

JOGO EMPREENDEDOR RURAL NA VISÃO DOS AGRICULTORES FAMILIARES DO MUNICÍPIO DE UBÁ – MG

**Elissa Maciel de Souza Rocha¹, Mariana Rodrigues de Faria²,
Pablo Murta Baião Albino³**

¹Bacharel em Gestão de Cooperativas (UFV-MG), elissa.maciel92@gmail.com

²Graduanda em Agronegócio (UFV-MG), mariana.faria.mg@gmail.com

³Doutor em Ciências Sociais Aplicadas (UPNA- Espanha), Professor no Departamento de Economia Rural (UFV-MG), pablo.albino@ufv.br

RESUMO

O presente trabalho baseia-se na aplicação de jogos empresariais como uma alternativa eficaz para o processo de ensino-aprendizagem junto a produtores rurais. As atividades foram dirigidas a agricultores familiares que fornecem alimentos para o Banco de Alimentos da Prefeitura Municipal de Ubá, através do Programa de Aquisição de Alimentos (PAA). O instrumento adotado foi o Jogo Empreendedor Rural, que visa desenvolver habilidades administrativas através de uma abordagem vivencial. O jogo Empreendedor Rural possibilitou aos participantes aprenderem ferramentas gerenciais adequadas para que eles mesmos pudessem administrar melhor seus próprios recursos, tendo como retorno um aumento na renda, e conseqüentemente, uma melhora na qualidade de vida.

PALAVRAS-CHAVE: Jogos de empresa. Ensino-aprendizagem. Ferramentas gerenciais. Empreendedor rural.

ABSTRACT

The present work is based on the application of business games as an effective alternative to the teaching learning process. The activities were aimed at the family farmers who provide food for the bank of food of Ubá's city Hall, through the Food Acquisition Program (PAA). The instrument adopted was the Rural Entrepreneur game, which aims to develop management skills through the experiential approach. The Rural Entrepreneur game enabled participants to learn appropriate managerial tools so that they themselves could better manage their own resources, resulting in an increase in income and, consequently, an improvement in the quality of life.

KEYWORDS: Business games. Teaching and learning. Management tools. Rural entrepreneur.

1 INTRODUÇÃO

Diante da realidade da educação no campo e do nível cultural dos produtores rurais, os métodos de aprendizagem foram sendo adaptados ao contexto de sua realidade, como forma de assistência ao produtor em meio as transformações do mercado para que os produtores pudessem estar aptos a desenvolver suas habilidades e competências estratégicas.

Desse modo, para que o produtor rural esteja alinhado com a evolução do setor rural, é de extrema importância que ele saiba utilizar ferramentas gerenciais para conduzir sua propriedade (VILCKAS, 2005).

Neste sentido, a criação de técnicas de aprendizagem como atividades lúdicas e jogos foram utilizados para que estes produtores rurais pudessem aprimorar o conhecimento e as

práticas a partir de uma situação hipotética que se aproximasse da sua realidade (MOTTA, 2003).

No Brasil, as experiências em Extensão Rural começam em 1930 na ESAV/Viçosa-MG. A instituição teve papel fundamental na fundação da Sociologia Rural no Brasil, com tentativas de aproximar o conhecimento acadêmico do senso comum dos agricultores. Na época, os professores tinham em mente dois objetivos no Curso de Sociologia Rural: despertar nos alunos as “relações humanas” no meio rural e proporcionar os elementos metodológicos básicos “com que pudéssemos observar, mais atentamente, em suas atividades de campo, a influência dos fatores humanos na vida e no trabalho rural” (DUARTE; SOARES, 2011).

A utilização de jogos de empresa para o aprendizado se torna efetivo com a aplicação do Ciclo de Aprendizagem Vivencial (CAV) no qual os participantes interagem e colocam em prática suas habilidades e competências da forma como agem diante das situações do cotidiano. O jogo faz com que os participantes absorvam as informações vivenciadas a partir de um processo que privilegia o ensino-aprendizagem (GRAMIGNA, 2007; ALBINO, 2014; SOUZA et al., 2017; ROHDEN et al., 2017).

A partir dessa simulação gerencial, pequenos produtores podem aprender a administrar seu próprio negócio adotando técnicas gerenciais e desta forma, se tornarem atores no processo de mudança da sua própria realidade econômica e social.

O público alvo do projeto foram agricultores familiares, especificamente os produtores inseridos no Programa de Aquisição de Alimentos - PAA, desenvolvido no município de Ubá, Estado de Minas Gerais. O PAA da cidade de Ubá contou, em 2014, com 179 produtores rurais participantes do banco de alimentos do município. Especificamente nossas atividades foram desenvolvidas com sessenta destes produtores.

