



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

ADMINISTRAÇÃO

PROJETO INTEGRADO

GESTÃO DO RISCO NAS PEQUENAS
PROPRIEDADES RURAIS

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO, 2021

UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
ADMINISTRAÇÃO

PROJETO INTEGRADO

**GESTÃO DO RISCO NAS PEQUENAS
PROPRIEDADES RURAIS**

MÓDULO TÓPICOS CONTEMPORÂNEOS

GESTÃO DE INVESTIMENTOS E RISCO – PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE

GESTÃO DE AGRIBUSINESS – PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ESTUDANTES:

Cassiano José Dallacqua Gonçalves	RA	18001302
Daniel de Mattos Neto	RA	1012019100554
Lucile Graziela Barini Marques Barcellos	RA	18001161
Tatiane de Almeida Silva	RA	18000980

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO, 2021

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. PROJETO INTEGRADO	4
2.1 GESTÃO DE INVESTIMENTO E RISCOS	4
2.1.1 PROCESSO DE GERENCIAMENTO DE RISCO	4
2.1.2 MATRIZ DE RISCO	8
2.2 GESTÃO DE AGRIBUSINESS	12
2.2.1 A AGRICULTURA FAMILIAR	12
2.2.2 GESTÃO NAS PEQUENAS PROPRIEDADES RURAIS	16
2.2.3 GESTÃO DO RISCO PARA UMA PEQUENA PROPRIEDADE RURAL	18
3. CONCLUSÃO	20
REFERÊNCIAS	21
ANEXOS	22

1. INTRODUÇÃO

A gestão de risco é o conjunto de atividades coordenadas que têm o objetivo de gerenciar e controlar uma organização em relação a potenciais ameaças, seja qual for a sua manifestação. Isso implica no planejamento e uso dos recursos humanos e materiais para minimizar os riscos ou, então, tratá-los.

Assim como evitar o desencadeamento de um senso de urgência desnecessário, quando a volatilidade do mercado aumenta.

1. Monte uma carteira de investimentos que seja diversificada. ...
2. Considere o tempo de retorno das aplicações. ...
3. Controle suas emoções. ...
4. Atente-se ao seu perfil de investidor ao longo do tempo. ...
5. Busque liquidez.

O processo de Gestão de **Riscos** Corporativos tem como objetivo garantir a identificação e gestão eficiente dos **riscos** do negócio, minimizando as possibilidades de ocorrências de perdas, erros e fraudes através da avaliação, controle e monitoramento dos **riscos** do negócio identificados pela administração.

2. PROJETO INTEGRADO

Nos tópicos a seguir, estudaremos com detalhes o que são riscos, suas definições, e como isso influencia nas atividades do agronegócio. Além disso, veremos como funciona, e os motivos do agronegócio ser tão importante para nossa economia.

2.1 GESTÃO DE INVESTIMENTOS E RISCOS

Primeiramente, começaremos falando sobre os riscos e sua importância de ter uma equipe ou uma seção na empresa (ou empresa agro), para lidar com essas questões, pois nesse mundo, nada é garantido que um empreendimento dará certo. Existem inúmeras variáveis (positivas ou negativas), que influenciam a tomada de decisões e que podem impactar direta ou indiretamente o sucesso de um negócio. Veremos também a importância do uso da matriz SWOT (ou FOFA, como é mais conhecida no Brasil) e o investimento que é necessário para que os riscos permaneçam em um patamar aceitável e que não tenha impacto considerável.

2.1.1 PROCESSO DE GERENCIAMENTO DE RISCO

Como visto anteriormente, é muito importante que uma empresa dedique parte de seus investimentos na procura de amenizar ou mitigar os riscos existentes para que seu empreendimento tenha êxito. Como já sabemos, os riscos são inerentes à qualquer atividade empresarial, ou seja, é impossível prever TODOS os riscos e/ou fazê-los “desaparecer”. Mas, é possível prever e trabalhar em cima deles para que se o risco venha de fato acontecer, a empresa esteja preparada para superar.

Entre as muitas variáveis para se lidar quando o assunto é “montar” uma empresa. Embora sabemos que é necessários vários outros elementos para cuidar dos primeiros passos, focaremos na atuação da gestão de riscos, mas que por si só, já identificamos um risco: o investimento na equipe de marketing para a realização do trabalho. Aqui existe o risco de perder o investimento. Como por exemplo, a nova empresa querendo instalar uma

nova filial em um determinado lugar, mas nesse novo local, as pessoas entrevistadas não adquirirão o novo produto ou serviço.

