

GESTÃO HOSPITALAR E A LOGÍSTICA: UM ESTUDO DE CASO

Loreni T. Brandalise¹
Anieli Pertile²
Daiane Bortoli³

Resumo: Visando contribuir para um melhor entendimento do processo logístico nas organizações hospitalares, este artigo objetivou identificar as estratégias logísticas utilizadas no segmento hospitalar. É um estudo de caso realizado por meio de observação *in loco* e entrevista com o sócio diretor do Hospital Nossa Senhora da Salete e com o responsável pelo departamento de compras, no segundo semestre de 2007. Alguns dos fatores de sucesso da nova gestão foram os novos procedimentos tanto no atendimento aos clientes quanto no processo logístico, como: a forma como as projeções de compras são realizadas e a maneira de negociar com os seus fornecedores; mudança nos processos de armazenagem e distribuição. Foi possível observar que a logística é uma área que contribui para melhor coordenação de funções dentro das organizações, permitindo racionalizar custos sem detrimento de suas atividades, apresentando benefícios tanto para a administração e gestão, quanto aos responsáveis pela prestação dos serviços, sobretudo ao cliente.

Palavras-chaves: Hospital; Gestão; Logística.

Abstract: This article had the objective of identify logistic strategies used at hospital segment, in order to contribute to the understanding of logistic process in this kind of organization. It is a case study realized through in loco observation and interview with the partner director and the

1 Bacharel em Administração pela UNIOESTE, Especialista em Gestão pela UEM, Mestre e Doutora em Engenharia de Produção pela UFSC. Docente da Unioeste. E-mail: lorenni@unioeste.br

2 Bacharel em Administração e Pós-graduada em Gestão Estratégica pela UNIOESTE. Caixa Econômica Federal. E-mail: anieli@pertile.com.br

3 Bacharel em Administração e Pós-graduada em Gestão Estratégica pela UNIOESTE. Caixa Econômica Federal. E-mail: daibortoli@hotmail.com

responsible for the purchasing department of the Nossa Senhora da Salette Hospital. The interview was realized in the second half of 2007. Some success factors of new management were new procedures both in customer service as in the logistical process, such as: the way purchasing projections are realized and how to negotiate with suppliers; changing storage and distribution processes. It was possible to observe that logistic is an area that contributes to a better function coordination inside organizations, permitting to streamline costs without detriment of activities. It presents benefits for both the administration and management, as those responsible for the provision of services, especially to the client.

Keywords: Hospital; Management; Logistic.

1 INTRODUÇÃO

Nos últimos anos a agenda mundial de reforma do setor saúde adota um conjunto de ações com o objetivo de reduzir os custos da assistência à saúde dentro de uma política de atenção administrada. Neste sentido, segundo Costa (1996), os governos de vários países estimularam, dentre outras medidas, a concorrência entre os hospitais; passaram a limitar o pagamento total das faturas; a encorajar um melhor gerenciamento das organizações de saúde através de programas de qualidade; a limitar procedimentos e acesso a subgrupos populacionais mais suscetíveis; e, por fim, a desviar alguns custos para os usuários.

A organização hospitalar é uma das mais complexas, não apenas pela nobreza e amplitude da sua missão, mas, sobretudo, por apresentar uma equipe multidisciplinar com elevado grau de autonomia, para dar assistência à saúde em caráter preventivo, curativo e reabilitador a pacientes em regime de internação, onde se utiliza tecnologia de ponta de rotina e crescentemente. E se constitui, ainda, de acordo com Azevedo (1993), num espaço de prática de ensino-aprendizagem e produção científica.

Dentre todos os segmentos empresariais, o médico hospitalar talvez seja um dos mais complexos, pois não é suficiente reunir o melhor corpo clínico para que a organização preste assistência de qualidade, considerando que esta depende de um conjunto de outros fatores comuns às organizações de vários setores. O crescente aumento da complexidade estrutural e do funcionamento dos hospitais ocasionou uma mudança baseada em tecnologias e novas estratégias de negócio para adequação à realidade de mercado, principalmente na área de gestão logística.

A tecnologia aplicada à área de saúde, embora moderna e eficiente, fez com que houvesse um aumento dos custos e, não sendo a diretoria quem define qual caso será atendido, o estoque de produtos médico hospitalares tem que estar pronto para qualquer tipo de atendimento. Nos momentos de emergência, não podem ocorrer faltas de produtos, além disso, o que sobra no

estoque não pode ser simplesmente descartado. Portanto, a previsão de demanda deve ser bem feita, bem como a garantia da qualidade oferecida por seus fornecedores.

A logística é, sem dúvida, de suma importância para a sobrevivência de qualquer empresa, seja ela de qualquer segmento, porém, em um hospital, torna-se mais importante do que nunca, pois está relacionada a vidas humanas. Neste sentido, este estudo de caso objetivou identificar as estratégias logísticas utilizadas no segmento hospitalar. Foi realizado por meio de observação *in loco* e entrevista com o sócio diretor do hospital e com o responsável pelo departamento de compras, no segundo semestre de 2007.

Visando contribuir para um melhor entendimento do processo logístico nas organizações hospitalares, este artigo apresenta, inicialmente, um breve histórico do Hospital Nossa Senhora da Salete (HNSS) e o referencial teórico sobre o tema. Na seqüência, realiza-se uma contextualização das atividades logísticas desenvolvidas no hospital, descrevendo o processo de compras, armazenagem e distribuição dos medicamentos e materiais hospitalares, relacionando aos conceitos de renomados estudiosos do assunto.

