

JOB: 21/12

SPS: 28/12

Pesquisa Perfil e Necessidades da

Olericultura Paulista

Relatório Analítico

Data de Entrega: Junho 2013

Inteligência de Mercado

Perfil e Necessidades da Olericultura Paulista	3
Perfil do Negócio Rural	15
Perfil do Olericultor Paulista	38
Personalidade e Temperamento do Olericultor	48
Interação com Organizações que Apoiam Negócios	65
Preferência e Hábitos para Obter Orientações Sobre Gestão de Negócios & Comportamento Empreendedor	72
Competências para Gestão de Negócio	80
Áreas Importantes para o Desenvolvimento do Negócio Rural	83
Contabilidade e Finanças	93
Mão de Obra	99
Produção & Qualidade, Tecnologia & Inovação	106
Marketing & Vendas	124
Meio Ambiente	136
Contato com o SEBRAE-SP	142
Análise Swot	144
Conclusões e recomendações	154
Ficha Técnica	154
Anexo: Questionário	155

Perfil e Necessidades da Olericultura Paulista





- O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo (SEBRAE-SP) é uma entidade privada sem fins lucrativos.
- Oferece serviços que visam proporcionar os benefícios da gestão empresarial e comportamento empreendedor aos pequenos negócios.
- Os serviços se dirigem principalmente aos donos de negócios dos setores do comércio, indústria, serviços e agropecuário, por todo o Estado de São Paulo.
- O SEBRAE-SP, atendendo a sua missão, realizou este estudo piloto junto aos estabelecimentos rurais dedicados à produção de olericultura, pois esta é uma atividade prioritária em seu planejamento plurianual.



- ▶ **Desk Research:** Para embasar todo o estudo, foi realizado um levantamento de publicações sobre as atividades e comportamentos dos empreendedores de olericultura (órgãos públicos, outras pesquisas sobre o tema, matérias, artigos acadêmicos e publicações em revistas, jornais e outras mídias). Com base nesses dados foi possível definir o foco para o tipo de abordagem e perguntas que melhor captassem as informações desejadas.
- ▶ **Metodologia Qualitativa:** Para subsidiar a estruturação da pesquisa quantitativa e propiciar a geração de *insights*, foram realizadas 29 entrevistas em profundidade, sendo 20 junto aos donos de negócios rurais (estabelecimentos rurais de até 100 hectares, produtores de olericultura) do Estado de São Paulo e 09 junto aos especialistas temáticos e representantes das entidades listadas abaixo.

1. ESPECIALISTA EM DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO SETORIAL
2. REPRESENTANTE DA CEAGESP
3. ESPECIALISTA EM POLÍTICAS PÚBLICAS RURAIS VOLTADAS A ESTABELECIMENTOS DE PEQUENO PORTE
4. ESPECIALISTA DA ÁREA DE TECNOLOGIA E INOVAÇÃO NA PRODUÇÃO DE OLERICUTURA
5. ESPECIALISTA DE MERCADOS DE OLERICUTURA
6. ESPECIALISTA EM GESTÃO AMBIENTAL E DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL
7. REPRESENTANTE DE COOPERATIVA DE PRODUTORES DE OLERICUTURA
8. ESPECIALISTA JURÍDICO
9. REPRESENTANTE DE PROGRAMA NACIONAL DE ALIMENTAÇÃO ESCOLAR (PNAE)



Objetivo:

Delinear o perfil dos estabelecimentos rurais do Estado de São Paulo que possuem até 100 hectares ou 41,3 alqueires, voltados à produção e oferta de olericultura, identificando os pontos fortes e fracos, as ameaças e oportunidades, com foco na...

- ▶ gestão
- ▶ comercialização
- ▶ tecnologia
- ▶ inovação
- ▶ produção
- ▶ empreendedorismo





*Municípios Selecionados: Com participação acumulada de no mínimo 30% no total dos estabelecimentos rurais de até 100 hectares no Estado de São Paulo.

Olericultura: cultivo de plantas de consistência herbácea, de ciclo curto e necessidade de cuidados intensivos, utilizadas na alimentação humana, sem exigir industrialização prévia.

20 culturas selecionadas

Abobrinha



Alface



Batata Doce



Batata Inglesa



Berinjela



Brócolis



Cebola



Cebolinha



Cenoura



Coentro



Couve



Couve Flor



Milho Verde



Pepino



Pimentão



Quiabo



Repolho



Salsa



Tomate

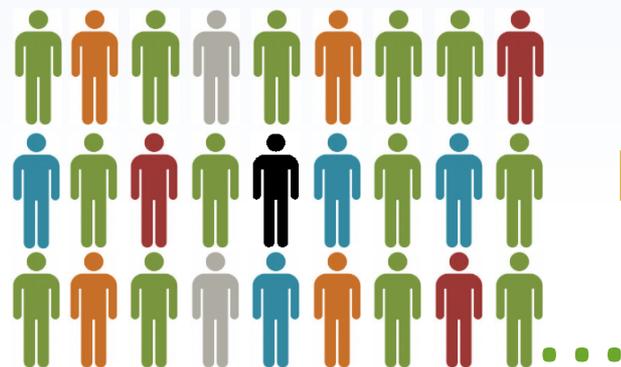


Vagem



Critérios para a Seleção da Amostra

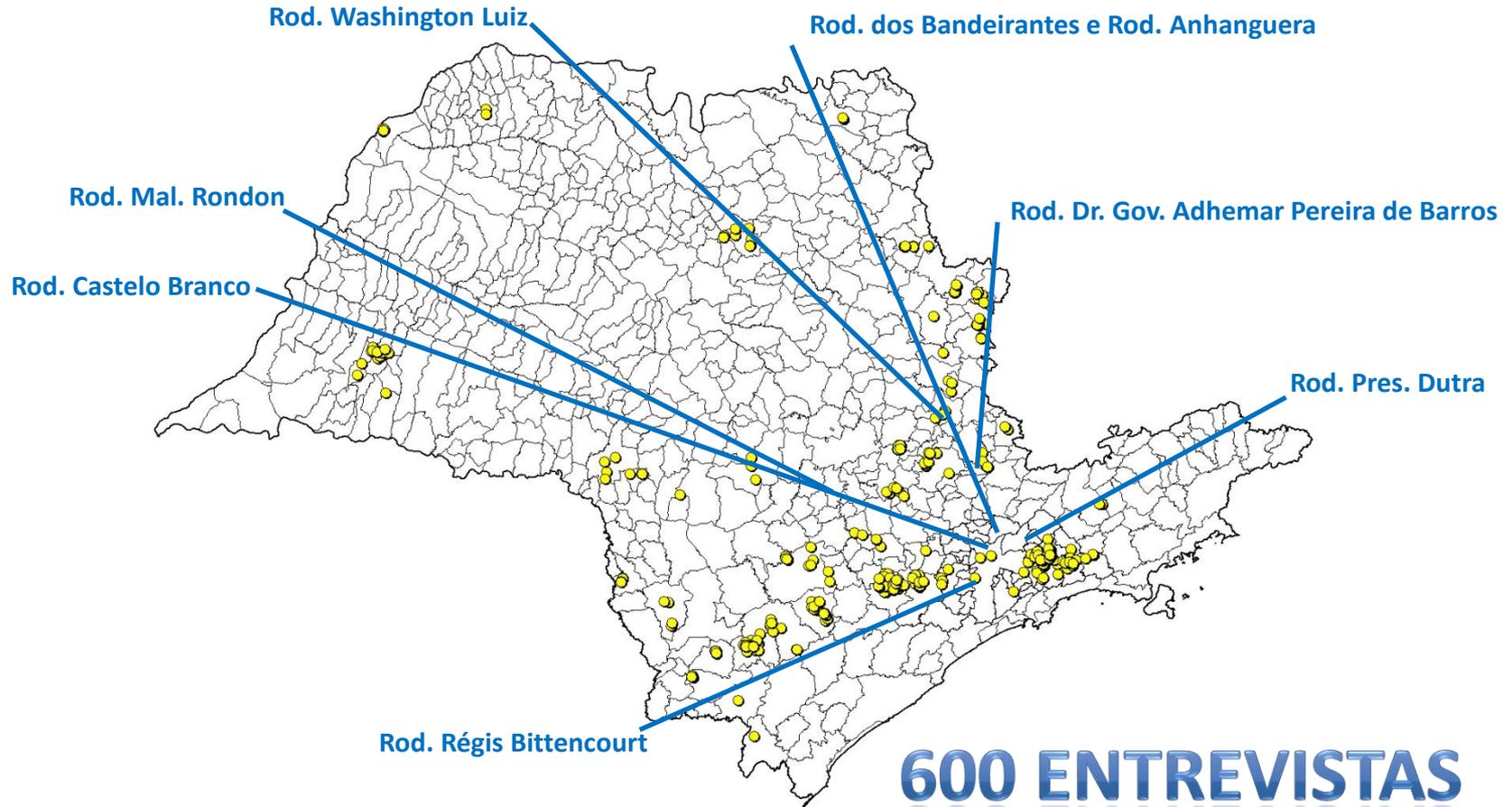
- Os entrevistados foram os donos de negócios, atuantes em propriedades rurais paulistas com até 100 hectares ou 41,3 alqueires, produtoras de olericultura (com DAP, CPR ou CNPJ).
- Cada cultura que integrou a amostra apresentou o seguinte conjunto de requisitos:
 - Ter uma participação de 10% ou mais da receita operacional (\$) da propriedade rural
 - Ter destino comercial (foram excluídas da amostra culturas de “subsistência”)
 - Pertencer a um dos municípios pré-selecionados para a amostra



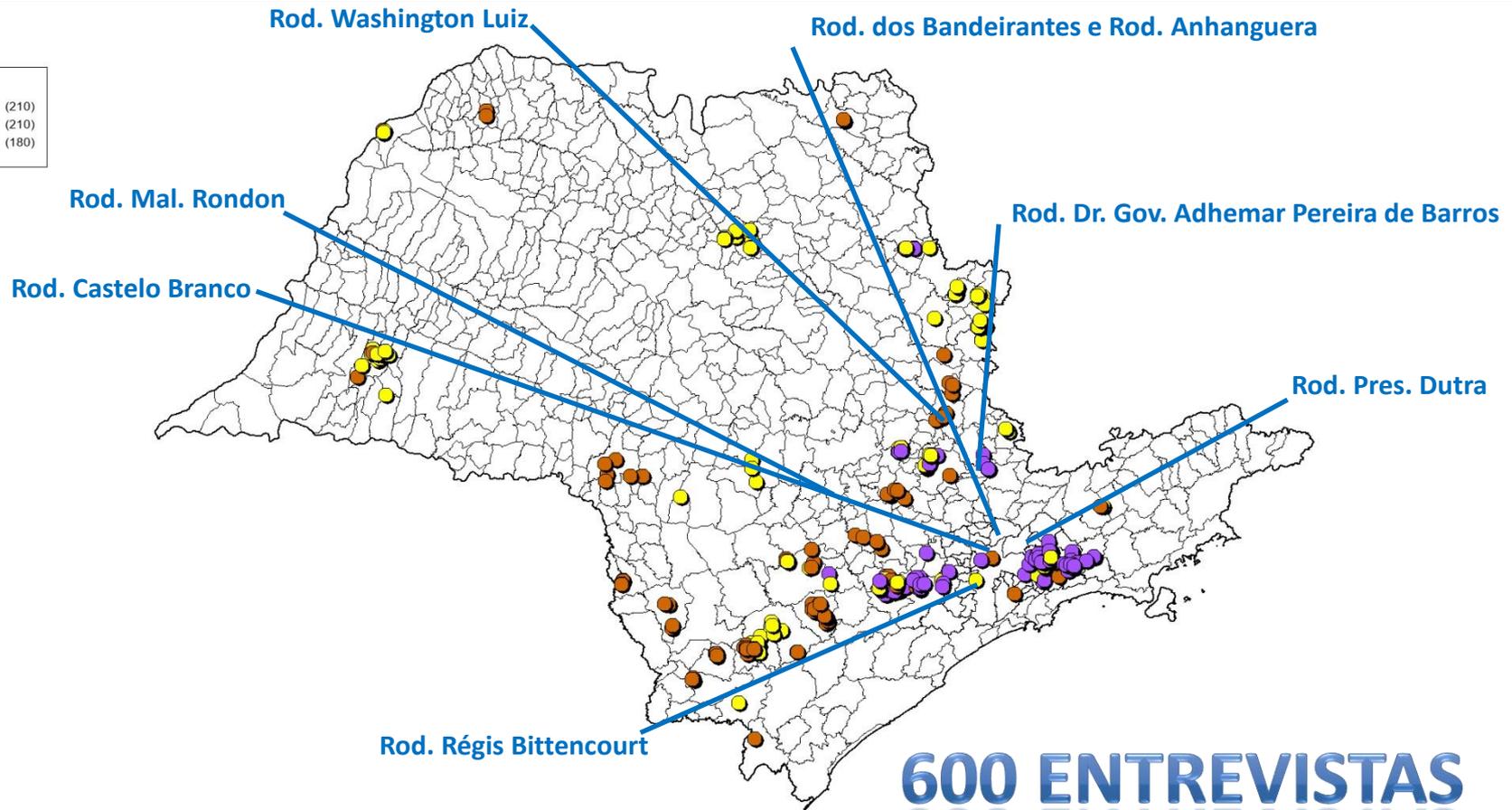
Universo de Olericultores



Amostra de 30 Olericultores de cada uma das 20 culturas estudadas



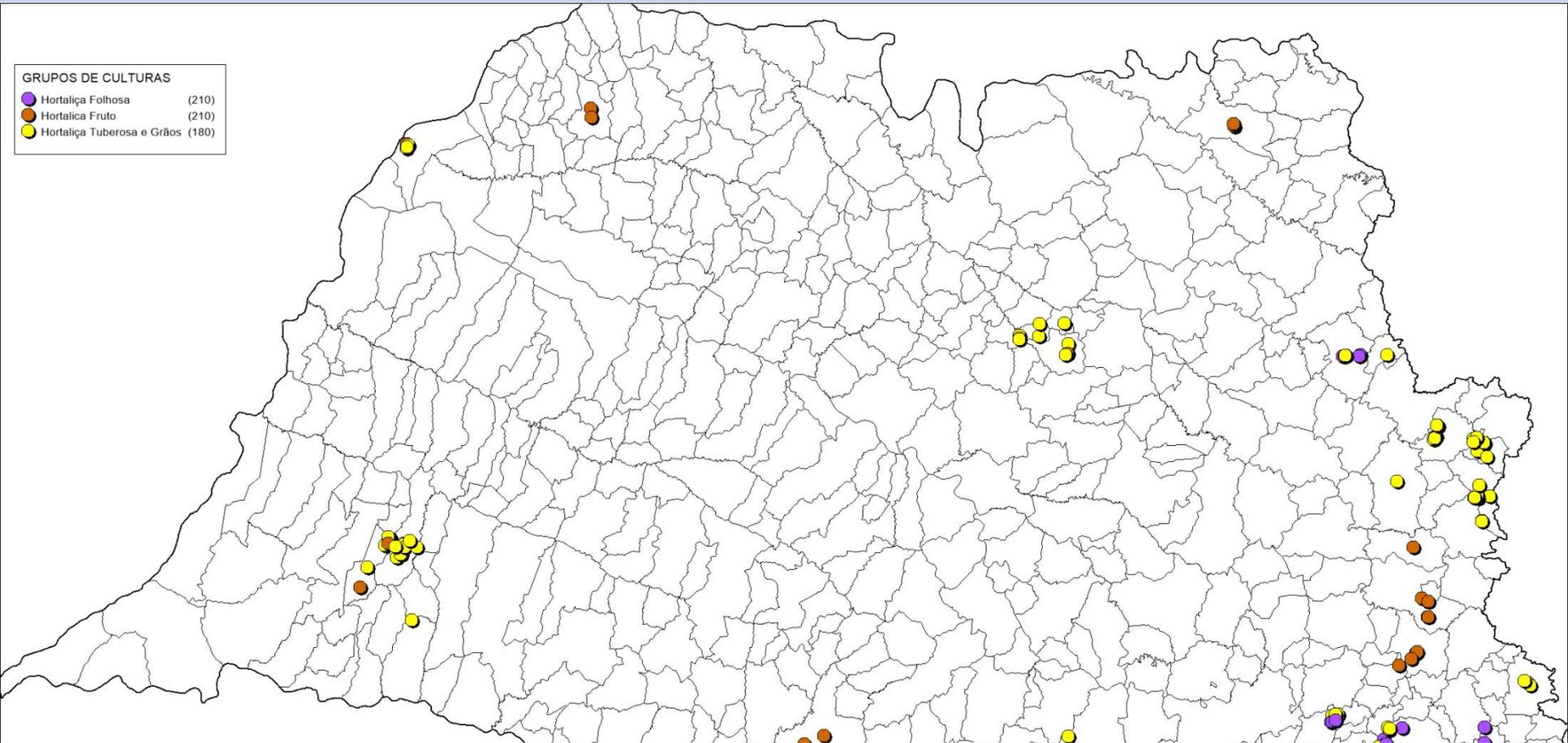
 *Locais onde foram realizadas as entrevistas*



600 ENTREVISTAS
45 MUNICÍPIOS



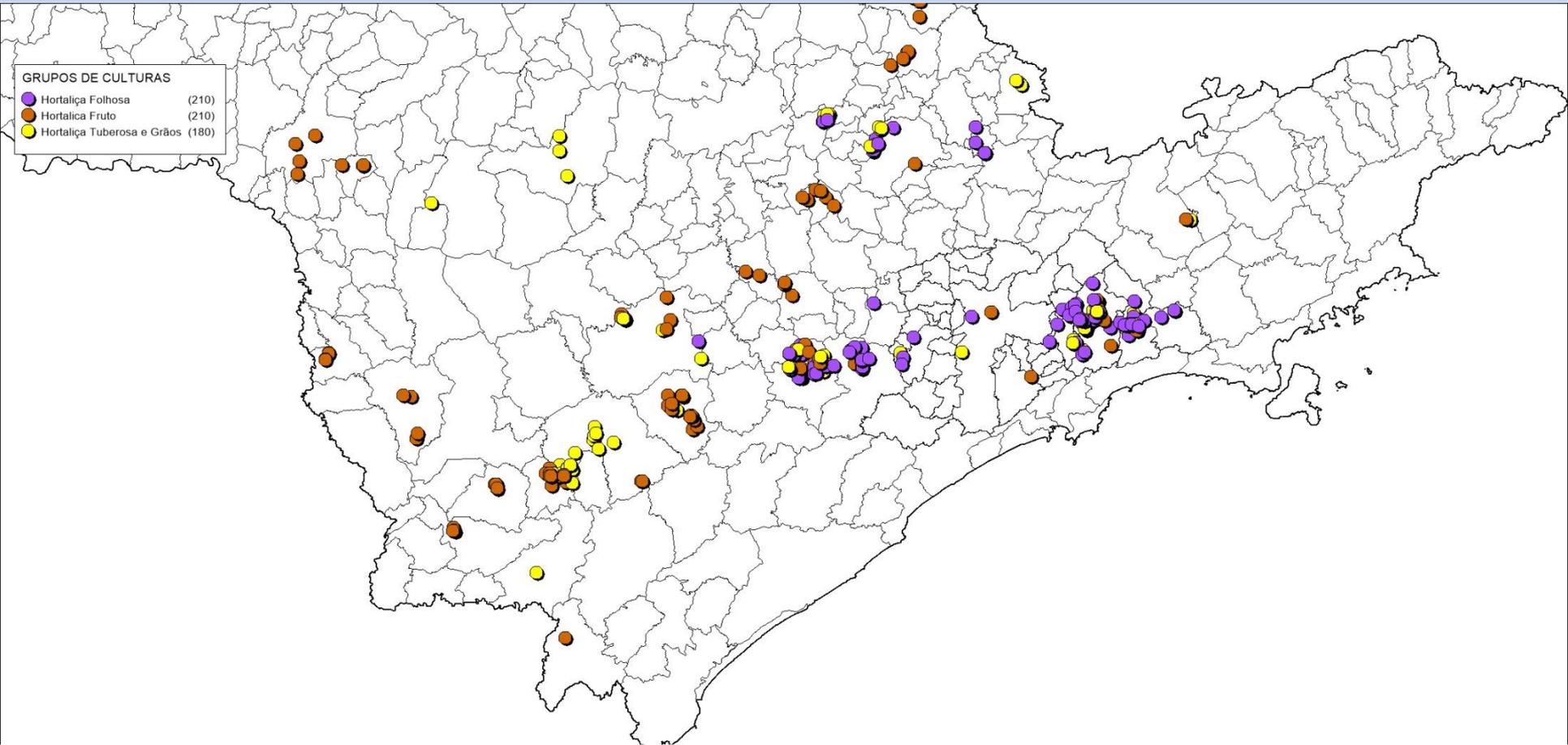
Aproximação



600 ENTREVISTAS
45 MUNICÍPIOS



Aproximação



600 ENTREVISTAS
45 MUNICÍPIOS

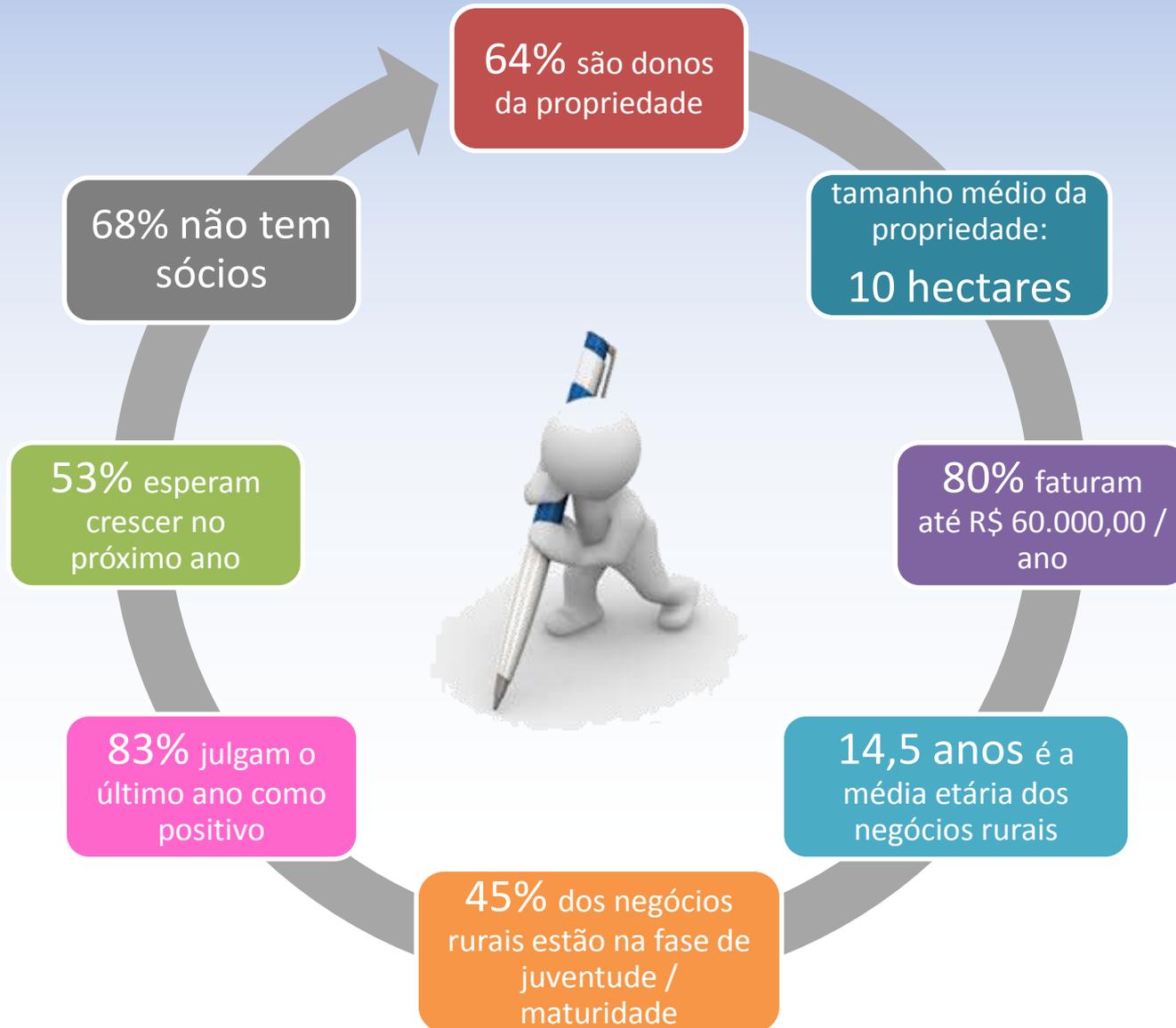
Perfil do Negócio Rural





Perfil do Negócio Rural

(Visão Geral)



Quantidade de sócios no negócio rural

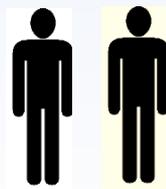
Nenhum sócio

67,8%



1 sócio

22,7%



2 sócios

7,0%

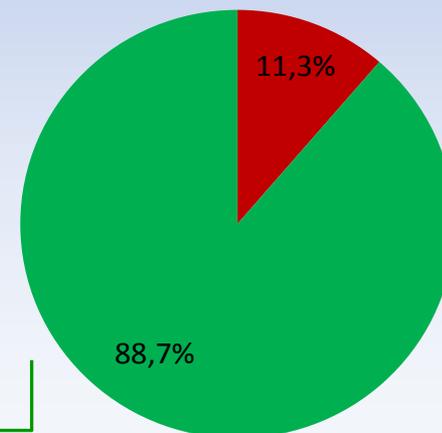


3 sócios
ou mais

2,5%

Formalização do negócio (Filtro da Pesquisa)

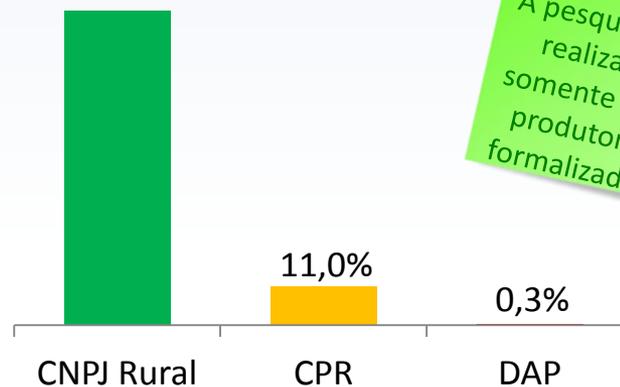
■ Sem CNPJ
■ Com CNPJ



67,8% não têm sócios.

88,7%

A pesquisa foi realizada somente com produtores formalizados.

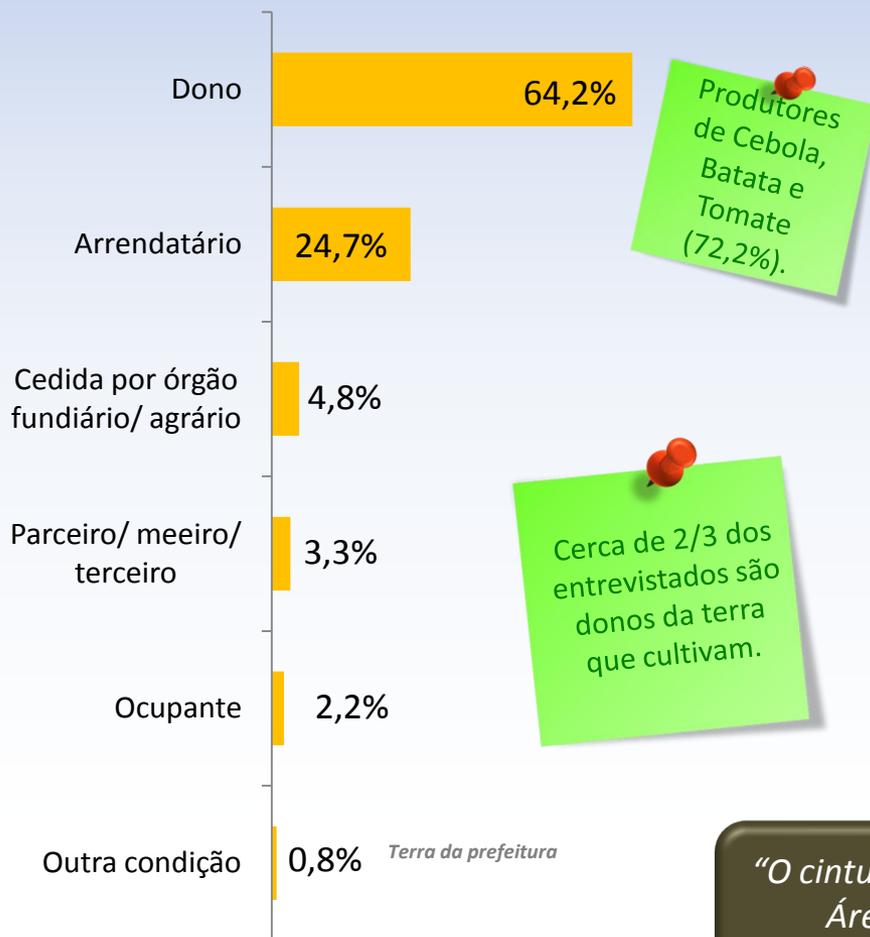


Base: 600 entrevistas

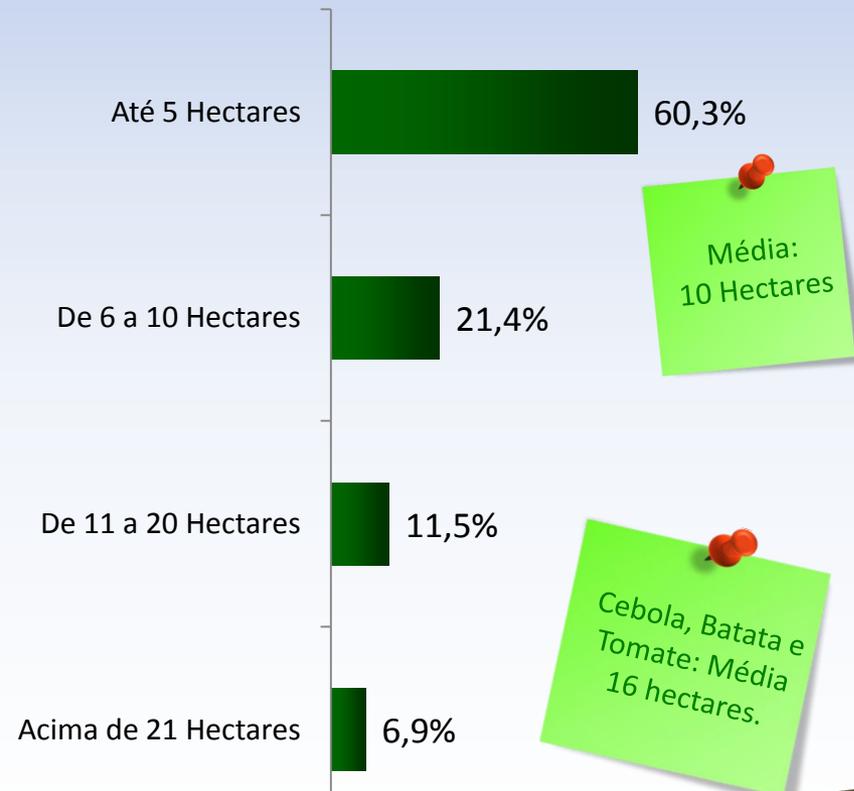
44. SEM CONTAR VOCÊ, quantos sócios em documento contratual você tem neste negócio de _____? – Espontânea

F4. Este negócio rural possui...?

Tipo de Posse da Terra



Tamanho da Propriedade



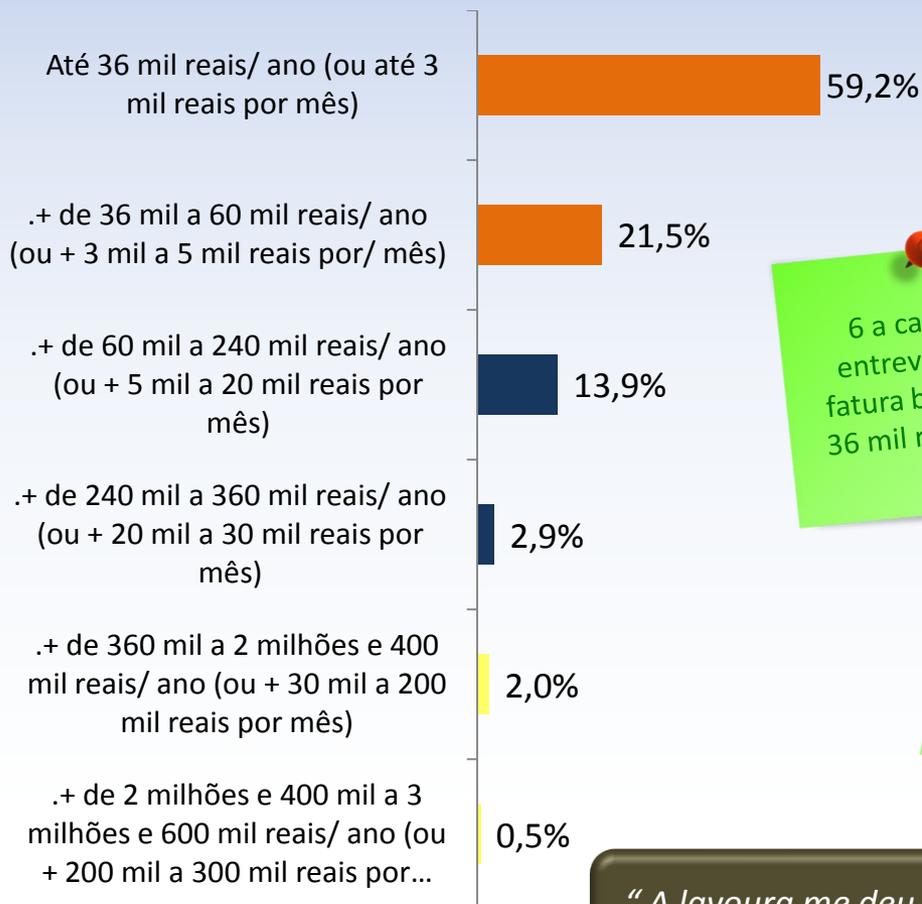
*“O cinturão verde está sendo substituído por especulação imobiliária. Áreas produtivas estão sendo transformadas em áreas de lazer.”
Especialista em Gestão Ambiental - Pesquisa Qualitativa*

Base: 600 entrevistas

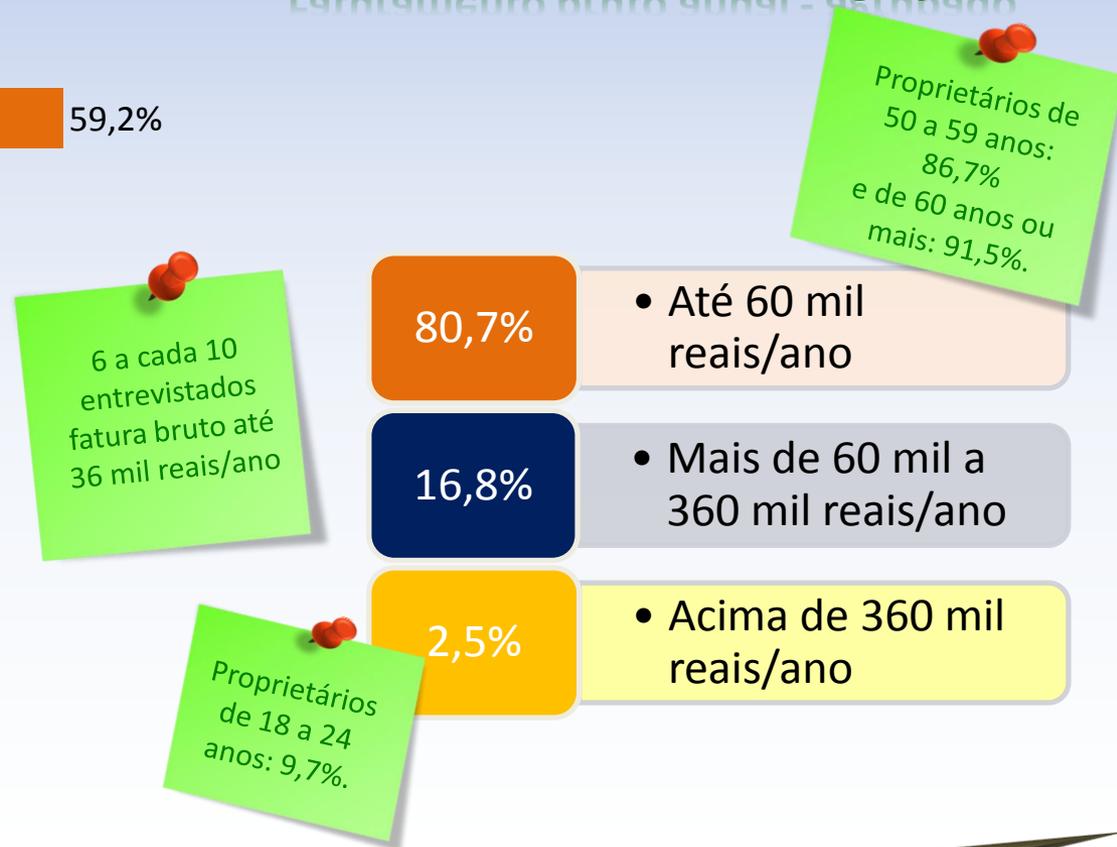
PE8. Qual a sua atual condição em relação à terra da propriedade? RU - Mostrar cartão

F3. Quantos hectares/ alqueires tem a propriedade deste negócio rural? E F4. Este negócio rural possui CNPJ / CPR / DAP? RU - Estimulada

Faturamento bruto anual



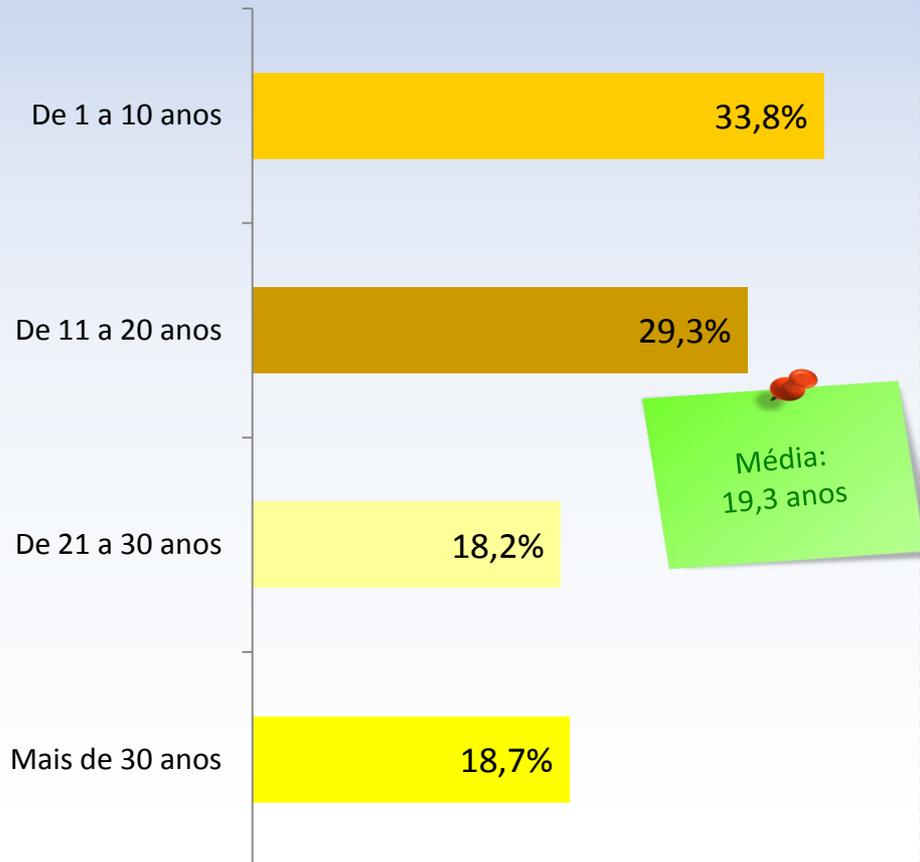
Faturamento bruto anual - agrupado



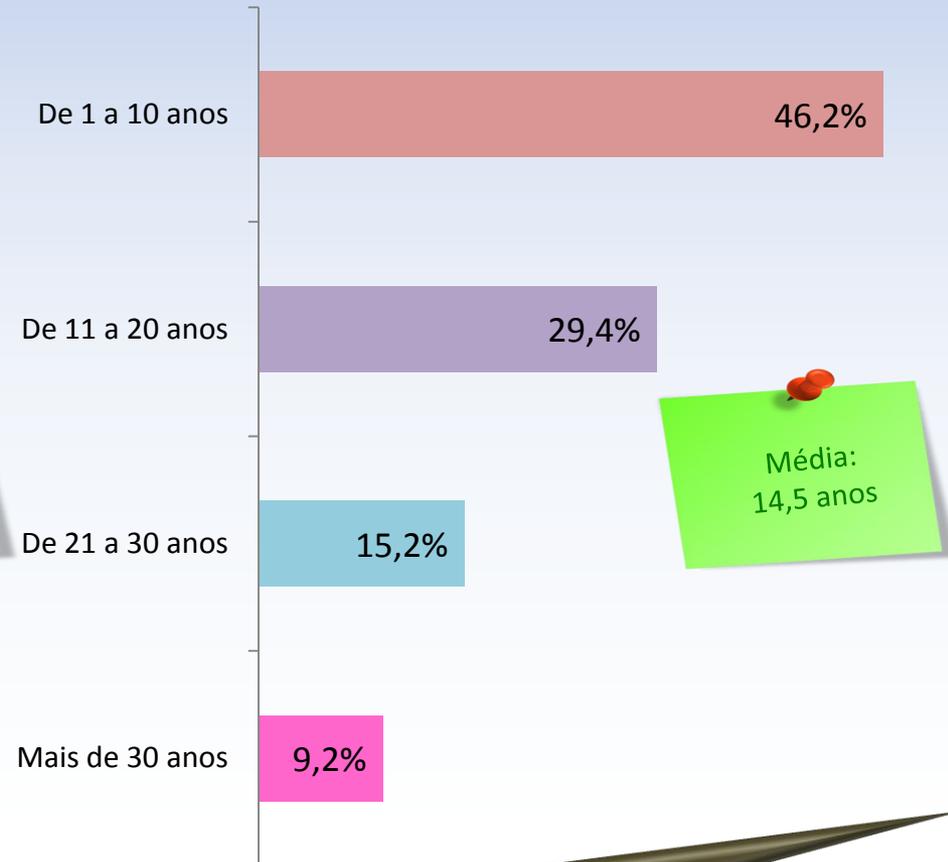
*“A lavoura me deu tudo, hoje já não dá tanto, mas tenho o suficiente para viver.”
Produtor de Quiabo - Pesquisa Qualitativa*

Base: 600 entrevistas

Tempo de Existência do Negócio Rural



Tempo de Posse do Negócio Rural



*“A lavoura não envelhece, se renova todo o tempo”
Produtor de Couve - Pesquisa Qualitativa*

Base: 600 entrevistas

25. Este negócio de _____ está em atividade desde que ano – RU Espontânea

26. E desde que ano você é dono ou sócio deste negócio de _____? – RU Espontânea

Tempo de Existência do Negócio Rural

Tempo de Posse do Negócio Rural



Base: 600 entrevistas

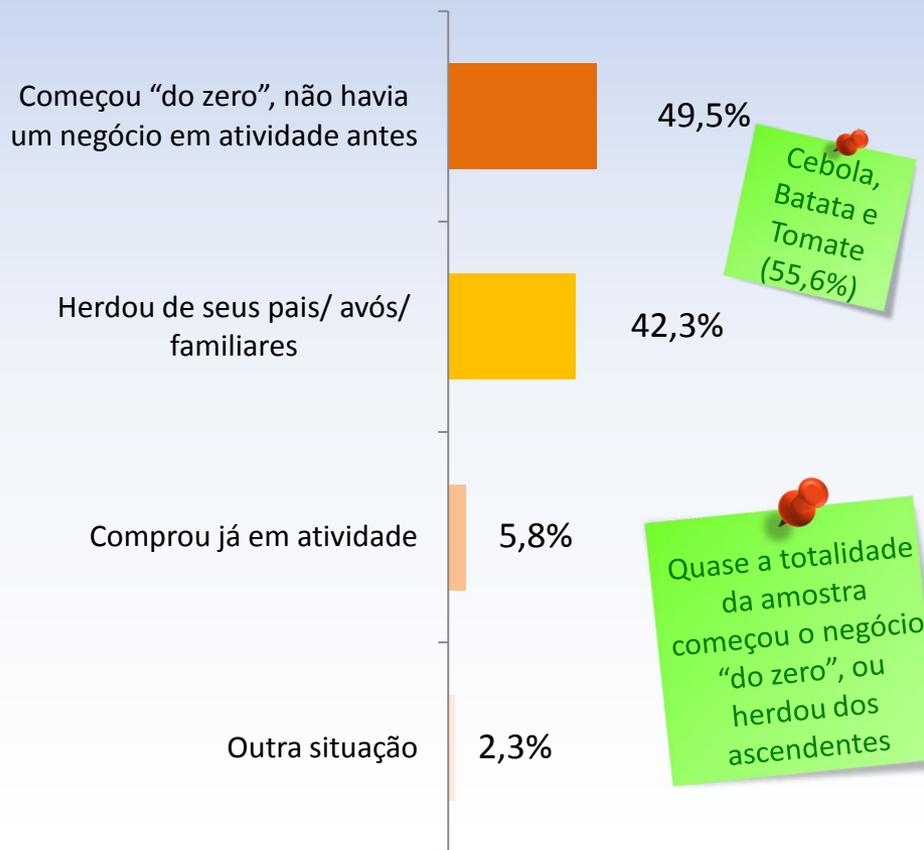
25. Este negócio de _____ está em atividade desde que ano – RU Espontânea

