

JOB: 21/12

SPS: 28/12

Pesquisa

Necessidades e Comportamento  
dos Donos de Negócios Rurais

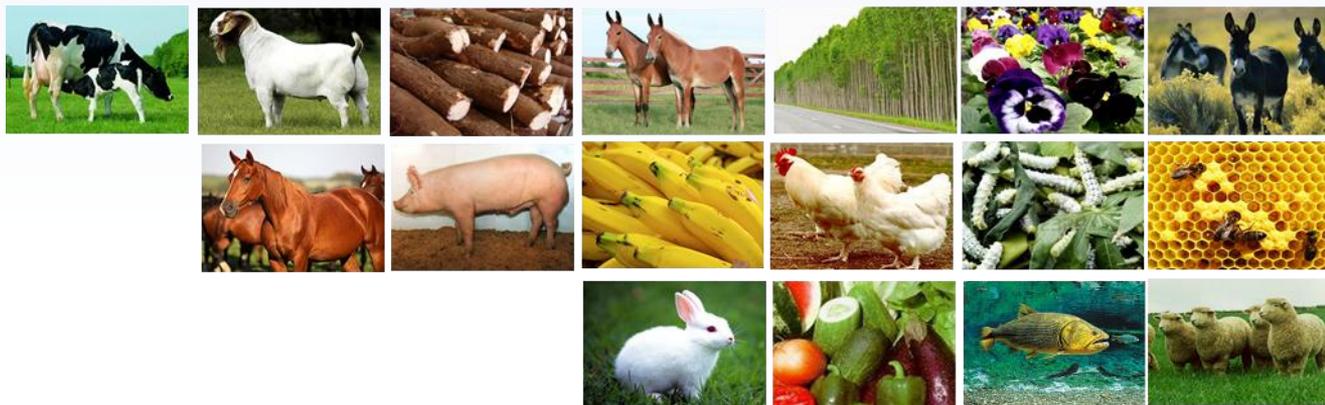
Relatório Analítico

Junho 2013

# Inteligência de Mercado

Perfil e Necessidades dos Negócios Rurais	3
Perfil do Negócio Rural	15
Perfil do Dono de Negócio Rural	38
Personalidade e Temperamento do Dono de Negócio Rural	47
Interação com Organizações que Apoiam Negócios Rurais	61
Preferência e Hábitos para Obter Orientações Sobre Gestão de Negócios & Comportamento Empreendedor	68
Aspectos Importantes para o Desenvolvimento do Negócio Rural	76
Áreas Importantes para o Desenvolvimento do Negócio Rural	79
Mão de Obra	89

# Perfil e Necessidades do Negócio Rural



- 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.
- Em 2011, o SEBRAE-SP realizou um estudo para identificar as principais necessidades e comportamentos dos donos de negócios no Estado de São Paulo, no âmbito da área urbana (comércio, indústria e serviço).
- Preocupado em complementar a pesquisa de necessidades e comportamentos de 2011, o SEBRAE-SP replicou a pesquisa utilizando a mesma metodologia, no âmbito rural.



Identificar as demandas que se referem a aspectos funcionais ligados à gestão de negócios rurais, como também os aspectos atitudinais associados ao comportamento empreendedor.

Delinear o perfil das propriedades rurais do Estado de São Paulo que possuem até 100 hectares ou 41,3 alqueires, identificando os pontos fortes e fracos, as ameaças e oportunidades, com foco na...

- ▶ mão de obra
- ▶ conhecimento (e uso) dos serviços e produtos oferecidos por organizações dedicadas ao apoio às empresas.



- ▶ **Desk Research:** Para embasar todo o estudo, foi realizado um levantamento sobre as atividades e comportamentos dos donos de negócios rurais em órgãos públicos, 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 17 entrevistas em profundidade, junto aos donos de negócios rurais (em estabelecimentos rurais de até 100 hectares) do Estado de São Paulo.

<b>ESPÉCIE ANIMAL - PECUÁRIA (INCLUSIVE, PRODUÇÃO DE LEITE, OVOS E LÃ)</b>		
Espécie de grande porte	Bovino	Asinino
	Equino	Muare
Espécie de médio porte	Suíno	Ovino
	Caprino	
Espécie de pequeno porte	Avicultura	Aquicultura / pesca
	Cunicultura	
	Apicultura	Sericicultura

<b>ESPÉCIE VEGETAL - PRODUÇÃO VEGETAL</b>
Exploração vegetal / silvicultura
Floricultura
Horticultura
Lavoura permanente
Lavoura temporária



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

**Bovino**



**Equino**



**Asinino**



**Muar**



**Floricultura**



**Caprino**



**Ovino**



**Suíno**



**Horticultura**



**Avicultura**



**Cunicultura**



**Apicultura**



**Silvicultura**



**Aquicultura**



**Sericicultura**



**Lavoura Temporária**



**Lavoura Permanente**



# Critérios para a Seleção da Amostra

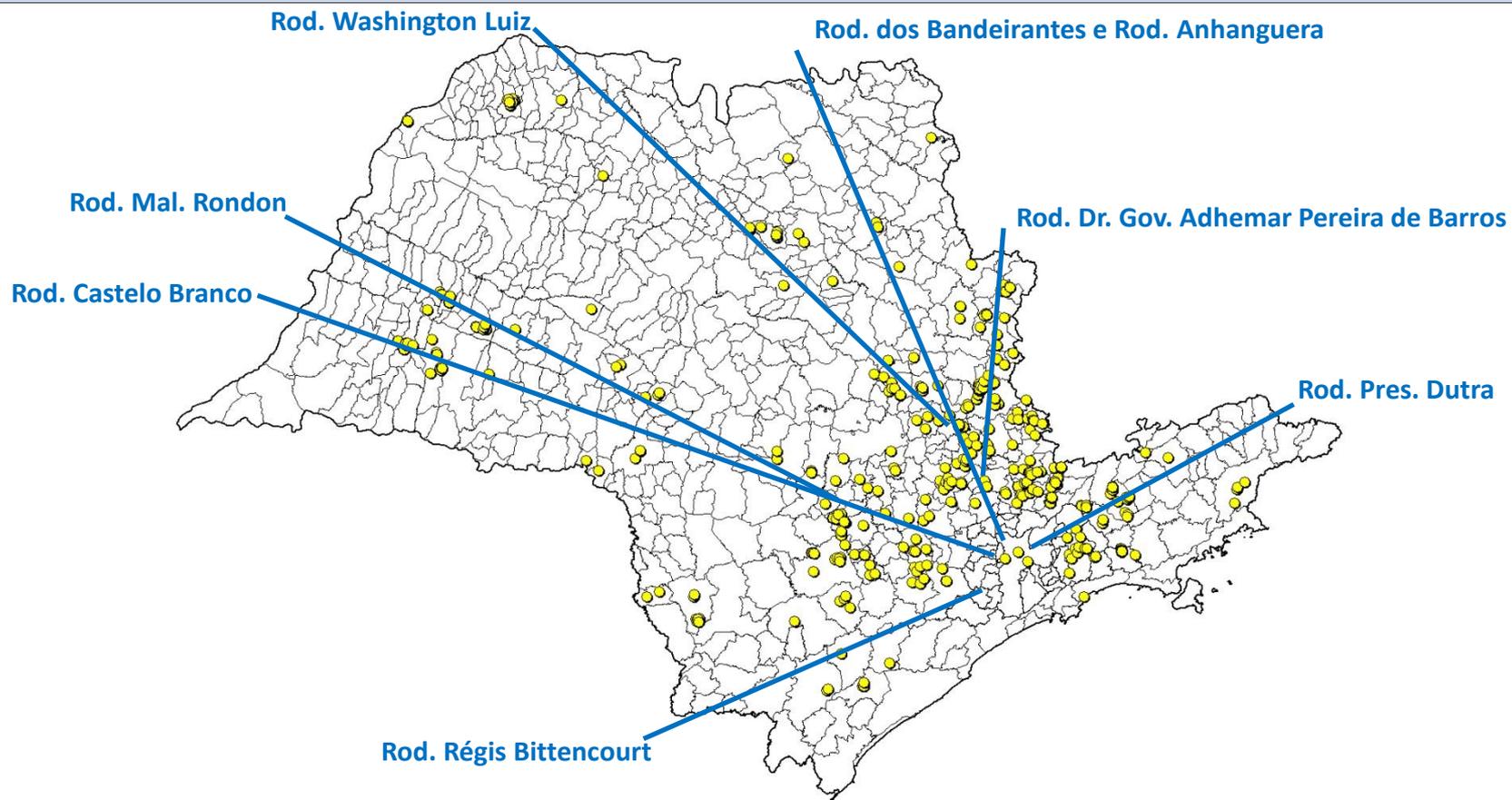
- Os entrevistados foram os donos de negócios atuantes em propriedades rurais paulistas com até 100 hectares ou 41,3 alqueires (com DAP, CPR ou CNPJ).
- Cada cultura/espécie que integrou a amostra apresentou o seguinte conjunto de requisitos:
  - Ter uma participação de 10% ou mais da receita operacional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



Amostra de 30 donos de negócios rurais de cada uma das 17 espécies/culturas estudadas

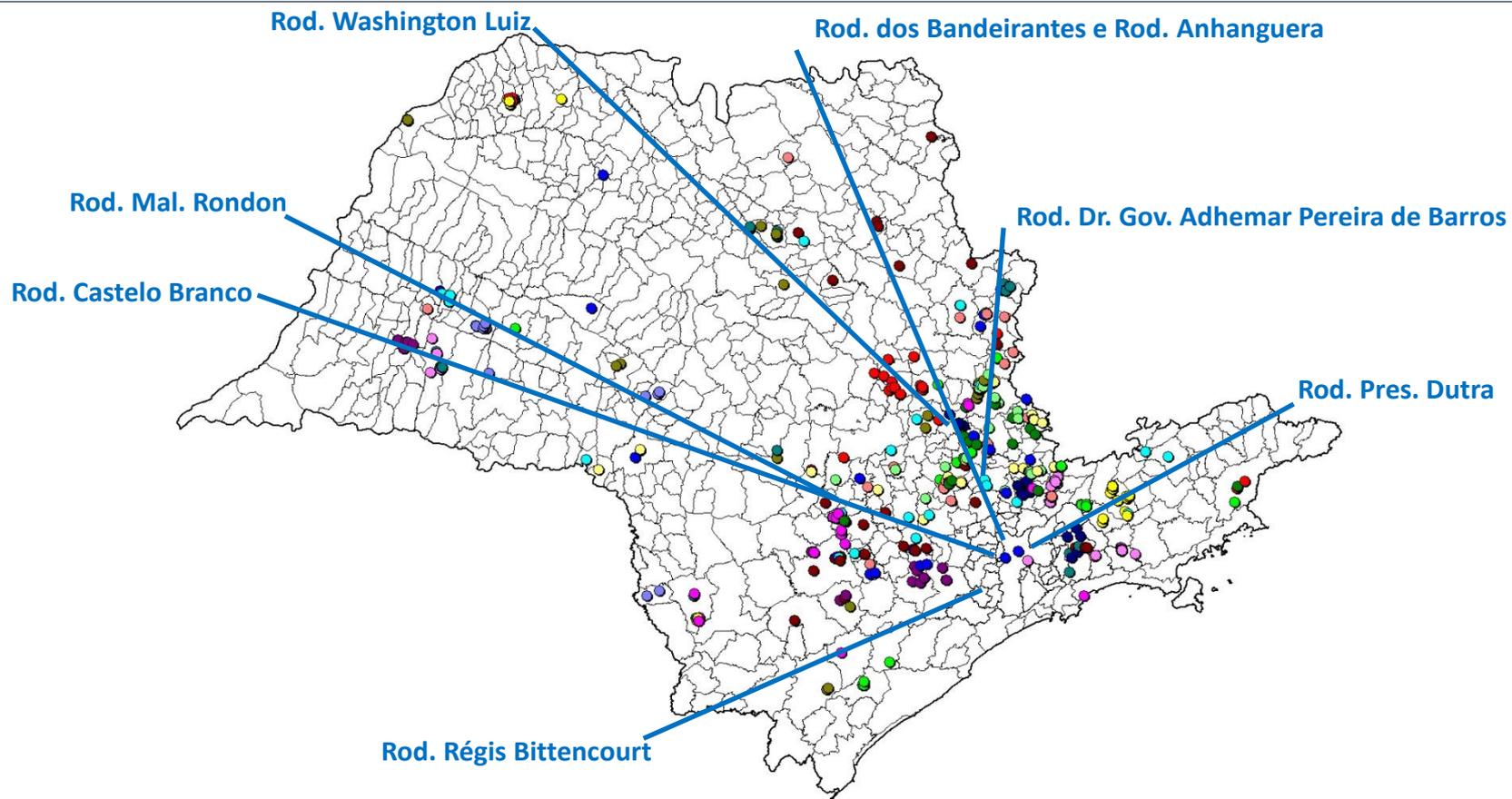


# Distribuição da Amostra



 *Locais onde foram realizadas as entrevistas*

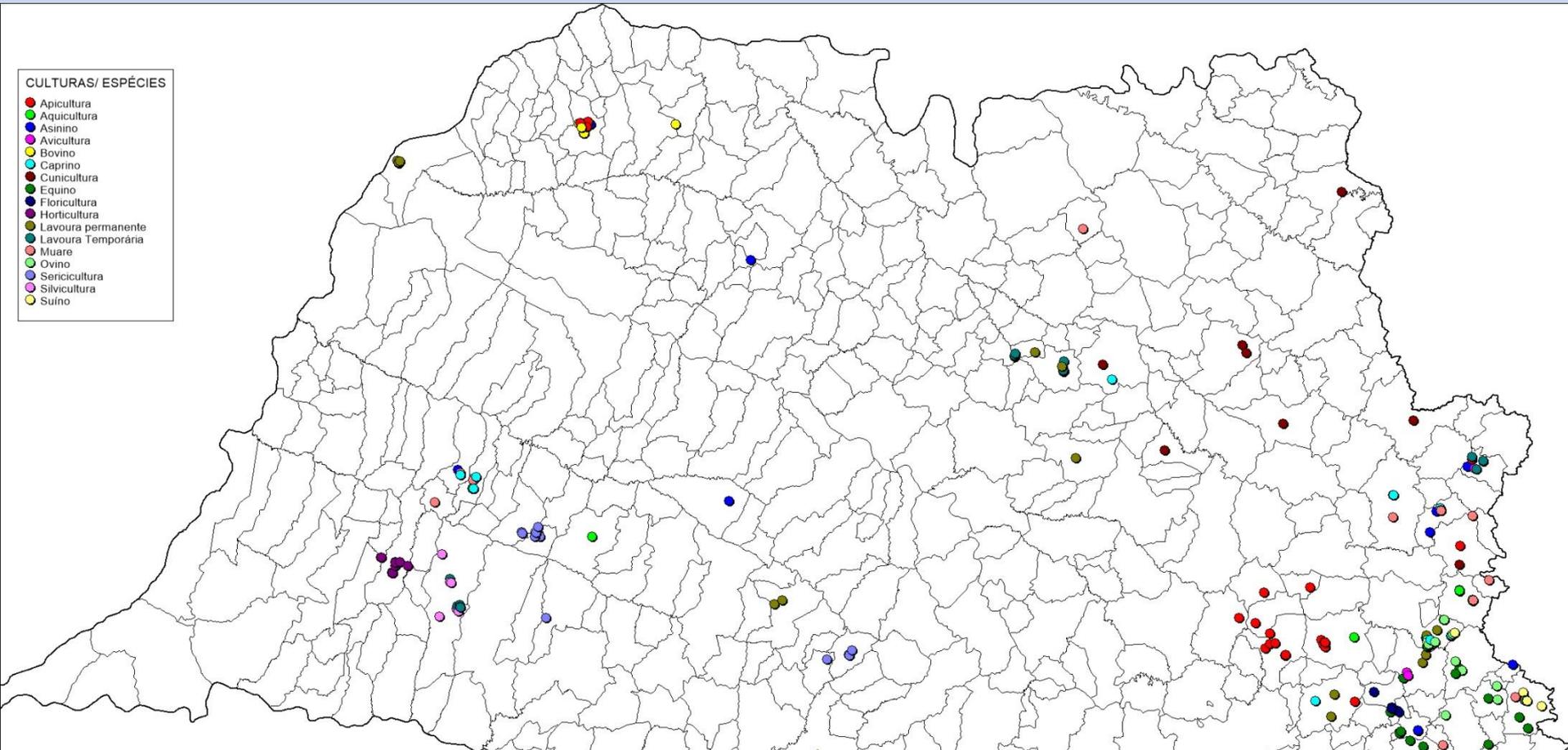
**510 ENTREVISTAS**  
**101 MUNICÍPIOS**



**510 ENTREVISTAS**  
**101 MUNICÍPIOS**



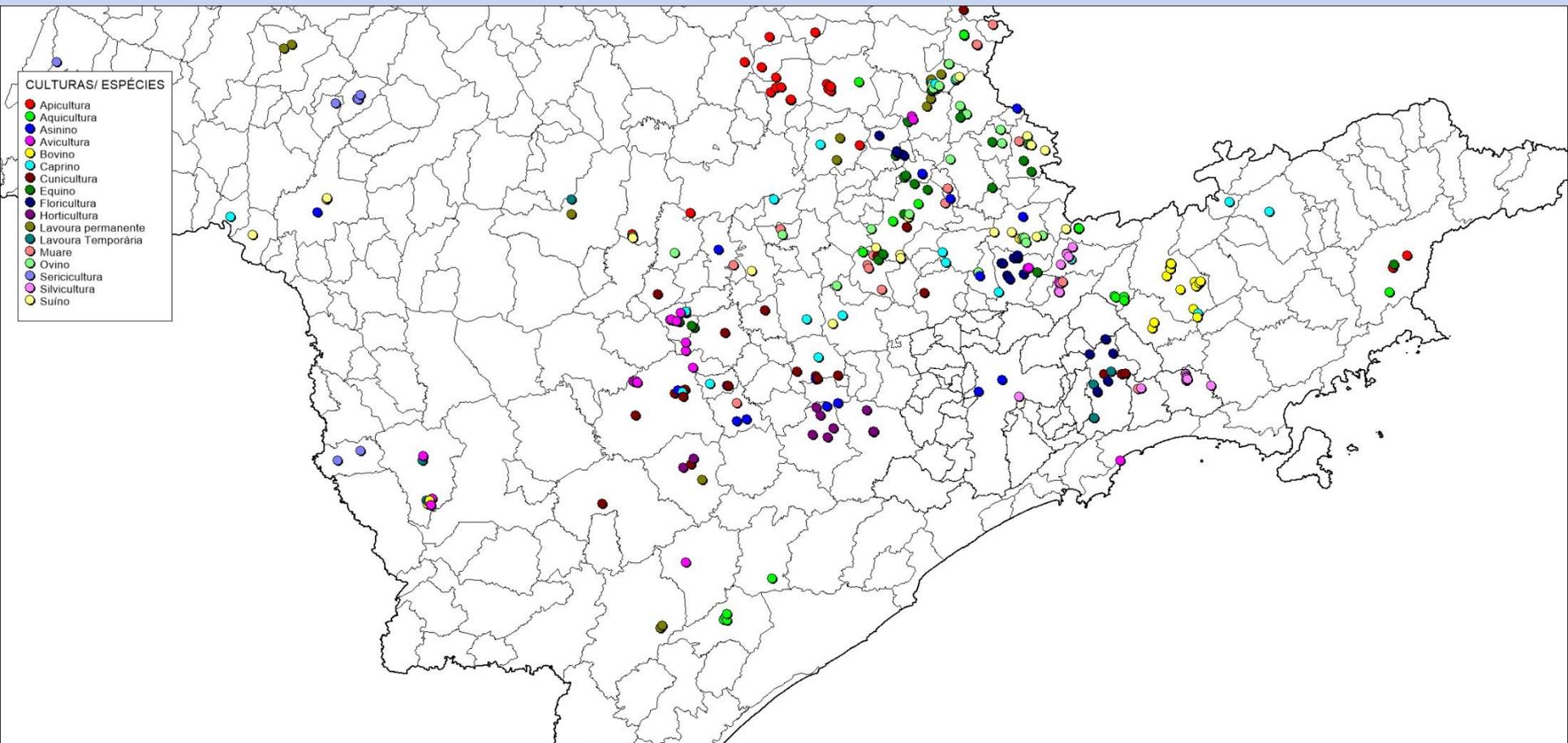
## Aproximação



**510 ENTREVISTAS**  
**101 MUNICÍPIOS**

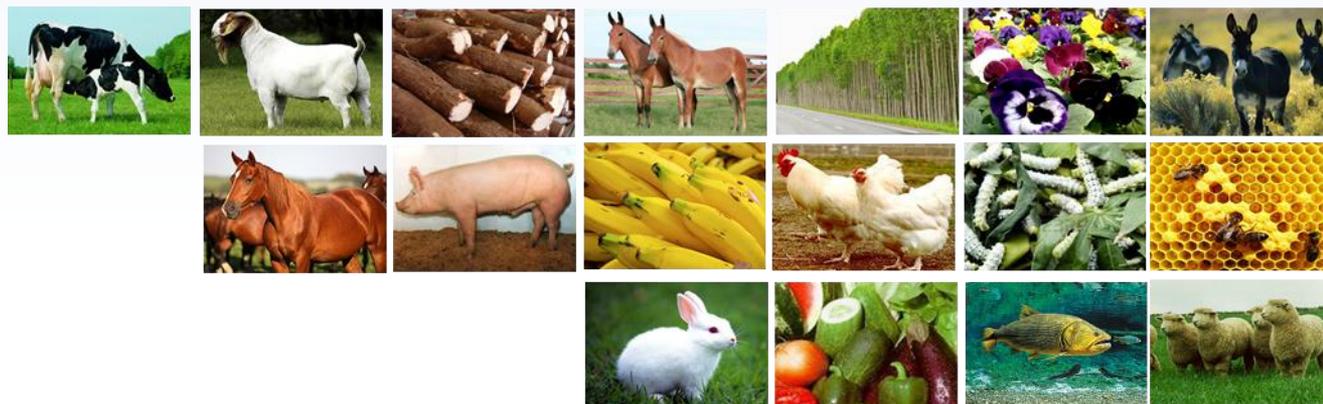


## Aproximação



**510 ENTREVISTAS**  
**101 MUNICÍPIOS**

# Perfil do Negócio Rural





# Perfil do Negócio Rural

(Visão Geral)



## Quantidade de sócios no negócio rural

### Nenhum sócio

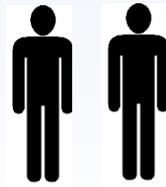
**76,3%**

80% dos negócios com faturamento até R\$ 60 mil não possuem sócio



1 sócio

**18,2%**



2 sócios

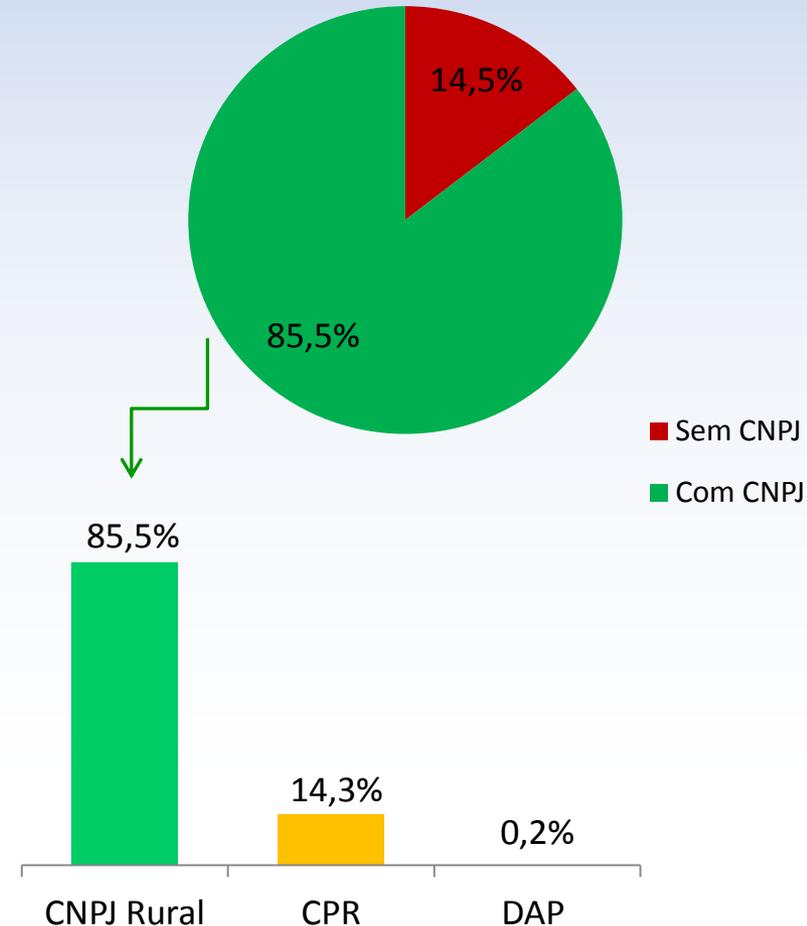
**3,9%**



3 sócios ou mais

**1,6%**

## Formalização do negócio (Filtro da Pesquisa)

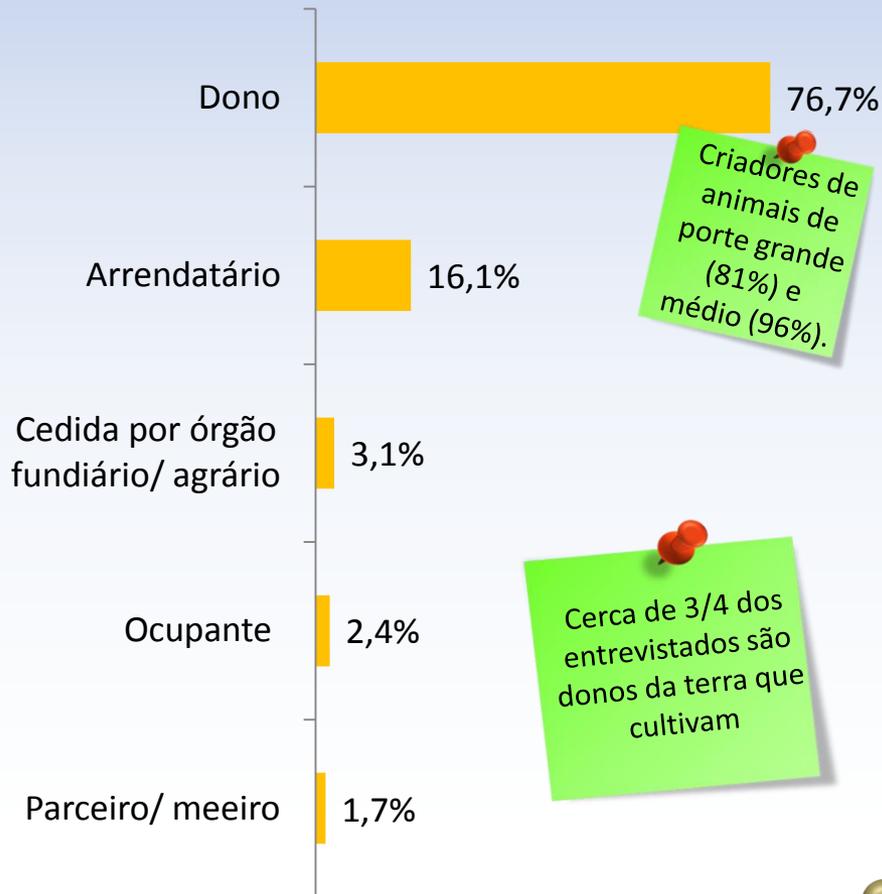


Base: 510 entrevistas

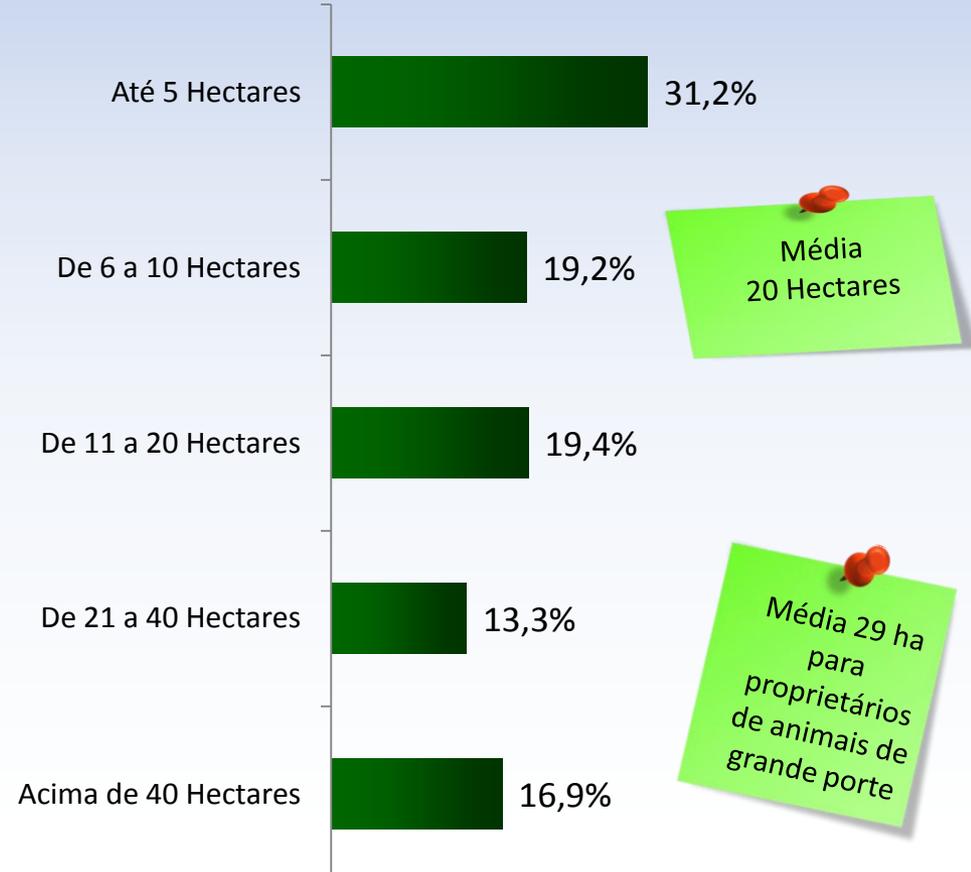
44. SEM CONTAR VOCÊ, quantos sócios em documento contratual você tem neste negócio de \_\_\_\_\_? - Espontânea

F4. Este negócio rural possui...?