2 O HOSPITAL NOSSA SENHORA DA SALETE

Fundado em julho de 1958, quando Cascavel era apenas um pequeno município recém emancipado, o Hospital Nossa Senhora da Salete teve como característica marcante o pioneirismo de suas ações. Assim, suas instalações físicas foram se expandindo e acompanhando o ritmo de crescimento da cidade e da região.

No início da década de 1980 foram implantados os primeiros serviços de UTI (Unidade de Tratamento Intensivo) e de Hemodiálise da região. Em 1985 foi realizado o primeiro transplante renal do Oeste do Paraná e atualmente é o maior centro do interior do Paraná, especialista em cirurgias videolaparoscópicas, contando com uma equipe médica qualificada e altamente capacitada para receber pacientes em estado grave ou não.

Atualmente o centro cirúrgico conta com cinco salas de cirurgia, apoio de uma central de esterilização e os mais variados instrumentos, equipamentos cirúrgicos e acessórios. Na UTI (Unidade de Tratamento Intensivo) o paciente é monitorado e assistido por médicos, enfermeiros, fisioterapeutas e nutricionistas.

O Hospital também oferece serviços de quimioterapia e hemodiálise, atendendo a pacientes internos e externos. O corpo clínico é constituído por mais de 100 profissionais e as instalações dispõem de 80 leitos para atendimento às mais diversas especialidades.

3 REVISÃO TEÓRICA

A atenção de um paciente no hospital é o esforço de uma abordagem completa, holística, portanto integral, de cada pessoa portadora de necessidades de saúde que, por certo período de sua vida, precisa de cuidados hospitalares. Tal abordagem implica em garantir desde o consumo de todas as tecnologias de saúde disponíveis para melhorar e prolongar a vida, até a criação de um ambiente que resulte em conforto e segurança para a pessoa hospitalizada (MERHY e CECILIO, 2002).

O cuidado, nas organizações de saúde em geral, mas no hospital em particular, é, por sua natureza, necessariamente multidisciplinar, isto é, depende da conjugação do trabalho de vários profissionais. É imprescindível existir a colaboração entre os vários trabalhadores, como operadores de tecnologias de saúde, para que o cuidado aconteça. O cuidado, de forma idealizada, recebido pelo paciente/cliente é o somatório de um grande número de pequenos cuidados parciais que vão se complementando entre os vários cuidadores que circulam e produzem a vida do hospital.

Assim, uma complexa trama de atos, de procedimentos, de fluxos, de rotinas, de saberes, num processo de complementação, vai compondo o que se entende como cuidado em saúde. A maior ou menor integralidade da atenção recebida resulta, em grande parte, na forma como se articulam as práticas dos trabalhadores do hospital. De acordo com Carapinheiro (1998), o cuidado hospitalar ocorre no contexto de uma crescente racionalização das práticas hospitalares caracterizada, entre outras coisas, pela decomposição do ato médico global em inúmeros outros atos diagnósticos e terapêuticos, realizados por vários trabalhadores diferentes.

Segundo Berwick (1994), a intervenção dos programas no incremento gerencial não se faz diretamente sobre o ato clínico, mas é fundamental nos processos administrativos da organização hospitalar e a gestão profissionalizada, para que se alcance a qualidade nestes serviços. Os setores administrativos (como faturamento, contas médicas, almoxarifado), os serviços de apoio logístico (como lavanderia, transporte), enfim, todas as áreas da organização que garantem o funcionamento dos setores operacionais e se comportam como amortecedores são objetos de programas de gestão.

Eles impedem que os setores operacionais finalísticos desperdicem seu tempo na resolução de problemas administrativos, que não é seu foco de trabalho, e se concentrem nas suas funções com melhores resultados, podendo contribuir significativamente para melhoria da qualidade da assistência (DONABEDIAN *apud* MALIK, 1998).

Mintzberg (1995) afirma que a organização hospitalar caracteriza-se por ser uma burocracia profissional do ponto de vista estrutural, onde o setor operacional tem importância, traciona e concentra o poder na organização.

Nesse sentido, o gerenciamento logístico oportuniza às organizações garantir uma vantagem competitiva, principalmente no que se refere à diferenciação da concorrência em seus processos e no fato de operar a baixo custo, maximizando os lucros. Por isso mesmo, a logística deve ser

entendida como o elo entre o mercado e a atividade operacional da organização (MARTINS e ALT, 2000).

A logística vem sendo reconhecida como fator gerador de vantagem competitiva, porque possibilita redução de custos dos canais de suprimento e distribuição de produtos e serviços. Brandalise (2008) infere que utilizar corretamente os procedimentos logísticos resultará no aumento da competitividade das empresas, que por meio da otimização das estratégias de suprimento, armazenagem e distribuição de bens e serviços, tornam-se mais ágeis e eficientes.

Infante e Santos (2007) corroboram a autora ao afirmarem que o processo logístico é considerado um fator crítico na área da saúde e para a excelência operacional das organizações hospitalares.

As principais atividades logísticas compreendem: compras, rastreamento de fornecedor, processamento de pedidos, execução do pedido, diligenciamento e recebimento, manuseio e estocagem, entrega e distribuição, as quais são apresentadas na seqüência.

