

Gestão e uso de defensivos agrícolas por arrozeiros da Depressão Central do Rio Grande do Sul

Macon Roberto Ribeiro Machado¹, Silon Junior Procath da Silva²

Palavras-chave: matriz de custos, fornecedor, estratégia

INTRODUÇÃO

O entendimento da dinâmica das transformações do setor de defensivos agrícolas, especialmente as novas exigências, que os produtores sinalizam às indústrias e, por sua vez, as possíveis estratégias de sobrevivência para as propriedades rurais afetadas que possuem a necessidade de se manterem competitivas frente à pressão ocasionada por custos cada vez maiores (CEPEA, 2010; RIGATTO, et al. 2013), é fundamental para o entendimento do comportamento regional da cultura. Sendo o uso de defensivos um responsável importante por essa pressão, tendo consumido 7,9% do valor bruto da produção agrícola no Brasil na safra 2012/2013 (FREITAS JR, 2013). A exemplo disso pode-se citar o cultivo do arroz irrigado, cujo custo com o controle de insetos, plantas invasoras e doenças podendo representar valores superiores a 8% do custo total de produção (IRGA, 2010).

Somando-se a esse fator, o agricultor situa-se, entre consumidores cada vez mais exigentes quanto à produção de alimento seguro e da proteção do ambiente (GRASSO et al., 2006) e a indústria que desenvolve estratégias e tecnologias de modo a aumentar suas vendas e por consequência seu faturamento sendo que no período entre 2012/2013 o aumento no consumo de agrotóxicos foi de 14,4% em relação a safra anterior (FREITAS JR, 2013).

Além da importância do volume de recursos financeiros representado pelo uso de agrotóxicos, é fundamental o controle destes, dentro de uma matriz de custos da propriedade. Tal fato é corroborado por BATALHA et al. (2005), que afirmam que a identificação das tecnologias de gestão é parte primordial dos conhecimentos e técnicas que uma empresa rural, obrigatoriamente, deve dominar para obter sucesso no seu negócio, principalmente como ferramenta fundamental para a tomada de decisão e definição das estratégias competitivas da atividade produtiva. No entanto, os autores afirmam que a anotação de dados e seu uso no gerenciamento da propriedade não é uma prática usual dos mesmos.

Conforme PORTER (2004) a estratégia competitiva é fundamental para o sucesso dos empreendimentos. Para o autor o sucesso do empreendimento dar-se-á em função de sua capacidade de lidar com as mudanças e estabelecer suas estratégias de ação de longo prazo, podendo estas ser genéricas ou de diferenciação.

Este trabalho de pesquisa objetivou determinar os principais aspectos levados em consideração pelos produtores de arroz irrigado no momento da compra e do uso de defensivos agrícolas.

MATERIAL E MÉTODOS

As etapas desenvolvidas no trabalho se constituíram em elaboração do instrumento de coleta (IC), validação do IC, adequação e aplicação do IC e análise dos dados, considerando a aplicação de um questionário estruturado de forma induzida sendo cada pergunta feita de forma individual. A fonte para coleta de dados foi o conjunto de gestores das lavouras de arroz irrigado que constituíram o objeto de estudo. Trata-se de um estudo

1 – Estudante de Agronomia, Universidade Federal de Santa Maria, Departamento de Defesa Fitossanitária, Laboratório de Manejo Integrado de Pragas, Bolsista BIT/FIT – UFSM.

2 – Engenheiro Agrônomo, Dr. Universidade Federal de Santa Maria, Departamento de Defesa Fitossanitária. Centro de Ciências Rurais. Prédio 42. Sala 3235. Avenida Roraima, 1.000. Camobi. Santa Maria – RS. CEP. 97.105-900. E-mail: silonjunior@gmail.com.

de múltiplos casos exploratório (15 propriedades) com uma unidade de análise (produção de arroz irrigado) (YIN, 2001).

Optou-se pelo modelo de questionário estruturado com 40 questões, de modo a verificar os principais pontos relacionados à gestão da lavoura que impactavam na tomada de decisão da aquisição de defensivos agrícolas, bem como de sua viabilidade técnica e econômica. Esse procedimento foi baseado em trabalhos prévios, KOHLS (2004) e SILVA et al. (2011).

