DIAGNÓSTICO DA PROPRIEDADE RURAL E PLANO DE INVESTIMENTO ANUAL

PROJETO COOPERAÇÃO SOLAR CAETÉ MG

SETEMBRO DE 2017

**Sumário**

[**Diagnóstico da propriedade rural** 4](#_Toc494374040)

[**Diagnóstico individual do produtor** 14](#_Toc494374041)

[**Plano de investimento anual** 42](#_Toc494374042)

[**Ferramentas** 45](#_Toc494374043)

[**Ferramentas para cumprir metas a curto prazo** 45](#_Toc494374044)

[**Ferramentas para cumprir metas a médio prazo** 45](#_Toc494374045)

[**Ferramentas para cumprir metas a longo prazo** 45](#_Toc494374046)

[**Referencial bibliográfico** 46](#_Toc494374047)

**Índice de Gráficos**

[Gráfico 1 - Localização das propriedades rurais 5](#_Toc494374048)

[Gráfico 2 – Condição da propriedade 6](#_Toc494374049)

[Gráfico 3 - Sexo 6](#_Toc494374050)

[Gráfico 4 - Idade 7](#_Toc494374051)

[Gráfico 5 - Estado civil 7](#_Toc494374052)

[Gráfico 6 - Escolaridade 8](#_Toc494374053)

[Gráfico 7 - Renda 8](#_Toc494374054)

[Gráfico 8 - Realiza planejamento financeiro 9](#_Toc494374055)

[Gráfico 9 - Realiza orçamento de cada produto 9](#_Toc494374056)

[Gráfico 10 - Frequência de compras 10](#_Toc494374057)

[Gráfico 11 - Tipo de compra 10](#_Toc494374058)

[Gráfico 12 - Frequência de vendas 11](#_Toc494374059)

[Gráfico 13 - Tipo de venda 11](#_Toc494374060)

[Gráfico 14 - Renda extra 12](#_Toc494374061)

**Índice de Figuras**

[Figura 1 - Mapa com a localização das propriedades rurais 4](#_Toc494374062)

**Índice de Imagens**

[Imagem 1 - Aplicação de questionário durante as visitas 13](#_Toc494374063)

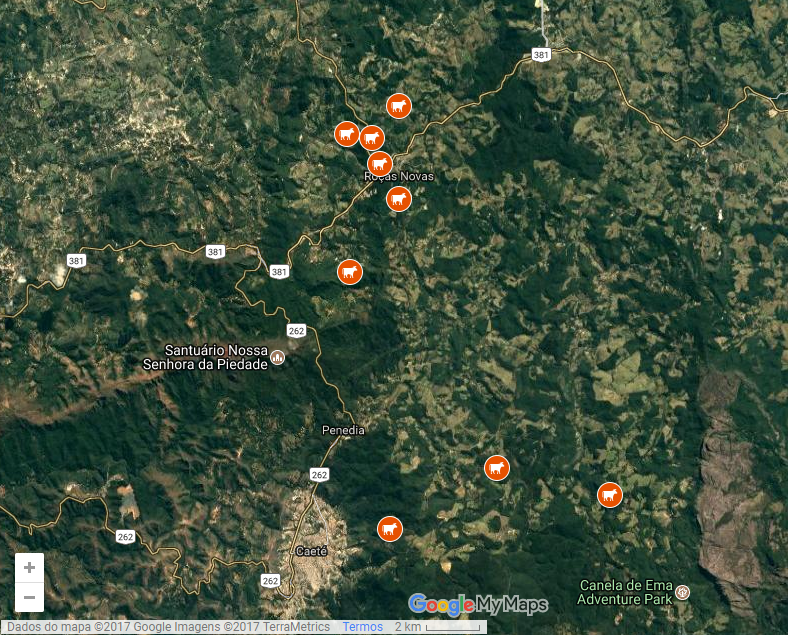
**Índice de Tabelas**

[Tabela 1 - Faixa etária 7](#_Toc494374064)

# **Diagnóstico da propriedade rural**

O Projeto Cooperação Solar objetiva contribuir para o desenvolvimento de uma tecnologia social voltada ao fomento para a produção agrícola e pecuária de pequenos produtores da agricultura familiar através da implantação de uma usina fotovoltaica no município de Caeté/MG, localizado na região metropolitana de Belo Horizonte/MG. Os beneficiários são agricultores familiares com unidades rurais situadas nos distritos de Roças Novas, Antônio dos Santos, Água Limpa e Penedia, do município de Caeté/MG. Segue abaixo mapa com a localização das propriedades rurais integrantes do projeto e gráfico representando o quantitativo de produtores por distrito.

Figura 1 - Mapa com a localização das propriedades rurais



Fonte: Acervo CDM

Gráfico 1 - Localização das propriedades rurais

Fonte: Acervo CDM

Além do desenvolvimento de uma tecnologia social, observou-se a necessidade de apoiar os beneficiários no planejamento financeiro do negócio rural para que estes façam o uso eficiente e responsável da economia gerada pela usina, que será abatida na conta de energia elétrica. Assim foi proposto a elaboração de um Plano Anual de Investimento individual ou coletivo para os produtores rurais participantes do projeto.

Para isso na semana de 08 a 11 de agosto de 2017 foram realizadas visitas nas propriedades rurais dos beneficiários do projeto a fim de compreender a atual forma de produção e gestão do negócio rural, entender as facilidades e dificuldades encontradas, e posteriormente traçar um plano de investimento individual ou coletivo (cooperativa).

As propriedades visitadas revelam uma diversidade do perfil dos produtores contemplados pelo projeto, em relação ao tipo de produto produzido e tamanho do negócio. No que diz respeito à produção, pode-se observar a criação de gado, produção de quitandas, produção de laticínios e produção de hortaliças. Referente ao tamanho, observou-se terrenos com 0,25 hectare (ha) até 48,4ha. Algumas propriedades são arrendadas, outras próprias, e em alguns casos o produtor tem uma parte própria e outra arrendada. O gráfico que segue mostra este dado.

Gráfico 2 – Condição da propriedade

Fonte: Acervo CDM

Os produtores rurais são em sua maioria do sexo masculino (88,9%), com faixa etária entre 25 e 60 anos (100%), são casados em 66,7% dos casos. Referente a escolaridade 66,7% dos produtores apresentam apenas o ensino fundamental incompleto e 33,3% dos beneficiários não souberam estipular a renda mensal familiar. Estes dados estão expostos nos gráficos que seguem.

Gráfico 3 - Sexo

Fonte: Acervo CDM

Gráfico 4 - Idade

Fonte: Acervo CDM

Tabela 1 - Faixa etária

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Faixa etária | Quantidade de pessoas (Nº) | % |
| 18 aos 24 anos | 0 | 0% |
| 25 aos 60 anos | 9 | 100% |
| Acima dos 61 anos | 0 | 0% |
| Total | 9 | 100% |

Fonte: Acervo CDM

Gráfico 5 - Estado civil

Fonte: Acervo CDM

Gráfico 6 - Escolaridade

Fonte: Acervo CDM

Gráfico 7 - Renda

Fonte: Acervo CDM

Durantes as visitas algumas questões que requerem atenção foram levantadas, como, a não realização do orçamento doméstico e do negócio, não separação das despesas da casa e do negócio, dificuldade em definir a renda, os gastos e o saldo mensal, falta de perspectiva de crescimento ou melhora na qualidade de vida, e ausência de um plano de trabalho.

Em relação a realização do planejamento financeiro e do orçamento de cada produto, 100% dos entrevistados responderam não ter este controle. Na maioria dos casos não conseguem estipular valores médios de receitas e despesas, como pode ser observado na fala de um dos beneficiários do projeto: “*eu sei que ta dando certo porque o dinheiro que entra da pra pagar as dívidas*”. Os gráficos que seguem ilustram estes dados.

Gráfico 8 - Realiza planejamento financeiro

Fonte: Acervo CDM

Gráfico 9 - Realiza orçamento de cada produto

Fonte: Acervo CDM

Referente aos planos futuros alguns produtores responderam não ter projetos e outros buscam pelo crescimento do negócio, porém observou-se que não existe uma organização para que isso ocorra, como foi revelado na fala de alguns produtores a dificuldade existente para escoar os produtos. Objetivam o aumento da produção, mas não buscam alternativas para venda dos seus produtos, ou quando têm definido algumas opções no mercado, não sabem como conquistá-las.

Outro item preocupante é a não realização do plano de trabalho, por se tratar de produtores familiares -os funcionários são membros da família com contratações eventuais de outros trabalhadores- não há uma preocupação em organizar o trabalho, as pessoas envolvidas

na produção não têm tarefas definidas, não há um controle para compra dos insumos, venda dos produtos e controle das receitas e despesas. Na maioria dos casos não programam a produção de acordo com a venda, gerando perda de produção, desperdícios, prejuízos e desvalorização da atividade.