3.1 Processo de compras

O processo de compras inclui atividades relacionadas com a obtenção de produtos ou materiais de fornecedores externos. Abrange a compra e a organização da movimentação de entrada de materiais, incluindo a execução do planejamento de recursos, localização de fonte de fornecimento, negociação, colocação de pedidos, transporte de saída, recebimento e inspeção, armazenagem e manuseio, e, garantia de qualidade.

Para Martins e Alt (2000), a função de compras assume um papel estratégico nos negócios devido ao volume de recursos envolvidos, deixando para trás a visão preconceituosa de que era uma atividade burocrática e repetitiva, um centro de despesas e não um centro de lucros. A função compras deve ser vista como parte do processo de logística das empresas, podendo assumir outros papéis também, como a negociação de preços com os fornecedores. Essa negociação pode determinar o preço final dos produtos e serviços e a competitividade da empresa. Portanto, os objetivos de compras devem estar alinhados aos objetivos estratégicos da empresa, visando o melhor atendimento ao cliente interno e externo.

O profissional de logística visualiza oportunidades para redução de custos substanciais nas atividades de compra, especialmente na sincronização dos fluxos de materiais, na determinação das quantidades compradas, na origem dos materiais e na negociação de preço. Para Ballou (2006), as questões fundamentais são o que, quanto, quando e como comprar.

Ammer (1979) acrescenta que o processo de compras relaciona-se com quatro objetivos, que são preços baixos, continuidade de fornecimento, qualidade consistente e relações favoráveis com o fornecedor. Dias (1996) concorda que o processo de compras tem por finalidade suprir as necessidades de materiais ou serviços, assegurando que os materiais exigidos estejam à disposição nas quantidades certas, nos períodos desejados e pelo preço mais favorável.

Compras criteriosas incluem o estudo das quantidades a serem mantidas em estoque. Segundo Ching (1999), a quantidade de estoque depende do setor em que a empresa atua e da sazonalidade temporal. Para isso, é preciso um planejamento de estoque, que consiste num controle das quantidades de materiais que entram e saem, as épocas em que ocorrem e o tempo que decorre entre essas épocas com os pontos de pedidos de materiais, além de uma retroalimentação sobre o planejamento, que é a comparação dos dados de controle com os dados do planejamento, a fim de constatar seus desvios e determinar as causas.

Dias (1996) e Bertaglia (2005) definem o objetivo dos estoques como um otimizador dos investimentos em materiais, aumentando o uso eficiente dos meios internos da empresa e minimizando as necessidades de capital investido em estoques.

De acordo com Martins e Alt (2000), a abordagem convencional do controle de estoques baseia-se numa forma de controle estatístico que sugere o reabastecimento num determinado ponto de ressurgimento. Esse controle inclui uma análise periódica dos pedidos, pois o ponto de ressurgimento é determinado com base em uma referência preestabelecida do histórico de compras.

3.2 Armazenagem

A movimentação física de materiais é outro ponto de interesse vital para o administrador de materiais. O manuseio ou movimentação interna de materiais significa transportar pequenas quantidades de bens por distâncias relativamente pequenas, quando comparadas com as distâncias na movimentação de longo curso executadas pelas companhias transportadoras.

De acordo com Martins e Alt (2000), o recebimento de uma empresa é um conjunto lógico e combinado de cinco elementos principais: espaço físico, recursos de informática, equipamentos de carga e descarga, pessoas e procedimentos normatizados.

A armazenagem, uma das áreas mais tradicionais da logística, tem passado por profundas transformações, por isso exige uma nova abordagem gerencial. Essas mudanças refletem-se na adoção de novos sistemas de informação aplicados ao gerenciamento da armazenagem, em sistemas automáticos de movimentação e separação de produtos e até na revisão do conceito do armazém como uma instalação cuja finalidade principal é a estocagem de produtos (FLEURY *et al*, 2000), podendo também oferecer serviços de valor agregado.

Segundo Viana (2000), o objetivo da armazenagem é utilizar o espaço da maneira mais eficiente possível, obtendo, entre outros benefícios, a máxima utilização do espaço e o pronto acesso a todos os itens, sendo que este processo depende também dos modelos de fluxos de materiais.

Para maximizar a produtividade e minimizar custos, deve-se observar a utilização máxima do espaço cúbico, garantindo acesso imediato a todos os pontos e utilizar de forma eficaz os equipamentos e a mão de obra. Como a atividade do manuseio é repetida muitas vezes, pequenas

ineficiências em qualquer viagem podem acarretar grandes deseconomias quando aplicadas a muitos produtos por certo período de tempo (BRANDALISE, 2008).

Para facilitar a localização dos itens em estoque, a autora orienta: agrupar itens funcionalmente relacionados; agrupar itens de giro rápido e agrupar itens fisicamente semelhantes. A movimentação de materiais deve fazer fluir eficientemente os produtos dos fornecedores para os pontos de venda e, ainda, permitir a execução da logística reversa. Mercadorias podem ser devolvidas por várias razões. É necessário também considerar o custo e o impacto da logística reversa, pois envolvem *pallets*, caixas e materiais de embalagem, bem como mercadorias avariadas ou obsoletas.