Coletaram-se dados relacionados à gestão da propriedade e posicionamento frente aos fornecedores de defensivos agrícolas, correspondentes às atividades realizadas no ano agrícola 2012/2013 e relativos à unidade de produção. Essa coleta de dados ocorreu entre 1º de abril 31 de maio de 2013, nos municípios de Caçapava do Sul e São Sepé, na região da Depressão Central, no Estado do Rio Grande do Sul. Os agricultores participantes foram escolhidos entre associados da Cooperativa Triticola Sepeense Ltda e da Cooperativa Triticola Caçapava Ltda.

Foi aplicado aos produtores de arroz irrigado um questionário com a seguinte pergunta: Qual é o grau de importância que atribui a cada um dos critérios abaixo? Para responder cada uma das questões, os arrozeiros tinham cinco opções numa escala tipo Lickert: desde “nunca” (1); “raramente” (2); “algumas vezes” (3); “freqüentemente” (4); até “sempre” (5). O detalhamento do questionário está em arquivo e pode ser remetido via correio eletrônico para todos aqueles que solicitarem. A avaliação qualitativa dos resultados obtidos considerou a análise conjunta dos dados oriundos da aplicação de cada pergunta individualmente.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Das 40 questões expostas aos produtores de arroz irrigado, sobre os principais critérios levados em consideração no momento da compra e uso de defensivos agrícolas, apresentam-se os nove aspectos presentes na figura 1, discutidos a seguir.

Entre os fatores relacionados à gestão da propriedade observa-se que a aquisição de inseticidas, herbicidas e fungicidas baseados em uma matriz de custos existente na propriedade obteve uma nota média de 3,5 indicando que entre “algumas vezes” e “freqüentemente” os arrozeiros compram os defensivos levando em consideração a matriz de custos da propriedade. Contudo, a alternativa mais relacionada pelos produtores estudados na compra de agrotóxicos foi de “sempre” a realizarem baseado em uma matriz de custos, escolhida por 33% dos arrozeiros. Tal fato vai ao encontro do exposto por RIGATTO, et al. (2013) que mostra uma apreciação dos preços dos insumos, quando medidos pela relação de troca insumo/produto, o que viria a exigir um maior controle de custos por parte do arrozeiro.

Quanto ao fator assistência técnica e orientação na compra e no uso de agrotóxicos ressalta-se que, embora, em média os produtores possuam preferência na utilização de uma consultoria agrônômica, por eles contratada, em relação a aquelas fornecidas pelo fabricante e/ou revenda, 33% dos produtores destacou sempre se utilizar da assistência técnica fornecida pelo fabricante ou revenda. Nesse aspecto devemos considerar o exposto por SOARES et al. (2003) que afirmaram que os trabalhadores que têm fabricante e/ou vendedor como orientador na compra e no uso de agrotóxicos, possuem 73% a mais de chance de se intoxicar em relação àqueles que contratam um profissional independente.

Analisando-se o uso de defensivos, considerando-se a nota média, verifica-se que os produtores declararam realizar o controle dos agentes etiológicos, entre “freqüentemente” e “sempre”, baseados nos levantamentos dos níveis de infestações na lavoura. Contudo, mais de 50% dos produtores afirmaram “algumas vezes” realizarem controles sem o levantamento da ocorrência de infestações. Tal, fato ocorre para diminuir o número de operações necessárias.

Dentre os aspectos comerciais os arrozeiros consideraram como mais importante o cumprimento do prazo de entrega, por parte da revenda, sendo que 87% dos produtores

que compõe a amostra declaram “sempre” considerar este fator no momento da aquisição de defensivos. Este fato está relacionado à possibilidade efetiva da diminuição de custos e de trabalho decorrente da eficiência dos fornecedores ao longo da cadeia de suprimentos (BATALHA, M.O.; COELHO, F.B., 2011), tendo em vista que a liderança total em custos pode ser uma vantagem competitiva da empresa agrícola (PORTER, 2004). Já os fatores tradição da revenda e fornecimento de outros produtos tiveram, na média, comportamento semelhante, porém a tradição da revenda foi considerada mais importante, pois um maior número de produtores “sempre” leva este fato em consideração no momento da compra dos defensivos.