26. E desde que ano você é dono ou sócio deste negócio de _____? – RU Espontânea

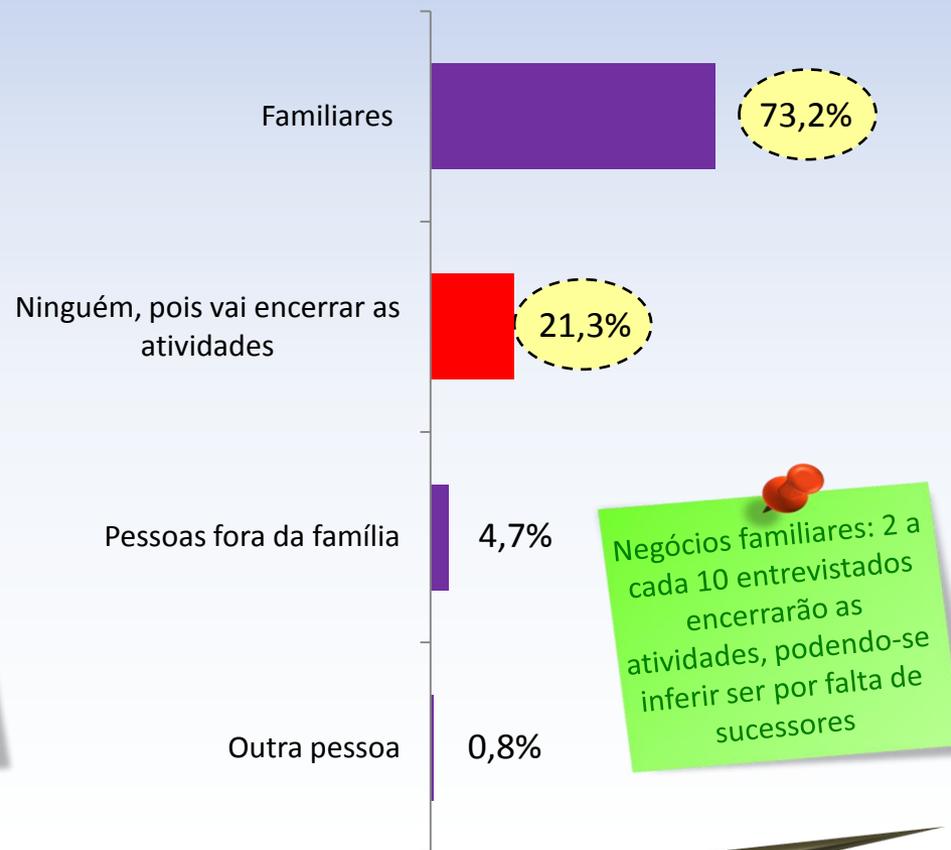
Início e Futuro do Negócio Rural

(atividade)

Como iniciou o negócio rural (atividade)



Quem continuará com o negócio no futuro



*"Os jovens não querem mais ir pra a roça, querem mordomia"
Produtor de Pepino - Pesquisa Qualitativa*

Base: 600 entrevistas

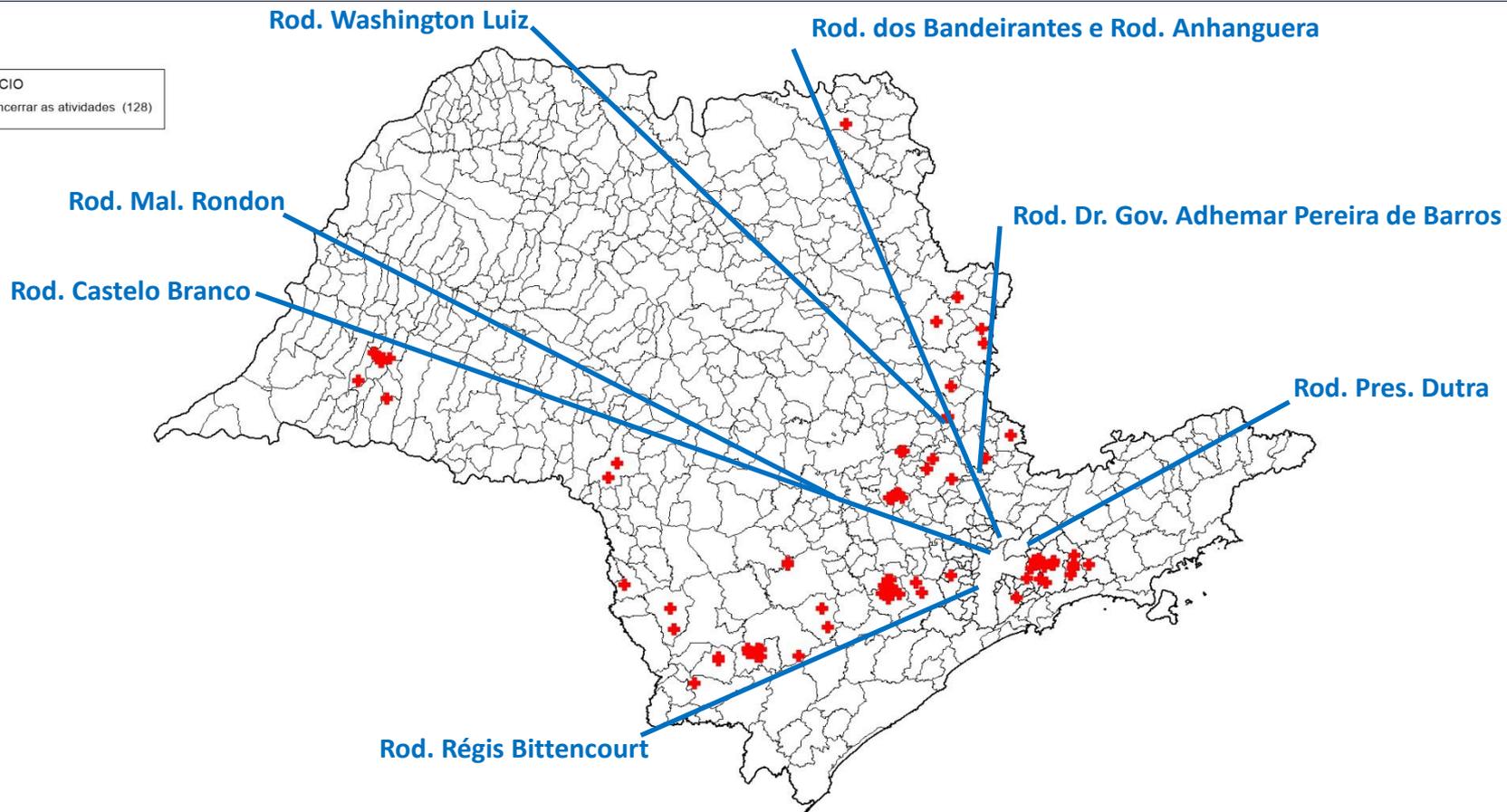
27. Com relação ao negócio de _____ você diria que – RU Espontânea

28. Em sua opinião, pensando no futuro do seu negócio de _____, quem você acredita que continuaria à administração do negócio? – RU Estimulada



Distribuição dos que Não Pretendem Continuar o Negócio

CONTINUIDADE DO NEGÓCIO
+ 3 - Ninguém, pois você vai encerrar as atividades (128)



600 ENTREVISTAS
45 MUNICÍPIOS

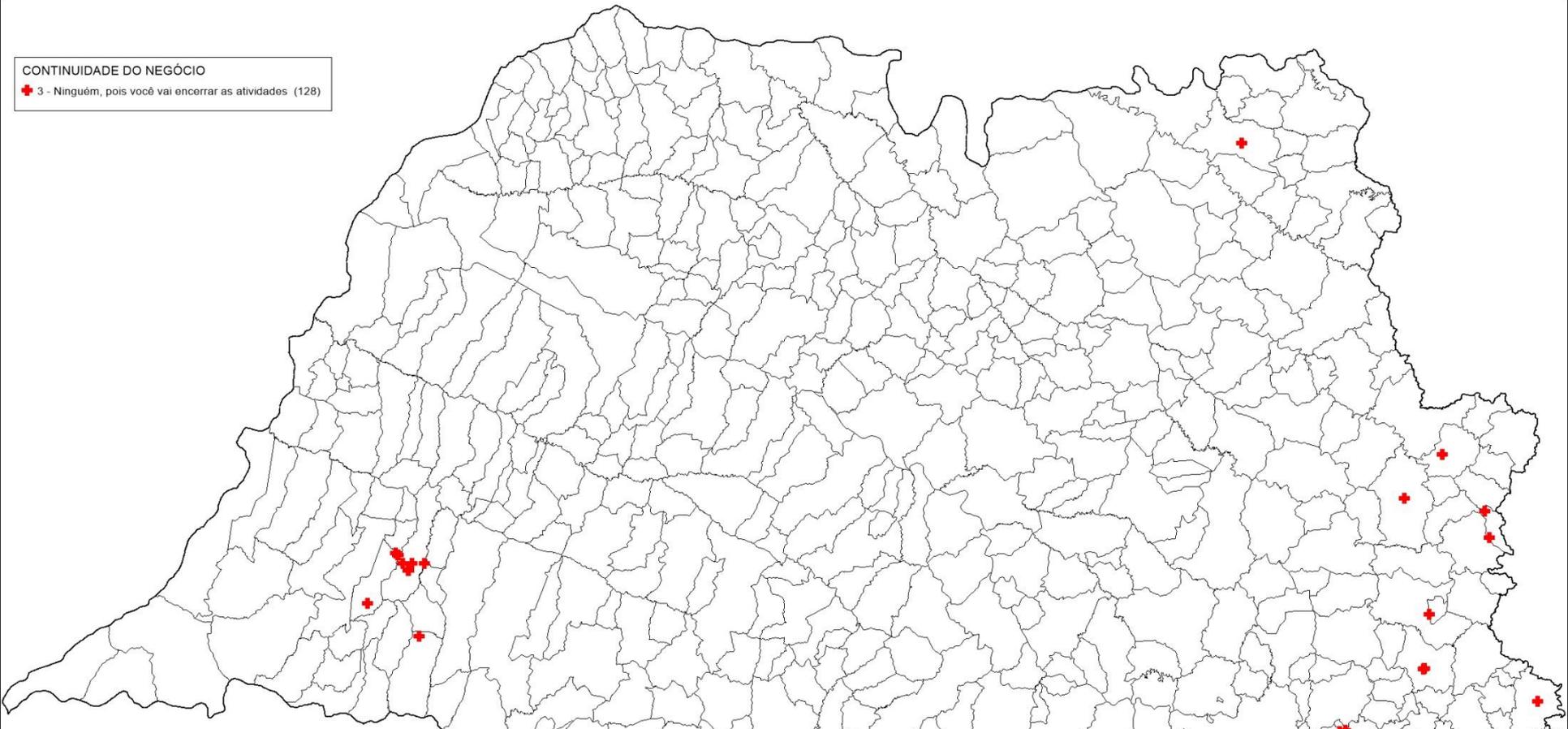


Distribuição dos que Não Pretendem Continuar o Negócio

Aproximação

CONTINUIDADE DO NEGÓCIO

✚ 3 - Ninguém, pois você vai encerrar as atividades (128)

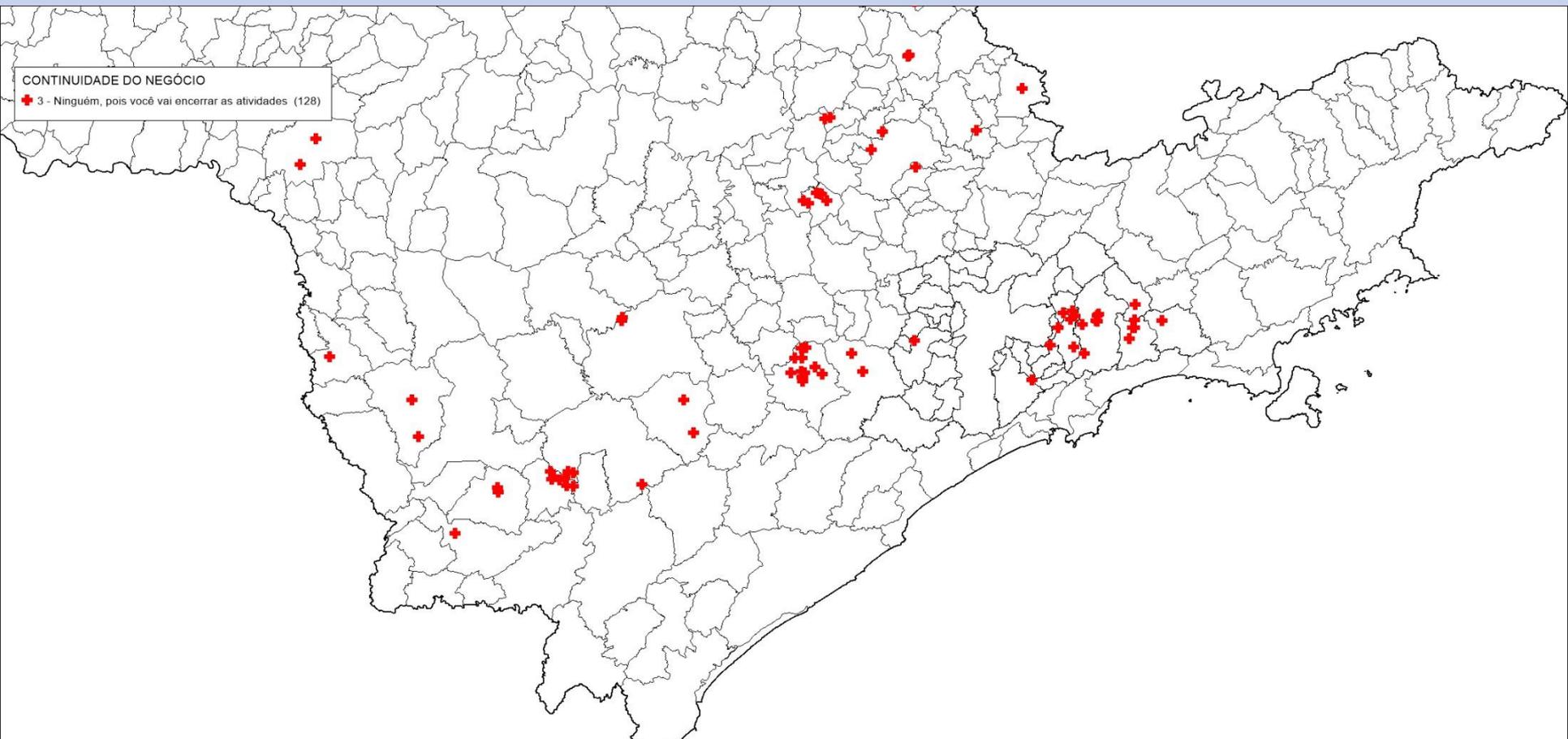


600 ENTREVISTAS
45 MUNICÍPIOS



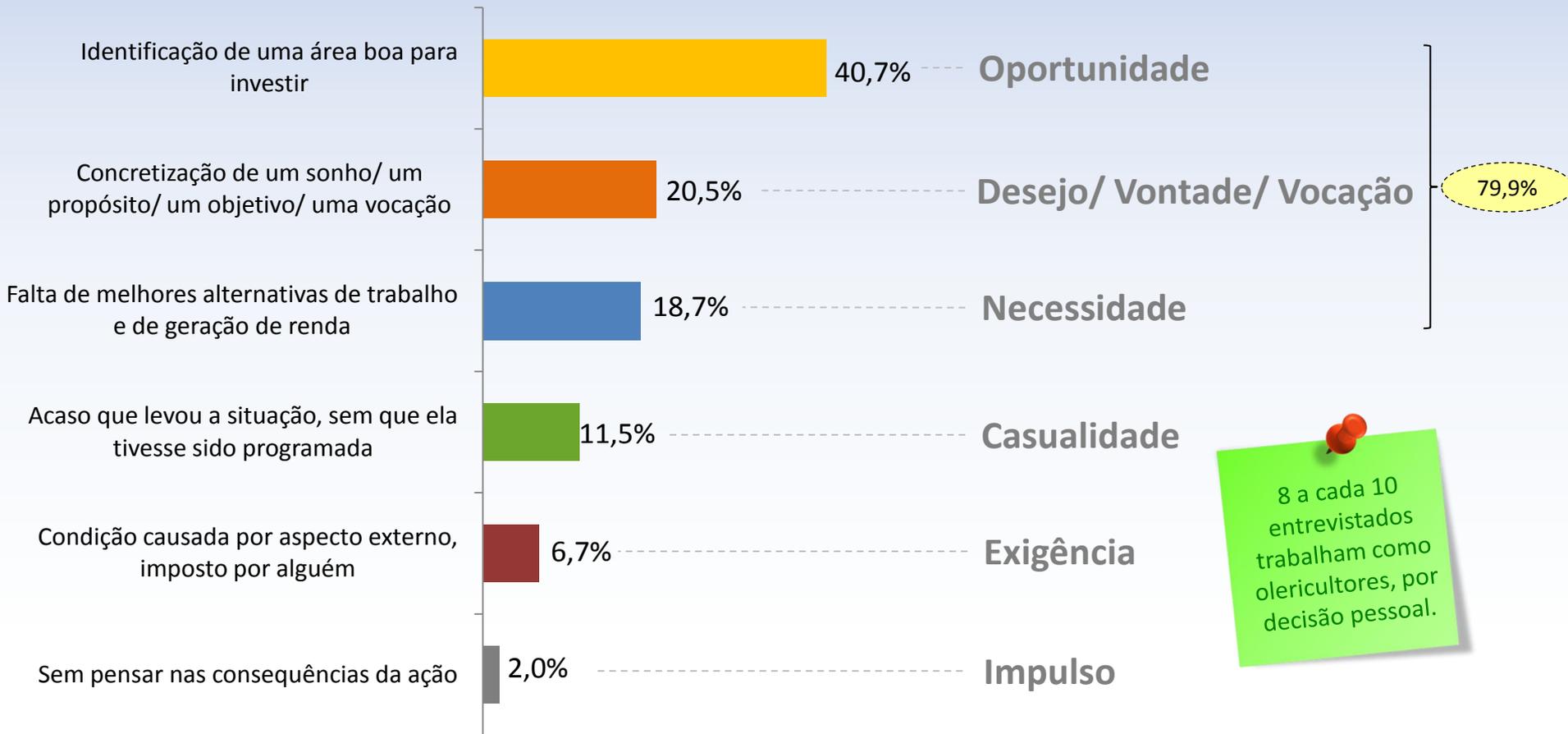
Distribuição dos que Não Pretendem Continuar o Negócio

Aproximação



600 ENTREVISTAS
45 MUNICÍPIOS

Principal razão para decidir trabalhar no negócio rural



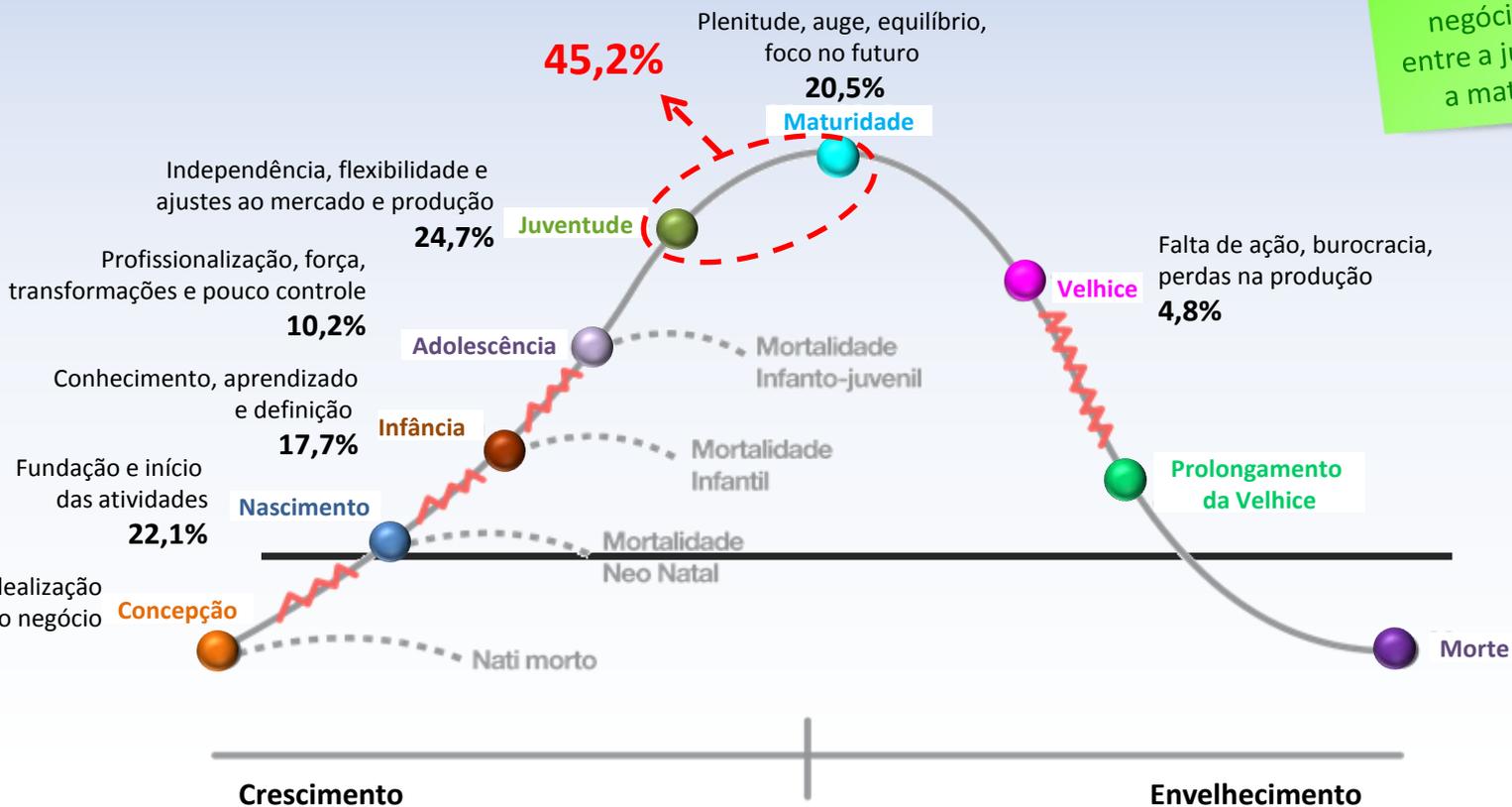
Base: 600 entrevistas

19. Qual a principal RAZÃO para você decidir trabalhar em um negócio rural ? - RU Estimulada

Estágio de Desenvolvimento do Negócio Rural

(por auto declaração)

Quase metade dos entrevistados declara que seus negócios estão entre a juventude e a maturidade

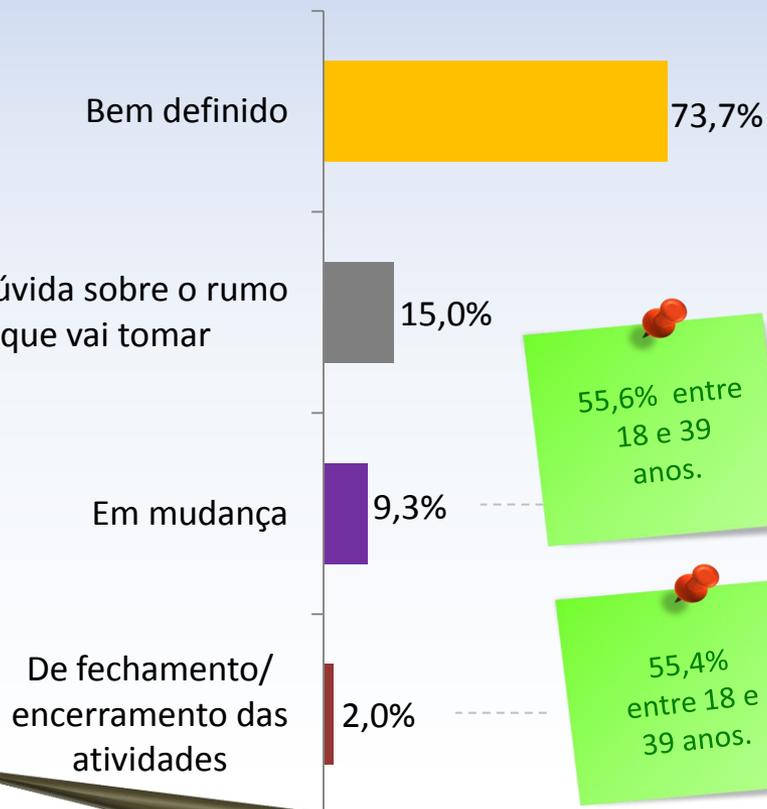


Base: 600 entrevistas

20. Sem pensar no tempo de existência do seu negócio, mas pensando apenas na situação atual e no estágio de desenvolvimento deste negócio rural você diria que está na fase de... – RU Mostrar Cartão

Passado, Presente e Futuro do Negócio Rural

Momento atual do negócio rural

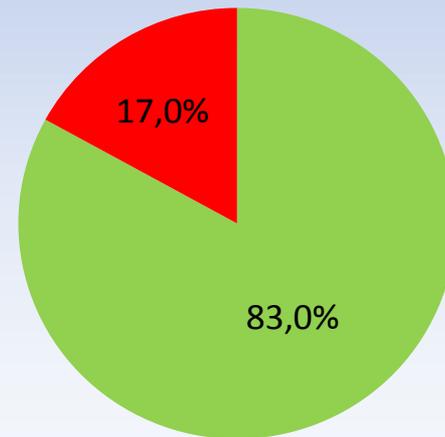


55,6% entre 18 e 39 anos.

55,4% entre 18 e 39 anos.

*“Os bons vão ficar melhores, os ruins vão ficar médios e alguns vão sair da atividade porque não vai compensar.”
Especialista em Mercado - Pesquisa Qualitativa*

Últimos 12 meses

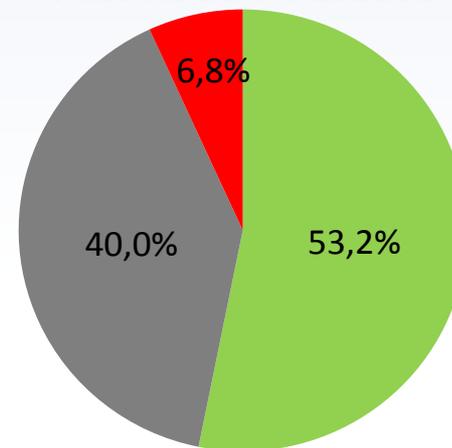


Os últimos 12 meses foram mais negativos para o interior (23,8%).

■ Positivo
■ Negativo

Para produtores de Cebola, Batata e Tomate (25,6%) os últimos 12 meses foram um período negativo.

Próximos 12 meses



■ Crescer
■ Manter
■ Reduzir

22. No ATUAL momento você diria que seu negócio de _____ está em uma fase... – RU Estimulada
23. Nos ÚLTIMOS 12 meses você diria que seu negócio de _____ viveu um período... – RU Estimulada
24. Nos PRÓXIMOS 12 meses você diria que seu negócio de _____ deve... – RU Estimulada

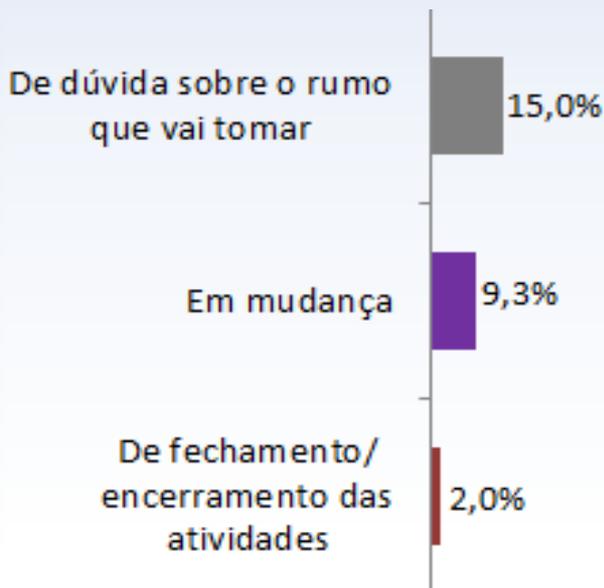


Estágio de Desenvolvimento

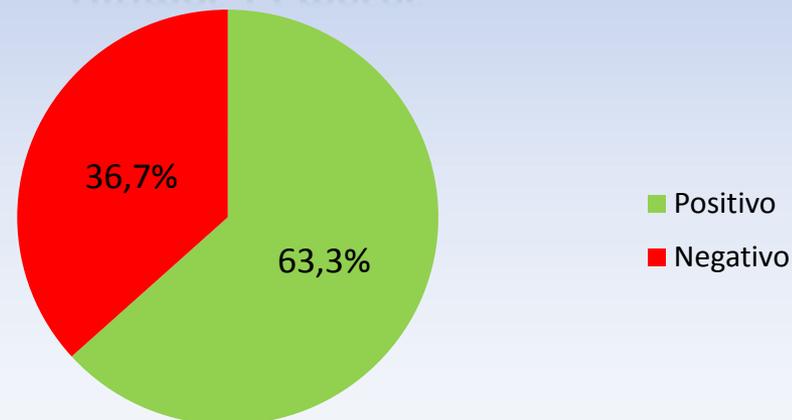
(quem está em dúvida, em estágio de mudança ou de fechamento)



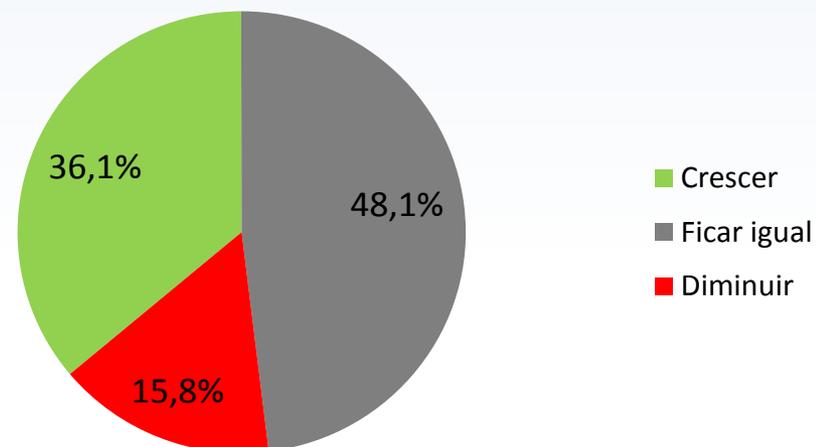
Momento atual do negócio rural



Últimos 12 meses



Próximos 12 meses



22. No ATUAL momento você diria que seu negócio de _____ está em uma fase... – RU Estimulada

23. Nos ÚLTIMOS 12 meses você diria que seu negócio de _____ viveu um período... – RU Estimulada

24. Nos PRÓXIMOS 12 meses você diria que seu negócio de _____ deve... – RU Estimulada

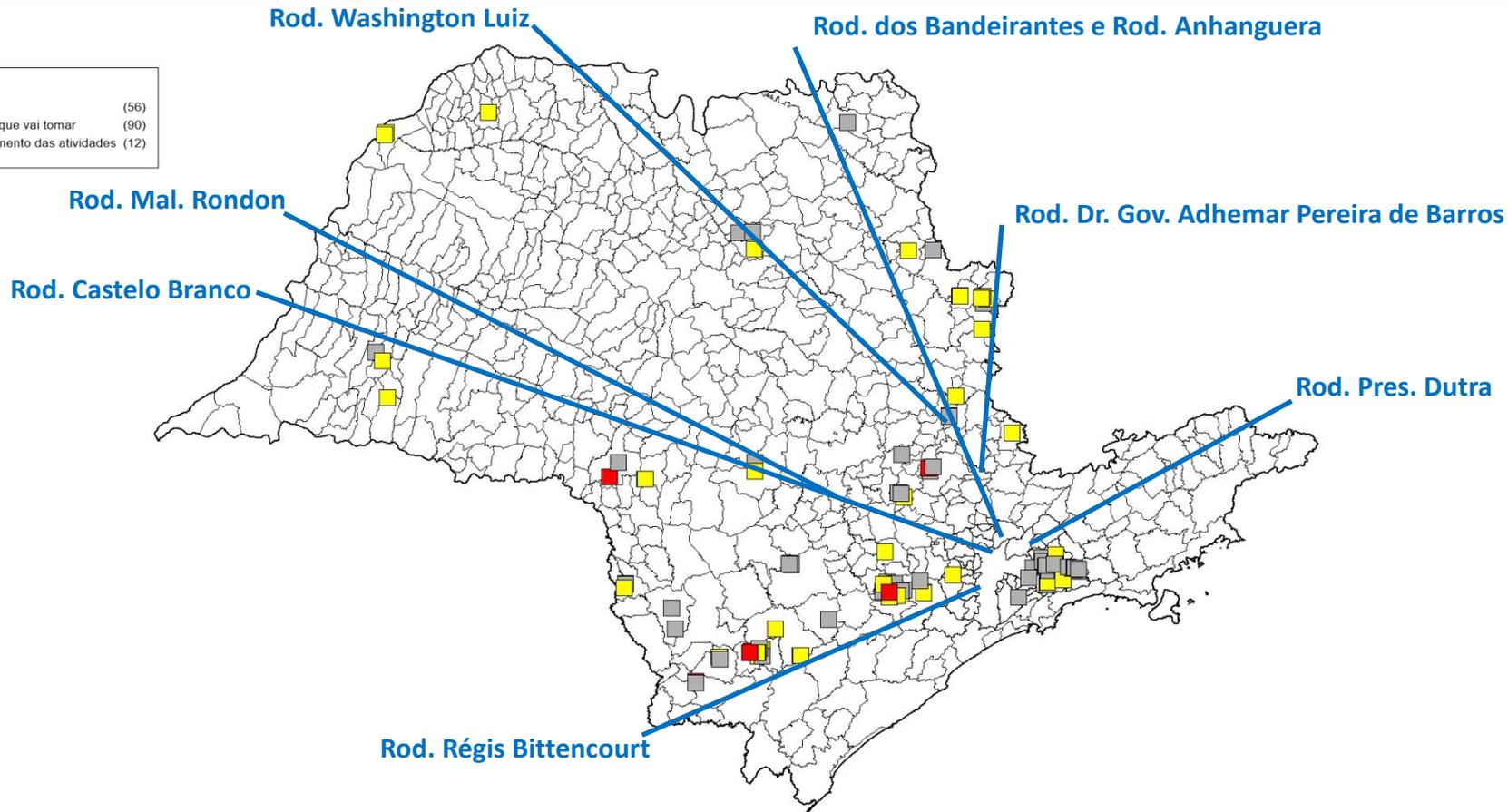
Base: 158 entrevistas



Distribuição por Estágio de Desenvolvimento

(quem está em dúvida, em estágio de mudança ou de fechamento)

FASE DO NEGÓCIO	
2 - Em mudança	(56)
3 - De dúvida sobre o rumo que vai tomar	(90)
4 - De fechamento/ encerramento das atividades	(12)



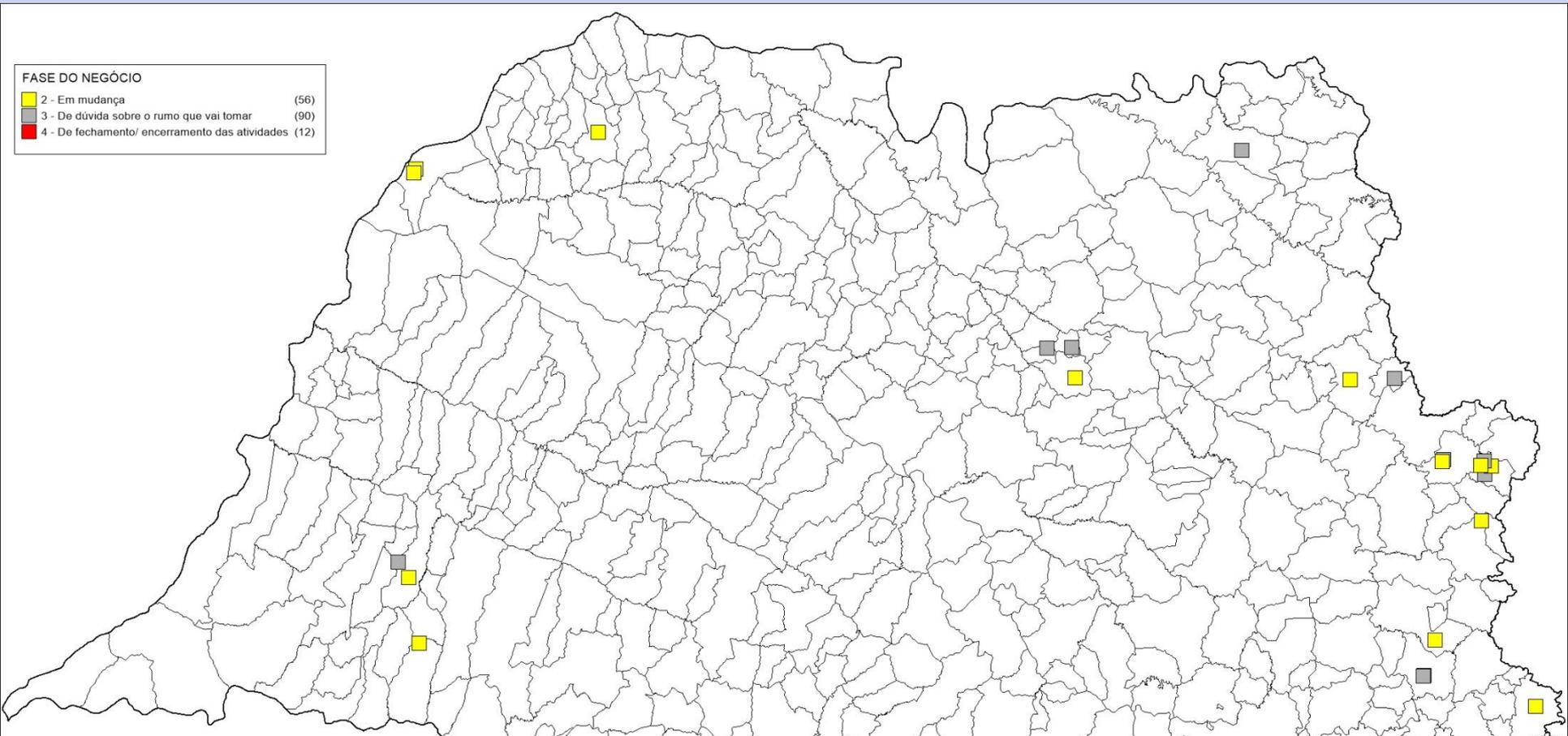
600 ENTREVISTAS 45 MUNICÍPIOS



Distribuição por Estágio de Desenvolvimento

(quem está em dúvida, em estágio de mudança ou de fechamento)

Aproximação



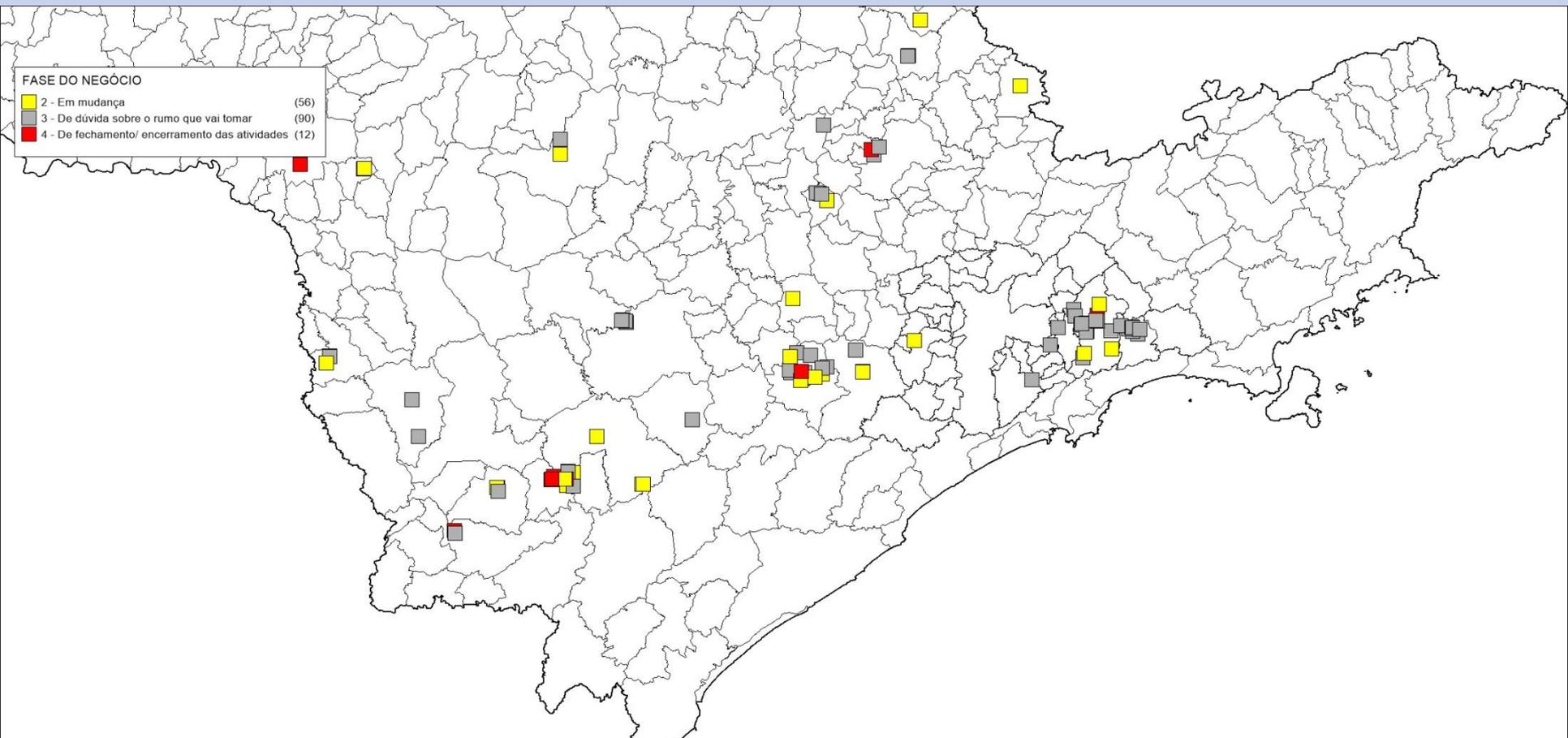
600 ENTREVISTAS
45 MUNICÍPIOS



Distribuição por Estágio de Desenvolvimento

(quem está em dúvida, em estágio de mudança ou de fechamento)

Aproximação



600 ENTREVISTAS
45 MUNICÍPIOS

Momento Presente X Passado X Futuro

Situação do Negócio				
MOMENTO PRESENTE	EXPERIÊNCIA PASSADA	PERSPECTIVA FUTURA	%	
Bem definido (73,7%)				
Dúvida (15,0%)	Positivo (9,0%)	Crescer	3,3%	
		Manter	4,7%	
		Reduzir	1,0%	
	Negativo (6,0%)	Crescer	1,8%	
		Manter	2,7%	
		Reduzir	1,5%	
	Transição (9,3%)	Positivo (7,3%)	Crescer	3,2%
			Manter	3,8%
			Reduzir	0,3%
Negativo (2,%)		Crescer	0,8%	
		Manter	0,8%	
		Reduzir	0,3%	
Fechamento (2,0%)	Positivo (0,3%)	Crescer	0,3%	
		Manter	0,0%	
		Reduzir	0,0%	
	Negativo (1,7%)	Crescer	0,0%	
		Manter	0,7%	
		Reduzir	1,0%	

24,3%

O que ofertar ?

- Fontes de informação setorial e local, que ajudem a definir os caminhos a tomar.
- Suporte para o entendimento do microambiente (concorrentes, parceiros, fornecedores e clientes).
- Suporte em análises mercadológicas.
- Subsídios que permitam dar autonomia, segurança e gerar mudanças no comportamento de gestão dono de negócio rural (DE estático PARA dinâmico).

Como comunicar?

- Entender o problema sem julgamento.
- Desmistificar a dificuldade de gerir um negócio rural, sendo didático, objetivo, empático e usando uma linguagem simples e autêntica.
- Gerar, oportunidade de compreensão e cooperação mútua.

Penetração: quantificar a presença de cada cultura estudada, no total das propriedades rurais entrevistadas.

$$\frac{\text{Total de citações de cada cultura estudada MENOS a cota prevista}}{\text{Total das propriedades rurais entrevistadas}} \times 100$$

Faturamento: levantar a participação relativa do faturamento de cada cultura estudada no total da propriedade rural

$$\frac{\sum \text{dos faturamentos relativos de cada cultura}}{\text{Total de citações de cada cultura na amostra}} \times 100$$

Tamanho: Mensurar o tamanho total das propriedades das quais as culturas plantadas foram selecionadas.