Nota-se que, existe uma grande importância de ter um plano de negócios. Nesse planejamento, é necessário rever o motivo da existência da empresa, ou seja, da missão que ela se propõe a cumprir. A partir daí, existe uma série de etapas a cumprir, sendo uma das mais importantes, a questão do investimento, afinal, não tem como começar algo sem dinheiro em caixa. O investimento inicial não é necessariamente “à vista”, ou seja, não precisa ter todo o montante em dinheiro na hora. É recomendado que se faça uma projeção de caixa, para poder investir aos poucos. Isso, por si só, já é um planejamento adequado, pois se nesse caso, fosse investido tudo de uma vez, pode ser que surja um infortúnio que force a empresa a fechar, por não ter reservas suficientes para lidar com a situação. Só ressaltando que não existe método eficaz para todas as empresas ou empreendimentos, isso depende muito do porte da empresa, seus produtos (ou serviços), sua situação financeira etc. Importante lembrar que a gestão correta não se limita apenas à prevenção dos danos, mas gera uma imagem positiva para a organização. Também é vantajoso para mudança de estratégia, pois se a gestão de riscos for criativa, é possível encontrar e usar alguns elementos para outros setores que não foram planejadas anteriormente.

Agora vamos estudar sobre as principais categorias de risco:

1) Riscos estratégicos: As estratégias são conjuntas de ações e diretrizes que mobilizam os recursos de uma organização visando ao ganho de competitividade em longo prazo. Elas objetivam a proteção e a adaptação às oscilações do mercado como um todo. Assim, os riscos estratégicos levam em conta o posicionamento da organização e são os que mais impactam a tomada de decisão dos gestores. Além disso, eles são influenciados de forma contínua pelo ambiente externo, por determinados fatores, como:

- O cenário político do país;
- O panorama macroeconômico;
- As evoluções tecnológicas;
- As mudanças nas regulações.

2) Riscos financeiros: Os riscos financeiros são aqueles que prejudicam diretamente o fluxo de caixa do negócio, além de comprometerem o capital de giro e o patrimônio. A perda de saúde financeira é um problema que afeta diferentes organizações, de diversos segmentos. Como exemplos, podemos citar o risco de endividamento, quando o nível geral de

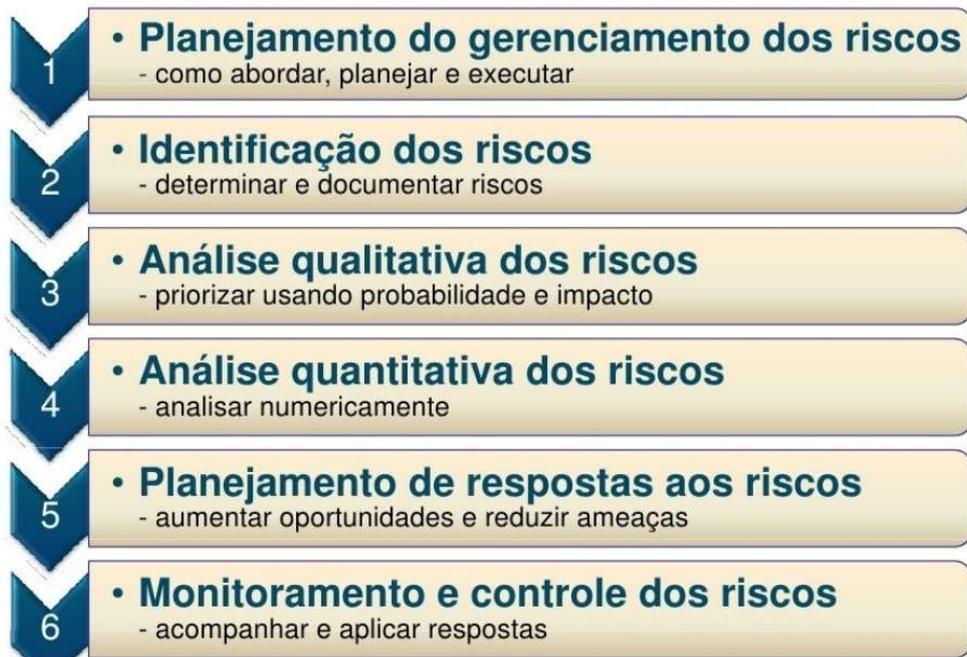
inadimplência é bastante elevado em comparação ao patrimônio e aos recursos gerais da organização. O risco de liquidez também é outra ocorrência comum, quando há a pouca capacidade de converter insumos em rentabilidade. Para combater os riscos financeiros, é fundamental elaborar relatórios personalizados de forma regular. Isso vai garantir um maior controle por parte dos gestores, que visualizarão todo o panorama financeiro da companhia de forma mais precisa.