Levando-se em consideração esses aspectos, consideramos o Jogo Empreendedor como uma forma de abordagem para o desenvolvimento de habilidades e competências. Neste sentido, o trabalho tem por objetivo verificar o aprendizado do público alvo, após a realização do jogo empreendedor rural.

Dessa forma, busco responder a seguinte questão: Como o jogo empreendedor rural, método que pressupõe a participação ativa dos envolvidos, influenciou no aprendizado da gestão na propriedade dos produtores rurais da agricultura familiar no município de Ubá?

A partir do problema apresentado, o objetivo do trabalho foi verificar a efetividade do jogo empreendedor rural, realizado em um modelo extensivo, como método de ensino-aprendizagem.

2 MATERIAL E MÉTODOS

O trabalho foi o resultado do projeto Empreendedor Rural: Tecnologia de Gestão para a Agricultura Familiar: Uma proposta de formação dos agricultores de Ubá, realizado em 2014, a partir da parceria entre o Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico - CNPq, a Universidade Federal de Viçosa e a Prefeitura Municipal de Ubá. O público alvo do projeto foram os produtores rurais da agricultura familiar do Município de Ubá, cuja a localidade está representada no mapa, na figura 1.

Figura 1 – Mapa da Zona da Mata - MG

Fonte: Adaptado do IBGE e GEOMINAS, 2016.

Em Ubá, Município do Estado de Minas Gerais, os dados do Programa de Aquisição de Alimentos – PAA, uma ação vista como forma de acesso a alimentação e controle a pobreza no Brasil e também, com intuito de estimular o crescimento da agricultura familiar, são satisfatórios pois já contam com 179 produtores inscritos que reforçam o abastecimento da rede socioassistencial através do banco de alimentos e da alimentação escolar, por meio do fortalecimento da agricultura familiar e da garantia do acesso a alimentos de qualidade e em quantidade suficiente aos beneficiários. O banco de alimentos de Ubá se insere como facilitador, uma vez que encaminha agricultores pré-selecionados que estão aptos a oferecer alimentos em quantidade e qualidade. Dentre as contribuições do PAA, podemos citar a inclusão de frutas nos lanches oferecidos aos usuários de oficinas dos centros de referência da assistência social - CRAS (GASPARONI, 2011).

A renda anual média de cada produtor rural de Ubá - MG inscrito no PAA é de R\$ 5.500,00 movimentando R\$ 929.500,00 por ano, comercializando dezesseis toneladas e cinquenta mil reais por mês (GASPARONI, 2011).

O banco de alimentos da cidade de Ubá, a partir de seus cento e sessenta e nove agricultores credenciados entrega alimentos a noventa e duas entidades e projetos socioassistenciais. Estas organizações vão desde creches, escolas municipais até hospitais beneficiando a um público de 4.127 pessoas (GASPARONI, 2011).

A metodologia de ensino utilizada nesse trabalho é denominada Jogo de Empresas. Através desse jogo, os produtores rurais vivenciaram um cenário hipotético no qual permitiu que tomassem decisões, seja pelo uso da terra e sua definição quanto a cultura a ser produzida, quais seriam os investimentos, a forma de gerenciamento do tempo e dinheiro, o levantamento de demonstrativos de fluxo de caixa e a importância de manter o mesmo positivo, técnicas para facilitar e melhorar a negociação com compradores, vendedores e com os seus vizinhos, elaboração de um plano de gestão da propriedade e acompanhamento dos registros.

Para se ter um estudo descritivo e qualitativo dos participantes diante do novo método de aplicação do jogo, foi realizado uma avaliação de aprendizagem em busca de maiores informações diante da heterogeneidade do grupo.

A ficha de avaliação teve como finalidade levantar a opinião dos participantes após o término do Jogo Empreendedor a respeito se houve aprendizado, o que aprenderam e como se sentem com os novos conhecimentos adquiridos no curso. Esse formulário obteve perguntas

fechadas avaliando os critérios como o formato do programa do curso, material distribuído-apostilas, estrutura da sala de treinamento, a metodologia de treinamento, os recursos de treinamento, aprendizado dos colegas, facilitadores/professor, a localização, o lanche oferecido, atendimento das expectativas. Também apresentou a seguinte pergunta aberta: O que você aprendeu no curso?