Média Ponderada do Tamanho Total das Propriedades

Área Plantada: levantar a participação relativa da área plantada de cada cultura estudada no total da propriedade rural

$$\frac{\sum \text{da área destinada a cada cultura}}{\sum \text{da área total das propriedades}} \times 100$$

Média de Culturas Plantadas: Identificar a média de culturas plantadas em cada propriedade.

Média culturas plantadas em cada propriedade

Os resultados apresentados a seguir estão ordenados do maior para o menor índice de penetração



Alface

- Penetração: 31%
- Faturamento: 33%
- Tamanho: 7,1 ha
- Área plantada: 4 ha
- Média Culturas: 5,5



Repolho

- Penetração: 23%
- Faturamento: 17%
- Tamanho: 11,8 ha
- Área plantada: 3,6 ha
- Média Culturas: 4,9



Brócolis

- Penetração: 22%
- Faturamento: 17%
- Tamanho: 5,7 ha
- Área plantada: 1 ha
- Média Culturas: 5,0



Couve

- Penetração: 21%
- Faturamento: 24%
- Tamanho: 7,8 ha
- Área plantada: 2 ha
- Média Culturas: 4,8



Salsa

- Penetração: 18%
- Faturamento: 19%
- Tamanho: 6,6 ha
- Área plantada: 2,1 ha
- Média Culturas: 4,3



Coentro

- Penetração: 18%
- Faturamento: 17%
- Tamanho: 4,9 ha
- Área plantada: 3,3 ha
- Média Culturas: 4,9



Milho

- Penetração: 17%
- Faturamento: 29%
- Tamanho: 11,2 ha
- Área plantada: 3,2 ha
- Média Culturas: 4,2



Couve-Flor

- Penetração: 14%
- Faturamento: 16%
- Tamanho: 8,7 ha
- Área plantada: 3,6 ha
- Média Culturas: 5,3



Abobrinha

- Penetração: 15%
- Faturamento: 17%
- Tamanho: 4,9 ha
- Área plantada: 1 ha
- Média Culturas: 4,6



Tomate

- Penetração: 11%
- Faturamento: 40%
- Tamanho: 7,8 ha
- Área plantada: 2,4 ha
- Média Culturas: 3,0

Base: 600 entrevistas

F5. Quais atividades deste cartão você CRIA/ PRODUZ e VENDE neste negócio rural? RM - Mostrar Cartão

F6. Nos últimos 12 meses, como se dividiu o faturamento total nessas atividades. As respostas devem somar 100%, OK?

Os resultados apresentados a seguir estão ordenados do maior para o menor índice de penetração



Cebolinha

- Penetração: 11%
- Faturamento: 17%
- Tamanho: 6,2 ha
- Área plantada: 2,6 ha
- Média Culturas: 4,9



Pimentão

- Penetração: 10%
- Faturamento: 27%
- Tamanho: 6,3 ha
- Área plantada: 1,8 ha
- Média Culturas: 3,5



Pepino

- Penetração: 11%
- Faturamento: 25%
- Tamanho: 5,7 ha
- Área plantada: 1 ha
- Média Culturas: 3,5



Cenoura

- Penetração: 9%
- Faturamento: 19%
- Tamanho: 12,4 ha
- Área plantada: 4,1 ha
- Média Culturas: 4,8



Vagem

- Penetração: 9%
- Faturamento: 28%
- Tamanho: 7,3 ha
- Área plantada: 1,5 ha
- Média Culturas: 4,0



Cebola

- Penetração: 7%
- Faturamento: 47%
- Tamanho: 17,8 ha
- Área plantada: 7,7 ha
- Média Culturas: 2,2



Berinjela

- Penetração: 6%
- Faturamento: 32%
- Tamanho: 12,2 ha
- Área plantada: 2,1 ha
- Média Culturas: 2,9



Batata-Doce

- Penetração: 5%
- Faturamento: 48%
- Tamanho: 20,7 ha
- Área plantada: 4,1 ha
- Média Culturas: 2,8



Quiabo

- Penetração: 3%
- Faturamento: 25%
- Tamanho: 9,2 ha
- Área plantada: 2 ha
- Média Culturas: 4,1



Batata-Inglesa

- Penetração: 1%
- Faturamento: 50%
- Tamanho: 20,3 ha
- Área plantada: 7,4 ha
- Média Culturas: 2,9

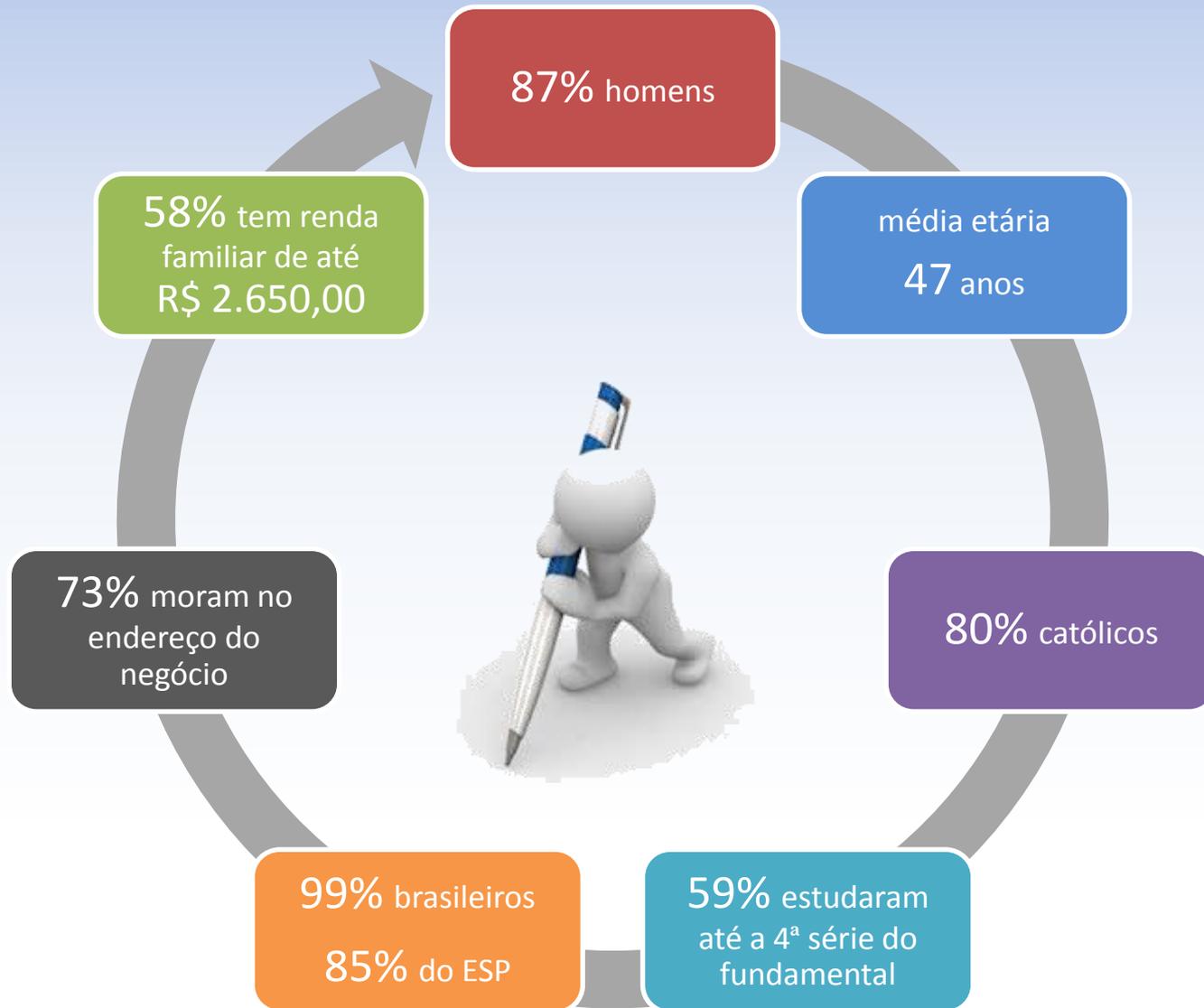
Perfil do Olericultor Paulista



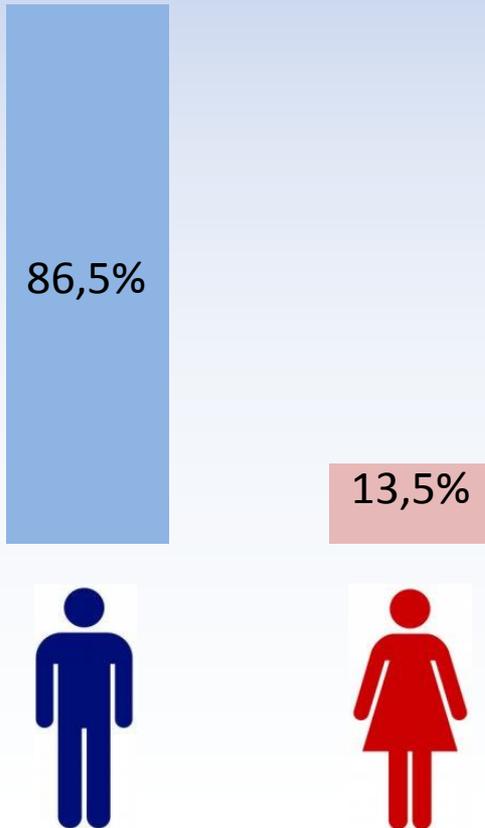


Perfil do Olericultor

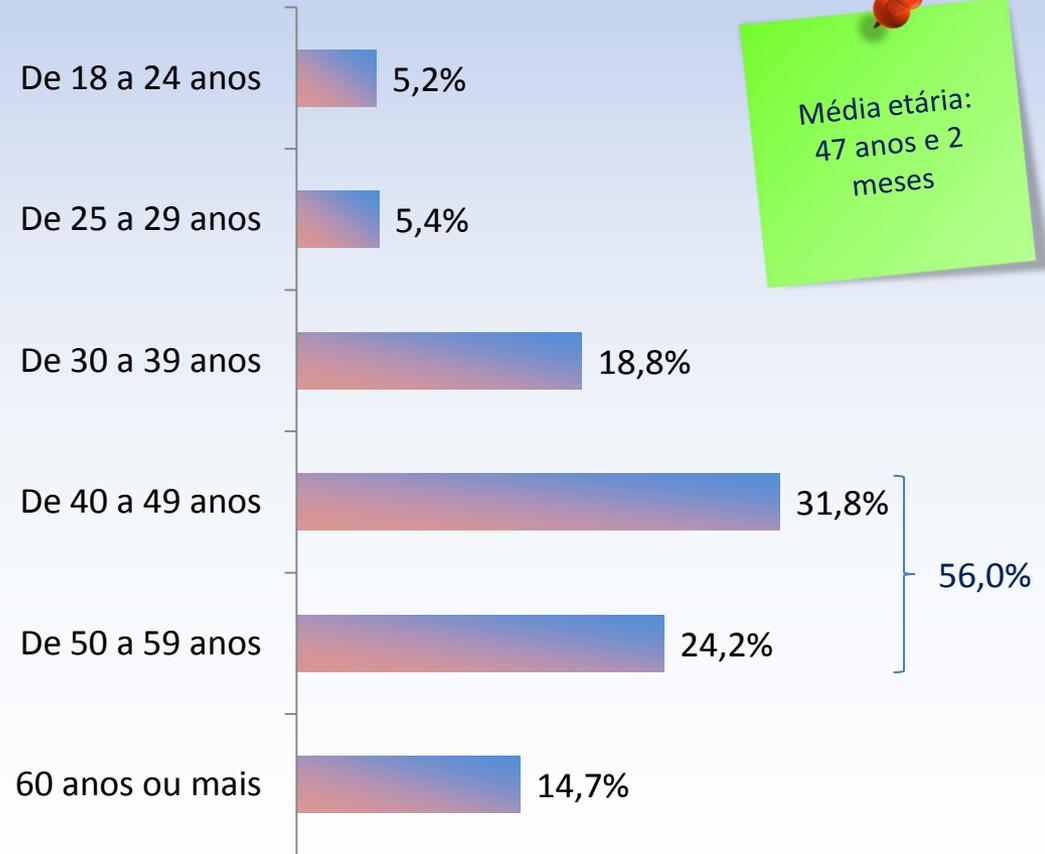
(Visão Geral)



Sexo



Idade

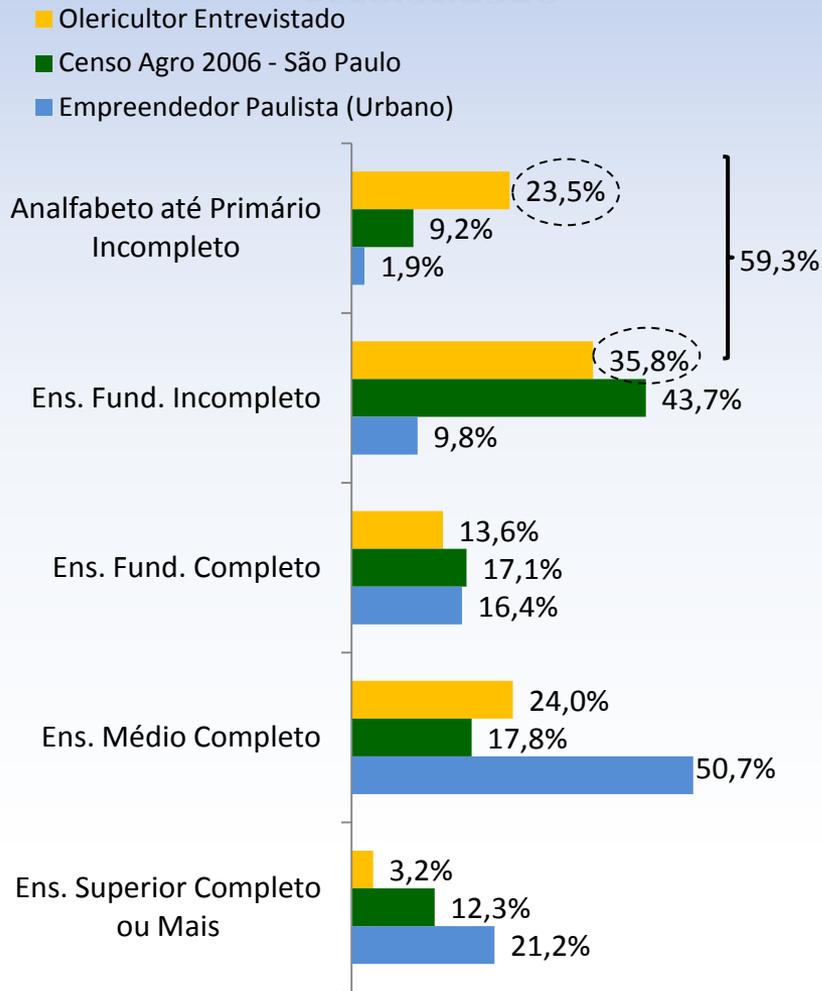


*“Os jovens não querem mais trabalhar na roça...”
Produtor de Folhosas - Pesquisa Qualitativa*

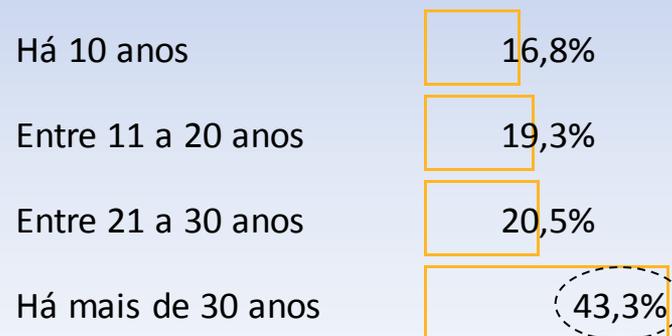
Base: 600 entrevistas

PE1. Sexo do entrevistado. RU – Espontânea
F1. Qual a sua idade? RU – Espontânea

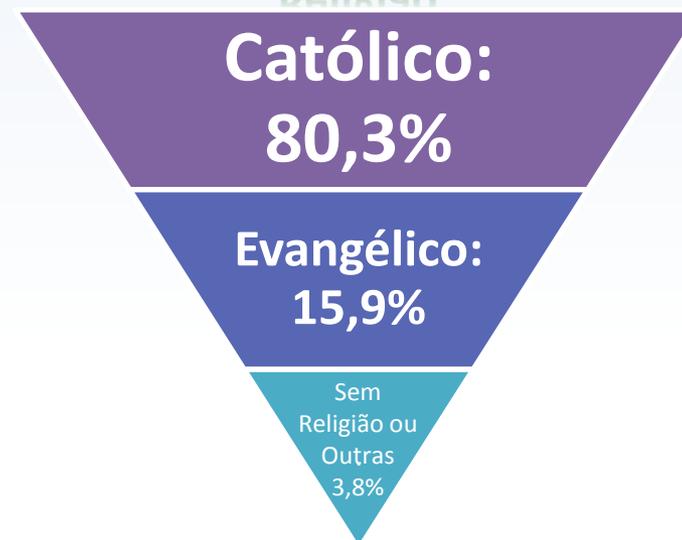
Escolaridade



Último ano de Estudo



Religião



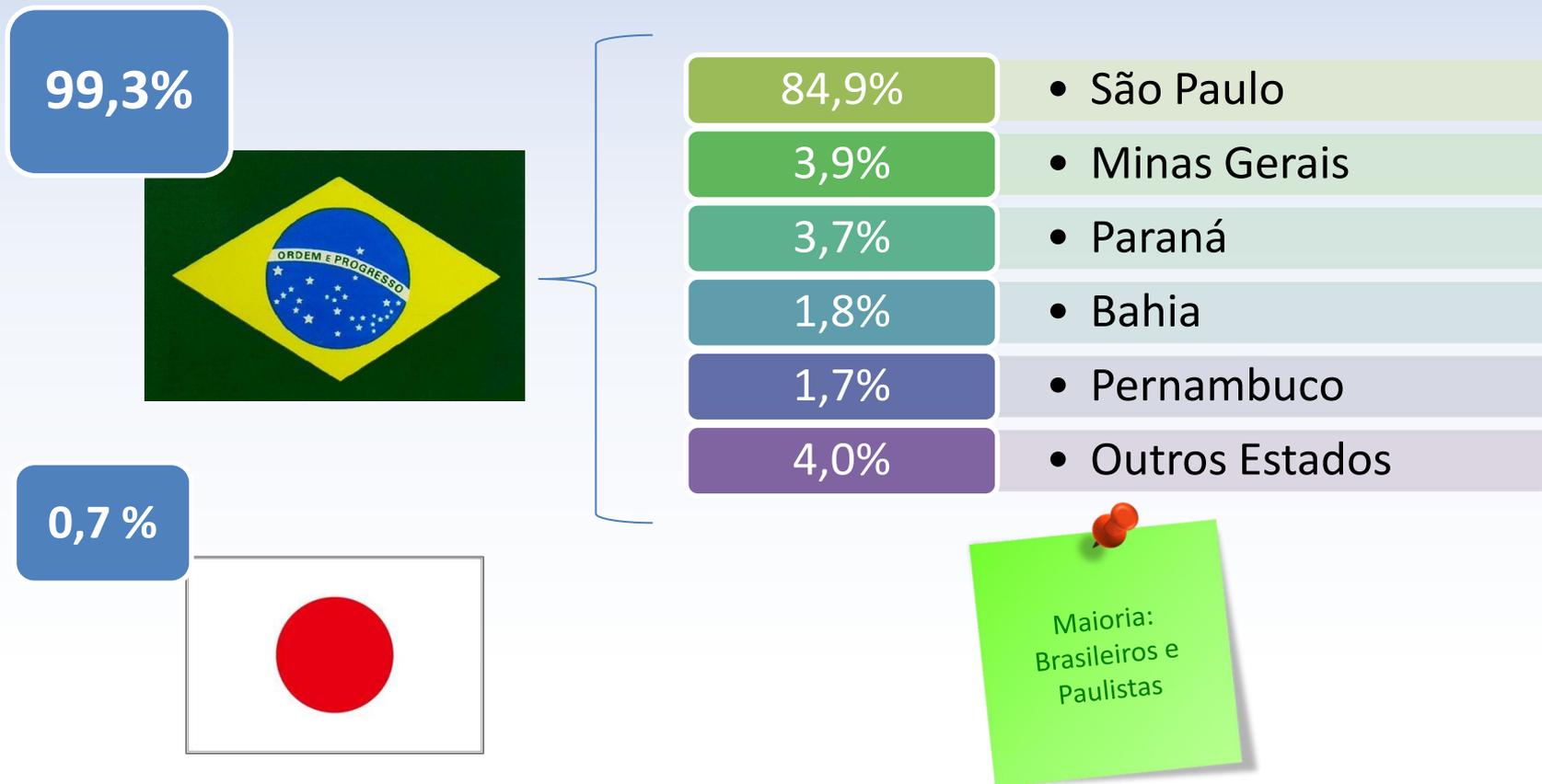
Fontes: IBGE – Censo Agropecuário 2006 e Sebrae -SP

Base: 600 entrevistas

PE4. Qual é a sua religião? RU – Espontânea

PE9. Qual é a sua escolaridade? E PE10. E qual foi o seu último ano de estudo formal? Espontânea

Local de Nascimento do Olericultor



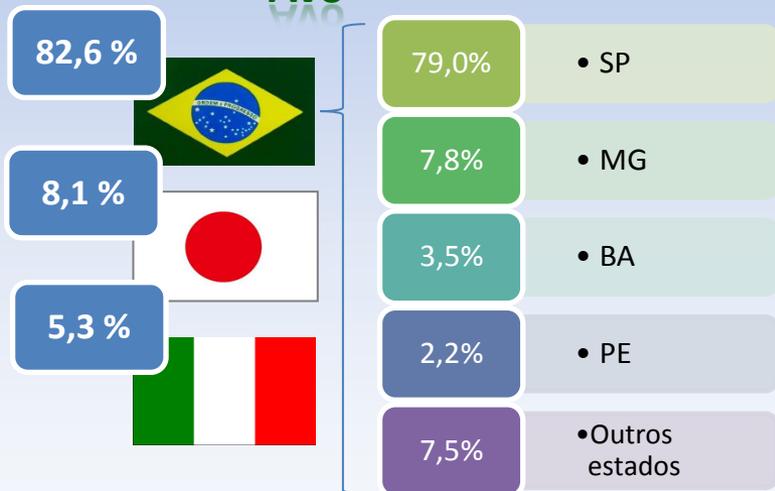
Base: 600 entrevistas

PE5. Onde você nasceu? E os seus pais e avós nasceram? Espontânea

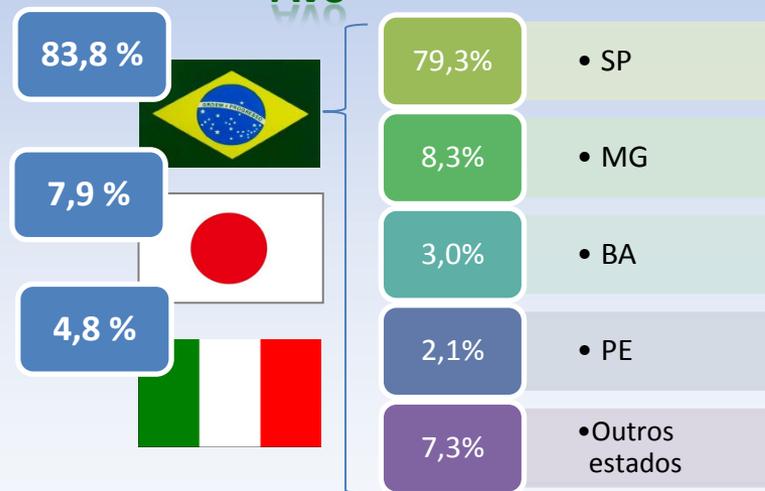
Nacionalidade e Estado Natal

(países e estados mais citados)

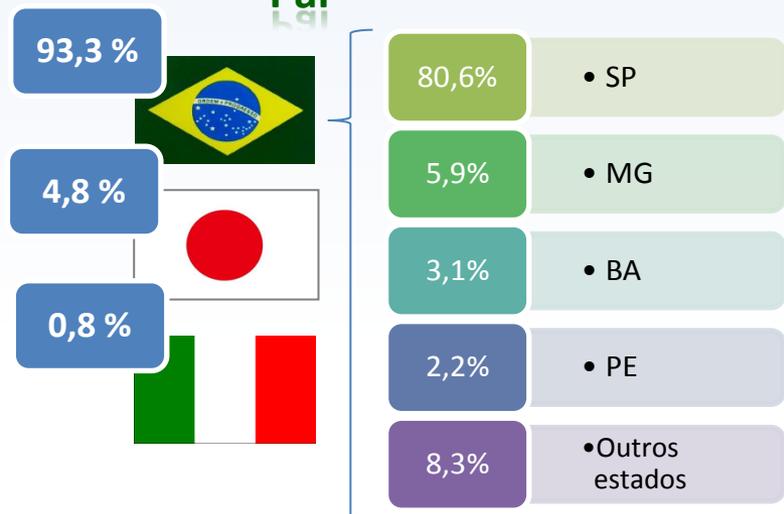
Avô



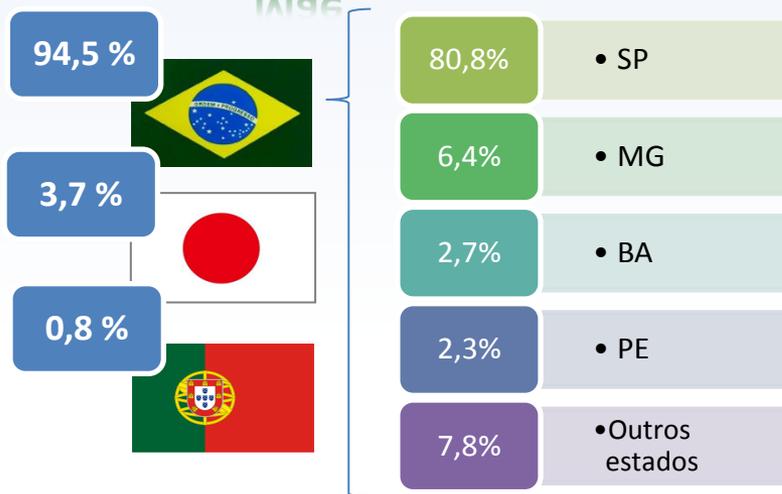
Avó



Pai



Mãe



Maioria: Famílias Brasileiras e Paulistas.

Árvore Genealógica do Olericultor

79,0%	• SP
7,8%	• MG
3,5%	• BA
2,2%	• PE
7,5%	•Outras UF

Avô

82,6 %	
8,1 %	
5,3 %	

Avó

83,8 %	
7,9 %	
4,8 %	

79,3%	• SP
8,3%	• MG
3,0%	• BA
2,1%	• PE
7,3%	•Outras UF

80,6%	• SP
5,9%	• MG
3,1%	• BA
2,2%	• PE
8,3%	•Outras UF

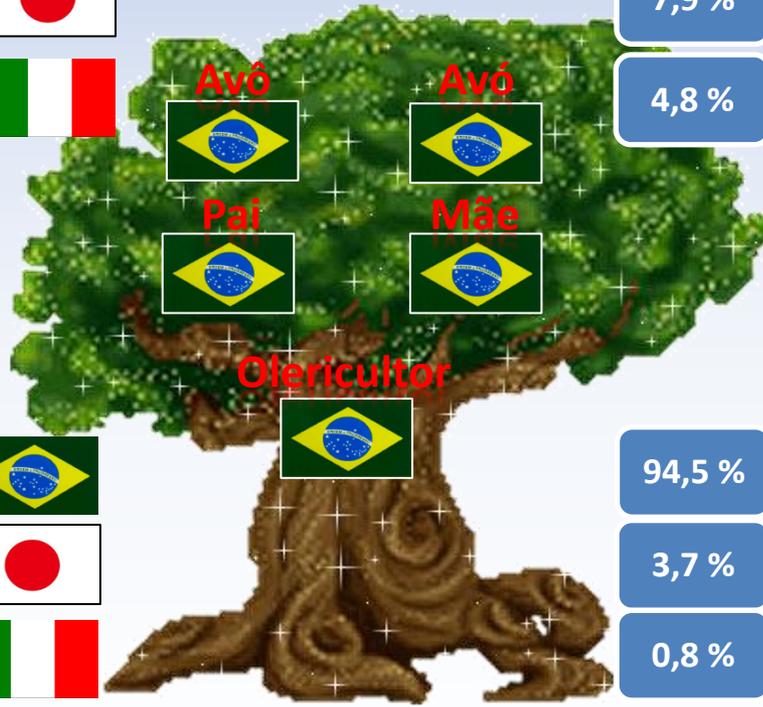
Pai

93,3 %	
4,8 %	
0,8 %	

Mãe

94,5 %	
3,7 %	
0,8 %	

80,8%	• SP
6,4%	• MG
2,7%	• BA
2,3%	• PE
7,8%	•Outras UF

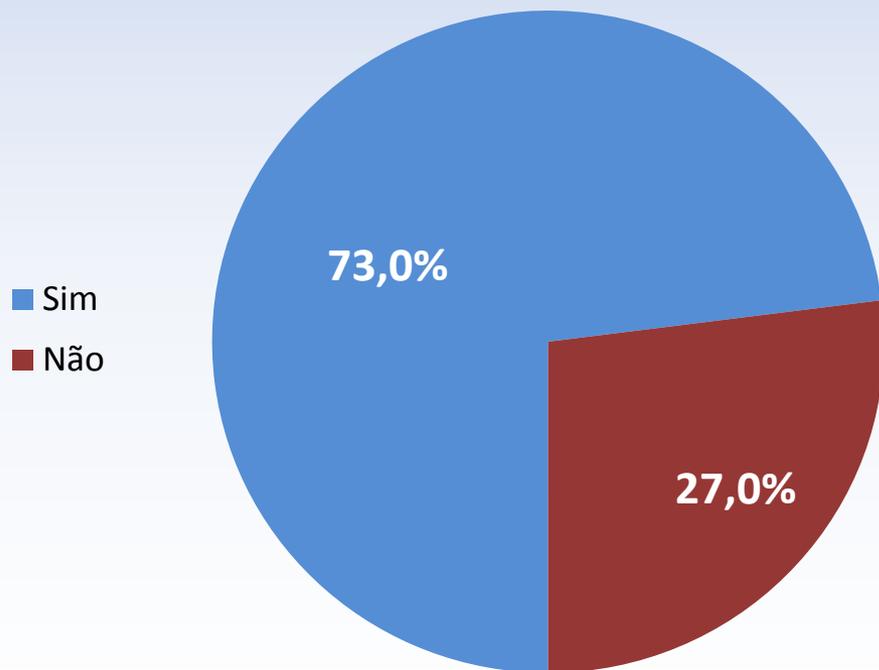


Olericultor

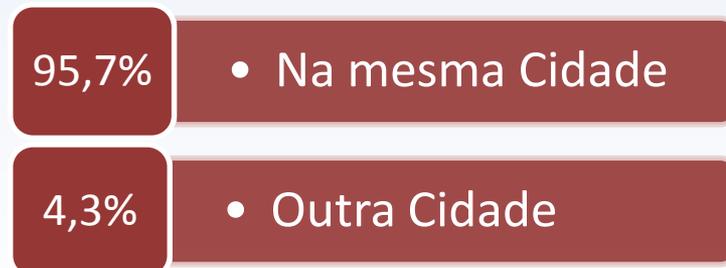
99,3 %		84,9 %	• SP
		3,9%	• MG
		3,7%	• PR
		1,8%	• BA
0,3 %		1,7%	• PE
		4,0%	• Outros

3 gerações de brasileiros paulistas.

Trabalho no local de residência



Maioria:
Mora e trabalha no
mesmo local ou
cidade



└─┬─> Cidades até 50 Km.

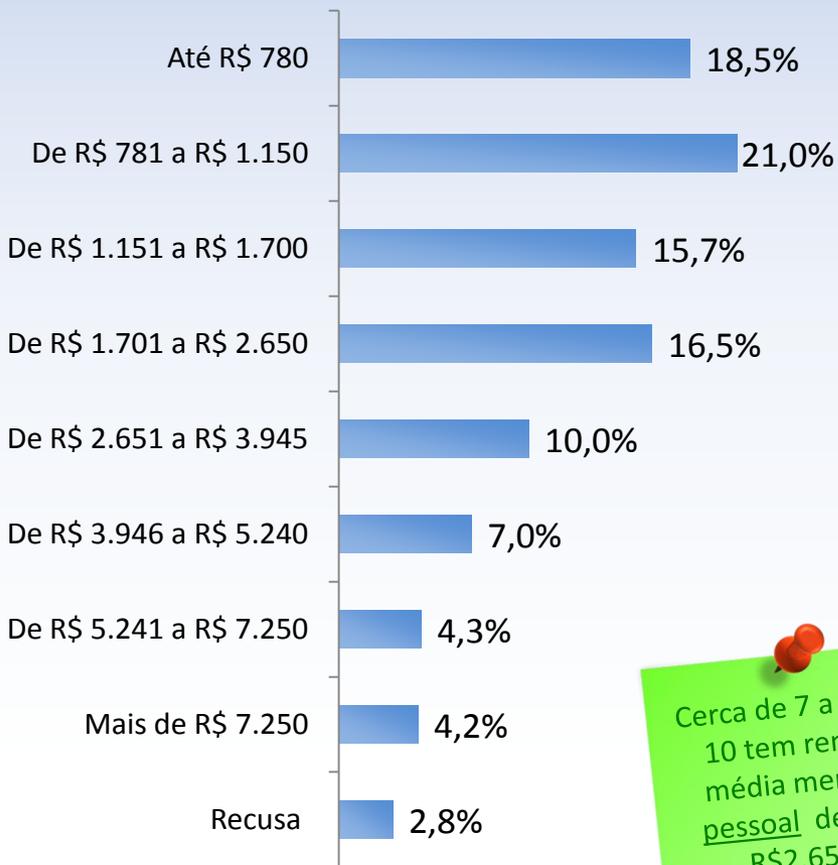
Base: 600 entrevistas

Base: 162 entrevistas

PE2. Você mora no mesmo endereço deste negócio rural? E PE3. É na mesma cidade? Se não: Qual Cidade? RU – Espontânea

Renda Pessoal e Familiar do Olericultor

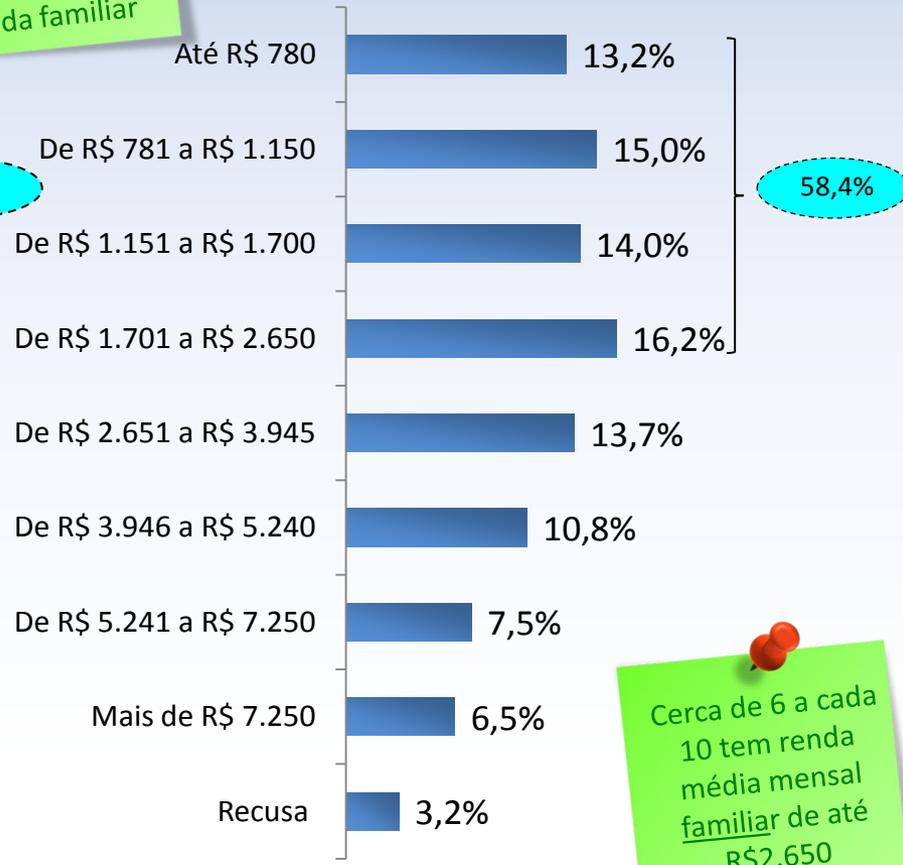
Renda Pessoal



71,7%

Cerca de 7 a cada 10 tem renda média mensal pessoal de até R\$2.650

Renda Familiar



58,4%

Cerca de 6 a cada 10 tem renda média mensal familiar de até R\$2.650

Inferre-se que a renda pessoal do entrevistado tem grande contribuição na renda familiar

Base: 600 entrevistas

PE6. Você poderia informar qual foi a média da renda mensal familiar em 2012? E a renda pessoal? RU - Mostrar cartão

Perfil do Olericultor

(visão geral)



Penetração = Alface está em
1/3 dos negócios

**Os homens
são maioria**

Masculino = 87%
Feminino = 14%

Tempo mediano de afastamento
dos estudos = 27 anos

**6 em cada 10 não completou
o ensino fundamental**

Tempo mediano de existência
do negócio = 19 anos

Nacionalidade e estado
natal = Maioria
Brasileiros e Paulistas

Negócio familiar = 55%

Não tem empregados = 73%
Nº médio de empregados = 3,1
Empregados com registro = Em 16% das propriedades – Média de 5 empregados.
Pessoas da família trabalhando = Em 40% das propriedades – Média de 2,4 pessoas.

Razão para iniciar o negócio
(atividade) = 40% identificou
como uma boa área para
investir

Área plantada = 3 ha por
cultura

Média de olerícolas
plantadas = 4

Descendência 1ª
geração = Paulista

Descendência 2ª
geração = Paulista

**Faixa de tempo de
existência
predominante =
1 a 10 anos (34%)**

Não tem sócios =
98%

Faixa de Renda Pessoal = 21%
De R\$781 a R\$1.150

Sucessão familiar = 73% dos negócios

Ciclo de vida atual do negócio = 45%
“Juventude” ou Maturidade”

Religião = 80%
Católicos

Local de residência =
73% mora no negócio

Mediana de idade = 47 anos
De 40 a 59 anos = 56%

Faixa de Renda Familiar =
16% De R\$1.701 a R\$2.650

**6 a cada 10 tem renda média
mensal familiar de até
R\$2.650**

**7 a cada 10 tem renda
média mensal de até
R\$2.650**

Necessidade = 19% ←
Desejo/vontade vocação = 20% ← **80%**
Contingência/exigência = 7%
Casualidade = 11%
Oportunidade = 41% ←
Impulso = 2%

Momento Presente = 74%
bem definido

Momento Passado = 83%
positivo

Momento Futuro = 53% de
Crescimento

**O desejo/vontade são os
principais motivadores iniciais**

Tipo de posse do negócio = 14 anos

Faturamento bruto anual = 81%
Até 60 mil reais/ano

Personalidade e Temperamento do Olericultor





Personalidade e Temperamento do Olericultor

visão geral

Abordagem Junguiana

Visão de Keirsey-Bates

Visão de Myers-Briggs



Preferências individuais que compõem a **personalidade** e o **temperamento** do olericultor



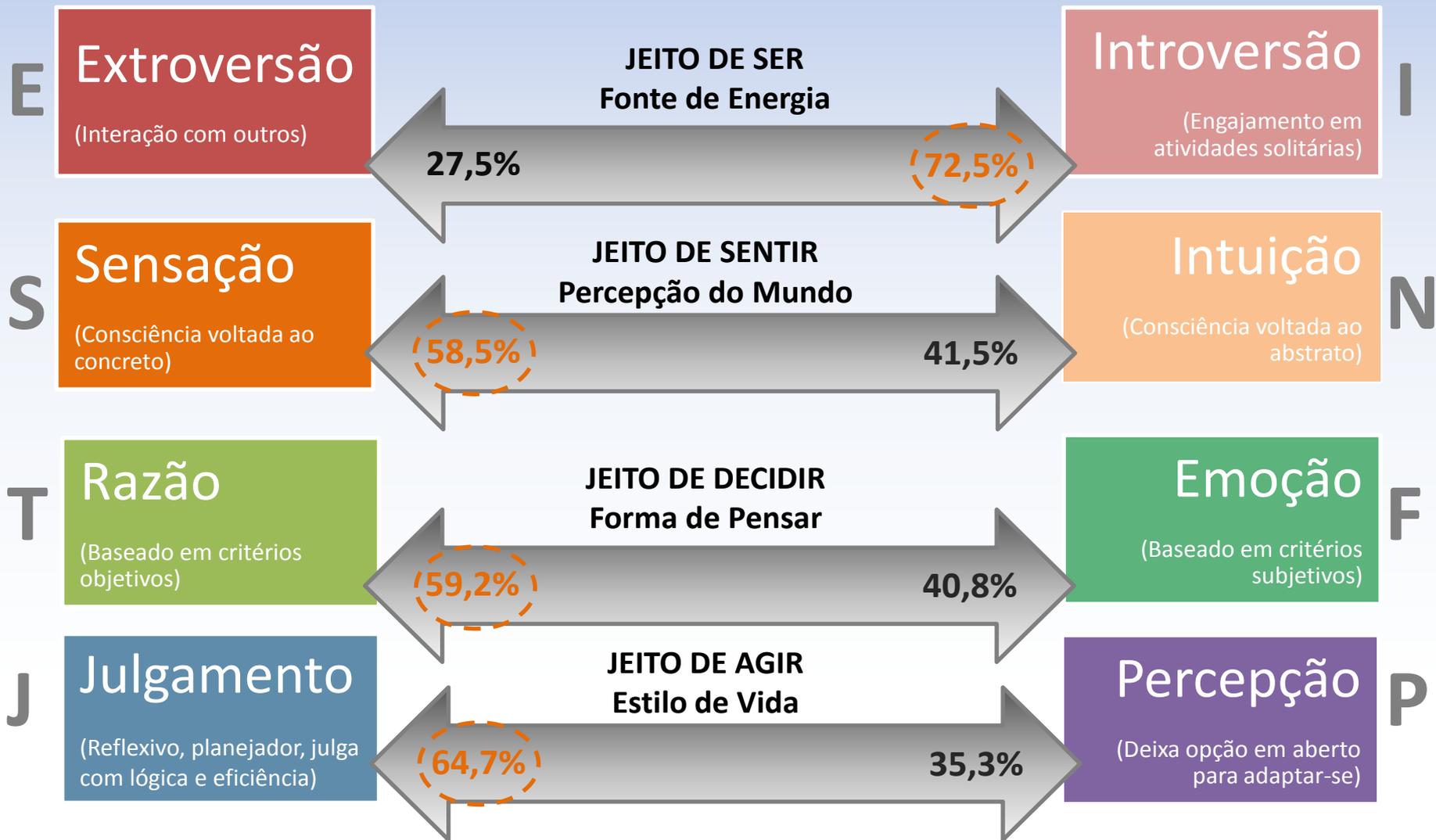
Personalidade e Temperamento do Olericultor

(analogia)



Personalidade e Temperamento do Olericultor

(preferências)

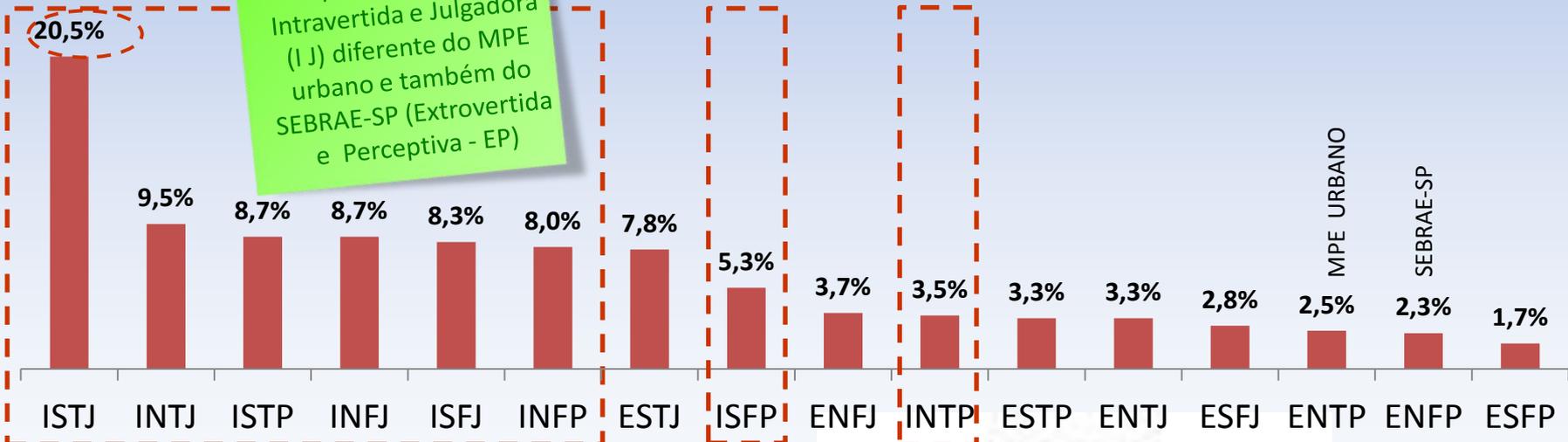


Base: 600 entrevistas

18. Vou ler algumas frases, por gentileza, responda em termos de quem você é HOJE, e não de quem gostaria de ser no futuro. Para cada dupla de frases que vou ler escolha aquela que melhor representa seu jeito de ser. Você diria que... RU - por item