3.3 Distribuição

Distribuição é a articulação de processos otimizados para o fornecimento dos produtos, de acordo com as necessidades e expectativas dos clientes e consumidores (GONÇALVES, 2007). A distribuição envolve a movimentação de produtos acabados para entrega aos clientes, incluindo o recebimento e processamento de pedidos externos, movimentação e manuseio de bens e serviços dos pontos de origem aos pontos de uso ou consumo.

A atividade de transporte executa este movimento gerando os fluxos físicos dos mesmos ao longo dos canais de distribuição que também são relacionados com a movimentação das unidades de transporte.

Além disso, um canal logístico reverso precisa ser igualmente administrado, pois a vida de um produto, do ponto de vista da logística, não se encerra com a entrega ao consumidor. Produtos tornam-se obsoletos, danificados ou inoperantes e são devolvidos aos seus pontos de origem para conserto ou descarte (BALLOU, 2006).

Para Arnold (1999), o objetivo da administração da distribuição é criar e operar um sistema de distribuição que atinja o nível exigido de atendimento aos clientes, possivelmente, aos menores custos, e para atingir tal objetivo, todas as atividades envolvidas no transporte e armazenamento de produtos devem ser organizadas em um sistema integrado.

Esta integração é fundamental, pois, conforme lembra Viana (2000), a distribuição física representa uma despesa, ou seja, não agrega nenhuma melhoria ou valor ao produto, e é um custo que consome certa porcentagem do valor das vendas.

4 A NOVA GESTÃO DO HOSPITAL NOSSA SENHORA DA SALETE

A nova gestão do Hospital Nossa Senhora da Salette foi iniciada em meados de agosto do ano de 2006, ocasião em que houve mudança no quadro de sócios e na direção da instituição. A mudança da direção do hospital contribuiu para uma profunda alteração estrutural do mesmo e,

consequentemente, mudanças radicais também ocorreram nas diretrizes de atendimento ao paciente e de logística.

Só na enfermagem, houve mudança de 60% do quadro de funcionários, devido à não adaptação aos novos procedimentos. O chefe da enfermagem, por exemplo, foi trazido de outro hospital conceituado, recebendo um salário acima de mercado para coordenar adequadamente a equipe.

As mudanças que a direção considerou adequadas quanto ao tratamento dispensado pelos funcionários aos clientes não foi totalmente absorvida, principalmente pelos funcionários mais antigos. Portanto, quase todos os funcionários do setor foram substituídos.

Outros funcionários mais antigos também não se adaptaram à nova cultura, e por isso foram dispensados (foram 22 demissões por justa causa). A nova gestão passou a utilizar o procedimento de demissão por justa causa na terceira advertência, para evitar maiores conflitos com os demais funcionários.

O diretor-sócio do hospital, Allan Brame Pinho (*in memoriam*), classificou como alguns dos fatores de sucesso da nova gestão, além do acompanhamento ativo da direção nas modificações efetuadas, a forma como as projeções de compras são realizadas e a maneira de negociar com os seus fornecedores.

De acordo com o diretor-sócio do hospital, em comparação com o Hospital Universitário - HU, o qual possui a mesma média de atendimentos, o Hospital Nossa Senhora Salette - HNSS tem gastos aproximadamente 40% menores, economizando cerca de R\$ 200.000,00 mensais em relação às compras de medicamentos e demais materiais hospitalares e administrativos. Isso se deve ao fato de que a nova gestão procurou implantar novos procedimentos, tanto no atendimento aos clientes quanto no processo logístico, levando a uma mudança de cultura na organização.

4.1 Processo de compras no HNSS

O HNSS passou a utilizar alguns critérios diferenciados para fazer os orçamentos dos medicamentos e materiais, os quais anteriormente eram feitos com base nas informações obtidas com os médicos. Ou seja, os médicos informavam o material e a marca que queriam utilizar e o responsável pelo setor de compras fazia a tomada de preços nas empresas da região. Desta forma, a escolha era bem específica, onde somente o produto de determinada marca era cotado. A quantidade comprada dos produtos também era diferenciada, pois como as compras eram realizadas na região, os lotes comprados eram menores.

A economia no processo de compra do hospital foi possível com o acirramento da competição entre as distribuidoras, quando passou a aceitar cotações de vários estados brasileiros. Para que esse processo pudesse ser realizado eficazmente, foi necessário que a marca do produto passasse para segundo plano e os produtos de várias marcas fossem cotados, dentro de um leque maior de possibilidades.

Para que o preço mais baixo sempre estivesse aliado à qualidade, foi criada uma comissão avaliadora, permitindo que as diferenças entre as marcas e modelos dos produtos e medicamentos que passariam a ser utilizados pelos médicos e enfermeiros fossem compatíveis com materiais de alta qualidade, sem que houvesse danos à qualidade do trabalho ou à saúde dos pacientes atendidos.

Essa atitude por parte da direção do hospital é reconhecidamente importante, ao destacar profissionais de saúde na participação da escolha e compra dos suprimentos e reconhecer a importância do processo de abastecimento ao planejamento e sucesso da instituição.

Com essa comissão supervisionando, o valor das compras ficou mais baixo e a qualidade foi mantida. Diante disso, a atenção das distribuidoras e laboratórios, que antes eram voltadas aos médicos, passou a mudar e possibilitou o aumento do poder de negociação do hospital junto aos seus fornecedores. Com isso, o hospital passou a comprar cerca de 90% dos produtos fora da cidade de Cascavel, e em maiores quantidades, o que poderia tornar-se um problema financeiro para o hospital se a economia nos lotes de compras não tivesse ocorrido de fato. Porém, de acordo com as informações do sócio-diretor do hospital (*in memorian*), com o controle da relação qualidade-preço no processo de compras, e com a economia gerada por esse controle, obteve-se no total um aumento de 30% nas compras com o mesmo capital gasto anteriormente à mudança.