## Tipo de posse da terra



## Tamanho da propriedade



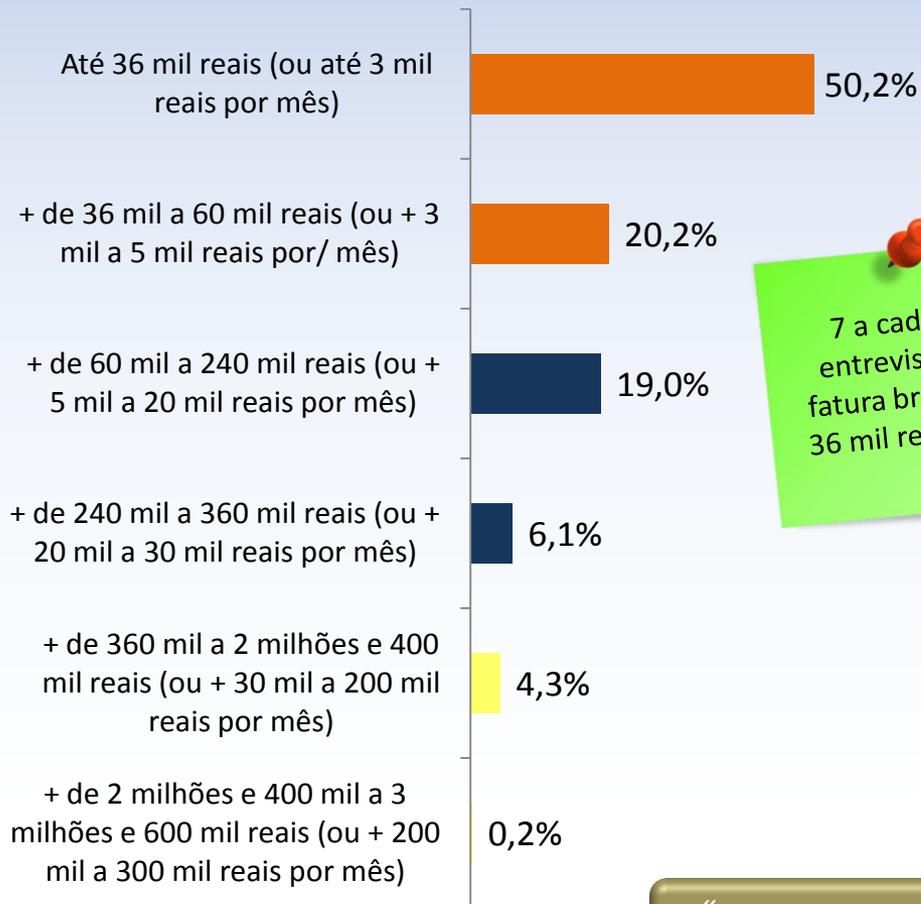
*"O cinturão verde está sendo substituído por especulação imobiliária. Áreas produtivas estão sendo transformadas em áreas de lazer."  
Especialista em Gestão Ambiental - Pesquisa Qualitativa*

Base: 510 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



7 a cada 10 entrevistados fatura bruto até 36 mil reais/ano

## Faturamento bruto anual - Agrupado

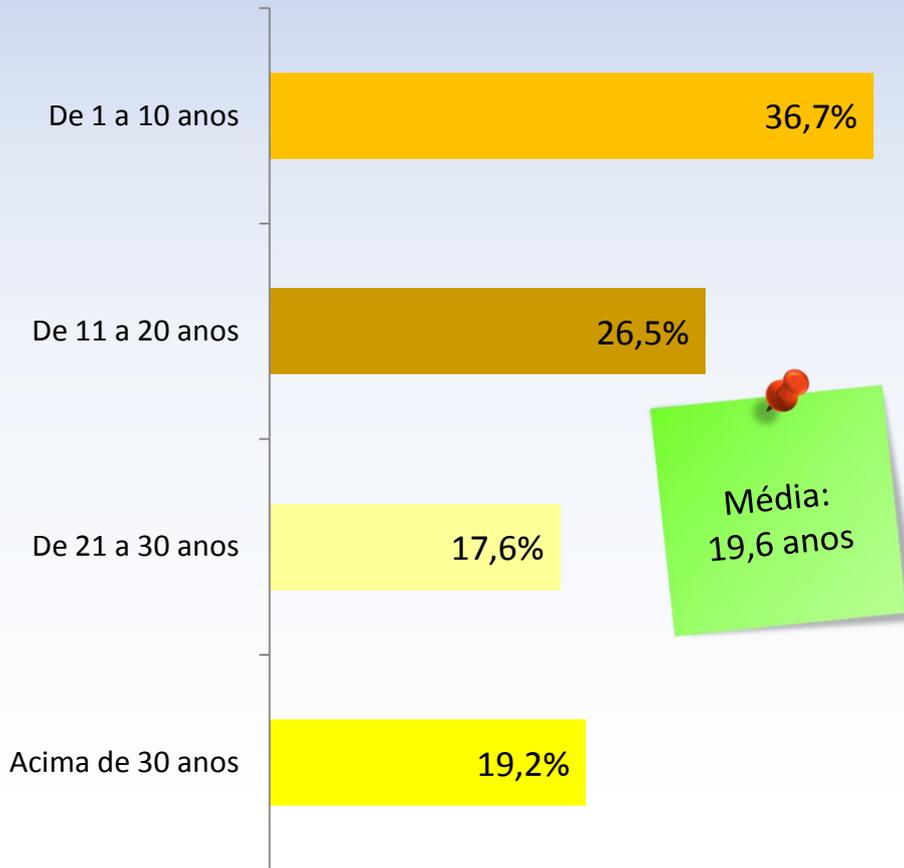


*"O investimento é alto, por isso tem que ter comprador antes para viabilizar a ideia"*  
Produtor de banana - Pesquisa Qualitativa

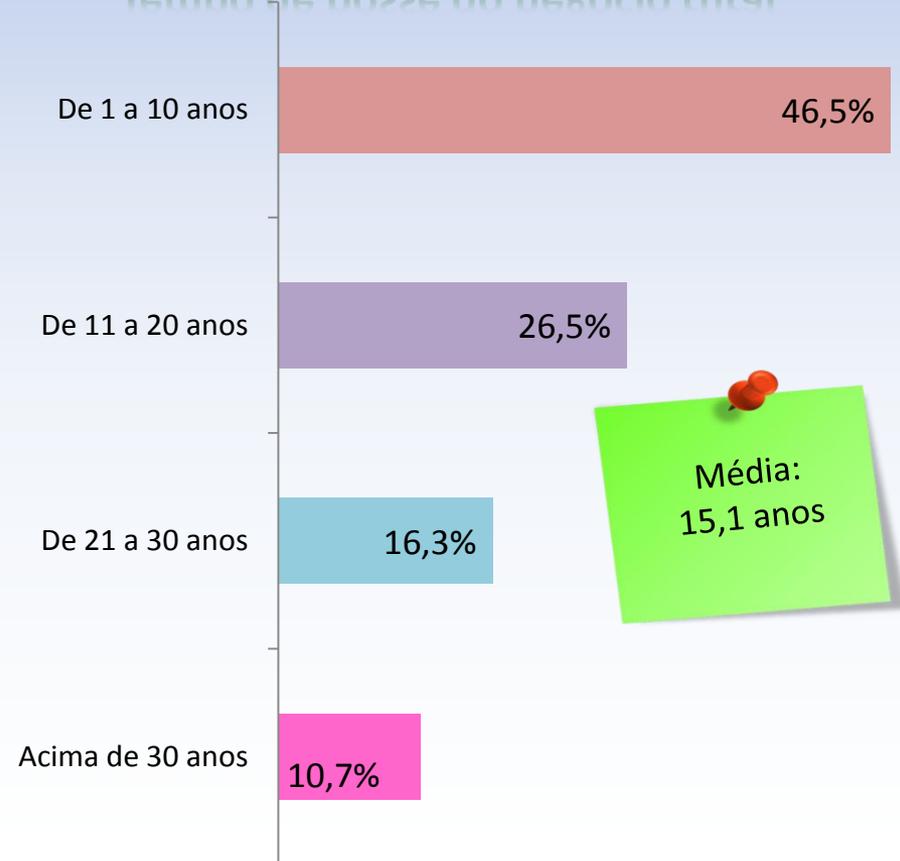
Base: 510 entrevistas

PE7. Pensando em TODAS as atividades que são desenvolvidas na propriedade agropecuária, qual foi o faturamento bruto total do ano de 2012? RU - Mostrar cartão

## Tempo de existência do negócio rural



## Tempo de posse do negócio rural



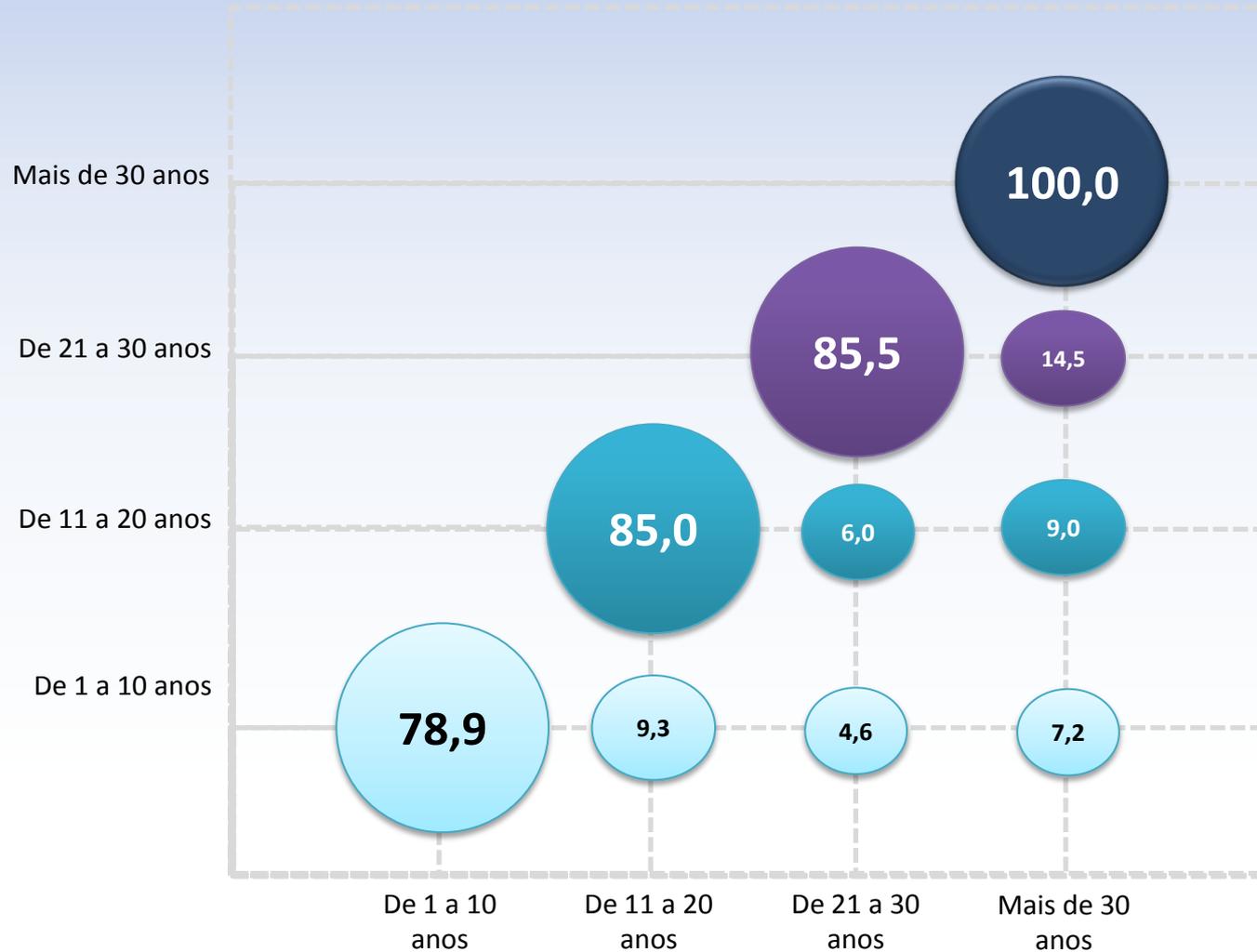
Base: 510 entrevistas

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

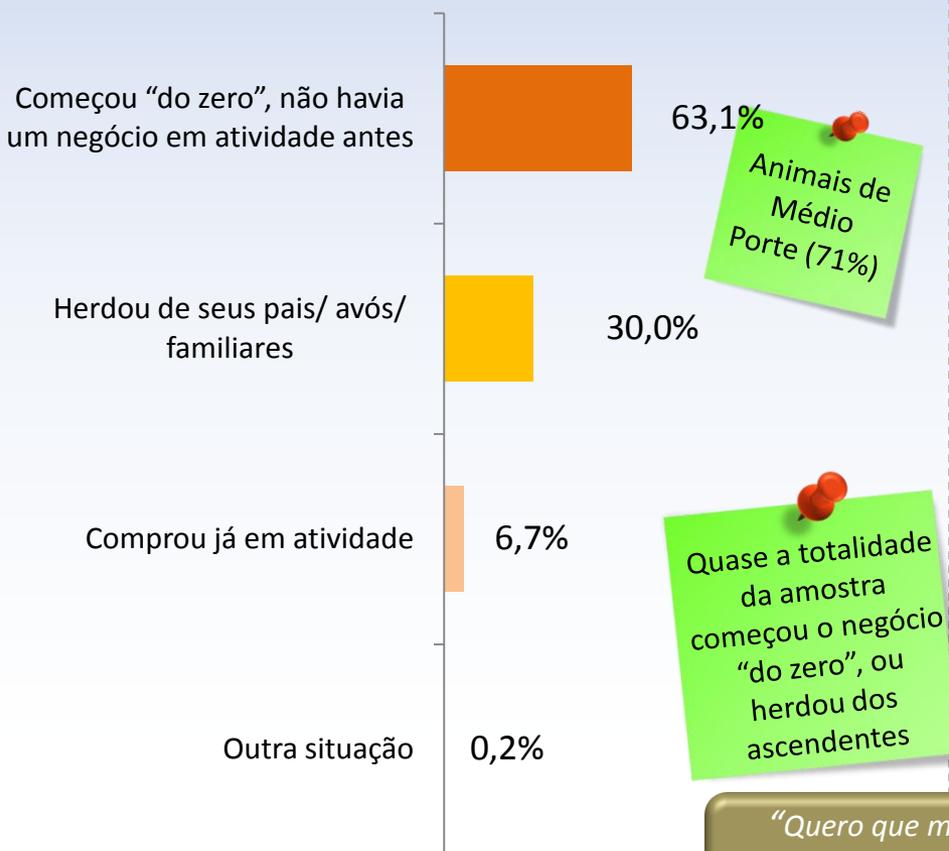


Base: 600 entrevistas

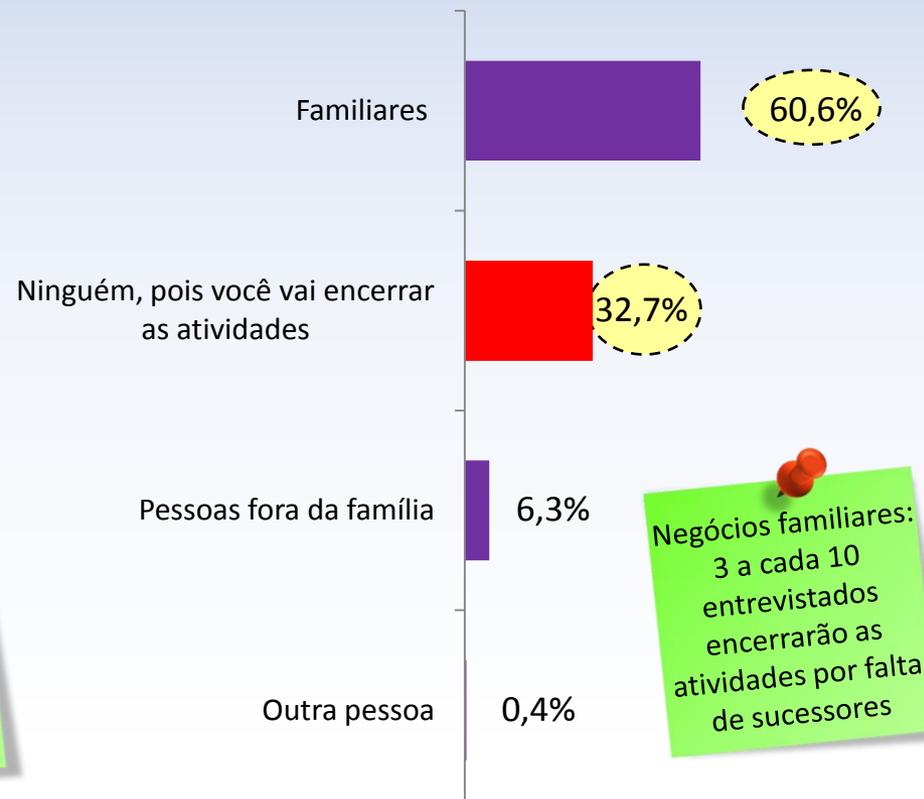
25. Este negócio de \_\_\_\_\_ está em atividade desde que ano - RU Espontânea

26. E desde que ano você é dono ou sócio deste negócio de \_\_\_\_\_? - RU Espontânea

## Como iniciou o negócio rural (atividade)



## Quem continuará com o negócio no futuro



*"Quero que meus filhos continuem como produtores de mandioca pela 4ª geração, então penso em deixar o negócio estabilizado para eles..." Produtor de mandioca - Pesquisa Qualitativa*

Base: 510 entrevistas

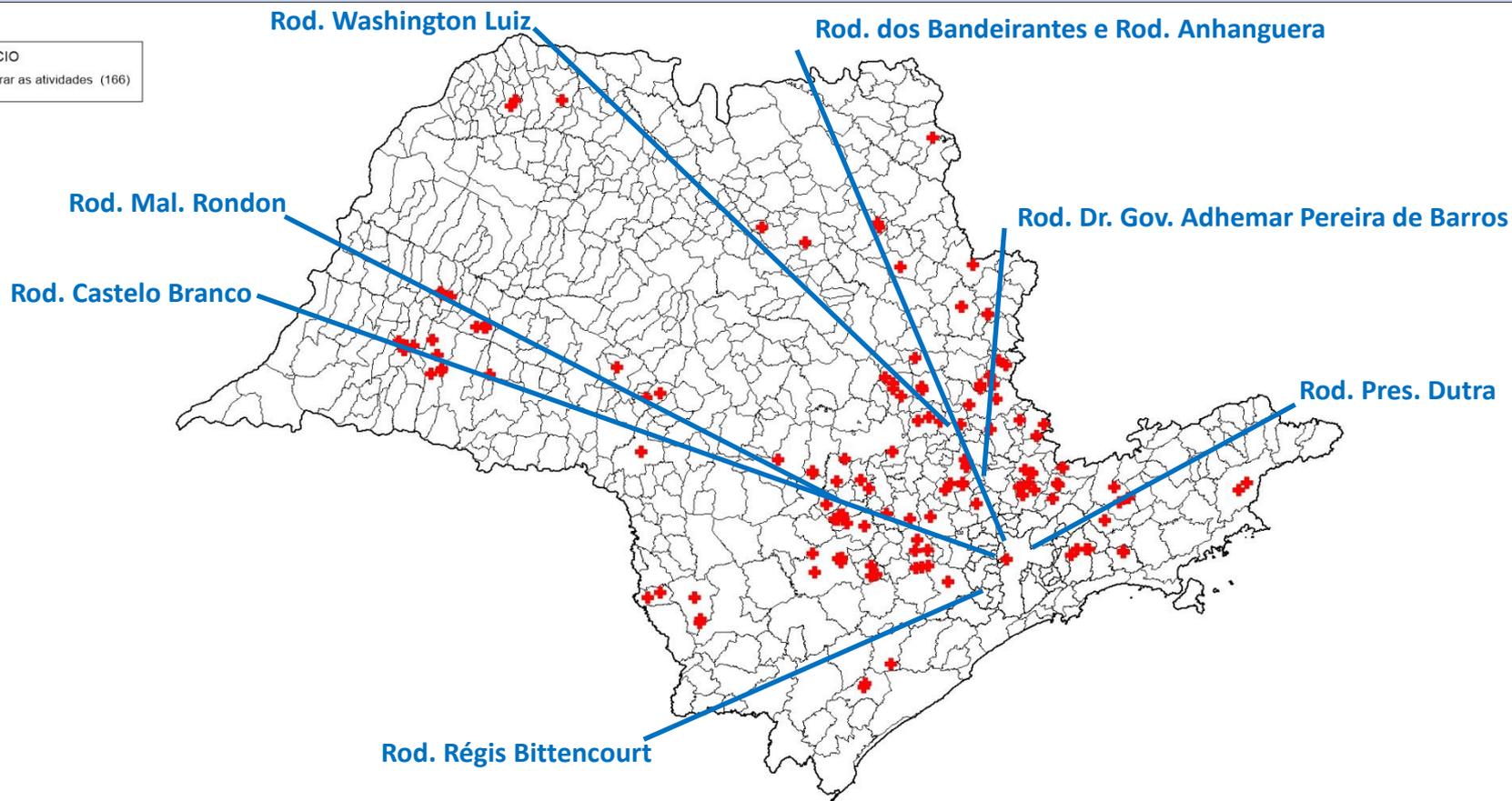
27. Com relação ao negócio de \_\_\_\_\_ você diria que - RU Espontânea

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



# Localização dos que não pretendem continuar o Negócio

CONTINUIDADE DO NEGÓCIO  
+ Ninguém, pois você vai encerrar as atividades (166)