Ainda em relação a organização do trabalho, verificou-se a falta de programação para compra de insumos, que geralmente é realizada semanalmente por 33,3% dos produtores, fator que ocasiona desperdício de tempo -do produtor-, combustível -usado no deslocamento da propriedade até o local de compra-, e perda do poder de negociação, através do qual o produtor poderia conseguir preços mais atrativos, melhores formas de pagamento e entrega dos insumos na propriedade. Outro ponto de destaque refere-se a compra individual desses itens, que ocorre em 88,9% dos casos. Por meio da organização dos produtores, as compras podem ser realizadas coletivamente, potencializando assim o poder de negociação e flexibilização do processo. Os gráficos abaixo ilustram os dados supracitados.

Gráfico 10 - Frequência de compras

Fonte: Acervo CDM

Gráfico 11 - Tipo de compra

Fonte: Acervo CDM

No que se refere a venda dos produtos verificou-se uma frequência diária em 66,7% dos casos, sendo caracterizada por vendas na própria propriedade, para atravessadores, comércio local, escolas e presídios. Geralmente são vendas individuais, 66,7%, e aquelas representadas como coletivas dizem respeito, em parte, pela iniciativa de alguns produtores beneficiários do projeto, em formar um grupo para a realização de atividades em conjunto, e que de acordo com a fala de um deles: “*após o início do projeto tivemos mais acesso à informação e agora estamos correndo atrás dos nossos direitos e de novas oportunidades*”. Os gráficos que seguem trazem estes dados.

Gráfico 12 - Frequência de vendas

Fonte: Acervo CDM

Gráfico 13 - Tipo de venda

Fonte: Acervo CDM

Os fatos expostos revelam a dificuldade que todos os produtores apresentam no planejamento financeiro e gestão do empreendimento rural, ocasionando desperdícios, lucros irrelevantes, desvalorização da atividade e ausência de perspectiva de crescimento futuro. Isto pode ser observado quando questionado sobre a existência de outra fonte de renda, e constatado que em 55,6% dos casos a resposta é positiva, comprovando que além de não dedicarem tempo integral à atividade agropecuária, precisam de outra fonte de renda para subsistência da família. O gráfico abaixo ilustra este dado.

Gráfico 14 - Renda extra

Fonte: Acervo CDM

Estes pequenos detalhes observados até o momento, mas que na verdade fazem muita diferença, são itens de extrema importância para uma boa gestão e manutenção do empreendimento rural, e que quando realizados de forma organizada e sistemática os resultados são positivos. Os produtores rurais precisam visualizar o negócio deles como uma empresa, na qual é necessário planejamento, organização, acompanhamento dos custos e conhecimento da atividade desenvolvida, bem como do mercado.

É preciso ressaltar a questão do trabalho coletivo, pois ao mesmo tempo que se observa a dificuldade de associação entre eles, é perceptível o desejo de trabalho conjunto. Alguns produtores já perceberam que a formação de grupos irá fortalecer o negócio de cada um deles. É preciso, portanto, a conscientização do grupo como um todo para que eles se percebam como parceiros e não como concorrentes.

Os beneficiários do projeto são agricultores familiares por tradição, gostam do que fazem, mas sentem-se desmotivados por não conseguirem visualizar a atividade como vantajosa e promissora. Fato que pode ser revertido através da capacitação desses trabalhadores em gestão da propriedade rural, pois assim será possível organizar e realizar um plano de trabalho e um planejamento financeiro.

Imagem 1 - Aplicação de questionário durante as visitas

|  |  |
| --- | --- |
| C:\Users\CDM\Desktop\CDM 2015\Projetos em andamento\Projeto Caeté - Cooperação Solar\Fotos\01 - Ione\2017-08-08_COOP.SOLAR_VISITA_ PROD.01_01.jpg | C:\Users\CDM\Desktop\CDM 2015\Projetos em andamento\Projeto Caeté - Cooperação Solar\Fotos\03 - Deivison\2017-08-08_COOP.SOLAR_VISITA_ PROD.03_05.jpg |
| C:\Users\CDM\Desktop\CDM 2015\Projetos em andamento\Projeto Caeté - Cooperação Solar\Fotos\04 - Hilton\2017-08-08_COOP.SOLAR_VISITA_ PROD.04_04.jpg | C:\Users\CDM\Desktop\CDM 2015\Projetos em andamento\Projeto Caeté - Cooperação Solar\Fotos\05 - Rafael\2017-08-08_COOP.SOLAR_VISITA_ PROD.05_02.jpg |
| C:\Users\CDM\Desktop\CDM 2015\Projetos em andamento\Projeto Caeté - Cooperação Solar\Fotos\09 - Ademar\2017-08-08_COOP.SOLAR_VISITA_ PROD.09_13.jpg | C:\Users\CDM\Desktop\CDM 2015\Projetos em andamento\Projeto Caeté - Cooperação Solar\Fotos\06 - Jeferson\2017-08-08_COOP.SOLAR_VISITA_ PROD.06_12.jpg |

Fonte: Acervo CDM

# **Diagnóstico individual do produtor**

|  |
| --- |
| **Código: 01** |
| **Diagnóstico Produtor Rural 01** |
| **Identificar os objetivos de vida da família e as metas do seu sistema de produção**  Montar estufas para hortaliças (necessárias principalmente no período chuvoso).  Legalizar o terreno, pois possuem apenas o comprovante de compra e venda.  Melhoria de vida.  Formação de grupo para venda dos produtos produzidos.  Participar de licitações para venda dos produtos produzidos.  União entre os produtores da região. |
| **Entender o ambiente onde está inserida a propriedade rural**  Propriedade localizada em Roças Novas, distrito de Caeté, MG.  Possui a propriedade há cerca de 18 anos, sua área total é de 2.000m².  Arrendou a pouco tempo uma propriedade com 14 hectares (140.000,0m²), que também será usada para produção de hortaliças. |
| **Conhecer a estrutura produtiva da propriedade (recursos produtivos e sua alocação)**  Atualmente moram e trabalham 2 pessoas na propriedade (responsável e cônjuge). Estão aguardando a mudança do filho e nora, que irão morar e trabalhar na propriedade também, totalizando 4 trabalhadores.  Cultivam hortaliças como repolho, alface, almeirão, salsinha, cebolinha, couve, brócolis, tomate, mostarda, rúcula, etc. A produção é mensal, e as mudas são cultivadas na propriedade.  Como maquinário utilizam apenas a bomba d’água para irrigação (água própria do terreno), e trator para arar a terra (tem um trator tobata, mas está estragado). O restante das atividades é realizado manualmente.  OBS.: Como o trator tobata não está funcionando, é necessário alugar outro equipamento para arar a terra, por exemplo, o trator girico, porém o valor é alto, em torno de R$120,00/hora. Fato que dificulta e atrasa a produção das hortaliças. Para uma boa produção o ideal é arar a terra uma vez por mês. |
| **Comercialização do produto**  Compra de insumos realizada de forma individual; frequência mensal.  Venda de produtos em grupo para escolas (grupo formado recentemente por beneficiários do Projeto); venda na propriedade individualmente; frequência semanal para as escolas, e de acordo com demanda na propriedade.  Não contém embalagem específica, nem marca, nem rótulo.  Sugestões para agregar valor ao produto: uso de embalagem específica, rótulo, marca, caixas de distribuição, venda em cooperativas. |
| **Avaliar as receitas, os custos de produção e o capital da propriedade**  Não fazem orçamento do negócio.  Não fazem orçamento doméstico.  Não separam as receitas e despesas da casa e do negócio.  Não fazem planejamento financeiro do negócio nem doméstico.  Não conseguem estipular valores médio de receitas e despesas.  Renda familiar por volta de R$1.400,00.  Renda extra (marcenaria) por volta de R$250,00/dia, quando surge algum trabalho.  Melhores meses para produção e comercialização: de setembro a janeiro  Meses medianos para produção e comercialização: de fevereiro a março  Piores meses para produção e comercialização: de abril a agosto |
| **Avaliar os resultados do sistema de produção em função de seus objetivos**  Não conseguem avaliar os resultados do sistema de produção devido à ausência de orçamento e planejamento, tanto do negócio, quanto da casa. |
| **Identificar os principais gargalos que impedem a agregação de valor ao produto e à unidade familiar**  Ausência de planejamento financeiro e do trabalho, não conseguem visualizar a situação. |
| **Melhorar a eficiência do processo produtivo (alta produtividade com baixo custo unitário), reduzindo os erros, as variações excessivas, desperdícios, retrabalho, corrigindo procedimentos e métodos operacionais**  Necessário realizar planejamento financeiro e planejamento do trabalho, não conseguem visualizar tal situação. |
| **Pontos fortes e fracos do empreendimento**  Vantagens ou facilidades: terreno próprio, água de mina própria.  Oportunidades observadas: venda em barraca, escolas, restaurante popular.  Dificuldades: faz as entregas em carrinho de mão; não tem maquinário básico para produção; o único equipamento está quebrado (trator tobata); irrigação ativada manualmente; não tem funcionários.  Necessidades: carro para transportar os produtos vendidos. |
| **Para alcançar os objetivos almejados buscam**  Formar grupos para venda coletiva com outros produtores.  O produtor em questão se uniu a outros dois produtores, que também participam do Projeto Cooperação Solar, e juntos estão buscando alternativas para escoar seus produtos coletivamente (Grupo: Ione, Jeferson, Adilson).  Através das atividades do projeto o produtor relatou ter mais acesso às informações, com isso procura se organizar para participar das Licitações, e busca outras oportunidades para escoamento de seus produtos. |
| **Conclusões gerais do diagnóstico da propriedade**  O produtor em questão desconhece a situação financeira da sua propriedade, não tem um plano de trabalho (gestão do tempo, dos recursos produtivos, dos problemas, dos imprevistos), não consegue avaliar sua eficiência produtiva, não visualiza formas objetivas de crescimento, não pondera sobre a realização (alcance) ou não de seus objetivos.  É importante traçar um plano de trabalho, bem como realizar o planejamento financeiro do negócio, pois através dessas ferramentas pode-se responder a perguntas como:  O que produzir? Para que produzir? Quanto produzir? Onde produzir? Quando produzir? Como produzir? Para quem produzir? Quanto custa para produzir? Que resultados econômicos obter? Qual o valor da minha receita? Qual o valor da minha despesa? Qual o saldo do meu orçamento? Devo poupar ou investir? Quanto e quando poupar? Quanto e quando investir? Em que investir? Por que investir? Onde quero chegar com este investimento?  Através da realização do plano de trabalho e do planejamento financeiro o produtor conseguirá entender seu sistema produtivo, suas finanças e traçar metas para o alcance dos seus objetivos. |
| **Fotos**  **C:\Users\CDM\Desktop\CDM 2015\Projetos em andamento\Projeto Caeté - Cooperação Solar\Fotos\01 - Ione\2017-08-08_COOP.SOLAR_VISITA_ PROD.01_05.jpg**  **C:\Users\CDM\Desktop\CDM 2015\Projetos em andamento\Projeto Caeté - Cooperação Solar\Fotos\2017-08-08 16.37.01.jpg** |

