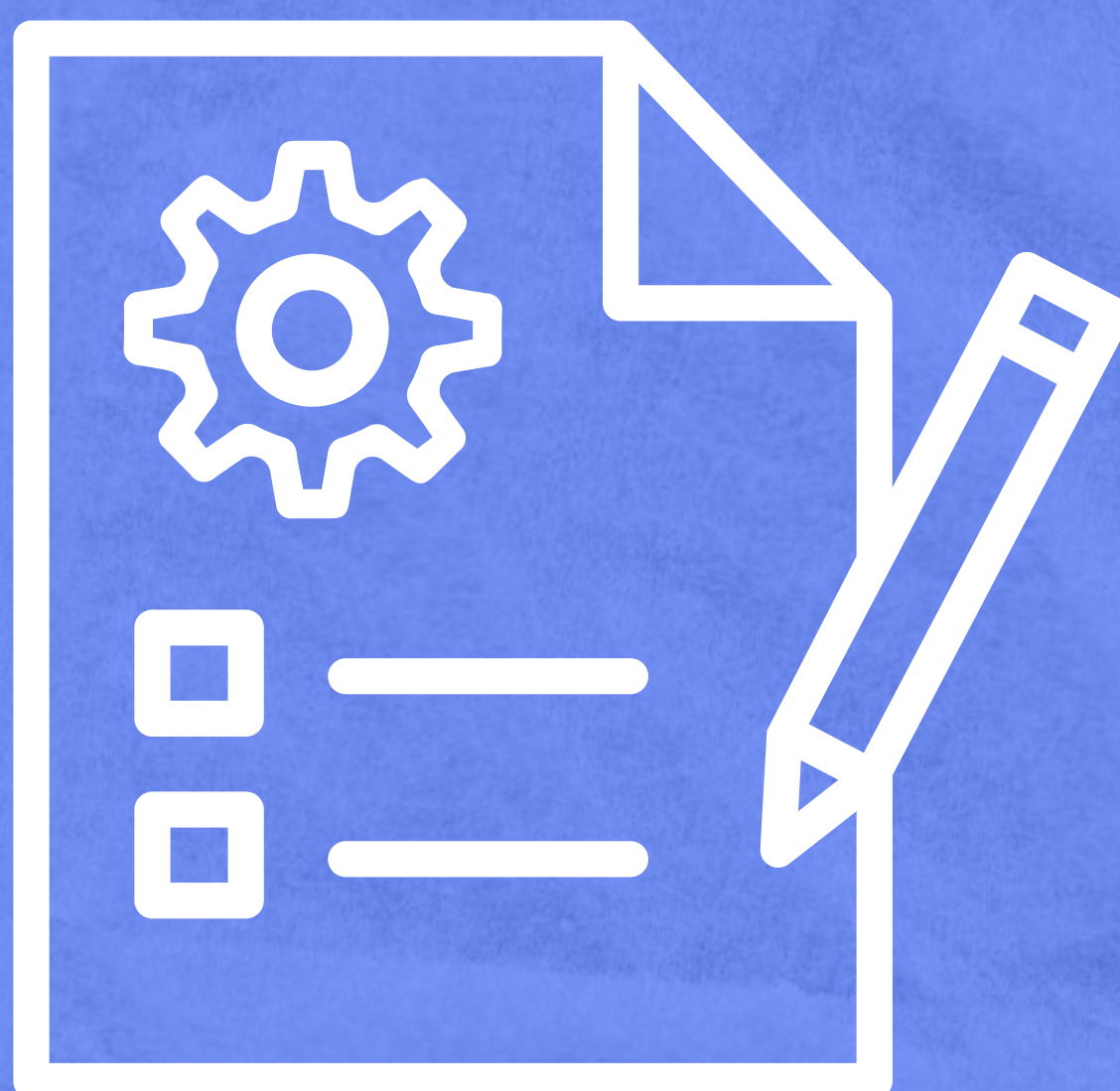




CONSULTE AQUI

Gestão em Agroextrativismo



Apresentação

A emancipação do sujeito exige romper com a perspectiva fatalista da história (FREIRE, 1988)

O Projeto de Desenvolvimento Sustentável do Vale do Paranã -Goiás é fruto do trabalho de várias mãos. São agricultores familiares, microempendedoras, empresários, gestores públicos e privados que materializam o coletivo envolvido no Projeto, além do cotidiano pedagógico desse empreendimento.