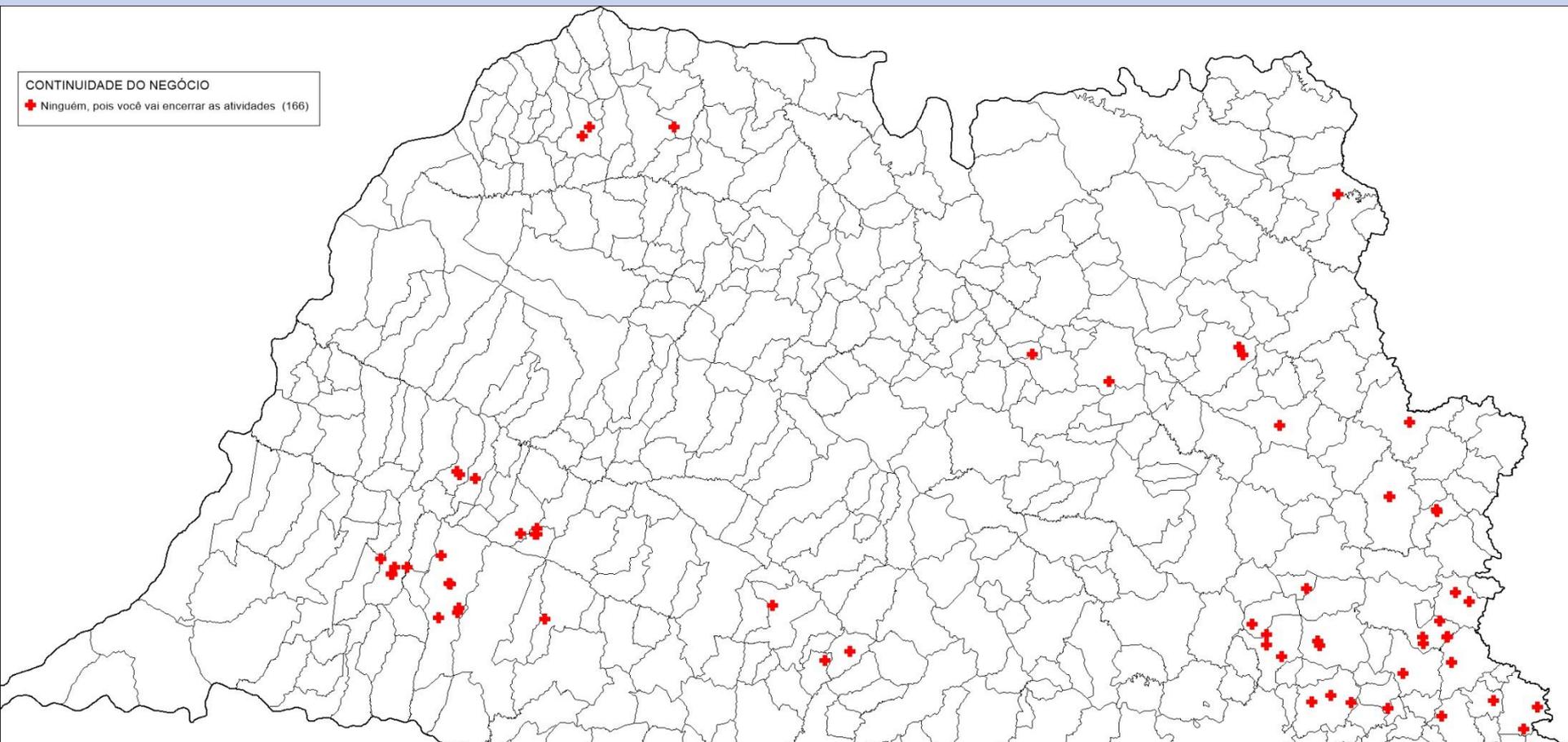


**510 ENTREVISTAS**  
**101 MUNICÍPIOS**



# Localização dos que não pretendem continuar o Negócio

## Aproximação

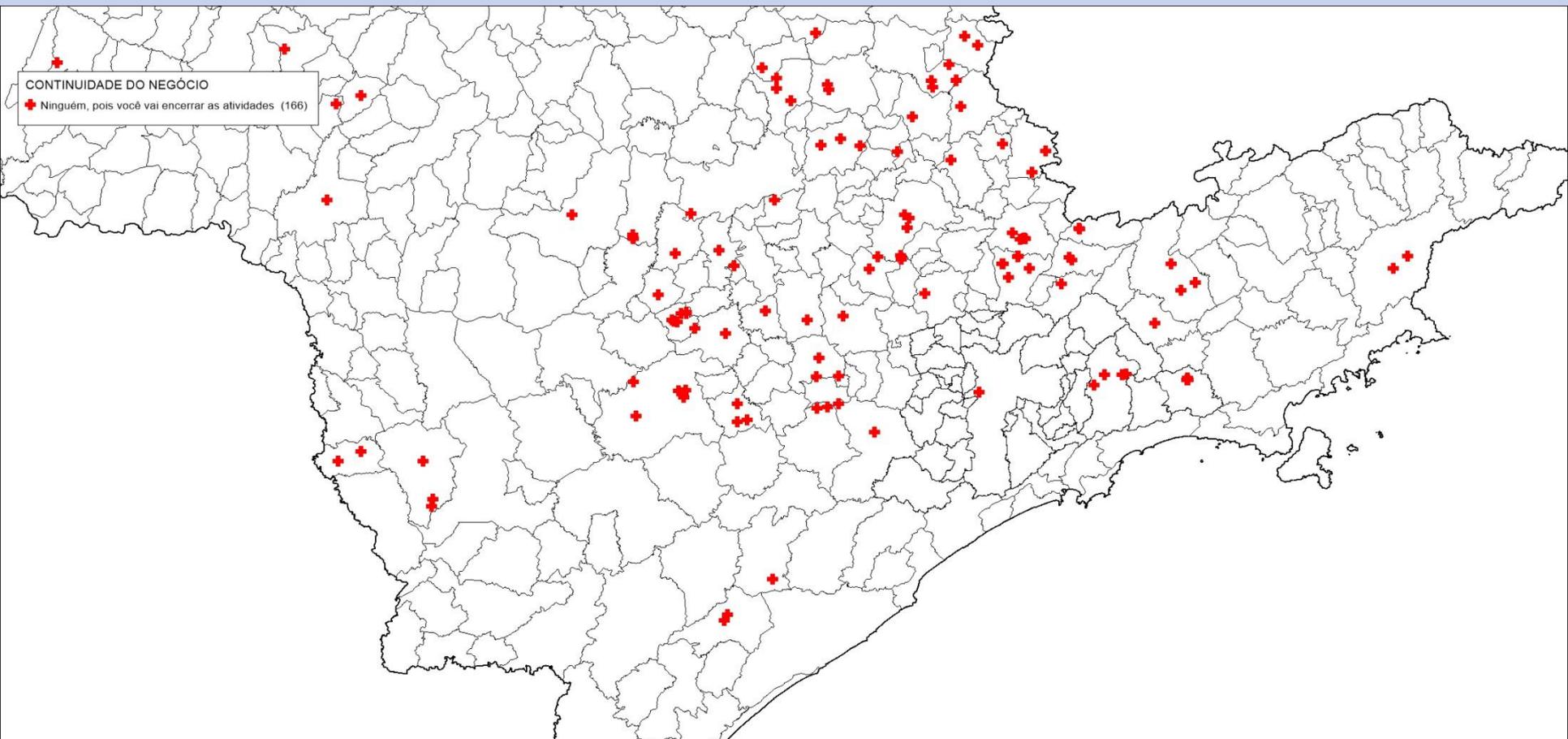


**510 ENTREVISTAS**  
**101 MUNICÍPIOS**



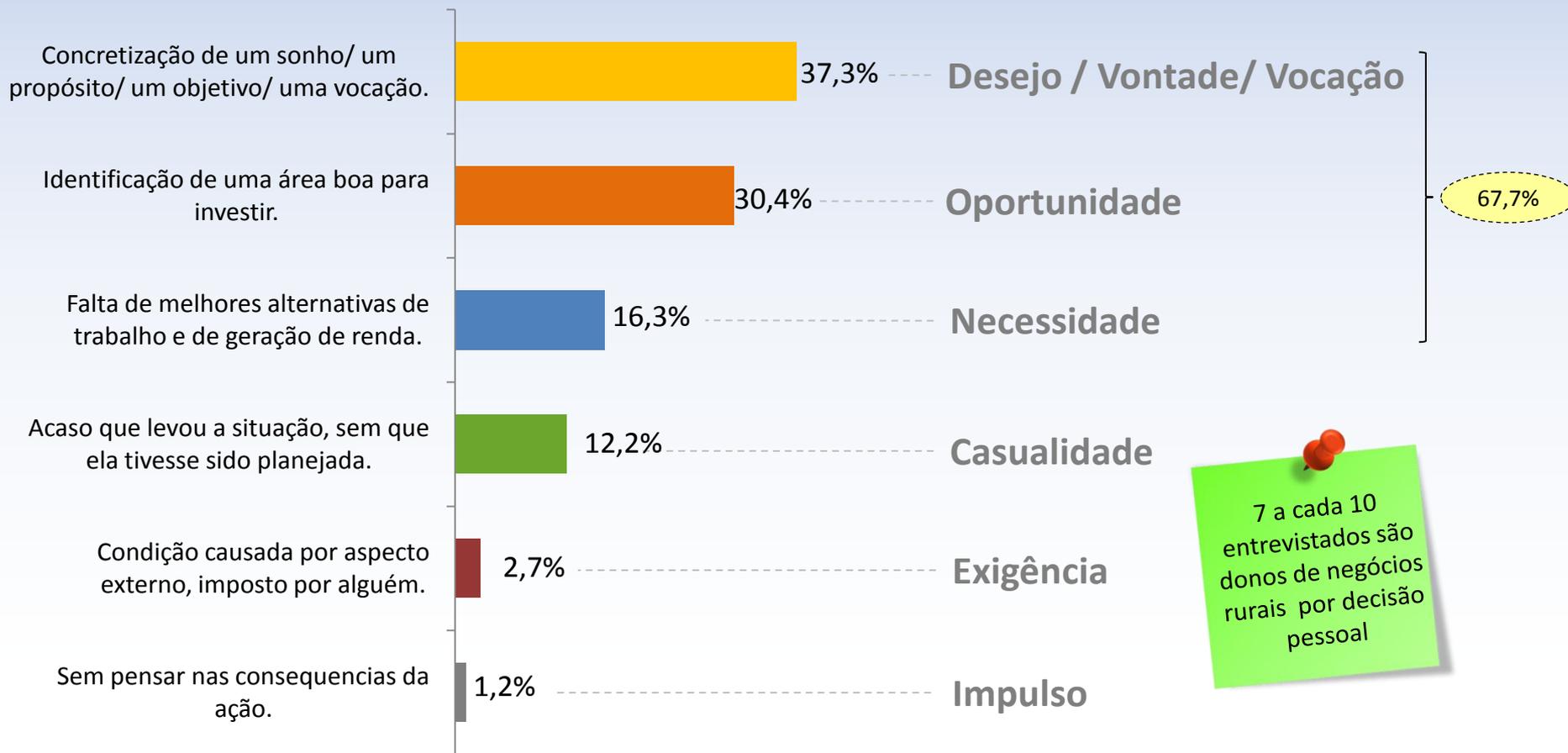
# Localização dos que não pretendem continuar o Negócio

## Aproximação



**510 ENTREVISTAS**  
**101 MUNICÍPIOS**

## Principal razão de trabalhar no negócio rural

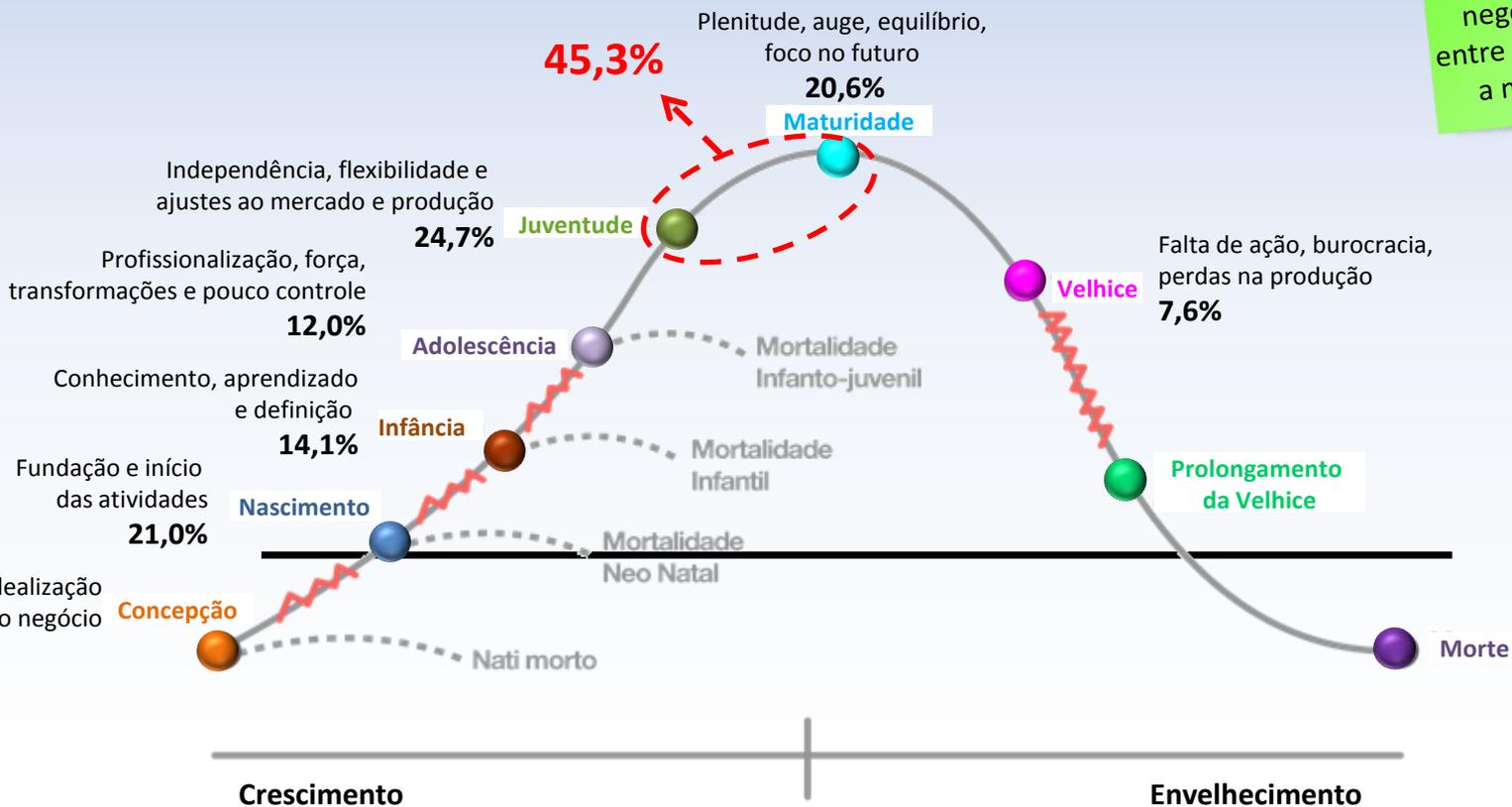


Base: 510 entrevistas

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

## Ciclo de vida atual do negócio rural

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



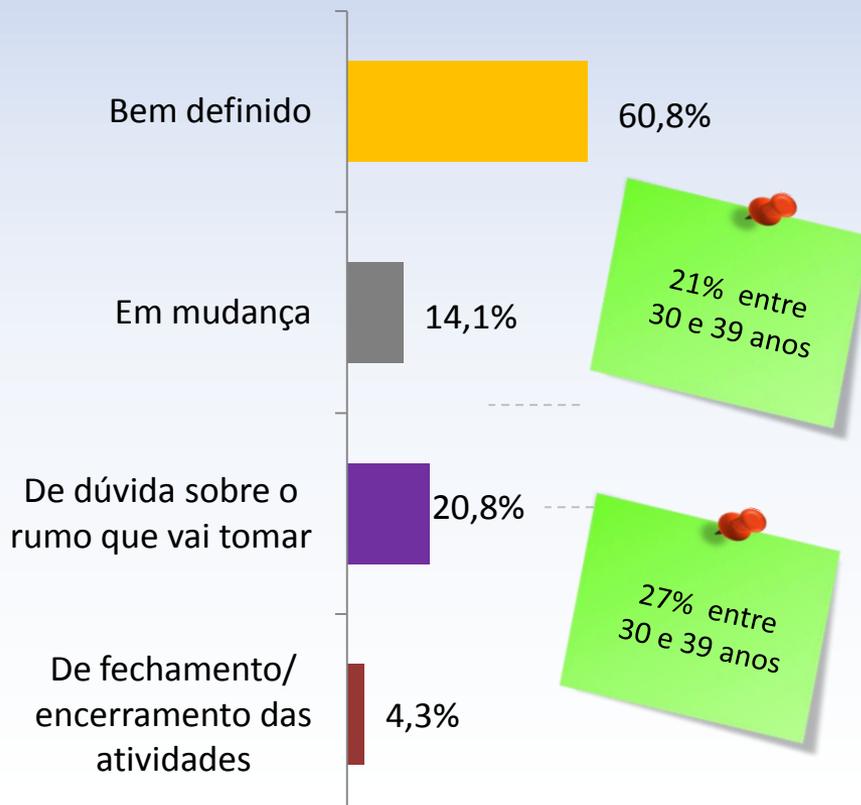
“A maturidade do negócio, o envelhecimento e a idade vem junto..”. Criador de Asinino - Pesquisa Qualitativa

Base: 510 entrevistas

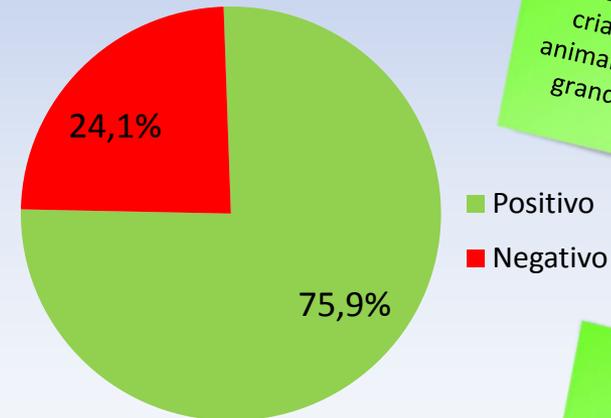
20. Sem pensar no tempo de existência do seu negócio, mas pensando apenas na situação atual e no estágio de desenvolvimento deste negócio rural você diria que está na fase de... - RU Mostrar Cartão

# Passado, presente e futuro do Negócio Rural

## Momento atual do negócio rural



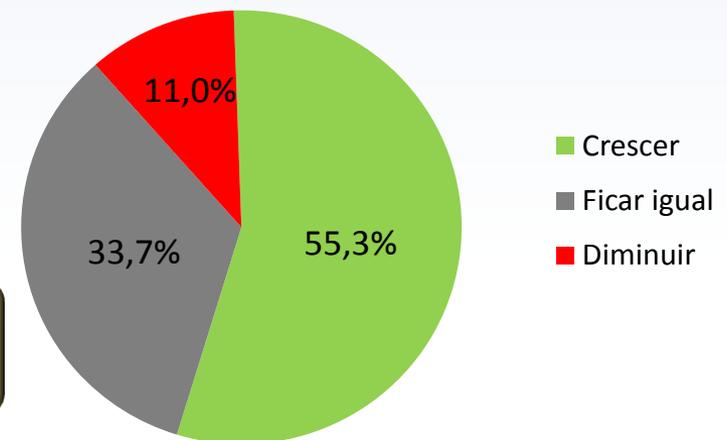
## Últimos 12 meses



Positivo para criadores de animais de porte grande (87%)

Negativo para criadores de animais de porte médio (44%)

## Próximos 12 meses



*“Penso em desacelerar daqui 10, 20 anos, aposentar...vou cuidar do negócio para os filhos estudarem, se formarem...esse tempo já dá”.*  
Floricultura- Pesquisa Qualitativa

Base: 510 entrevistas

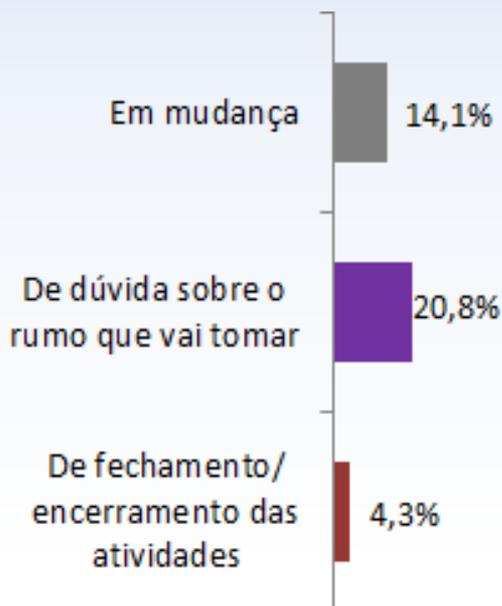
- 22. No ATUAL momento você diria que seu negócio de \_\_\_\_\_ está em uma fase... - RU Estimulada
- 23. Nos ÚLTIMOS 12 meses você diria que seu negócio de \_\_\_\_\_ viveu um período... - RU Estimulada
- 24. Nos PRÓXIMOS 12 meses você diria que seu negócio de \_\_\_\_\_ deve... - RU Estimulada



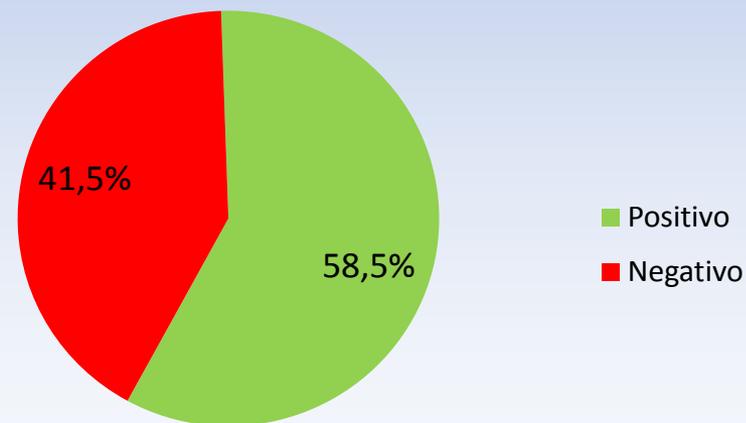
# Estágio de Desenvolvimento

(Quem está em dúvida, em estágio de mudança ou de Fechamento)

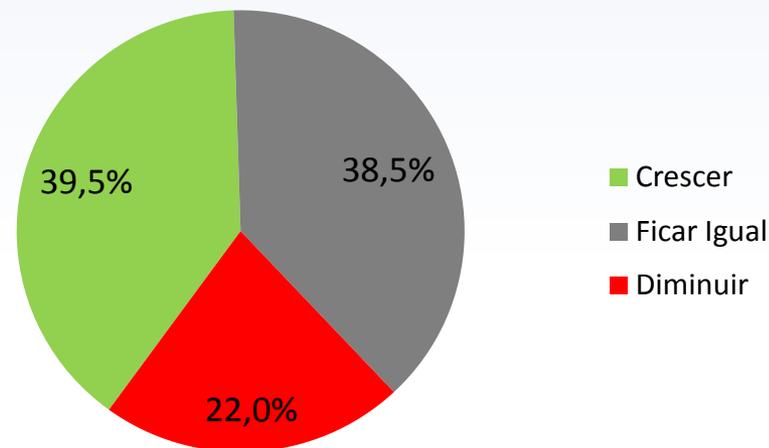
## Momento atual do negócio rural



## Últimos 12 meses



## Próximos 12 meses

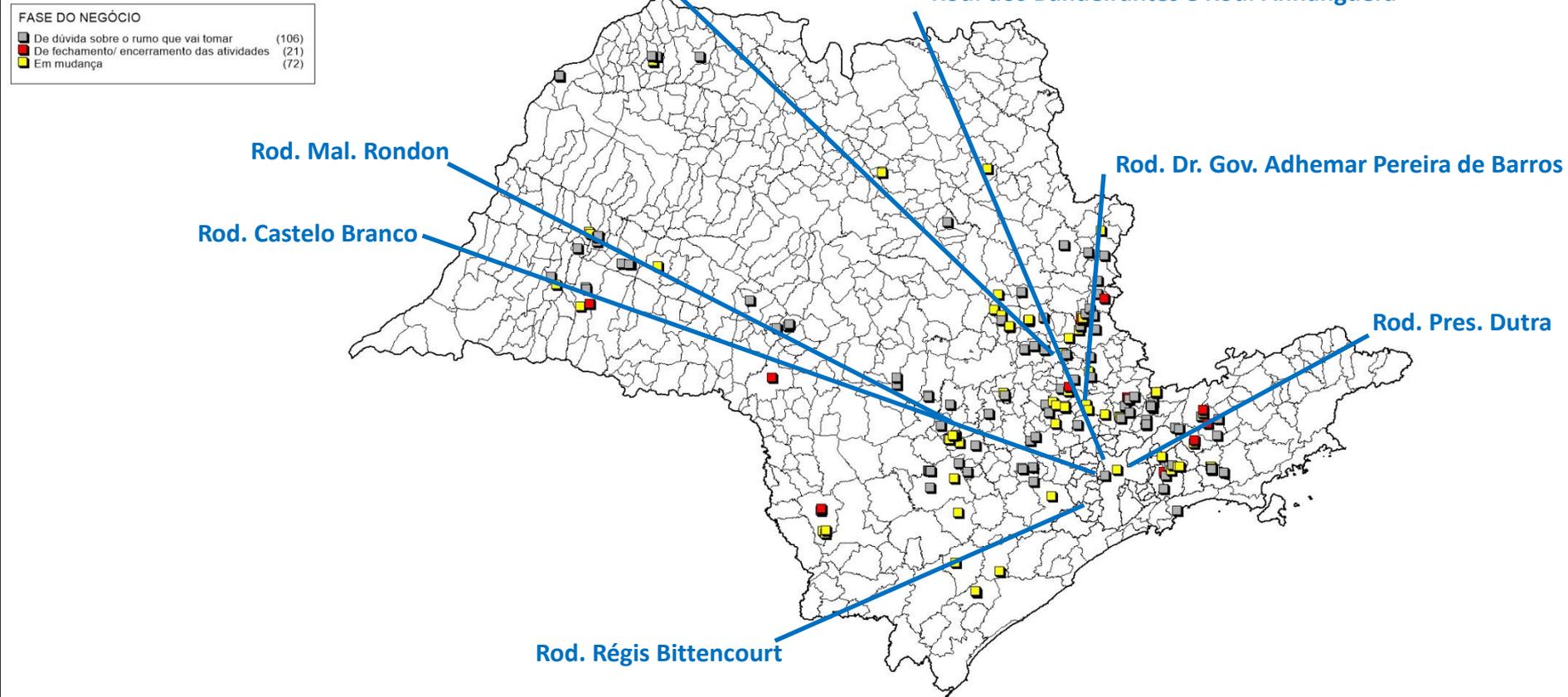


Base: 200 entrevistas

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

# Localização do Estágio de Desenvolvimento

(Quem está em dúvida, em estágio de mudança ou de Fechamento)

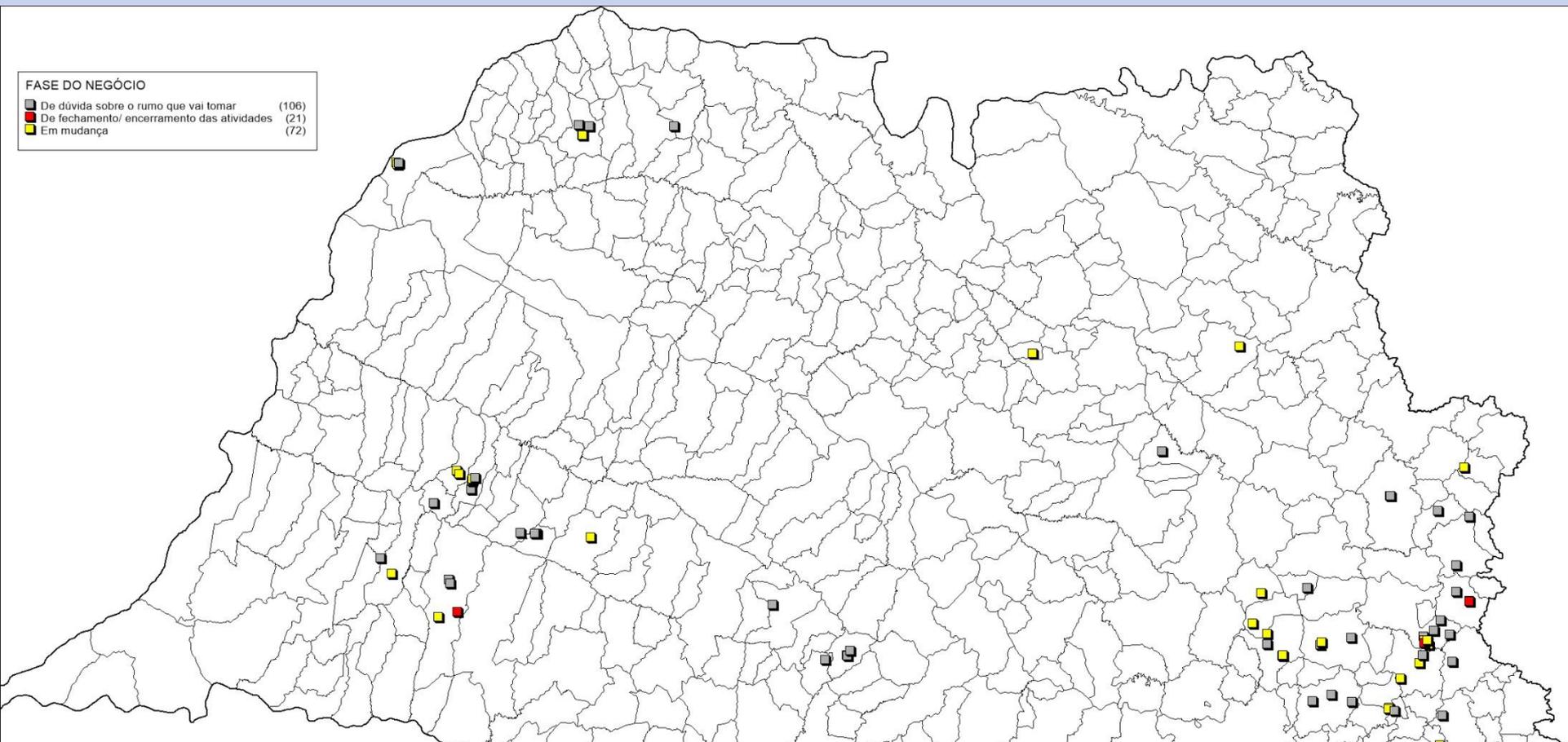


510 ENTREVISTAS  
101 MUNICÍPIOS

# Localização do Estágio de Desenvolvimento

(Quem está em dúvida, em estágio de mudança ou de Fechamento)

## Aproximação

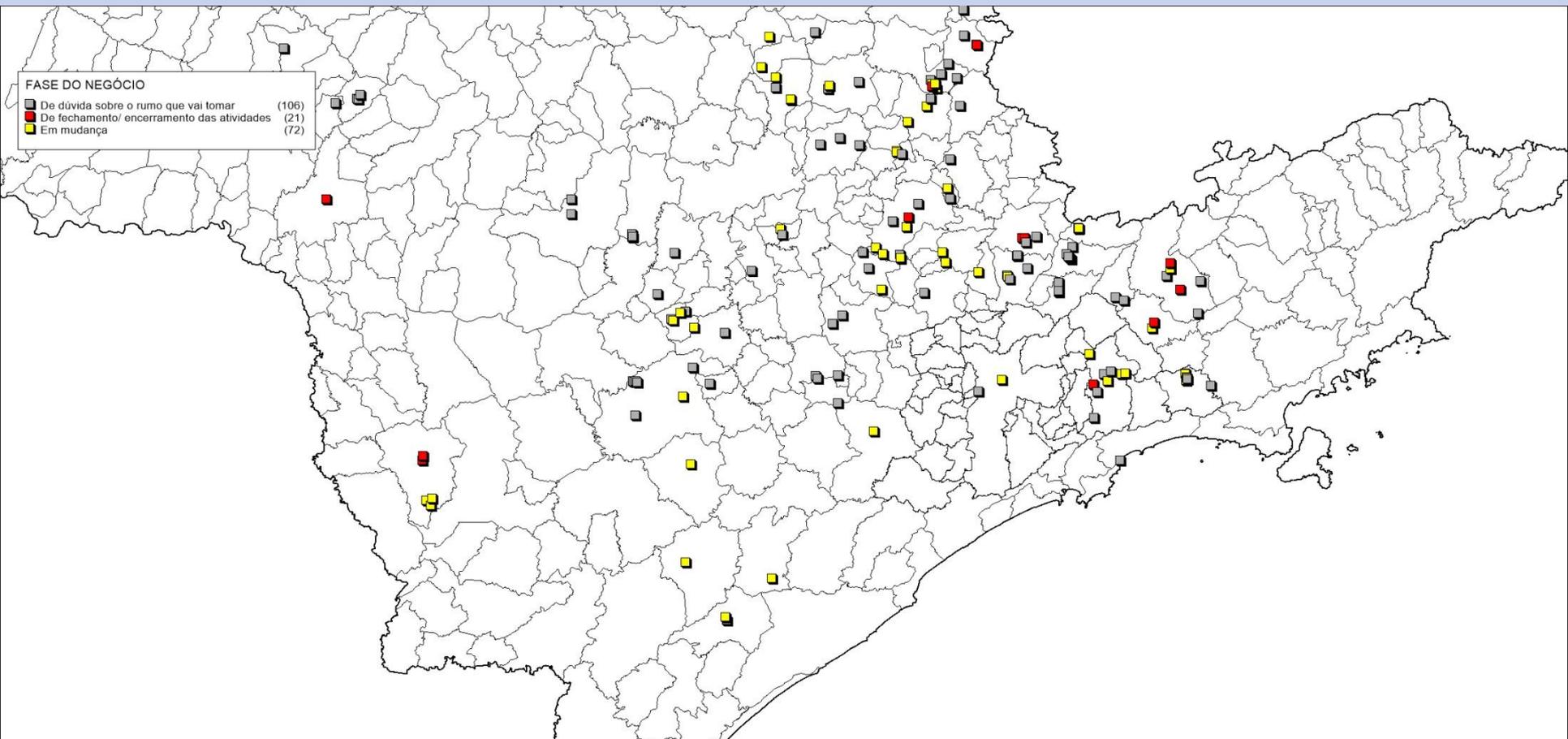


510 ENTREVISTAS  
101 MUNICÍPIOS

# Localização do Estágio de Desenvolvimento

(Quem está em dúvida, em estágio de mudança ou de Fechamento)

## Aproximação



510 ENTREVISTAS  
101 MUNICÍPIOS

# Momento Presente X Passado X Futuro

Situação do Negócio			
MOMENTO PRESENTE	EXPERIÊNCIA PASSADA	PERSPECTIVA FUTURA	%
<b>Bem Definido</b> (60,8%)	Positivo (11,6%)	Crescer	5,7%
		Ficar Igual	4,5%
		Diminuir	1,4%
<b>Dúvida</b> (20,8%)	Negativo (9,2%)	Crescer	1,0%
		Ficar Igual	4,7%
		Diminuir	3,5%
<b>Transição</b> (14,1%)	Positivo (10,2%)	Crescer	7,1%
		Ficar Igual	2,7%
		Diminuir	0,4%
	Negativo (3,9%)	Crescer	1,0%
		Ficar Igual	1,8%
		Diminuir	1,2%
<b>Fechamento</b> (4,3%)	Positivo (1,2%)	Crescer	0,6%
		Ficar Igual	0,4%
		Diminuir	0,2%
	Negativo (3,1%)	Crescer	0,2%
		Ficar Igual	1,0%
		Diminuir	2,0%