3) Riscos operacionais: Os riscos atrelados às operações são aqueles que resultam em perdas significativas para a empresa, decorrentes de falhas operacionais e de influência externa. Evitar realizar backups periódicos em documentos importantes para o negócio é um exemplo de deficiência relacionada a essa classificação. Eles são especialmente perigosos quando geram retrabalho e atrapalham todas as metas e cronogramas. Isso porque as entregas de produtos aos clientes sofrem atrasos, o que compromete a fidelização desses consumidores. Um meio importante para combater esse tipo de ameaça é a padronização e integração dos processos operacionais. Isso pode ser feito por meio de softwares de gestão e de soluções digitais destinadas a prover a visualização das rotinas empresariais como um todo.

4) Riscos de conformidade: Também conhecida no meio corporativo como compliance, a conformidade se relaciona ao cumprimento devido da legislação e dos regulamentos aplicáveis ao negócio. De forma geral, tem a ver com a responsabilidade jurídica da instituição. O não cumprimento das regulamentações e normas impostas à empresa pode resultar na perda de oportunidades de negócio, em sanções governamentais e em um abalo considerável na relação direta com os clientes. Perda de documentação específica, insolvência e práticas ilegais são exemplos práticos de riscos relacionados à conformidade.

Como podemos notar, existem inúmeros fatores de risco, citamos apenas algumas das mais comuns, pois cada empresa é única e sua categorização depende de sua situação atual. Para finalizar essa seção, segue a figura a seguir para exemplificar uma categorização:

Processos do gerenciamento de riscos



2.1.2 MATRIZ DE RISCO

Como já explicado anteriormente, risco é algo que não podemos nos livrar completamente e sua definição é: probabilidade de perigo ou de insucesso.

Somente com o planejamento adequado (isso considerando o perfil e porte da empresa), pode-se chegar a um patamar em que o empreendimento tenha impacto reduzido caso ocorra algum infortúnio (seja ele, por motivos internos ou externos). O planejamento exige categorização, ou seja, quanto mais informações e mais organizadas tiverem, melhor será a execução das atividades para lidar com os riscos.

Cada empresa possui sua atividade, seu porte e suas características, o que é necessário fazer uma categorização própria, embora existam modelos e exemplos, esse planejamento não será igual de uma empresa para outra, pois é muito relativo, pois mesmo duas empresas concorrentes (do mesmo ramo de mercado), cada uma possui sua própria “personalidade”. Para saber como lidar com os riscos, é necessária uma equipe qualificada, que tenha comprometimento na missão e a visão da empresa como norteadores de suas atividades/ações. Além disso, faz-se necessário, que essa mesma equipe, repasse as informações para todos os colaboradores da empresa, para que tenham consciência de que a redução dos riscos depende de TODOS, e não somente da diretoria e de alguma equipe em específico. Alguns exemplos de negligenciamento de riscos são: não cumprir as normas de segurança do trabalho, deixar "escapar" informações sigilosas, equipe com treinamento inadequado, não cumprimento da legislação vigente, utilização de equipamentos defasados ou ultrapassados, uso não consciente de recursos ou insumos e etc. Todos esses exemplos contribuem para que o risco se torne real.

Pra iniciar, a equipe precisa basear seu planejamento de acordo com a missão e visão da empresa (como mencionado acima). A equipe responsável pode ser interna ou externa (uma empresa ou uma pessoa que presta serviços de consultoria, por exemplo). Por mais que essas empresas de consultoria tenha experiência no ramo, o ideal é que seja realizado por uma equipe que já tenha experiência e que já esteja dentro da empresa, e que conheça suas FORÇAS e FRAQUEZAS. Ou, dependendo da situação financeira ou até mesmo da prioridade, as vezes, é necessário contratar uma empresa que presta serviços de consultoria. Cabe ressaltar novamente que, tanto um método quanto outro, dependem da situação atual do empreendimento e suas necessidades daquele momento.

Próximo passo, é realizar um estudo sobre a situação financeira atual, para ver se é possível levar o projeto adiante. Considera-se dinheiro em caixa, documentos contábeis ou outro método que possa informar a situação real da empresa e para poder arcar com os custos dessa análise. Caso seja favorável, é realizado o projeto em si. O levantamento tem

a finalidade reconhecer os riscos, tanto pela sua probabilidade de ocorrência (alto ou baixo), quanto pelo seu impacto (alto ou baixo).