|  |
| --- |
| **Código: 02** |
| **Diagnóstico Produtor Rural 02** |
| **Identificar os objetivos de vida da família e as metas do seu sistema de produção**  Financiamento para adquirir maquinário.  Aumentar a produção.  Crescimento do negócio.  Atender escolas.  Criação de cooperativa.  Criação de grupo para fornecer produtos para as escolas (grupo formado após as informações obtidas através do projeto Cooperação Solar, grupo formado por três produtores, todos beneficiários do projeto). |
| **Entender o ambiente onde está inserida a propriedade rural**  Propriedade localizada em Roças Novas, distrito de Caeté, MG.  Possui a propriedade há cerca de 50 anos, sua área total é de 48,4ha (10 alqueires).  Possui uma parte arrendada e outra própria. |
| **Conhecer a estrutura produtiva da propriedade (recursos produtivos e sua alocação)**  Atualmente moram e trabalham 3 pessoas na propriedade (responsável, mãe e irmão), quando é necessário contratam funcionários e pagam por diária.  Cultivam hortaliças como alface, cebolinha, couve, brócolis, etc. e banana. A produção é mensal, exceto o cultivo da alface, que é sazonal com queda na produção durante o inverno.  Como maquinário utilizam a bomba d’água para irrigação (água própria do terreno), trator tobata para arar a terra, capinzeira para moer o capim para alimentar o gado, freezer e geladeira para conservar os produtos. O restante das atividades é realizado manualmente.  OBS.: Uma vez por mês precisam alugar o trator girico para arar a terra. |
| **Comercialização do produto**  Compra de insumos realizada de forma individual; frequência de 3 em 3 meses.  Venda de produtos em grupo para escolas (grupo formado recentemente por beneficiários do Projeto); venda na propriedade e para supermercado individualmente; frequência diária, semanal e quinzenal.  Não contém embalagem específica, nem marca, nem rótulo.  Sugestões para agregar valor ao produto: conquistando mais clientes. |
| **Avaliar as receitas, os custos de produção e o capital da propriedade**  Não fazem orçamento do negócio.  Não fazem orçamento doméstico.  Não separam as receitas e despesas da casa e do negócio.  Não fazem planejamento financeiro do negócio nem doméstico.  Não conseguem estipular valores médio de receitas e despesas.  Renda familiar por volta de R$3.000,00.  Renda extra: a esposa do responsável é cabeleireira, não sabe estipular valores.  Melhores meses para produção e comercialização: de setembro a dezembro  Meses medianos para produção e comercialização: março, abril, julho e agosto  Piores meses para produção e comercialização: janeiro, fevereiro, maio e junho |
| **Avaliar os resultados do sistema de produção em função de seus objetivos**  Não conseguem avaliar os resultados do sistema de produção devido à ausência de orçamento e planejamento, tanto do negócio, quanto da casa. |
| **Identificar os principais gargalos que impedem a agregação de valor ao produto e à unidade familiar**  Ausência de planejamento financeiro e do trabalho, não conseguem visualizar a situação. |
| **Melhorar a eficiência do processo produtivo (alta produtividade com baixo custo unitário), reduzindo os erros, as variações excessivas, desperdícios, retrabalho, corrigindo procedimentos e métodos operacionais**  Necessário realizar planejamento financeiro e planejamento do trabalho, não conseguem visualizar tal situação. |
| **Pontos fortes e fracos do empreendimento**  Vantagens ou facilidades: água própria do terreno, trabalhar por conta própria.  Oportunidades observadas: venda para escolas, ponto próprio para venda, funcionários, carro.  Dificuldades: falta de outros maquinários necessários para produção; falta de mão de obra por não conseguir pagar.  Necessidades: trator girico 50 CV mais implemento encanteadeira. |
| **Para alcançar os objetivos almejados buscam**  Formar grupos para venda coletiva com outros produtores.  O produtor em questão se uniu a outros dois produtores, que também participam do Projeto Cooperação Solar, e juntos estão buscando alternativas para escoar seus produtos coletivamente (Grupo: Ione, Jeferson, Adilson). |
| **Conclusões gerais do diagnóstico da propriedade**  O produtor em questão desconhece a situação financeira da sua propriedade, não tem um plano de trabalho bem definido (gestão do tempo, dos recursos produtivos, dos problemas, dos imprevistos), não consegue avaliar sua eficiência produtiva. Tem objetivo de crescer, de financiar maquinários para o empreendimento, porém não consegue se organizar e traçar metas para alcançar seus objetivos.  É importante traçar um plano de trabalho, bem como realizar o planejamento financeiro do negócio, pois através dessas ferramentas pode-se responder a perguntas como:  O que produzir? Para que produzir? Quanto produzir? Onde produzir? Quando produzir? Como produzir? Para quem produzir? Quanto custa para produzir? Que resultados econômicos obter? Qual o valor da minha receita? Qual o valor da minha despesa? Qual o saldo do meu orçamento? Devo poupar ou investir? Quanto e quando poupar? Quanto e quando investir? Em que investir? Por que investir? Onde quero chegar com este investimento?  Através da realização do plano de trabalho e do planejamento financeiro o produtor conseguirá entender seu sistema produtivo, suas finanças e traçar metas para o alcance dos seus objetivos. |
| **Fotos**  **C:\Users\CDM\Desktop\CDM 2015\Projetos em andamento\Projeto Caeté - Cooperação Solar\Fotos\02 - Adilson\2017-08-08_COOP.SOLAR_VISITA_ PROD.02_09.jpg**  **C:\Users\CDM\Desktop\CDM 2015\Projetos em andamento\Projeto Caeté - Cooperação Solar\Fotos\02 - Adilson\2017-08-08_COOP.SOLAR_VISITA_ PROD.02_06.jpg** |