34,9%

## 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.

Base: 510 entrevistas

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



**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 da propriedade da qual a espécie/ cultura plantada foi elencada.

Média Ponderada do Tamanho Total da Propriedade

**Média de Culturas/Espécies:** Identificar a média de culturas/ espécies produzidas em cada propriedade.

Média culturas plantadas em cada propriedade

# Índices de Culturas e Atividades

Os resultados apresentados a seguir estão ordenados do maior para o menor tamanho médio das propriedades



## Bovino

- Faturamento: 47,5%
- Tamanho: 32,7 ha
- Média Cultura/Espécie: 1,9



## Equino

- Faturamento: 47,3%
- Tamanho: 25,3 ha
- Média Cultura/Espécie: 1,8



## Asinino

- Faturamento: 28,2%
- Tamanho: 25,9 ha
- Média Cultura/Espécie: 3,2



## Muare

- Faturamento: 37,6%
- Tamanho: 25,8 ha
- Média Cultura/Espécie: 2,9



## Suíno

- Faturamento: 46,4%
- Tamanho: 18,4 ha
- Média Cultura/Espécie: 2,3



## Caprino

- Faturamento: 38,8%
- Tamanho: 18,0 ha
- Média Cultura/Espécie: 3,0



## Ovino

- Faturamento: 39,3%
- Tamanho: 33,7 ha
- Média Cultura/Espécie: 2,7

# Índices de Culturas e Atividades

(continuação)



## Avicultura

- Faturamento: 42,3%
- Tamanho: 13,8 ha
- Média Cultura/Espécie: 2,3



## Cunicultura

- Faturamento: 67,0%
- Tamanho: 4,1 ha
- Média Cultura/Espécie: 2,1



## Aquicultura

- Faturamento: 49,6%
- Tamanho: 26,9 ha
- Média Cultura/Espécie: 1,9



## Sericicultura

- Faturamento: 93,7%
- Tamanho: 16,9 ha
- Média Cultura/Espécie: 1,1



## Apicultura

- Faturamento: 87,7%
- Tamanho: 17,1 ha
- Média Cultura/Espécie: 1,3



## Lavoura Temporária

- Faturamento: 80,7%
- Tamanho: 17,6 ha
- Média Cultura/Espécie: 2,4



## Lavoura Permanente

- Faturamento: 57,6%
- Tamanho: 18,1 ha
- Média Cultura/Espécie: 3,0



## Silvicultura

- Faturamento: 91,3%
- Tamanho: 27,9 ha
- Média Cultura/Espécie: 1,0



## Floricultura

- Faturamento: 96,2%
- Tamanho: 9,3 ha
- Média Cultura/Espécie: 1,5



## Horticultura

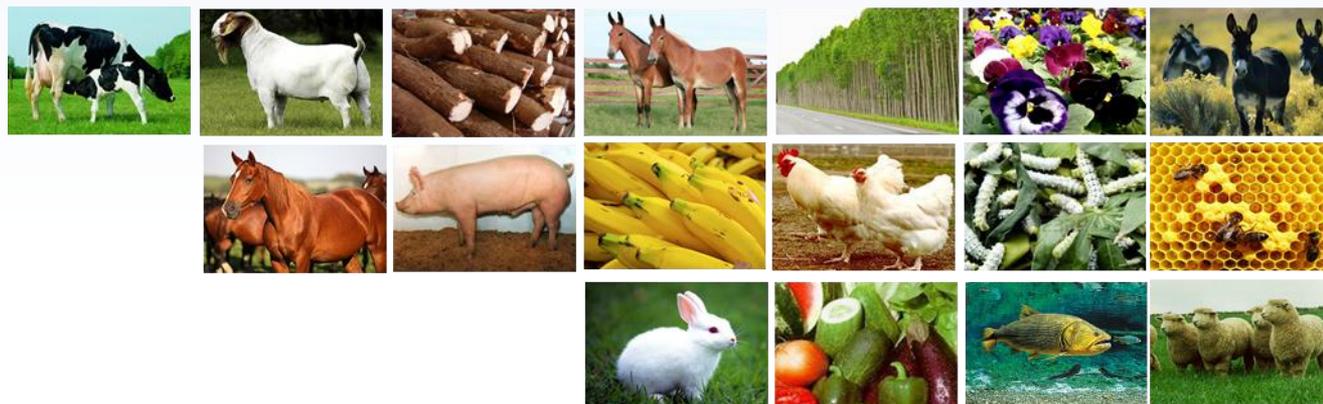
- Faturamento: 25%
- Tamanho: 5,7 ha
- Média Cultura/Espécie: 3,6

Base: 510 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?

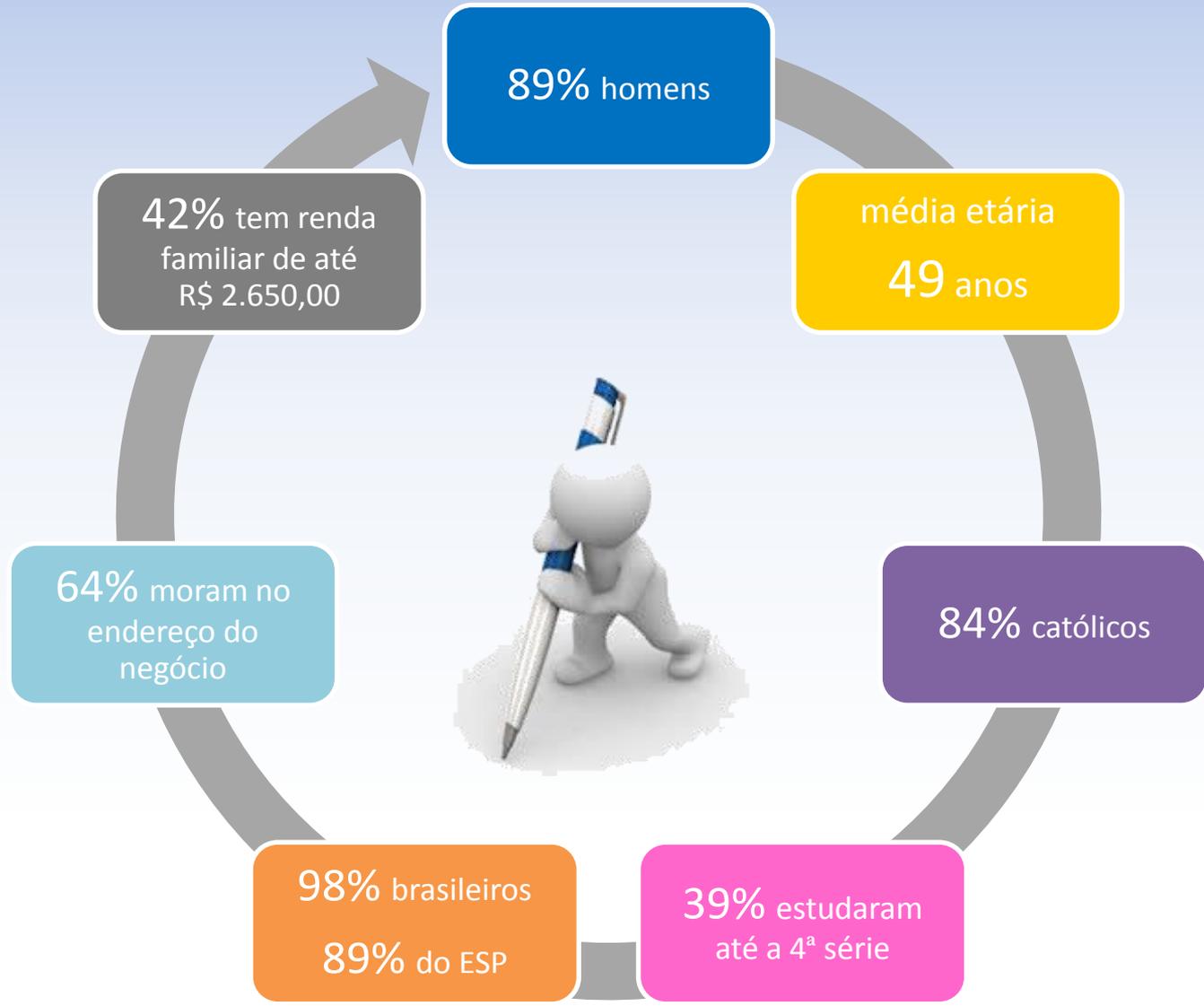
# Perfil do Dono de Negócio Rural



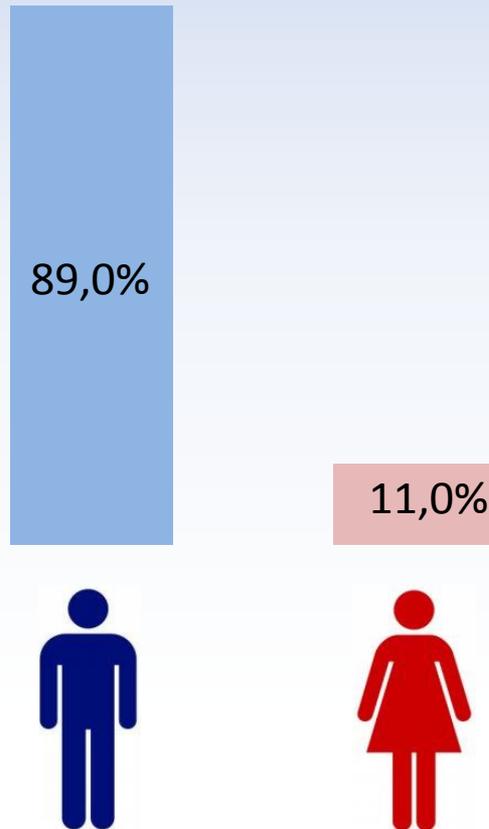


# Perfil do Olericultor

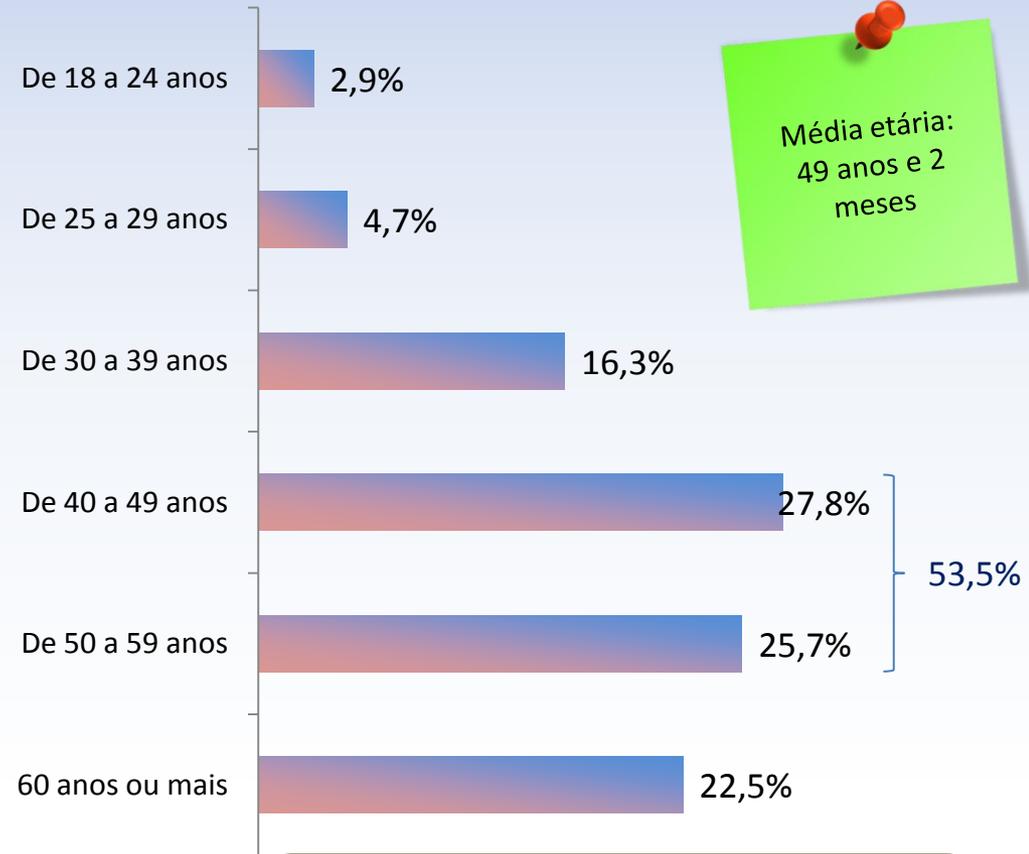
(Visão Geral)



## Sexo



## Idade

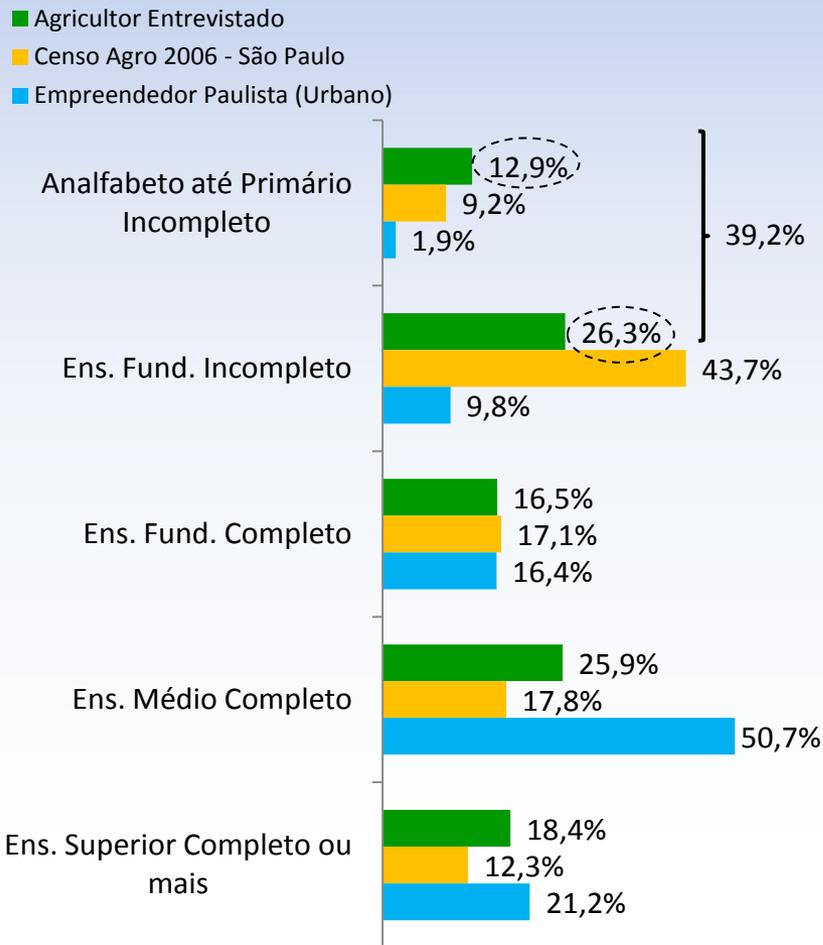


*“Os jovens não querem mais trabalhar na roça...”  
Agricultor- Pesquisa Qualitativa*

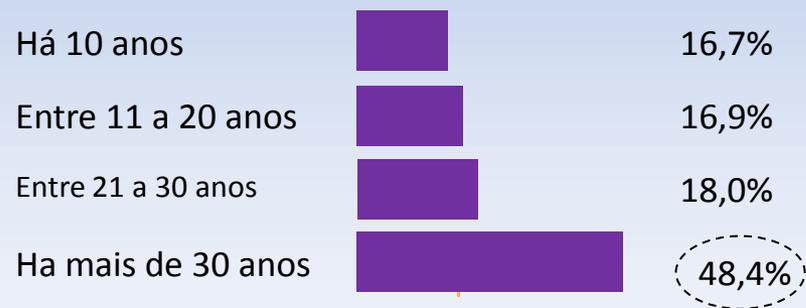
Base: 510 entrevistas

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

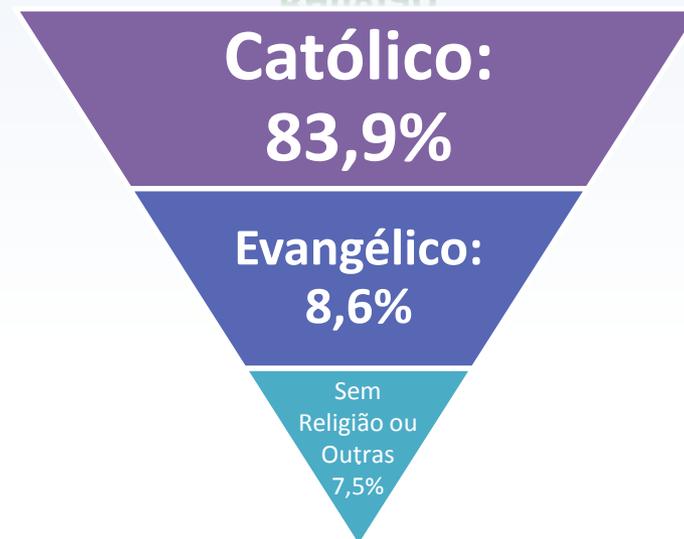
## Escolaridade



## Último ano de Estudo



## Religião



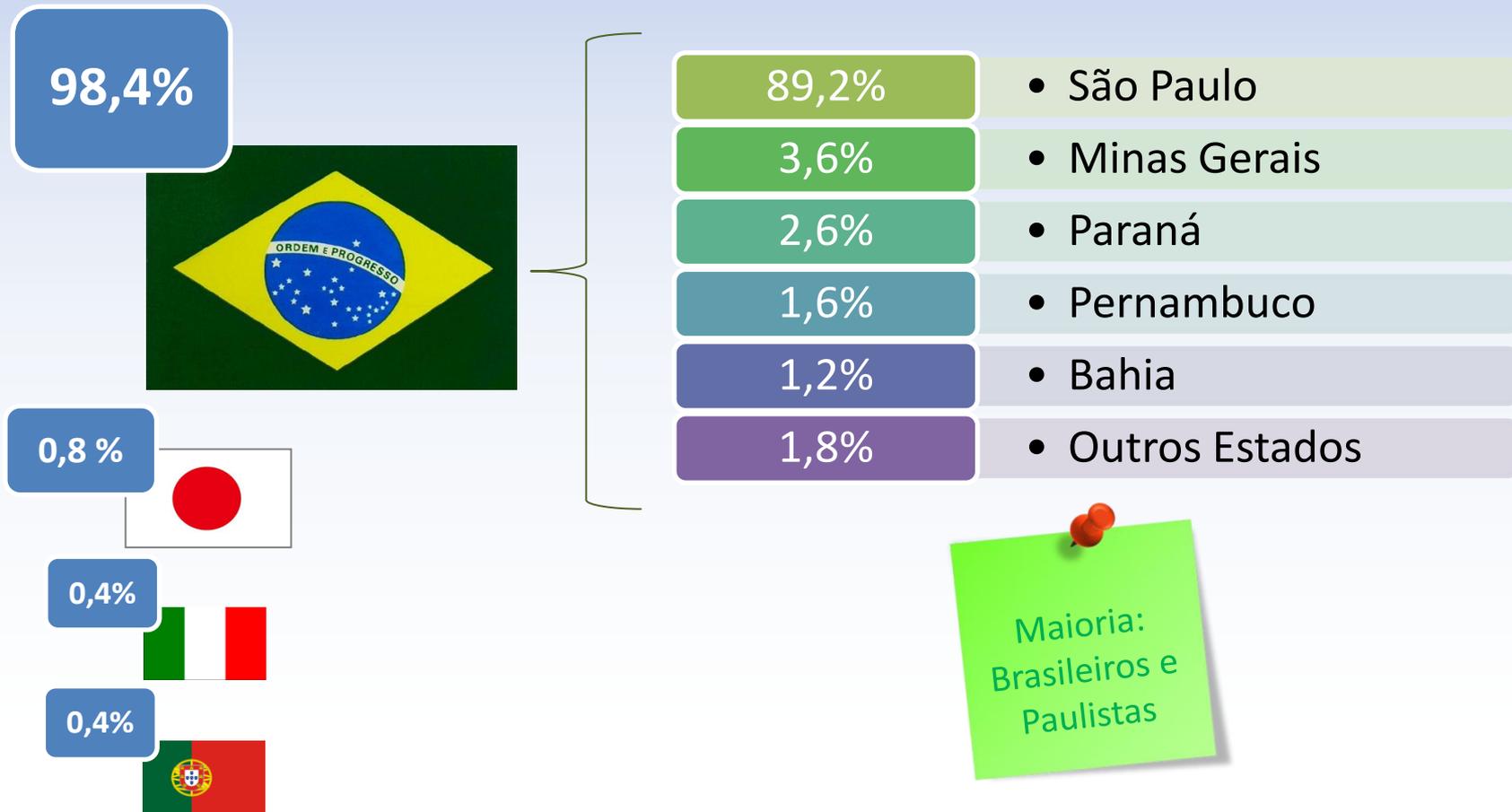
Fontes: IBGE - Censo Agropecuário 2006 e Sebrae -SP

Base: 510 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: 510 entrevistas

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



# Árvore Genealógica do Dono de Negócio Rural

79,2%	• SP
10,3%	• MG
3,6%	• BA
2,2%	• PE
4,7%	• Outras UF

**Avô**

76,2 %	
11,5 %	
5,9 %	
Outros: 6,4%	

**Avó**

77,6 %	
10,7 %	
5,7 %	
Outros: 6,0%	

79,0%	• SP
10,8%	• MG
3,9%	• BA
2,5%	• PE
3,8%	• Outras UF

83,3%	• SP
7,7%	• MG
3,0%	• BA
2,4%	• PE
3,6%	• Outras UF

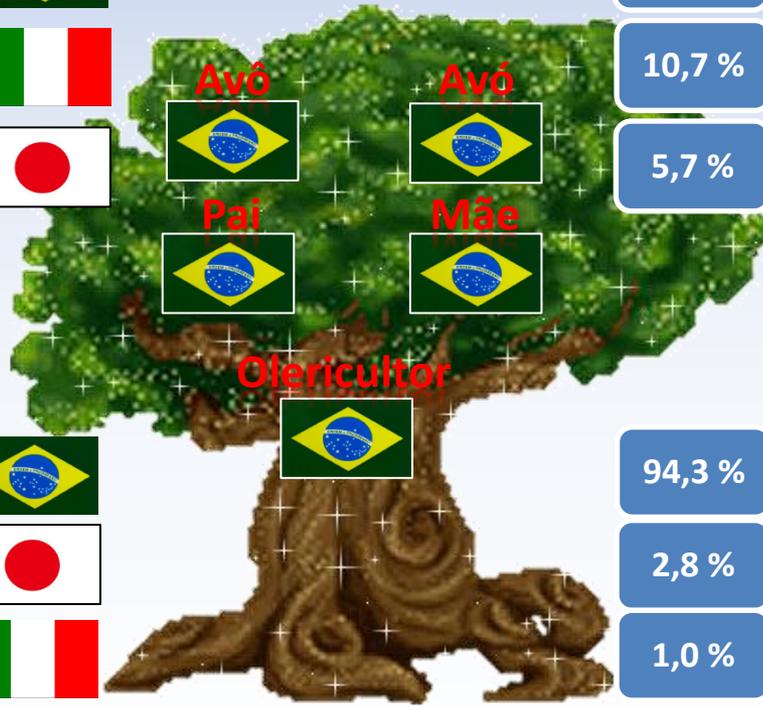
**Pai**

92,5 %	
3,9 %	
0,8 %	
Outros: 2,8%	

**Mãe**

94,3 %	
2,8 %	
1,0 %	
Outros: 1,9%	

81,2%	• SP
9,8%	• MG
2,5%	• BA
2,3%	• PE
4,2%	• Outras UF



**Dono de Negócio Rural**

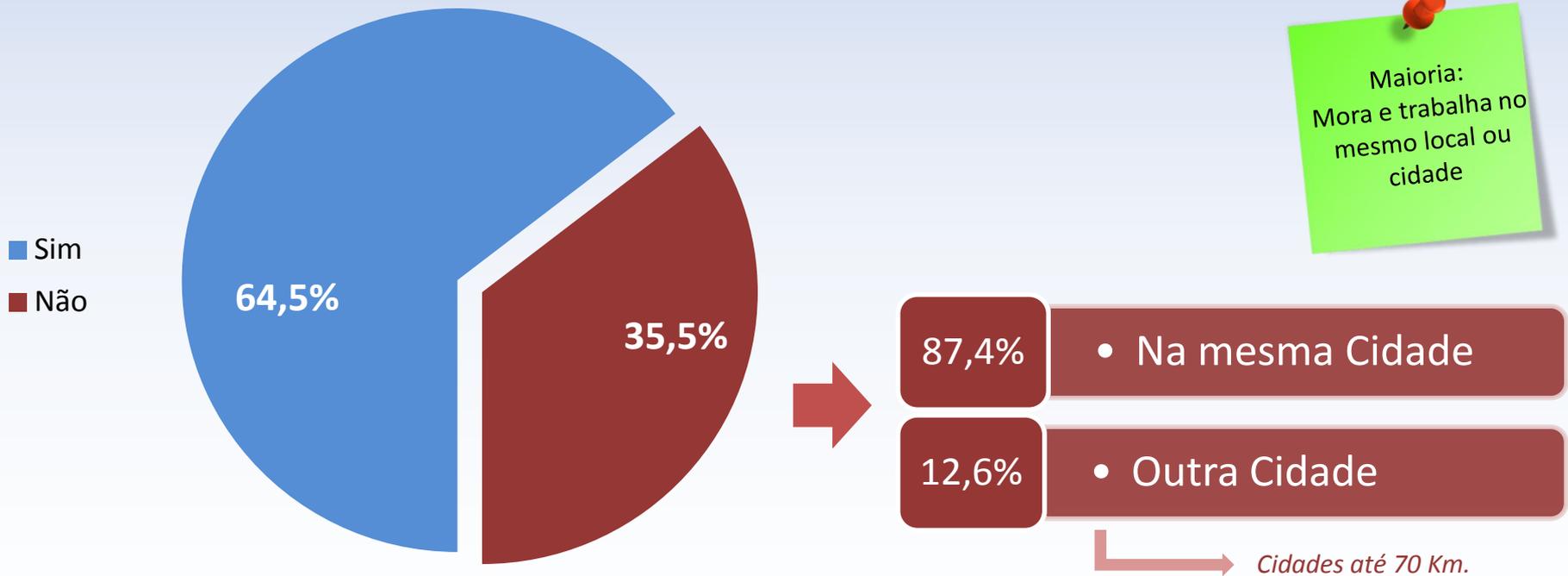
98,4 %		89,2%	• SP
		3,6%	• MG
		2,6%	• PR
		1,6%	• PE
		1,2%	• BA
		1,8%	• Outros
0,8 %			

3 gerações de brasileiros paulistas

## Trabalho no local de residência



Maioria:  
Mora e trabalha no  
mesmo local ou  
cidade



*“Na agricultura tem muitos imprevistos, tem que estar perto”.  
Produtor de Ovinos - Pesquisa Qualitativa*

Base: 510 entrevistas

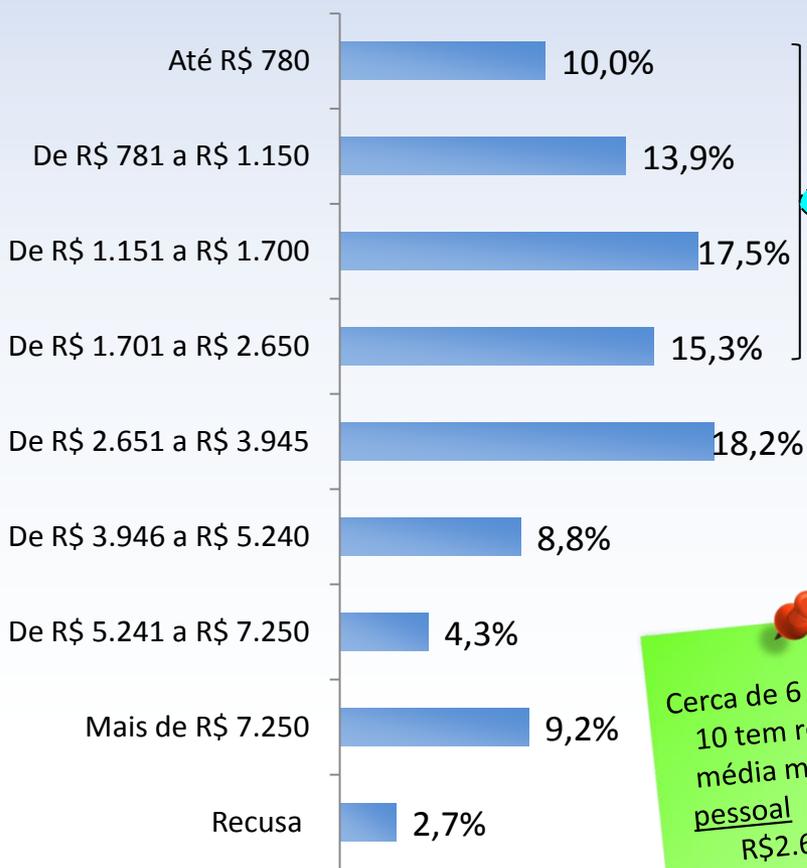
Base: 183 entrevistas

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 Dono de Negócio Rural

## Renda pessoal



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

56,7%

Cerca de 6 a cada 10 tem renda pessoal de até R\$2.650

## Renda familiar



42,1%

Cerca de 4 a cada 10 tem renda familiar de até R\$2.650

Base: 510 entrevistas

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

# Perfil do Dono de Negócio Rural

(visão geral)