Para o estudo com os dados da pesquisa, foi necessária a utilização da análise de conteúdo para obtermos os resultados. Essa análise resulta de uma abordagem qualitativa, através de questionário com uma pergunta aberta, sendo essa uma forma de percepção quanto a efetividade dos produtores rurais participantes do jogo empreendedor. Quanto à sua definição podemos ver que para Mozzato e Grzybovski (2011 p. 734), “é um conjunto de técnicas de análise de comunicações, que tem como objetivo ultrapassar as incertezas e enriquecer a leitura dos dados coletados”. Bardin (2009 p. 30) ressalta que “a análise de conteúdo é um método muito empírico, que depende do tipo de fala que se busca e do tipo de interpretação que se pretende com o objeto”.

Dessa forma, a elaboração da análise de conteúdo foi realizada com base na construção de categorias chaves como gestão, orçamento e informação. Para as perguntas fechadas, foram tabulados os dados no *software* MS Excel e assim gerados os gráficos.

O formato do programa do curso advém de um ensino diferente do tradicional. Neste sentido, foi adotado como instrumento didático Jogo Empreendedor Rural, o qual visa uma abordagem concentrada em ações e métodos de aprendizagem vivencial de um empreendedor, e tem como finalidade desenvolver e ampliar competências pessoais em administração por meio de grupos.

Através de ambientes interativos, os participantes têm a oportunidade de assumir riscos, formular estratégias, acompanhar os resultados pré-estabelecidos e diante disso, aprender com os erros sobre qual medida a ser tomada. Essa forma de aprendizado os motiva a enfrentar os desafios do jogo e assimilar com seu cotidiano (SAUAIA, 1995; ALBINO, 2014; SOUZA et al., 2017; ROHDEN et al., 2017).

Para que os agricultores adquirissem as competências específicas necessárias para a gestão da propriedade rural, aprendizagem foi baseada nos princípios da administração (planejar, controlar, organizar e agir), através da metodologia participativa (jogos de empresa) e na aplicação específica do jogo empreendedor rural, desenvolvido por Passion for Perfection (PfP), em Manila nas Filipinas, adaptado pela sociedade alemã de cooperação técnica (GTZ) e trazido para o Brasil pelo Instituto Centro CAPE (2002).

A aplicação do jogo foi usada de forma extensiva, ou seja, desenvolvido num período de doze meses para que houvesse absorção do conhecimento. Foram dezesseis horas, distribuídas em quatro módulos de quatro horas com a participação de sessenta produtores rurais distribuídos em dois grupos de trinta participantes cada um. Dentro de cada módulo, foram organizadas quatro reuniões de acompanhamento. Estas reuniões tiveram duração de duas horas. Nelas eram observados se os produtores estavam utilizando, as atividades cotidianas, as informações e ferramentas propostas no jogo. Para que os produtores rurais tivessem um melhor aproveitamento e compreensão dos conceitos e das práticas foi entregue, a cada participante, uma apostila contendo boas práticas. Deste modo, objetivou-se auxiliar na aprendizagem dos produtores. No último dia do jogo as duas turmas foram reunidas e os resultados alcançados foram apresentados aos presentes. Neste momento cada um dos participantes foi convidado a responder um questionário que foi devolvido por quarenta produtores.

A tabela abaixo resume o método extensivo de aplicação do jogo empreendedor rural.

Tabela 1 – Descrição das atividades, encontros e horas do Projeto

Atividades	Encontros	Horas	Total
1. Turma 1	4	4	16
2. Turma 2	4	4	16
3. Reuniões de acompanhamento	8	2	16
4. Apresentação dos resultados alcançados	1	2	2

Fonte: Elaborado pelos autores.

A tabela 2 apresenta o cronograma das apresentações dos módulos referentes ao jogo aplicado.

Tabela 2 – Cronograma das apresentações dos módulos

Atividades /Períodos	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
1.Apresentação do jogo			X									
2. Realização do Módulo I			X									
3.Realização do Módulo II					X							
4. Realização do Módulo III							X					
5. Realização do Módulo IV									X			
6.Reuniões de Acompanhamento				X		X		X		X		
7.Levantamento dos resultados											X	X

8.Reunião de Divulgação dos Resultados																			X
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---

Fonte: Elaborado pelos autores.

No primeiro encontro foram apresentados os sessenta participantes e assim divididos em seis grupos. A partir deste momento, os subgrupos foram considerados famílias que tinham até 05 integrantes e seguiram juntos durante cada um dos módulos. O módulo I (um) foi iniciado com apresentação do cenário em que o jogo acontece contextualizado e esclarecendo as regras. Neste módulo, cada família recebeu um valor de mil reais, três hectares de terra e uma ficha contendo as rotinas referentes ao ciclo básico da fazenda. Este módulo compreende um período de oito meses, de junho a janeiro, onde as funções do produtor estavam voltadas ao planejamento da fazenda desde a preparação da terra; seu plantio e colheita; compra de insumos e materiais; e também com os gastos da família. Como na realidade, no jogo, as famílias também estão propícias a sofrerem danos nas propriedades, causados por fenômenos da natureza e eventualidades na vida. Ao chegarem ao final do módulo, as famílias verificaram e analisaram a importância de um fluxo de caixa positivo, e conseqüentemente de uma maior lucratividade na produção.