|  |
| --- |
| **Código: 03** |
| **Diagnóstico Produtor Rural 03** |
| **Identificar os objetivos de vida da família e as metas do seu sistema de produção**  Aumentar a produção.  Fornecer seus produtos para cooperativas. |
| **Entender o ambiente onde está inserida a propriedade rural**  Propriedade localizada em Roças Novas, distrito de Caeté, MG.  Possui a propriedade há cerca de 4 anos, sua área total é de 4,5ha.  Produtor arrendou parte da propriedade dos pais. |
| **Conhecer a estrutura produtiva da propriedade (recursos produtivos e sua alocação)**  Atualmente moram 2 pessoas no local (pais do produtor), trabalham 3 pessoas na propriedade (responsável e seus pais), quando é necessário contratam funcionários e pagam por diária. O produtor responsável e sua família não residem no local.  Criam gado e com o leite produzem requeijão, manteiga, ricota, muçarela, doce, bolo, biscoito e pão. A produção é mensal.  Como maquinário utilizam a bomba d’água para irrigação (água própria do terreno), capinzeira para moer o capim para alimentar o gado, freezer e geladeira para conservar os produtos e forno para assar. O restante das atividades é realizado manualmente.  OBS.: O ideal é alugar o trator girico uma vez por mês, porém o valor é alto, em torno de R$120,00/hora, então alugam apenas uma vez por ano. |
| **Comercialização do produto**  Compra de insumos realizada de forma individual; frequência mensal.  Venda de produtos individualmente para clientes residenciais fixos de Caeté, Sabará e Roças Novas; frequência semanal.  Não contém embalagem específica, nem marca, nem rótulo.  Sugestões para agregar valor ao produto: divulgação |
| **Avaliar as receitas, os custos de produção e o capital da propriedade**  Não fazem orçamento do negócio.  Não fazem orçamento doméstico.  Não separam as receitas e despesas da casa e do negócio.  Não fazem planejamento financeiro do negócio nem doméstico.  Não conseguem estipular valores médio de receitas e despesas.  Renda familiar por volta de R$4.000,00.  Renda extra como técnico de comunicação de dados, R$2.100,00 mensal.  Melhores meses para produção e comercialização: de agosto a dezembro  Meses medianos para produção e comercialização: abril e maio  Piores meses para produção e comercialização: de janeiro a março; junho e julho |
| **Avaliar os resultados do sistema de produção em função de seus objetivos**  Não conseguem avaliar os resultados do sistema de produção devido à ausência de orçamento e planejamento, tanto do negócio, quanto da casa. |
| **Identificar os principais gargalos que impedem a agregação de valor ao produto e à unidade familiar**  Ausência de planejamento financeiro e do trabalho, não conseguem visualizar a situação. |
| **Melhorar a eficiência do processo produtivo (alta produtividade com baixo custo unitário), reduzindo os erros, as variações excessivas, desperdícios, retrabalho, corrigindo procedimentos e métodos operacionais**  Necessário realizar planejamento financeiro e planejamento do trabalho, não conseguem visualizar tal situação. |
| **Pontos fortes e fracos do empreendimento**  Vantagens ou facilidades: água de poço, logística de trabalho na propriedade.  Oportunidades observadas: venda para supermercado, aumentar a venda.  Dificuldades: falta de pasto para o gado, capinzeira foi queimada por terceiros.  Necessidades: trator girico, mais espaço, terra. |
| **Para alcançar os objetivos almejados buscam**  Pagar as contas em dia.  Poupar.  Investir. |
| **Conclusões gerais do diagnóstico da propriedade**  O produtor em questão desconhece a situação financeira da sua propriedade, não tem um plano de trabalho bem definido (gestão do tempo, dos recursos produtivos, dos problemas, dos imprevistos), não consegue avaliar sua eficiência produtiva. Consegue visualizar a necessidade de poupar e investir, tem objetivo de aumentar sua produção, porém não consegue se organizar e traçar metas para o alcance dos objetivos.  É importante traçar um plano de trabalho, bem como realizar o planejamento financeiro do negócio, pois através dessas ferramentas pode-se responder a perguntas como:  O que produzir? Para que produzir? Quanto produzir? Onde produzir? Quando produzir? Como produzir? Para quem produzir? Quanto custa para produzir? Que resultados econômicos obter? Qual o valor da minha receita? Qual o valor da minha despesa? Qual o saldo do meu orçamento? Devo poupar ou investir? Quanto e quando poupar? Quanto e quando investir? Em que investir? Por que investir? Onde quero chegar com este investimento?  Através da realização do plano de trabalho e do planejamento financeiro o produtor conseguirá entender seu sistema produtivo, suas finanças e traçar metas para o alcance dos seus objetivos. |
| **Fotos**  **C:\Users\CDM\Desktop\CDM 2015\Projetos em andamento\Projeto Caeté - Cooperação Solar\Fotos\03 - Deivison\2017-08-08_COOP.SOLAR_VISITA_ PROD.03_02.JPG**  **C:\Users\CDM\Desktop\CDM 2015\Projetos em andamento\Projeto Caeté - Cooperação Solar\Fotos\03 - Deivison\2017-08-08_COOP.SOLAR_VISITA_ PROD.03_07.jpg** |

|  |
| --- |
| **Código: 04** |
| **Diagnóstico Produtor Rural 04** |
| **Identificar os objetivos de vida da família e as metas do seu sistema de produção**  Não projeta nada para o amanhã. |
| **Entender o ambiente onde está inserida a propriedade rural**  Propriedade localizada em Roças Novas, distrito de Caeté, MG.  Possui a propriedade há cerca de 35 anos, sua área total é de 2ha.  Propriedade arrendada. |
| **Conhecer a estrutura produtiva da propriedade (recursos produtivos e sua alocação)**  Atualmente moram e trabalham 2 famílias no local (meeiros), totalizando 12 pessoas. O produtor responsável e sua família não residem no local.  Cultivam hortaliças folhosas mensalmente e quiabo e brócolis sazonalmente.  Como maquinário utilizam a bomba d’água para irrigação, trator girico para arar a terra e implemento encanteadeira para fazer os canteiros. O restante das atividades é realizado manualmente.  OBS.: Não precisa alugar nenhum maquinário pois possuem todos. |
| **Comercialização do produto**  Compra de insumos realizada de forma individual; frequência semanal.  Venda de produtos individual para escolas (mais de 20 escolas de Caeté e BH), venda para atravessador, venda na lojinha em Caeté, venda na propriedade individualmente; frequência diária.  Tem uniforme na lojinha de Caeté com marca.  Sugestões para agregar valor ao produto: não respondeu. |
| **Avaliar as receitas, os custos de produção e o capital da propriedade**  Não fazem orçamento do negócio.  Não fazem orçamento doméstico.  Não separam as receitas e despesas da casa e do negócio.  Não fazem planejamento financeiro do negócio nem doméstico.  Não conseguem estipular valores médio de receitas e despesas.  Renda familiar por volta de R$40.000,00.  Renda extra: não tem  Melhores meses para produção e comercialização: de novembro a dezembro; de fevereiro a abril  Meses medianos para produção e comercialização: de maio a julho; outubro  Piores meses para produção e comercialização: janeiro, agosto e setembro |
| **Avaliar os resultados do sistema de produção em função de seus objetivos**  Não conseguem avaliar os resultados do sistema de produção devido à ausência de orçamento e planejamento, tanto do negócio, quanto da casa. |
| **Identificar os principais gargalos que impedem a agregação de valor ao produto e à unidade familiar**  Ausência de planejamento financeiro e do trabalho, não conseguem visualizar a situação. |
| **Melhorar a eficiência do processo produtivo (alta produtividade com baixo custo unitário), reduzindo os erros, as variações excessivas, desperdícios, retrabalho, corrigindo procedimentos e métodos operacionais**  Necessário realizar planejamento financeiro e planejamento do trabalho, não conseguem visualizar tal situação. |
| **Pontos fortes e fracos do empreendimento**  Vantagens ou facilidades: dar continuidade no trabalho. Trabalhadores centrados e comprometidos.  Oportunidades observadas: não respondeu.  Dificuldades: desonestidade, falta de água, depender da natureza, falta de tempo (faz parcerias com famílias para ter mão de obra nas hortas).  Necessidades: dobrar a irrigação |
| **Para alcançar os objetivos almejados buscam**  Não respondeu pois não projeta nada para o futuro. |
| **Conclusões gerais do diagnóstico da propriedade**  O produtor em questão desconhece a situação financeira da sua propriedade, não tem um plano de trabalho (gestão do tempo, dos recursos produtivos, dos problemas, dos imprevistos), não consegue avaliar sua eficiência produtiva, não visualiza formas objetivas de crescimento, não pondera sobre a realização (alcance) ou não de seus objetivos.  Atende mais de 20 escolas em Caeté e Belo Horizonte, consegue organizar a produção de acordo com as entregas que precisam ser realizadas nas escolas, porém não consegue detalhar as receitas e despesas do negócio. Trabalha com sistema de meeiros, sendo estabelecido com eles (meeiros) um acordo de uso da propriedade e produção de culturas. O produtor em questão disse que não projeta nada para o futuro.  É importante traçar um plano de trabalho, bem como realizar o planejamento financeiro do negócio, pois através dessas ferramentas pode-se responder a perguntas como:  O que produzir? Para que produzir? Quanto produzir? Onde produzir? Quando produzir? Como produzir? Para quem produzir? Quanto custa para produzir? Que resultados econômicos obter? Qual o valor da minha receita? Qual o valor da minha despesa? Qual o saldo do meu orçamento? Devo poupar ou investir? Quanto e quando poupar? Quanto e quando investir? Em que investir? Por que investir? Onde quero chegar com este investimento?  Através da realização do plano de trabalho e do planejamento financeiro o produtor conseguirá entender seu sistema produtivo, suas finanças e traçar metas para o alcance dos seus objetivos. |
| **Fotos**  **C:\Users\CDM\Desktop\CDM 2015\Projetos em andamento\Projeto Caeté - Cooperação Solar\Fotos\04 - Hilton\2017-08-08_COOP.SOLAR_VISITA_ PROD.04_10.jpg**  **C:\Users\CDM\Desktop\CDM 2015\Projetos em andamento\Projeto Caeté - Cooperação Solar\Fotos\04 - Hilton\2017-08-08_COOP.SOLAR_VISITA_ PROD.04_07.jpg** |