**Os homens são maioria**

Masculino = 89%  
Feminino = 11%

Descendência 1ª geração = Brasileiros e Paulistas

Descendência 2ª geração = Brasileiros e Paulistas

Media de idade = 49 anos  
De 40 a 59 anos = 53%

Local de residência = 64% mora no negócio

Religião = 84% Católicos

Tempo mediano de afastamento dos estudos = 34 anos

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

Ensino médio ou mais = 30%

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

Momento Presente = 61% bem definido

Momento Passado = 76% positivo

Tempo mediano de existência do negócio = 19 anos

**Faixa de tempo de existência predominante = 1 a 10 anos (37%)**

Faixa de Renda Pessoal = 42% De R\$780 a R\$2.650

Momento Futuro = 55% de Crescimento

Não tem sócios = 76%

Nacionalidade e estado natal = Maioria Brasileiros e Paulistas

**Sua renda média pessoal R\$5.734**

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

Negócio familiar = 60%

Faixa de Renda Pessoal = 57% - De R\$780 a R\$2.650

Necessidade = 16%  
Desejo/vontade vocação = 37%  
Contingência/exigência = 3%  
Casualidade = 12%  
Oportunidade = 30%  
Impulso = 2%

**83%**

Não tem empregados = 73%  
Nº médio de empregados = 3,1  
Nº médio de empregados com registro = 2,6 (74% dos empregados)  
Nº médio de pessoas da família trabalhando = 1,9 (54% dos empregados)

Razão para iniciar o negócio (atividade) = 37% para concretizar um sonho

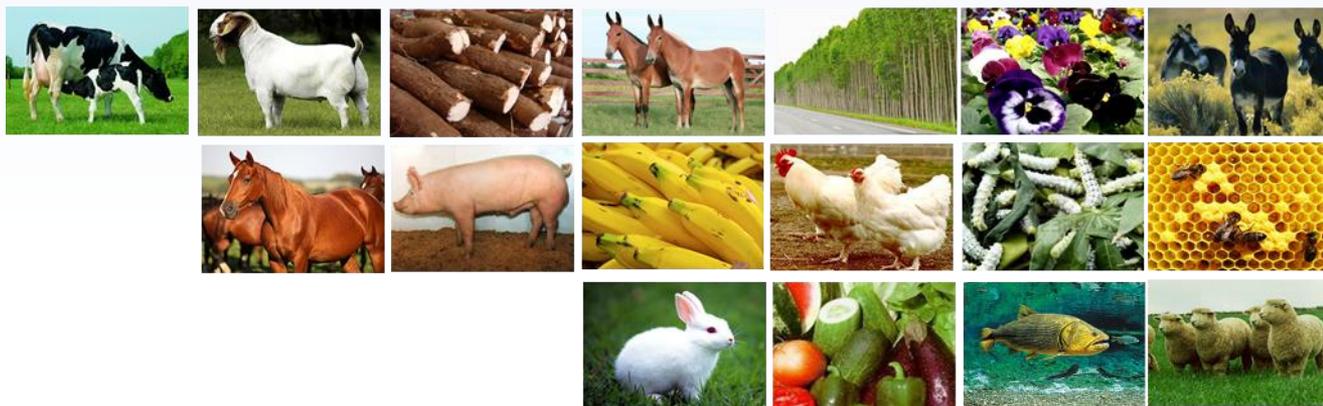
Sucessão familiar = 60%

Tipo de posse da terra = 15 anos

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

Faturamento bruto anual = 70% Até 60 mil reais/ano

# Personalidade e Temperamento do Dono de Negócio Rural





# Personalidade e Temperamento do Dono de Negócio Rural

Visão Geral

Abordagem Junguiana  
para o desenvolvimento de negócios

Visão de Keirsey-Bates

Visão de Myers-Briggs

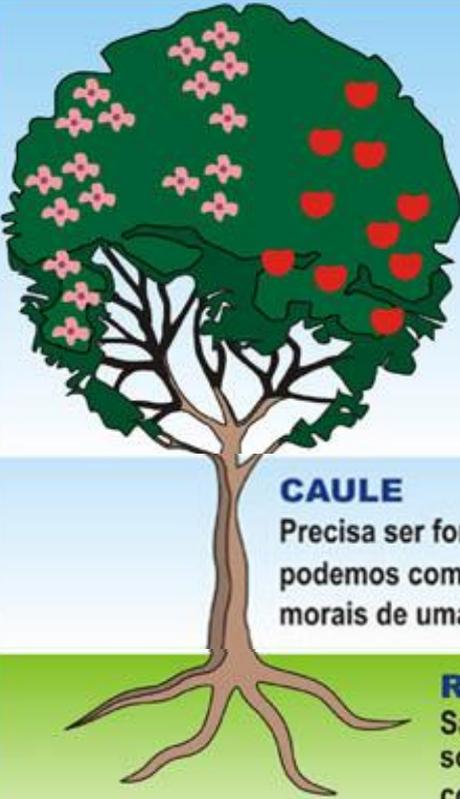


**Preferências individuais** que compõem o temperamento  
e o caráter dos donos de negócios rurais



# Personalidade e Temperamento do Dono de Negócio Rural

Analogia



**COPA DA ÁRVORE**  
A parte que chama mais a atenção com suas folhas, flores e frutos. A ela podemos comparar a **PERSONALIDADE** que é a parte mais visível do comportamento, pois define a firme decisão do caráter.

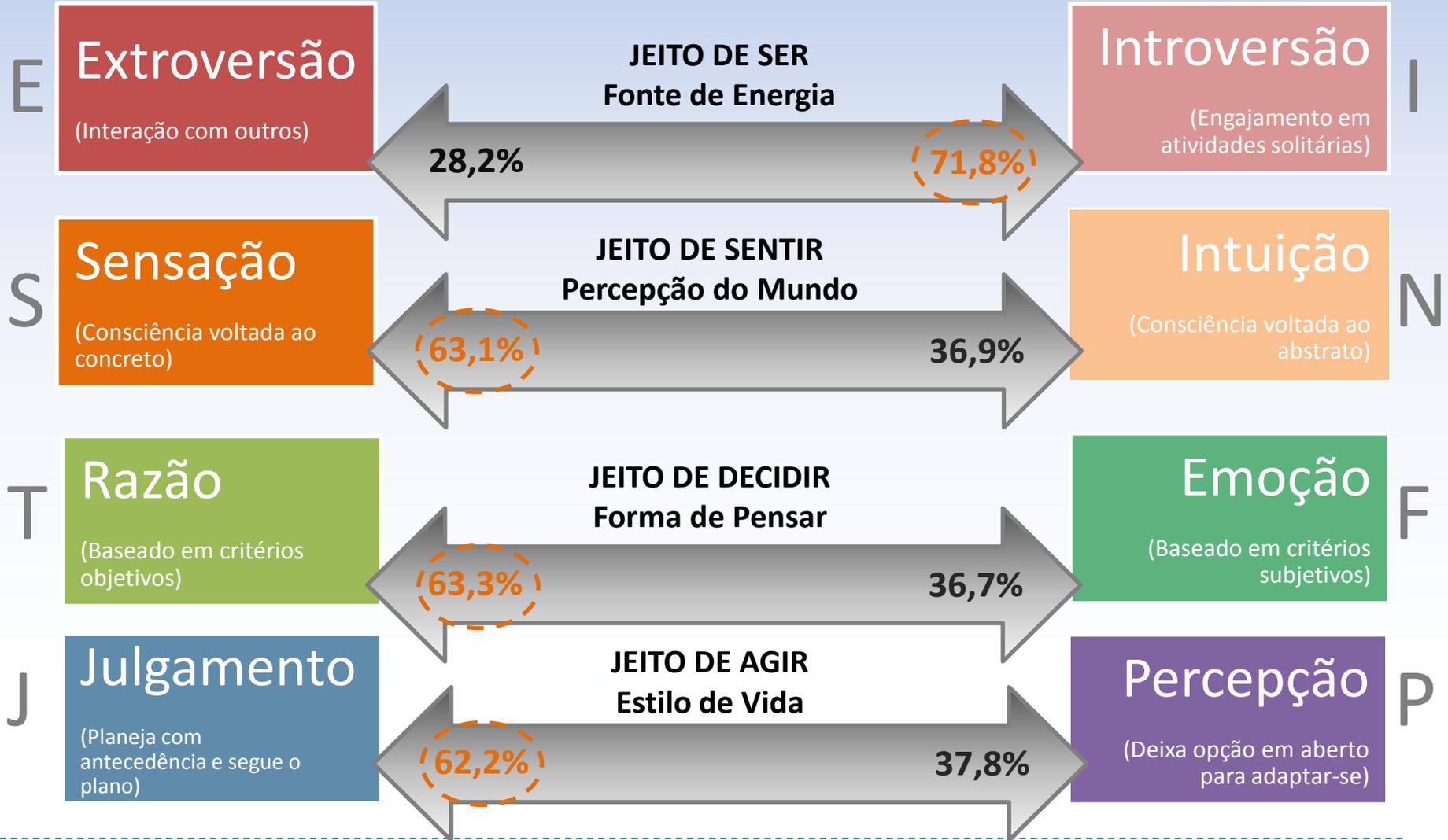
**CAULE**  
Precisa ser forte para sustentar todas as folhas, flores e frutos da árvore. A ele podemos comparar o **CARÁTER**, que é o conjunto de traços psicológicos e morais de uma pessoa, por isso precisa ser muito bem definido.

**RAÍZES**  
São a base de toda a árvore, responsáveis pela fixação dos vegetais no solo, absorção, condução e reserva de água e nutrientes. A elas podemos comparar o **TEMPERAMENTO**, que é o resultado do embaralhamento genético definido no momento da fecundação.



# Personalidade e Temperamento do Dono de Negócio Rural

Visão Geral



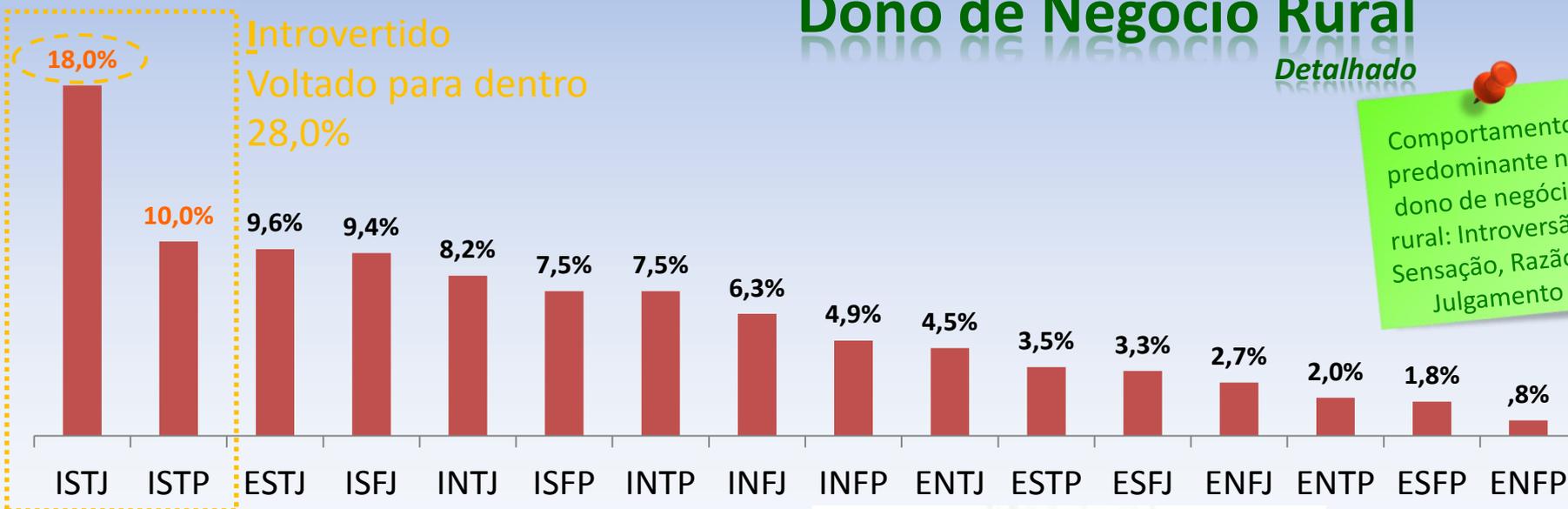
Base: 510 entrevistas

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 Dono de Negócio Rural

Detalhado



Comportamento predominante no dono de negócio rural: Introversão, Sensação, Razão e Julgamento

ISTJ: Prefere atividades solitárias, adota critérios objetivos, vê as coisas de forma concreta planeja com antecedência e segue o plano

Natureza e jeito de ser introverso, menos sociável, interage menos, não se abre facilmente



Sensibilidade Intuição Funções Raciocínio Sentimento



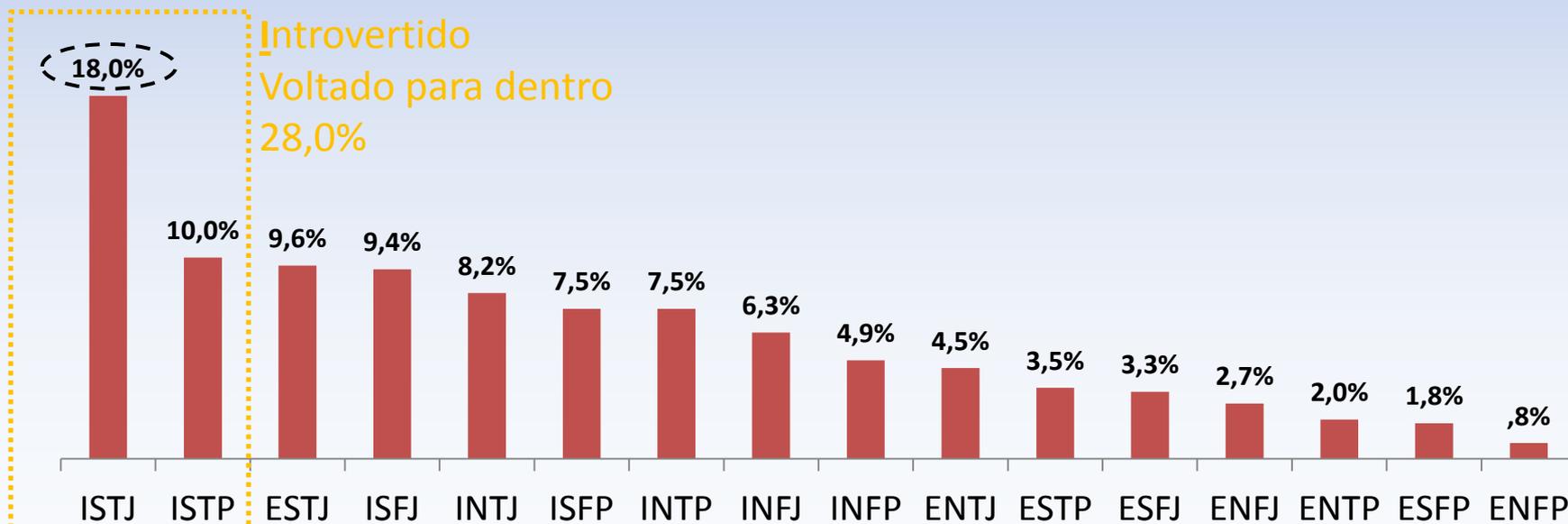
Base: 510 entrevistas

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 Dono de Negócio Rural

## Detalhado



	ISTJ	ISTP	ESTJ	ISFJ	INTJ	ISFP	INTP	INFJ	INFP	ENTJ	ESTP	ESFJ	ENFJ	ENTP	ESFP	ENFP
Até 60 mil reais	73,9%	80,4%	69,4%	72,9%	57,1%	71,1%	71,1%	71,9%	80,0%	47,8%	50,0%	88,2%	64,3%	50,0%	88,9%	75,0%
De 60 mil reais até 360 mil reais	20,7%	13,7%	30,6%	27,1%	35,7%	26,3%	26,3%	28,1%	12,0%	43,5%	44,4%	5,9%	28,6%	30,0%	0,0%	25,0%
Mais de 360 mil reais	5,4%	5,9%	0,0%	0,0%	7,1%	2,6%	2,6%	0,0%	8,0%	8,7%	5,6%	5,9%	7,1%	20,0%	11,1%	0,0%

Base: 510 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 Dono de Negócio Rural

*Detalhado*



		<u>S</u> ensação Consciência voltada ao concreto 63%		<u>I</u> ntuição Consciência voltada ao abstrato 37%	
		Razão (Thinking) Baseado em critérios objetivos 63%	Emoção (Feeling) Baseado em critérios subjetivos 37%	Emoção (Feeling) Baseado em critérios subjetivos 37%	Razão (Thinking) Baseado em critérios objetivos 63%
		<b>ST</b>	<b>SF</b>	<b>NF</b>	<b>NT</b>
<b><u>I</u>ntrovertido</b> Voltado para dentro 72%	<b>I _ J</b> 42%	1. ISTJ - O inspetor 18,0%	5. ISFJ - O protetor 9,4%	9. INFJ - O conselheiro 6,3%	13. INTJ - O mente brilhante 8,2%
	<b>I _ P</b> 30%	2. ISTP - O artífice 10,0%	6. ISFP - O compositor 7,5%	10. INFP - O questionador 4,9%	14. INTP - O arquiteto 7,5%
<b><u>E</u>xtrovertido</b> Voltado para fora 28%	<b>E _ P</b> 8%	3. ESTP - O promotor 3,5%	7. ESFP - O artista 1,8%	11. ENFP - O defensor 0,8%	15. ENTP - O inventor 2,0%
	<b>E _ J</b> 20%	4. ESTJ - O supervisor 9,6%	8. ESFJ - O provedor 3,3%	12. ENFJ - O professor 2,7%	16. ENTJ - O marechal 4,5%

Dono de Negócio Rural

Base: 510 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 Dono de Negócio Rural



*Detalhado*

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

Base: 510 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 Dono de Negócio Rural

Detalhado

TEMPERAMENTO → É o aspecto inato da personalidade

## 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.

## 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).

## IDEALISTA



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).

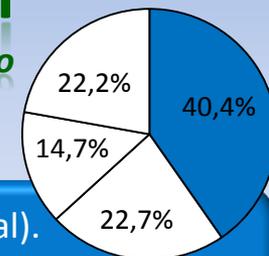
## RACIONAL



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 Dono de Negócio Rural

Detalhado



## 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.

**ESTJ**  
 9,6%  
 Supervisor

**ESFJ**  
 3,3%  
 Provedor

**ISTJ**  
 18,0%  
 Inspetor

**ISFJ**  
 9,4%  
 Protetor



ADMINISTRADOR



VENDEDOR



AUDITOR



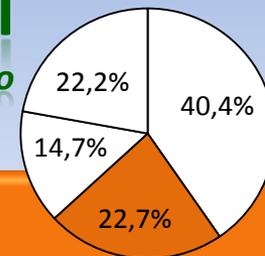
CUIDADOR

Base: 510 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 Dono de Negócio Rural

Detalhado



## 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**

3,5%

Promotor



JUIZ

**ESFP**

1,8%

Artista



ANIMADOR

**ISTP**

10,0%

Artífice



OPERÁRIO

**ISFP**

7,5%

Compositor



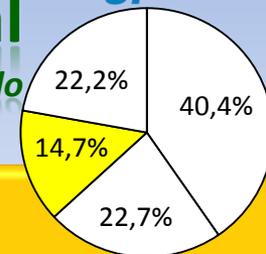
AUTOR

Base: 510 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 Dono de Negócio Rural

Detalhado



## 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).

**ENFP**

**0,8%**  
Defensor

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

**JORNALISTA**

**ENFJ**

**2,7%**  
Professor

incansável organizado encorajador ouvinte popular prestativo responsável colaborador complacente facilitador incantivador

**FACILITADOR**

**INFJ**

**6,3%**  
Conselheiro

delicado profundo compassado reservado perseverante motivador estudioso metafórico contributivo atribulado

**CONSULTOR**

**INFP**

**4,9%**  
Questionador

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

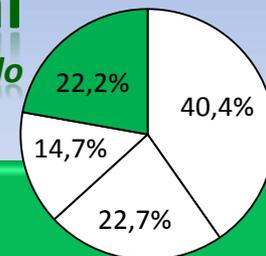
**PESQUISADOR**

Base: 510 entrevistas

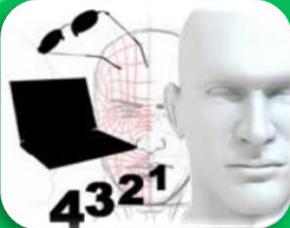
18. Vou ler algumas frases, por gentileza, responda em termos de quem você é HOJE, e não de quem gostaria de ser no futuro. Para cada dupla de frases que vou ler escolha aquela que melhor representa seu jeito de ser. Você diria que... RU - por item

# Personalidade e Temperamento do Dono de Negócio Rural

Detalhado



## 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.

**ENTJ**  
4,5%  
Marechal



LIDER

**ENTP**  
2,0%  
Inventor



DA CRIAÇÃO

**INTJ**  
8,2%  
Mente brilhante



CIENTISTA

**INTP**  
7,5%  
Arquiteto



DESIGN

Base: 510 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



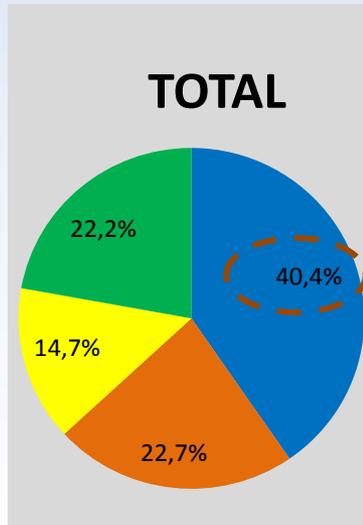
# Personalidade e Temperamento do Dono de Negócio Rural

Detalhado

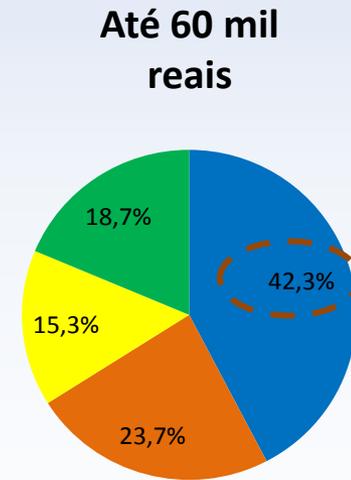


## Faturamento

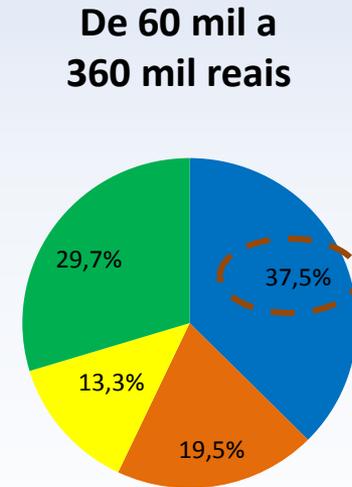
- Guardião
- Arteirão
- Idealista
- Racional



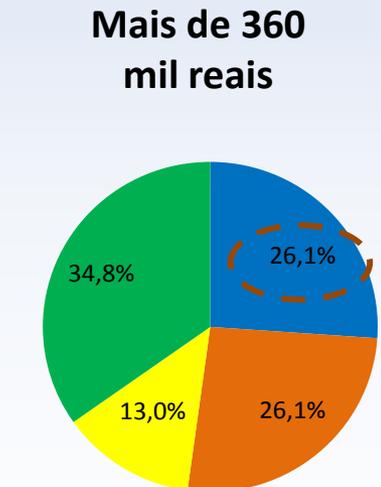
Base Total: 510



Base: 359

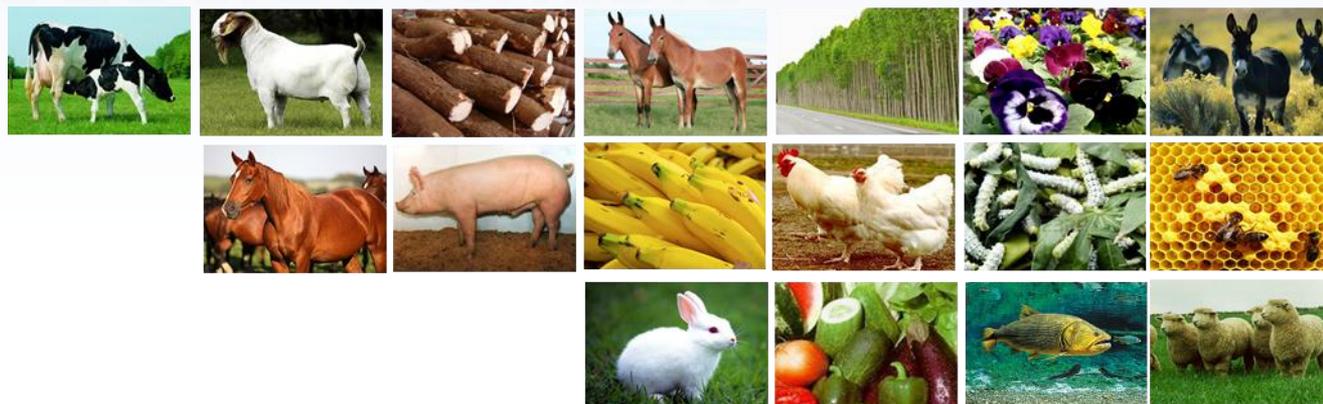


Base: 128



Base: 23

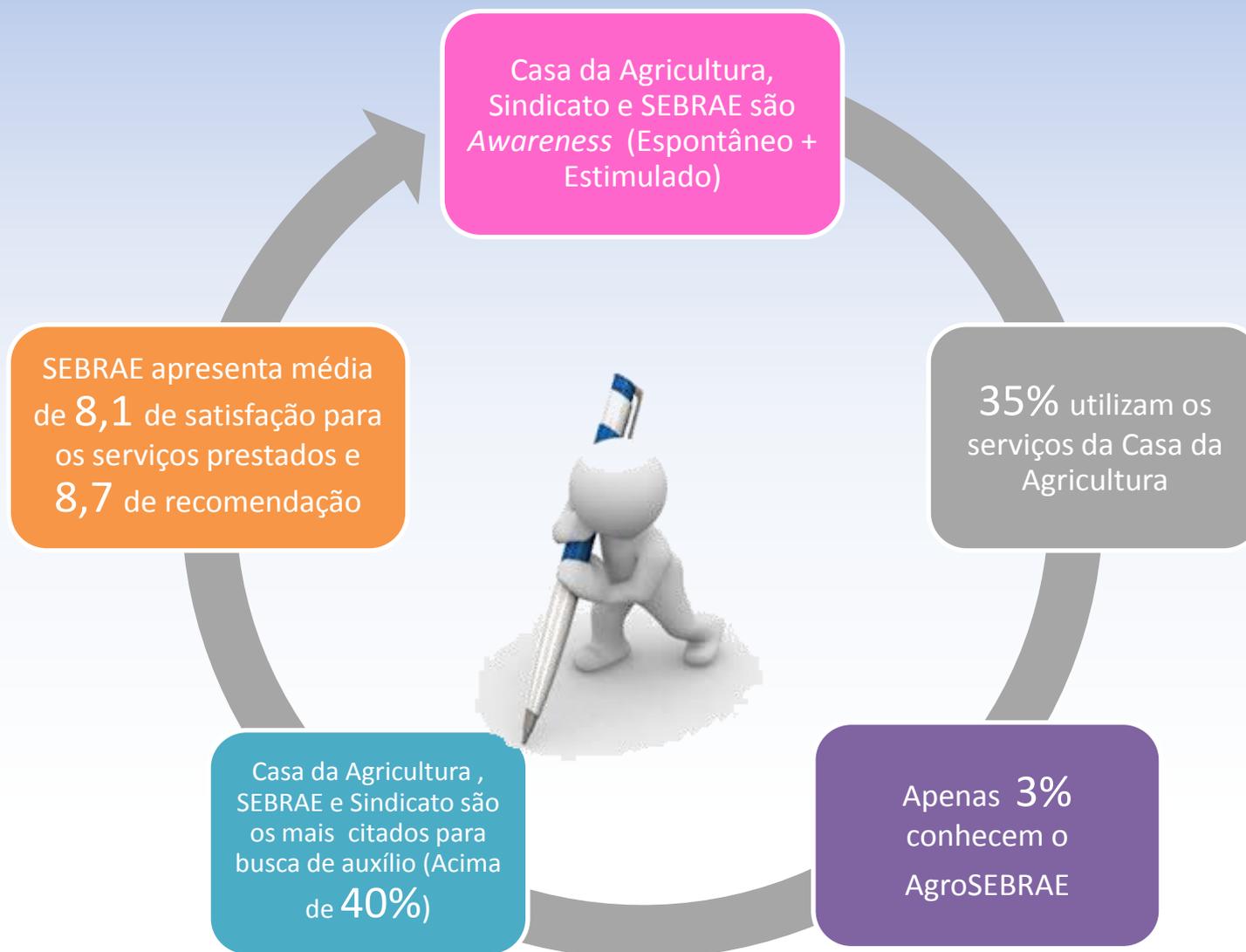
# Interação com Organizações que Apoiam Negócios Rurais

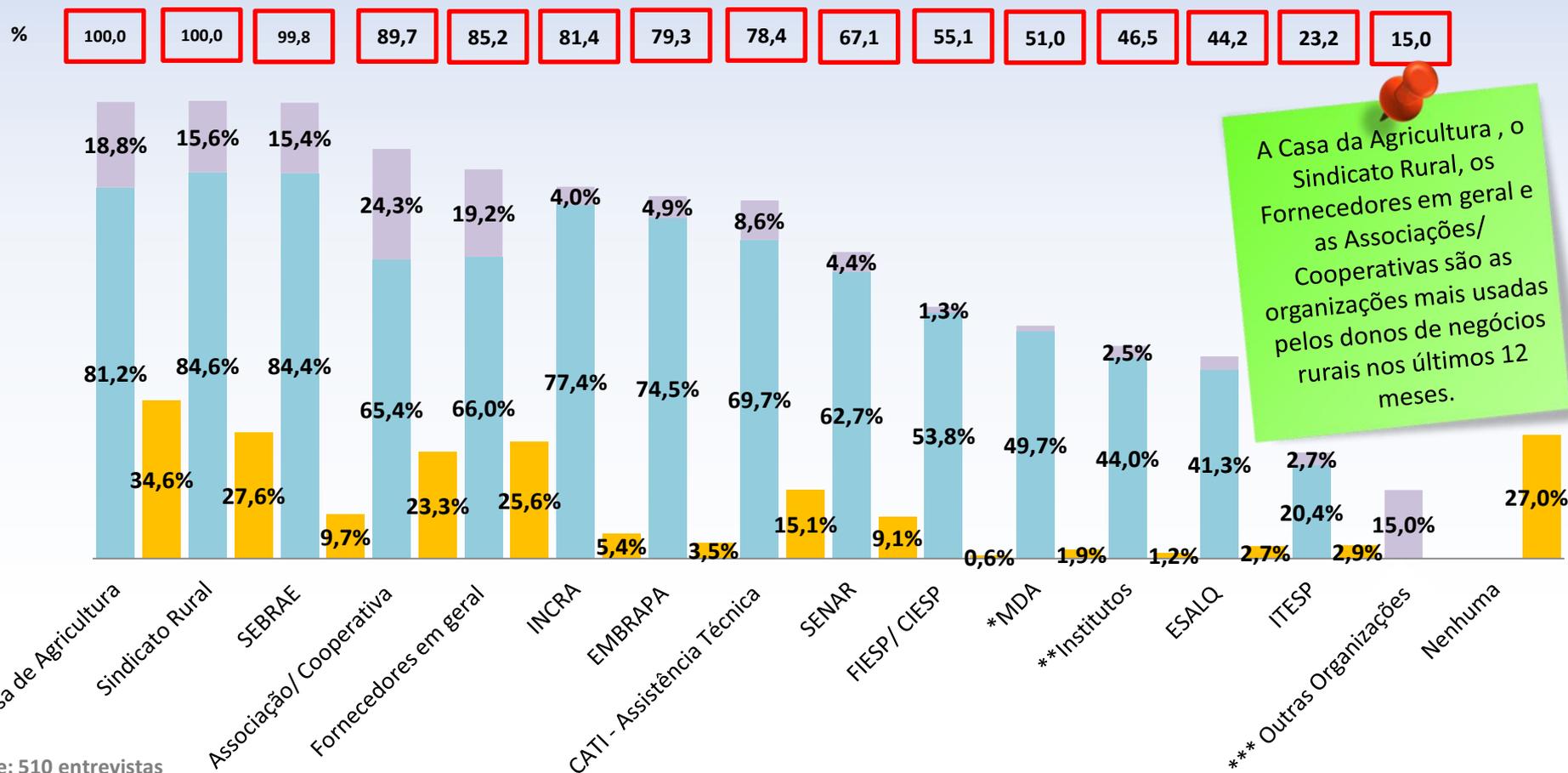




# Obtenção de Conhecimento

(Visão Geral)





A Casa da Agricultura, o Sindicato Rural, os Fornecedores em geral e as Associações/ Cooperativas são as organizações mais usadas pelos donos de negócios rurais nos últimos 12 meses.