Este aumento foi necessário em decorrência do hospital passar a efetuar as compras em distribuidores de outras cidades e até de outros estados, o que ocasionou mudança no prazo de pedidos e quantidade em estoque do hospital, tendo em vista que os produtos demoram mais a chegar. O HNNS passou a comprar com preços mais baixos, mantendo a qualidade, desenvolvendo poder de negociação junto aos seus fornecedores e garantindo maiores possibilidades de fornecimento, possuindo, atualmente, milhares de itens diferentes em estoque.

O sistema de informação utilizado para as compras, o SPDATA, foi implantado na gestão anterior. Foram realizados testes durante trinta dias para personalizar o sistema, porém, de acordo com o responsável pelo setor de compras, mesmo após sua adoção era subutilizado pelo seu departamento.

Algumas funções passaram a não ser mais utilizadas na gestão atual, tais como a opção do sistema enviar automaticamente para diversas distribuidoras uma requisição para cotações. As distribuidoras demoravam muito a responder e como as compras são feitas duas vezes por semana, muitas vezes a demora da distribuidora em enviar a cotação obrigava o hospital a comprar de outro fornecedor, freqüentemente por um preço maior.

Em contrapartida, passou a ser utilizado o Sistema ABC de Pareto, com mais eficiência e eficácia, já que este sistema dispensa maior atenção às mercadorias mais críticas. São considerados produtos críticos aqueles que têm uma importância maior no tratamento dos pacientes e outros produtos que somente são encontrados em fornecedores específicos.

Portanto, de acordo com o responsável pelo setor de compra, a competência do processo logístico melhorou bastante com a utilização do histórico fornecido pelo sistema de informação para fazer cotações e planejamento de quantidades de materiais. Para determinar o volume de

compras da semana, é efetuada a média simples das quantidades da última semana. Este histórico é bem amplo e traz muitas informações sobre as mercadorias e marcas adquiridas que antes não eram utilizadas, assim como, por serem realizadas compras duas vezes por semana, as informações utilizadas sempre estão atualizadas.

4.2 Armazenagem no HNSS

A armazenagem dos produtos hospitalares e administrativos é feita na Central de Abastecimento Farmacêutico – CAF. Na gestão anterior, levando-se em conta a quantidade menor de lotes comprados e prazos de pedidos mais curtos, não havia maiores problemas quanto ao espaço de armazenamento, mas na nova gestão os produtos foram separados de melhor maneira. Os alimentos, por exemplo, ainda são adquiridos pelo departamento de compras, mas armazenados em outro ambiente para evitar contaminação e o controle destes alimentos é feito por nutricionistas contratados pelo hospital.

Como o espaço do CAF é considerado pequeno para o volume de estoque, e a retirada destes insumos é realizada manualmente, os materiais são armazenados de maneira a garantir uma ótima acessibilidade, em detrimento da ocupação volumétrica, para que possam ser retirados sem que sejam movimentados outros produtos.

Com a adoção do novo sistema, o estoque foi setorizado em famílias. Os medicamentos são armazenados em ambiente climatizado, incluindo uma geladeira para o caso de algum produto precisar de uma refrigeração maior. Como o atual volume de estoque de medicamentos é baixo, não há endereçamento eletrônico, sendo que os funcionários ainda controlam a disposição de tais produtos de forma manual. Com relação aos produtos que não necessitam da geladeira, conforme os espaços nos escaninhos vão surgindo, as novas remessas vão ocupando os lugares vazios, mesmo que o material que entre seja diferente do que saiu.

Ou seja, o departamento de compras, apesar de utilizar a separação em famílias de produtos, dentro dos espaços predeterminados não utiliza o endereçamento fixo, utilizando a localização flutuante. O controle da quantidade de produtos em estoque também é realizado manualmente, quando da saída do produto, este é lançado imediatamente no sistema SPDATA.

Francischini e Gurgel (2002) ensinam que as embalagens interagem intensamente com o processo logístico, desde o seu subdimensionamento quanto o seu superdimensionamento, o que pode afetar sobremaneira o fluxo de distribuição do referido material. No caso do HNSS, a embalagem auxilia no processo de remoção e facilita o processo. Esse procedimento torna-se simples porque as mercadorias saem do CAF em lotes (caixas fechadas), portanto, o controle é mais eficiente.

A intenção da nova gestão é brevemente inaugurar um novo CAF, ampliando seu tamanho e a sua capacidade de abastecimento. Portanto, uma das dificuldades que será sanada com a ampliação do CAF é com relação às quantidades adquiridas nas compras semanais. Com isso, o

hospital poderá comprar maiores quantidades e negociar melhor o preço, tornando o processo de compras mais eficiente. Dessa forma, ocorre um *trade-off* que pode resultar num melhoramento da eficiência de custos.