É o caso da Cartilha que aqui apresentamos: Ao longo dos anos e das etapas que se passaram, esse material foi pensado e construído para e com vocês. Durante a realização das atividades e a partilha desses momentos, este documento foi moldado pelo coletivo e pela terra mexida por ele. A Cartilha “*Consulte Aqui*” (este é o nome) é um material produzido para o seu acesso, sempre que precisar. Será de grande valia após a realização da oficina, pois você poderá utilizar este documento para obter informações do curso que realizou.

A Cartilha objetiva a disponibilização de informações e conteúdos sobre os Cursos, fontes de consulta e a recuperação de alguns saberes trabalhados no processo vivenciado pelos participantes do Projeto.

A equipe gestora do Projeto, ao publicar a Cartilha “*Consulte Aqui*”, espera contribuir no processo de construção de saberes, já que também aprendeu muito com todos e todas, e teve a oportunidade de sistematizar os vários momentos de ensino e aprendizagem vivenciados.

Agradecemos a todas e todos que participaram de mais uma etapa do Projeto e compartilharam suas experiências.

*Equipe do projeto de desenvolvimento sustentável do
Vale do Paranã*

Sumário

Apresentação	2
1. Gestão em ambientes rurais	5
2. Plano de uso ou manejo como forma de gestão.	7
3. Aspectos Gerais sobre gestão comunitária de empreendimentos rurais	9
3 Arranjos Produtivos locais.....	18
5. Referencias	22

1. Gestão em ambientes rurais



Envolve a aplicação dos princípios de gestão em contextos rurais, de maneira específica para as áreas escolhidas, considerando os recursos naturais disponíveis e a dependência da atividade quanto aos recursos, às atividades agropecuárias desempenhadas na área, de maneira a integrar as atividades à comunidade da região, visando o uso equilibrado dos recursos naturais buscando a preservação do meio ambiente.

A gestão em ambientes rurais se dá a partir do conjunto de atividades que envolvem o conhecimento do ambiente natural, planejamento sustentável, práticas conservacionistas, gestão de recursos naturais, diversificação da renda, uso de tecnologia e técnicas de inovação, educação e capacitação dos agentes envolvidos e da comunidade local e realização de monitoramento contínuo.



Os recursos naturais são os elementos presentes na natureza que são utilizados pelos seres humanos para atender às suas necessidades e realizar atividades produtivas. São exemplos de recursos naturais: água doce, solo cultivável, floresta, energia solar, eólica, entre outros.

Considerando o recurso natural Floresta, para sua exploração, há de se considerar a Lei nº 18.104, de 2013 que dispõe sobre a proteção da vegetação nativa e institui a nova Política Florestal do Estado de Goiás.



A utilização sustentável da vegetação nativa poderá se efetivar por meio de **Projetos de Extrativismo – coleta de produtos não madeireiros**, como sementes, castanhas, folhas, frutos e raízes, respeitando o acesso aos recursos genéticos – ou Plano de Manejo Florestal Sustentável devidamente aprovado pelo órgão ambiental estadual competente, se for o caso.

2. Plano de uso ou manejo como forma de gestão.

O manejo de produtos florestais não madeireiros (PFNMs) refere-se à gestão sustentável dos recursos naturais encontrados em ecossistemas florestais, que não se limitam à madeira, mas também inclui uma ampla variedade de produtos e serviços valiosos.

Para elaboração do plano de manejo ou plano de uso devem-se considerar: as fases do manejo de produtos florestais não madeireiros (PFNMs) que irão variar dependendo do sistema ou abordagem adotada.