Antes de comentar e explicar sobre as matrizes de risco, primeiramente, mas não menos importante, temos que considerar a matriz SWOT (ou FOFA no Brasil). Criada em 1960 por Albert Humphrey da Universidade de Stanford, cujo objetivo principal é considerar as fraquezas e oportunidades. Matriz SWOT tem duas classificações, interno e externo:

1) **Internos:** são aptidões, qualidades ou defeitos na qual a empresa possui total controle para mudanças, e depende exclusivamente da própria organização. Ex: setores internos, equipe de contabilidade, equipe de marketing e etc.

a) **Strength (forças):** Ponto forte da empresa, ou seja, é especialista em alguma coisa no seu ramo de atuação. Ex: base sólida de clientes, marca forte no mercado, produtos ou serviços diferenciados.

b) **Weakness (fraquezas):** o oposto do anterior, são fraquezas que a empresa precisa concentrar esforços para diminuir ou eliminar, caso contrário, existe forte tendência de sair do mercado. Ex: utilização de tecnologia ultrapassada, falta de funcionários qualificados em determinado setor, alto consumo de recursos, falta de dinheiro em caixa e etc.

2) **Externos:** essa, por sua vez, a empresa não detém o controle e nem o poder de mudança. Ex: variações no valor da moeda, decisões políticas, concorrência e etc.

a) **Ameaças:** são situações em que a empresa corre riscos, mas por conta de situações fora da empresa. Ex: aumento de determinada taxa tributária, aumento excessivo nos preços de insumos e combustíveis, etc.

b) **Oportunidades:** é onde a empresa consegue enxergar uma solução para um determinado problema que foi gerado fora dela. Ex: possibilidade de aumentar a clientela devido ao fechamento de uma empresa concorrente, aumento nas vendas de um determinado produto devido a uma evolução tecnológica e etc

Abaixo, na Figura 1, temos uma imagem exemplificando uma matriz SWOT, em que a empresa em questão é uma sorveteria.



Agora, vamos estudar a outra matriz, mais conhecida como matriz de riscos ou matriz de probabilidade e impacto. Os mais relevantes a ser considerados são: financeiro (ou econômico), que nada mais é do que o prejuízo em dinheiro caso o risco se materialize. O impacto normalmente é alto, pois se concretizado, atinge exatamente a parte mais importante, que é o caixa da empresa. Outro fator de risco que causa bastante impacto negativo, é o ambiental, que no próprio nome já diz é ruim pra imagem da empresa. Outro risco muito importante a ser considerado, é o da concorrência. Além desses, existem inúmeros riscos a serem categorizados, tais como: risco operacional, de conformidade, cibernéticos entre outros. Cada empresa possui uma personalidade própria e na hora da construção de sua matriz, o mais importante a ser levado em conta é a sua posição atual.

Vamos à alguns exemplos:

Figura 2: como podemos observar, é uma matriz simples, que vai desde o “muito baixo” até o “muito alto” tanto no impacto quanto na probabilidade.

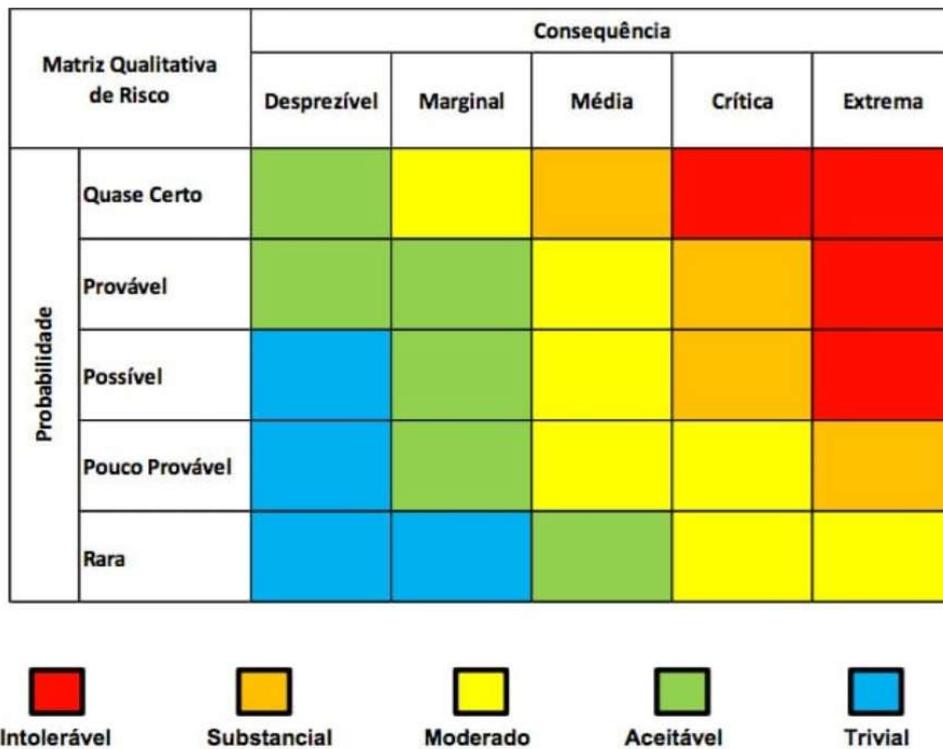
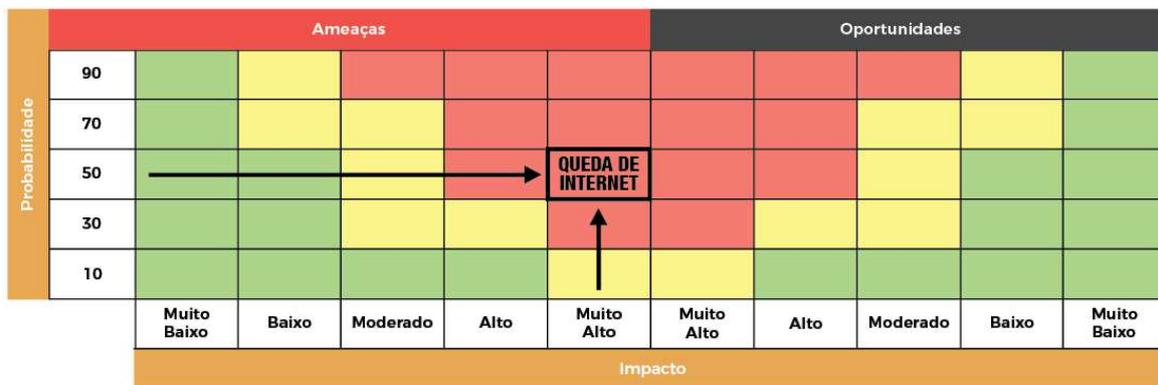