Além disso, atualmente o sistema faz projeções de compras de dez em dez dias, mas os laboratórios farmacêuticos (que vendem produtos hospitalares com valor menor em relação às distribuidoras de medicamentos) fazem entrega após um período mínimo de quinze dias, em função da distância da cidade de Cascavel. Em razão desta diferença, ao realizar compras nos laboratórios, se ocorrer a falta de determinado produto no período de espera de entrega do produto, o hospital tem que improvisar. Até a chegada do fornecimento, obrigam-se a comprar quantidades pequenas de emergência dos fornecedores locais, chegando a pagar até o triplo do valor com relação à cotação mais baixa.

Com o aumento do CAF, a projeção do sistema pode aumentar para vinte ou até trinta dias, facilitando esta compra. Como o endereçamento será modernizado em breve com a adoção dos códigos de barra, o responsável pelo setor de compras acredita que não haverá transtornos para a operação do sistema pelos funcionários, quando da inauguração do novo centro de estoque.

4.3 Distribuição no HNSS

Conforme Arnold (1999), uma das formas de escolha e montagem do pedido no estoque pode ser a do sistema por área, em que o responsável recolhe os itens do pedido à medida que circula pelo depósito, e são levados à área de despacho. Esse sistema é utilizado em pequenos depósitos, onde os produtos têm locais fixos. Dessa forma os itens são facilmente controlados e administrados em espaços pequenos.

No HNSS o sistema de distribuição é utilizado pelo tamanho do CAF e pela forma com que é feita a distribuição. A distribuição dos medicamentos e outros produtos hospitalares é feita somente para a Farmácia, onde é realizado todo o procedimento de encaminhamento aos demais setores do hospital. Imediatamente após a saída registrada no sistema SPDATA pelo funcionário do departamento de compras, os funcionários da Farmácia podem acessar esta informação em seu terminal. Desta forma, quando do recebimento das mercadorias, já é possível identificar no sistema se a quantidade retirada do CAF confere com o seu recebimento.

A partir deste recebimento, é feita a dispensação dos medicamentos e materiais, bem como sua distribuição aos médicos e pacientes. Na Farmácia são montados todos os kits para cirurgias, emergências e medicação de pacientes. Para o caso de cirurgias e emergências, os kits são previamente montados em um pequeno estoque para sua utilização imediata. Quanto à medicação dos pacientes, os técnicos de enfermagem trazem as receitas assinadas pelos médicos, solicitam a montagem do *kit* e quando os retiram, assinam um documento confirmando a retirada.

Esta fase também possui alta complexidade, pois é nela que os insumos são selecionados, de acordo com os procedimentos definidos pela direção do hospital.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os hospitais, públicos ou privados, estão inseridos num ambiente complexo e singular que os condiciona a um funcionamento inadequado diante da lógica da acumulação lucrativa dos mercados. Isso ocorre porque, independentemente de sua natureza, ambas as condições estão subordinadas a princípios éticos e legais que normatizam o setor saúde e as políticas governamentais, que colocam os hospitais diante de uma diversidade de interesses divergentes a contemplar.

Há que se evidenciar os interesses dos usuários, que demandam assistência das mais variadas formas; os interesses dos trabalhadores da saúde, que buscam seu sustento e boas condições de trabalho; os interesses dos acionistas em se tratando de hospital privado, que objetiva o lucro; os interesses da rede de fabricantes e distribuidores de insumos, das empresas seguradoras e planos de saúde, que estabelecem uma relação comercial com o hospital; e, finalmente, os interesses dos poderes formalmente constituídos na gerência hospitalar, que têm seu foco nos objetivos técnicos e no alcance de metas programáticas da política de saúde (NOGUEIRA, 1994).

Considerando estas questões, os hospitais começaram a voltar-se ao seu gerenciamento, para que pudessem ser consideradas organizações competitivas no mercado e para continuarem a prestar serviços de qualidade. Nesse sentido, surgiu com bastante relevância a função de planejamento da cadeia logística, que busca agilizar processos, aumentando a eficiência e a qualidade, e tendo sempre em vista a eliminação de atividades desnecessárias.

Desta forma, a compra dos produtos se tornou mais racionalizada, gerando efeitos imediatos na melhoria das condições de compra e na facilidade de gestão dos estoques, no pronto atendimento dos materiais aos usuários e, conseqüentemente, da saúde financeira destas instituições. Esse planejamento e controle oportunizou o alcance de parte dos propósitos estratégicos dessas unidades, tendo a oportunidade de racionalizar custos, mas também melhorar a qualidade do serviço prestado aos clientes internos e externos.

Com isso, demonstra-se que a logística é uma área que contribui para melhor coordenação de funções dentro das organizações, incluindo as unidades hospitalares, permitindo racionalizar custos sem detrimento de suas atividades, apresentando benefícios tanto para a administração e gestão, quanto aos responsáveis pela prestação dos serviços, sobretudo ao cliente.