O manejo dos produtos florestais não madeireiros passa por 4 fases distintas que são: (I) antes da coleta, (II) coleta, (III) depois da coleta e (IV) manutenção e monitoramento, essas fases geralmente envolvem:

I. Antes da coleta

1. Identificação, localização e levantamento das áreas produtivas

1.1. Apresentar uma caracterização geral da área de coleta

1.2. Realizar o mapeamento e levantamento do potencial produtivo

1.3. Estimativa de produtividade

II. Coleta

2. Planejamento da coleta
 - 2.1. Estabelecer um Plano de coleta
 - 2.2. Ciclo e periodicidade da coleta
 - 2.3. Ferramentas para a coleta e quebra

III. Depois da Coleta

3. Descrição dos métodos
 - 3.1. Quebra e seleção primária
 - 3.2. Pré-secagem
 - 3.3. Armazenamento
 - 3.4. Transporte

IV. Manutenção e Monitoramento

- 4.1. Manutenção
- 4.2. Monitoramento da produção

Diante da diversidade de assuntos que devem ser trabalhados de forma coletiva na comunidade para uma possível exploração florestal não madeireira é fundamental que haja empreendimentos comunitários com gestão comunitária.



Os **Empreendimento comunitário** é toda organização (associação ou cooperativa) formada por agricultores familiares ou agroextrativistas e responsável pela gestão e implementação de manejo sustentável dos recursos naturais em seu território. Esse manejo pode ser realizado de duas formas principais: por meio de PMFS, no caso da madeira em tora, ou por meio dos Projetos de Coleta, Cultivo e/ou Beneficiamento, no caso dos produtos da sociobiodiversidade e da agricultura familiar (IEB, 2020)

Gestão comunitária é a coordenação e administração das atividades agropecuárias e outros empreendimentos relacionados ao meio rural por parte de uma comunidade local, buscando promover o desenvolvimento sustentável, melhorar o bem-estar dos membros da comunidade e fortalecer a capacidade coletiva de enfrentar desafios e aproveitar oportunidades.

3. Aspectos Gerais sobre gestão comunitária de empreendimentos rurais



A gestão de um empreendimento da agricultura familiar é fundamental para garantir o sucesso econômico, a sustentabilidade e a qualidade de vida dos membros da família envolvidos nas atividades rurais.

A agricultura familiar possui papel vital na produção de alimentos, na geração de empregos e no desenvolvimento econômico de áreas rurais. Nesse sentido é muito importante que o agricultor e a

agricultora familiar estejam atentos a gestão do empreendimento rural.

A gestão do empreendimento rural se caracteriza por um conjunto de ferramentas e estratégias que buscam a melhoria do planejamento, organização e controle dos processos do ponto de vista financeiro, auxiliando na tomada de decisão, de modo que o produtor possa gerenciar as atividades, maximizar a produção, minimizar os custos, na busca de melhores resultados financeiros (MELO et al, 2021).

Para facilitar a compreensão do aspecto geral da gestão de um empreendimento, IEB (2019) definiu uma abordagem em seis áreas funcionais da organização (figura 01), as quais foram divididas em três campos de gestão: organização, produção e comercialização.

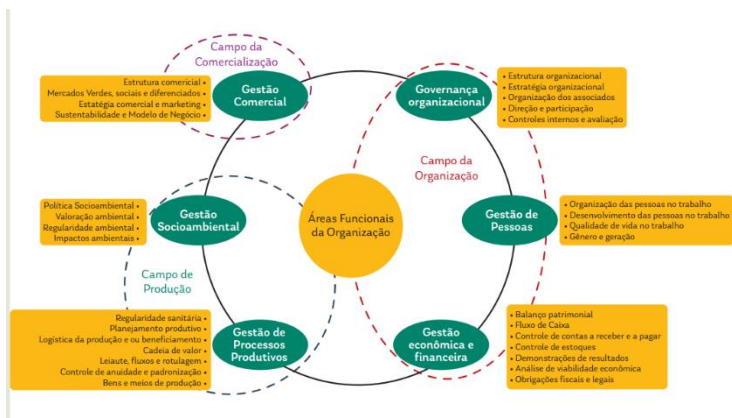


Figura 1: campos de gestão e áreas funcionais de um empreendimento.
Fonte: IEB, (2019).