Figura 3: nesse exemplo, podemos notar que a matriz tem mais detalhes, pois, além de demonstrar a probabilidade e o impacto, tem também a matriz de oportunidades incorporada.



Como podemos notar até aqui, ambas as matrizes, necessitam de uma atenção especial por parte da organização devido a incontáveis situações que podem vir a ocorrer e causar impactos consideráveis sobre ela. Ressaltando novamente que, mesmo existindo modelos, cada empresa precisa construir sua própria devido às suas particularidades. Esse assunto é tão importante, que é necessário fazer um estudo profundo, e em alguns casos, rever e modificar algo caso precise. O uso de matrizes, facilitam e ajudam a todos na organização fiquem cientes de que os riscos existem e que só o trabalho em equipe é capaz de reduzir o máximo possível para que não se materializem.

2.2 GESTÃO DE AGRIBUSINESS

Essa subseção será dedicada a estudar sobre sistemas de informação. Como já dito em outros tópicos, a informação é um “bem” de muito valor e devido a sua enorme (e quase infinita) importância, é natural que tenha um tratamento adequado. Nos dias de hoje, em que a demanda por novas e mais precisas informações é muito alta, necessita-se de “algo” para que sejam processados os dados mais rapidamente, e é aí que entra os sistemas, dos quais processam as informações quase que em tempo real. O mundo globalizado em que vivemos atualmente, não consegue mais “sobreviver” sem esses sistemas, pois agora, as demandas (pessoas, empresas etc) estão muito maiores do que algumas décadas atrás, o que acaba por exigir processamento de dados mais rápidos e confiáveis.

Embora o funcionamento desses sistemas trabalhe de forma complexa, o objetivo primordial é o de “simplesmente” auxiliar na tomada de decisão. Embora tenha todo esse auxílio, o ser humano, às vezes, acaba por tomar decisão não eficaz (ou de forma ineficiente), mas caso esses problemas venham a ocorrer, esses sistemas também auxiliam para que seja tomadas as medidas cabíveis para regularizar a situação. Vamos a seguir, falar mais sobre esses sistemas.

2.2.1 A AGRICULTURA FAMILIAR

Em 1999, o governo brasileiro criou o Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA) como órgão responsável pela gestão do PRONAF, conduzida pela Secretaria da Agricultura Familiar, que era responsável pela gestão de um conjunto de instrumentos criados para incentivar o desenvolvimento desse grupo de produtores.

Neste período havia a necessidade de reconhecer a pequena agricultura do setor agropecuário brasileiro e políticas públicas específicas. Com o passar do tempo surgiu a necessidade de revisar o papel do Estado no desenvolvimento da agricultura familiar e da própria agricultura como um todo. Com a criação do MDA, o Brasil passou a ter dois diferentes ministérios conduzindo a política agrícola: o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) e o MDA. Essa estrutura divide de forma inusitada a agricultura em duas partes, como se fossem, de fato, diferentes.

Não se pode dividir a agricultura como se fossem setores diferentes, pois o agricultor familiar, (ou pequeno agricultor), faz parte de um grupo inserido nas mesmas cadeias produtivas que os não familiares, os patronais.

Um pequeno agricultor paranaense ou gaúcho, produtor de grãos, utiliza basicamente as mesmas tecnologias, sementes e práticas agronômicas que os agricultores não familiares, e também vende no mesmo mercado que os outros agricultores, a diferença são os maquinários e a composição da mão de obra empregada.