Personalidade e Temperamento do Olericultor

O MPE da olericultura demonstra ter personalidade Intravertida e Julgadora (I J) diferente do MPE urbano e também do SEBRAE-SP (Extrovertida e Perceptiva - EP)



ISTJ: Factuais, Meticulosos, Sistemáticos, Confiáveis, Constantes, Práticos Organizados, Realistas Fiéis ao dever, Sensatos e Cuidadosos

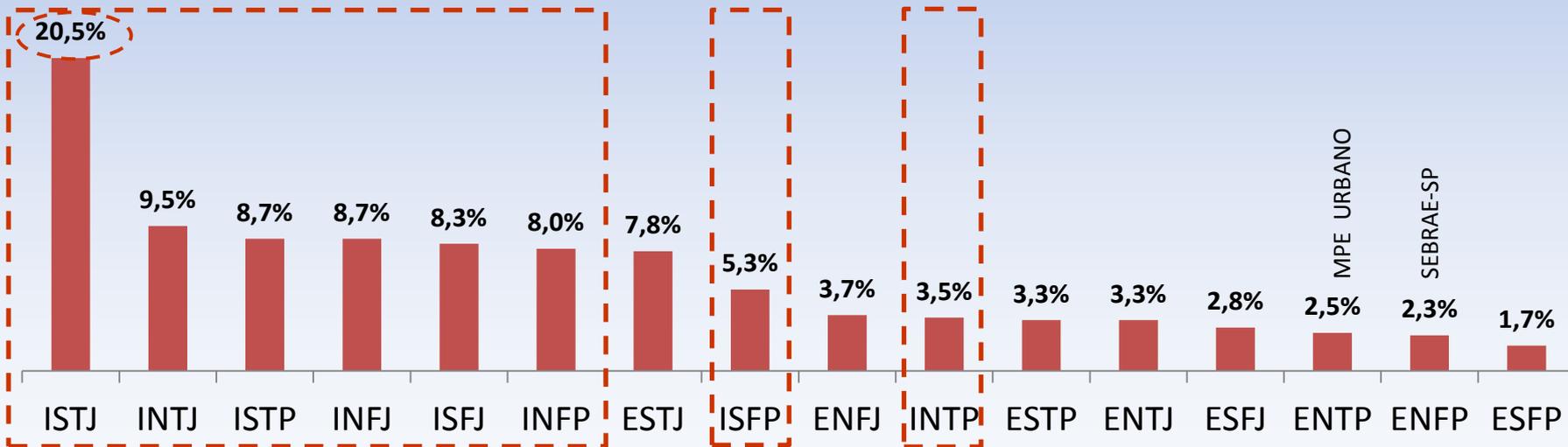
Os olericultores têm a sensibilidade e o raciocínio (ST) como traço de temperamento



Base: 600 entrevistas

18. Vou ler algumas frases, por gentileza, responda em termos de quem você é HOJE, e não de quem gostaria de ser no futuro. Para cada dupla de frases que vou ler escolha aquela que melhor representa seu jeito de ser. Você diria que... RU - por item

Personalidade e Temperamento do Olericultor



	ISTJ	INTJ	ISTP	INFJ	ISFJ	INFP	ESTJ	ISFP	ENFJ	INTP	ESTP	ENTJ	ESFJ	ENTP	ENFP	ESFP
Até 60 mil reais	80,2%	87,3%	92,3%	76,9%	63,8%	91,7%	85,1%	78,1%	61,9%	100,0%	65,0%	63,2%	94,1%	86,7%	71,4%	70,0%
De 60 mil reais até 360 mil reais	18,2%	9,1%	7,7%	21,2%	34,0%	8,3%	8,5%	12,5%	38,1%	0,0%	35,0%	31,6%	5,9%	13,3%	14,3%	30,0%
Mais de 360 mil reais	1,7%	3,6%	0,0%	1,9%	2,1%	0,0%	6,4%	9,4%	0,0%	0,0%	0,0%	5,3%	0,0%	0,0%	14,3%	0,0%
NA																

Base: 600 entrevistas

18. Vou ler algumas frases, por gentileza, responda em termos de quem você é HOJE, e não de quem gostaria de ser no futuro. Para cada dupla de frases que vou ler escolha aquela que melhor representa seu jeito de ser. Você diria que... RU - por item

Personalidade e Temperamento do Olericultor



		Sensação Consciência voltada ao concreto 58%		Intuição Consciência voltada ao abstrato 42%	
		Razão (Thinking) Baseado em critérios objetivos 40%	Emoção (Feeling) Baseado em critérios subjetivos 18%	Emoção (Feeling) Baseado em critérios subjetivos 23%	Razão (Thinking) Baseado em critérios objetivos 19%
		ST	SF	NF	NT
Introvertido Voltado para dentro 72%	I__J 47%	ISTJ - O inspetor 20,5%	ISFJ - O protetor 8,3%	INFJ - O conselheiro 8,7%	INTJ - O cérebro mestre 9,5%
	I__P 25%	ISTP - O artífice 8,7%	ISFP - O compositor 5,3%	INFP - O questionador 8,0%	INTP - O arquiteto 3,5%
Extrovertido Voltado para fora 28%	E__P 10%	ESTP - O promotor 3,3%	ESFP - O artista 1,7%	ENFP - O defensor 2,3%	ENTP - O inventor 2,5%
	E__J 18%	ESTJ - O supervisor 7,8%	ESFJ - O provedor 2,8%	ENFJ - O professor 3,7%	ENTJ - O marechal 3,3%

Olericultor

Base: 600 entrevistas

18. Vou ler algumas frases, por gentileza, responda em termos de quem você é HOJE, e não de quem gostaria de ser no futuro. Para cada dupla de frases que vou ler escolha aquela que melhor representa seu jeito de ser. Você diria que... RU - por item

Personalidade e Temperamento do Olericultor

	Sensação - Consciência voltada ao concreto		Intuição - Consciência voltada ao abstrato	
Introvertido	O inspetor: Controla Bastante detalhista, justo, responsável e prefere reproduzir o conhecimento na prática	O protetor: Cuida Não se habitua a mudanças, prefere a continuidade dos afazeres antes começados	O conselheiro: Guia Tático, estrategista porém depende de pessoas para realização de suas criações, procura trabalhar só em suas reflexões	O cérebro Mestre: Transforma Aprecia a utilização de tecnologias para a construção de suas idéias, por exemplo recursos computacionais e simuladores
	O artifice: Instrumentaliza Grande facilidade de lidar com objetos, atividades manuais e criação	O compositor: Sintetiza Capacidade para inspirar as pessoas através de seu entusiasmo e influencia	O arquiteto: Desenha Procura explorar os temas da vida em suas obras, porém bastante conscientes	O questionador: Pesquisa Procura refletir racionalmente sobre assuntos de interesse; bastante objetivo, avalia e cria hipóteses sobre fatos ocorridos, verificando-as posteriormente
Extrovertido	O promotor: Convence Faz acontecer, boa comunicação, aventureiro	O artista: Envolve Divertido, procura não realizar suas atividades sozinho, possui boa comunicação, porém bastante subjetivo em suas decisões	O defensor: Motiva Comunicam-se sem dificuldade, dando significado a hipóteses, ou seja, buscam âncoras entre hipóteses (abstrato) e o mundo real	O inventor: Concebe Criativo e audacioso, porém, bastante realista
	O supervisor: Organiza Coordena os procedimentos ordenadamente, tende a buscar soluções diversas, bom líder	O provedor: Concilia Bastante sociável, interativo, gosta de harmonizar e conscientizar os seus, é bastante organizado nas suas tarefas	O professor: Educa Não aventureiro, procura agir de acordo com uma lista de afazeres, baseia-se nos acontecimentos do mundo exterior para relacionar assuntos abordados e compreender o contexto	O marechal: Mobiliza Boa comunicação, consegue dirigir um grupo de pessoas, é líder e estrategista, lógico e organizado

Base: 600 entrevistas

18. Vou ler algumas frases, por gentileza, responda em termos de quem você é HOJE, e não de quem gostaria de ser no futuro. Para cada dupla de frases que vou ler escolha aquela que melhor representa seu jeito de ser. Você diria que... RU - por item

Personalidade e Temperamento do Olericultor

TEMPERAMENTO → É o aspecto inato da personalidade

GUARDIÃO: inteligência lógica

Prefere atividades cooperativas (senso de comunidade/pertencimento a grupo social).
Orienta-se por experiências passadas (vivências).
Confia em hierarquia e autoridade (foco em normas, padrões e responsabilidade).
Gosta de coisas estruturadas, estáveis, seguras e em seqüência.
Busca aplicações práticas para as coisas que aprende.

ARTESÃO: inteligência tática

Valoriza a estética (arte e natureza).
Confia em seus impulsos e gosta de agir sob estímulo.
Aprende melhor experimentando e quando enxerga a relevância (resultados práticos das ações).
Gosta de aprendizado aplicado, rápido, variado, com liberdade p/ explorar e agir (sem restrições).

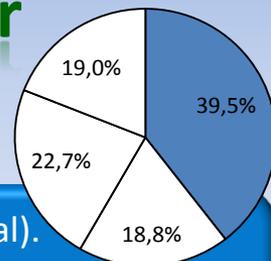
IDEALISTA: inteligência diplomática

Valoriza união, auto-realização e autenticidade.
Gosta de interações colaborativas com enfoque em ética e moralidade.
Confia nas próprias intuições antes de encontrar dados e lógica que as suportem.
Aprende com maior rapidez quando sente empatia pelo professor ou grupo.
Tem sentido de propósito e trabalha por um bem maior (senso de identidade única).

RACIONAL: inteligência estratégica

Valoriza consistência lógica, idéias e precisão lingüística.
Busca progresso (domínio de conceitos, conhecimentos e competência).
Tende a atitudes pragmáticas e utilitárias, com enfoque em tecnologia.
Tende a ser cético (ver para crer).
Tem estilo de aprendizado conceitual e busca conhecer os princípios por trás dos fatos.

Personalidade e Temperamento do Olericultor



Temperamento GUARDIÃO



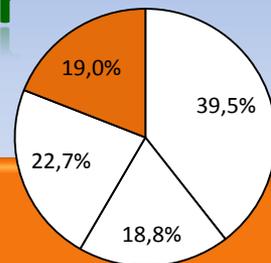
Prefere atividades cooperativas (senso de comunidade/pertencimento a grupo social).
 Orienta-se por experiências passadas (vivências).
 Confia em hierarquia e autoridade (foco em normas, padrões e responsabilidade).
 Gosta de coisas estruturadas, estáveis, seguras e em seqüência.
 Busca aplicações práticas para as coisas que aprende.



Base: 600 entrevistas

18. Vou ler algumas frases, por gentileza, responda em termos de quem você é HOJE, e não de quem gostaria de ser no futuro. Para cada dupla de frases que vou ler escolha aquela que melhor representa seu jeito de ser. Você diria que... RU - por item

Personalidade e Temperamento do Olericultor



Temperamento ARTESÃO



Valoriza a estética (arte e natureza).

Confia em seus impulsos e gosta de agir sob estímulo.

Aprende melhor experimentando e quando enxerga a relevância (resultados práticos das ações).

Gosta de aprendizado aplicado, rápido, variado, com liberdade p/ explorar e agir (sem restrições).

ESTP

3,3%

Promotor



JUIZ

ESFP

1,7%

Artista



ANIMADOR

ISTP

8,7%

Artífice



OPERÁRIO

ISFP

5,3%

Compositor

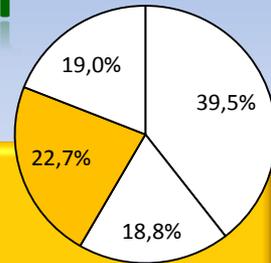


AUTOR

Base: 600 entrevistas

18. Vou ler algumas frases, por gentileza, responda em termos de quem você é HOJE, e não de quem gostaria de ser no futuro. Para cada dupla de frases que vou ler escolha aquela que melhor representa seu jeito de ser. Você diria que... RU - por item

Personalidade e Temperamento do Olericultor



Temperamento IDEALISTA



Valoriza união, auto-realização e autenticidade.
 Gosta de interações com enfoque em ética e moralidade.
 Confia nas próprias intuições antes de encontrar dados e lógica que as suportem.
 Aprende com maior rapidez quando sente empatia pelo professor ou grupo.
 Tem sentido de propósito e trabalha por um bem maior (senso de identidade única).

SEBRAE-SP

ENFP
 2,3%
 Defensor das causas

alegre espontâneo inspirador criativo intuitivo interativo comunicativo imaginativo independente caloroso inquieto entusiasmado colaborativo

JORNALISTA

ENFJ
 3,7%
 Professor

incansável organizado encorajador ouvinte popular prestativo responsável colaborador complacente facilitador incentivador

FACILITADOR

INFJ
 8,7%
 Conselheiro

delicado profundo reservado perseverante motivador estudioso metafórico contributivo atribulado

CONSULTOR

INFP
 8,0%
 Questionador

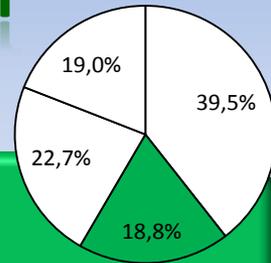
resistente reservado tranquilo inovador conciliador moralista observador compreensivo solidário idealista visão inseguro agradável empenhado

PESQUISADOR

Base: 600 entrevistas

18. Vou ler algumas frases, por gentileza, responda em termos de quem você é HOJE, e não de quem gostaria de ser no futuro. Para cada dupla de frases que vou ler escolha aquela que melhor representa seu jeito de ser. Você diria que... RU - por item

Personalidade e Temperamento do Olericultor

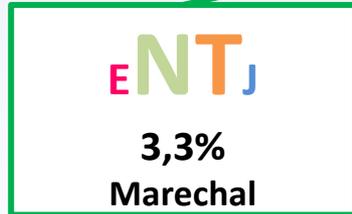


Temperamento RACIONAL

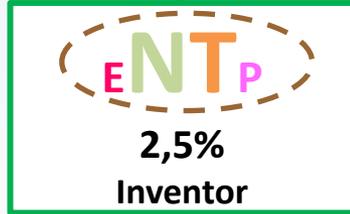


Valoriza consistência lógica, idéias e precisão lingüística.
 Busca progresso (domínio de conceitos, conhecimentos e competência).
 Tende a atitudes pragmáticas e utilitárias, com enfoque em tecnologia.
 Tende a ser cético (ver para crer).
 Tem estilo de aprendizado conceitual e busca conhecer os princípios por trás dos fatos.

MPE Urbano



LIDER



DA CRIAÇÃO



CIENTISTA



DESIGN

Base: 600 entrevistas

18. Vou ler algumas frases, por gentileza, responda em termos de quem você é HOJE, e não de quem gostaria de ser no futuro. Para cada dupla de frases que vou ler escolha aquela que melhor representa seu jeito de ser. Você diria que... RU - por item

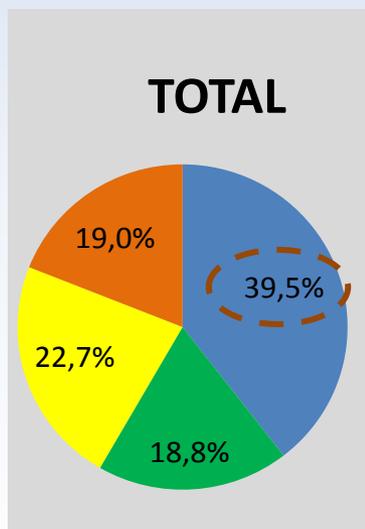


Personalidade e Temperamento do Olericultor



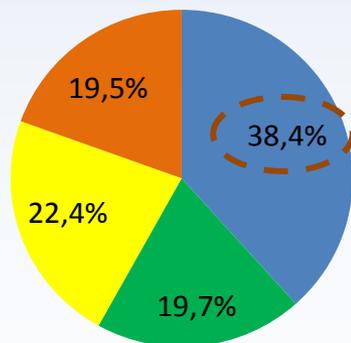
(faturamento X temperamento)

Olericultores: Microempreendedores Guardiões



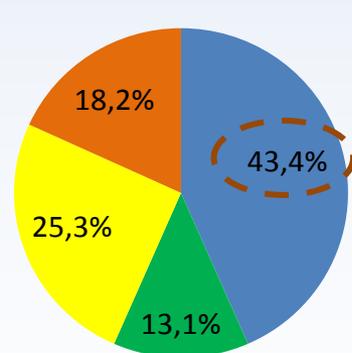
Base Total: 600

Até 60 mil reais



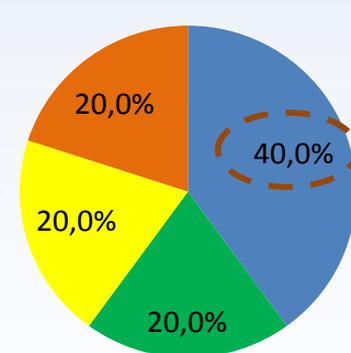
Base: 484

De 60 mil a 360 mil reais



Base: 101

Mais de 360 mil reais



Base: 15

18. Vou ler algumas frases, por gentileza, responda em termos de quem você é HOJE, e não de quem gostaria de ser no futuro. Para cada dupla de frases que vou ler escolha aquela que melhor representa seu jeito de ser. Você diria que... RU - por item



Personalidade e Temperamento do Olericultor



18. Vou ler algumas frases, por gentileza, responda em termos de quem você é HOJE, e não de quem gostaria de ser no futuro. Para cada dupla de frases que vou ler escolha aquela que melhor representa seu jeito de ser. Você diria que... RU - por item

Personalidade e Temperamento do Olericultor

	Total	Até 60 mil reais	De 60 mil a 360 mil reais	Mais de 360 mil reais	
a	Prefere deixar as opções em aberto ao invés de planejar com antecedência [J]	27,2%	27,0%	31,3%	6,7%
	Prefere planejar cuidadosamente com antecedência, por exemplo uma viagem [P]	72,8%	73,0%	68,7%	93,3%
b	Mesmo quando tem muitas coisas para fazer, olha os “detalhes” [S]	76,0%	76,3%	73,7%	80,0%
	Quando tem muitas coisas para fazer, ignora e deixa de lado os “detalhes” [N]	24,0%	23,7%	26,3%	20,0%
c	Toma decisões “baseadas em princípios éticos” [T]	66,8%	70,2%	53,5%	46,7%
	Toma decisões “baseadas em valores e padrões aceitos pela sociedade” [F]	33,2%	29,8%	46,5%	53,3%
d	Quando acha um jeito de fazer alguma coisa, dificilmente muda [J]	42,0%	42,6%	38,4%	46,7%
	É solto (a) e razoavelmente tolerante [P]	58,0%	57,4%	61,6%	53,3%
e	Costuma “fazer antes” e “pensar depois” [E]	15,4%	15,3%	18,2%	0,0%
	Costuma “pensar antes” e “fazer depois” [I]	84,6%	84,7%	81,8%	100,0%
f	Pensa em termos de regras [T]	65,8%	65,4%	66,7%	73,3%
	Pensa em termos de exceções [F]	34,2%	34,6%	33,3%	26,7%
g	Se começar alguma coisa, vai até o fim [J]	89,8%	88,7%	93,9%	100,0%
	Se algo se torna difícil, geralmente desiste e começa outra coisa [P]	10,2%	11,3%	6,1%	0,0%
h	Em reuniões, tende a falar mais do que ouvir [E]	21,3%	21,2%	21,2%	26,7%
	Em reuniões, tende a ouvir mais do que falar [I]	78,7%	78,8%	78,8%	73,3%
i	Prefere histórias que tratam de fatos reais [S]	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	Prefere histórias que tratam de sentimentos e percepções [N]	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
j	Valoriza 'o que é lógico/racional' [T]	70,4%	69,8%	73,7%	66,7%
	Valoriza 'aquilo que importa a sua vontade' [F]	29,6%	30,2%	26,3%	33,3%

Base:

600

484

101

15



Personalidade e Temperamento do Olericultor

(continuação)



	Total	Até 60 mil reais	De 60 mil a 360 mil reais	Mais de 360 mil reais	
k	Fica angustiado ao deixar os problemas se acumularem [J]	79,9%	79,5%	81,8%	80,0%
	Não fica angustiado ao deixar os problemas se acumularem [P]	20,1%	20,5%	18,2%	20,0%
l	Olha 'para fora' para se orientar [E]	58,2%	55,6%	67,7%	80,0%
	Olha 'para dentro' para se orientar [I]	41,8%	44,4%	32,3%	20,0%
m	Segue o que todos costumam fazer [S]	21,2%	23,1%	13,1%	13,3%
	Muda as regras e padrões quando necessário [N]	78,8%	76,9%	86,9%	86,7%
n	Toma decisões rapidamente [J]	43,3%	40,7%	53,5%	60,0%
	Raramente toma decisões apressadamente [P]	56,7%	59,3%	46,5%	40,0%
o	Confia na "competência e na autoridade" [S]	57,2%	55,8%	62,6%	66,7%
	Confia na "percepção e criatividade" [N]	42,8%	44,2%	37,4%	33,3%
p	Acredita que a 'crítica' leva à eficiência [T]	29,1%	30,0%	28,3%	6,7%
	Acredita que o 'apoio' leva à eficiência [F]	70,9%	70,0%	71,7%	93,3%
q	Convida pessoas de fora 'para festas' [E]	42,6%	41,3%	47,5%	53,3%
	Mantém 'as festas' em família [I]	57,4%	58,7%	52,5%	46,7%
r	Gosta que cada um trabalhe sozinho na sua função [S]	25,5%	26,4%	23,2%	13,3%
	Gosta que todos trabalhem em equipe [N]	74,5%	73,6%	76,8%	86,7%
s	Tem como regra: 'a resposta está lá fora - só temos de encontrá-la' [E]	50,6%	51,8%	44,4%	53,3%
	Tem como regra: 'a resposta está aqui dentro - só temos de imaginá-la' [I]	49,4%	48,2%	55,6%	46,7%
t	Incentiva seu pessoal a 'colocar o que pensa em prática' [T]	42,1%	40,9%	44,4%	66,7%
	Incentiva seu pessoal 'fazer o melhor que pode' [F]	57,9%	59,1%	55,6%	33,3%

Base:

600

484

101

15

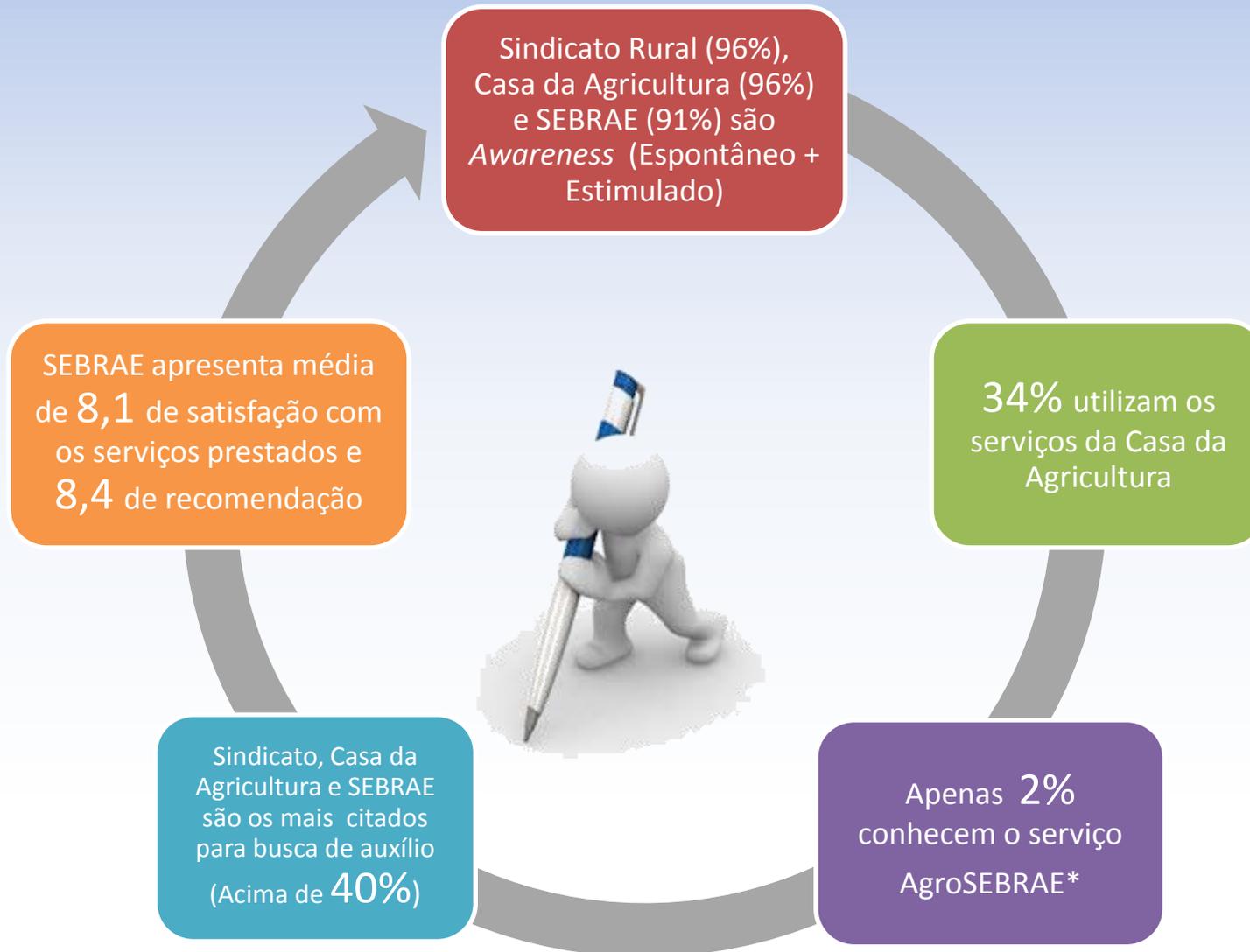
Interação com Organizações que Apoiam Negócios





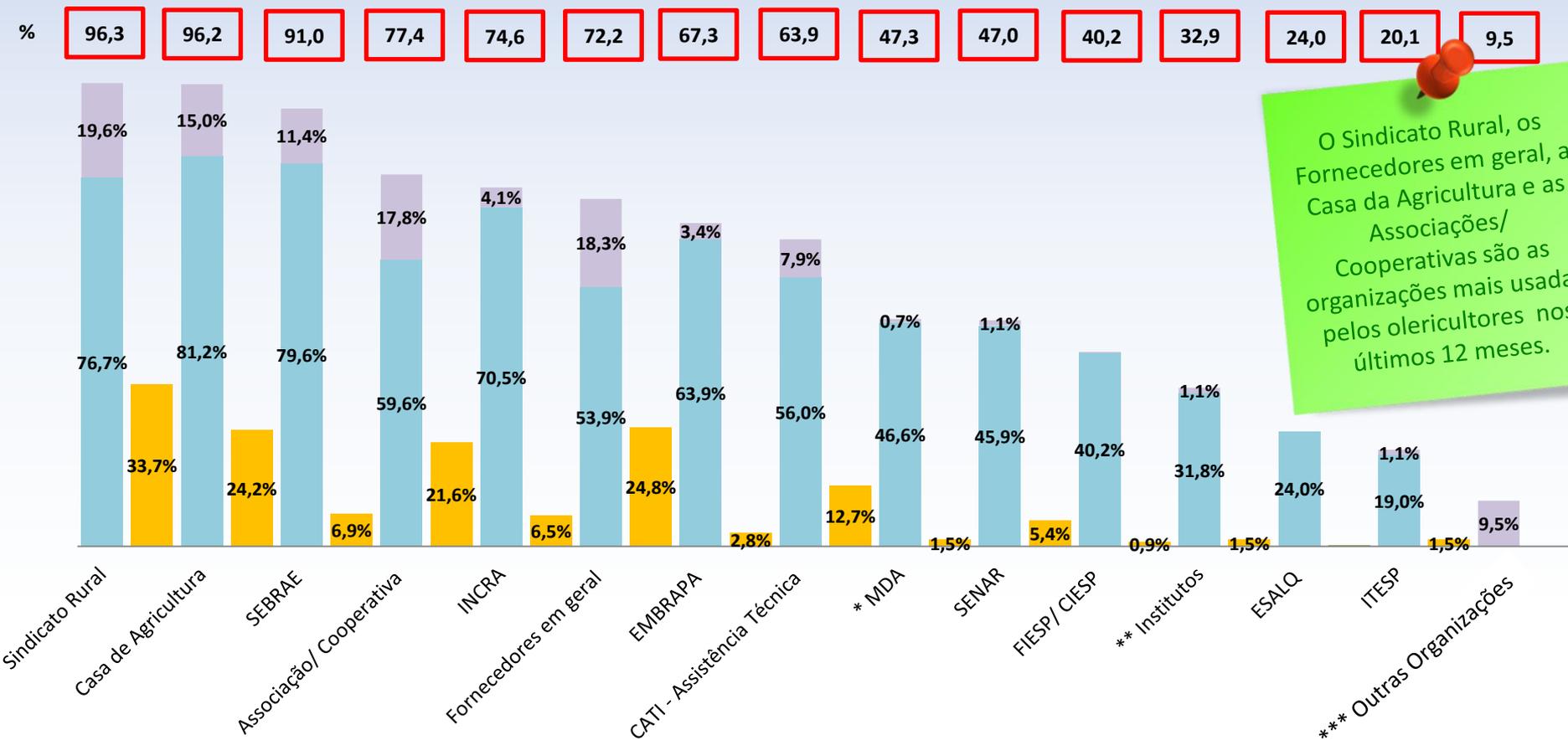
Obtenção de Conhecimento

(visão geral)



* Para aqueles que lembraram do SEBRAE-SP espontânea ou estimuladamente foi questionado se conheciam o AgroSEBRAE

“Enquanto a gente está ocupado trabalhando, eles (cooperativas, sindicatos) estão cuidando da parte de documentação.” Produtor de couve - Pesquisa Qualitativa



O Sindicato Rural, os Fornecedores em geral, a Casa de Agricultura e as Associações/ Cooperativas são as organizações mais usadas pelos olericultores nos últimos 12 meses.

2. Quais organizações que apoiam negócios rurais você conhece, mesmo que só de ouvir falar? RM - Espontânea
3. E quais organizações que vou ler, você conhece mesmo que só de ouvir falar? RM - Estimulada
4. Quais organizações você usou nos últimos 12 meses? RM - Estimulada

Base: 600 entrevistas

*MDA - Ministério do Desenvolvimento Agrário
 ** Institutos - Instituto: Agrônomo/ Biológico/ Zootecnia/ Pesca
 *** Outras organizações: Diversos com até 2 citações

Satisfação, Recomendação e Retorno

(média ponderada)



Satisfação

Recomendação

Retorno

Base

9,4	9,4	9,4	• MDA *	8 ***
9,3	9,1	8,8	• ITESP	8 ***
9,0	9,0	9,0	• ESALQ	1 ***
8,3	8,4	8,6	• Associação/ Cooperativa	116
8,1	8,4	8,5	• SEBRAE	37
8,1	8,0	8,1	• CATI - Assistência Técnica	68
8,1	8,0	8,1	• INCRA	35
8,0	8,1	8,2	• Sindicato Rural	181
8,0	8,0	8,2	• Fornecedores em geral	133
8,0	8,5	8,3	• Institutos **	8 ***
7,9	8,0	8,2	• Casa de Agricultura	130
7,6	7,2	7,0	• EMBRAPA	15 ***
7,6	7,0	8,0	• FIESP/ CIESP	5 ***
7,4	8,1	8,2	• SENAR	29 ***

Base: Somente quem utilizou os serviços

***Bases com menos de 30 entrevistas não possuem representatividade estatística

*MDA - Ministério do Desenvolvimento Agrário

** Institutos - Instituto: Agrônomo/ Biológico/ Zootecnia/ Pesca

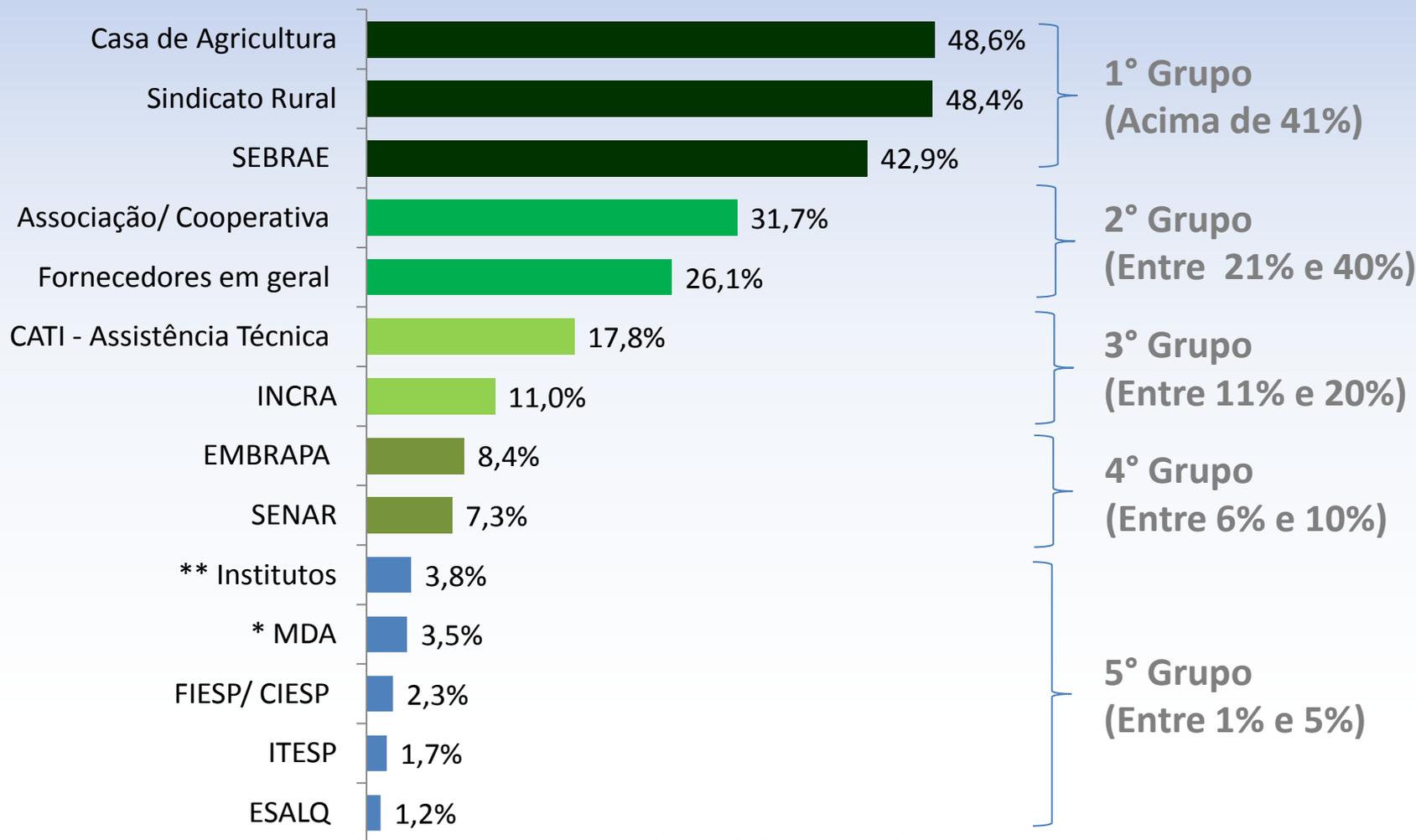
5. Usando nota de 0 a 10, onde "0" significa "nada satisfeito" e "10" "muito satisfeito", qual seu grau de satisfação com a empresa? RU - Mostrar Cartão

6. Usando nota de 0 a 10, onde "0" significa "Não recomendaria" e "10" "Recomendaria", qual seu grau de recomendação para outra pessoa? RU - Mostrar Cartão

7. Usando nota de 0 a 10, agora onde "0" significa "nunca retornaria" e "10" "sempre retornaria", qual sua intenção de retorno à empresa? RU - Mostrar Cartão

Busca de Auxílio Futuro

(ranking)



*MDA - Ministério do Desenvolvimento Agrário

** Institutos - Instituto: Agrônomo/ Biológico/ Zootecnia/ Pesca

Base: 600 entrevistas

8. Entre todas as organizações que conhece, quais buscaria apoio para auxiliar no desenvolvimento de seu negócio rural, em 1º, 2º e 3º lugar

Análise Específica - SEBRAE-SP

(conhecimento, uso, satisfação, recomendação e retorno)



Awareness

- Conhecimento Espontâneo **11,4%**
- Conhecimento Estimulado **79,6%**
- Já utilizou **6,9%**



91,0%

• Total de Conhecimento

*“É uma empresa que leva luz para quem não enxerga”
Produtor de couve - Pesquisa Qualitativa*

Uso, satisfação, recomendação e retorno

Média: notas de “0” a “10”

8,1

• Satisfação

8,4

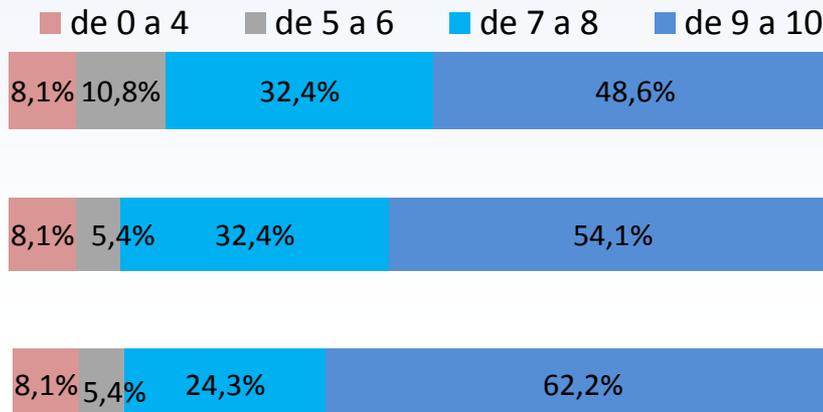
• Recomendação

8,5

• Intenção de Retorno

Notas

*Saldo



Base: 37 entrevistas - Sem representatividade estatística

*Saldo: Resultado da subtração do (Σ das notas 10 e 9) - (Σ das notas 6 e 0)

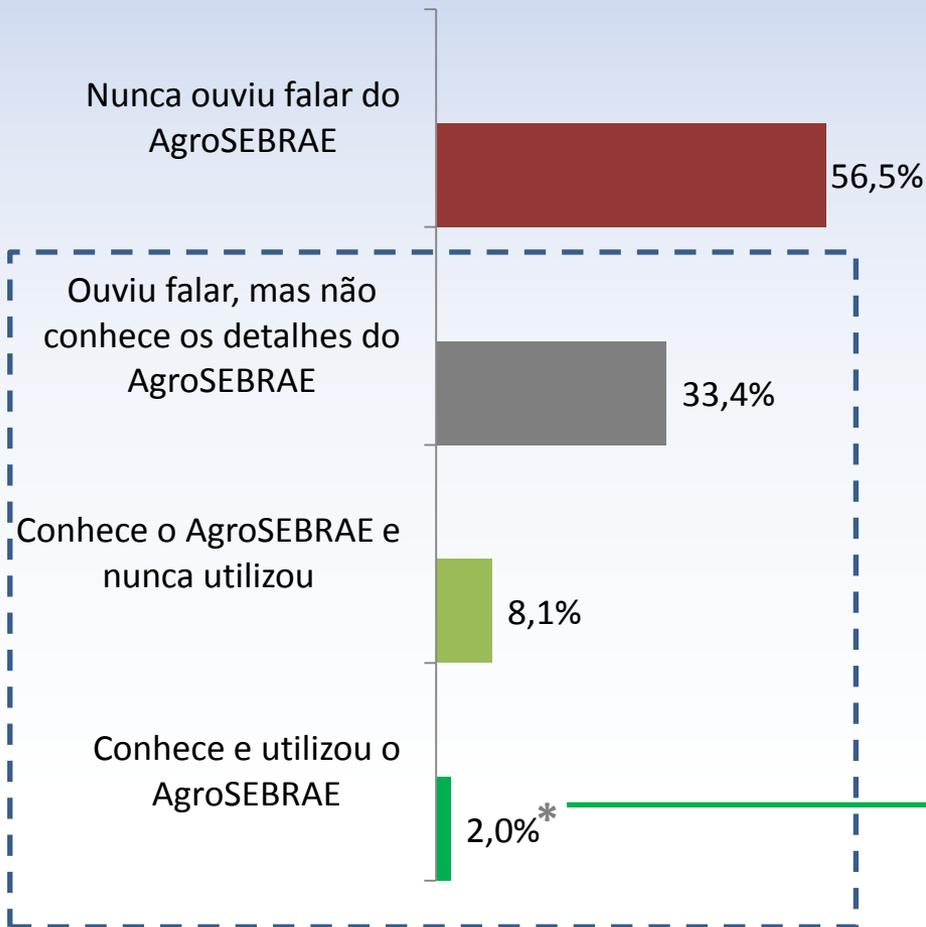
5. Usando nota de 0 a 10, onde “0” significa “nada satisfeito” e “10” “muito satisfeito”, qual seu grau de satisfação com a empresa? RU - Mostrar Cartão

6. Usando nota de 0 a 10, onde “0” significa “Não recomendaria” e “10” “Recomendaria”, qual seu grau de recomendação para outra pessoa? RU - Mostrar Cartão

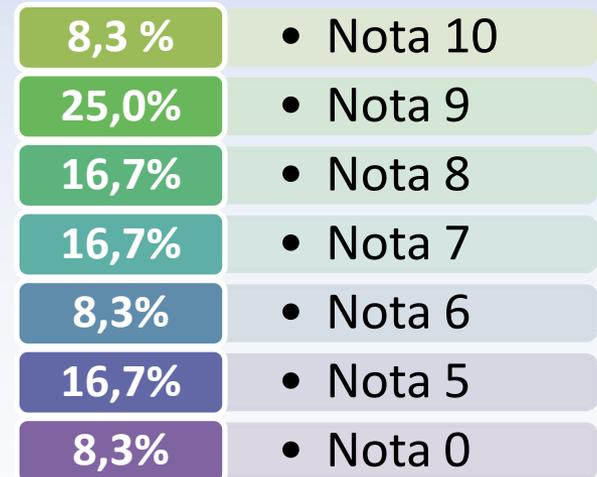
7. Usando nota de 0 a 10, agora onde “0” significa “nunca retornaria” e “10” “sempre retornaria”, qual sua intenção de retorno à empresa? RU - Mostrar Cartão

Média:
7,0.