Dando continuidade ao aprendizado, no módulo II (dois) os produtores rurais verificaram a importância de aplicarem as técnicas e procedimentos gerenciais no jogo como conservação do fluxo de caixa positivo, preservação dos registros financeiros dentro das normas diante de uma propriedade com produção diversificada, desenvolverem estratégias competitivas para permanecerem no mercado, habilidades para negociarem melhor seu produto, conhecimento da função de uma cooperativa alinhando aos seus interesses, em um período de oito meses, de fevereiro a setembro. A partir disso, a família que obteve o maior saldo de caixa teve a opção de se transformar em atravessador e as demais cinco famílias, a oportunidade se organizar em uma cooperativa. As cooperativas poderiam ser de crédito, dos serviços de comercialização ou suprimento de fertilizantes e pesticidas, sendo essa constituída por pelo menos três pessoas. O preço pago pela produção das famílias era diferente do que o mercado praticava com o atravessador e a cooperativa. Ao final do módulo, era realizado o pagamento de impostos sobre os rendimentos ao governo, sendo considerada a família vencedora, aquela que registrasse o retorno do investimento mais alto.

Em relação ao módulo III (três), as atividades estavam direcionadas ao processamento da produção alimentícia na fazenda, com isso, as famílias tiveram que determinar como seria sua estratégia produtiva para inserir de forma competitiva no mercado, por um período de oito meses, de outubro a junho. Dentre elas, manter a produção com a agricultura tradicional, transformar os produtos em bens acabados, com maior valor agregado ou deixar de produzir e arrendar sua terra aos vizinhos, dependendo do seu custo de oportunidade. Foi importante que as famílias definissem suas estratégias para lidarem com as variações de preços do mercado como também capacidade para negociar melhor o preço dos seus produtos. Para as famílias que fossem fazer o processamento dos alimentos, teria que apresentar primeiro ao facilitador um plano de viabilidade de negócio para ser considerado.

Por fim, o módulo IV (quatro), possibilitou que os produtores rurais criassem animais como frango, cabrito, leitão e bezerro, como forma de investimento. Este módulo também compreende o período de oito meses, de junho a janeiro. Nele, os produtores tem a possibilidade de ganho de produtividade com o investimento em tecnologia e pesquisa científica visto como forma de estar inovando e também para que consiga atingir um equilíbrio na indústria de criação

de animais. Vale ressaltar que cada família tem direito a criação de apenas um tipo de animal, pelo fato de serem pequenos criadores. Cada família possui sua instalação, sendo o primeiro investimento na estrutura física seja na granja, pocilga, no curral, cabril e também para compra de alimentação e insumos. O desenvolvimento de cada animal é de forma específica de acordo com o seu tempo. O produtor tem a opção de escolher a forma de como podem ser feitas o crescimento dos animais, podendo ser só com ajuda de laboratório o animal cresce 1,5 vezes mais, ou então com ajuda do laboratório e de um veterinário aumentando em 2,5 vezes o crescimento. O custo com a safra e embalagem também é específico e o produtor pode escolher quando quer vender sua safra e qual a forma, podendo ser de três tipos: direto ao mercado, ou seja, preço que o mercado comprará diretamente do vendedor; ao intermediário, ou seja, preço que o mercado comprará do intermediário, essas duas formas de venda pode ser feita com todos os quatro animais. A outra forma de venda é para exportação, sendo apenas as opções frango ou bezerro.

3 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Em relação ao formato do programa do curso, no Gráfico 1 é possível observar que 97,5% dos produtores rurais se sentiram satisfeitos com a forma que o curso foi implementado, diferente do que geralmente os cursos oferecem, pois neste caso a teoria vem alinhada com a prática proporcionando assim uma maior absorção do aprendizado.

Gráfico 1 – Nível de satisfação dos produtores rurais em relação ao formato do programa do curso



Fonte: Elaborado pelos autores.

No que se refere ao material distribuído, foram disponibilizados para cada participante apostilas para que pudessem ajudar no acompanhamento do jogo, contendo as regras, a sequência das atividades e informações de boas práticas, tendo assim 92,5% dos produtores rurais satisfeitos, pois com material em mãos poderiam fazer suas anotações, rever partes do curso e além disso transmite mais autonomia ao participante o que é fundamental para um bom aprendizado.