A Agricultura familiar brasileira representa mais de 84% dos estabelecimentos agropecuários, porém muito ainda precisa ser feito para sua valorização e inclusão alimentar das populações com a criação de uma cadeia mais justa. Em 2006 foi realizado o último censo agropecuário no Brasil, a agricultura familiar foi responsável por 33,2% do valor da produção agrícola brasileira, 66,8% foi responsável pela agricultura não familiar. É certo que em grandes propriedades, o trabalho em grande escala, alta mecanização não são compatíveis com as características de pequenos produtores e agricultores familiares. Para que esse grupo se mantenha no mercado que está cada vez mais competitivo, é preciso pensar em novos paradigmas e estratégias de comercialização, como: capacidade de adaptação, alta flexibilidade, proximidade com consumidores, produtos diferenciados e técnicas de manejo.

De acordo com a FAO é considerado as produções agrícolas, pecuária, florestal, pesqueira, produção de aves e suínos, etc. Essas atividades são operadas por uma família que depende totalmente de mão-de-obra familiar tanto de mulheres quanto de homens, tanto em países desenvolvidos quanto em países em desenvolvimento. Os produtores foram classificados em grupos de acordo com o valor de sua produção, pois o objetivo era diferenciá-los de acordo com o quanto eles produzem, focando nos resultados do processo produtivo. Os autores também classificam os produtores por tamanho do estabelecimento em hectares, e o trabalho demonstra que uma parcela significativa dos maiores produtores em escala é de pequenos e médios em tamanho de estabelecimento.

Dentre as políticas existentes para apoiar e fortalecer o grupo de pequenos agricultores destacam-se:

- Assistência Técnica e Extensão Rural (ATER)
- Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF)
- Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE)
- Programa de Aquisição de Alimentos (PAA)

Região onde estão inseridos a Agricultura Familiar

Segundo os autores é possível observar, que havia mais produtores de grande escala no Nordeste (17% do total nacional) do que no Centro-Oeste (12%). Entretanto, na média, os produtores de grande escala no Centro-Oeste eram maiores e, portanto, respondiam por 19% do VBP de todos os estabelecimentos de grande escala, contra somente 16% no Nordeste.

A maioria dos estabelecimentos com produção superior a 10 SM (salário mínimo) estava localizada no Sul (37%) e no Sudeste (28%), e a maior parte da produção dos estabelecimentos de grande escala estava também nessas duas regiões — 34% no Sudeste e 26% no Sul.

A Agricultura Familiar é responsável por grande parte da alimentação dos brasileiros e pela produção de boa parte das frutas, verduras e legumes, por isso é muito importante que a oferta desses produtos seja ampliada, assim como a promoção do seu consumo. Atualmente existem várias dificuldades da população ao acesso a uma alimentação adequada; principalmente para famílias em situação de vulnerabilidade econômica o acesso a produtos saudáveis ainda é muito difícil, pois são caros.

Segundo o IBGE, a agricultura familiar:

- Constitui a base econômica de 90% dos municípios brasileiros com até 20 mil habitantes, sendo responsável por cerca de 35% do produto interno bruto nacional;
- Produz 83% da mandioca, 69,6% do feijão (considerando todos os tipos), 45,6% do milho em grão, 38% do café em grão, 33% do arroz em casca e 21% do trigo do Brasil;
- Em 2006, a agricultura familiar produziu 57,6% do leite de vaca, 67% do leite de cabra e 16,2% dos ovos de galinha e detinha 29,7% do rebanho bovino, 51% das aves e 59% dos suínos.

Cerca de 30% dos alimentos comprados pelo governo para a alimentação escolar devem ser comprados diretamente de agricultores familiares, de acordo com a Lei Federal nº 11.947. Mas a realidade não é tão fácil para esses agricultores, pois apenas 9% de todas essas propriedades recebem assistência técnica regularmente para melhoria de suas produções. A comercialização ainda representa um grande entrave ao desenvolvimento da agricultura familiar, e o setor público ainda tem dificuldade em comprar diretamente do pequeno produtor.

2.2.2 GESTÃO NAS PEQUENAS PROPRIEDADES RURAIS

Uma propriedade rural ou propriedade rústica é geralmente composta por um imóvel e um terreno destinado à prática da agricultura e da pecuária.

Existem nomes variados para diferentes tipos de propriedades rurais, conforme a localidade e os tipos de atividade produtiva ali realizados, como por exemplo sítio, chácara rancho.

Algumas indústrias localizam-se especificamente na propriedade rural. A indústria sucroalcooleira e a olaria têm esta característica.