Conhecimento do AgroSEBRAE



Grau de Satisfação



*“Fiz práticas agrícolas com o SEBRAE.”
Produtor de batata doce - Pesquisa Qualitativa*

*Bases com menos de 30 entrevistas não possuem representatividade estatística

8.2 Pensando neste programa específico para os produtores rurais, chamado AgroSEBRAE, você diria que...RU - Estimulada

8.3. Usando notas de 0 a 10, onde “0” significa “nada satisfeito” e “10” “muito satisfeito”, qual seu grau de satisfação com o AgroSEBRAE? RU - Mostrar Cartão

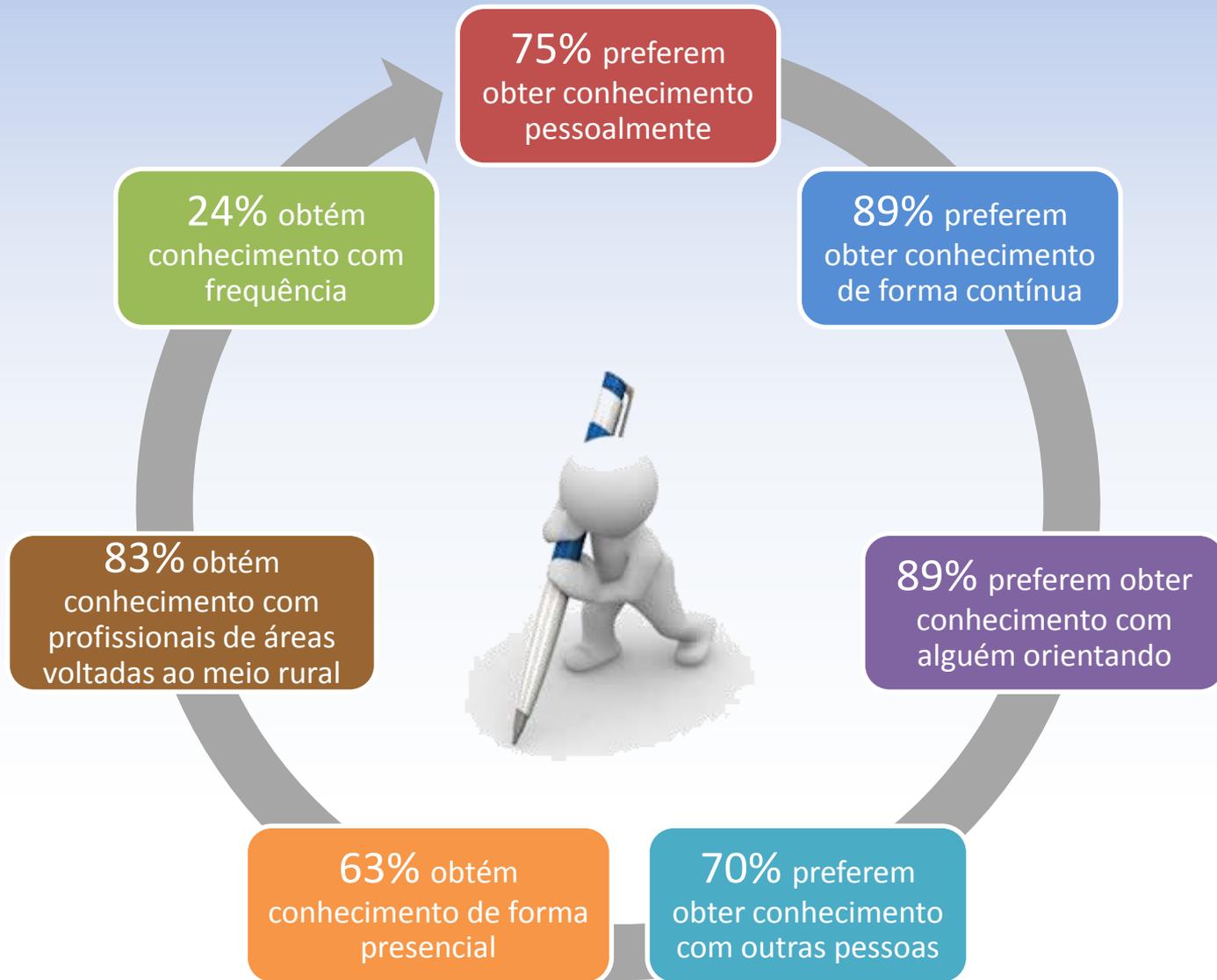
Preferência e Hábitos para Obter Orientações Sobre Gestão de Negócios & Comportamento Empreendedor





Obtenção de Conhecimento

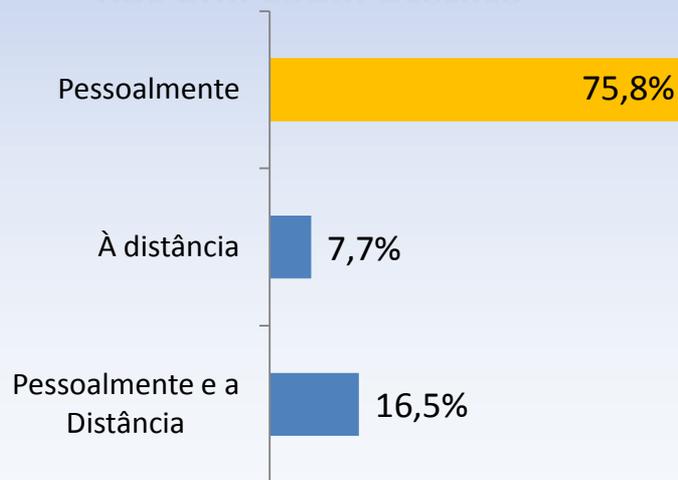
(visão geral)



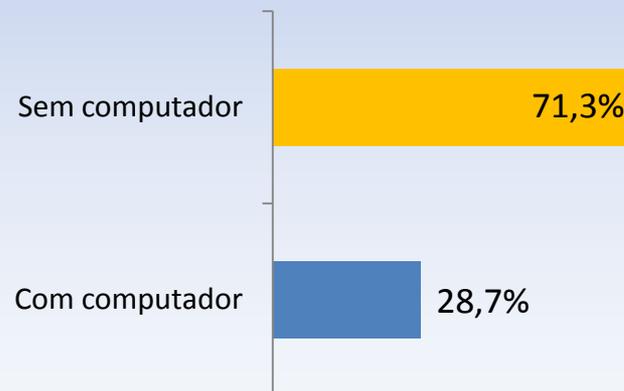


Preferências para a Obtenção de Conhecimentos

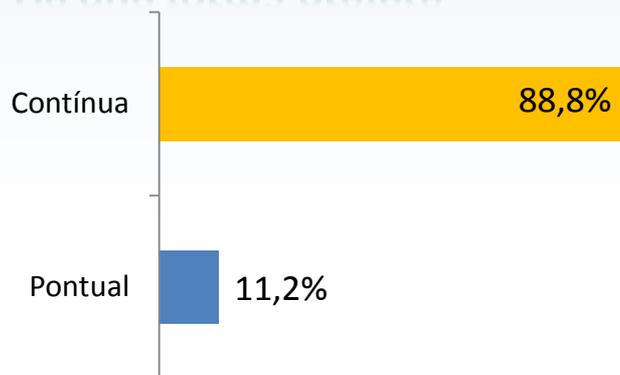
Por que canal prefere



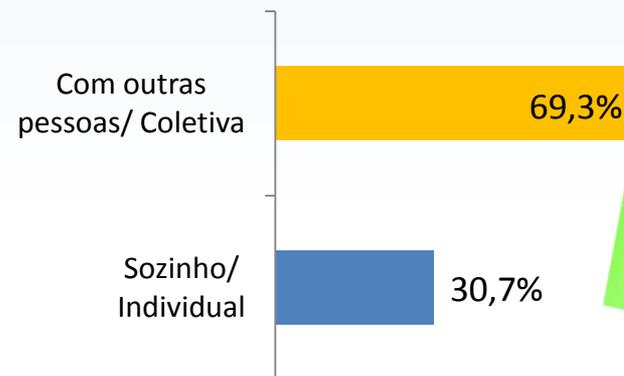
Por que meio prefere



De que forma prefere



Com quem prefere



Maior para Hortaliças com Frutos (74,8%).

9. De que forma você prefere obter conhecimentos sobre Administração & Comportamento para você tocar o negócio? RU - Estimulada

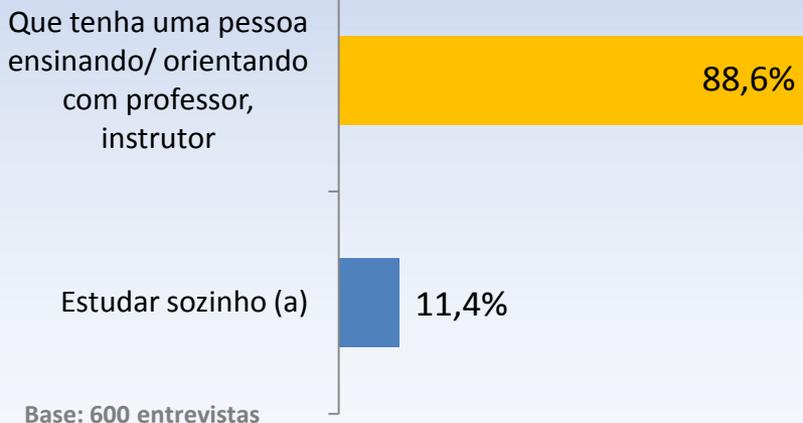
10. E prefere obter esses conhecimentos com computador ou sem computador? RU - Estimulada

11. De forma geral, você prefere obter esses conhecimentos... - RU - Estimulada

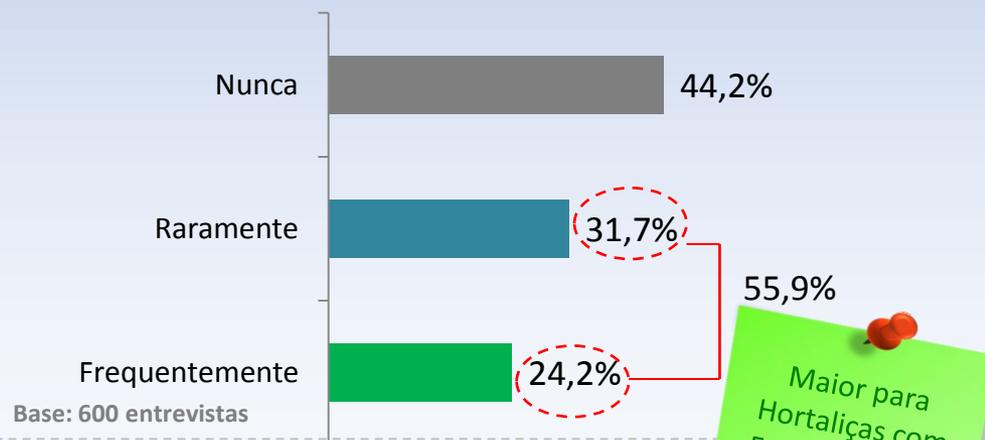
12. E prefere obter esses conhecimentos de forma individual ou com outras pessoas? - RU - Estimulada

Preferências para a Obtenção de Conhecimentos

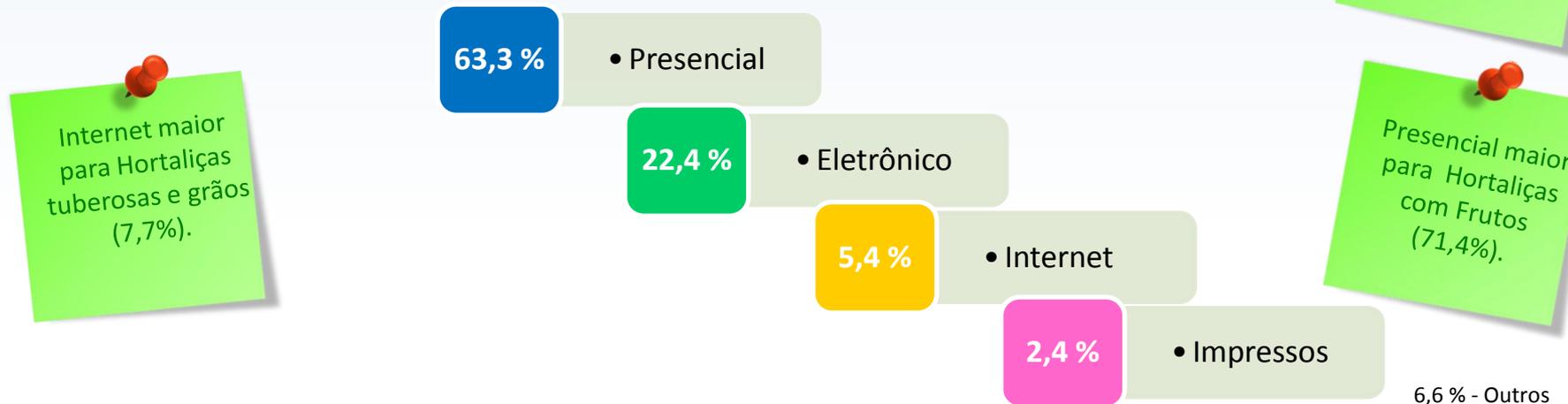
De que jeito prefere



Com que frequência prefere



Meio mais usado para obter conhecimento



13. E prefere...- RU - Estimulada

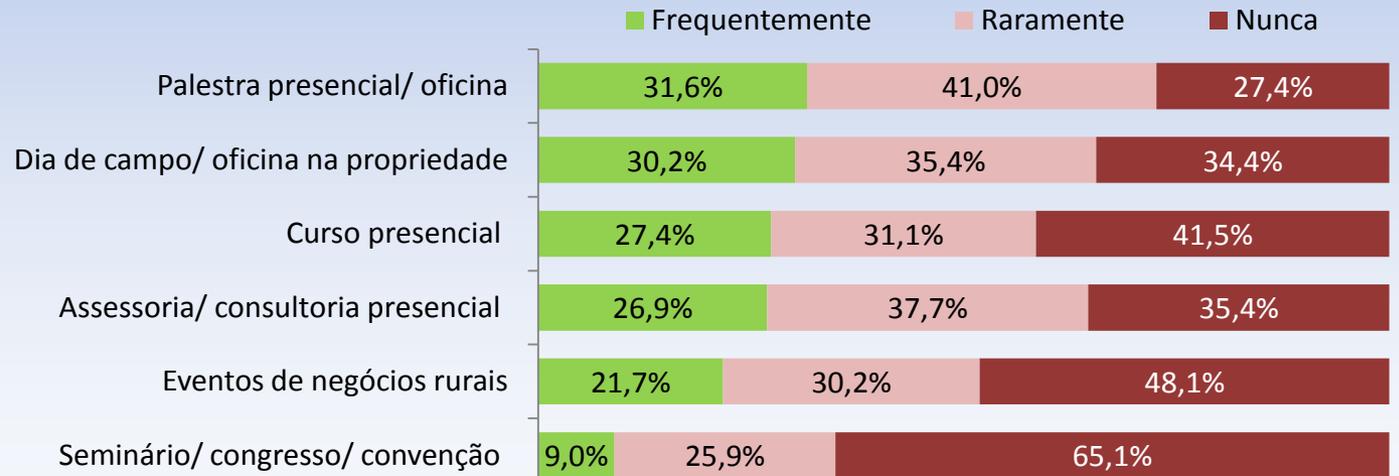
14. Hoje você obtém esses conhecimentos... - RU - Estimulada

15. Quando obtém conhecimentos sobre Administração & Comportamento para você tocar o negócio, você diria que é principalmente por meio de... RU - Cartão

Com qual frequência obtém conhecimentos via:

63,3 %

• Presencial



22,4 %

• Eletrônico



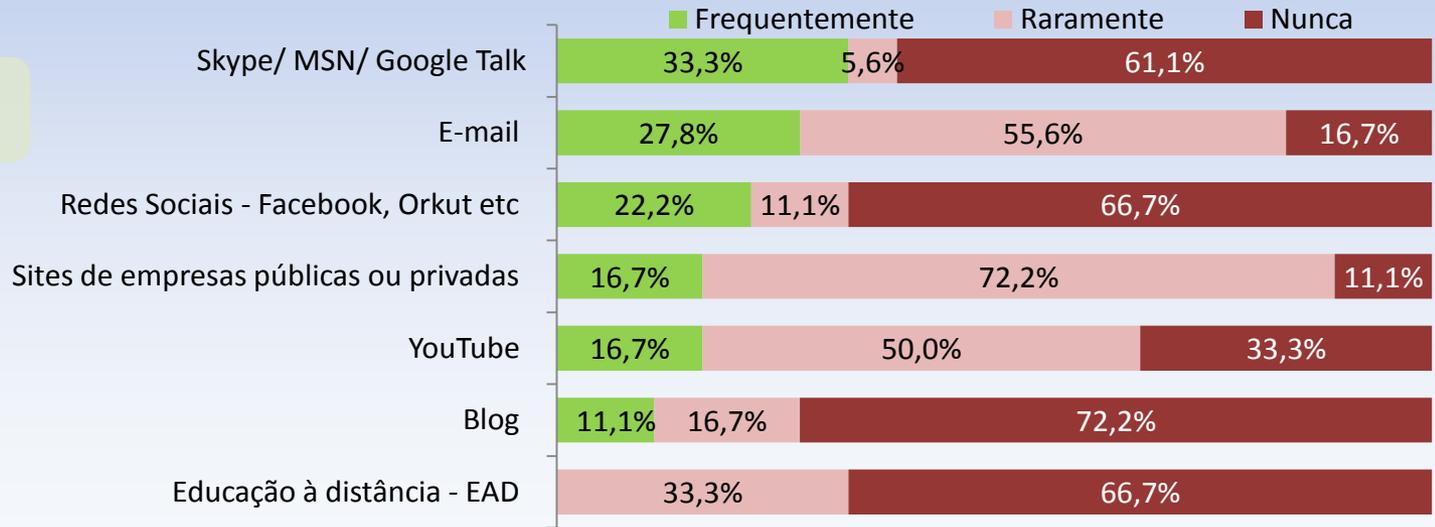
Base: Respondentes da P.15 - Presencial: 380 entrevistas e Eletrônico: 134 entrevistas

15. Quando obtém conhecimentos sobre Administração & Comportamento para você tocar o negócio, você diria que é principalmente por meio de... RU - Mostrar Cartão

16. Com qual frequência você obtém conhecimentos sobre Administração & Comportamento para você tocar o negócio por meio de ...- RU - Estimulada

Com qual frequência obtém conhecimentos via:

5,4 % • Internet



2,4 % • Impressos



Base: Respondentes da P.15 - Internet: 32 entrevistas e impressos: 14 entrevistas - **Bases com menos de 30 entrevistas não possuem representatividade estatística**

15. Quando obtém conhecimentos sobre Administração & Comportamento para você tocar o negócio, você diria que é principalmente por meio de... RU - Mostrar Cartão

16. Com qual frequência você obtém conhecimentos sobre Administração & Comportamento para você tocar o negócio por meio de ...- RU - Estimulada

“Computador...o produtor rural não usa, acho que só 5%.”

Horticultura - Pesquisa Qualitativa

	NA	%		NA	%
 Presencial	212	63,3%	que tenha uma pessoa ensinando	195	58,2%
			sozinho	17*	5,1%
 Eletrônico	75	22,4%	que tenha uma pessoa ensinando	72	21,5%
			sozinho	3*	0,9%
 Internet	18*	5,4%	que tenha uma pessoa ensinando	16	4,8%
			sozinho	2*	0,6%
 Impresso	8*	2,4%	que tenha uma pessoa ensinando	6*	1,8%
			sozinho	2*	0,6%

* Bases com menos de 30 entrevistas não possuem representatividade estatística

13. E prefere...- RU - Estimulada

15. Quando obtém conhecimentos sobre Administração & Comportamento para você tocar o negócio, você diria que é principalmente por meio de... RU - Cartão

Apoio para Obtenção de Conhecimentos

31,8%

•Profissionais de áreas voltadas ao meio rural



Agrônomo	94,8%
Contador	3,7%
Outros	1,6%

27,5%

•Pessoas próximas



Amigos	56,4%
Parentes	43,6%

15,8%

•Outros donos de negócios rurais



Pessoas que conhece	100,0%
Do mesmo Ramo	96,8%
Da Vizinhança	90,5%

10,0%

•Pessoas do relacionamento profissional



Fornecedor de insumos	93,3%
Empregado	3,3%
Outros	3,3%

7,2%

•Profissionais de associações/ cooperativas/ sindicatos



Sindicato rural	60,5%
Associação/ cooperativas	39,5%

3,5%

•Especialistas em gestão de negócios rurais



Palestrante de temas de negócios rurais	71,4%
Consultor de negócios rurais	19,0%
Professor de disciplinas de negócios rurais	9,5%

1,8%

•Gerentes de instituições financeiras



Públicas	63,6%
Privadas	36,4%

Profissionais de áreas voltadas ao meio rural (maior para hortaliças folhosas - 39,0%).

Profissionais de associações, cooperativas, sindicatos (maior para hortaliças com frutos X%).

2,3% Ninguém

Competências para Gestão de Negócio e Comportamento Empreendedor



Domínio de Competências

para gestão do negócio rural e comportamento empreendedor



*“A parte de gestão e planejamento melhorou mas, na média, o nível é muito baixo”
Especialista em Mercado - Pesquisa Qualitativa*

As competências estratégicas são as que apresentam menor domínio.

Relacionamento com fornecedores, mão de obra e clientes [c]

Antecipação das tendências de mercado consumidor [e]

Assuntos financeiros e contábeis (registro de gastos e vendas...) que possibilitam tomar decisões [e]

Atendimento ao cliente [t]

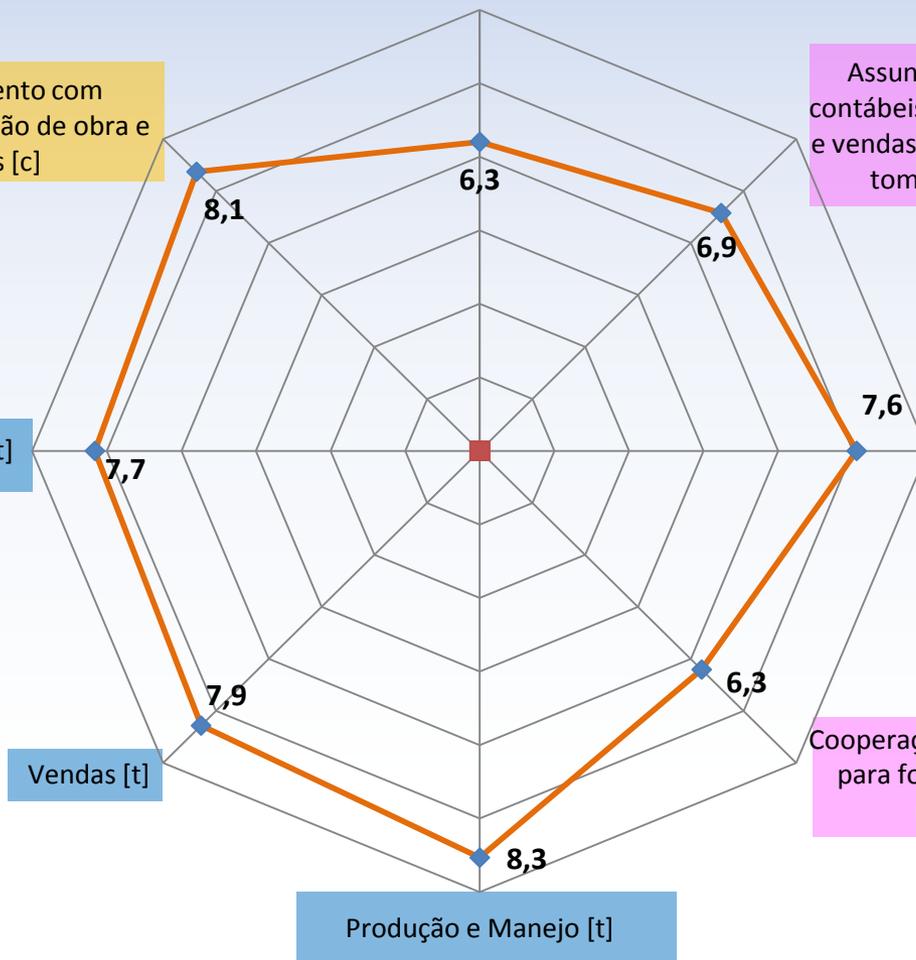
Conhecimento dos concorrentes, consumidores e fornecedores [e]

Competência Média

• Comportamental - C **8,1**

• Técnica - T **8,0**

• Estratégia - E **6,8**



Vendas [t]

Produção e Manejo [t]

Cooperação entre produtores para fortalecimentos dos negócios [e]

Base: 600 entrevistas

17.9. Usando nota de 0 a 10, onde “0” significa “Nenhum domínio” e “10” “Total domínio”, e pensando no seu negócio rural de qual é o domínio em relação aos aspectos de... RU - Mostrar Cartão

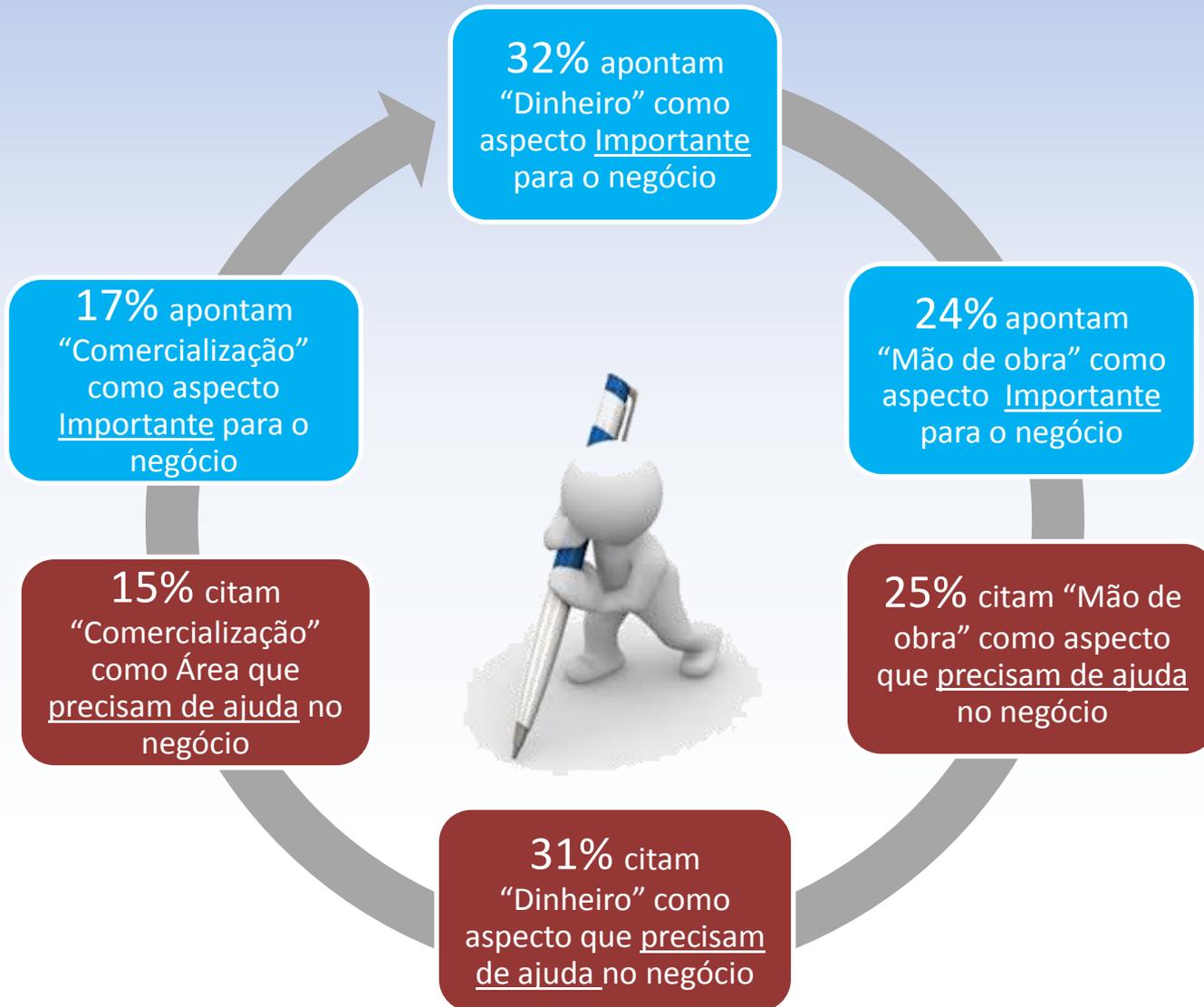
Aspectos Importantes para o Desenvolvimento do Negócio Rural





Desenvolvimento do Negócio

(aspectos importantes - visão geral)





Desenvolvimento do Negócio

(aspectos importantes - 1º, 2º e 3º lugar)



11,7%
Mão de obra
(Contratar/ treinar)



20,3%
Dinheiro para o negócio
(Obter capital de giro/financiamento)



7,2%
Comercialização
(Vendas/Atendimento)

Base: 600 entrevistas

32.1. Quais áreas são as MAIS IMPORTANTES para o desenvolvimento de seu negócio de _____, em ordem de importância: 1º, 2º e 3º lugar.- Estimulada



Aspectos importantes para o desenvolvimento do negócio

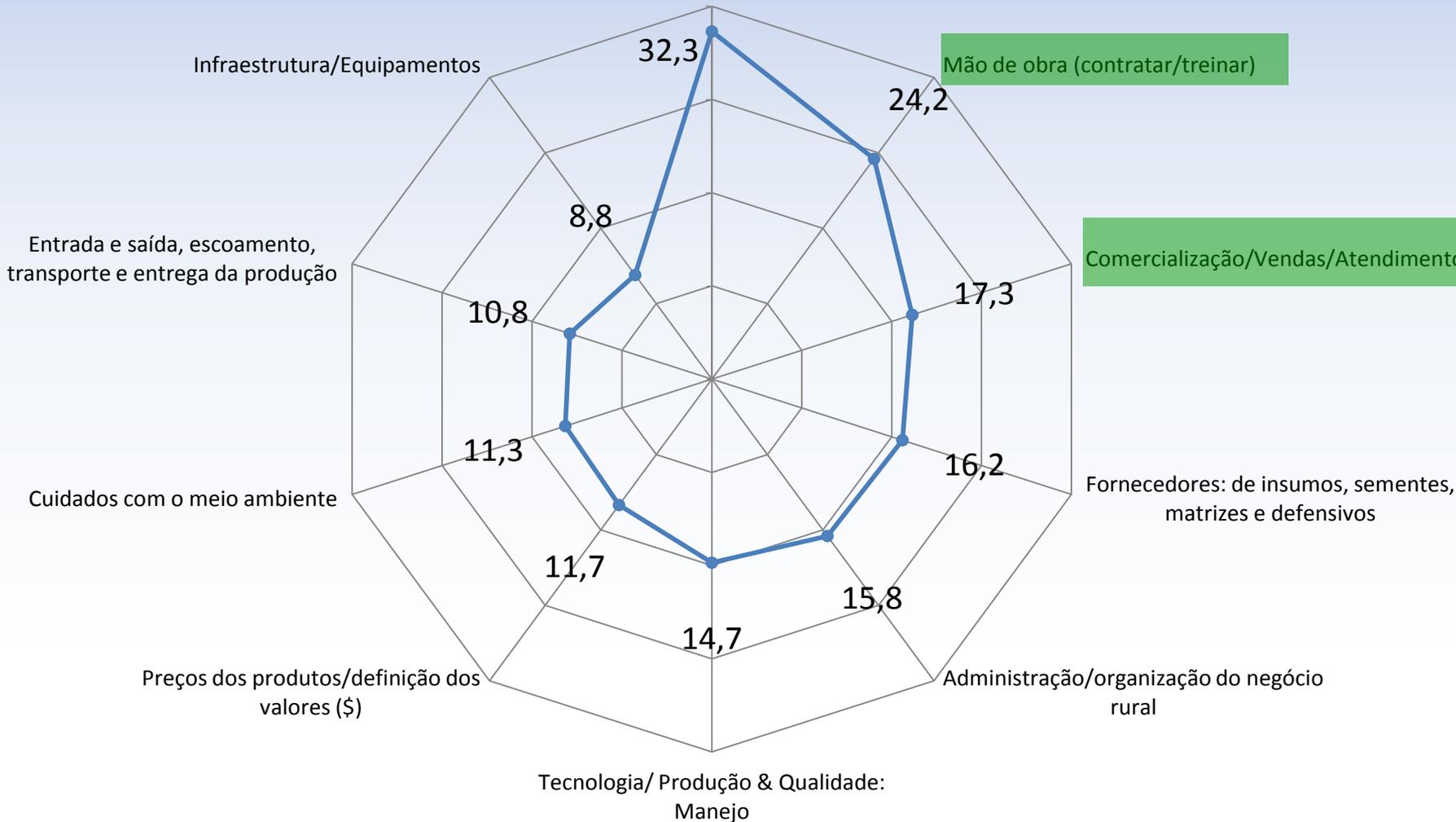
(ranking top 10 ponderado)

3 mais citados

Dinheiro para o negócio rural

Mão de obra (contratar/treinar)

Comercialização/Vendas/Atendimento



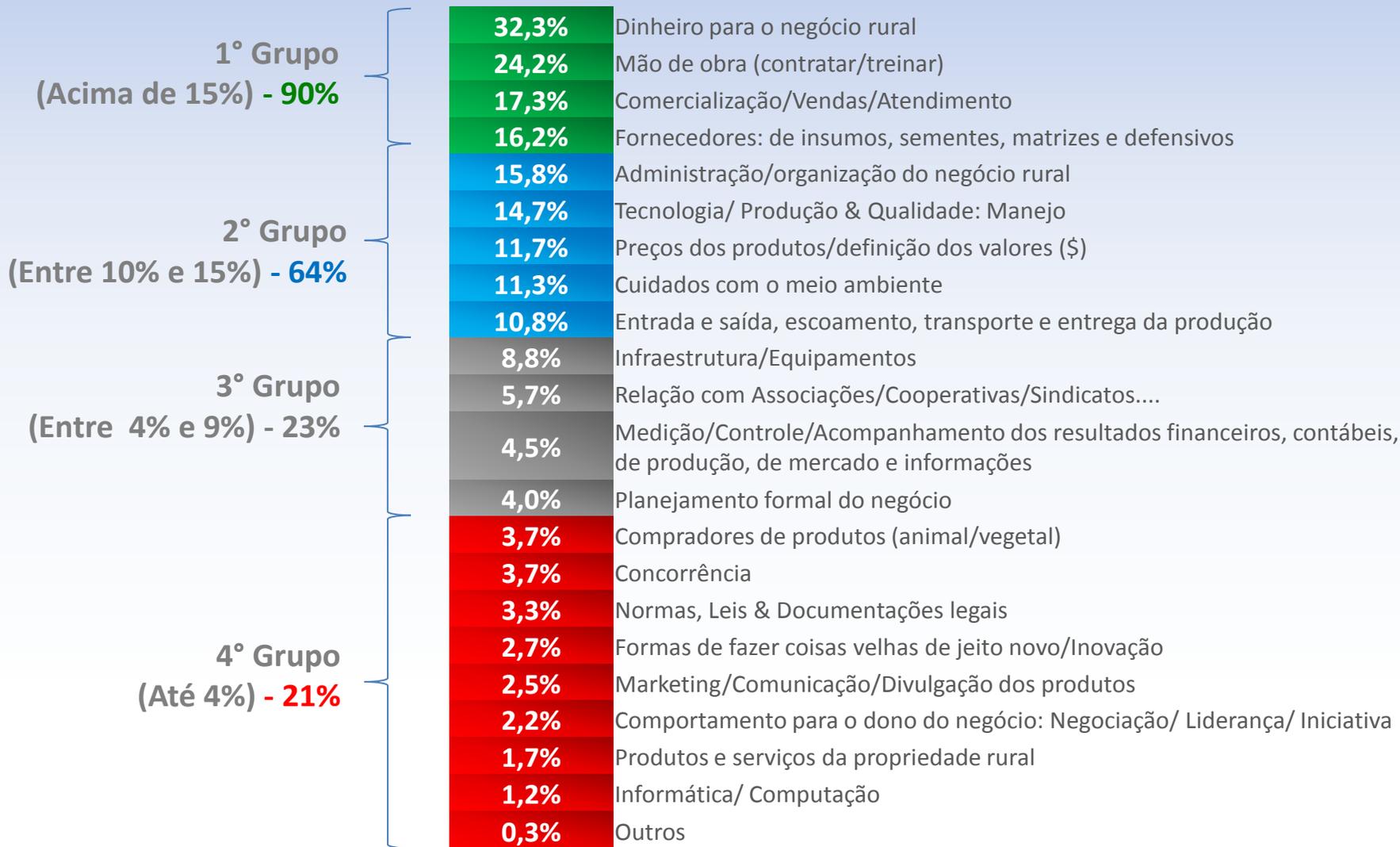
Base: 600 entrevistas

32.1. Quais aspectos são as MAIS IMPORTANTES para o desenvolvimento de seu negócio de _____, em ordem de importância: 1º, 2º e 3º lugar.- Estimulada



Aspectos importantes para o desenvolvimento do negócio

(ranking ponderado)



Base: 600 entrevistas

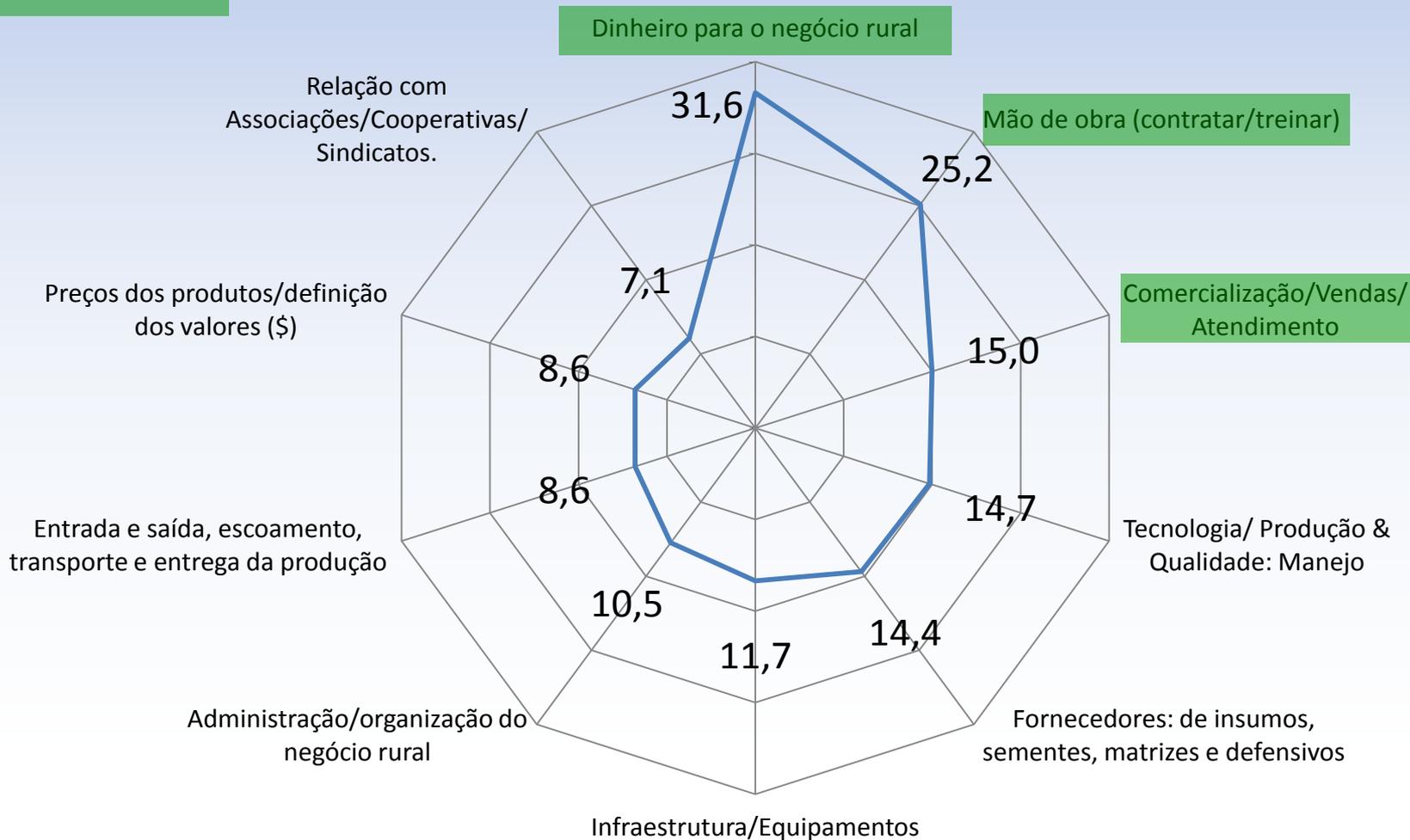
32.1. Quais aspectos são as MAIS IMPORTANTES para o desenvolvimento de seu negócio de _____, em ordem de importância: 1º, 2º e 3º lugar. - Estimulada



Aspectos do Negócio que Precisam de Apoio Externo

(ranking top 10 ponderado)

3 mais citados

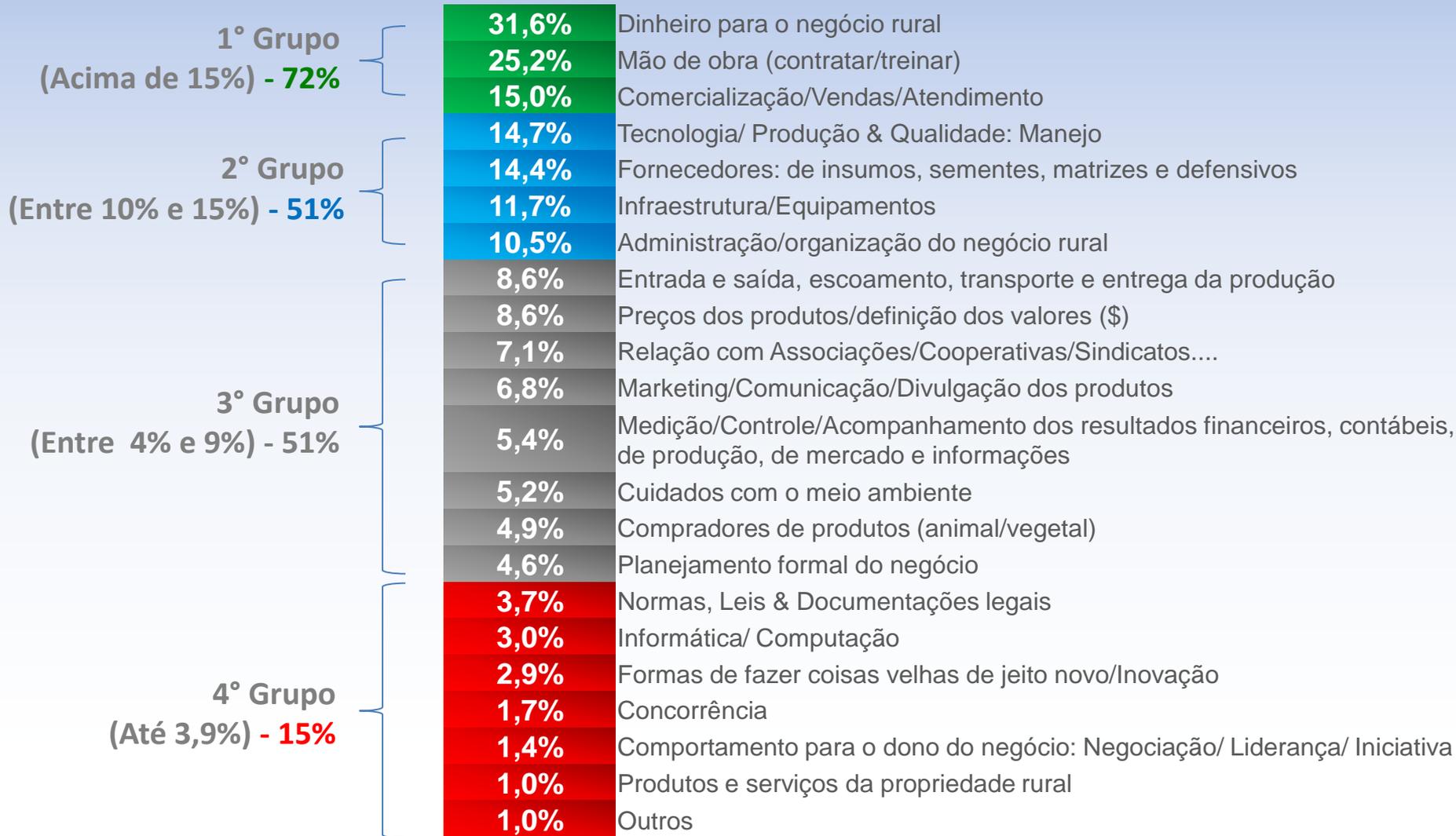


Base: 600 entrevistas

32.2. Considerando novamente todas os aspectos deste cartão, quais você PRECISA de APOIO EXTERNO, ou seja, que não consegue resolver sozinho, em ordem de importância: 1º, 2º e 3º lugar? - Estimulada

Atividades que Precisam de Apoio Externo

(ranking ponderado)



Base: 600 entrevistas

32.2. Considerando novamente todas os aspectos deste cartão, quais você PRECISA de APOIO EXTERNO, ou seja, que não consegue resolver sozinho, em ordem de importância: 1º, 2º e 3º lugar? - Estimulada

Atividades que Precisam de Apoio Externo

5 Atividades principais - 3 Maiores menções

Dinheiro para o negócio rural – 31,6%

Obter dinheiro/ verba / Adquirir financiamento / capital de giro	49,3%
Investir na produção: estufas/ terra/ irrigação	38,4%
Adquirir novas máquinas/ equipamentos	32,9%

Mão de obra (contratar/treinar) – 25,2%

Encontrar mão de obra para trabalhar no campo	79,5%
Habilitar mão de obra/ oferecer formação	31,5%
Incentivar jovens a trabalharem no campo	16,4%

Comercialização/Vendas/Atendimento – 15,0%

Distribuir produtos direto para cliente (sem atravessador)	29,3%
Determinar valores fixos/ preços mínimos de venda	17,1%
Aumentar carteira de clientes	14,6%

Tecnologia/ Produção & Qualidade: Manejo – 14,7%

Aprender técnicas de manejo/ produção/ novas tecnologias	53,3%
Obter orientação de especialistas/ agrônomos	22,2%
Aprender técnicas de combate de pragas	8,9%

Fornecedores: de insumos, sementes, matrizes e defensivos – 14,4%

Obter gratuitamente assistência/ apoio/ orientação dos fornecedores	25,0%
Aprender técnicas de combate de pragas	20,0%
Comprar insumos mais baratos	17,5%

Atividades que Precisam de Apoio Externo

Demais Atividades- 3 Maiores menções

Infraestrutura/Equipamentos - 11,7%

Adquirir novas máquinas/ equipamentos	60,7%
Aumentar a produção	17,9%
Investir na produção: estufas/ terra/ irrigação	10,7%

Administração/organização do negócio rural - 10,5%

Administrar / Organizar o negócio	33,3%
Obter conhecimento por meio de palestras/ cursos	18,2%
Aprender técnicas de manejo/ produção/ novas tecnologias	12,1%

Entrada e saída, escoamento, transporte e entrega da produção - 8,6%

Disponer de estradas em boas condições de tráfego	25,0%
Adquirir meio de transporte próprio	18,8%
Distribuir produtos direto para cliente (sem atravessador)	9,4%