Em relação a estrutura da sala de treinamento, como trata-se de uma parceria com o Banco de Alimentos de Ubá, foi cedido na própria sede o espaço para sua realização. Tendo 97,5%

dos produtores rurais satisfeitos, pois atendia toda infraestrutura necessária para que pudessem obter um maior desempenho nas atividades.

A metodologia de treinamento utilizada foi por meio de técnicas vivenciais, no qual 97,5% dos produtores rurais ficaram satisfeitos pois perceberam aspectos que passariam despercebidos se fossem fazer um curso com ensino tradicional. Segundo Sauaia (1995) a incorporação de informações através da vivência do jogo favorece a aprendizagem e resgata conhecimentos anteriormente adquiridos, integrando-os com essa nova realidade.

No Gráfico 2, são apresentados os resultados referente à satisfação dos produtores rurais em relação à metodologia adotada na realização do jogo empreendedor rural.

Gráfico 2 – Nível de satisfação dos produtores rurais em relação à metodologia de treinamento

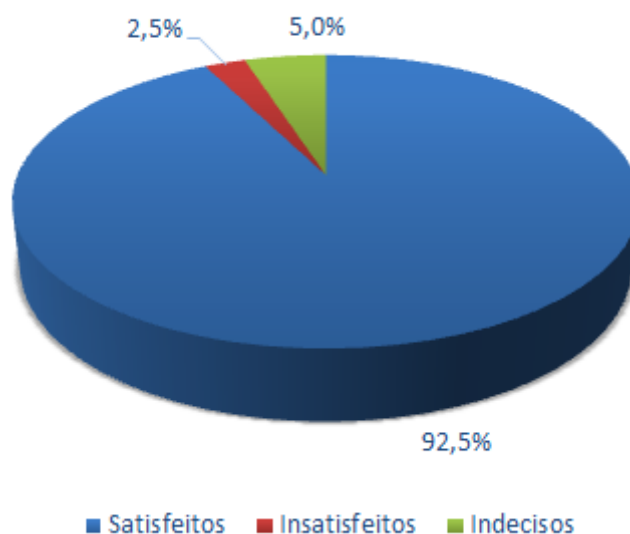


Fonte: Elaborado pelos autores.

Com o apoio do Banco de Alimentos de Ubá, todos os recursos necessários para a realização das atividades foram disponibilizados como mesas, cadeiras, papéis, data-show e a distribuição de uma apostila composta de orientações dirigidas à administração da propriedade rural reforçando o conteúdo vivenciado nas atividades. De acordo com os produtores rurais 92,5% estavam satisfeitos com os recursos oferecidos, pois poderiam desfrutar de uma boa aprendizagem sem a necessidade de realizar qualquer pagamento para tal.

Segundo Gramigna (1993), o aprendizado através do jogo de empresa não fica restrito à questões táticas e operacionais, mas sim aparece como forma de relacionar e trabalhar em equipe, vivenciar situações diferentes do que de costume. Com isso, é possível que o aprendizado e a troca de conhecimentos não ocorra apenas por meio de dados teóricos, mas também através das experiências da vida, estimulando um aprendizado mais amplo entre os participantes. Podemos analisar no Gráfico 3 abaixo, que 92,5% dos produtores rurais perceberam que o trabalho em equipe consegue gerar melhores resultados e um maior aprendizado.

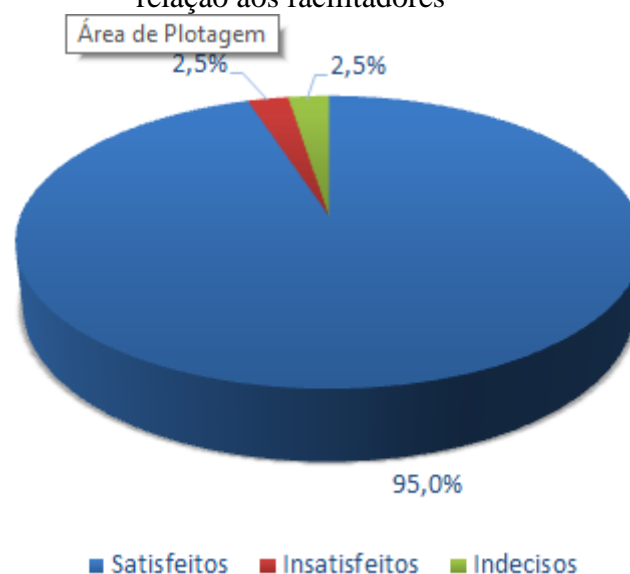
Gráfico 3 – Nível de satisfação dos produtores rurais em relação ao aprendizado dos colegas



Fonte: Elaborado pelos autores.