|  |
| --- |
| **Código: 05** |
| **Diagnóstico Produtor Rural 05** |
| **Identificar os objetivos de vida da família e as metas do seu sistema de produção**  Fazer curso técnico em agropecuária.  Terreno maior para aumentar a produção.  Participação em cooperativa e venda dos seus produtos para outros estados brasileiros. |
| **Entender o ambiente onde está inserida a propriedade rural**  Propriedade localizada em Roças Novas, distrito de Caeté, MG.  Possui a propriedade há cerca de 6 anos, sua área total é de 2.500m².  Propriedade própria. |
| **Conhecer a estrutura produtiva da propriedade (recursos produtivos e sua alocação)**  Atualmente moram e trabalham 3 pessoas na propriedade (responsável e seus pais).  Criam porco e vendem os leitões (sazonal), criam galinhas para vender os ovos, criam gado e com o leite produzem queijo e doce. A produção é mensal.  Como maquinário utilizam enciladeira e geladeira. O restante das atividades é realizado manualmente.  OBS.: Não aluga nenhum equipamento por não achar necessário. |
| **Comercialização do produto**  Compra de insumos realizada de forma individual; frequência semanal.  Venda de produtos individualmente para clientes residenciais fixos, venda na propriedade; frequência diária.  Não contém embalagem específica, nem marca, nem rótulo.  Sugestões para agregar valor ao produto: participação em cooperativa (vai iniciar a venda de queijo em uma cooperativa). |
| **Avaliar as receitas, os custos de produção e o capital da propriedade**  Não fazem orçamento do negócio.  Não fazem orçamento doméstico.  Não separam as receitas e despesas da casa e do negócio.  Não fazem planejamento financeiro do negócio nem doméstico.  Não conseguem estipular valores médio de receitas e despesas.  Renda familiar: não sabe  Renda extra: não tem  Melhores meses para produção e comercialização: de setembro a novembro; de março a junho  Meses medianos para produção e comercialização: fevereiro e agosto  Piores meses para produção e comercialização: janeiro, julho e dezembro |
| **Avaliar os resultados do sistema de produção em função de seus objetivos**  Não conseguem avaliar os resultados do sistema de produção devido à ausência de orçamento e planejamento, tanto do negócio, quanto da casa. |
| **Identificar os principais gargalos que impedem a agregação de valor ao produto e à unidade familiar**  Ausência de planejamento financeiro e do trabalho, não conseguem visualizar a situação. |
| **Melhorar a eficiência do processo produtivo (alta produtividade com baixo custo unitário), reduzindo os erros, as variações excessivas, desperdícios, retrabalho, corrigindo procedimentos e métodos operacionais**  Necessário realizar planejamento financeiro e planejamento do trabalho, não conseguem visualizar tal situação. |
| **Pontos fortes e fracos do empreendimento**  Vantagens ou facilidades: água no terreno.  Oportunidades observadas: divulgação, venda em supermercado, comércio, escola.  Dificuldades: água e pasto estão reduzindo devido à falta de chuva.  Necessidades: terreno maior. |
| **Para alcançar os objetivos almejados buscam**  Olhando terreno maior para comprar. |
| **Conclusões gerais do diagnóstico da propriedade**  O produtor em questão desconhece a situação financeira da sua propriedade, não tem um plano de trabalho (gestão do tempo, dos recursos produtivos, dos problemas, dos imprevistos), não consegue avaliar sua eficiência produtiva. Está a pouco tempo trabalhando com a produção de queijos, mas tem interesse em participar de uma cooperativa, e já participou de algumas reuniões. Tem objetivo de crescimento, tem em mente o que precisa fazer, busca alternativas, mas não conseguiu se organizar ainda para a realização das metas e objetivos.  É importante traçar um plano de trabalho, bem como realizar o planejamento financeiro do negócio, pois através dessas ferramentas pode-se responder a perguntas como:  O que produzir? Para que produzir? Quanto produzir? Onde produzir? Quando produzir? Como produzir? Para quem produzir? Quanto custa para produzir? Que resultados econômicos obter? Qual o valor da minha receita? Qual o valor da minha despesa? Qual o saldo do meu orçamento? Devo poupar ou investir? Quanto e quando poupar? Quanto e quando investir? Em que investir? Por que investir? Onde quero chegar com este investimento?  Através da realização do plano de trabalho e do planejamento financeiro o produtor conseguirá entender seu sistema produtivo, suas finanças e traçar metas para o alcance dos seus objetivos. |
| **Fotos**  **C:\Users\CDM\Desktop\CDM 2015\Projetos em andamento\Projeto Caeté - Cooperação Solar\Fotos\05 - Rafael\2017-08-08_COOP.SOLAR_VISITA_ PROD.05_01.jpg**  **C:\Users\CDM\Desktop\CDM 2015\Projetos em andamento\Projeto Caeté - Cooperação Solar\Fotos\05 - Rafael\2017-08-08_COOP.SOLAR_VISITA_ PROD.05_09.jpg** |