Figura 1: Média das notas atribuídas por produtores de arroz irrigado, da região da Depressão Central, quanto ao grau de importância de fatores relacionados a compra e uso de defensivos agrícolas. Santa Maria, 2012/2013.

CONCLUSÃO

Para os produtores de arroz irrigado, componentes do estudo, dentre os aspectos levados em consideração no momento da compra e do uso de defensivos agrícolas apareceram como “frequentemente” e “sempre” o prazo de entrega dos produtos adquiridos e a realização de controle dos agentes etiológicos conforme sua ocorrência. Os fatores: fornecimento de outros produtos por parte da revenda, tradição da revenda, assistência técnica por parte da revenda ou do fabricante, recomendação de agrônomos independentes e a aquisição de defensivos conforme uma matriz de custos da propriedade foram considerados entre “algumas vezes” e “frequentemente” pelos produtores.

AGRADECIMENTOS

A Cooperativa Triticola Sepeense Ltda. e a Cooperativa Triticola Caçapava Ltda., que viabilizaram o acesso aos produtores de sua região de abrangência.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BATALHA, M.O., et al. **Tecnologia de gestão e agricultura familiar**. 2005. Disponível em: <<http://www2.ufersa.edu.br/portal/view/uploads/setores/241/Tecnologia%20de%20Gest%C3%A3o%20e%20Agricultura%20Familiar.pdf>>. Acesso e: 05 de junho de 2013.

BATALHA, M.O.; COELHO, F.B. Análise dos cenários para suprimento de defensivos agrícolas no complexo da cana-de-açúcar. Revista Eletrônica Sistemas & Gestão, v.6, n.4, p.537-548, 2011.

CEPEA – Centro de Estudos e Política Econômica Aplicada. **Balço econômico da safra 2008/09 de arroz**. Piracicaba, São Paulo, 2010. Disponível em: <http://cepea.esalq.usp.br/pdf/Cepea_Arroz_Retrospectiva_2009.pdf>. Acesso em: 05 de junho de 2013.

FREITAS JR., G. Vendas de defensivos batem novo recorde. Valor Econômico, São Paulo, SP, 17 abr. 2013. Disponível em: <<http://www.valor.com.br/empresas/3089652/vendas-de-defensivos-batem-novo-recorde>>. Acesso em: 18 de abril de 2013.

GRASSO, A., et al. **Las BPA para las empresas Frutihortícolas em Base a las GlobalGap Puntos de Control, Criterios de Cumplimiento?, Planillas de Trazabilidad y Validación** – Parte I Dentro del ámbito de los establecimientos frutihortícolas, sin considerar a las especies cultivadas. Secretaría de Extensión Universitaria de La Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional de Rosario. Noviembre 2006. UNR Editora – Editorial de la Universidad Nacional de Rosario. Rosario, Argentina.

IRGA. Custos de Produção. Porto Alegre, RS. 2010. Disponível em: <<http://www.irga.rs.gov.br>>. Acesso em: 05 de junho de 2013.

KOHL, V.K. **As ênfases estratégicas de empresas agroalimentares**: estudo de casos na região de Pelotas-RS. 2004. 231 f. Tese (Doutorado em Administração) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2004.

PORTER, M.E. Estratégia Competitiva: técnicas para análise da indústria e da concorrência. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004. 419p.

RIGATTO, P., et al. Análise da série histórica de preços e relações de troca (insumo-produto) na lavoura de arroz irrigado. **Lavoura Arrozeira**, Porto Alegre, v.61, n.459, p.46-51, nov./dez./jan. 2012/2013.

SILVA, S.J.P. et al. Apropriação tecnológica da produção integrada de pêssegos na região de Pelotas no Estado do Rio Grande do Sul. **Ciência Rural**, Santa Maria, v.41, n.9, p.1667-1773, set, 2011.

SOARES, W.; ALMEIDA, R.M.V.R.; MORO, S. Trabalho rural e fatores de risco associados ao regime de uso de agrotóxicos em Minas Gerais, Brasil, Caderno de Saúde Pública, Rio de Janeiro, v.19,n.4, p.:1117-1127, jul-ago, 2003

YIN, R. K. Estudo de Caso Planejamento e Métodos, Porto Alegre: Bookman, 2001.