Base: 510 entrevistas

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

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



# Satisfação, Recomendação e Retorno

(média ponderada)



Satisfação	Recomendação	Retorno		Base
9,1	9,3	9,0	• EMBRAPA	17 ***
8,5	8,4	8,7	• Fornecedores em geral	123
8,5	8,4	8,6	• Sindicato Rural	134
8,3	8,4	8,5	• SENAR	44
8,2	8,4	8,3	• MDA *	9 ***
8,1	8,7	8,6	• SEBRAE	47
8,0	8,2	8,5	• Associação/ Cooperativa	113
8,0	8,5	8,9	• ESALQ	13 ***
7,8	8,5	8,5	• Institutos **	6 ***
7,7	7,7	7,8	• Casa de Agricultura	169
7,4	7,3	7,4	• ITESP	14 ***
7,4	7,7	7,5	• CATI - Assistência Técnica	73
7,4	7,5	7,6	• INCRA	26 ***
5,0	5,0	5,0	• FIESP/ CIESP	3 ***

Base: Somente quem utilizou os serviços

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

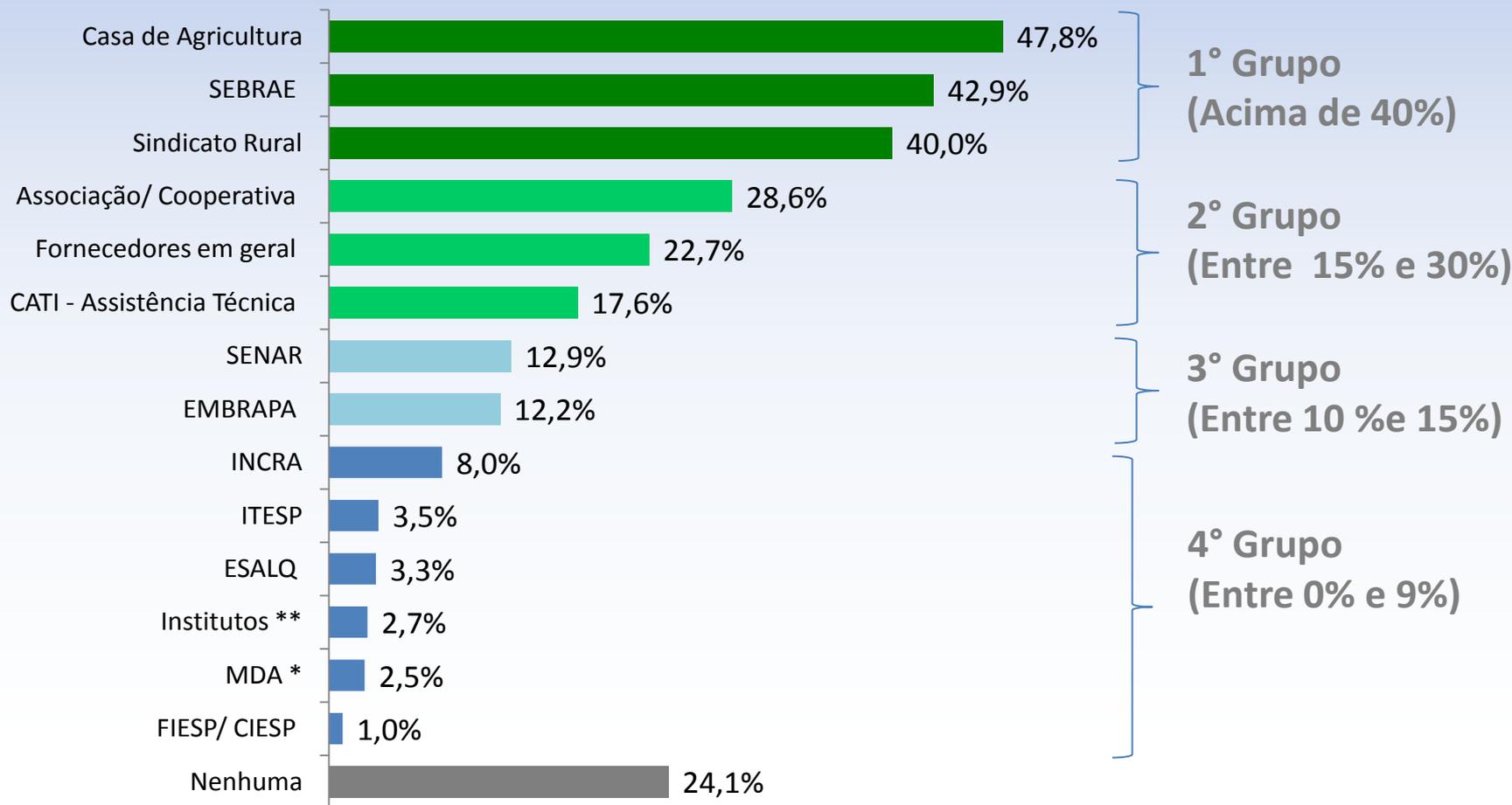
\*MDA - Ministério do Desenvolvimento Agrário

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

- 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
- 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
- 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 com peso invertido)



\*MDA - Ministério do Desenvolvimento Agrário

\*\* Institutos - Instituto: Agrônômico/ Biológico/ Zootecnia/ Pesca

Base: 510 entrevistas

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

## Awareness

• Conhecimento Espontâneo **15,4%**

• Conhecimento Estimulado **84,4%**

• Já utilizou **9,7%**



**99,8%**

• Total de Conhecimento

Média

• Satisfação

**8,1**

• Recomendação

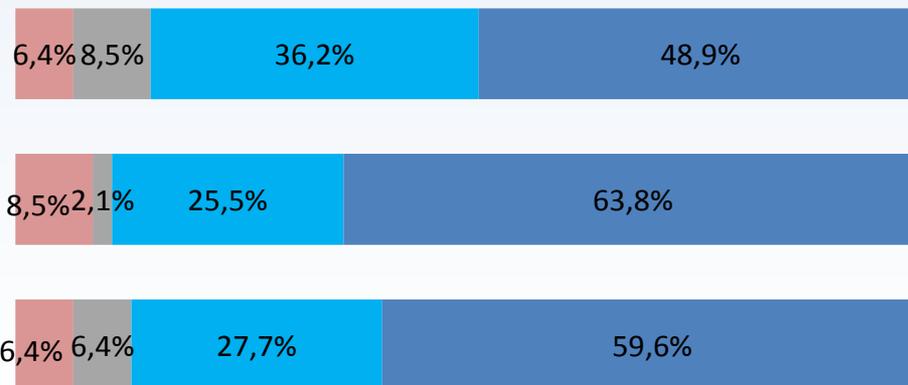
**8,7**

• Intenção de Retorno

**8,6**

Notas

■ de 0 a 4 ■ de 5 a 6 ■ de 7 a 8 ■ de 9 a 10



\*Saldo

**34,0**

**53,2**

**46,8**

*“Deveria ser mais flexível e atender todos os níveis de produtores, inclusive os que não estão legalizados (não tem CNPJ), pois também precisam de ajuda e orientação”.*

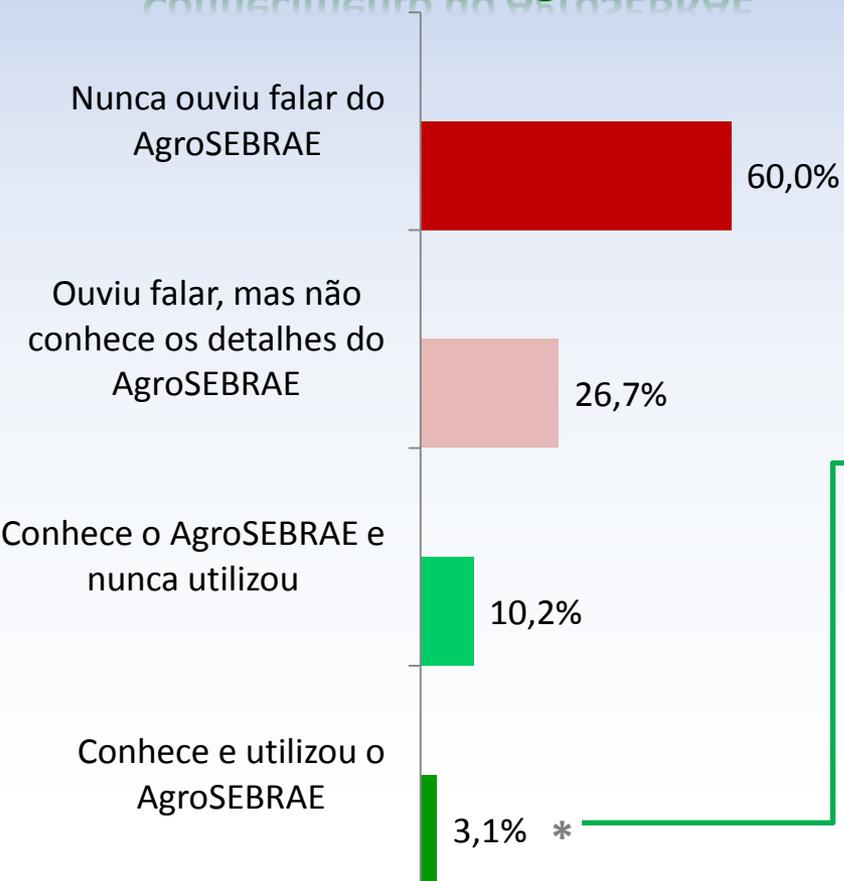
*Agricultor - Pesquisa Qualitativa*

Base: 47 entrevistas - - **Não possui representatividade estatística** \*Saldo: Resultado da subtração do (∑ das notas 10 e 9) - (∑ das notas 6 e 0)

- 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
- 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
- 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

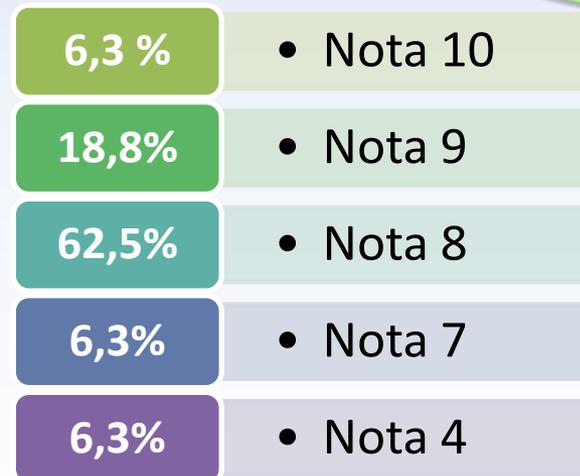


## Conhecimento do AgroSEBRAE



## Avaliação

Média: 8,0

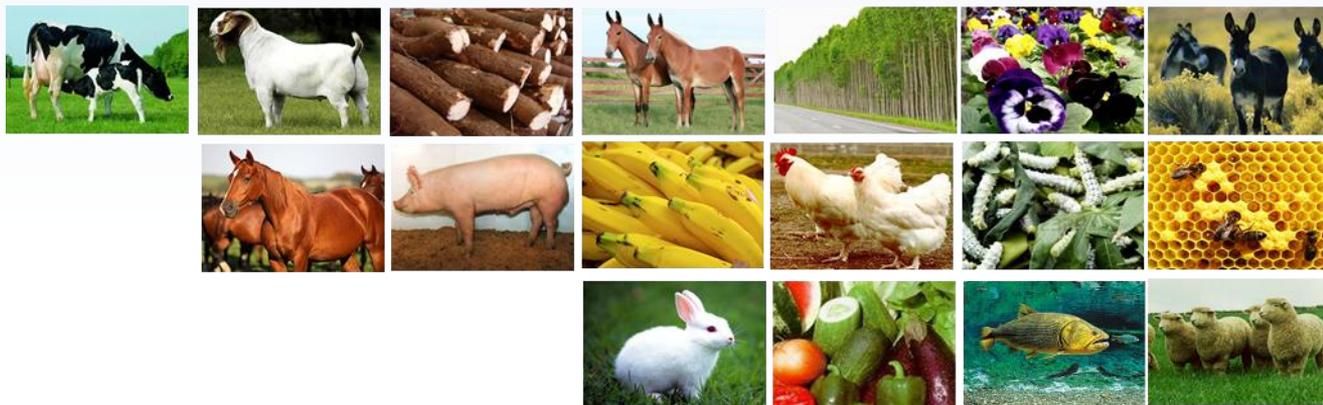


Base: 41 entrevistas - Não possui representatividade estatística

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

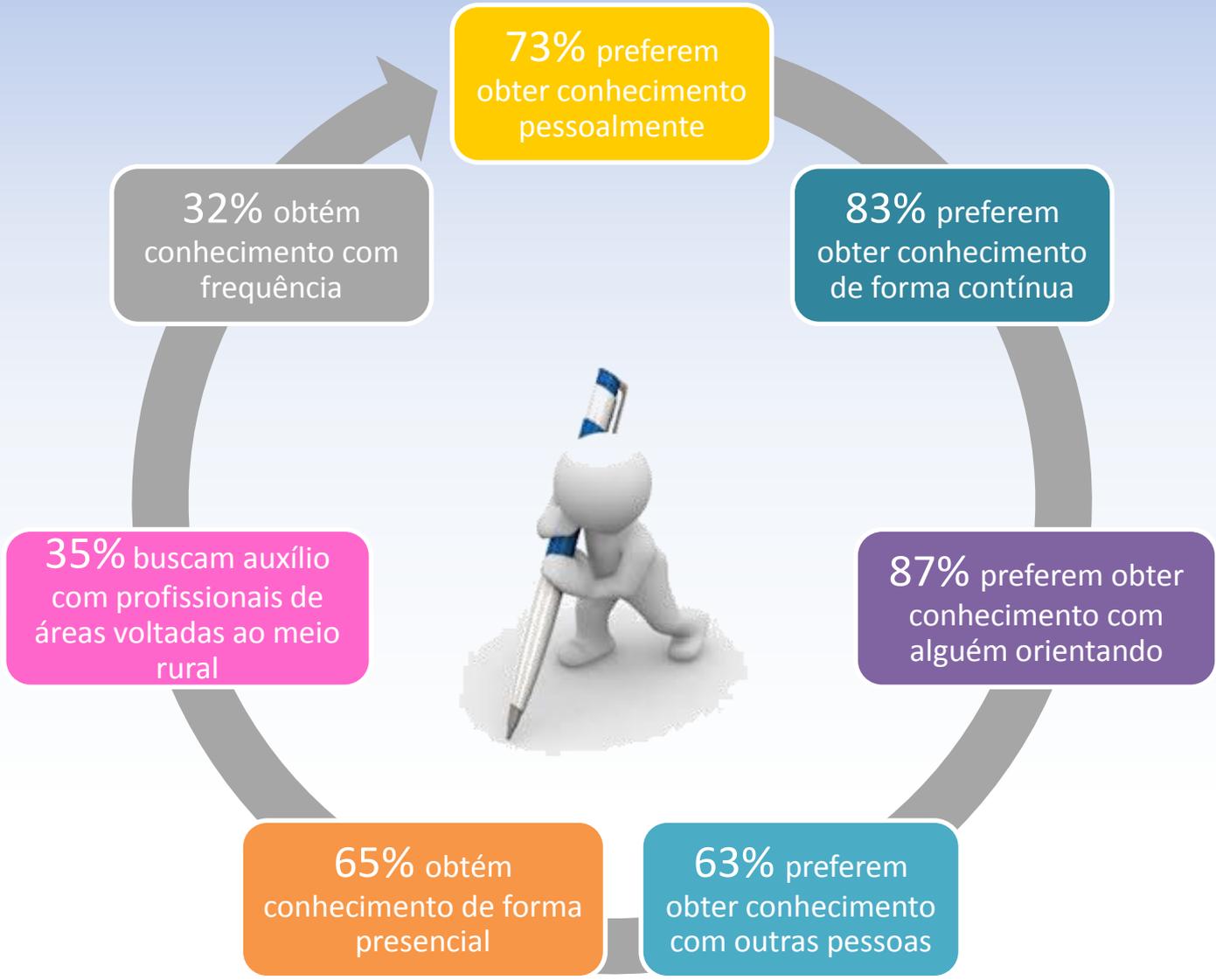
# Preferência e Hábitos para Obter Orientações Sobre Gestão de Negócios & Comportamento Empreendedor





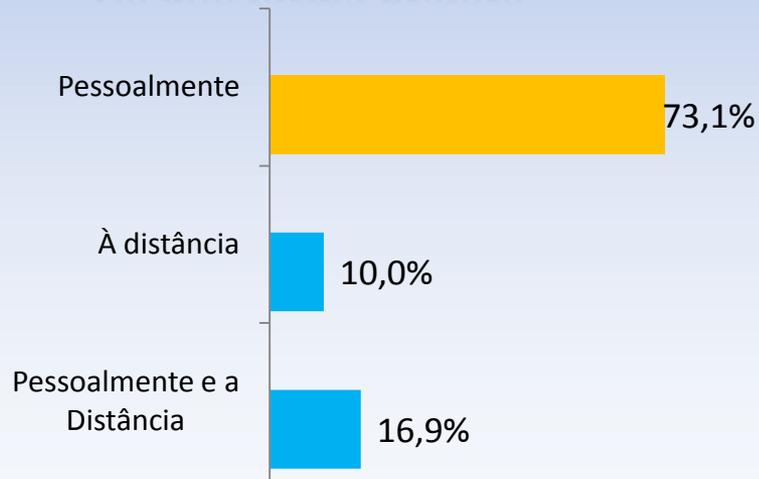
# Obtenção de Conhecimento

(Visão Geral)

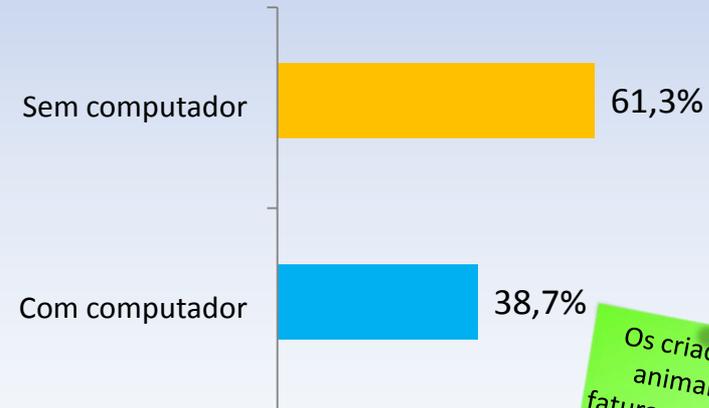


# Preferência para Obter Conhecimentos

## De que forma prefere

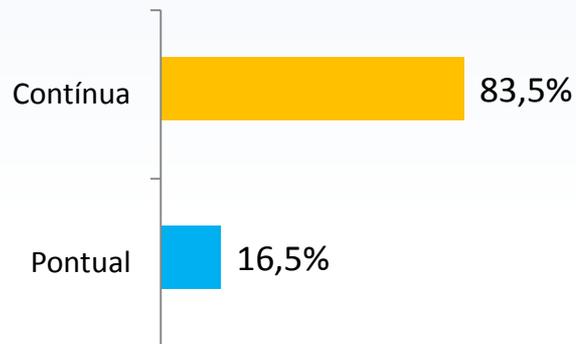


## Com que meios prefere

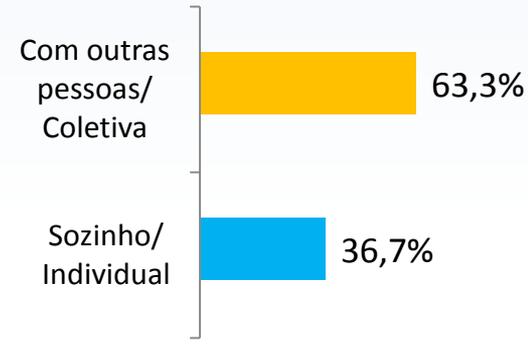


Os criadores de animais tem faturamento maior que R\$ 60 mil, acima de 42%

## Com qual forma prefere



## Com quem prefere



Maior para negócios de extração vegetal (72%)

Base: 510 entrevistas

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

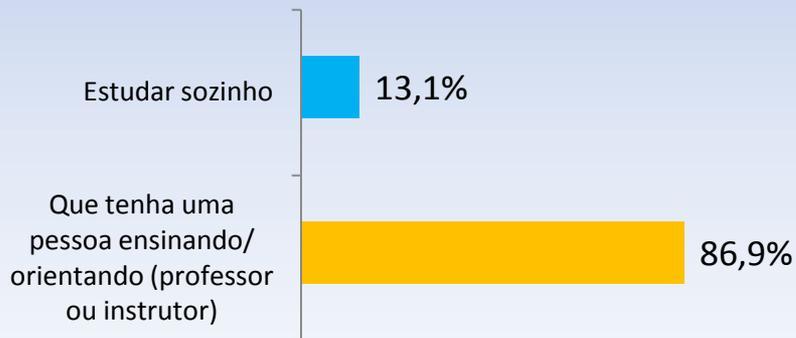
10. E prefere obter esses conhecimentos com computador ou sem computador? RU - Estimulada

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

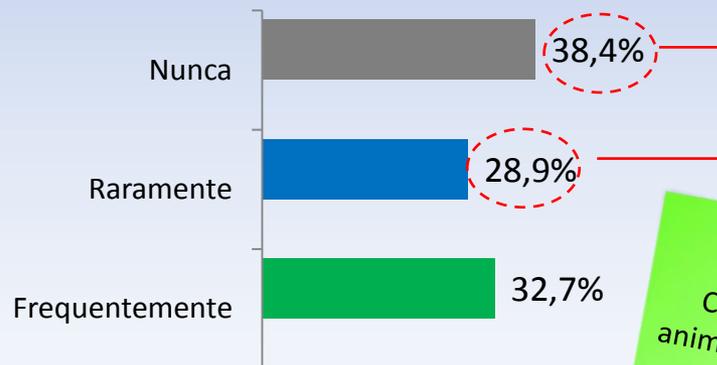
# Preferência para Obter Conhecimentos

## De que formato prefere



Base: 510 entrevistas

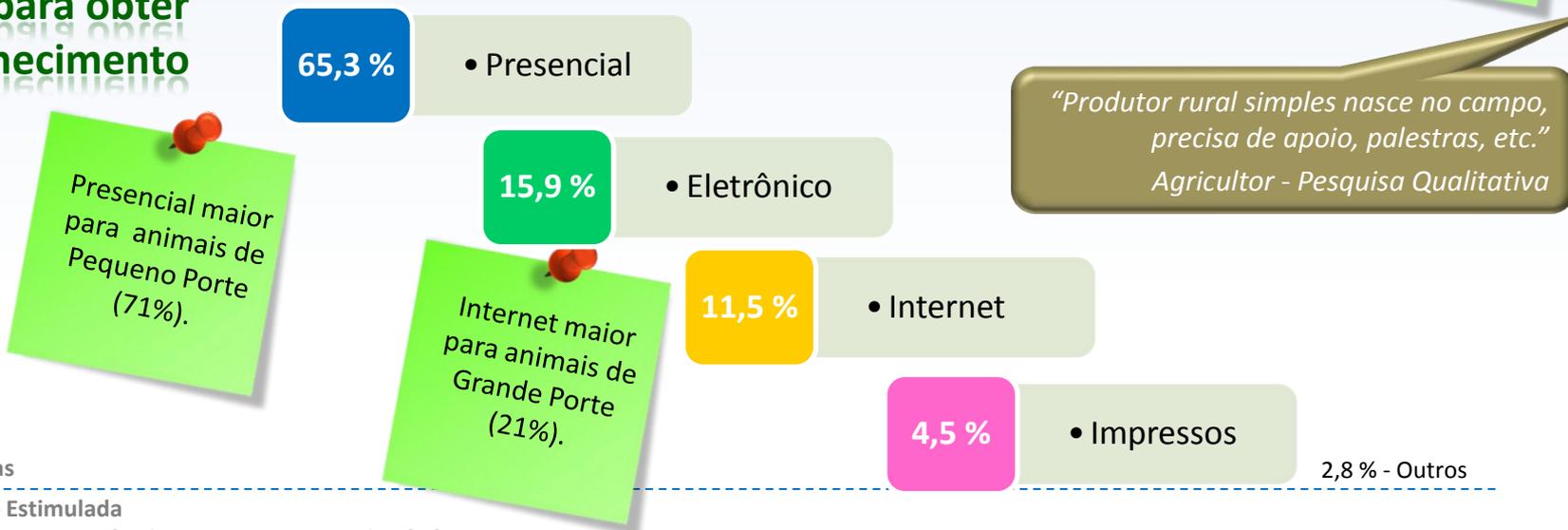
## Com qual frequência



Base: 510 entrevistas

Maior para Criadores de animais de grande porte (46%)