|  |
| --- |
| **Código: 06** |
| **Diagnóstico Produtor Rural 06** |
| **Identificar os objetivos de vida da família e as metas do seu sistema de produção**  Aumentar a produção.  Iniciar produção de quitanda.  Obter selo SIF para comercialização da linguiça que já produzem. |
| **Entender o ambiente onde está inserida a propriedade rural**  Propriedade localizada em Roças Novas, distrito de Caeté, MG.  Possui a propriedade há cerca de 4 anos, sua área total é de 4,45ha.  Propriedade arrendada. |
| **Conhecer a estrutura produtiva da propriedade (recursos produtivos e sua alocação)**  Atualmente trabalham 4 pessoas na propriedade (responsável e cônjuge), mais 2 meeiros. O produtor rural e sua família não residem no local.  Cultivam couve, brócolis, couve flor, beterraba, cebola, alface, rúcula, acelga, almeirão, cenoura, banana, mandioca, etc. A produção é mensal.  Como maquinário utilizam apenas a bomba d’água para irrigação (água própria do terreno), o restante das atividades é realizado manualmente.  OBS.: O ideal é alugar o trator girico uma vez por mês, porém o valor é alto, em torno de R$120,00/hora, então alugam de 3 em 3 meses. |
| **Comercialização do produto**  Compra de insumos realizada de forma individual; frequência de 5 em 5 meses.  Venda de produtos em grupo para escolas (grupo formado recentemente por beneficiários do Projeto); venda na propriedade, para restaurante, mercearia, supermercado, atravessador, de forma individual; frequência diária.  Apenas a linguiça que produzem tem rótulo.  Sugestões para agregar valor ao produto: selo SIF para comercializar a linguiça. |
| **Avaliar as receitas, os custos de produção e o capital da propriedade**  Não fazem orçamento do negócio.  Não fazem orçamento doméstico.  Não separam as receitas e despesas da casa e do negócio.  Não fazem planejamento financeiro do negócio nem doméstico.  Não conseguem estipular valores médio de receitas e despesas.  Renda familiar: não sabe  Renda extra com venda de linguiça e bacon; cômodo de aluguel, valor da renda extra R$700,00.  Melhores meses para produção e comercialização: -  Meses medianos para produção e comercialização: de outubro a junho  Piores meses para produção e comercialização: de julho a setembro |
| **Avaliar os resultados do sistema de produção em função de seus objetivos**  Não conseguem avaliar os resultados do sistema de produção devido à ausência de orçamento e planejamento, tanto do negócio, quanto da casa. |
| **Identificar os principais gargalos que impedem a agregação de valor ao produto e à unidade familiar**  Ausência de planejamento financeiro e do trabalho, não conseguem visualizar a situação. |
| **Melhorar a eficiência do processo produtivo (alta produtividade com baixo custo unitário), reduzindo os erros, as variações excessivas, desperdícios, retrabalho, corrigindo procedimentos e métodos operacionais**  Necessário realizar planejamento financeiro e planejamento do trabalho, não conseguem visualizar tal situação. |
| **Pontos fortes e fracos do empreendimento**  Vantagens ou facilidades: água no terreno.  Oportunidades observadas: participar de licitações, venda da linguiça após conseguir selo SIF.  Dificuldades: venda dos produtos; não tem maquinário básico para produção.  Necessidades: trator girico, agrônomo para auxiliar o produtor. |
| **Para alcançar os objetivos almejados buscam**  Investir na horta.  Participar das licitações.  O produtor em questão se uniu a outros dois produtores, que também participam do Projeto Cooperação Solar, e juntos estão buscando alternativas para escoar seus produtos coletivamente (Grupo: Ione, Jeferson, Adilson). |
| **Conclusões gerais do diagnóstico da propriedade**  O produtor em questão desconhece a situação financeira da sua propriedade, não tem um plano de trabalho (gestão do tempo, dos recursos produtivos, dos problemas, dos imprevistos), não consegue avaliar sua eficiência produtiva. Visualiza formas de crescimento, porém precisa se organizar e planejar suas ações através de metas, para que assim consiga alcançar seus objetivos.  É importante traçar um plano de trabalho, bem como realizar o planejamento financeiro do negócio, pois através dessas ferramentas pode-se responder a perguntas como:  O que produzir? Para que produzir? Quanto produzir? Onde produzir? Quando produzir? Como produzir? Para quem produzir? Quanto custa para produzir? Que resultados econômicos obter? Qual o valor da minha receita? Qual o valor da minha despesa? Qual o saldo do meu orçamento? Devo poupar ou investir? Quanto e quando poupar? Quanto e quando investir? Em que investir? Por que investir? Onde quero chegar com este investimento?  Através da realização do plano de trabalho e do planejamento financeiro o produtor conseguirá entender seu sistema produtivo, suas finanças e traçar metas para o alcance dos seus objetivos. |
| **Fotos**  **C:\Users\CDM\Desktop\CDM 2015\Projetos em andamento\Projeto Caeté - Cooperação Solar\Fotos\06 - Jeferson\2017-08-08_COOP.SOLAR_VISITA_ PROD.06_06.jpg**  **C:\Users\CDM\Desktop\CDM 2015\Projetos em andamento\Projeto Caeté - Cooperação Solar\Fotos\06 - Jeferson\2017-08-08_COOP.SOLAR_VISITA_ PROD.06_08.jpg** |

|  |
| --- |
| **Código: 07** |
| **Diagnóstico Produtor Rural 07** |
| **Identificar os objetivos de vida da família e as metas do seu sistema de produção**  Vender mercadoria direto para o cliente.  Venda coletiva.  Venda para rede de restaurantes, supermercados. |
| **Entender o ambiente onde está inserida a propriedade rural**  Propriedade localizada em Antônio dos Santos, distrito de Caeté, MG.  Possui a propriedade há cerca de 17 anos, sua área total é de 20ha.  Propriedade própria. |
| **Conhecer a estrutura produtiva da propriedade (recursos produtivos e sua alocação)**  Atualmente trabalham 4 pessoas na propriedade (filho e funcionários). O produtor responsável reside no local com sua família (esposa e dois filhos).  Cultivam hortaliças como rúcula, rabanete, salsa, alface, agrião, almeirão, acelga, brócolis, etc. A produção é mensal.  Como maquinário utilizam a bomba d’água para irrigação, trator girico para arar a terra, mais cinco implementos, como encanteadeira, carretinha de carga, entre outros, e motor para pulverização. O restante das atividades é realizado manualmente.  OBS.: Não precisa alugar nenhum maquinário pois possuem todos. |
| **Comercialização do produto**  Compra de insumos realizada de forma individual; frequência quinzenal e de 3 em 3 meses.  Venda de produtos individualmente para escolas, presídio, atravessador, na propriedade; frequência diária.  Não contém embalagem específica, nem marca, nem rótulo.  Sugestões para agregar valor ao produto: vender o produto direto para o cliente. |
| **Avaliar as receitas, os custos de produção e o capital da propriedade**  Não fazem orçamento do negócio.  Não fazem orçamento doméstico.  Não separam as receitas e despesas da casa e do negócio.  Não fazem planejamento financeiro do negócio nem doméstico.  Não conseguem estipular valores médio de receitas e despesas.  Renda familiar: não sabe  Renda extra: duas casas de aluguel, valor da renda extra R$1.500,00.  Melhores meses para produção e comercialização: de novembro a março  Meses medianos para produção e comercialização: abril, maio e outubro  Piores meses para produção e comercialização: de junho a setembro |
| **Avaliar os resultados do sistema de produção em função de seus objetivos**  Não conseguem avaliar os resultados do sistema de produção devido à ausência de orçamento e planejamento, tanto do negócio, quanto da casa. |
| **Identificar os principais gargalos que impedem a agregação de valor ao produto e à unidade familiar**  Ausência de planejamento financeiro e do trabalho, não conseguem visualizar a situação. |
| **Melhorar a eficiência do processo produtivo (alta produtividade com baixo custo unitário), reduzindo os erros, as variações excessivas, desperdícios, retrabalho, corrigindo procedimentos e métodos operacionais**  Necessário realizar planejamento financeiro e planejamento do trabalho, não conseguem visualizar tal situação. |
| **Pontos fortes e fracos do empreendimento**  Vantagens ou facilidades: terreno próprio, vende tudo na porta, não precisa gastar com transporte.  Oportunidades observadas: não respondeu.  Dificuldades: inverno e seca, conta de luz muito alta.  Necessidades: água. |
| **Para alcançar os objetivos almejados buscam**  Comprou 150 caixas para transporte de mercadoria para iniciar as vendas diretas para o cliente. |
| **Conclusões gerais do diagnóstico da propriedade**  O produtor em questão desconhece a situação financeira da sua propriedade, não tem um plano de trabalho (gestão do tempo, dos recursos produtivos, dos problemas, dos imprevistos), não consegue avaliar sua eficiência produtiva. Tem objetivo de vender direto para o cliente e está buscando alternativas para alcançar este objetivo. Faz-se necessário a organização das finanças e do trabalho primeiramente.  É importante traçar um plano de trabalho, bem como realizar o planejamento financeiro do negócio, pois através dessas ferramentas pode-se responder a perguntas como:  O que produzir? Para que produzir? Quanto produzir? Onde produzir? Quando produzir? Como produzir? Para quem produzir? Quanto custa para produzir? Que resultados econômicos obter? Qual o valor da minha receita? Qual o valor da minha despesa? Qual o saldo do meu orçamento? Devo poupar ou investir? Quanto e quando poupar? Quanto e quando investir? Em que investir? Por que investir? Onde quero chegar com este investimento?  Através da realização do plano de trabalho e do planejamento financeiro o produtor conseguirá entender seu sistema produtivo, suas finanças e traçar metas para o alcance dos seus objetivos. |
| **Fotos**  **C:\Users\CDM\Desktop\CDM 2015\Projetos em andamento\Projeto Caeté - Cooperação Solar\Fotos\07 - Carlito\2017-08-08_COOP.SOLAR_VISITA_ PROD.07_08.jpg**  **C:\Users\CDM\Desktop\CDM 2015\Projetos em andamento\Projeto Caeté - Cooperação Solar\Fotos\07 - Carlito\2017-08-08_COOP.SOLAR_VISITA_ PROD.07_09.JPG** |