Em relação ao facilitador, ou seja, a pessoa que conduz o curso, existe uma diferença em relação ao que acontece no ensino convencional. Nesse caso, o centro das atenções passam a ser as pessoas que estão participando e não somente do facilitador, no qual é realizado a troca de conhecimentos estimulando assim os participantes a estarem mais envolvidos (SAUAIA, 1995; ALBINO, 2014; SOUZA et al., 2017; ROHDEN et al., 2017). Abaixo, é possível analisar o nível de satisfação dos produtores rurais em relação ao papel do facilitador. Observa-se que 95% dos produtores rurais reconheceram a importância de estarem buscando informações com pessoas que possuem domínio do conteúdo para gerenciar melhor sua propriedade.

Gráfico 4 – Nível de satisfação dos produtores rurais em relação aos facilitadores

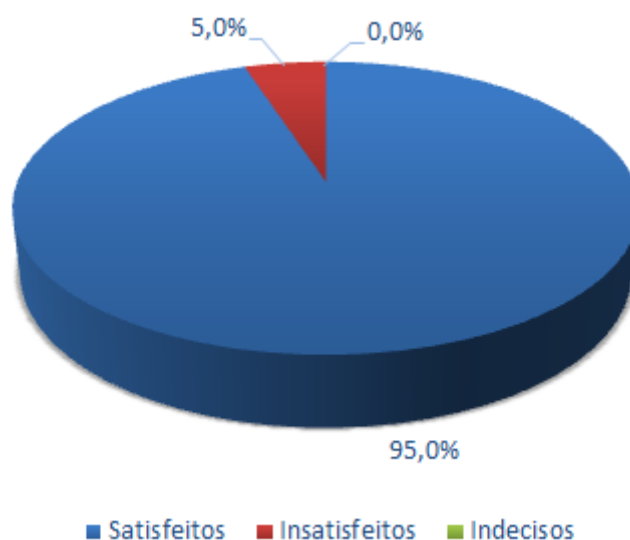


Fonte: Elaborado pelos autores.

A respeito da localização, 92,5% dos produtores ficaram satisfeitos pelo fácil acesso e proximidade de sua residência. A prefeitura municipal de Ubá disponibilizou lanche durante o intervalo para todos os participantes. Neste sentido, 95% dos produtores rurais assinalam estar satisfeitos pois necessitariam se alimentar e sendo cedido o lanche e no mesmo local do curso, reduziria o gasto e tempo para se deslocarem.

Conforme ao atendimento das expectativas, baseadas em outros estudos, encontramos resultados satisfatórios quando utilizado de jogos de empresa para aprendizagem, sendo considerado como o método que contribuem com o maior grau de participação entre os grupos e ao mesmo tempo fazer com que os participantes consigam absorver maiores informações para reproduzi-las em sua realidade (SAUAIA, 1995). A partir disso, no Gráfico 5 abaixo, podemos verificar que o curso conseguiu atender 95% das expectativas dos participantes, ou seja, o ensino mesmo sendo de forma diferente do tradicional possibilitou uma visão da importância de estarem buscando informações para saberem gerenciar de forma adequada sua propriedade, melhorando assim a qualidade de vida.

Gráfico 5 – Nível de satisfação dos produtores rurais em relação ao atendimento das expectativas



Fonte: Elaborado pelos autores.

De acordo com Vilckas (2005), dentre as ferramentas mais importantes para uma boa gestão da propriedade está o planejamento das atividades produtivas, no qual vai desde o preparo da terra, na compra de insumos, máquinas, custo da produção, captação de recursos financeiros, procedimentos estes, para que se mantenha no mercado de forma competitiva. Senão houver um planejamento, a propriedade pode diminuir seu desempenho e correndo o risco de não sobreviver no mercado.

Através do curso, os produtores rurais tiveram a oportunidade de aprender e conhecer ferramentas necessárias no processo de gestão como podemos perceber com a fala de três produtores rurais abaixo.