A gestão rural se caracteriza por um conjunto de atividades para o melhor planejamento, utilizando o PDCA traz benefícios auxiliando na organização e controle das atividades do ponto de vista financeiro, auxiliando para a tomada de decisão, de modo que o produtor possa gerenciar as atividades, maximizar a produção, minimizar os custos, na busca de melhores resultados financeiros. A partir de uma rotina de boa gestão, o produtor se organiza e planeja suas ações definindo a quantidade de capital e a qualidade de seus investimentos com menor chance de falhas. Descreve – se abaixo um modelo utilizado PDCA em uma área rural:

O planejamento a princípio é começar com o diagnóstico do solo, isso inclui o levantamento da fertilidade física, química e biológica da área. É preciso destacar aqui 2 coisas:

1. é preciso identificar as características das áreas e agrupá-las de forma adequada para o manejo. São muitos fatores que afetam a física, química e biologia do solo e isso precisa ser corretamente mapeado para garantir uma máxima eficiência na hora do “Fazer”

2. quando já estamos rodando o PDCA é preciso olhar para a última etapa do ciclo anterior e identificar as falhas para incluí-las em nosso novo planejamento. Com um diagnóstico preciso em mãos, podemos partir para a análise e planejamento de metas e ações para cada Zona de Manejo, aqui é aumentar a rentabilidade da área não só a sua produtividade, ou seja, onde estabelece as metas.

Sabendo disto coloca – se para o plano de ação, o que deverá ser feito em cada Zona de Manejo, como as operações devem ser realizadas e o mais importante: toda a equipe

precisa estar ciente do que será feito e como deverá ser feito, isto é, se faz necessário estabelecer já no plano de ação a capacitação da equipe de campo para as próximas etapas.

Fazer

Este é um momento crucial, se algo der errado agora, só poderá ser corrigido na próxima safra, então devemos começar pela capacitação e treinamento. Esse é o erro mais comum na etapa do “Fazer”, “eu sempre fiz assim e deu certo, porque tenho que fazer de outro jeito agora?” “todo mundo faz assim, porque agora eu tenho que fazer diferente?” é a situação que mais se depara, mas é justamente por não aceitar a mudança ou fazer sempre do mesmo jeito que, em muitas propriedades, a produção e rentabilidade se mantém estagnadas ou em declínio.

É hora de executar o plano de ação para cada Zona de Manejo estabelecida no plano.

Checar

O checar é constante, principalmente porque se tem uma janela bem estreita de tempo que podemos usar para checar e agir dentro do ciclo de uma safra. Acompanhar e antecipar o primeiro diagnóstico foliar é obrigatório e assim antecipar ações da fase de “Agir” para melhorar a performance da planta.

Em algumas culturas podemos checar de 2 a 3 vezes a nutrição vegetal, esse monitoramento ganha agilidade. Também é preciso ficar atento e checar constante os demais fatores envolvidos: clima, ervas daninhas, pragas, etc., afinal eles serão importantes no próximo ciclo de planejamento.

Agir

Quando se tem o monitoramento nutricional podemos agir durante o processo e isso é determinando para garantir uma alta performance e uma boa produção.

Mas o agir vai além da correção imediata, ele também indica que devemos nos preparar para uma nova fase, um novo ciclo de planejamento e ações.

2.2.3 GESTÃO DE RISCO PARA UMA PEQUENA PROPRIEDADE RURAL

Com base no que foi abordado sobre gerenciamento de risco e matriz de risco, e sobre a análise do mercado da agricultura familiar na região, a equipe deve construir uma matriz de risco que possa ser utilizada na gestão de uma pequena propriedade rural, comentando cada uma de suas variáveis.

Depois de compreender o contexto da propriedade e dos recursos existentes, foi aplicada a ferramenta de análise SWOT, desse modo, contextualizou-se o levantamento dos itens obtidos através da metodologia aplicada na propriedade. No primeiro momento o diagnóstico se contempla no ambiente interno observando seus pontos fortes e fracos. Já no segundo momento busca-se identificar as oportunidades e ameaças que afetam diretamente a propriedade e são incontroláveis pela mesma. A análise interna verificou os pontos fortes e pontos fracos que estão no ambiente da empresa rural estudada e que afetam o seu desempenho organizacional. Os pontos fortes são aspectos positivos que a propriedade rural deve manter ou ainda melhorar. Por outro lado, o empreendimento rural também apresenta pontos fracos, que precisam ser melhorados ou neutralizados para não atrapalharem o seu desempenho. Análise do ambiente interno: pontos fortes e pontos fracos A propriedade apresenta como pontos fortes a fertilidade do solo, a diversidade de produtos, o agricultor familiar sendo o proprietário da área rural.