Campos de gestão	Áreas funcionais
Organização	Governança Organizacional; Gestão de pessoas, gestão econômica e financeira.
Produção	Gestão socioambiental, gestão dos processos produtivos.
Comercialização	Gestão comercial.

3.1 Áreas funcionais

A. Governança Organizacional

A governança organizacional em empreendimentos rurais se refere à estrutura, processos e

práticas de gestão que são implementadas para garantir uma administração eficaz, transparência, considerando os interesses das partes interessadas, a prestação de contas e tomada de decisões responsáveis dentro da organização, bem como o desenvolvimento sustentável do negócio, considerando impactos socioambientais e econômicos das suas operações.

A governança organizacional varia de acordo com o tipo, porte e setor em que o empreendimento opera. Essas práticas asseguram que o empreendimento esteja em conformidade com as legislações relevantes para o modelo de negócio.

B. Gestão de Pessoas

A gestão de pessoas em empreendimentos rurais é fundamental para criar um ambiente de trabalho saudável, motivador e produtivo, pois os colaboradores são um dos recursos mais valiosos de uma empresa.

O processo de gestão de pessoas inicia-se no momento do **recrutamento e seleção**, que devem ser processos estratégicos, de modo a contratar pessoas com o perfil desejado para o modelo de negócio, isso inclui

habilidades técnicas, bem como valores alinhados ao do empreendimento.

Estabelecer **canais de comunicação claros** é essencial na gestão de pessoas em empreendimentos rurais, onde a troca de informações precisa ser eficiente e acessível a todos os membros da equipe.

A **comunicação efetiva** é crucial para o sucesso de empreendimentos rurais, onde as informações precisam fluir de maneira clara e aberta entre todos os membros da equipe.

A **valorização das pessoas** em empreendimentos rurais é crucial para criar um ambiente de trabalho positivo, motivador e produtivo. Reconhecer e respeitar os membros da equipe não apenas promover a satisfação no trabalho, mas também fortalecer o senso de pertencimento e engajamento.

Uma forma de valorizar o quadro de funcionários, é, também, investir no desenvolvimento **profissional** dos colaboradores, por meio de treinamentos, oportunidades de aprendizado e crescimento dentro da organização. Equipes bem treinadas e capacitadas oferecem resultados mais eficientes.

O **reconhecimento regular** desempenha um papel crucial na motivação e no engajamento dos membros da equipe em empreendimentos rurais. Pode se dar através de programas de incentivo e recompensas por resultados alcançados. Ele demonstra que o trabalho e as contribuições individuais são valorizados e incentivados.

Uma **boa liderança**, inspiradora, capaz de motivar a equipe e de solucionar problemas e lidar com conflitos através da orientação e empatia, é capaz de construir um ambiente agradável e positivo.

C. Gestão Econômica e Financeira

A gestão econômica e financeira em empreendimentos agrícolas é fundamental para garantir a rentabilidade e o sucesso a longo prazo das atividades agrícolas e agropecuárias, por meio de planejamento estruturado e cauteloso, mantendo o controle de gastos e a identificar oportunidades de economia. A gestão ajuda a estabelecer metas financeiras, acompanhar o desempenho econômico e tomar decisões decisivas para garantir a sustentabilidade e o sucesso do empreendimento.

Faz parte desta etapa a análise de rentabilidade, avaliação de rendimentos, gestão de dívidas, controle de fluxo de caixa e capital de giro, análise de mercado, gerenciamento de riscos, reinvestimento e inovação. Essas ações realizadas de maneira eficiente podem elevar o nível do negócio e mantê-lo em funcionamento.