Quadro 1 – Fala dos produtores rurais em relação ao curso

Categoria chave (1) – GESTÃO
Produtor I
Através do curso, aprendi sobre a gestão das atividades rurais, consciência e prevenção de riscos diversos, usar da tecnologia já existência não inventar nada e sim inovar e agregar valores, dar os cuidados necessários ao assunto dinheiro, que produção tem que ser auto sustentável não ficar só com o prazer de produzir, lugar de dinheiro é no banco, prevenção é melhor que remediar, juntar forças para o agricultor familiar, promoção de cooperativas intermunicipal, ficar atento aos programas governamental.
Produtor II
Aprendi que gerir uma propriedade rural demanda uma dedicação. Essa dedicação é tirar um tempo para fazer anotações das despesas e receitas da propriedade. Anotar tudo no papel usando planilhas e contabilizar tudo ao final do mês, assim identificar a situação da propriedade.
Produtor III
Aprendi como começar a organizar para fazer um planejamento das sementes, dos adubos, inseticidas e finalmente das colheitas conhecer e fazer melhor o planejamento e as anotações dos custos.

Fonte: Elaborado pelos autores.

Segundo Queiroz e Batalha (2003), a gestão de custos de área agrícola não pode ser comparada a outras áreas, sendo que cada uma possui sua particularidade. A receita obtida com as vendas da produção pode não ser como prevista e com isso deve ser solucionada com a retirada do próprio capital ou de outra forma de captar recursos. Isso acontece muitos com agricultores familiares, no qual sua renda é obtida através da comercialização da produção. É preciso que conheçam sobre os recursos financeiros de política agrícola que possam estar utilizando como o crédito rural (MUNDO NETO; SOUZA FILHO, 2003). Para que seja evitado esse tipo de acontecimento, é importante que todos os gastos sejam calculados antes de começar a produção. Segue abaixo três depoimentos de produtores rurais que através das informações obtidas no curso puderam levar para sua realidade.

Quadro 2 – Fala dos produtores rurais em relação ao curso

Categoria chave (2) – ORÇAMENTO
Produtor I
O produtor além do trabalho braçal, ele tem que usar recursos financeiros objetivos e pesquisar o mercado sobre o que produzir e como produzir para gerar lucros.
Produtor II
Aprendemos a custear a lavoura, aprendemos a economizar e fazer as anotações.
Produtor III
Aprendi que é preciso anotar mais, calcular os gastos e planejar o que produzir com mais qualidade e menos desperdício.

Fonte: Elaborado pelos autores.

Para Lima e Toledo (2003), os agricultores familiares em sua maioria, devido à ausência de informações passam por dificuldades para administrar sua propriedade. Informações estas,

importantes para se ter um bom diagnóstico da situação produtiva, econômica e financeira dos agricultores.

Através dos comentários abaixo de alguns produtores podemos verificar a importância de obter acesso à informação, a fim de melhorar os processos gerenciais da propriedade. A ausência de informação faz com que os produtores rurais comercializem por um preço menor que do mercado, possuam acesso limitado sobre as linhas de crédito, utilizem de forma incorreta os defensivos agrícolas.

Quadro 3 – Fala dos produtores rurais em relação ao curso

Categoria chave (3) – INFORMAÇÕES
Produtor I
<p>Apreendi que buscando informações e anotar tudo, o que entra e sai de sua propriedade você consegue se organizar e ver se está dando lucro ou prejuízo que devemos contar o dia da gente no final do mês descontar o salário embora não concordei muito me convenci de que é preciso aprender algo com os outros e que ninguém sabe mais que o outro então, procurar informação é muito importante para quem vive na zona rural mesmo que não tenha internet você tem que buscar aprender nunca é demais.</p>
Produtor II
<p>O poder da informação é importante organizar.</p>
Produtor III
<p>Temos sempre que estarmos bem informados, ter um bom planejamento do que plantar, como plantar, tentar reduzir os custos, produzir mais de forma em que o produtor tenta uma melhor renda, e mais alimento na mesa do consumidor.</p>

Fonte: Elaborado pelos autores.

A partir das falas dos participantes do jogo, ficou indicado que, os produtores aprenderam a desenvolver, testar, comparar e avaliar estratégias para a atividade em grupo, tomada de decisões e administração de questões como o número limitado de recursos e o tempo disponível para a realização da atividade. Também foi possível reconhecer a importância de planejar as atividades da propriedade rural, bem como, a utilização de ferramentas como o fluxo de caixa e alocação de recursos para o bom funcionamento do empreendimento.

O Jogo Empreendedor Rural prevê vivências que passam pela utilização racional dos recursos renováveis não renováveis da propriedade, além de outros aspectos como o papel do atravessador e a formação de associações e cooperativas de produtores.

Desta forma, diante da renda média apresentada pelos produtores que hoje entregam parte da sua produção ao Banco de Alimentos do município de Ubá, acreditamos que seja possível obter um resultado melhor na comercialização da produção no momento em que estes produtores obtiverem mais conhecimento sobre ferramentas gerenciais.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diante das análises realizadas, foi compreender a necessidade e importância de proporcionar aos pequenos produtores rurais, ferramentas adequadas para que eles possam administrar seus próprios recursos, tendo como retorno um aumento na renda, e consequentemente, uma melhora na qualidade de vida.