## Como faz para obter conhecimento



Base: 314 entrevistas

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

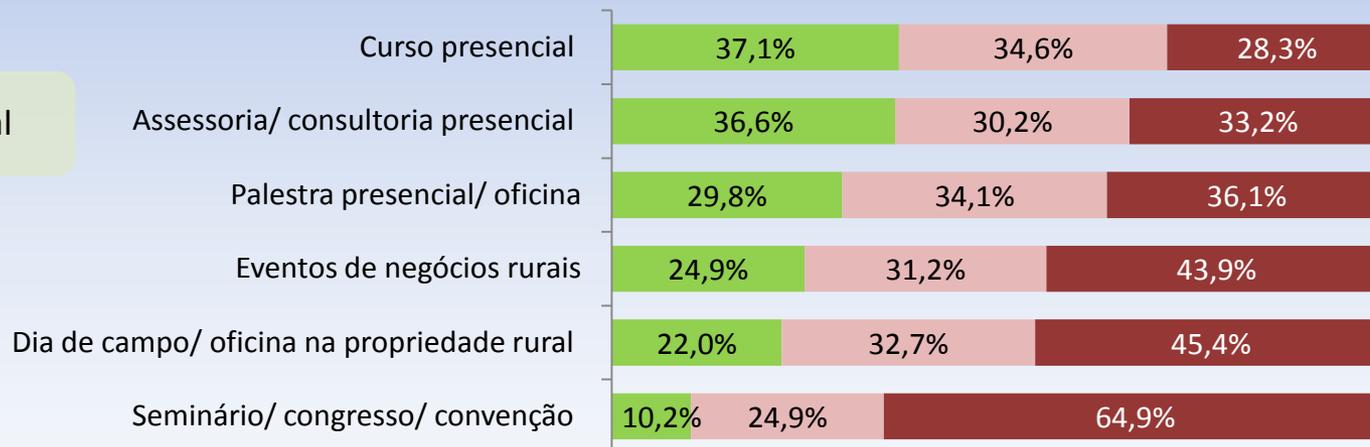
# Meios para Obter Conhecimentos

Com qual frequência obtém conhecimentos via:

**65,3 %**

• Presencial

■ Frequentemente ■ Raramente ■ Nunca



**15,9 %**

• Eletrônico

■ Frequentemente ■ Raramente ■ Nunca



Base: Respondentes da P.15 - Presencial: 205 entrevistas e Eletrônico: 50 entrevistas

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

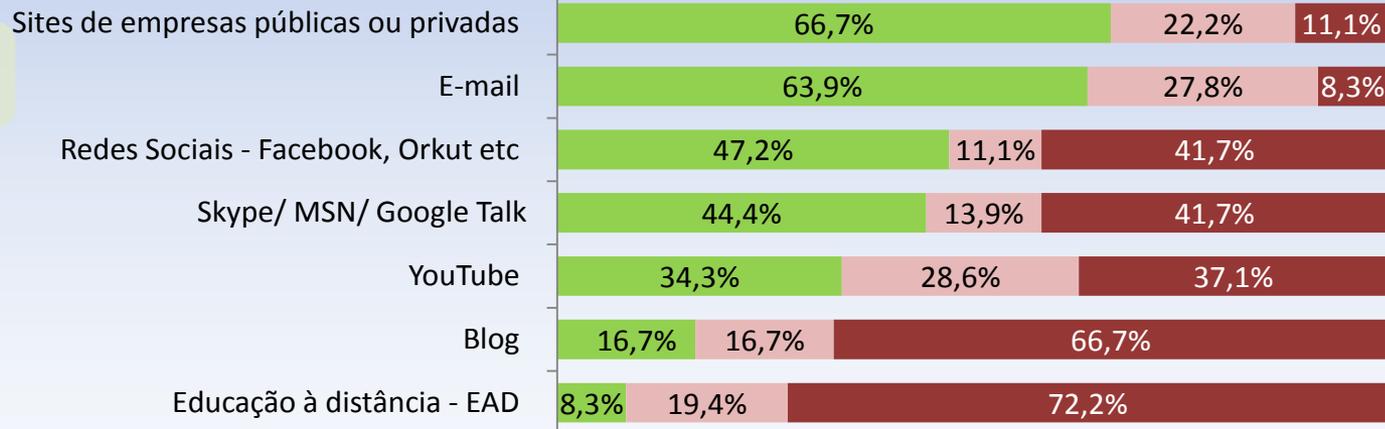
16. Com qual frequência você obtém conhecimentos sobre Administração & Comportamento para você tocar o negócio por meio de ...- RU - Estimulada

# Meios para Obter Conhecimentos

Com qual frequência obtém conhecimentos via:

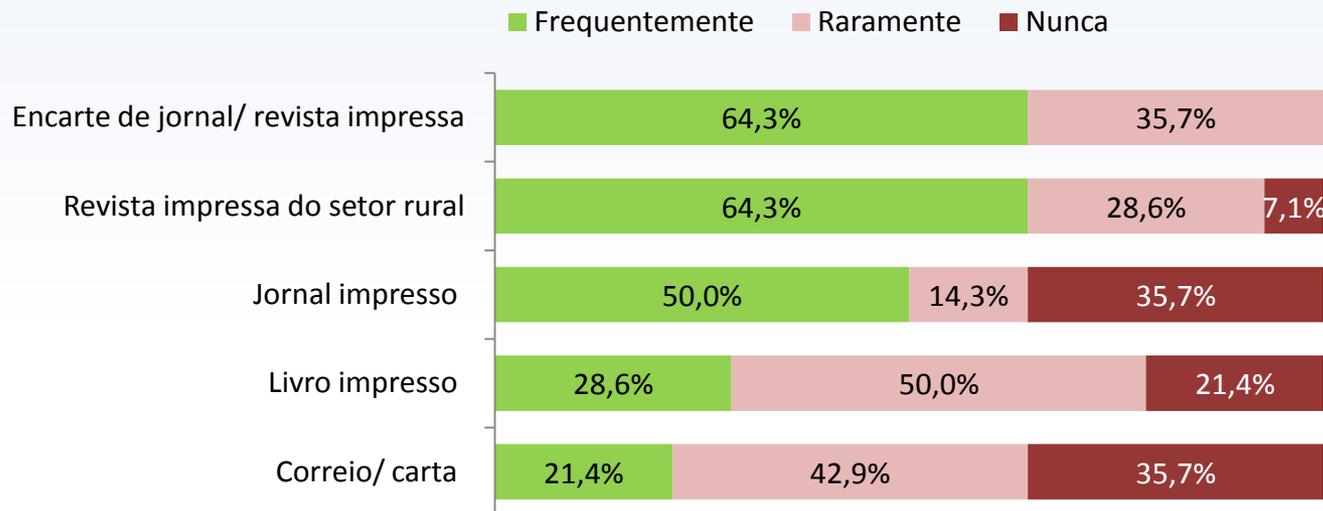
11,5 %

• Internet



4,5 %

• Impressos



Base: Respondentes da P.15 - Internet: 36 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*



	n	%
Presencial	205	65,30%

	n	%
Que tenha alguém ensinando	184	58,6%
Sozinho	21	6,7%



	n	%
Eletrônico	50	15,90%

	n	%
Que tenha alguém ensinando	42	13,4%
Sozinho	8	2,5%



	n	%
Internet	36	11,50%

	n	%
Que tenha alguém ensinando	29	9,3%
Sozinho	7	2,2%



	n	%
Impresso	14	4,50%

	n	%
Que tenha alguém ensinando	12	3,8%
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 Obter Conhecimentos

**35,3%**

•Profissionais de áreas voltadas ao meio rural



Veterinário 49,4%  
Agrônomo 43,3%  
Outros 7,2%

**23,9%**

•Pessoas próximas



Amigos 58,2%  
Parentes 41,8%

**18,2%**

•Outros donos de negócios rurais



Do mesmo ramo 95,6%  
Que conhece 95,3%  
Da vizinhança 71,4%

**7,5%**

•Pessoas de seu relacionamento profissional



Fornecedor de insumos 68,4%  
Concorrente 10,5%  
Cliente 7,9%  
Sócio 5,3%  
Outros 7,9%

**5,9%**

•Profissionais de associações/ cooperativas/ sindicatos



Associação/ cooperativas 53,3%  
Sindicato rural 46,7%

**4,3%**

•Especialistas em gestão de negócios rurais



Consultor de negócios rurais 59,1%  
Palestrante de temas de negócios rurais 31,8%  
Professor de disciplinas de negócios rurais 9,1%

**0,8%**

•Gerentes de instituições financeiras



Públicas 75,0%  
Privadas 25,0%

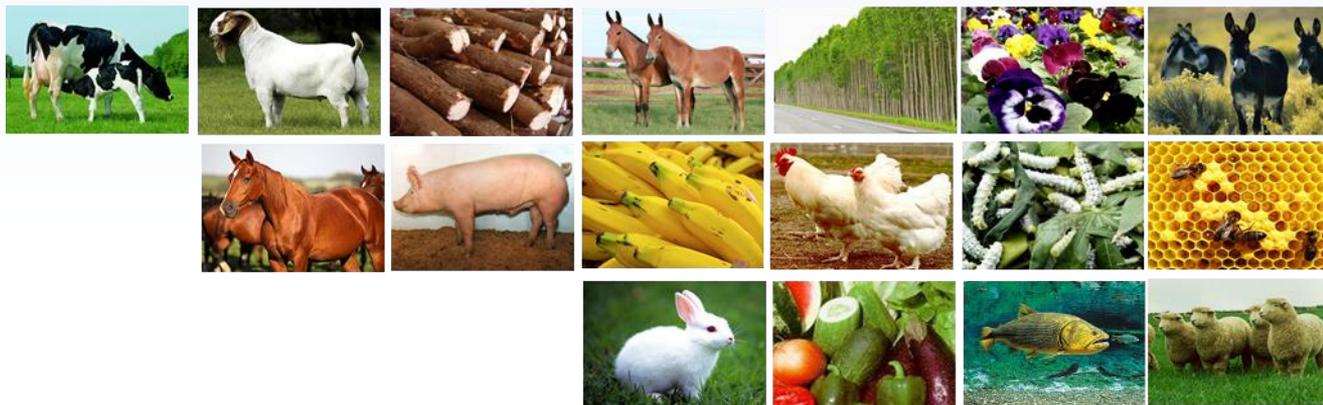
Profissionais de áreas voltadas ao meio rural maior para animais de Médio Porte (50%).

Profissionais de associações, cooperativas, sindicatos maior para animais de Grande Porte (9%).

4,1% Ninguém

Base: 510 entrevistas

# Aspectos Importantes para o Desenvolvimento do Negócio Rural



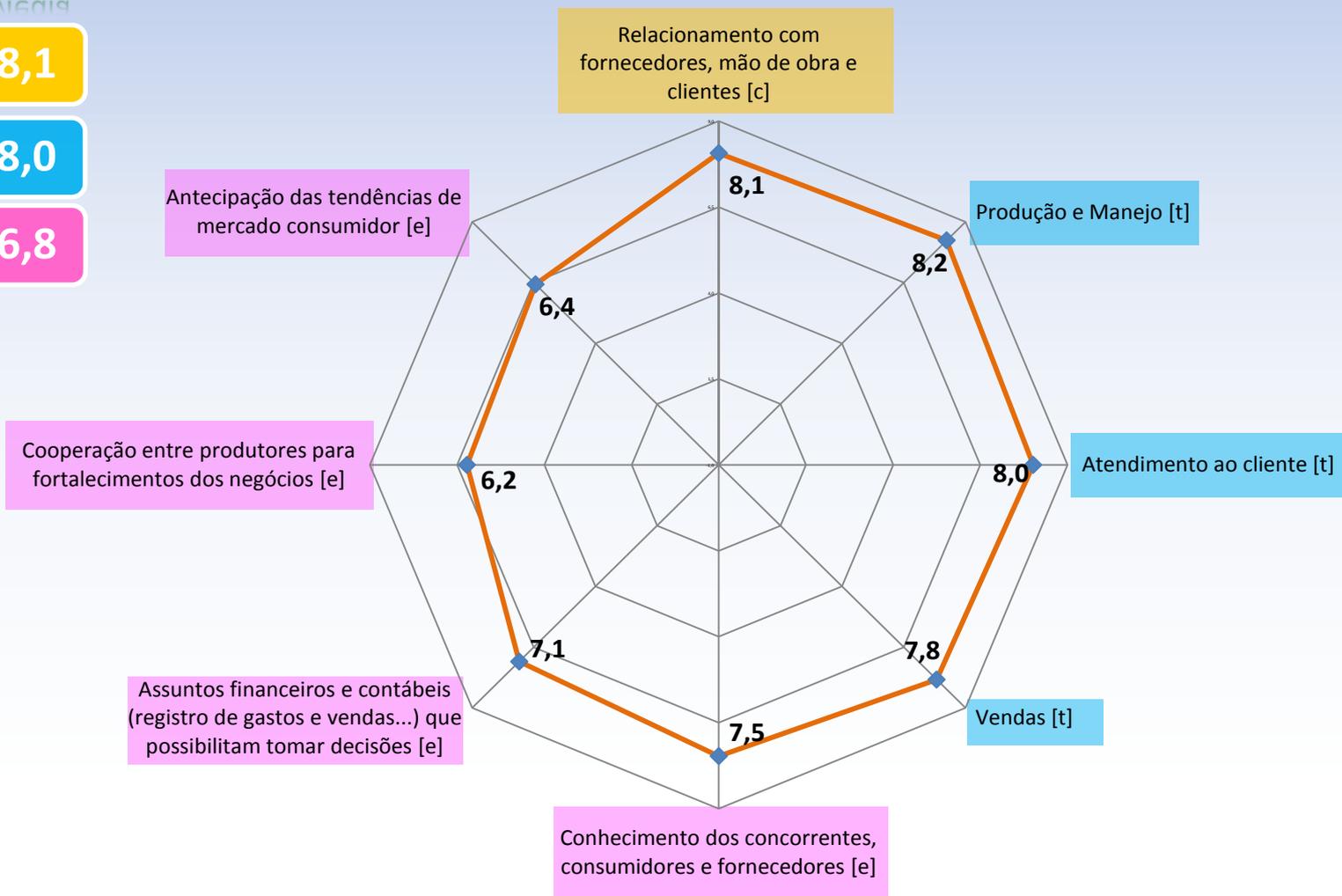
# Domínio dos Aspectos do Negócio Rural

Competência Média

• Comportamental 8,1

• Técnica 8,0

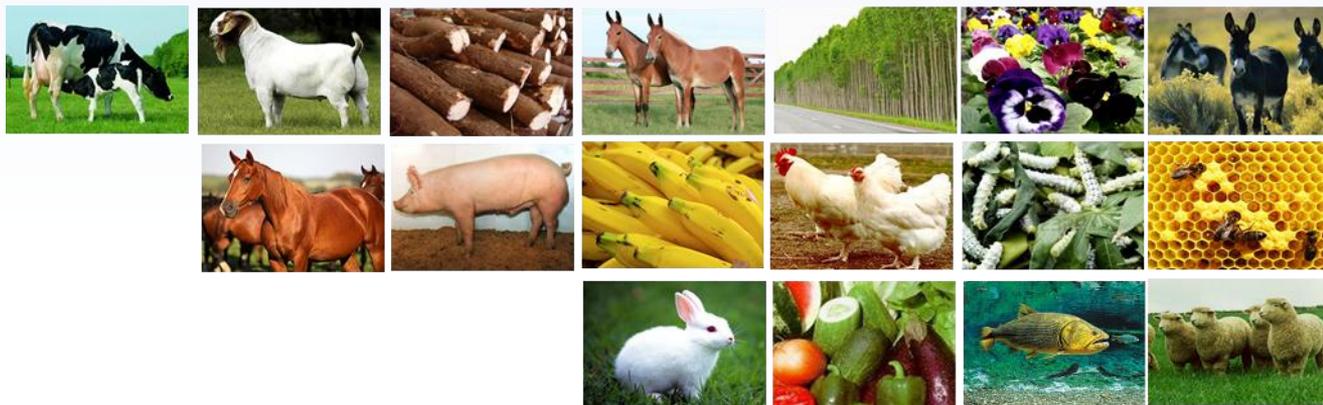
• Estratégia 6,8



Base: 510 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

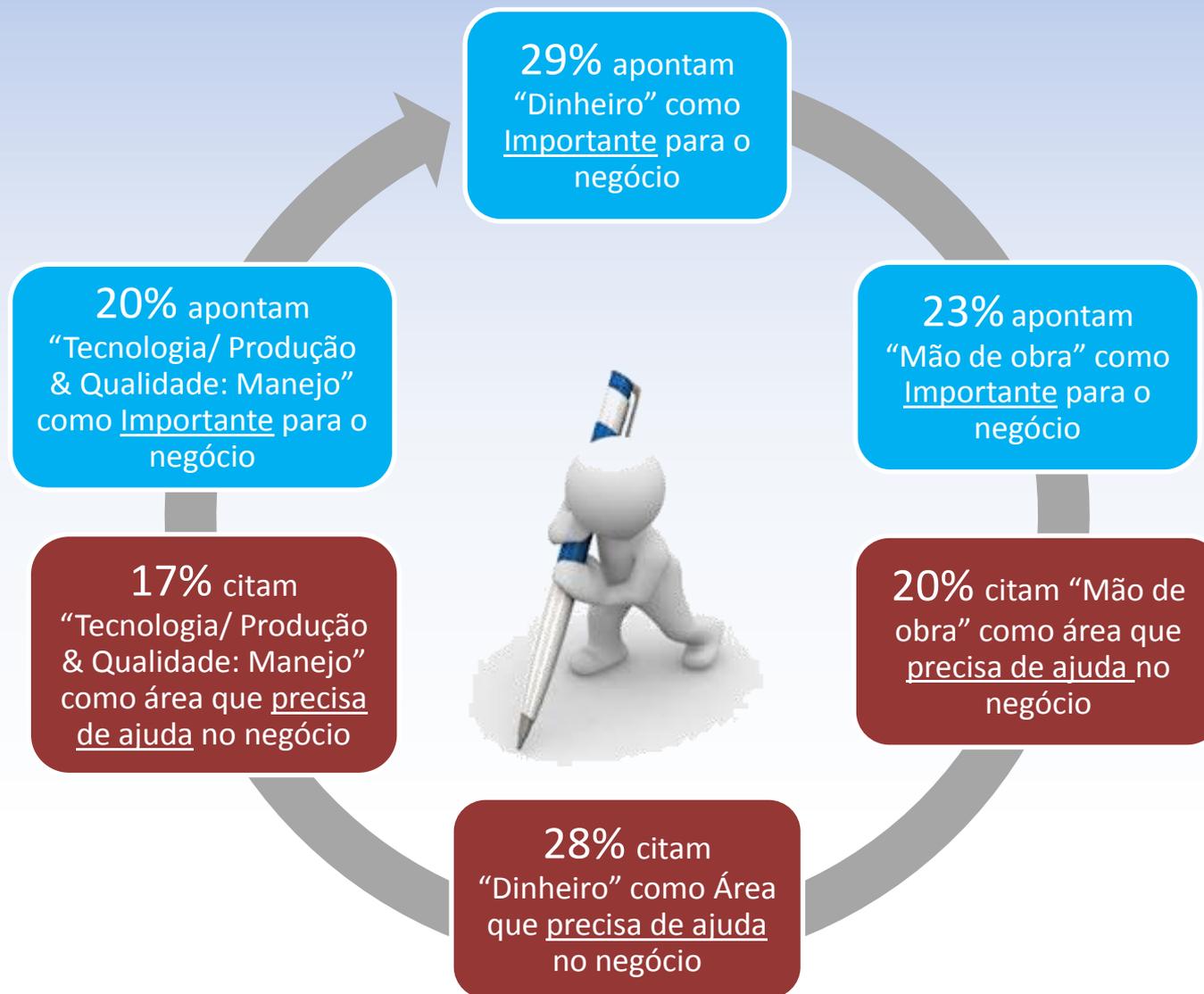
# Áreas Importantes para o Desenvolvimento do Negócio Rural





# Áreas para o Desenvolvimento

(Visão Geral)





# Áreas Importantes para a Atividade

(1º, 2º e 3º lugar)



17,5%

Dinheiro para o negócio

(Obter capital de giro/financiamento)



12,2%

Administração/organização

do negócio rural



12,0%

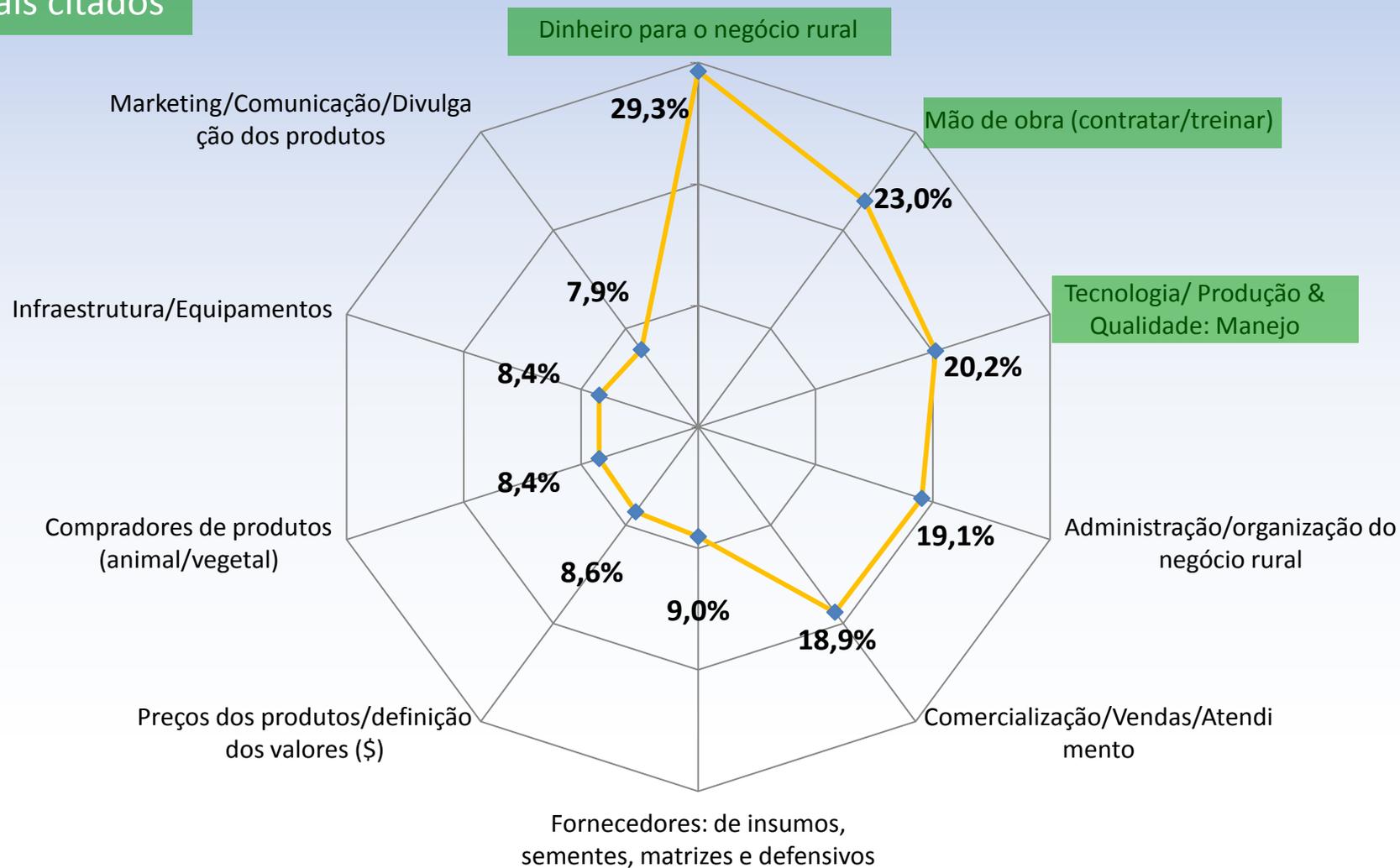
Mão de obra  
(Contratar/ treinar)



# Áreas Importantes para a Atividade

(ranking com peso invertido - 10 mais importantes)

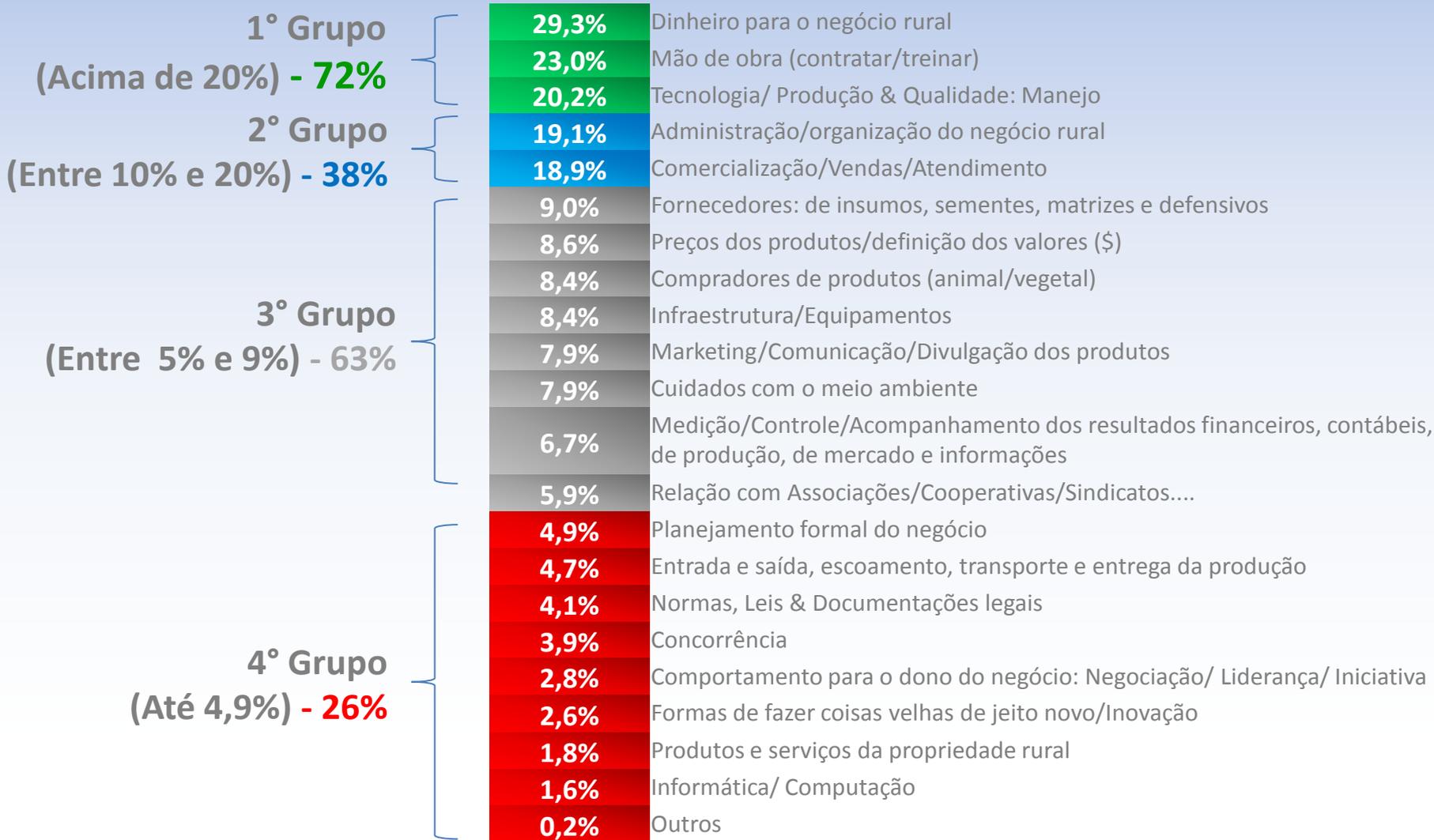
## 3 mais citados





# Áreas Importantes para a Atividade

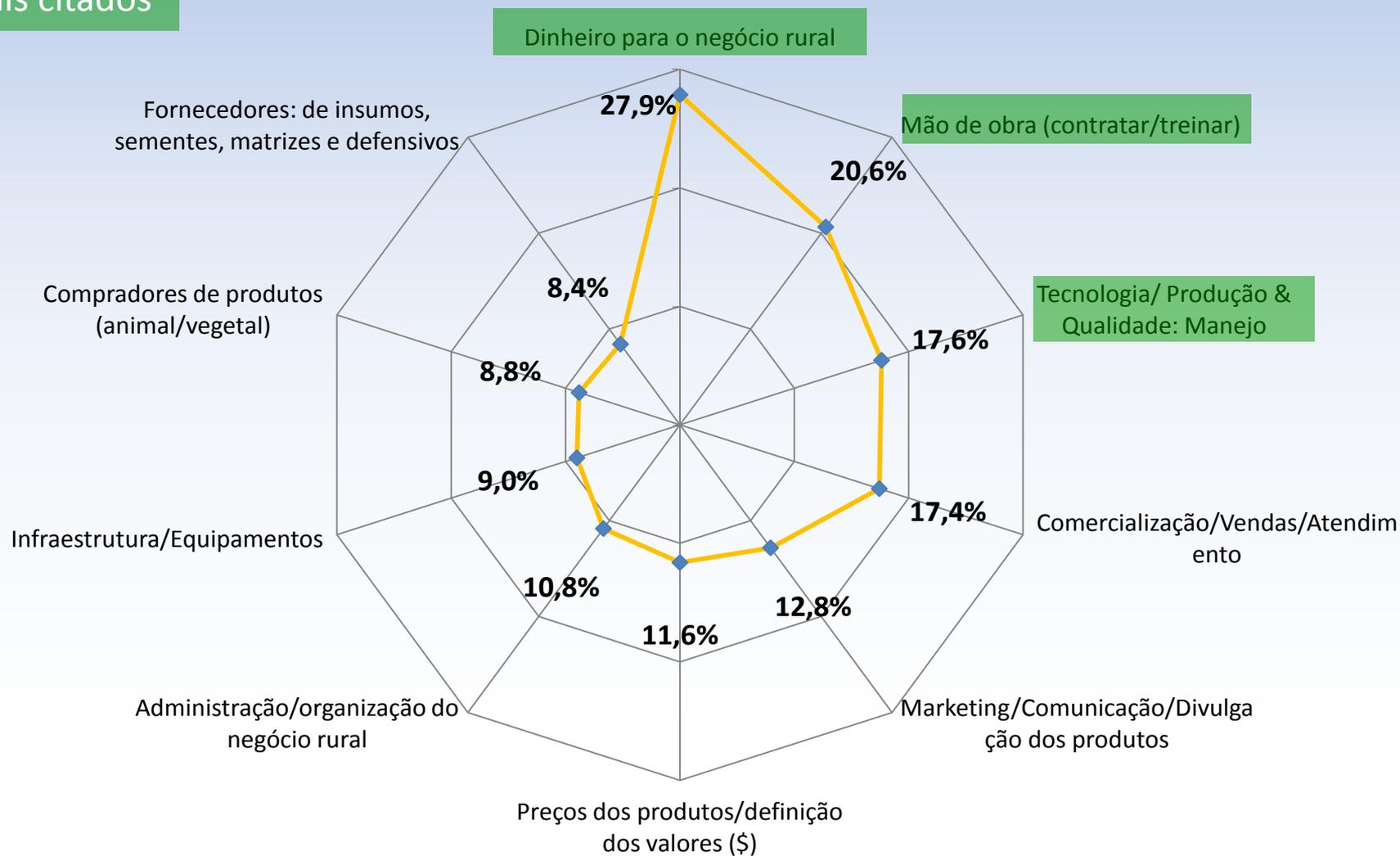
(ranking com peso invertido)