Preços dos produtos/definição dos valores (\$) - 8,6%

Determinar valores fixos/ preços mínimos de venda	38,9%
Aprender a calcular a preço de venda	27,8%
Aumentar preço dos produtos	22,2%

Relação com Associações/Cooperativas/Sindicatos - 7,1%

Obter auxílio de cooperativas/ sindicatos para administrar negócio	47,1%
Organizar documentação da empresa/ contratos	17,6%
Obter dinheiro/ verba / Adquirir financiamento / capital de giro	11,8%

Marketing/Comunicação/Divulgação dos produtos - 6,8%

Divulgar os produtos rurais	73,9%
Como vender para grandes redes atacadistas	13,0%
Aprender técnicas de manejo/ produção/ novas tecnologias	8,7%

Medição/Controle/Acompanhamento dos resultados financeiros, contábeis, de produção, de mercado e informações - 5,4%

Obter orientação de especialistas/ agrônomos	35,3%
Aprender técnicas de manejo/ produção/ novas tecnologias	29,4%
Acompanhar/ Controlar produção	17,6%

Cuidados com o meio ambiente - 5,2%

Obter orientação de especialistas/ agrônomos	45,5%
Aprender medidas de proteção ao meio ambiente	36,4%
Aprender técnicas de combate de pragas	18,2%

Atividades que Precisam de Apoio Externo

Demais Atividades- 3 Maiores menções

Compradores de produtos (vegetal) - 4,9%

Aumentar carteira de clientes	30,8%
Aumentar vendas	23,1%
Disponer de estradas em boas condições de tráfego	23,1%

Planejamento formal do negócio - 4,6%

Obter orientação de especialistas/ agrônomos	25,0%
Aumentar vendas	16,7%
Melhorar qualidade da produtos cultivados	16,7%

Normas, Leis & Documentações legais - 3,7%

Organizar documentação da empresa/ contratos	36,4%
Conhecer legislação pertinente ao negócio	36,4%
Encontrar mão de obra para trabalhar no campo	9,1%

Informática/ Computação - 3,0%

Adquirir novas competências/ habilidades para gestão da mão de obra	100,0%
Acompanhar/ Controlar produção	20,0%
Criar planilhas de controle financeiro	20,0%

Formas de fazer coisas velhas de jeito novo/Inovação - 2,9%

Aprender técnicas de manejo/ produção/ novas tecnologias	60,0%
Obter informações sobre agronegócios/ mercado em geral	20,0%
Adquirir novas máquinas/ equipamentos	10,0%

Concorrência - 1,7%

Aprender a calcular a preço de venda	40,0%
Obter informações sobre defensivos agrícolas / insumos	20,0%
Obter gratuitamente assistência/ apoio/ orientação dos fornecedores	20,0%

Comportamento para o dono do negócio: Negociação/ Liderança/ Iniciativa - 1,4%

Obter orientação de especialistas/ agrônomos	100,0%
Diminuir desperdícios/ perdas na produção	100,0%

Produtos e serviços da propriedade rural - 1,0%

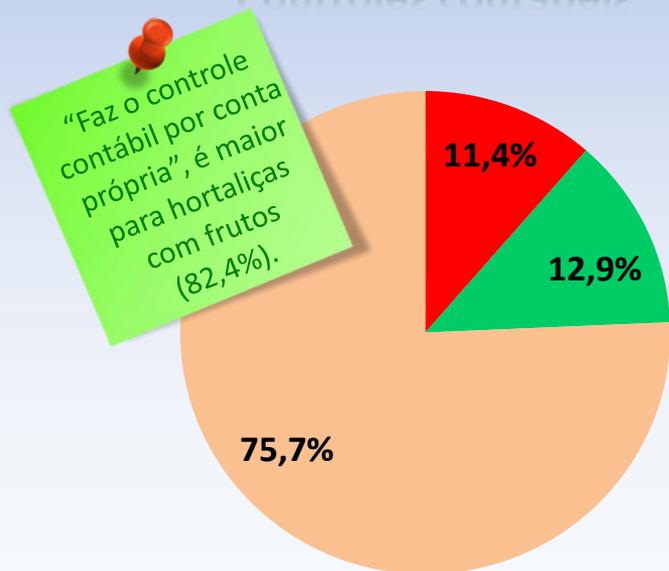
Aprender técnicas de manejo/ produção/ novas tecnologias	66,7%
Distribuir produtos direto para cliente (sem atravessador)	33,3%
Aprender técnicas de combate de pragas	33,3%

Contabilidade e Finanças



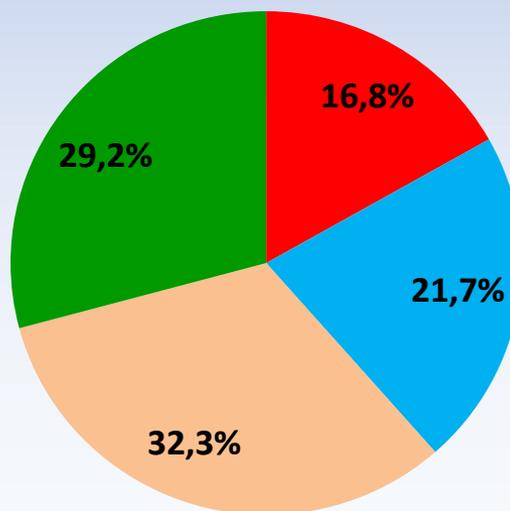


Controles contábeis



- Não faz registro dos gastos, das vendas, dos lucros, das perdas e impostos
- Faz por meio de um contador ou profissional especializado
- Faz por conta própria

Controle de custos da produção



- Não calcula os custos da produção
- Calcula antes de plantar
- Calcula depois da colheita
- Calcula antes de plantar e depois da colheita

“Tenho muitas dúvidas com isso...”
Olericultor - Pesquisa Qualitativa

“O produtor que não calcula o gasto da produção, vende por qualquer valor, tem prejuízo e não fica nem sabendo...”
Representante de Cooperativas
Pesquisa Qualitativa

Conhecimento de Leis & Normas de Impostos e Taxas



Média

4,3

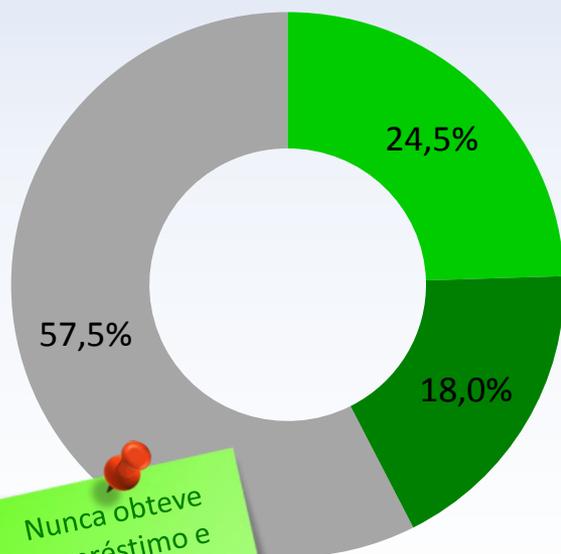
33. Sobre a contabilidade do seu negócio de _____ você diria que: - R.U - Estimulada

37. Sobre o controle dos custos da produção de _____, você diria geralmente que... - R.U - Estimulada

42. Usando notas de 0 a 10, onde “0” significa “Conhece nada” e 10 “Conhece muito”, o quanto você conhece das Leis & Normas de arrecadação de impostos e taxas sobre a venda de

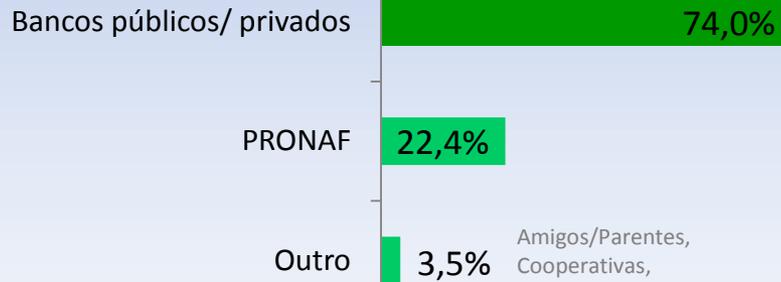
Aquisição de empréstimos

- Nunca obteve
- Obteve nos últimos 12 meses
- Obteve há mais de 12 meses



Nunca obteve empréstimo e financiamento é maior para hortaliças folhosas (67,1%).

Credores

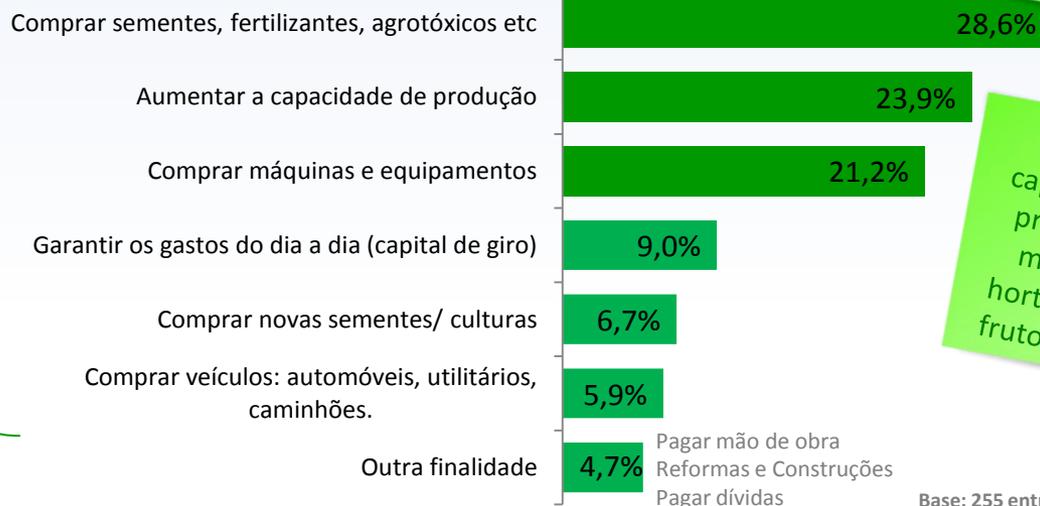


Base: 255 entrevistas

Hortaliças com frutos (31,2%).

Comprar máquinas e equipamentos foi maior para hortaliças folhosas (31,9%).

Finalidades



Base: 255 entrevistas

Aumentar capacidade de produção foi maior para hortaliças com frutos (35,5%).

34. Com relação a empréstimos/ financiamentos para o seu negócio de _____, você diria que: - R.U - Estimulada

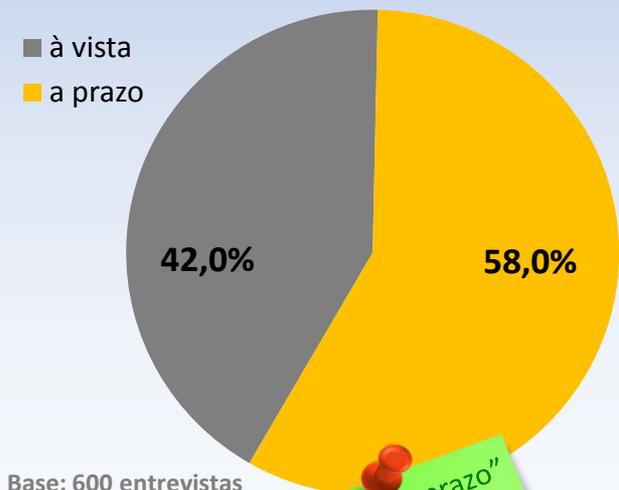
35. E quem concedeu o empréstimo/ financiamento na última vez? - R.U - Estimulada

36. Nessa última vez, qual foi a principal finalidade desse empréstimo/ financiamento? - R.U - Estimulada

Base: 600 entrevistas

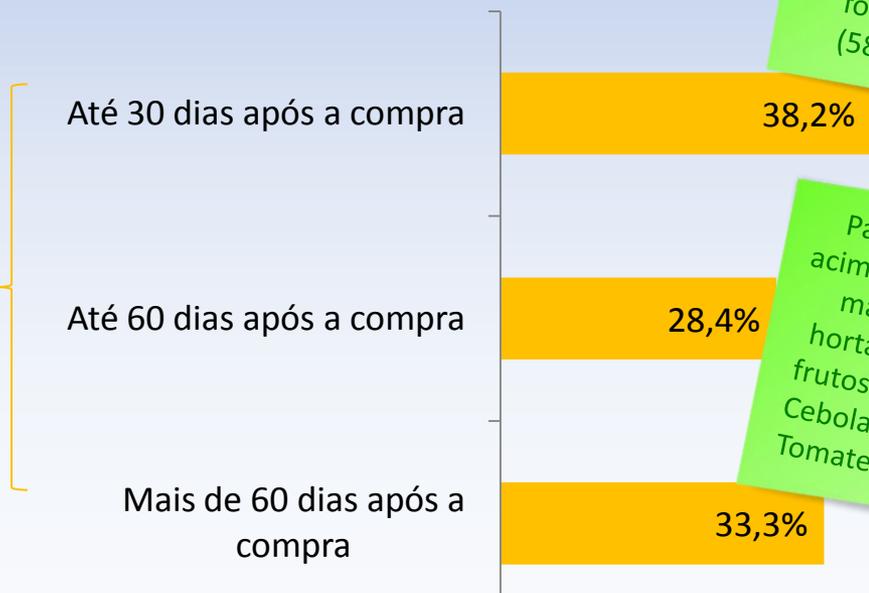
Pagamento de Fornecedores e Prazos

Pagamento de fornecedores



"Pagamento a prazo" foi maior para hortaliças com frutos (66,7%) e Cebola, Batata e Tomate (72,2%).

Pagamento a prazo



Pagamento até 30 dias maior para hortaliças folhosas (58,8%).

Pagamentos acima de 60 dias maior para hortaliças com frutos (48,6%) e Cebola, Batata e Tomate (61,5%).

"O pequeno produtor é refém, ele não tem capital para nada... vende hoje para receber amanhã e investir de novo."
 Especialista em Gestão Ambiental - Pesquisa Qualitativa

Percentual de lucro sobre o preço de venda



38. Sobre as compras de sementes, fertilizantes, defensivos, você paga seus fornecedores? - R.U - Estimulada
 39. Agora, pensando no preço final de venda de _____ quanto aproximadamente é o percentual de lucro? - Espontânea

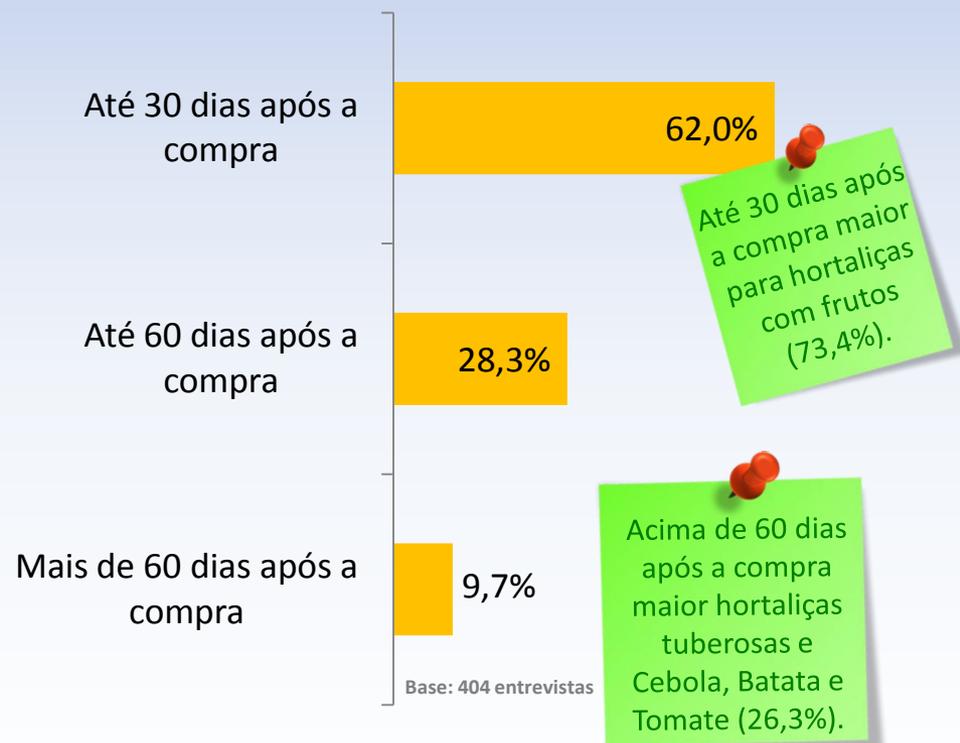
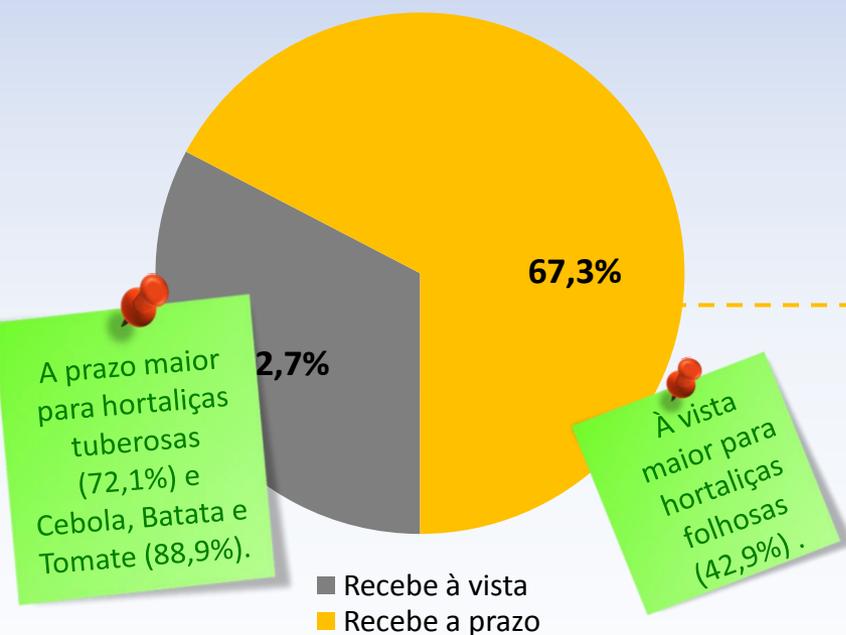


Recebimentos e Prazos de Pagamentos

Clientes

Recebimento de clientes

Base: 600 entrevistas



Base: 404 entrevistas

Inadimplência



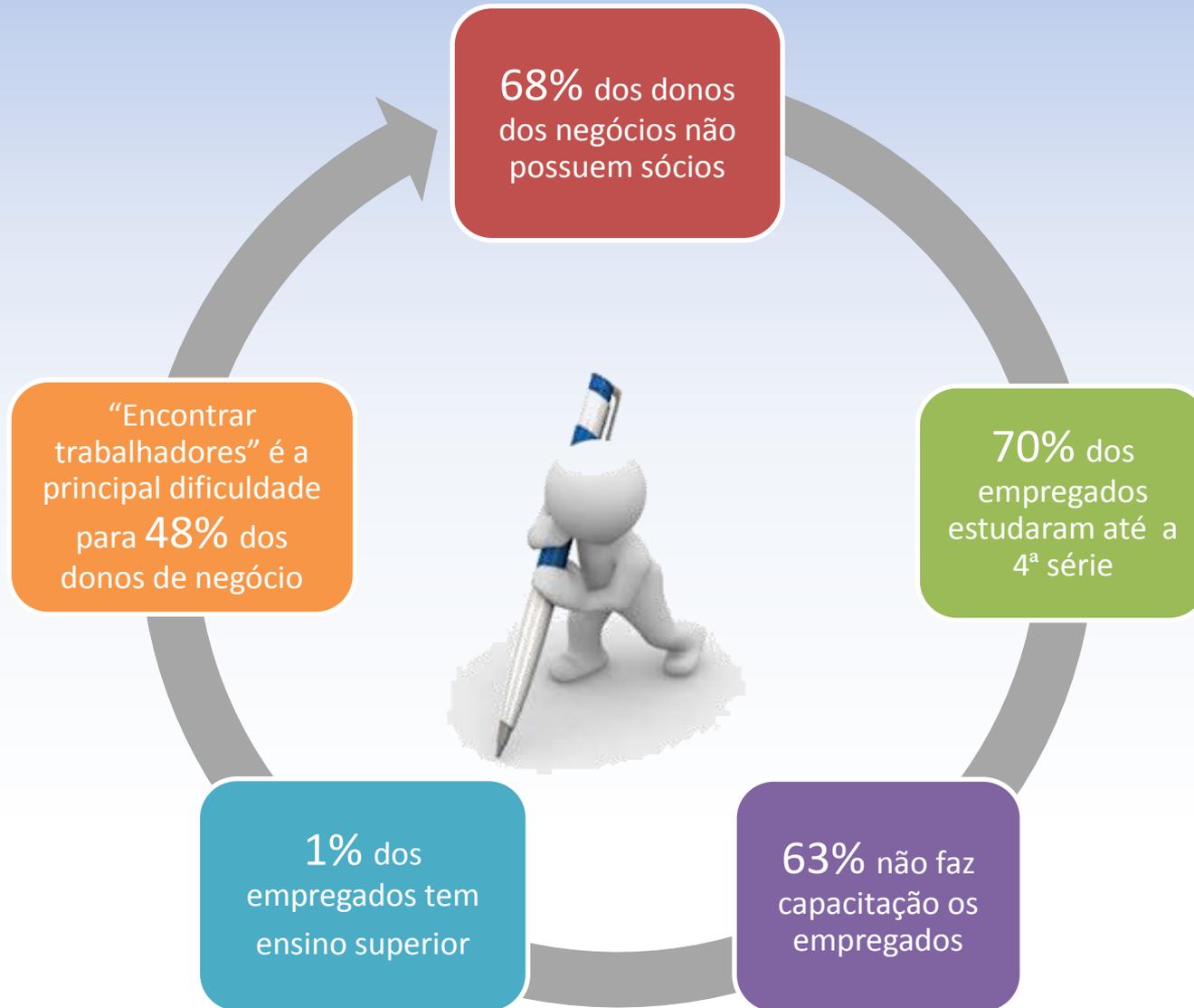
Base: 600 entrevistas

40. Com relação ao recebimento das vendas de _____ aos seus clientes, você diria... - RU - Estimulada

41. Pensando no faturamento, qual foi o percentual de clientes que deixou de pagar pela venda de _____ nos últimos 12 meses (inadimplência)? Espontânea

Mão de Obra





Quantidade de sócios no negócio rural

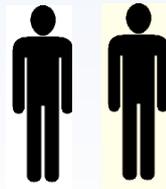
Nenhum sócio

67,8%



1 sócio

22,7%



2 sócios

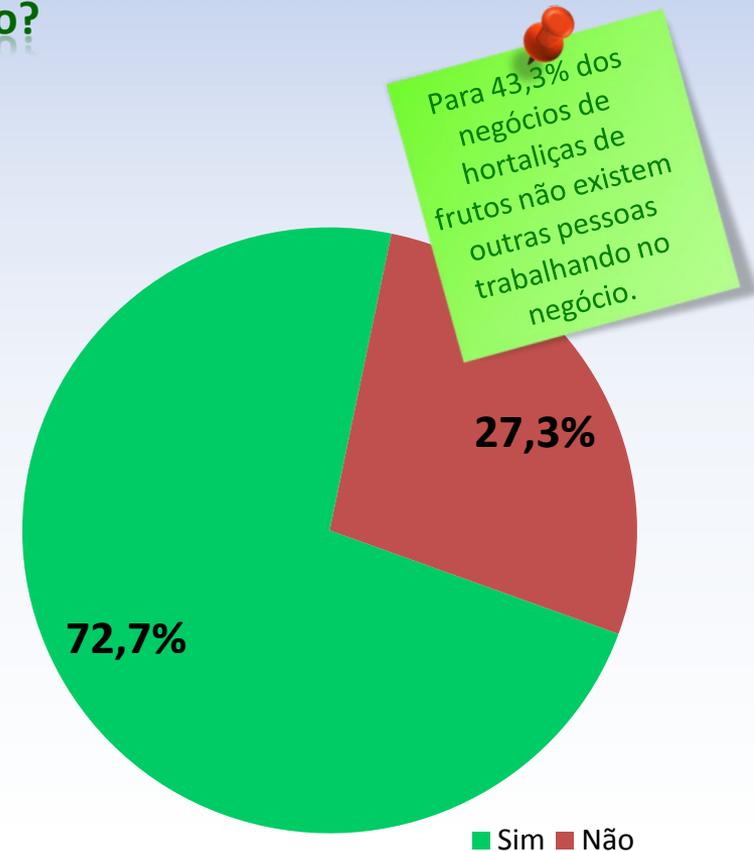
7,0%



3 sócios
ou mais

2,5%

Existem outras pessoas que trabalham no negócio?



Base: 600 entrevistas

44. SEM CONTAR VOCÊ, quantos sócios em documento contratual você tem neste negócio de _____? - Espontânea

45. Excluindo você e os sócios, existem outras pessoas que trabalham no seu negócio de _____? RU - Estimulada

“...já tive problemas no Ministério do Trabalho.” Produtor de Tuberosas - Pesquisa Qualitativa

Quantos são (média de pessoas):

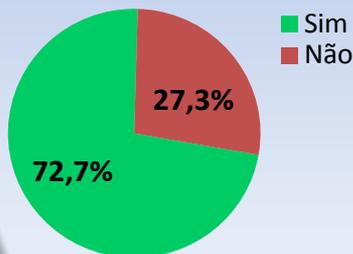


Base: 436 entrevistas

*Participação: Indica o percentual de propriedades que possuem o tipo de mão de obra.

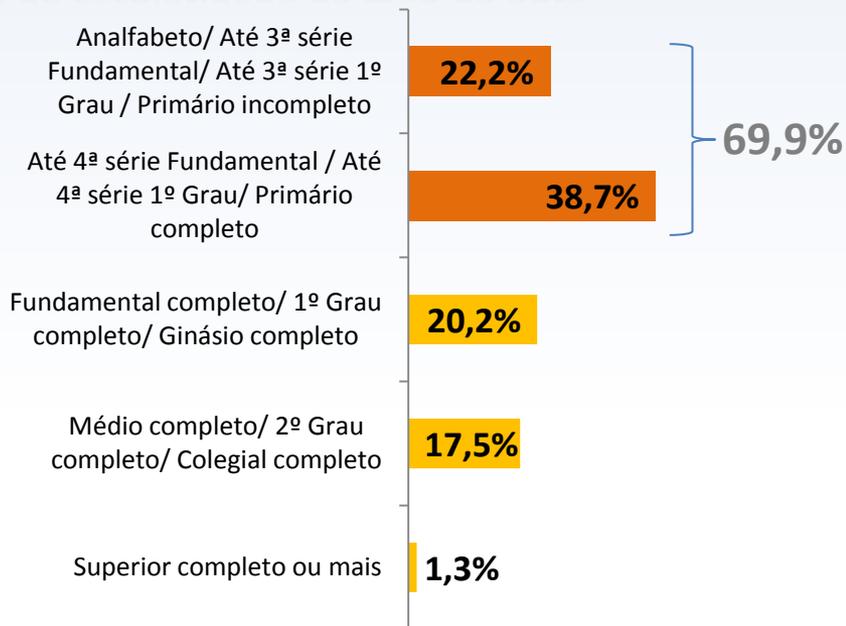
Existem outras pessoas que trabalham no negócio?

Para 43,3% dos negócios de hortaliças de frutos não existem outras pessoas trabalhando no negócio.



Base: 600 entrevistas

Grau de escolaridade da mão de obra

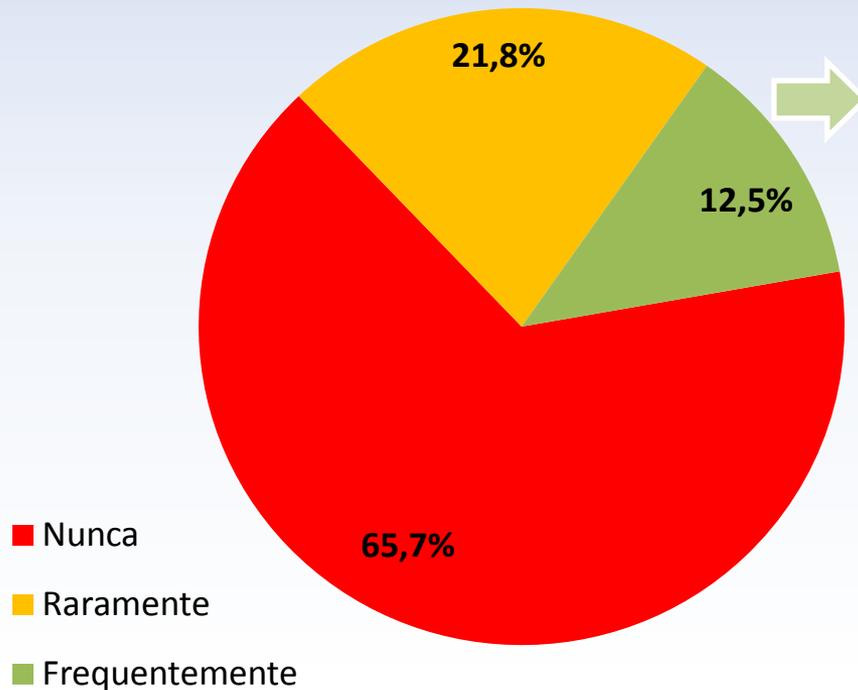


Base: 436 entrevistas

46. E quantos são ... RU - Estimulada

49. E qual o principal grau de escolaridade dessas pessoas? - RU - Estimulada

Frequência de capacitação & desenvolvimento da mão de obra



Quem realiza a capacitação e o desenvolvimento da mão de obra



Tuberosas e grãos (17,2%).

Profissionais de áreas voltadas ao meio rural, empresas privadas, cursos, palestras e eventos.

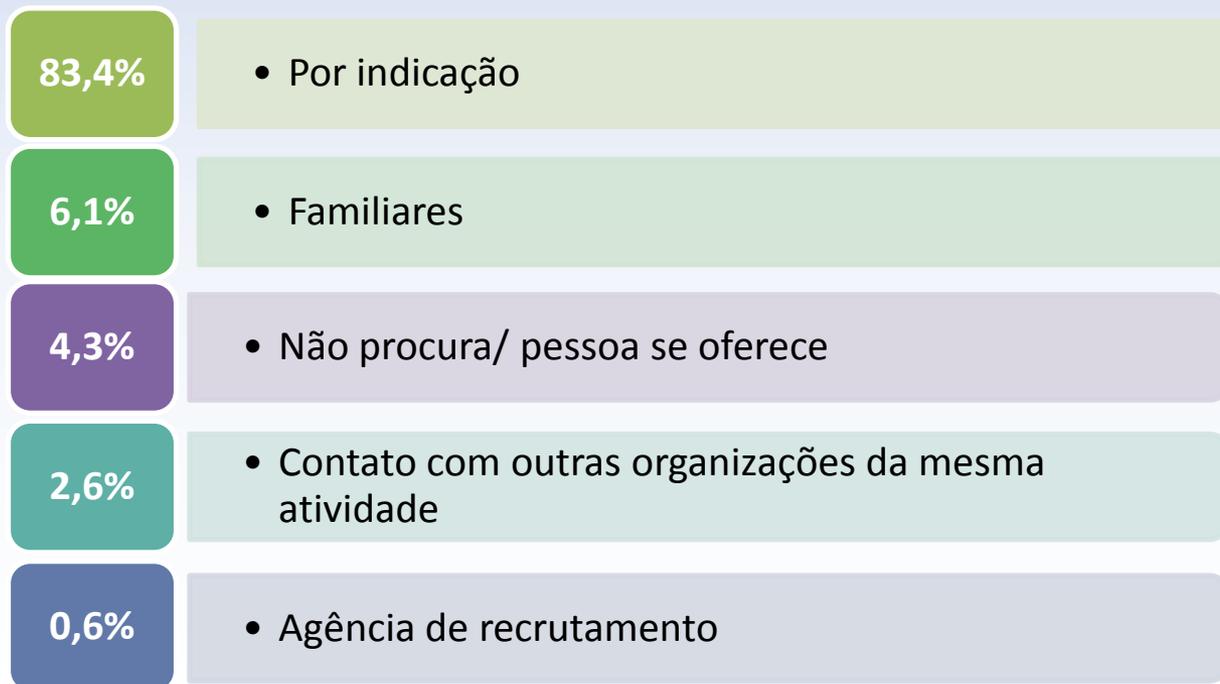
Base: 75 entrevistas

Base: 600 entrevistas

47. Com que frequência ocorre a capacitação/ desenvolvimento profissional dessas pessoas que trabalham no negócio ? RU - Estimulada

48. E quem realiza a capacitação/ desenvolvimento dessas pessoas? - RM - Estimulada

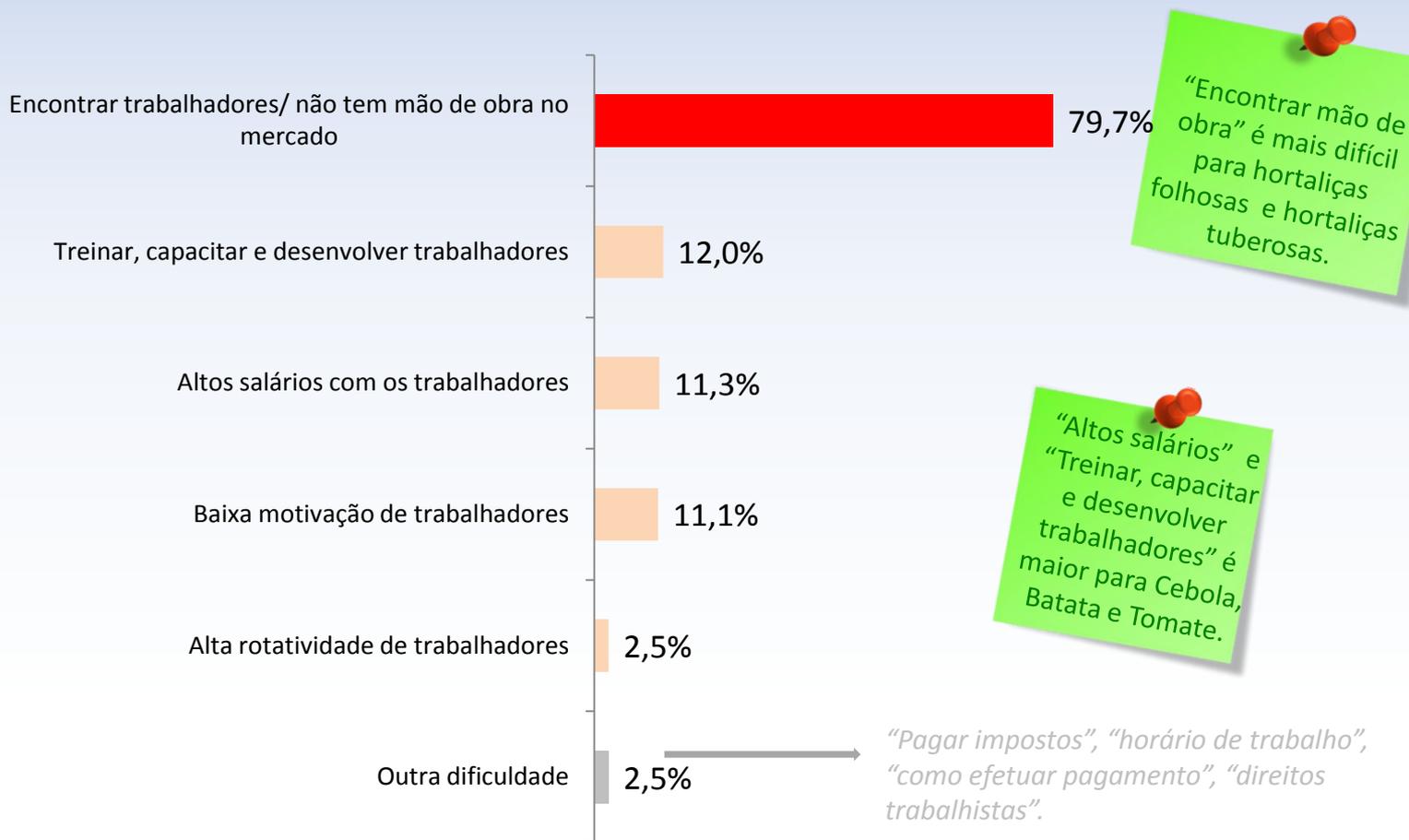
Formas para encontrar mão de obra



Indicação de mão de obra é maior para hortaliças de frutos (87,1%) e Cebola, Batata e Tomate (87,8%).

*Outras formas 3,7%: Procura pessoalmente, boca a boca, contrata vizinho, contrata ex-trabalhadores, agência recrutamento, cartazes ou anúncios.

Principais dificuldades na administração da mão de obra



Base: 443 entrevistas - Foram excluídos os que não tem dificuldades na administração da mão de obra

43. Atualmente, quais são as principais dificuldades que você encontra com a administração da mão de obra no negócio de ? - RU - Estimulada

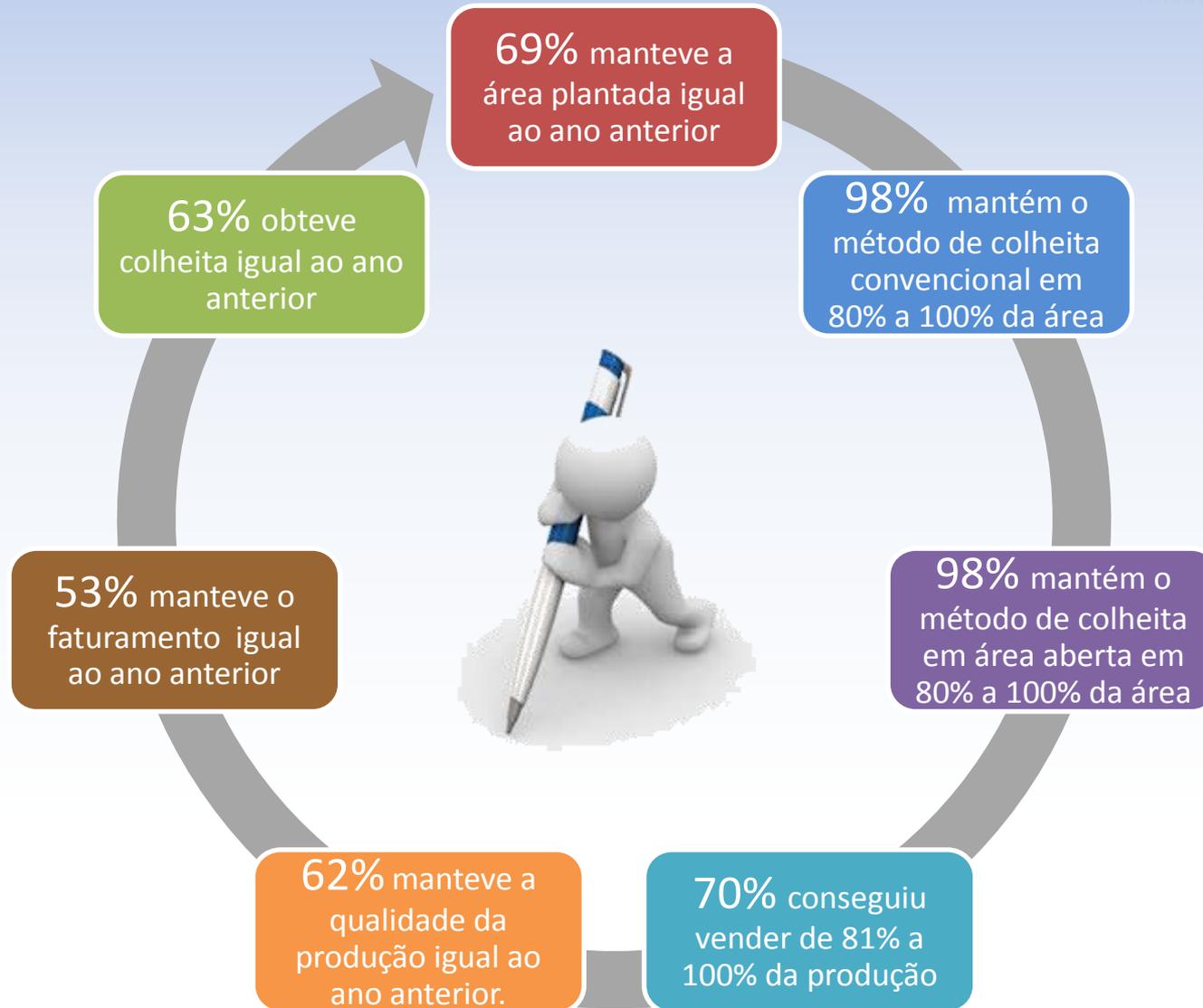
Produção & Qualidade Tecnologia & Inovação





Produção & Qualidade/ Tecnologia & Inovação

(Visão Geral)



Área destinada a plantação

Quantidade colhida

Hortaliças de frutos (21,4).

Hortaliças de frutos (28,6%).



↑ 15,0%
Aumentou a área plantada

↑ 16,5%
Aumentou a quantidade colhida

↔ 69,7%
Manteve-se igual a área plantada

↔ 63,0%
Manteve-se igual a quantidade colhida

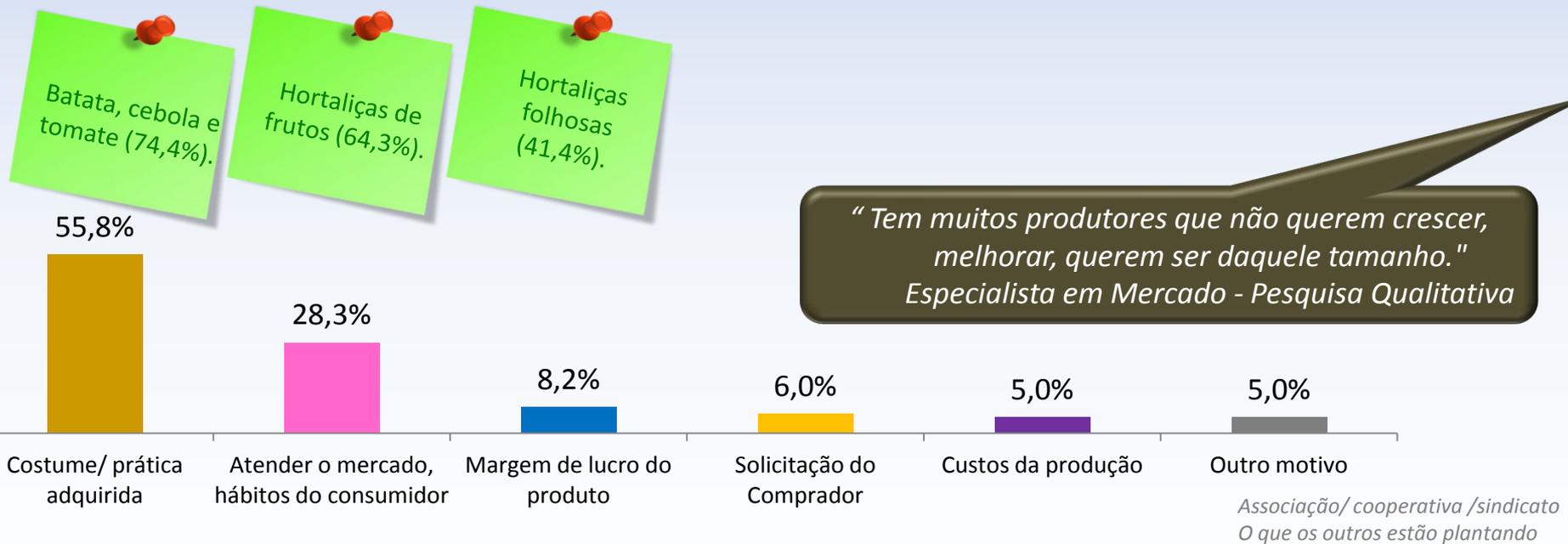
↓ 15,3%
Diminuiu a área plantada

↓ 20,5%
Diminuiu a quantidade colhida

60. Na última safra, a área destinada para plantação de _____? - RU Estimulada

61. E sobre a QUANTIDADE de _____ colhida na última safra, é correto afirmar que... - RU Estimulada

Motivos da Quantidade Plantada



59B. E quais foram os motivos que levaram você decidir sobre a quantidade de _____ plantado na última safra?