Alguns participantes, inicialmente acreditaram que o conteúdo do “Jogo Empreendedor” seria utilizado apenas no curso. Por sua vez, no decorrer da formação, acabaram adotando o conteúdo aprendido na rotina de suas propriedades, a partir da compreensão do potencial de mudanças que o conteúdo do curso contemplou.

Podemos destacar também que durante as reuniões de acompanhamento, já se notava a diferença na visão dos produtores em relação a uma capacitação adequada sobre os seus recursos. Através disso, perceberam a importância de saber gerenciar suas propriedades de modo que eles mesmos poderiam ser agentes de desenvolvimento a partir do seu autodesenvolvimento, da autogestão e na melhoria da qualidade de vida.

REFERÊNCIAS

ALBINO, P. M. B. Processo de aprendizagem baseando no ciclo de aprendizagem vivencial: uma aplicação à formação cooperativista. **Revista de Gestão e Organizações Cooperativas**, v. 1, n. 2, p. 73-86, abr. 2014

BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. Lisboa: Edições 70, 2009.

DUARTE, R.; SOARES, J. B. Extensão rural e comunicação rural no Brasil: notas históricas e desafios contemporâneos. **Revista de Extensão e Estudos Rurais**, v. 1, n. 2, p. 397-426, jul./dez. 2011.

GASPARONI, G. P. Banco de alimentos como estratégia de fortalecimento da rede de segurança alimentar e nutricional em Ubá-MG. In: REDESAN (Org.). **Equipamentos públicos de segurança alimentar e nutricional: experiências e aprendizados a partir de municípios**. Porto Alegre: Evangraf, 2011. (Coleção Gente San, v. 4). p.29-34.

GRAMIGNA, M. R. M. **Jogos de empresa**. São Paulo: Makron Books, 1993.

_____. **Ciclo de Aprendizagem Vivencial**. São Paulo: [s.n.]. 2007.

INSTITUTO CENTRO CAPE. **Manual do multiplicador**. Belo Horizonte: [s.n.], 2002.

LIMA, L. S.; TOLEDO, J. C. Diagnóstico da gestão da qualidade na produção familiar de hortaliças no município de São Carlos-SP. **Revista Produção Online**, Florianópolis, v. 3, n. 4, 2003.

MOTTA, F. F. C. **Uma proposta para o ensino da gestão do capital de giro em pequenas e médias empresas através de jogos de empresa**. [s.l.]: Universidade Federal da Bahia, 2003.

MOZZATO, A. R.; GRZYBOVSKI, D. Análise de conteúdo como técnica de análise de dados qualitativos no campo da Administração: potencial e desafios. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 15, n. 4, p. 731-747, 2011.

MUNDO NETO, M.; SOUZA FILHO, H. M. Problemas do acesso ao crédito para agricultura familiar: um estudo de caso no município de São Carlos. In: CONGRESSO BRASILEIRO

DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL - SOBER, 41., 2003, Juiz de Fora. **Anais...** Juiz de Fora: UFJF, 2003.

QUEIROZ, T. R.; BATALHA, M. O. Sistema de custeio e indicadores de desempenho para a agricultura familiar: dados preliminares. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL – SOBER, 41., 2003, Juiz de Fora. **Anais...** Juiz de Fora: UFJF, 2003.

ROHDEN, J. F. et al. Avaliação do ciclo de aprendizagem vivencial em agricultores familiares de um município de Minas Gerais. In: SEMINÁRIOS EM ADMINISTRAÇÃO – SEMEAD, 20., 2017, São Paulo. **Anais eletrônicos...** São Paulo: USP, 2017. Disponível em: <<http://login.semead.com.br/20semead/arquivos/924.pdf>>. Acesso em: 14 fev. 2018.

SAUAIA, A. C. A. **Satisfação e aprendizagem em jogos de empresas**: contribuições para a educação gerencial. 1995. (Doutorado em Finanças e Marketing) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995.

SOUZA, C. O. et al. Aprendizagem vivencial dentro de organizações associativas: o jogo de empresa como método de ensino. **Revista de Gestão e Organizações Cooperativas**, v. 4, n. 7, p. 87-98, jan./jun. 2017

VILCKAS, M. **Modelo de planejamento para atividades produtivas rurais**: uma proposta para unidades de produção familiares. 2005. 137 f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Universidade Federal de São Carlos, São Carlos, 2005.