Sua estrutura física com bons equipamentos e máquinas não dependendo de terceiros no processo produtivo. Sua mão de obra é basicamente familiar contando com ajuda de mão de obra sazonal em períodos de safra e de demanda de maiores serviços. Como ponto fraco é possível destacar a cultura predominante, onde o proprietário toma as decisões principais. Esse aspecto da empresa ser familiar, sua postura de gestão é limitada em alguns casos para a resolução de problemas rotineiros e a difícil inserção de novas ideias no negócio. A parte administrativa onde não há um completo controle gerencial das atividades como receitas e custos de cada produção, tomando-se assim decisões precipitadas por falta de informações concretas sobre a situação da propriedade.

Também foi possível analisar a dependência de fornecimento de insumos em alguns tipos de culturas que poderiam ser minimizadas A análise externa verifica as ameaças e oportunidades que estão no ambiente da empresa e as melhores maneiras de evitar e usufruir dessas situações. A empresa deve olhar para fora de si, para o ambiente onde estão as

oportunidades e ameaças. Análise do ambiente externo: oportunidade.

Com relação às oportunidades, é identificado que existe boa aceitação dos produtos finais no mercado, isso indica um baixo risco na comercialização dos produtos agropecuários. A demanda crescente pelos produtos agrícolas, a exportação e aumento da população mundial, bem como a tecnologia à serviço da produtividade, o que gera queda nos custos operacionais e maior rentabilidade. E, por último, a proximidade com os fornecedores de produtos e serviços, como uma oportunidade que facilita a solução de problema e agilidade no deslocamento.

CONCLUSÃO

Ao longo deste PI, estudamos como funciona os riscos e seus possíveis impactos. Vimos também que com o planejamento correto e detalhado é possível prever, mitigar ou até mesmo eliminar o risco proveniente ao negócio. As informações necessárias para essa análise, requer organização e objetividade, pois, por mais que requer detalhes, caso esses sejam em demasia, acabará por atrapalhar o projeto.

Para tratar dos riscos de maneira organizada, nada mais prático que a matriz SWOT, em que é feito de forma simples, objetiva e organizada, para que todos os níveis da organização possam compreender e aplicar esse conhecimento na prática. Outra matriz que estudamos, é a matriz de riscos ou matriz de probabilidade e impacto, que por sua vez, é altamente recomendada para qualquer empreendimento. Vimos as principais “atitudes” que contribuem para que o risco se materialize.

Outro assunto abordado, foi o agronegócio, uma “área” em que o Brasil tem especialidade devido ao seu território favorável a essas atividades. Devido à sua grande importância, o governo e empresas privadas possuem vários programas e incentivos para o produtor (seja ele de grande, médio ou pequeno porte). Esse termo agronegócio (ou agribusiness) foi utilizado pela primeira vez na década de 1950, pois não envolvia mais apenas as atividades agropecuárias, mas sim todo um complexo de suprimentos, com fornecedores e clientes. Nesse contexto não é exagero dizer que toda produtor é, na realidade, uma empresa, pois como existe toda uma cadeia de relacionamento, exige que tenha os mesmos “cuidados”, ou seja, uma pessoa (ou equipe) na parte contábil, outra pra marketing e assim por diante. É aqui que entra também a relação empresa vs. riscos. Assim como em tudo, existe a possibilidade do insucesso, e é natural que no agronegócio não seria exceção. A diferença aqui, como estudado anteriormente, possui particularidades e maneiras de mitigar os riscos existentes, mas basicamente requer a mesma atenção para montar as matrizes citadas ao longo deste PI.

Aqui podemos notar (e mencionar novamente), a grande importância do gerenciamento correto das informações e do planejamento adequado para cada empresa (ou agroempresa). As suas atividades fluem mais naturalmente quando possui controle. Mas não é fácil manter esse controle, requer atenção, dedicação e pleno conhecimento da sua área de atuação. As consequências de negligenciar podem ser desastrosas, inclusive correndo o risco de sair do mercado.

REFERÊNCIAS

O método “central” para esse Projeto Integrado foi basicamente a pesquisa descritiva, explicativa, qualitativa, quantitativa e bibliográfica, como podemos notar na leitura ao longo desse PI. Para abordagem dos tópicos, foram utilizados os métodos de pesquisa TEÓRICA e o de PROPÓSITO.

Também foram usados os métodos: procedimentos, a pesquisa de campo e análise de documentos.

<https://administradores.com.br/>

<https://unifeob.edu.br/>

<https://www.bb.com.br/pbb/pagina-inicial/agronegocios#/>

<https://www.google.com>

<https://www.projectbuilder.com.br/blog/gerenciamento-de-riscos-em-projetos-como-lidar-com-incertezas/>

<https://www.youtube.com/>

ANEXOS

Essa parte está reservada para os anexos, caso houver, como figuras, organogramas, fotos etc.