|  |
| --- |
| **Código: 08** |
| **Diagnóstico Produtor Rural 08** |
| **Identificar os objetivos de vida da família e as metas do seu sistema de produção**  Construção do cômodo de quitandas fora da residência de acordo com as especificações da vigilância.  Participar de feiras em eventos. |
| **Entender o ambiente onde está inserida a propriedade rural**  Propriedade localizada em Água Limpa, distrito de Caeté, MG.  Possui a propriedade há cerca de 30 anos, sua área total é de 17ha  Propriedade própria. |
| **Conhecer a estrutura produtiva da propriedade (recursos produtivos e sua alocação)**  Atualmente moram e trabalham 2 pessoas na propriedade (responsável e cônjuge).  Criam gado e com o leite produzem requeijão, muçarela, queijo e quitandas. A produção é mensal. Plantam eucalipto para venda, frequência da venda ocorre de 6 em 6 anos.  Como maquinário utilizam a bomba d’água para irrigação (água própria do terreno), geladeira para conservar os produtos e forno para assar. O restante das atividades é realizado manualmente.  OBS.: Não aluga nenhum equipamento por não achar necessário. |
| **Comercialização do produto**  Compra de insumos realizada de forma individual; frequência semanal.  Venda de produtos individualmente para escolas, supermercados, padarias, frequência semanal. Venda em feira de eventos esporadicamente.  Contém embalagem específica com rótulo.  Sugestões para agregar valor ao produto: embalagens melhores. |
| **Avaliar as receitas, os custos de produção e o capital da propriedade**  Não fazem orçamento do negócio.  Não fazem orçamento doméstico.  Não separam as receitas e despesas da casa e do negócio.  Não fazem planejamento financeiro do negócio nem doméstico.  Não conseguem estipular valores médio de receitas e despesas.  Renda familiar por volta de R$2.500,00.  Renda extra: não tem.  Melhores meses para produção e comercialização: de março a junho e agosto  Meses medianos para produção e comercialização: de setembro a novembro  Piores meses para produção e comercialização: janeiro, fevereiro, julho e dezembro |
| **Avaliar os resultados do sistema de produção em função de seus objetivos**  Não conseguem avaliar os resultados do sistema de produção devido à ausência de orçamento e planejamento, tanto do negócio, quanto da casa. |
| **Identificar os principais gargalos que impedem a agregação de valor ao produto e à unidade familiar**  Ausência de planejamento financeiro e do trabalho, não conseguem visualizar a situação. |
| **Melhorar a eficiência do processo produtivo (alta produtividade com baixo custo unitário), reduzindo os erros, as variações excessivas, desperdícios, retrabalho, corrigindo procedimentos e métodos operacionais**  Necessário realizar planejamento financeiro e planejamento do trabalho, não conseguem visualizar tal situação. |
| **Pontos fortes e fracos do empreendimento**  Vantagens ou facilidades: água, leite e ovos (tem na propriedade).  Oportunidades observadas: venda de produtos em outros pontos.  Dificuldades: burocracia para retirar alvará na vigilância, falta de capinzeira, estrada ruim (principalmente em época de chuva).  Necessidades: capinzeira, curral, mais espaço. |
| **Para alcançar os objetivos almejados buscam**  Apoio de Barão de Cocais para formalizar a situação (Emater e Sindicato dos Produtores Rurais de Barão dos Cocais). |
| **Conclusões gerais do diagnóstico da propriedade**  O produtor em questão desconhece a situação financeira da sua propriedade, não tem um plano de trabalho (gestão do tempo, dos recursos produtivos, dos problemas, dos imprevistos), não consegue avaliar sua eficiência produtiva, não visualiza formas objetivas de crescimento, não pondera sobre a realização (alcance) ou não de seus objetivos. Tem como objetivo atender as especificações da vigilância sanitária em relação ao local para produção de quitandas, porém precisa se organizar financeiramente para isso, pois será necessário a construção de cômodo externo à residência.  É importante traçar um plano de trabalho, bem como realizar o planejamento financeiro do negócio, pois através dessas ferramentas pode-se responder a perguntas como:  O que produzir? Para que produzir? Quanto produzir? Onde produzir? Quando produzir? Como produzir? Para quem produzir? Quanto custa para produzir? Que resultados econômicos obter? Qual o valor da minha receita? Qual o valor da minha despesa? Qual o saldo do meu orçamento? Devo poupar ou investir? Quanto e quando poupar? Quanto e quando investir? Em que investir? Por que investir? Onde quero chegar com este investimento?  Através da realização do plano de trabalho e do planejamento financeiro o produtor conseguirá entender seu sistema produtivo, suas finanças e traçar metas para o alcance dos seus objetivos. |
| **Fotos**  **C:\Users\CDM\Desktop\CDM 2015\Projetos em andamento\Projeto Caeté - Cooperação Solar\Fotos\08 - Luiz Carlos\2017-08-08_COOP.SOLAR_VISITA_ PROD.08_12.jpg**  **C:\Users\CDM\Desktop\CDM 2015\Projetos em andamento\Projeto Caeté - Cooperação Solar\Fotos\08 - Luiz Carlos\2017-08-08_COOP.SOLAR_VISITA_ PROD.08_06.jpg** |

|  |
| --- |
| **Código: 09** |
| **Diagnóstico Produtor Rural 09** |
| **Identificar os objetivos de vida da família e as metas do seu sistema de produção**  Venda direta para o cliente. |
| **Entender o ambiente onde está inserida a propriedade rural**  Propriedade localizada em Caeté, MG.  Possui a propriedade há cerca de 02 anos, sua área total é de 8ha.  Propriedade arrendada.  Produz com mais dois produtores (familiares). |
| **Conhecer a estrutura produtiva da propriedade (recursos produtivos e sua alocação)**  Atualmente trabalham 27 pessoas na propriedade (12 familiares mais 15 funcionários). O produtor responsável e sua família moram no local (esposa e dois filhos), além dos 2 sócios e suas famílias.  Cultivam hortaliças como alface, agrião, brócolis, acelga, couve flor, espinafre, etc. A produção é mensal.  Como maquinário utilizam a bomba d’água para irrigação (água própria do terreno), trator girico para arar a terra, implementos como encanteadeira, grade de arrasto e carretinha de carga, motor gerador de energia. O restante das atividades é realizado manualmente.  OBS.: Não precisa alugar nenhum maquinário pois possuem todos. |
| **Comercialização do produto**  Compra de insumos realizada de forma coletiva com os outros dois produtores que trabalham no mesmo terreno; frequência quinzenal e mensal.  Venda de produtos realizada de forma coletiva com os outros dois produtores que trabalham no mesmo terreno para atravessador; frequência diária.  Não contém embalagem específica, nem marca, nem rótulo.  Sugestões para agregar valor ao produto: construção de estufa e venda direta para o cliente. |
| **Avaliar as receitas, os custos de produção e o capital da propriedade**  Não fazem orçamento do negócio.  Não fazem orçamento doméstico.  Não separam as receitas e despesas da casa e do negócio.  Não fazem planejamento financeiro do negócio nem doméstico.  Não conseguem estipular valores médio de receitas e despesas.  Renda familiar por volta de R$20.000,00 (soma dos três produtores)  Renda extra: não tem.  Melhores meses para produção e comercialização: janeiro  Meses medianos para produção e comercialização: março e abril  Piores meses para produção e comercialização: fevereiro, de maio a dezembro |
| **Avaliar os resultados do sistema de produção em função de seus objetivos**  Não conseguem avaliar os resultados do sistema de produção devido à ausência de orçamento e planejamento, tanto do negócio, quanto da casa. |
| **Identificar os principais gargalos que impedem a agregação de valor ao produto e à unidade familiar**  Ausência de planejamento financeiro e do trabalho, não conseguem visualizar a situação. |
| **Melhorar a eficiência do processo produtivo (alta produtividade com baixo custo unitário), reduzindo os erros, as variações excessivas, desperdícios, retrabalho, corrigindo procedimentos e métodos operacionais**  Necessário realizar planejamento financeiro e planejamento do trabalho, não conseguem visualizar tal situação. |
| **Pontos fortes e fracos do empreendimento**  Vantagens ou facilidades: água de poço artesiano, terra boa.  Oportunidades observadas: venda em ponto próprio.  Dificuldades: estações do ano (inverno e período chuvoso)  Necessidades: reduzir custo da energia. |
| **Para alcançar os objetivos almejados buscam**  Não respondeu. |
| **Conclusões gerais do diagnóstico da propriedade**  O produtor em questão desconhece a situação financeira da sua propriedade, não tem um plano de trabalho (gestão do tempo, dos recursos produtivos, dos problemas, dos imprevistos), não consegue avaliar sua eficiência produtiva, não visualiza formas objetivas de crescimento, não pondera sobre a realização (alcance) ou não de seus objetivos. Produção realizada entre três familiares, não projetam nada para o futuro.  É importante traçar um plano de trabalho, bem como realizar o planejamento financeiro do negócio, pois através dessas ferramentas pode-se responder a perguntas como:  O que produzir? Para que produzir? Quanto produzir? Onde produzir? Quando produzir? Como produzir? Para quem produzir? Quanto custa para produzir? Que resultados econômicos obter? Qual o valor da minha receita? Qual o valor da minha despesa? Qual o saldo do meu orçamento? Devo poupar ou investir? Quanto e quando poupar? Quanto e quando investir? Em que investir? Por que investir? Onde quero chegar com este investimento?  Através da realização do plano de trabalho e do planejamento financeiro o produtor conseguirá entender seu sistema produtivo, suas finanças e traçar metas para o alcance dos seus objetivos. |
| **Fotos**  **C:\Users\CDM\Desktop\CDM 2015\Projetos em andamento\Projeto Caeté - Cooperação Solar\Fotos\09 - Ademar\2017-08-08_COOP.SOLAR_VISITA_ PROD.09_01.jpg**  **C:\Users\CDM\Desktop\CDM 2015\Projetos em andamento\Projeto Caeté - Cooperação Solar\Fotos\09 - Ademar\2017-08-08_COOP.SOLAR_VISITA_ PROD.09_05.jpg** |