Abobrinha

- Italiana 46,7%
- Brasileira 43,3%
- Aline 23,3%
- Anita 3,3%
- Caserta 3,3%
- Híbrida 3,3%
- Novita 3,3%
- Vitória 3,3%



Batata-Doce

- Canadense 46,7%
- Uruguaia 26,7%
- Amarela 13,3%
- Comum 13,3%
- Rosada 13,3%
- Roxa 13,3%
- Branca 10,0%



Berinjela

- Nápoli 66,7%
- Japonesa 13,3%
- Tradicional 13,3%
- Ciça 3,3%
- Diamante 3,3%
- F 100 3,3%



Alface

- Crespa 90,0%
- Lisa 90,0%
- Americana 76,7%
- Mimosa 46,7%
- Roxa 23,3%
- Grega 3,3%
- Radicchio 3,3%



Batata-Inglesa

- Ágata 66,7%
- S/ especificar 16,7%
- Tradicional 13,3%
- Asterix 10,0%
- Cupido 6,7%
- Monalisa 6,7%



Brócolis

- Comum 40,0%
- Ramoso 33,3%
- Ninja 20,0%
- Piracicaba 20,0%



Cebolinha

- S/ especificar 50,0%
- Verde 21,0%
- Comum 16,7%
- Fina 10,0%
- Grossa 10,0%



Cebola

- Aquarius 43,3%
- Superex 26,7%
- Takii 23,3%
- Agrila 20,0%
- Sirius 20,0%
- Luana 13,3%
- Soberana 10,0%
- Jubileu 6,7%
- Primavera 6,7%
- Roxa 6,7%
- Diandra 3,3%
- Óptima 3,3%



Coentro

- Comum 40,0%
- Asteca 30,0%
- Português 26,7%
- Sakata 10,0%
- Verde 3,3%



Cenoura

- Juliana 30,0%
- Carandaí 26,7%
- Brasília 23,3%
- Comum 23,3%



Couve

- Manteiga 83,3%
- Comum 16,7%
- Amarela 3,3%
- Roxa 3,3%
- Verde 3,3%



Milho

- Comum 50,0%
- Milho verde 23,3%
- Milho híbrido 20,0%
- 4051 10,0%
- Milho duro 3,3%



Pimentão

- Comum 20,0%
- Magali 16,7%
- Vermelho 13,3%
- Marta 13,3%
- Melina 13,3%
- Dahra 10,0%
- Amarelo 6,7%
- Tradicional 6,7%
- Supremo 6,7%
- Sandy 6,7%
- Maximus 6,7%
- Atlantis 6,7%
- Impacto 6,7%
- Ikeda 3,3%
- Paloma 3,3%



Couve-Flor

- Comum 41,4%
- Barcelona 34,5%
- Verona 27,6%
- Sharon 17,2%
- Bromus 13,8%
- Flamenco 13,8%
- Juliana 10,3%
- Veneza 10,3%



Pepino

- Japonês 43,3%
- Caipira 33,3%
- Safira 23,3%
- Comum 16,7%



Quiabo

- Santa Cruz 46,7%
- Quiabo normal 30,0%
- Colhe Bem 13,3%
- Verde 10,0%



Salsa

- Lisa comum 73,3%
- Caipira 30,0%
- Folha larga 6,7%



Vagem

- HX 3000 46,7%
- Itatiba 43,3%
- Brasília 20,0%
- Manteiga 6,7%
- Tradicional 6,7%



Repolho

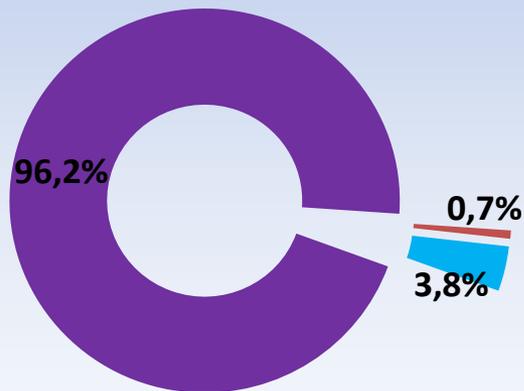
- Shinsei 36,7%
- Astrus 26,7%
- Repolho verde 23,3%
- Mirai 10,0%
- Roxo 10,0%
- Branco 6,7%
- Fuyutoyo 6,7%



Tomate

- Pizzadoro 43,3%
- Saturno 20,0%
- Italiano 13,3%
- Netuno 13,3%
- Carina 10,0%
- Combate 6,7%
- Comum 6,7%
- Debóra 6,7%
- Caeté 3,3%
- Caqui 3,3%
- Grape 3,3%
- Supremo 3,3%

Método de Cultivo



Convencional

- Único formato para 98,6% dos usuários do método

Orgânico

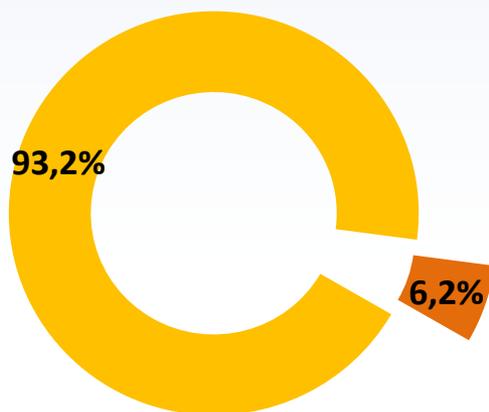
- Único formato para 69,6% dos usuários do método

Hidropônico

- Único formato para 75,0% dos usuários do método

“Tentar produzir a céu aberto, um produto de qualidade, em padrão comercial é muito difícil” - Especialista em Políticas Públicas - Pesquisa Qualitativa

Ambiente de Cultivo



Área Aberta

- Único formato para 98,6% dos usuários do método

Área Fechada

- Único formato para 80,5% dos usuários do método

Base: 600 entrevistas

65. Sobre o sistema de cultivo de _____ quantos por cento, foram plantados, na última safra, no método Convencional, Hidropônico e Orgânico? - RM Estimulada

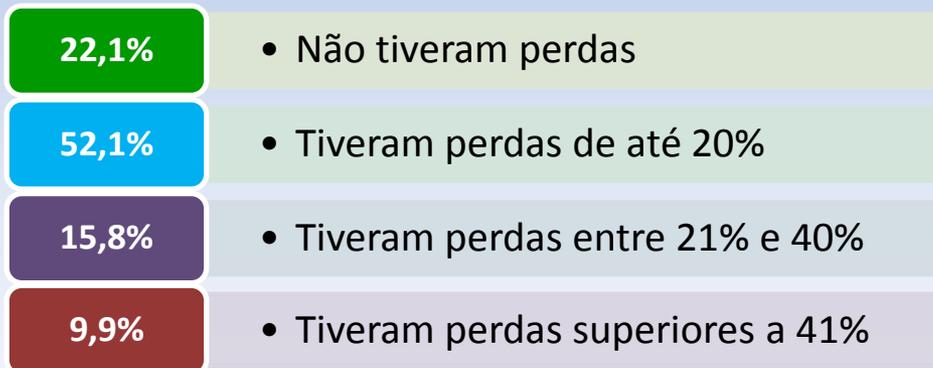
66. Com relação ao ambiente de cultivo de ___ quantos %, foram plantados, em 2012, em área aberta (sem proteção) e área fechada (com proteção/ estufa)?



Quantidade perdida & desperdiçada

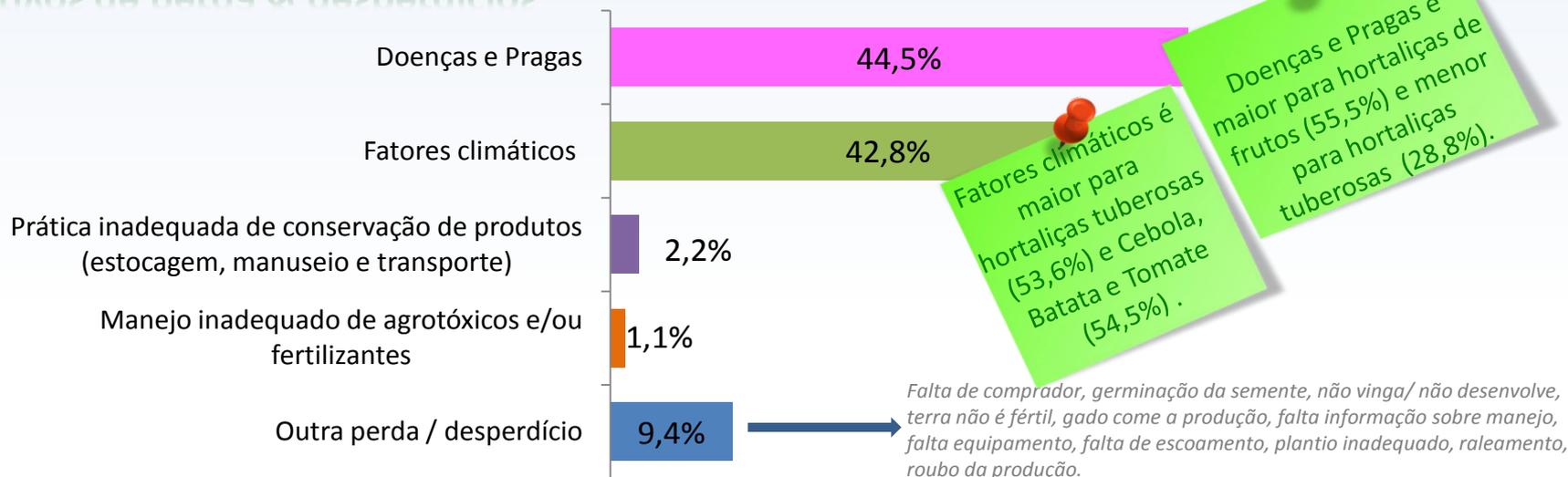
Média de perdas

17,6%



Base: 600 entrevistas

Motivos de perda & desperdícios



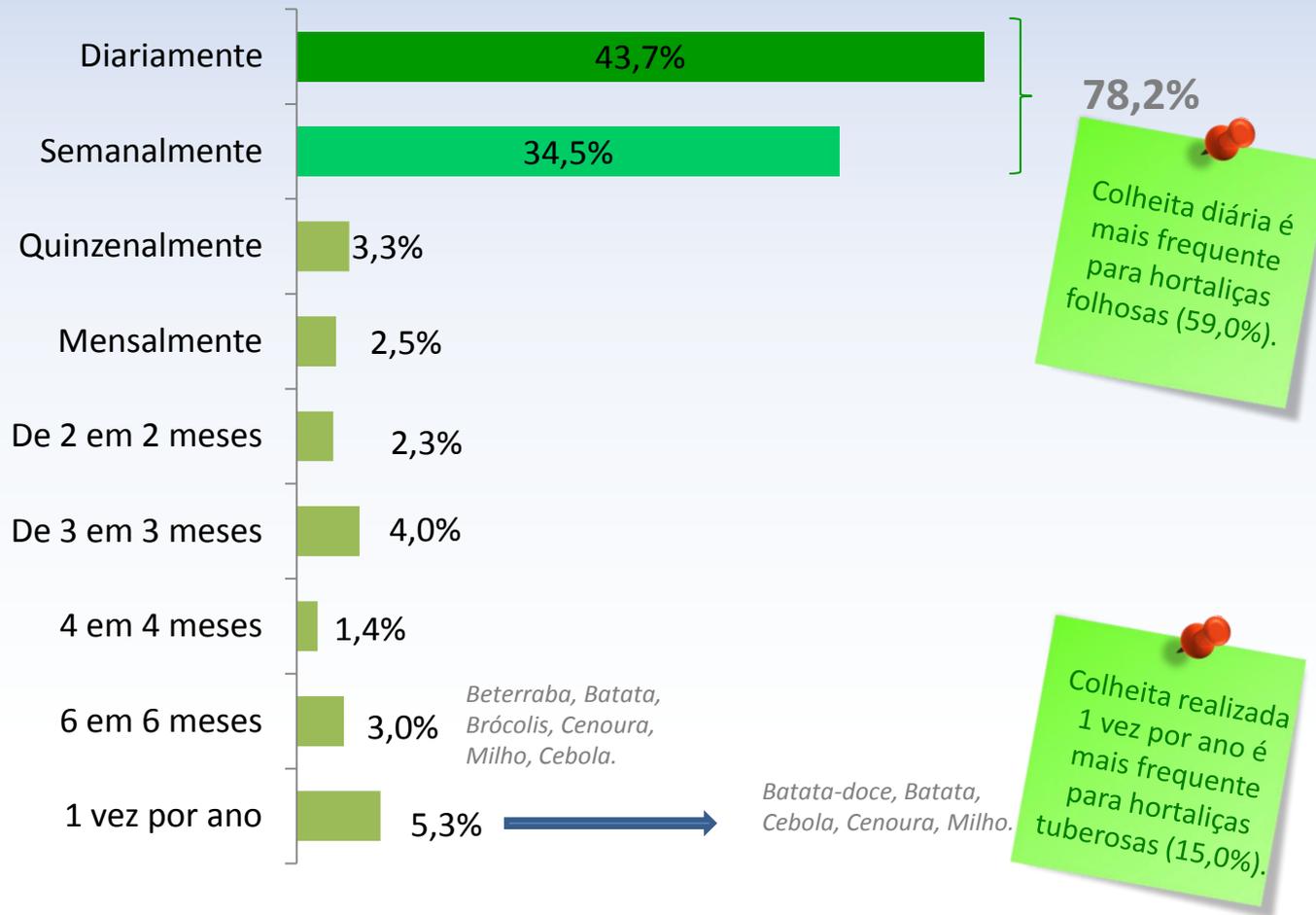
Base: 467 entrevistas

54. Desse total, quantos por cento (%) aproximadamente você perdeu/ desperdiçou de _____? - Espontânea

55. Qual foi o principal motivo das perdas e desperdícios na última safra de _____? - Espontânea



Com que frequência colhe



Base: 600 entrevistas

56. No geral, com que frequência você colhe _____? - Espontânea



Faturamento na última safra



24,4%
Aumentou



52,7%
Manteve igual



22,9%
Diminuiu

Qualidade colhida na última safra



28,7%
Melhorou



61,6%
Manteve igual



9,7%
Piorou

Base: 600 entrevistas

62. A respeito do faturamento de _____ na última safra, você diria que... - RU Estimulada

63. E com relação à QUALIDADE de _____ colhidos na última safra, podemos dizer que. ... - RU Estimulada

Quantidade comercializada na última safra

Média
Comercialização da Safra

86,9%

55,3%

- Vendeu 100% da safra

27,4%

- Vendeu entre 80% e 99% da safra

11,1%

- Vendeu entre 51% e 79% da safra

4,4%

- Vendeu entre 1% e 50% da safra

1,8%

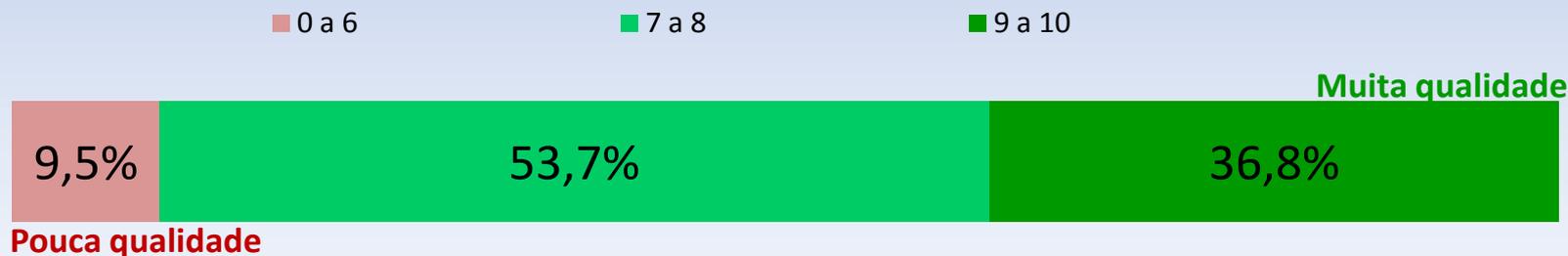
- Não vendeu nada (perdeu tudo)

Produtores que perderam tudo:

*3 de Batata-doce, 3 de Cebola, 2 de Vagem,
1 de Alface, 1 de Pepino e 1 de Pimentão*



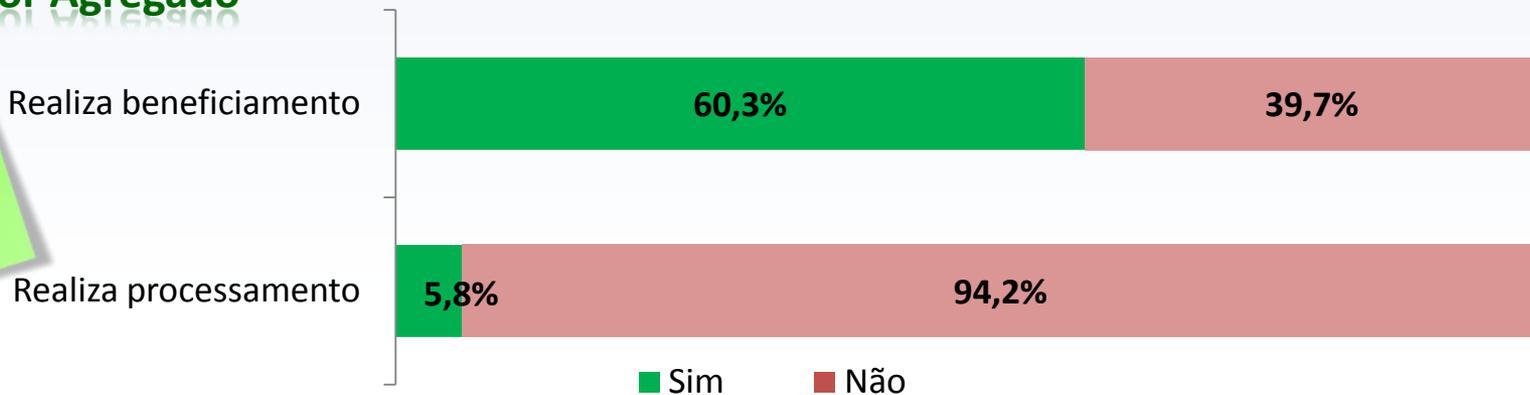
Percepção da qualidade da colheita



“O produtor precisa entender que tem diferenciação de valor (\$) por qualidade. Precisa desenvolver gabaritos de avaliação de qualidade.”
Representantes da CEAGESP - Pesquisa Qualitativa

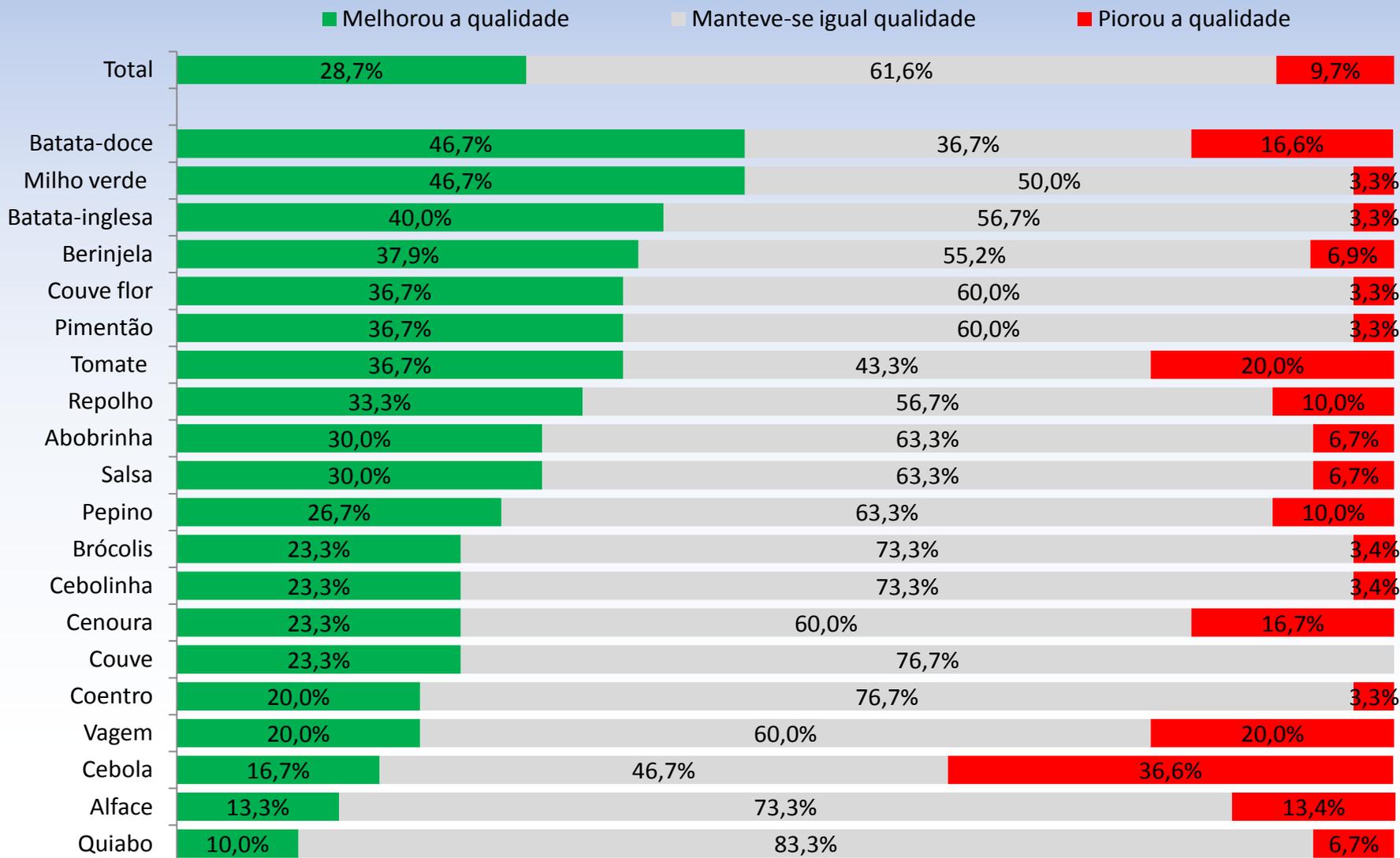
Valor Agregado

Beneficiamento é maior para hortaliças de frutos (69,0%).



Base: 600 entrevistas

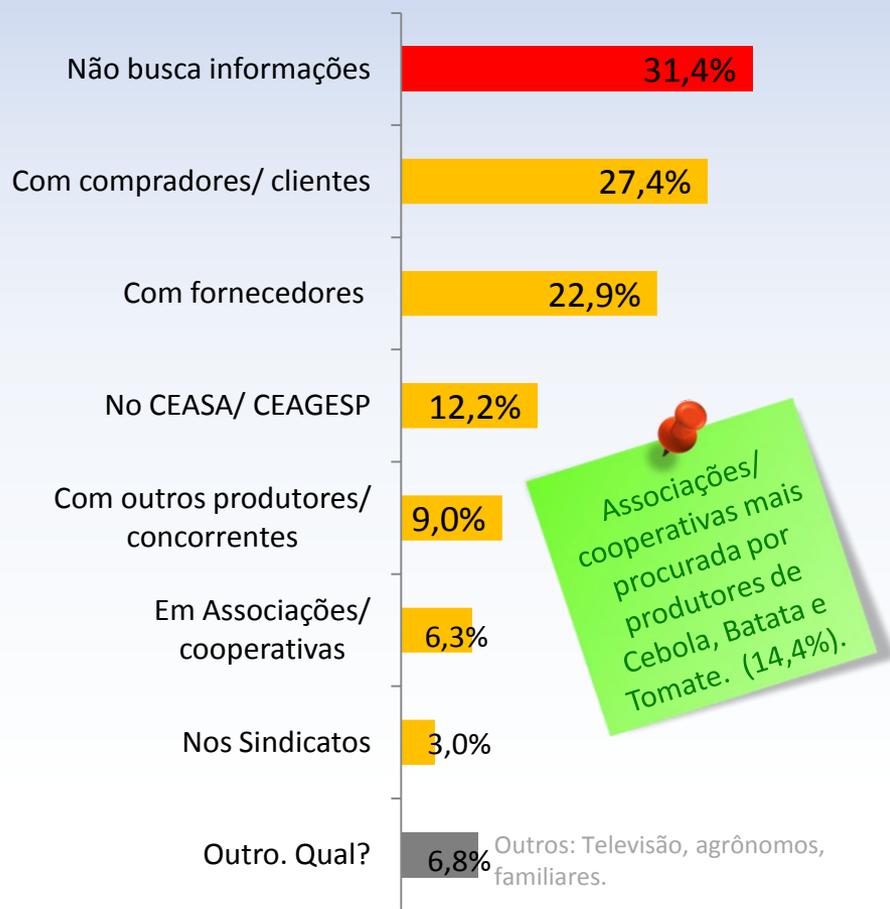
Qualidade da Colheita x Cultura



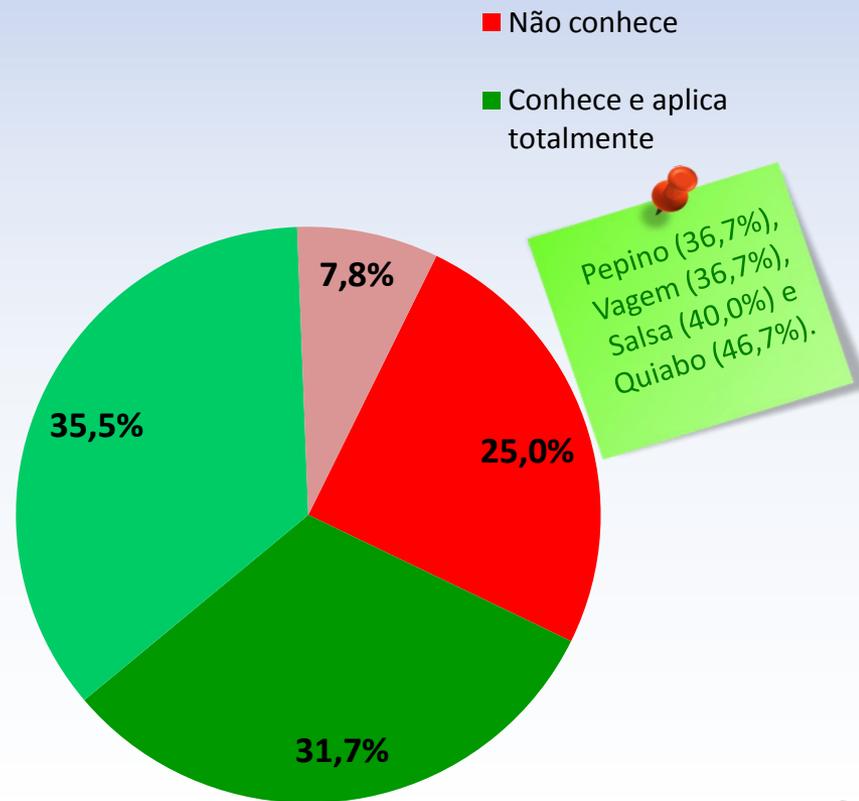
Base: 600 entrevistas

62. A respeito do faturamento de _____ na última safra, você diria que... - RU Estimulada
 63. E com relação à QUALIDADE de _____ colhidos na última safra, podemos dizer que. ... - RU Estimulada

Busca de informação sobre padrões de qualidade



Leis e normas higiênico-sanitária



"..tem que respeitar a beira de rio...a multinacional planta lá, porque eu não posso e o outro pode?" Olericultor - Pesquisa Qualitativa

Base: 600 entrevistas

69. Onde busca informações sobre padrões de qualidade exigidos pelo mercado consumidor de _____? RM Estimulada

72. Com relação às Leis e Normas sobre condições higiênico-sanitária, fitossanitária, meio ambiente para produção de _____, você diria que...

Conhecimento de novas tecnologias de produção

Utilização

74,8% dos produtores de hortaliças de frutos dizem não conhecer novas máquinas e equipamentos.

Novas máquinas e equipamentos



38,5 %

• Utiliza

61,5 %

• Não Utiliza

68,6% dos produtores de hortaliças de frutos dizem não conhecer novas técnicas de manejo.

Novas técnicas de manejo



68,4%

• Utiliza

31,6 %

• Não Utiliza

43,3% dos produtores de frutos dizem não conhecer novos defensivos e fertilizantes.

Novos defensivos e fertilizantes



83,9 %

• Utiliza

16,1 %

• Não Utiliza

Novos tipos de plantas e sementes



68,1 %

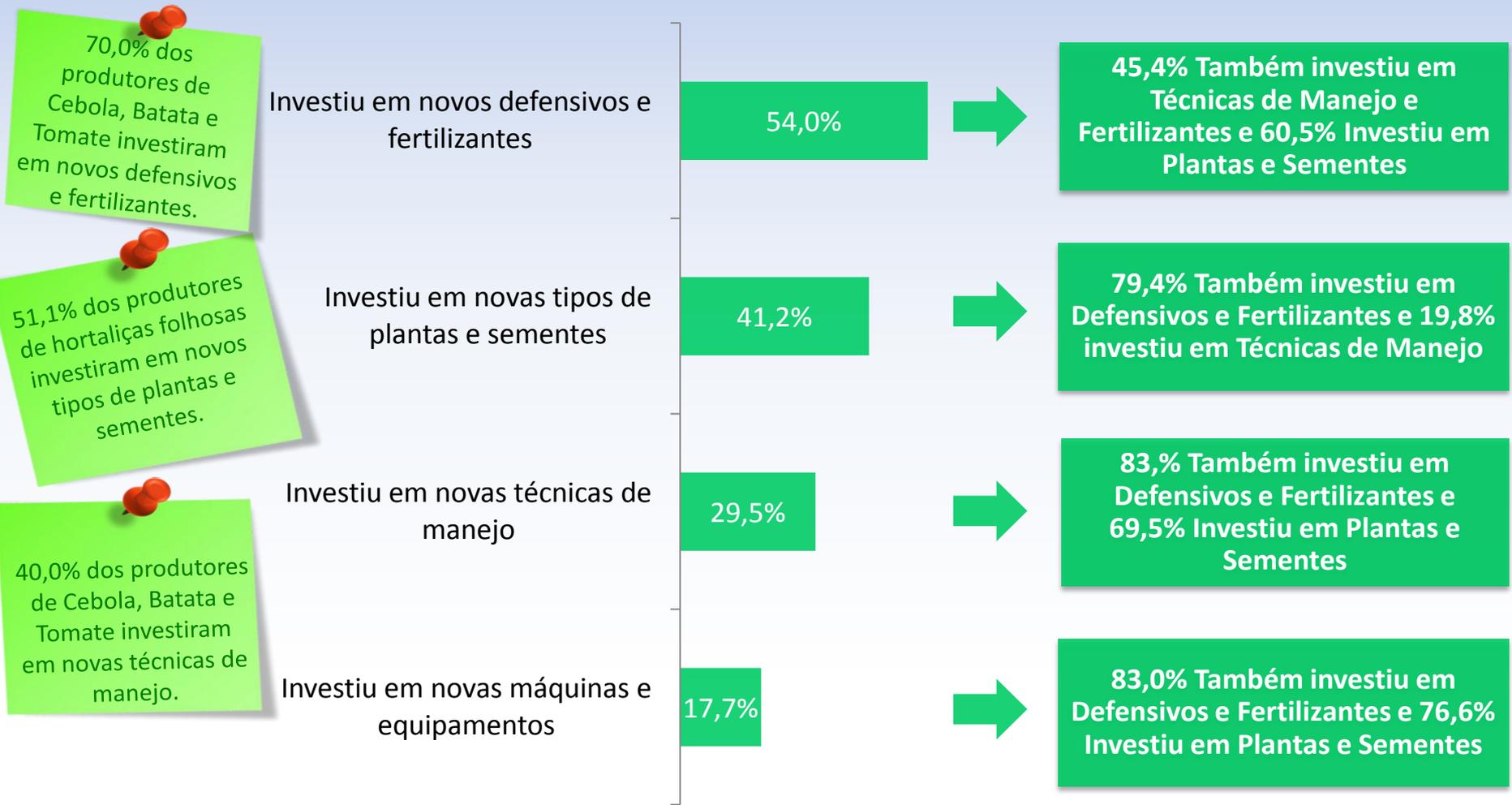
• Utiliza

31,9 %

• Não Utiliza

■ Não Conhece ■ Conhece

Investimento em novas tecnologias de produção



70,0% dos produtores de Cebola, Batata e Tomate investiram em novos defensivos e fertilizantes.

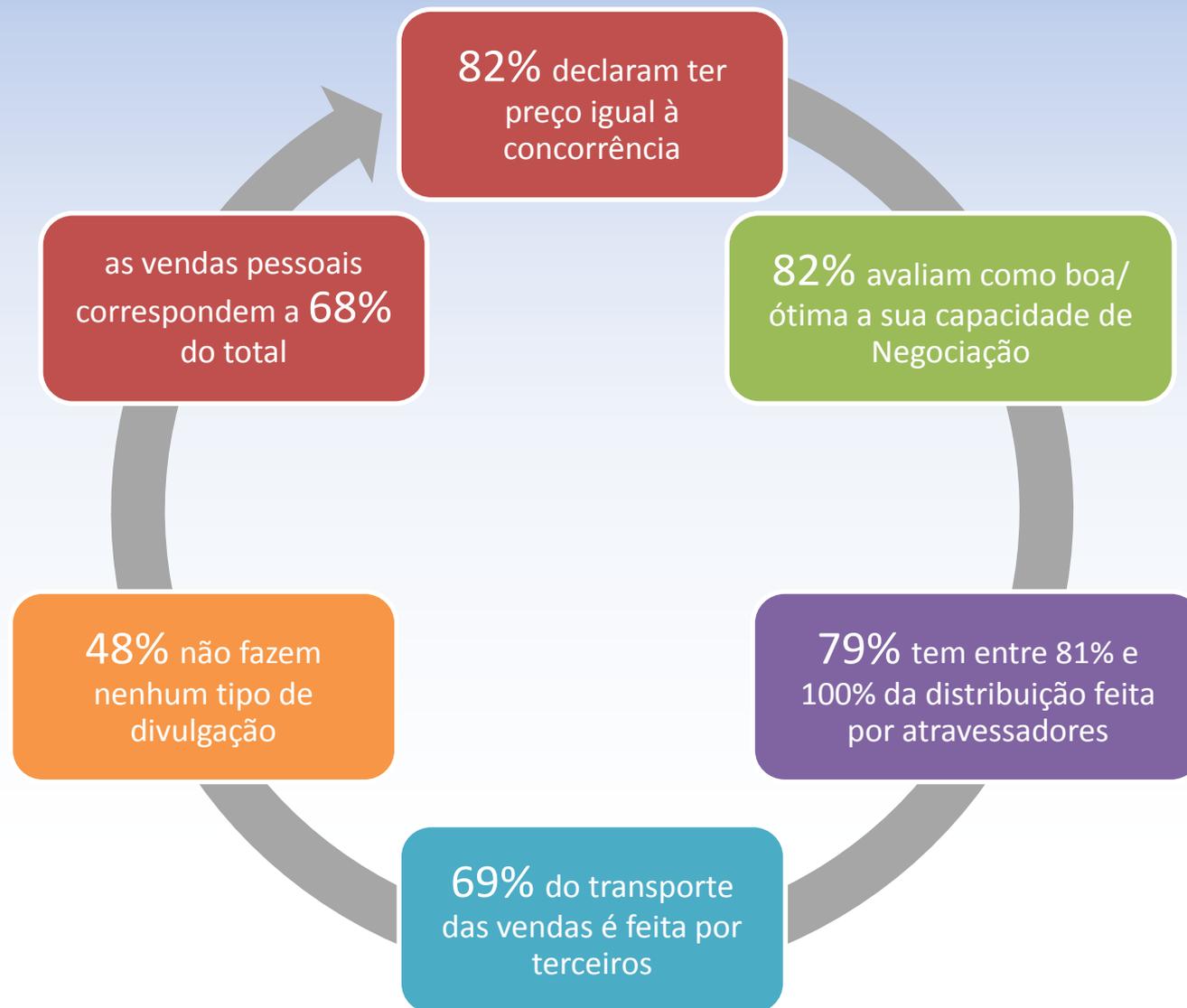
51,1% dos produtores de hortaliças folhosas investiram em novos tipos de plantas e sementes.

40,0% dos produtores de Cebola, Batata e Tomate investiram em novas técnicas de manejo.

Base: 600 entrevistas

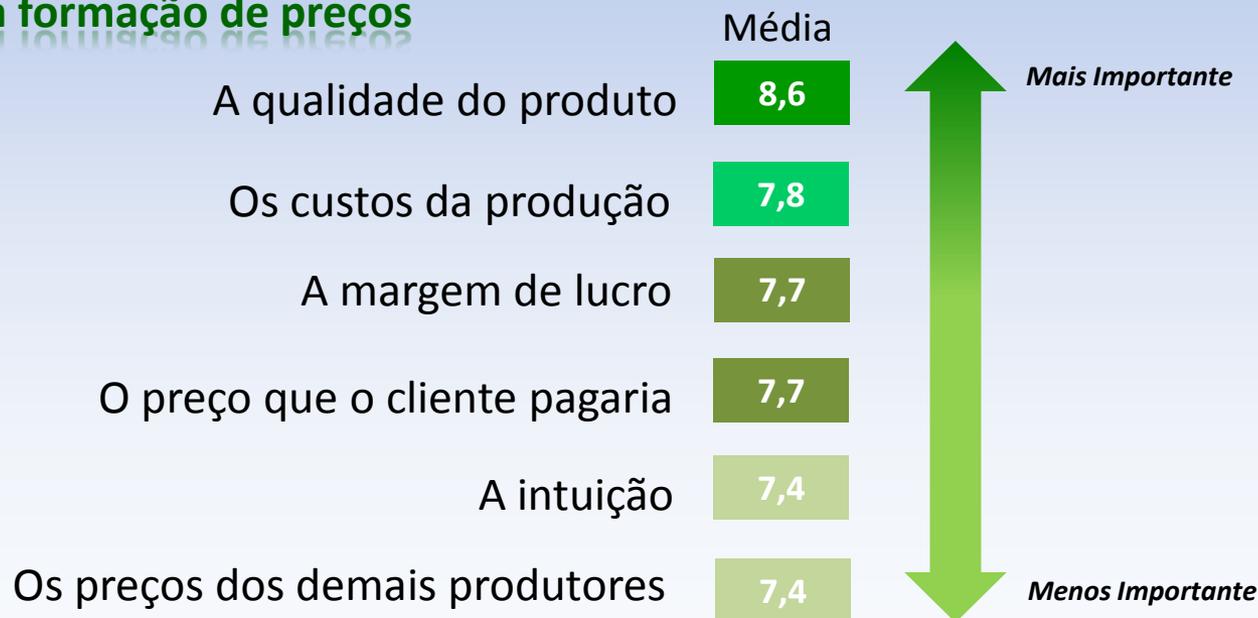
Marketing & Vendas





Formação de Preços

Influência na formação de preços



*"... não existe tabela de preço de produto, o mercado dita as regras."
Olericultor - Pesquisa Qualitativa*

Preço de venda x mercado



Base: 600 entrevistas

74. Agora, usando notas de 0 a 10, onde "0" significa "Nada importante" e "10" "Muito importante" qual a importância dos itens que vou ler para a formação de preços de... Mostrar Cartão P744

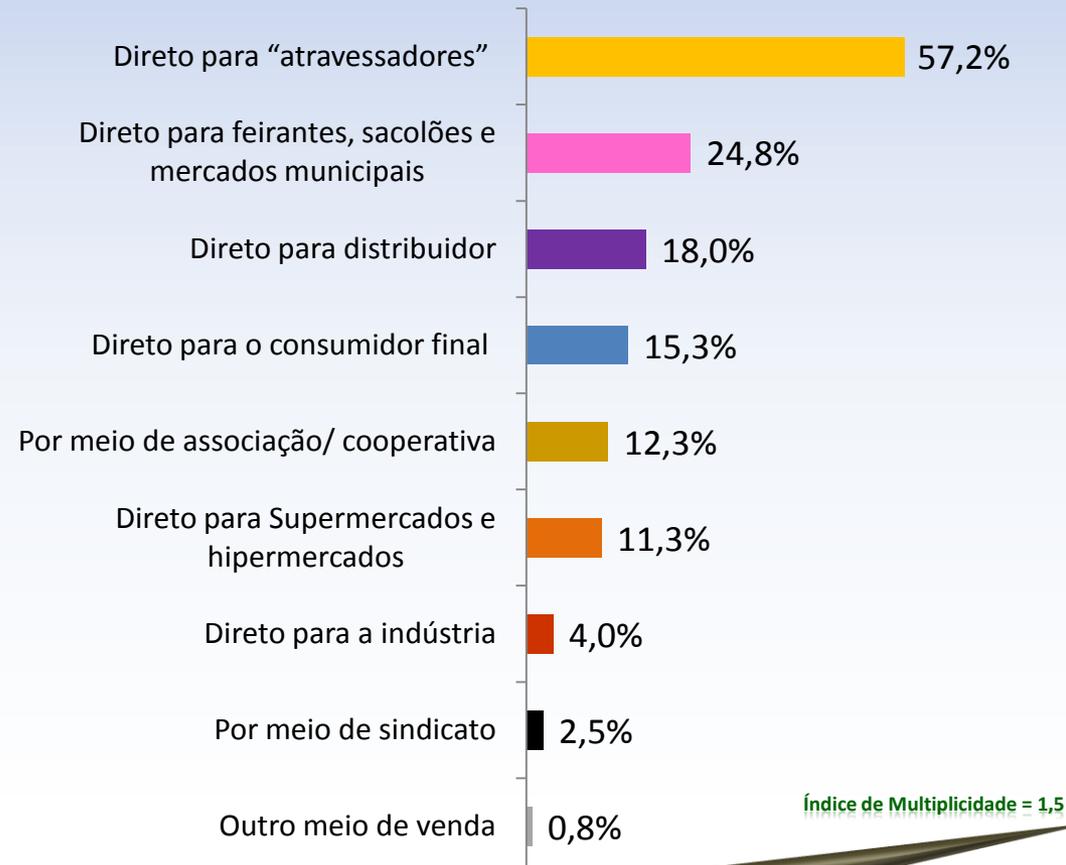
75. Comparando o seu preço de venda _____ com o preço dos concorrentes, você diria que seu preço é...