REFERÊNCIAS

- AMMER, Deans S. **Administração de material**. Rio de Janeiro: LTC, 1979.
- ARNOLD, J R Tony. **Administração de materiais**. São Paulo: Atlas, 1999.
- AZEVEDO, C. S. **Gerência hospitalar: a visão dos diretores de hospitais públicos do município do Rio de Janeiro**. Dissertação de mestrado. Instituto de Medicina Social. Universidade Federal do Rio Janeiro. Rio de Janeiro, 1993.
- BALLOU, Ronald H. **Gerenciamento da cadeia de suprimentos: logística empresarial**. 5. Ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.
- BERTAGLIA, Paulo Roberto. **Logística e gerenciamento da cadeia de abastecimento**. São Paulo: Saraiva, 2005.
- BERWICK, D.M. Fundamentos do gerenciamento da qualidade. *In*: BERWICK, D.M., GODFREY, A.B., ROESSNER, J. **Melhorando a qualidade dos serviços médicos, hospitalares e da saúde**. São Paulo: Makron Books, 1994, pag. 30-44.
- BRANDALISE, Loreni T. **Gestão da cadeia de suprimentos**. Apostila MBA em Gestão Estratégica. Unioeste, 2008.
- CARAPINHEIRO, G. **Saberes e poderes no hospital: uma sociologia dos serviços hospitalares**. 3. Ed. Porto/Portugal: Editora Afrontamento, 1998,
- CHING, Hong Yuh. **Gestão de estoques na cadeia de logística integrada: supply chain**. São Paulo: Atlas, 1999.
- COSTA, N. R. O Banco Mundial e a política social nos anos 90 – a agenda para reforma do setor saúde no Brasil, pp. 13-29. *In*: COSTA, N.S.; RIBEIRO, J.M. (Orgs.). **Política de saúde e inovação**. Rio de Janeiro: ENSP, 1996 pag. 99-111.
- DIAS, Marco Aurélio P. **Administração de material**. SP: Atlas, 1996.
- FLEURY, P; WANKE. P; FIGUEIREDO, K. **Logística empresarial: a perspectiva brasileira**. SP: Atlas, 2000.
- FRANCISCHINI, G. Paulino, GURGEL, Floriano do Amaral. **Administração de materiais e do patrimônio**. São Paulo: Pioneira Thomson, 2002
- GONÇALVES, Paulo Sergio. **Administração de materiais**. 2.ed. RJ: Elsevier, 2007.
- INFANTE, Maria, SANTOS, Maria Angélica Borges dos . **A organização do abastecimento do hospital público a partir da cadeia produtiva: uma abordagem logística para a área de saúde** . *Ciência e Saúde Coletiva* 2007, 12 (004): data de consulta: 04 de outubro de 2007. Disponível em: <<http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=63012413>> ISSN 1413-8123

MALIK, A. N. e SCHIESARI, L. M. C. Qualidade na gestão local de serviços e ações de saúde. *In: Série saúde & cidadania*. São Paulo: Ed. Fundação Petrópolis, 1998.

MARTINS, P. G. e ALT, P. R. C.. **Administração de materiais e recursos patrimoniais**. São Paulo: Saraiva, 2000.

MERHY, E. E. e CECILIO, L. C. O. **O singular processo de coordenação dos hospitais**. Campinas: Mimeo, 2002.

NOGUEIRA, R.P. **Perspectivas da qualidade em saúde**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1994.

VIANA, João José. **Administração de Materiais**. São Paulo: Atlas, 2000.

Recebido em: 20/03/2009

Aceito para publicação em: 25/05/2009

A CONTABILIDADE NAS EMPRESAS RURAIS PARA A OBTENÇÃO DE CRÉDITO NAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

Jorge Andre Thomas¹
Tatiane Mara Sulsbach²
Elza Hofer³
Werner Engel⁴

Resumo: O estudo visa demonstrar e analisar a importância da utilização da contabilidade por parte dos produtores rurais, que buscam recursos para novos investimentos em instituições financeiras. Os instrumentos utilizados para a coleta de dados foram questionários, informações sobre políticas de crédito, disponibilizadas por uma instituição financeira, e pesquisas bibliográficas inerentes ao assunto. Para atingir os objetivos propostos, foi realizado um estudo exploratório e descritivo, com pesquisas bibliográficas acerca dos conceitos contábeis, os dados coletados por meio de questionários, direcionado aos produtores rurais associados a uma cooperativa de crédito do município de Marechal Cândido Rondon – PR e o outro focado especificamente nos integrantes dos comitês de crédito desta instituição financeira, que analisa as solicitações de financiamento. Os questionários foram aplicados a cento e oito produtores, no período de julho a setembro de 2007, o que corresponde a uma amostra de 26,21% do total da população. Constatou-se que a contabilidade é pouco utilizada pelos produtores rurais entrevistados, os quais a utilizam somente para fins tributários, justificando a mesma não ser necessária, tendo em vista que as propriedades são pequenas e a

1 Bacharel em Ciências Contábeis - UNIOESTE - Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Campus de Marechal Cândido Rondon – PR – aluno do curso de Pós-Graduação em Controladoria e Gestão de Negócios - UNIOESTE, Cascavel – PR.

2 Bacharel em Ciências Contábeis - UNIOESTE - Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Campus de Marechal Cândido Rondon – PR - Funcionária da Agrícola Horizonte.

³ Mestre em Controladoria e Contabilidade Estratégica pela FECAP – SP, aluna do programa de Pós-graduação em Administração da PUC- PR, nível doutorado, professora e pesquisadora da Universidade Estadual do Paraná - UNIOESTE – Campus de Marechal Cândido Rondon - PR– curso de Ciências Contábeis. Líder do Grupo de Estudos e Pesquisas Interinstitucional em Contabilidade e Controladoria – GEPICC. elza_hofer@uol.com.br; e hofer@unioeste.br

⁴ Professor e pesquisador da Universidade Estadual do Oeste do Paraná UNIOESTE campus de Marechal Cândido Rondon -Pr. Pesquisador do Grupo de Estudos e Pesquisas Interinstitucional em Contabilidade e Controladoria – GEPICC. werner-engel@hotmail.com.

sua utilização se tornaria um custo a mais, sem retorno considerável. Concluiu-se que produtores usuários da contabilidade obtiveram benefícios, tendo em vista que esta possibilitou um melhor planejamento das atividades, com informações precisas para a tomada de decisão e até mesmo uma redução dos custos das atividades, visto que as informações se tornaram mais claras e objetivas.