# Atividades que Precisam de Apoio Externo

(ranking com peso invertido - 10 mais importantes)

## 3 mais citados

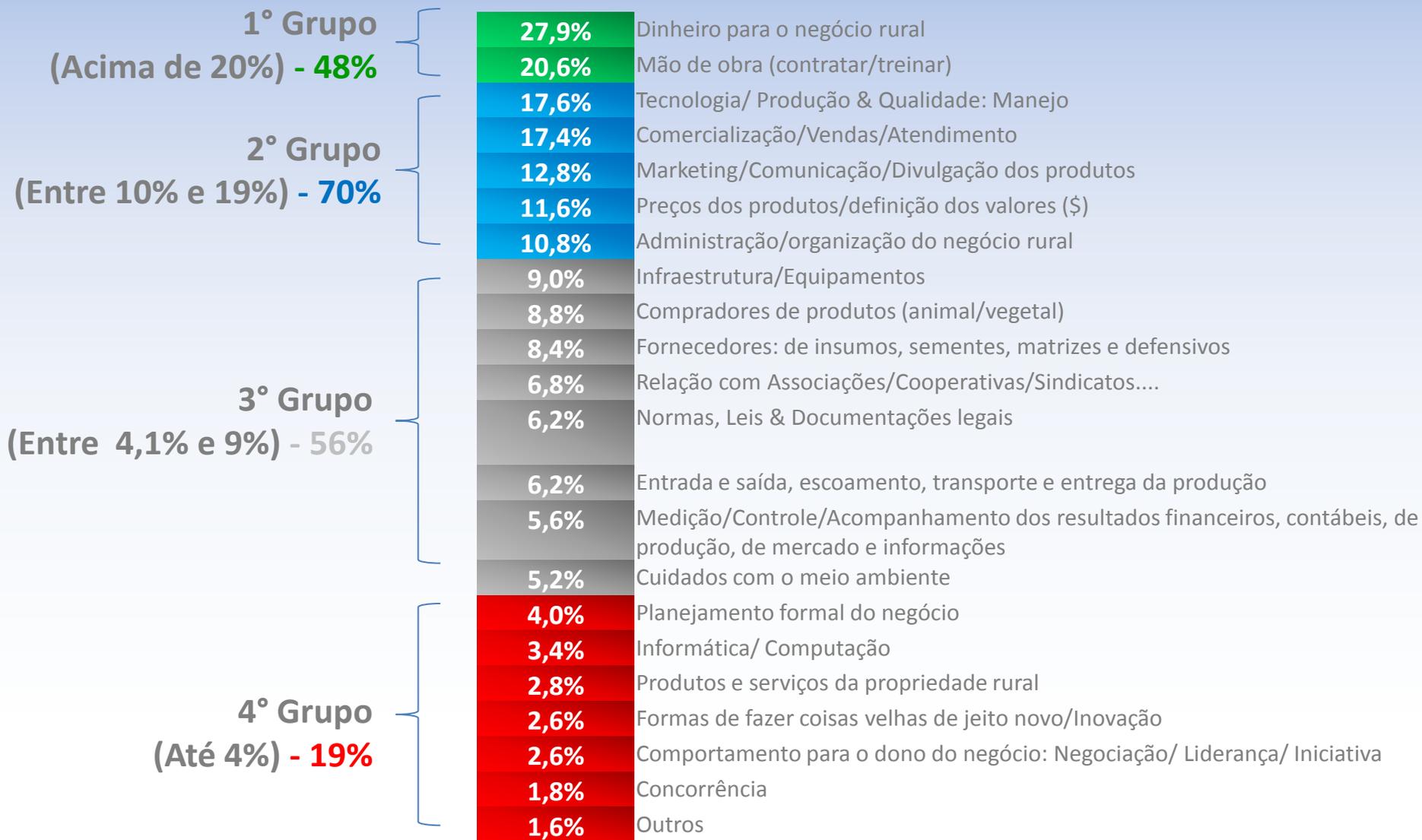


Base: 510 entrevistas

32.2. Considerando novamente todas as áreas 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 com peso invertido)



Base: 510 entrevistas

32.2. Considerando novamente todas as áreas 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

Precisa de Apoio em 1º Lugar - 5 Atividades principais - 3 Maiores menções

<b>Dinheiro para o negócio rural</b>	<b>27,9%</b>
Atender exigências burocráticas para conseguir empréstimo	28,0%
Investir na criação: comprar novos animais/ ração/ construir instalações	26,9%
Obter dinheiro/ verba / financiamento / capital de giro	22,6%
<b>Mão de obra (contratar/treinar)</b>	<b>20,6%</b>
Encontrar mão de obra para trabalhar no campo	50,0%
Capacitar mão de obra/ oferecer formação	43,2%
Contratar mão de obra especializada	20,5%
<b>Tecnologia/ Produção &amp; Qualidade: Manejo</b>	<b>17,6%</b>
Fazer manejo/ produção/ novas tecnologias	66,0%
Participar de palestras/ cursos	21,3%
Obter orientação de especialistas/ veterinários/ zootecnista	14,9%
<b>Comercialização/Vendas/Atendimento</b>	<b>17,4%</b>
Aumentar carteira de clientes	42,9%
Aumentar vendas	11,9%
Realizar vendas/ negociação de forma técnica	9,5%
<b>Marketing/Comunicação/Divulgação dos produtos</b>	<b>12,8%</b>
Divulgar os produtos rurais	82,4%
Divulgar produtos rurais da melhor forma	8,8%
Divulgar para a população benefícios do consumo da carne/ produtos	5,9%

Base: 510 entrevistas

32 Pensando na área que precisa de apoio, descreva com suas palavras, a TAREFA/ ATIVIDADE que você PRECISA REALIZAR com apoio externo - R. ABERTA

# Atividades que Precisam de Apoio Externo

Precisa de Apoio em 1º Lugar - Demais Atividades- 3 Maiores menções

Preços dos produtos/definição dos valores (\$)	11,6%
Aumentar preço dos produtos	34,8%
Determinar preços/ valores fixos mínimos de venda	34,8%
Comprar insumos mais baratos	13,0%

Administração/organização do negócio rural	10,8%
Administrar / Organizar o negócio	30,6%
Participar de palestras/ cursos	22,2%
Controlar gastos da produção	19,4%

Infraestrutura/Equipamentos	9,0%
Adquirir novas máquinas/ equipamentos	42,1%
Investir na criação: comprar novos animais/ ração/ construir instalações	31,6%
Fazer manejo/ produção/ novas tecnologias	10,5%

Compradores de produtos (animal/vegetal)	8,8%
Aumentar carteira de clientes	64,0%
Investir na criação: comprar novos animais/ ração/ construir instalações	8,0%
Divulgar os produtos rurais	8,0%

Fornecedores: de insumos, sementes, matrizes e defensivos	8,4%
Obter gratuitamente assistência/ apoio/ orientação dos fornecedores	28,0%
Combater pragas/ doenças	24,0%
Comprar insumos mais baratos	20,0%

Relação com Associações/Cooperativas/Sindicatos....	6,8%
Administrar o meu negócio com o auxílio de cooperativas/ sindicatos	68,8%
Obter orientação de especialistas/ veterinários/ zootecnista	18,8%
Fazer manejo/ produção/ novas tecnologias	6,3%

Normas, Leis & Documentações legais	6,2%
Organizar documentação do negócio/ contratos	37,5%
Conhecer legislação de um tipo de negócio rural específico	37,5%
Administrar o meu negócio com o auxílio de cooperativas/ sindicatos	18,8%

Entrada e saída, escoamento, transporte e entrega da produção	6,2%
Ter estradas em boas condições de tráfego	46,7%
Adquirir meio de transporte próprio	26,7%
Adquirir equipamentos apropriados para transporte	6,7%

Base: 510 entrevistas

32 Pensando na área que precisa de apoio, descreva com suas palavras, a TAREFA/ ATIVIDADE que você PRECISA REALIZAR com apoio externo - R. ABERTA

# Atividades que Precisam de Apoio Externo

Precisa de Apoio em 1º Lugar - Demais Atividades- 3 Maiores menções

Medição/Controle/Acompanhamento dos resultados financeiros, contábeis, de produção, de mercado e informações	5,6%
Controlar gastos da produção	28,6%
Criar planilhas de controle financeiro	28,6%
Participar de palestras/ cursos	21,4%

Cuidados com o meio ambiente	5,2%
Adotar medidas de proteção ao meio ambiente	100,0%
Obter orientação de especialistas/ veterinários/ zootecnista	27,3%
Participar de palestras/ cursos	9,1%

Planejamento formal do negócio	4,0%
Fazer manejo/ produção/ novas tecnologias	25,0%
Administrar / Organizar o negócio	25,0%
Adquirir novas máquinas/ equipamentos	12,5%

Informática/ Computação	3,4%
Aprender a operar computador	71,4%
Participar de palestras/ cursos	14,3%
Administrar / Organizar o negócio	14,3%

Produtos e serviços da propriedade rural	2,8%
Administrar o meu negócio com o auxílio de cooperativas/ sindicatos	12,5%
Aumentar preço dos produtos	12,5%
Adotar medidas de proteção ao meio ambiente	12,5%

Formas de fazer coisas velhas de jeito novo/Inovação	2,6%
Fazer manejo/ produção/ novas tecnologias	71,4%
Investir na criação: comprar novos animais/ ração/ construir instalações	14,3%
Obter orientação de especialistas/ veterinários/ zootecnista	14,3%

Comportamento para o dono do negócio: Negociação/ Liderança/ Iniciativa	2,6%
Participar de palestras/ cursos	40,0%
Fazer manejo/ produção/ novas tecnologias	20,0%
Obter orientação de especialistas/ veterinários/ zootecnista	20,0%

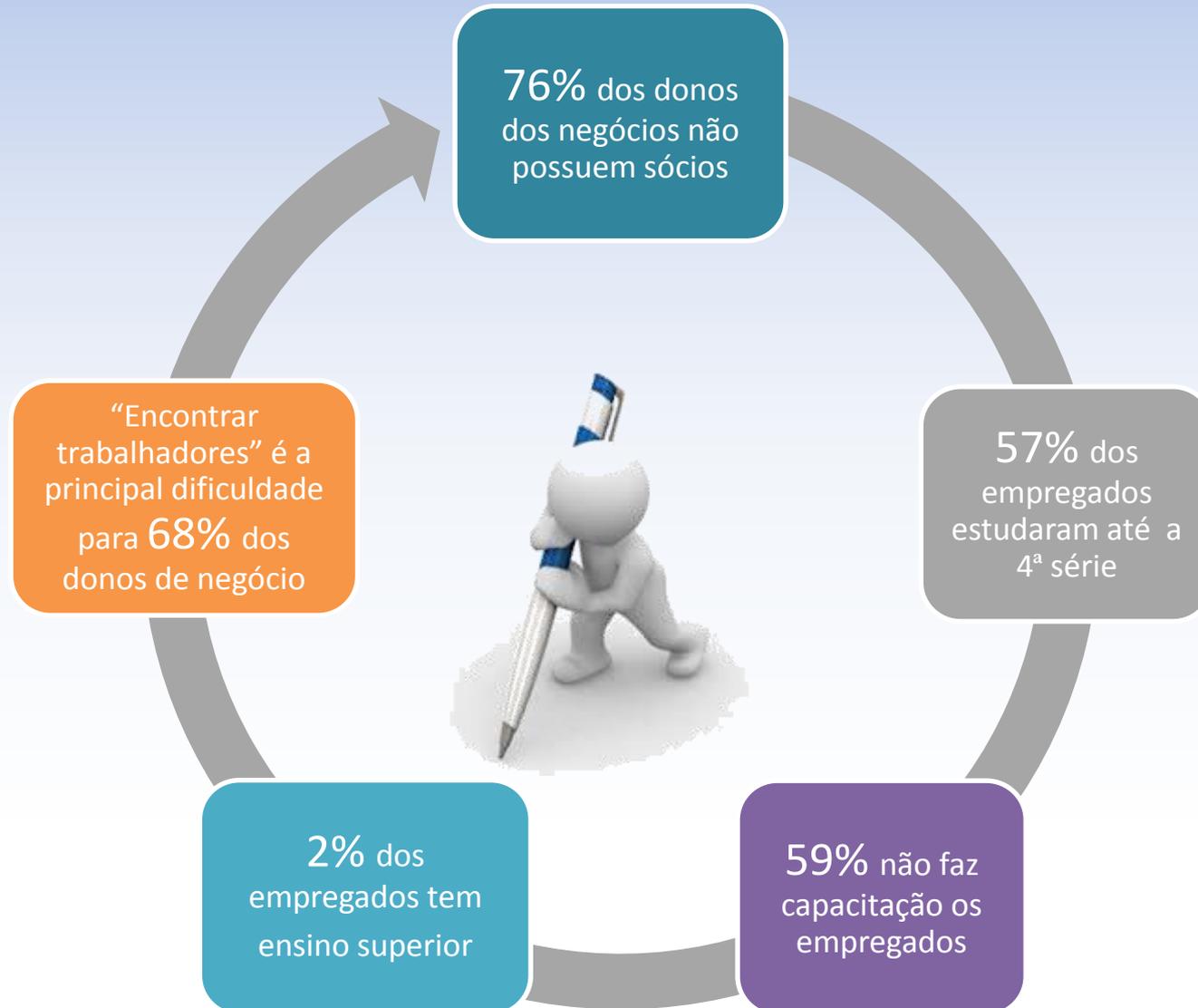
Concorrência	1,8%
Aumentar carteira de clientes	33,3%
Aumentar preço dos produtos	33,3%
Melhorar qualidade da produtos	33,3%

Base: 510 entrevistas

32 Pensando na área que precisa de apoio, descreva com suas palavras, a TAREFA/ ATIVIDADE que você PRECISA REALIZAR com apoio externo - R. ABERTA

# Mão de Obra





## Quantidade de sócios no negócio rural

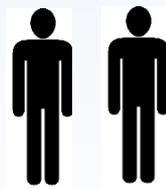
### Nenhum sócio

76,3%



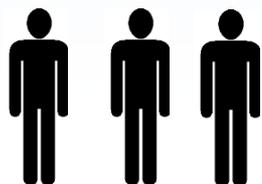
1 sócio

18,2%



2 sócios

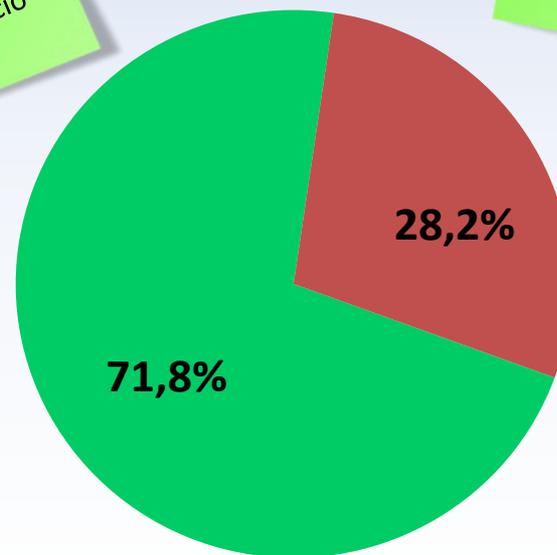
3,9%



3 sócios  
ou mais

1,6%

## Existem outras pessoas que trabalham no negócio rural?



80% dos negócios com faturamento até R\$ 60mil não possuem sócio

Para 33% dos negócios de animais de Pequeno porte não existem outras pessoas trabalhando no negócio.

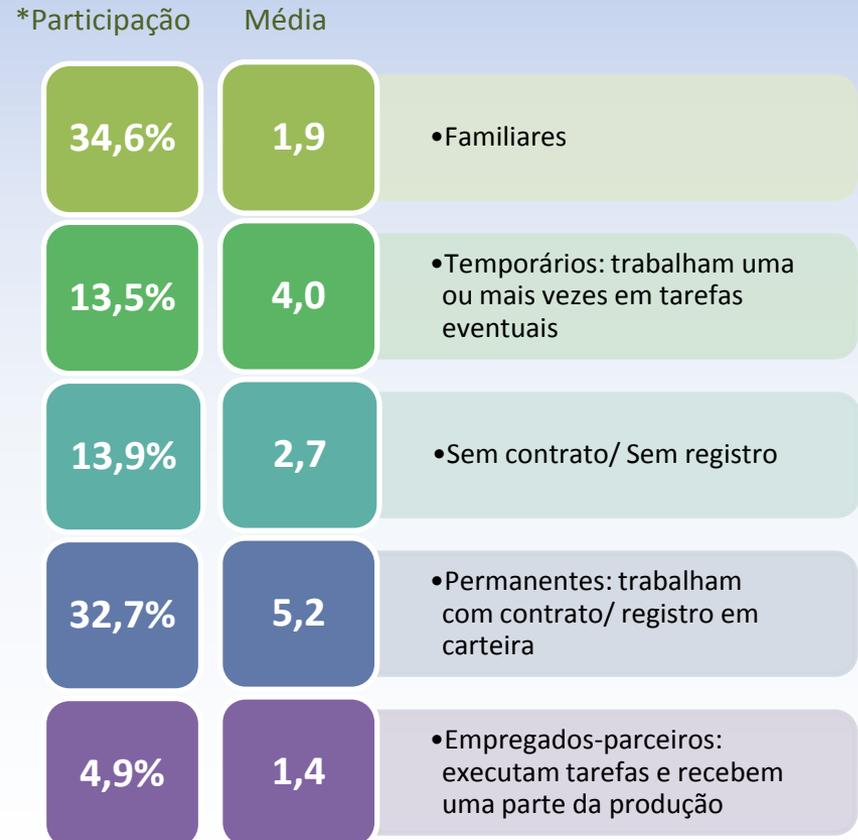
■ Sim  
■ Não

Base: 510 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

## Quantos são (média de pessoas):

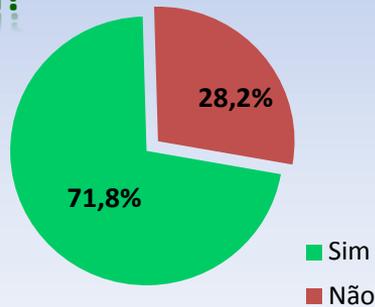


Base: 474 entrevistas

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

*“O pessoal não tem estudo, não consegue fazer uma continha básica...tem que saber fazer conta...passar 100 ml de um produto para 100 litros de água...” Floricultura - Pesquisa Qualitativa*

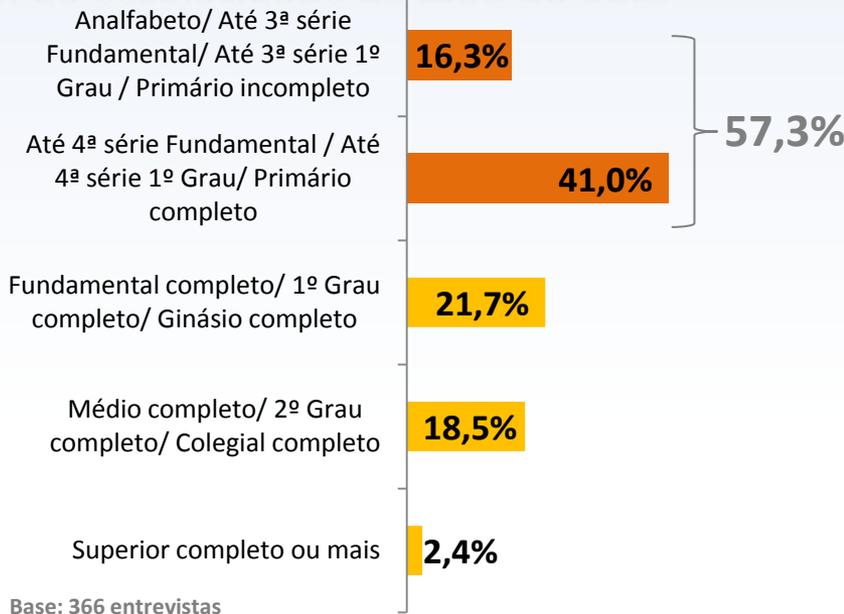
## Existem outras pessoas que trabalham no negócio rural?



Base: 510 entrevistas

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

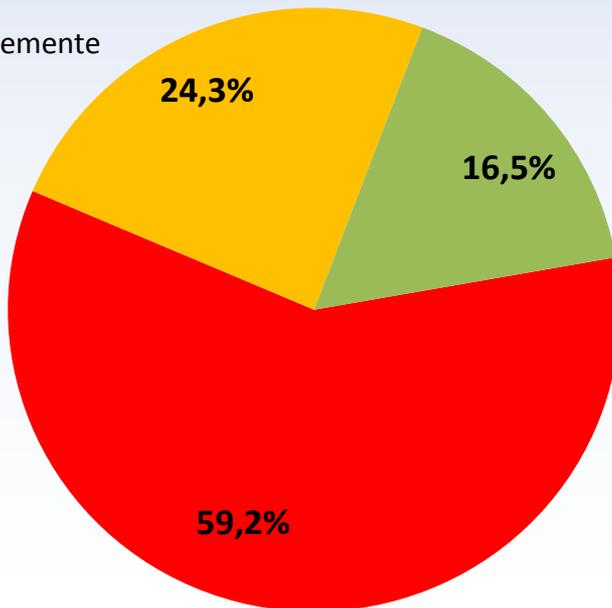
## Grau de escolaridade da mão de obra



Base: 366 entrevistas

## Frequência de capacitação & desenvolvimento da mão de obra

- Nunca
- Raramente
- Frequentemente



## Quem realiza a capacitação e o desenvolvimento da mão de obra

59,6%

- O próprio dono do negócio Rural

11,5%

- Sindicato

11,1%

- Associação/ Cooperativa

7,7%

- Fornecedores

5,3%

- Órgãos do governo

11,1%

- Outros



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

*“Treina, treina, treina e quando aprende vai embora.”*

Agricultor - Pesquisa Qualitativa

Base: 510 entrevistas

Base: 84 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? - RU - Estimulada

## Formas para encontrar mão de obra

Indicação de mão de obra é maior para Animais de Grande Porte (82%) e Espécies Vegetais (80%)

Indicação de mão de obra também é maior para Faturamentos acima de R\$ 60 mil (81%)

74,7%

• Por indicação

7,7%

• Familiares

2,5%

• Contato com outras organizações da mesma atividade

2,4%

• Eles quem me procuram

1,0%

• Agência de recrutamento

1,0%

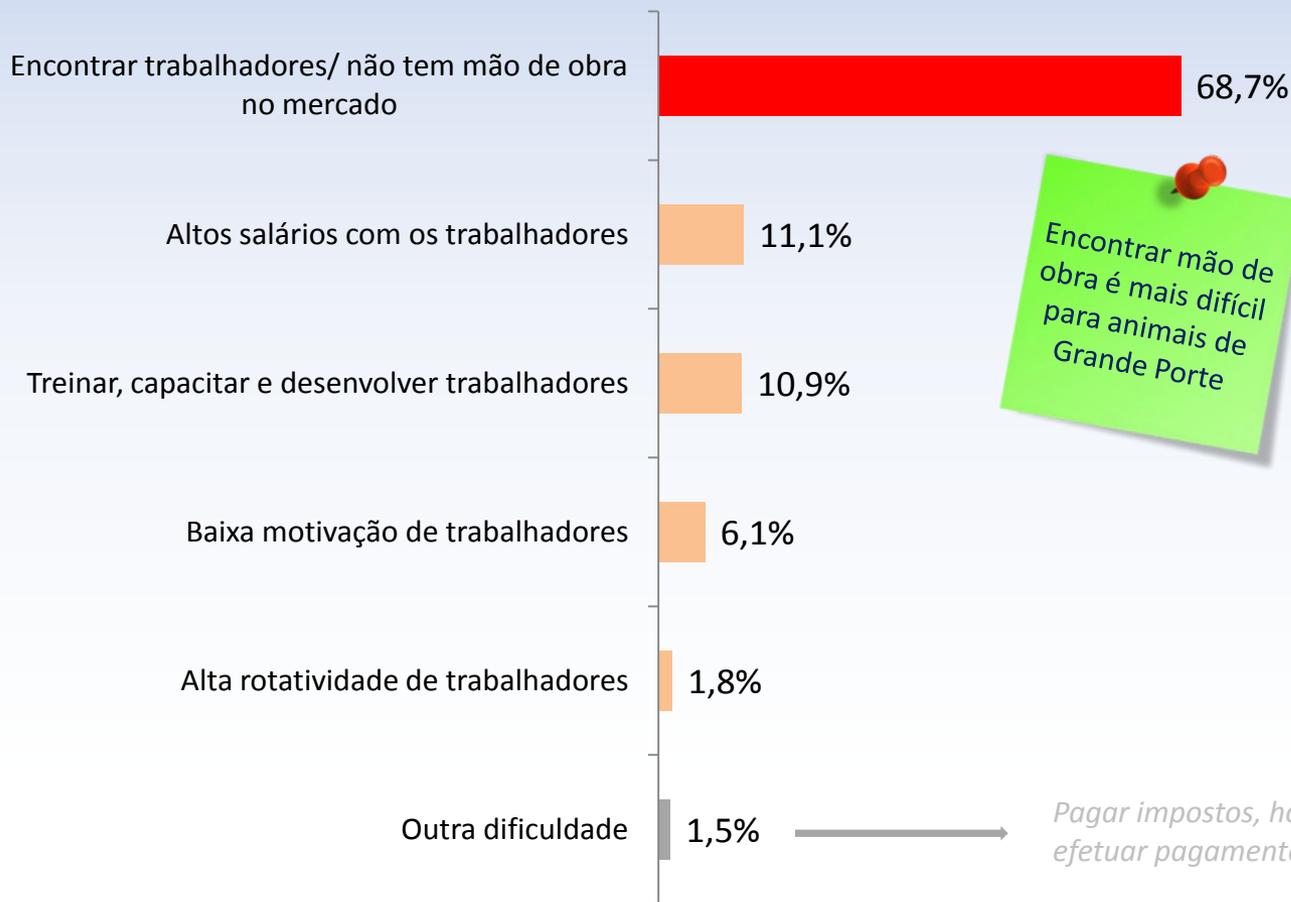
• Boca a boca

*\*Outras formas Procura pessoalmente, contrata vizinho, contrata ex-trabalhadores, prefeitura, cartazes ou anúncios.*

Base: 366 entrevistas - Foram excluídos os que não contratam mão de obra

50. Quais formas você utiliza para encontrar mão de obra para o seu negócio ? Espontânea

## Principais dificuldades na administração da mão de obra



*“Normalmente contrata casal e lá divide as tarefas...”  
Agricultor - Pesquisa Qualitativa*

*Encontrar mão de obra é mais difícil para animais de Grande Porte*

*Altos salários e Treinar, capacitar e desenvolver trabalhadores é maior para espécie Vegetal*

*Pagar impostos, horário de trabalho, como efetuar pagamento, direitos trabalhistas.*

Base: 366 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

# FICHA TÉCNICA

**Projeto:** Pesquisa Necessidades e Comportamento dos Donos de Negócios Rurais

**Objetivo:** Delinear o perfil e necessidades dos negócios rurais, com vistas a identificar os pontos fortes e fracos, as ameaças e oportunidades, com foco na gestão, comercialização, mão de obra, inovação e empreendedorismo.

**Universo e Amostra:** Donos de negócios rurais (com 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/espécie, totalizando 510 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 min.

**Período de Coleta de Dados:** De 5 de Abril a 18 de Maio de 2013

**Local:** Estado de São Paulo

## SEBRAE-SP

**Equipe Técnica de Pesquisas de Mercado:** Maria Beatriz Ferraz Alvares Dias , 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](http://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