Destino na produção

Participação do local no total das Vendas



Canais de distribuição



*“ Em 15 anos o valor diminuiu muito, sorte que eu tenho um comprador há 10 anos...”
Produtor de salsa - Pesquisa Qualitativa*

73. Usando notas de 0 a 10, onde “0” significa “Nenhum domínio” e “10” “Total domínio” o quanto voce avalia o seu domínio em habilidade de negociação de vendas de _____? Mostrar Cartão P73

76. Com relação o total de vendas de _____, quanto por cento, são distribuídos.... RM -Mostrar Cartão

Meios de venda

Média

43,0 %

- Pelo contato do olericultor com os clientes

57,0 %

- Pelo contato dos clientes com o olericultor

Representatividade das vendas

Média

68,0 %

- Pessoal

30,0 %

- Telefônico

2,0 %

- Internet

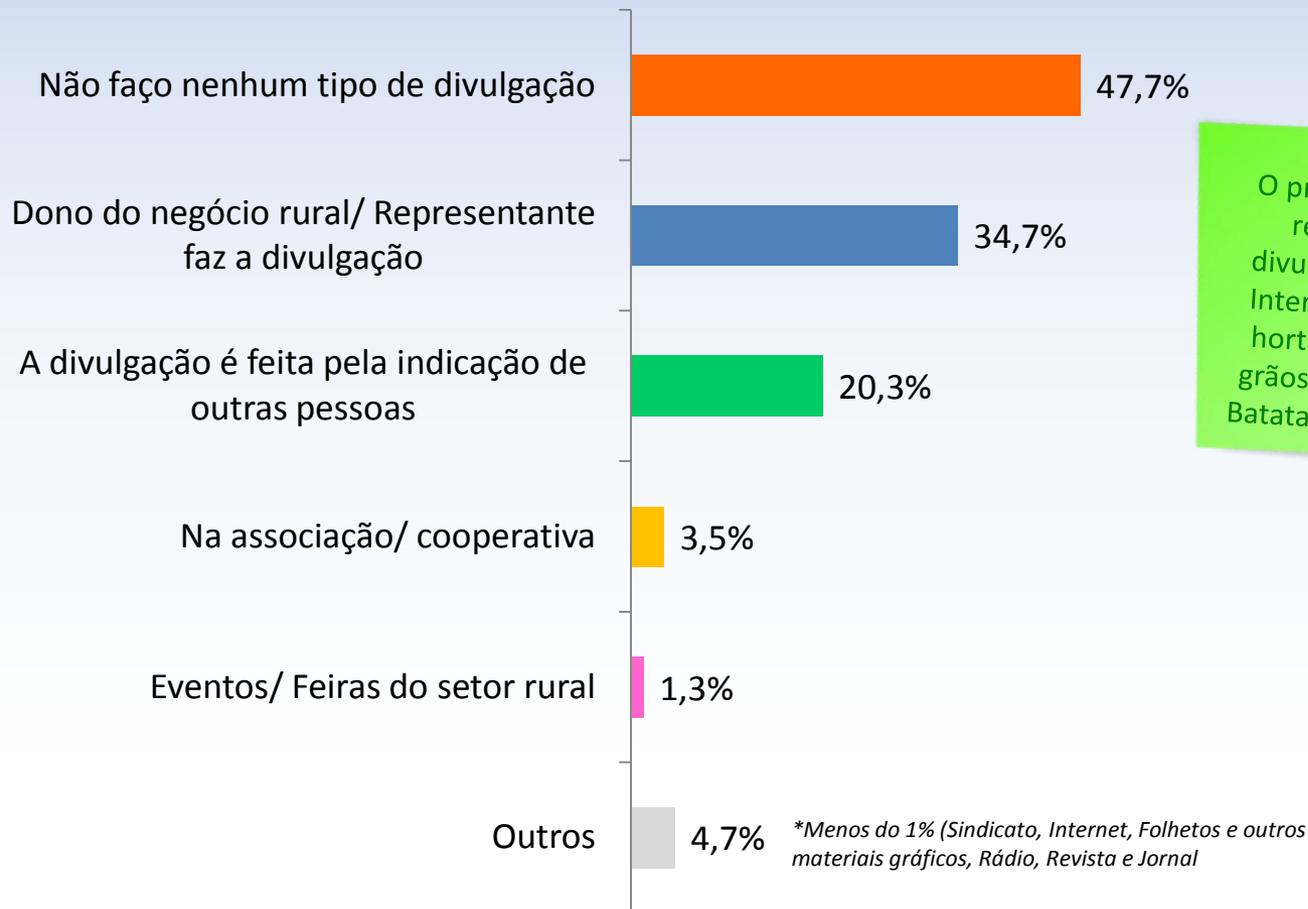
Base: 600 entrevistas

78. E quantos por cento da venda de _____ ocorrem por meio... [Mostrar Cartão](#)

79. E quantos por cento, representa as vendas de _____ por meio da... [Mostrar Cartão](#)

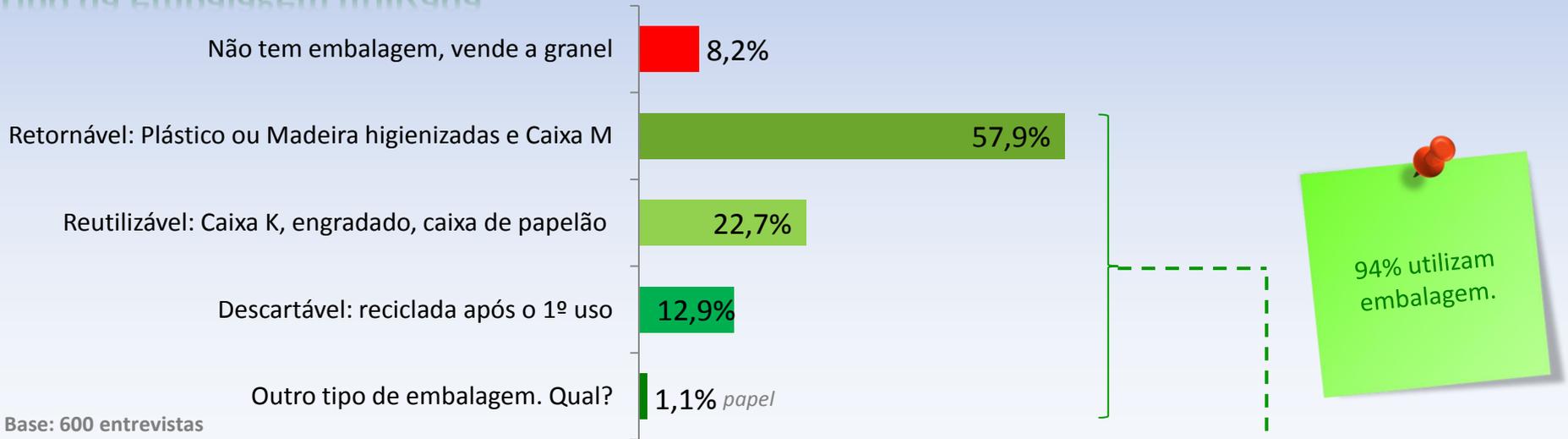
Formas de divulgação utilizadas

“ Nos EUA tem ações de MKT de olerícolas, de fruta, o setor investe...tem um nível de organização que não temos aqui.”
Especialista em Gestão Ambiental - Pesquisa Qualitativa

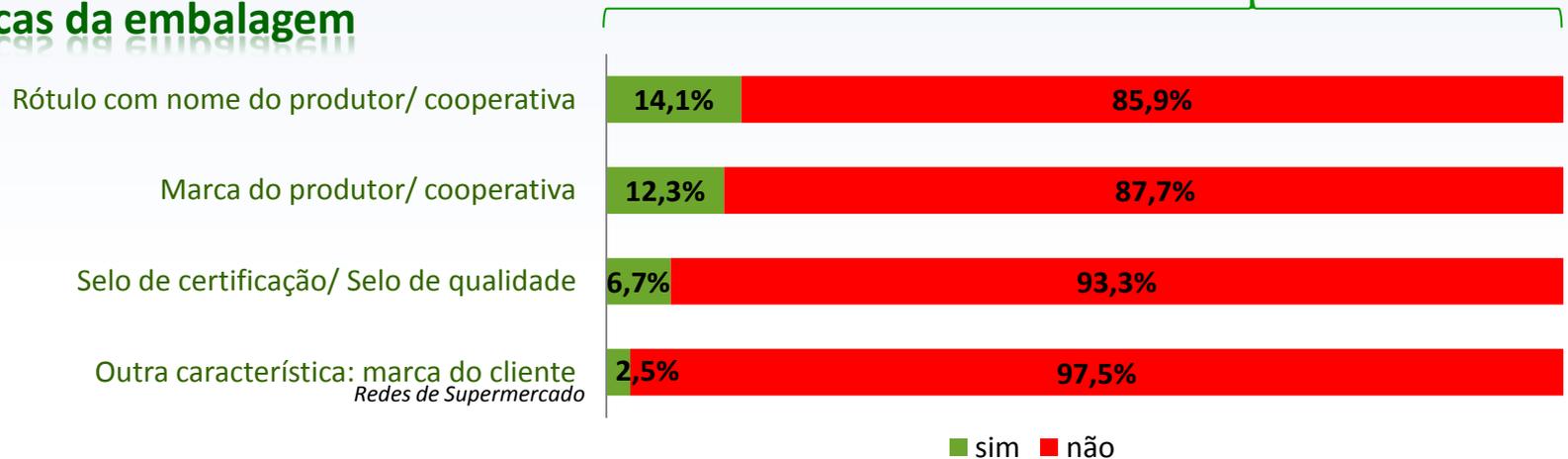


O próprio olericultor é responsável pela divulgação é maior no Interior (57,5%) e para hortaliças tuberosas e grãos (43,3%) e Cebola, Batata e Tomate (51,1%).

Tipo da embalagem utilizada



Características da embalagem

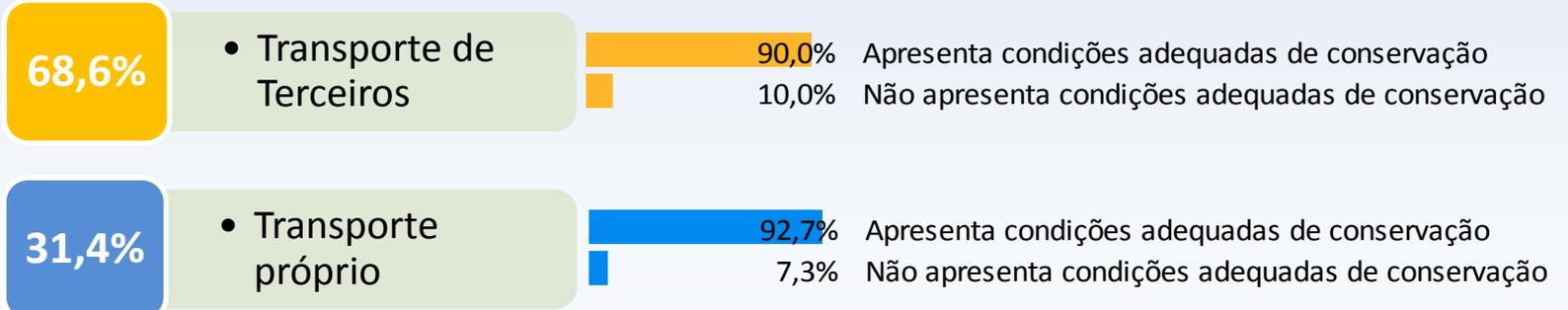




Transporte de terceiros é mais utilizado por produtores de Cebola, Batata e Tomate e hortaliças de frutos (78,6%).

Transporte da produção

Condições de transporte

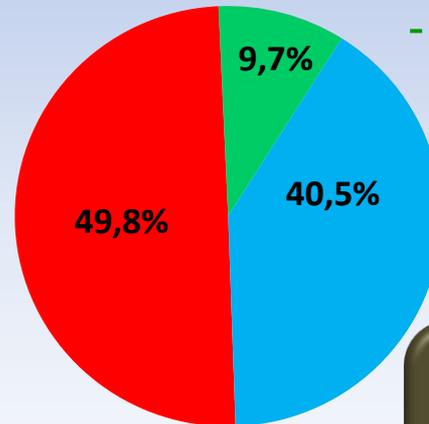


Transporte próprio é mais utilizado por produtores de hortaliças folhosas (41,1%).

*“O produtor não pode só produzir, ele tem que ter o canal de distribuição, o canal comercial...É a grande falha que eles tem.”
Especialista de Mercado - Pesquisa Qualitativa*

Programa Nacional de Alimentação

- Não conhece, nunca ouviu falar antes
- Conhece e já vendeu para o PNAE
- Conhece e nunca vendeu para o PNAE



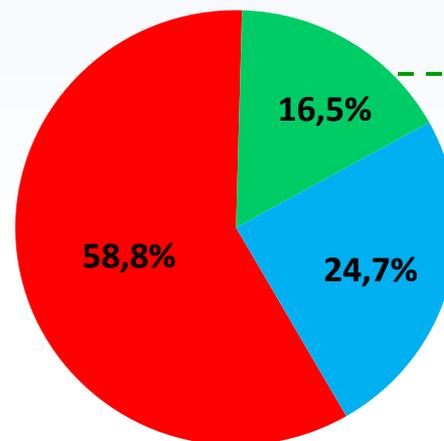
46,9% Usou cooperativas nos últimos 12 meses.

42,3% Não conhecem nem o PNAE e nem o PAA.

“Para vender para o estado ele tem que melhorar a relação dele com documentos, ter produção e propriedade mais organizadas, ter nota fiscal, então está ajudando muitos a entrarem na formalidade.”
Especialista em Políticas Públicas - Pesquisa Qualitativa

Programa de Aquisição de Alimentos

- Não conhece, nunca ouviu falar antes
- Conhece e já vendeu para o PAA
- Conhece e nunca vendeu para o PAA

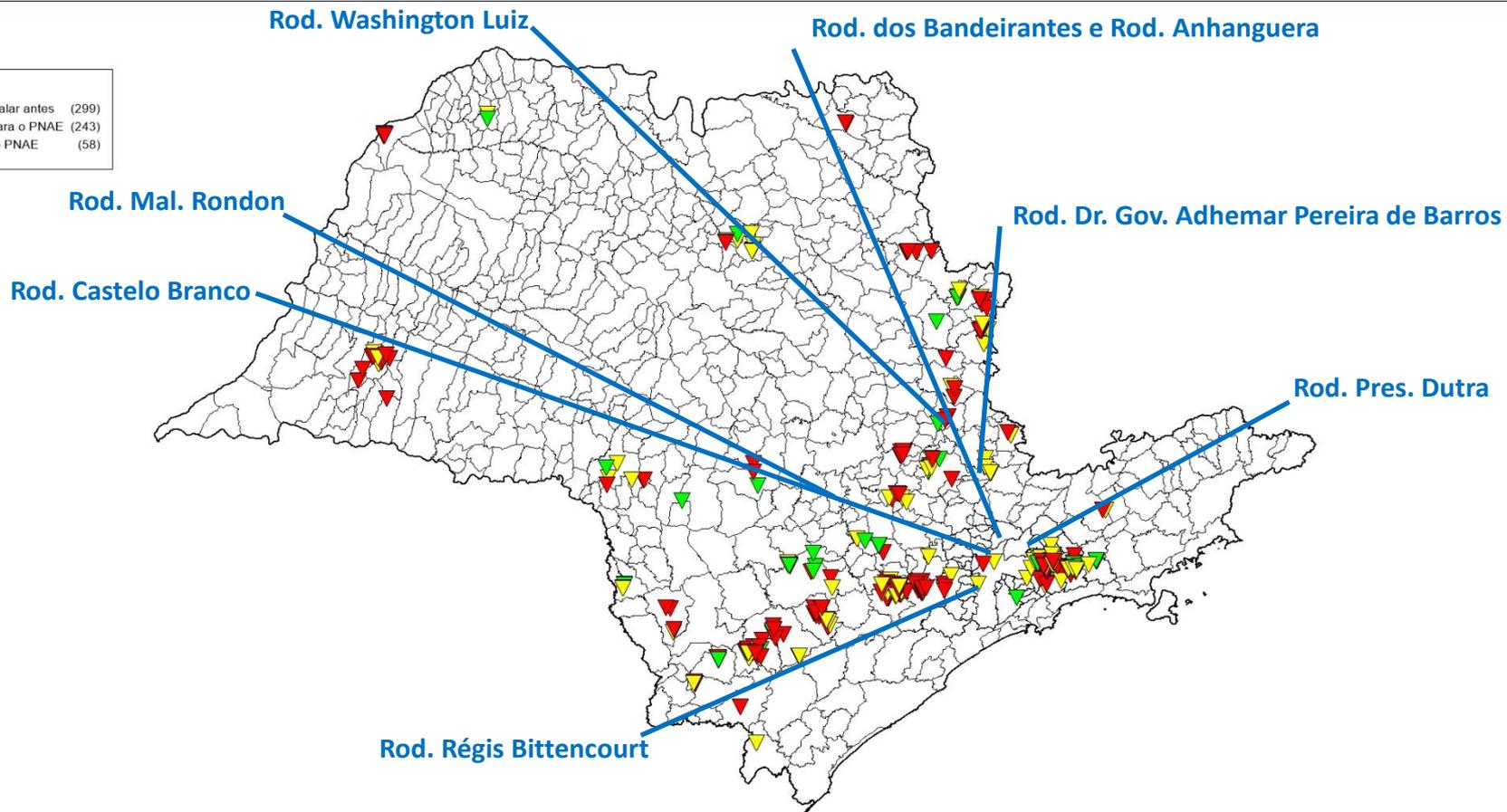


38,4% Usou cooperativas nos últimos 12 meses.

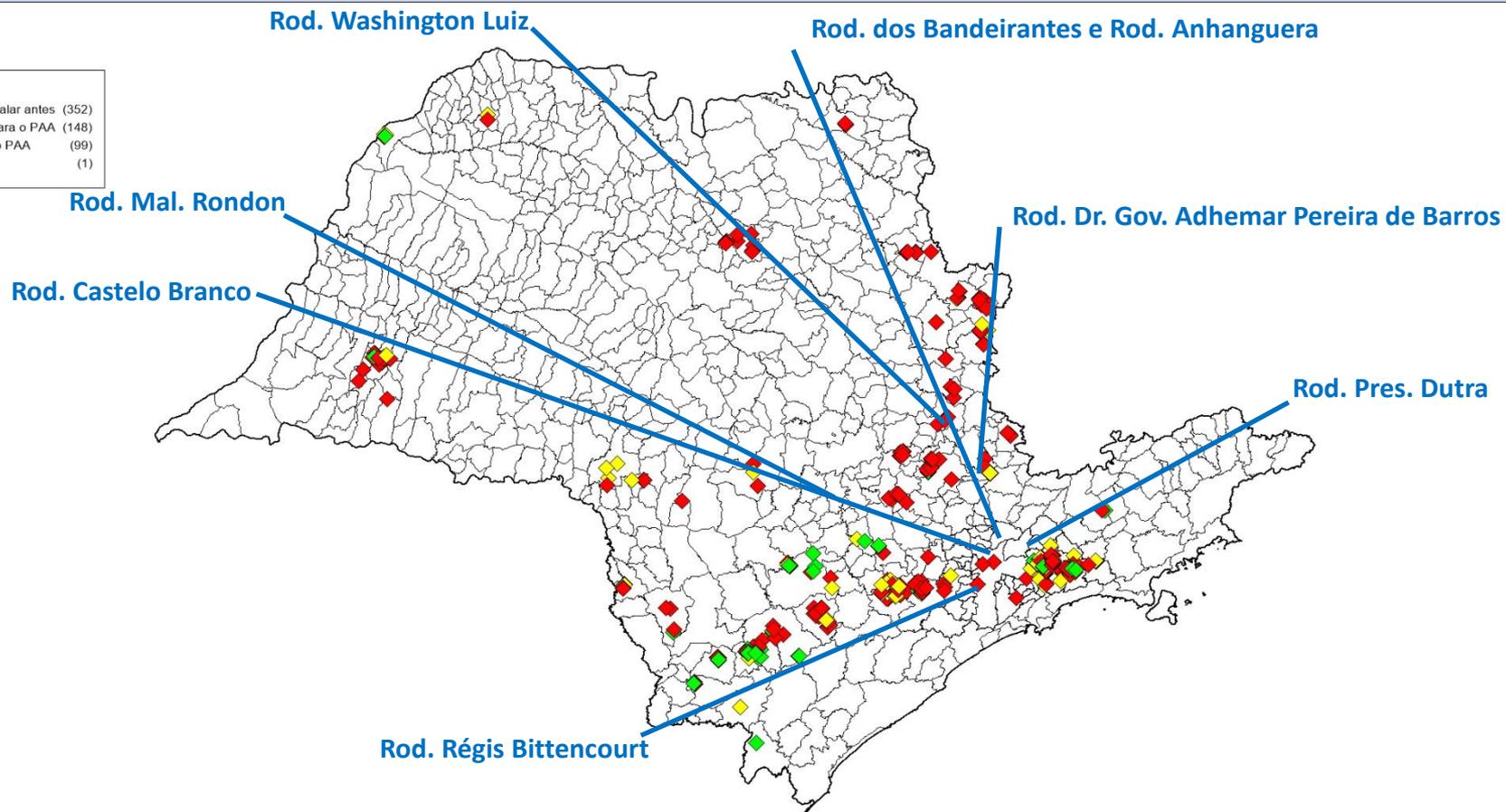
“O governo agora só compra se for cooperado”. Produtor de batata doce
Pesquisa Qualitativa

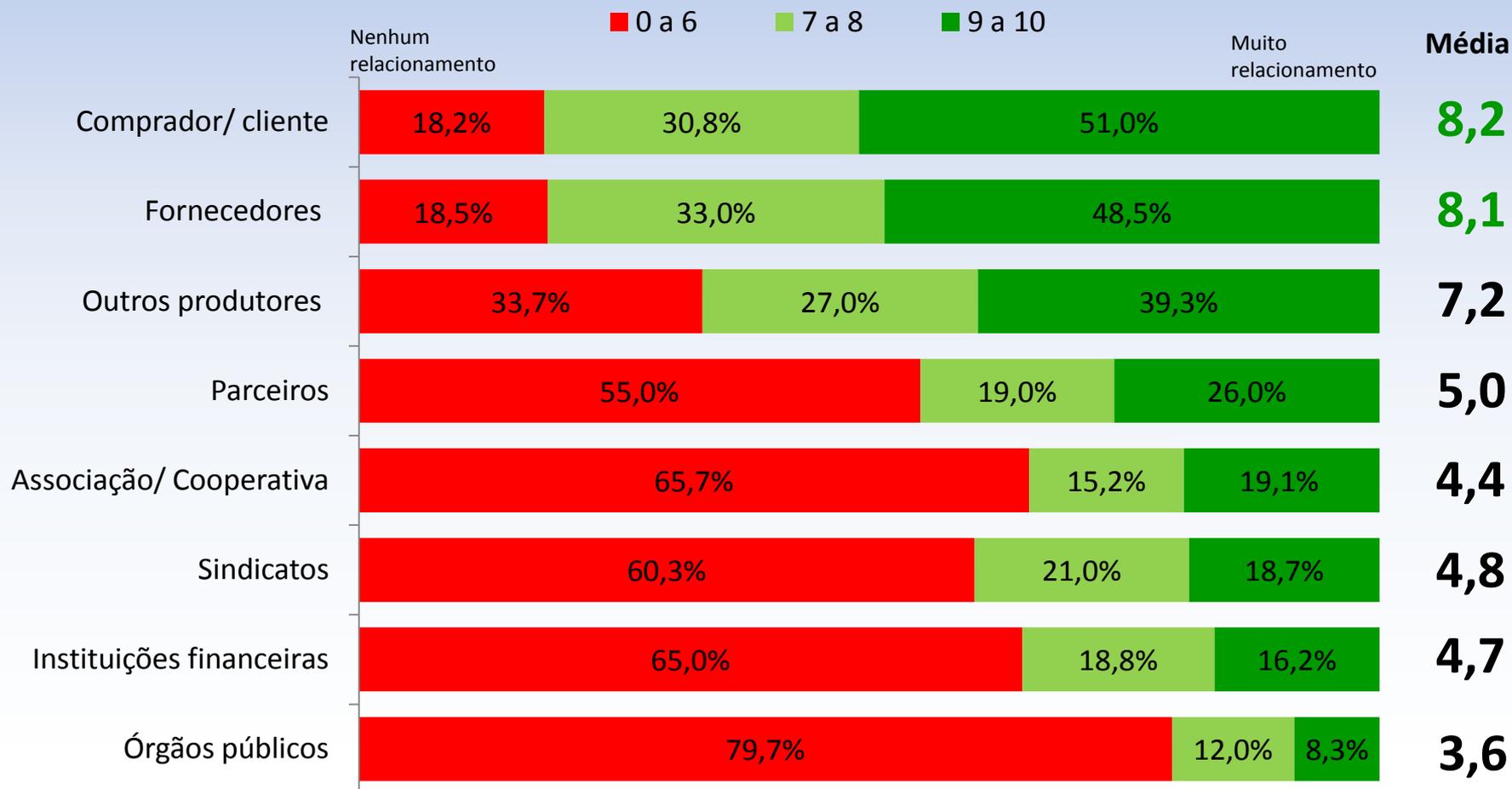
Localização dos que Vendem para o PNAE

CONHECIMENTO PNAE	
▼ Não conhece, nunca ouviu falar antes	(299)
▼ Conhece e nunca vendeu para o PNAE	(243)
▼ Conhece e já vendeu para o PNAE	(58)



Localização dos que Vendem para o PAA





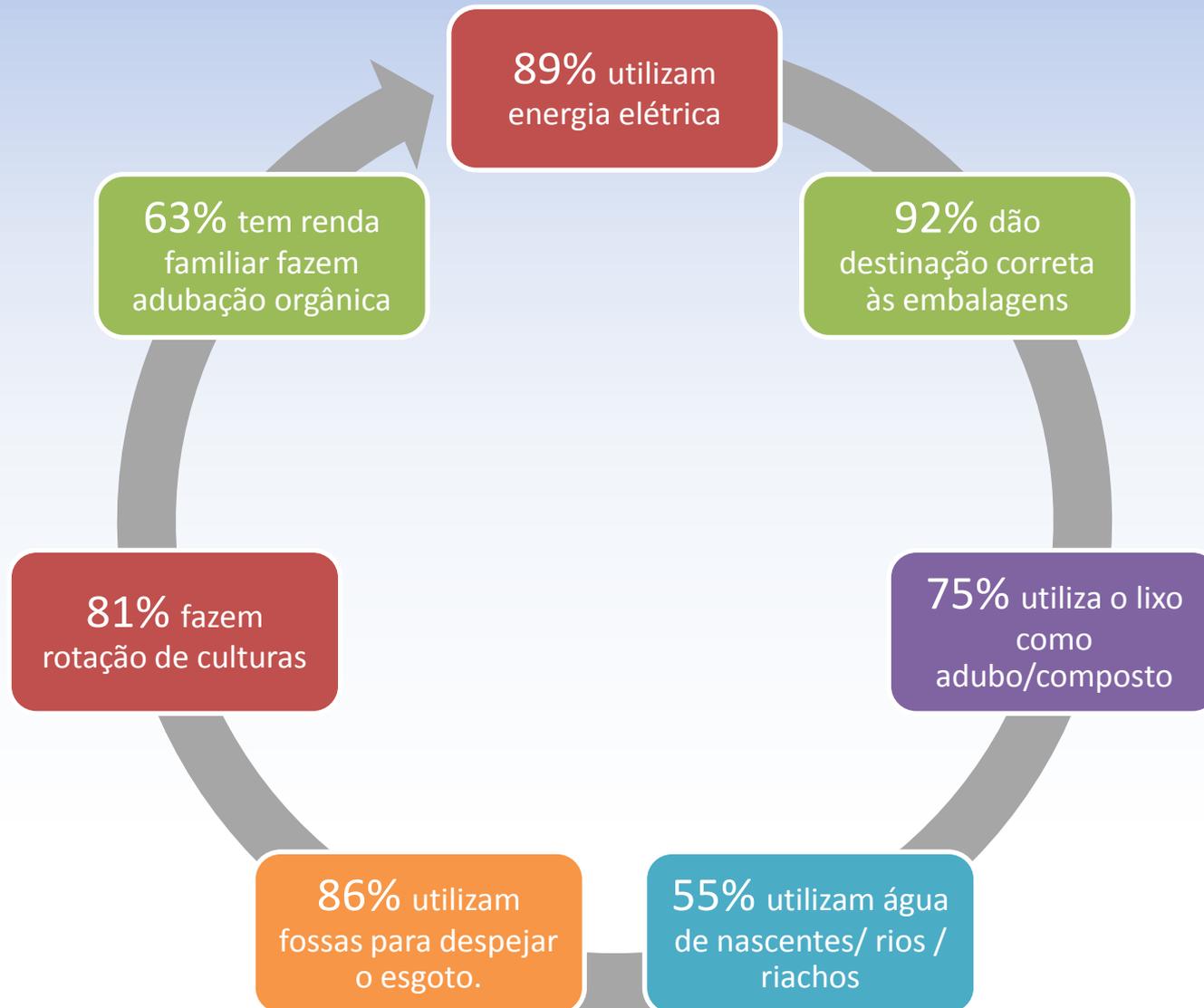
Base: 600 entrevistas

87. Usando notas de 0 a 10, onde "0" significa "nenhum relacionamento" e 10 "muito relacionamento", qual o seu grau de relacionamento com.....

Mostrar cartão P87- RU - Estimulada

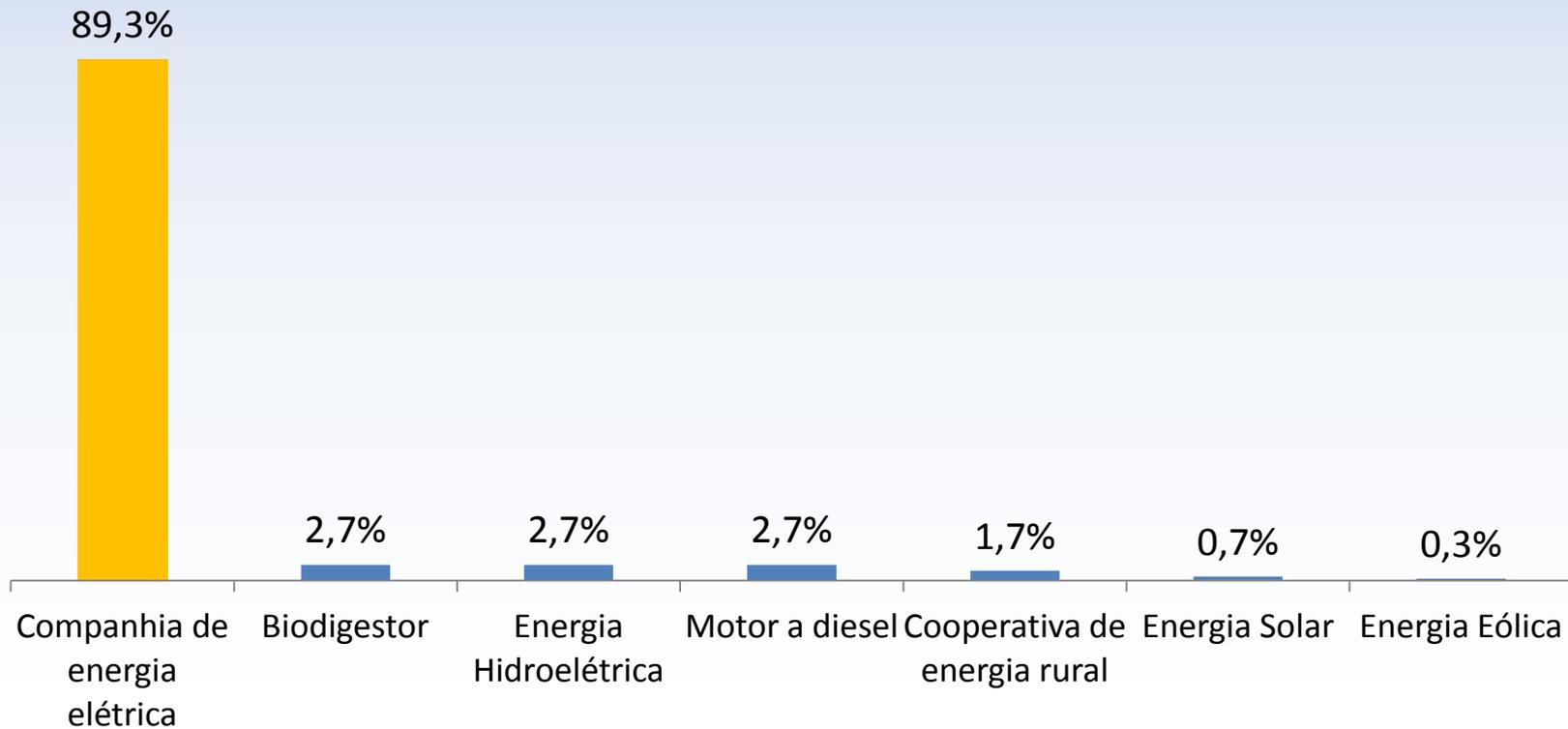
Meio Ambiente







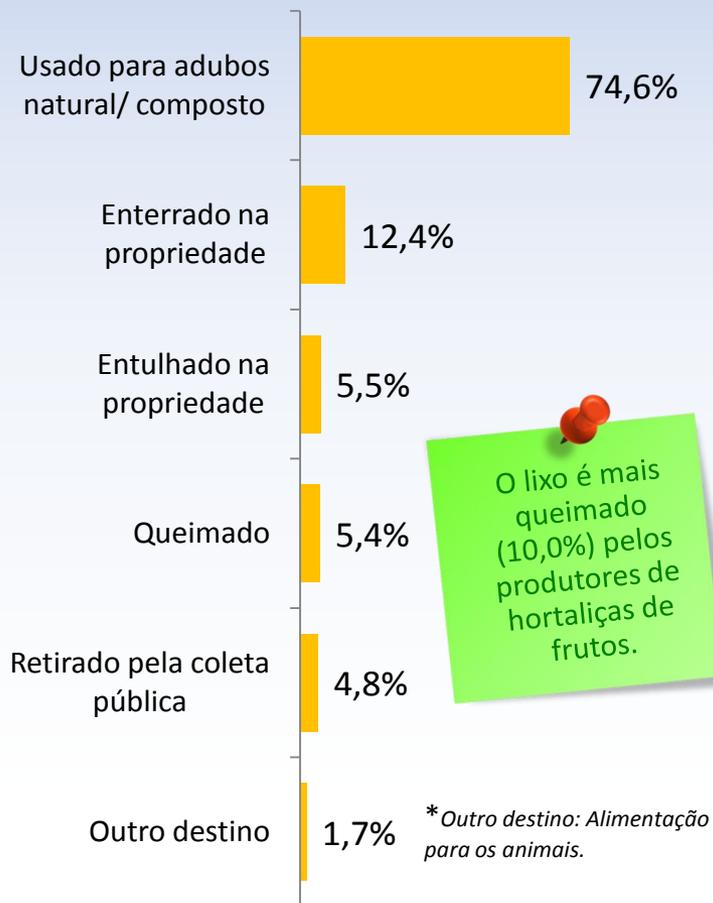
Tipo de energia utilizada na Propriedade



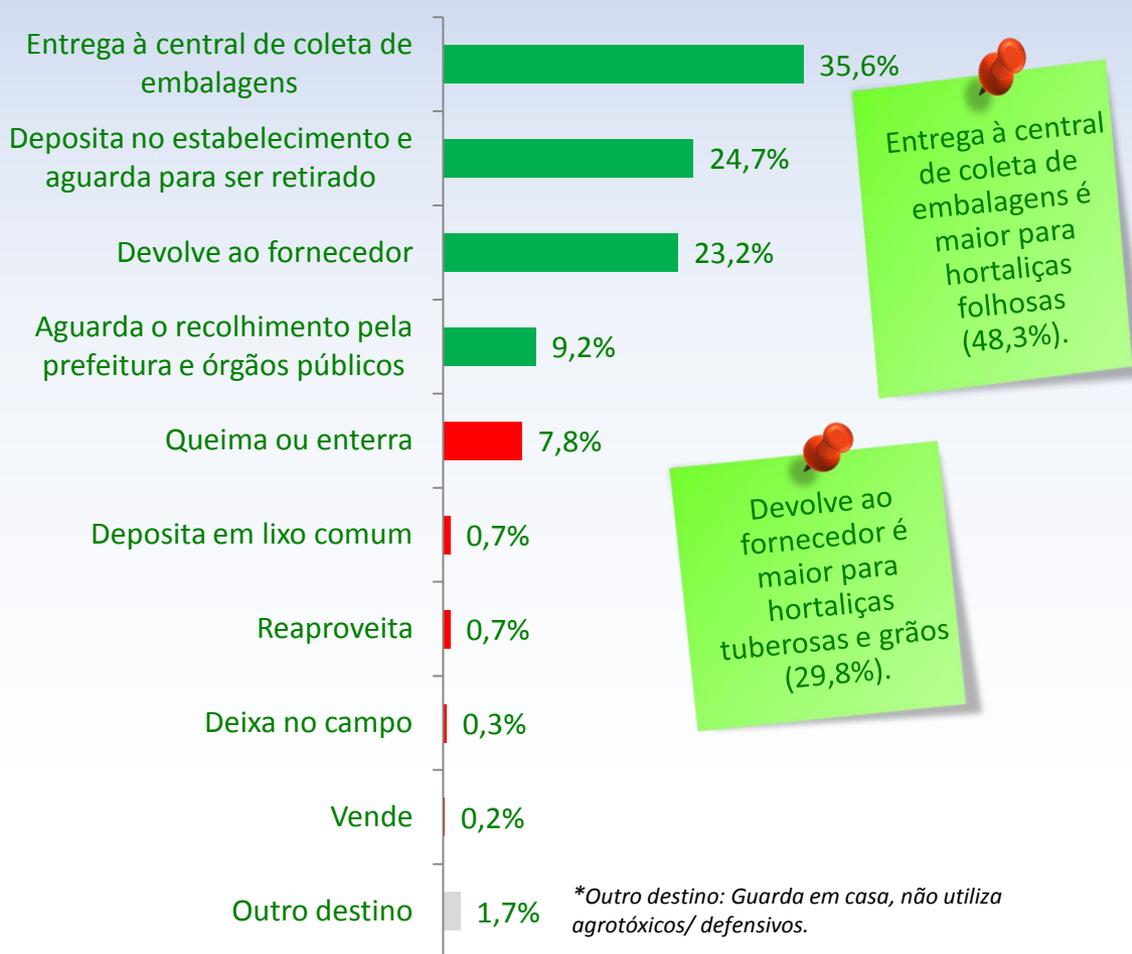
Base: 600 entrevistas

88. De onde vem a energia que utiliza na propriedade rural? RM - Estimulada

Destinação do Lixo



Destinação de embalagens de agrotóxicos/defensivo

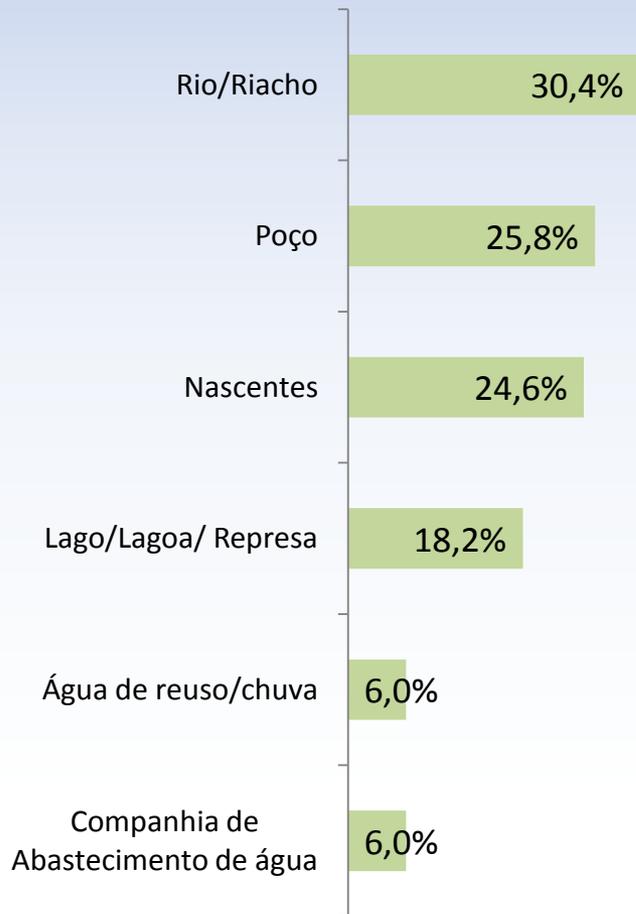


Base: 600 entrevistas

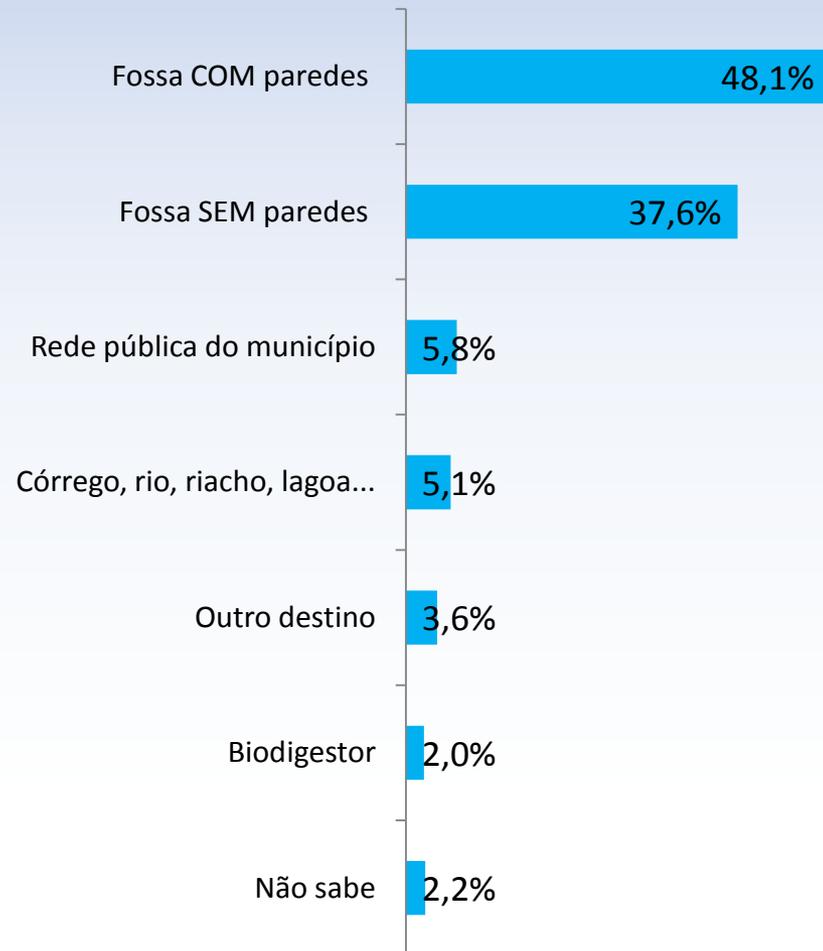
90. Com relação ao lixo (restos da plantação ex. raízes, folhas etc), você diria que é ...RM - Estimulada

89. Com relação ao destino das embalagens vazias de agrotóxicos/defensivos. Você diria que são ...RM - Estimulada

Fonte de abastecimento de água



Esgoto da propriedade



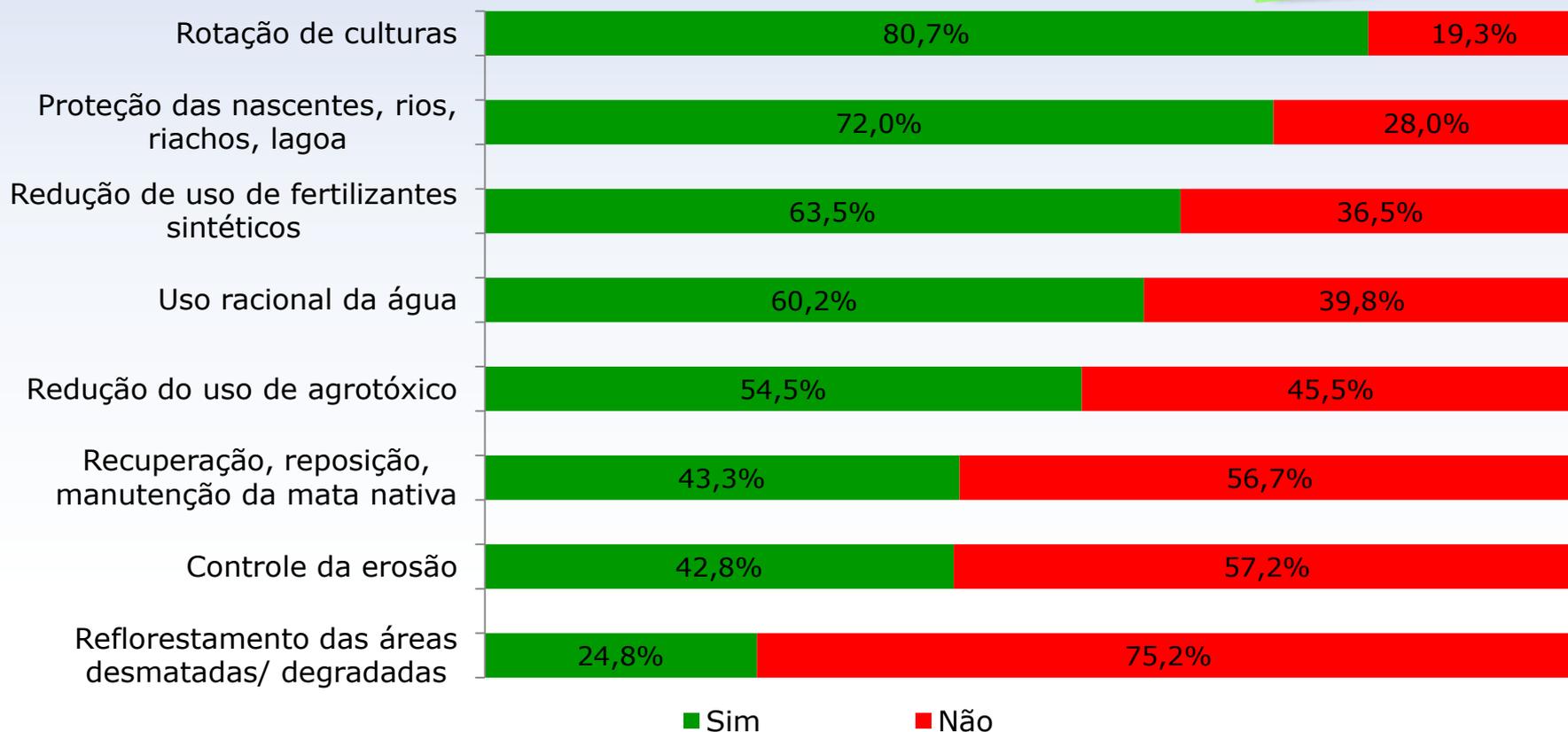
Base: 600 entrevistas

91. Qual é a fonte de abastecimento de água utilizada na produção da propriedade rural? - RM - Estimulada

92. Com relação ao esgoto da propriedade rural, você diria que despeja em... - RM - Estimulada

Atividades realizadas na propriedade

Rotação de culturas é maior para hortaliças folhosas (86,2%) e menor para hortaliças tuberosas e grãos (71,1%).



Base: 600 entrevistas

FICHA TÉCNICA

Projeto: Pesquisa Perfil e Necessidades da Olericultura Paulista

Objetivo: Delinear o perfil e necessidades dos negócios rurais, voltados à produção e oferta de olericultura, com vistas a identificar os pontos fortes e fracos, as ameaças e oportunidades, com foco na gestão, comercialização, tecnologia, inovação, empreendedorismo e produção.

Universo e Amostra: Donos de negócios rurais (possuir DAP, CPR ou CNPJ) do Estado de São Paulo, com até 100 hectares ou 41,3 alqueires. Amostra não probabilística intencional por cotas. O tamanho de cada cota é de 30 entrevistas por cultura, totalizando 600 entrevistas.

Metodologia/ Técnica de Coleta de Dados: Pesquisa Quantitativa não probabilística intencional por cotas, através de entrevistas pessoais e dirigidas nos estabelecimentos rurais.

Instrumento de Coleta de Dados: Questionário contendo 110 questões e duração aproximada de 1h30.

Período de Coleta de Dados: De 5 de Abril a 8 de Maio de 2013

Local: Estado de São Paulo

SEBRAE-SP

Equipe Técnica de Pesquisas de Mercado: Maria Beatriz Ferraz Alvares Dias (Coord.), Déborah Regina Picarelli Gonçalves, Márcia Shizue Kikuchi e Alexandre Sousa Nascimento

Fornecedor: Mark Sistemas de Informações

Unidade Inteligência de Mercado
Eduardo Pugnali Marcos

R. Vergueiro, 1117 - Paraíso

CEP: 01504-001 - São Paulo - SP

Homepage: www.sebraesp.com.br

Informações sobre produtos e serviços do SEBRAE-SP: 0800 570 0800

Informações sobre este relatório: (11) 3177- 4661/4654/4574/4874