D. Gestão de Processos Produtivos

Essa etapa é essencial para a eficiência, qualidade e sustentabilidade das atividades. Envolve o planejamento de produção, organização e controle das atividades rurais, gestão de estoque e matéria-prima, processamento eficiente, qualidade e padronização dos produtos extraídos, monitoramento de qualidade, logística de distribuição, gestão de resíduos, manutenção de equipamentos, capacitação de colaboradores, inovação e melhoria contínua, sustentabilidade dos processos, avaliação dos resultados e manter a conformidade regulatória.

E. Gestão Socioambiental

Esta é uma etapa fundamental para garantir a harmonia entre as atividades econômicas e a preservação do meio ambiente e analisar, mensurar e reduzir os impactos socioambientais desprendidos pela atividade na comunidade.

Faz parte dos processos de gestão socioambiental o mapeamento e a avaliação ambiental das áreas do empreendimento, levantamento dos impactos ambientais, como no uso do solo, água, biossistema e outros ecossistemas.

F. Gestão Comercial

A gestão comercial em empreendimentos rurais envolve estratégias e práticas para comercializar efetivamente os produtos ou serviços oferecidos pela propriedade rural. É importante não apenas produzir com qualidade, mas também saber como posicionar, promover e vender esses produtos no mercado.

- A.** Conhecimento do Mercado e Clientes: Ter pleno entendimento do mercado em que o empreendimento opera, incluindo características

demográficas, comportamento de compra e tendências para atender às necessidades dos consumidores de forma precisa.

- B.** Planejamento Estratégico de Vendas: Estabeleça metas claras, estratégias de penetração de mercado, segmentação de clientes e alocação de recursos.
- C.** Valor: Defina claramente o valor que seus produtos ou serviços oferecem aos clientes e comunique esse valor de maneira eficaz.
- D.** Encontre seu nicho de mercado: Identifique segmentos específicos de mercado que têm maior probabilidade de se beneficiar de seus produtos.
- E.** Variedade de produtos: Oferecer uma variedade que atenda às diferentes necessidades dos clientes e aumentem o valor médio das vendas.
- F.** Marketing Eficientes: Estratégias de promoção e marketing que alcancem seu público-alvo de maneira eficaz, utilizando canais adequados.
- G.** Atendimento ao Cliente: Ofereça um atendimento ao cliente excepcional, respondendo a perguntas,

resolvendo problemas e mantendo uma abordagem proativa.

- H. Feedback dos Clientes: Use o retorno sobre os produtos que o cliente der para aprimorar seus produtos, serviços e processos de atendimento.
- I. Flexibilidade e Adaptação: Estar preparado para se adaptar às mudanças nas condições do mercado e nas demandas dos clientes, ajustando suas estratégias conforme necessário.
- J. Análise da Concorrência: Monitorar as atividades dos concorrentes para identificar oportunidades competitivas e ajustar sua estratégia conforme necessário.

3 Arranjos Produtivos locais

Os arranjos produtivos são as aglomerações de agentes econômicos, políticos e sociais e instituições públicas e privadas que atuam de maneira articulada em uma cadeia produtiva comum (BRASIL, 2022).

Analisando os dados de extrativismo do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística- IBGE para a cadeia

produtiva do pequi no estado de Goiás observa-se na figura 02.

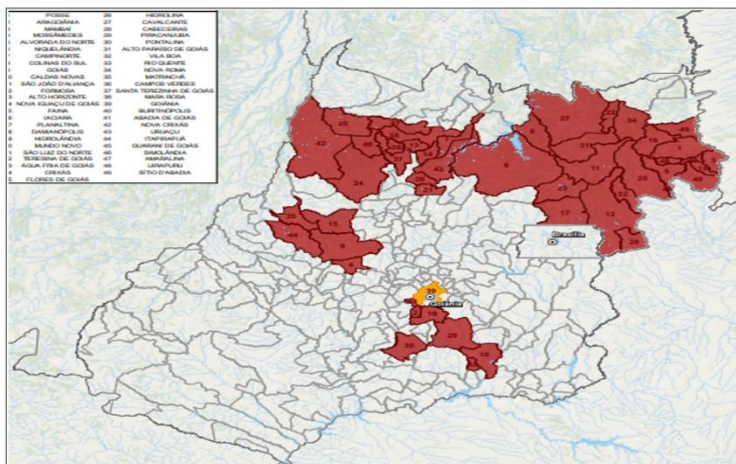


Figura 2: municípios de goiás com extração extrativista de pequi.