|  |
| --- |
| **Código: 10** |
| **Produtor rural não encontrado** |
| **Diagnóstico Produtor Rural 10** |
| **Identificar os objetivos de vida da família e as metas do seu sistema de produção** |
| **Entender o ambiente onde está inserida a propriedade rural** |
| **Conhecer a estrutura produtiva da propriedade (recursos produtivos e sua alocação)** |
| **Comercialização do produto** |
| **Avaliar as receitas, os custos de produção e o capital da propriedade** |
| **Avaliar os resultados do sistema de produção em função de seus objetivos** |
| **Identificar os principais gargalos que impedem a agregação de valor ao produto e à unidade familiar** |
| **Melhorar a eficiência do processo produtivo (alta produtividade com baixo custo unitário), reduzindo os erros, as variações excessivas, desperdícios, retrabalho, corrigindo procedimentos e métodos operacionais** |
| **Pontos fortes e fracos do empreendimento** |
| **Para alcançar os objetivos almejados buscam** |
| **Conclusões gerais do diagnóstico da propriedade** |
| **Fotos** |

# **Plano de investimento anual**

|  |
| --- |
| **Plano de Investimento Produtor Rural** |
| **Visão geral**  Para que o plano de investimento individual ou coletivo seja realizado é essencial que o produtor tenha primeiramente total conhecimento sobre o seu negócio, no que diz respeito a Gestão e consequentemente ao Plano de Trabalho e ao Planejamento Financeiro.  Os produtores rurais entrevistados têm suas propriedades em regiões distintas do município de Caeté, apresentam negócios variados, e características próprias. Porém observa-se que todos apresentam certo grau de dificuldade em relação a gestão do trabalho e das finanças da propriedade, alguns em nível mais elevado do que outros. Alguns produtores almejam o crescimento do negócio, outros não, e todos têm dificuldades de definir de forma objetiva as metas para realização dos objetivos traçados. A ausência do plano de trabalho e do planejamento financeiro são itens que contribuem para as dificuldades observadas.  É de extrema importância que o produtor saiba separar o orçamento familiar do orçamento da propriedade, e realiza-lo mensalmente, bem como o plano de trabalho. Com a utilização dessas ferramentas será possível o levantamento mensal e anual de sua propriedade e se programar para os períodos mais difíceis, igualmente para realização de investimentos, ou seja, será possível a gestão da propriedade rural.  Diante do diagnóstico realizado vê-se a necessidade de preparar o produtor rural para que este consiga conduzir o seu negócio. O produtor precisa visualizar as reais necessidades, dificuldades, oportunidades, interferências do seu empreendimento, para conseguir agir ativamente e conscientemente em cada situação. É preciso que o beneficiário veja seu negócio como uma empresa, que precisa ser gerida e cuidada dia a dia.  Através das considerações supracitadas, conclui-se que há uma necessidade imediata de uma capacitação, e acompanhamento desses produtores, em gestão da propriedade rural. É preciso construir uma base em educação financeira vinculada ao plano de trabalho do negócio para todos os beneficiários do Projeto. Por esse motivo torna-se inviável a realização de um plano de investimento individual ou coletivo, pois para que isso ocorra, os produtores precisam estar aptos a gerir corretamente o empreendimento rural.  Sugere-se, portanto, uma articulação com outras instituições para construção de uma capacitação voltada a gestão do negócio rural, planejamento financeiro e plano de trabalho. |
| **Metas para o produtor**  Para auxiliar os produtores rurais na organização financeira do empreendimento rural algumas metas foram traçadas, estas estão organizadas em metas a curto, médio e longo prazo. É de extrema importância que este exercício seja realizado por todos os beneficiários do Projeto, pois a partir dessas atividades iniciais será possível entender melhor o próprio negócio e identificar as facilidades, dificuldades, oportunidades e interferências.  **Metas a curto prazo**  Separar o orçamento doméstico do orçamento do empreendimento rural.   * Realizar o orçamento doméstico:   Saber quais são as receitas e o valor total;  Saber quais são as despesas e o valor total;  Verificar se tem dívidas a pagar e créditos a receber;  Saber se o saldo final é positivo ou negativo;  Em caso de saldo negativo, é preciso se organizar para reverter a situação.   * Realizar o orçamento do empreendimento rural:   Saber quais são as receitas e o valor total;  Saber quais são as despesas e o valor total;  Verificar se tem dívidas a pagar e créditos a receber;  Saber se o saldo final é positivo ou negativo;  Em caso de saldo negativo, é preciso se organizar para reverter a situação.   * Elaborar a matriz de atividades do trabalho:   Descrever todas as atividades;  Divisão de responsabilidades – quem é o responsável por cada tarefa?  Poder decisório – como está organizado o processo na propriedade?  **Metas a médio prazo**  Realizar o orçamento por tipo de produto.   * Organizar o custo de produção por exploração (produto) e total da propriedade. * Organizar o lucro de produção por exploração (produto) e total da propriedade. * Verificar qual(ais) produto(s) traz mais rendimentos e qual(ais) traz menos rendimentos. * Identificar o porquê de um produto dar mais lucro do que o outro. * Verificar alternativas para redução do custo de produção dos produtos que apresentam menor rendimento. * Verificar se é financeiramente viável continuar com a produção dos produtos que apresentam menor rendimento.   **Metas a longo prazo**  Fazer o planejamento financeiro do empreendimento rural.   * Verificar quanto de dinheiro tem em caixa. * Verificar a possibilidade de poupar. * Verificar a possibilidade de investir. * Identificar qual é a prioridade para o bom funcionamento do empreendimento e em que investir. * Identificar facilidades, dificuldades, oportunidades e interferências do negócio. |

# **Ferramentas**

No intuito de auxiliar e facilitar o cumprimento das metas traçadas no plano de investimento dos produtores rurais, foram construídas algumas ferramentas que serão entregues para todos os beneficiários do Projeto no formato de um livreto.

## **Ferramentas para cumprir metas a curto prazo**

* Orçamento doméstico;
* Orçamento do empreendimento rural;
* Matriz de atividades do trabalho (Divisão de responsabilidades; Poder decisório).

## **Ferramentas para cumprir metas a médio prazo**

* Organizar o custo e o lucro de produção por produto.

## **Ferramentas para cumprir metas a longo prazo**

* Fazer o planejamento financeiro do empreendimento rural.

# **Referencial bibliográfico**

EMATER - Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural, Secretaria da Agricultura e do Abastecimento, Governo do Paraná. **Planejamento da Propriedade Rural Familiar: proposta de treinamento prático/teórica roteiro para o instrutor.** Curitiba/PR, setembro de 2004. Disponível em: <http://www.emater.pr.gov.br/arquivos/File/Biblioteca\_Virtual/Premio\_Extensao\_Rural/1\_Premio\_ER/Planej\_Prop\_Rural\_Fam.pdf>. Acesso em agosto de 2017.

EMATER - Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural, Caeté, MG. **Relatório EMATER – Dados Caeté.** Ano 2017.

GEPAI - Grupo de Estudos e Pesquisas Agroindustriais. UFSCAR - Universidade Federal de São Carlos. DEP - Departamento de Engenharia de Produção. **Guia para gestão da propriedade agrícola familiar.** São Carlos, maio de 2004. Disponível em: <http://www.gepai.dep.ufscar.br/pdfs/1105377567\_Cartilhageral082004pdf>. Acesso em setembro de 2017.

Martins, Fabíola Mendes. **A gestão eficiente e sustentável da propriedade rural familiar, em Laguna (SC).** Santa Catarina. Disponível em: <http://www.uniedu.sed.sc.gov.br/wp-content/uploads/2014/01/Fabiola-Mendes-Martins.pdf>. Acesso em setembro de 2017.

SEBRAE - Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Educação Financeira: produtor rural plantando educação financeira e colhendo lucro.** Salvador/BA, 2013. Disponível em: <http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS\_CHRONUS/bds/bds.nsf/584c9886b4f76f89a11f00c30e63bea5/$File/4579.pdf>. Acesso em agosto de 2017.