O objetivo da organização por meio dos arranjos locais é promover a cooperação entre diferentes agentes, como produtores, associações, cooperativas, empresas, instituições de pesquisa e governos locais, para alcançar objetivos comuns, visando o desenvolvimento sustentável das comunidades, a agregação de valor aos produtos e a promoção da conservação ambiental. Envolvem a produção, processamento, comercialização e outras atividades relacionadas ao agroextrativismo.

A cooperação entre produtores e instituições de pesquisa e extensão rural para aprimorar técnicas de cultivo, manejo e beneficiamento agrega muito valor ao produto resultante desses processos, bem como pode aumentar a qualidade de produção, que envolve não somente o resultado, mas também o bem-estar dos trabalhadores, a eficiência dos processos, a sustentabilidade de forma integrada a todas as etapas.

Uma boa alternativa são os acordos de colaboração entre produtores agroextrativistas e indústrias ou empresas para processamento, beneficiamento e comercialização conjunta dos produtos.

Segundo Emater (2021) o trabalho para a estruturação e desenvolvimento dos Arranjos Produtivos Locais segue algumas etapas:

- Seleção de municípios: inicialmente é identificado o produto a ser desenvolvido. Posteriormente, selecionados os empreendimentos de uso coletivo, com “unidades de processamento e equipamentos”.
- Identificação dos APL’s: As lideranças do setor encaminham manifesto de interesse à Rede Goiana de Apoios aos Arranjos Produtivos Locais (RG-APL).

Posteriormente, são realizadas reuniões de sensibilização, com fim de identificar os segmentos que compõem a cadeia produtiva, identificar os atores dessa cadeia, bem como os prováveis parceiros para os trabalhos de estruturação e implantação.

- **Implantação:** A implantação dos projetos nas comunidades, onde forem instalados os empreendimentos/equipamentos coletivos, será feita com o envolvimento dos produtores rurais, de forma participativa, com elaboração de diagnósticos, planejamentos participativos e plano de ação, organização da produção e dos produtores rurais.

- **Planejamento Estratégico:** São definidos os pontos fortes e fracos, as ameaças e oportunidades, os gargalos, o plano de ação, o nível de participação dos parceiros, atores e a forma de implementação dos projetos.

- **Plano de Desenvolvimento Provisório:** Peça que é encaminhada a Rede Nacional (GTP-APL), passando a ser acessado por todos os órgãos da instância nacional que compõem o colegiado.

5. Referências

BRASIL: Portaria Nº 299, de 04 de Fevereiro de 2022; Disponível em: https://www.gov.br/mdr/pt-br/assuntos/desenvolvimento-regional/rotas-de-integracao-nacional/Portaria_299.pdf acessado em 05/07/23.

EMATER: Arranjo Produtivo Local (APL); 2021; Disponível em: <https://www.emater.gov.br/wp/arranjo-produtivo-local-apl/> ; acessado em 12/07/23.

GOIÁS: Lei nº 18.104, de 18 de julho de 2013; disponível:<https://legisla.casacivil.go.gov.br/api/v2/pesquisa/legislacoes/90203/pdf>; acessado em 15/07/23.

IEB: Formar Gestão: Formação continuada em gestão de empreendimentos comunitários na Amazônia; 2019; Disponível em: <https://iieb.org.br/publicacoes/livros/>; acessado em 05/07/23.

MELO, D. M; FERNANDES, F. C.; COSTA, S. T. S; SILVA, M. R. L.; FILHO, M. R.; CHAVES, P. A. V: A importância da gestão rural e da sustentabilidade em Pequenas propriedades rurais; 2021; Disponível em: <https://revistas.fucamp.edu.br/index.php/getec/article/view/2510/1563>; acessado em 15/07/23.