Palavras-chave: Contabilidade; Financiamentos; Produtores rurais

Abstract: This study aims to show and analyze the importance of the accountancy usage by the farm producers that want sources for new investments on financial institutions. The used tools for data collection were questionnaires, information about credit policies, disposable by financial institution, and bibliographical research inherent to the subject. To achieve the proposed goals, it was done a descriptive and exploratory study; with bibliographical research surrounded by the accountant concepts. The collected data through questionnaires, focused to the farm producers associated to a credit cooperative from Marechal Cândido Rondon – PR and the other focused specifically over the integrants of the credit committees from this financial institution that analyses the financing requests. The questionnaires were applied to a hundred and eight producers, from July to September in 2007, what corresponds to a sample of 26,21% of the total of the population. It has been verified that the accountancy is not used a lot by the interviewed farm producers, which use it only for tributary ends justifying that this one not being necessary, due the fact of the properties being small and its application would increase costs, and not giving a considerable profit. It is concluded that the accountancy users have gotten benefits, considering that it has allowed a better activities planning, with accurate information for a decision making and even so for a decrease on the activities costs, even that such information has become clearer and objectively.

Keywords: Accountancy; Financing; Farm producers.

1 INTRODUÇÃO

A atividade agropecuária é de suma importância para o desenvolvimento econômico mundial, pois emprega uma significativa quantidade de mão-de-obra, possibilitando a muitas famílias a manutenção do seu próprio negócio, propiciando condições de permanência dos jovens no campo e garantindo a sustentabilidade da economia local.

O Brasil, por ser um país com grande extensão territorial e condições climáticas favoráveis, possibilita à agropecuária um desenvolvimento com êxito. Predominam as pequenas propriedades, onde a mão-de-obra empregada é a familiar.

O Estado do Paraná é considerado um dos maiores produtores de grãos do Brasil – tais como a soja, o milho e o trigo –, como também de produtos pecuários, tais quais: leite, aves e suínos criados em um sistema de parceria com empresas integradoras. Os produtores rurais cada vez mais vêm enfrentando dificuldades para se manterem no campo. As principais delas encontram-se relacionadas aos avanços tecnológicos, à globalização da economia e às constantes oscilações dos preços dos produtos agropecuários. Tais fatores são influenciados por aspectos de ordem econômica – como o câmbio e a lei da oferta e da procura – e fatores ambientais, como as estiagens que ocorreram na região nos últimos dois anos.

Considera-se significativa a identificação e avaliação dos aspectos que envolvem o controle e conhecimento dos produtores rurais sobre o seu negócio, principalmente quando da decisão por se obter algum tipo de financiamento de uma instituição financeira. Para isso, os produtores precisam conhecer sua situação econômica e financeira e saber analisar a viabilidade de um novo investimento. Devem também tomar conhecimento de sua capacidade de pagamento perante o compromisso que pretendem assumir. Dessa forma, verifica-se a necessidade de que a contabilidade seja integrada ao cotidiano das empresas rurais, possibilitando que decisões acerca de novos investimentos sejam baseadas em dados reais.

Diante do exposto busca-se responder a seguinte questão-chave: os produtores rurais utilizam a contabilidade para avaliar sua capacidade de pagamento e viabilidade econômica de seus empreendimentos no momento da obtenção dos créditos junto às instituições financeiras? A esse respeito, questiona-se se os produtores rurais conhecem as práticas contábeis; quais os benefícios proporcionados às empresas rurais que adotam a contabilidade; quais os controles utilizados para avaliar a viabilidade econômica de um empreendimento e se os produtores rurais conhecem as linhas de crédito disponibilizadas pelas instituições financeiras ao setor.

Objetiva-se, com o estudo, analisar a importância da utilização da contabilidade por parte dos produtores rurais, que buscam recursos para novos investimentos em instituições financeiras.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

A contabilidade abrange o estudo e o controle do patrimônio das organizações. Registra todos os fatos relacionados com a formação, movimentação e variações do patrimônio, fornecendo informações para os administradores, proprietários e terceiros sobre como a organização está desenvolvendo as suas atividades para alcançar os seus fins. Avalia como está a situação econômica e financeira num sentido estático.

Marion (2003, p. 24) complementa o raciocínio, afirmando que “a contabilidade é a linguagem dos negócios. Mede os resultados das empresas, avalia o desempenho dos negócios, dando diretrizes para a tomada de decisões”.

A contabilidade é o instrumento que fornece o máximo de informações úteis para a tomada de decisões dentro e fora da empresa. É nela que encontramos todas as movimentações possíveis de mensuração resumidas em forma de relatórios para serem utilizadas pelos administradores na tomada de decisões. A contabilidade deve ser entendida como um sistema de informações destinado tanto a usuários internos quanto a usuários externos.

Para direcionar a finalidade dos relatórios e informações que a contabilidade produz, a mesma se ramifica em diversas áreas, as quais possuem objetivos específicos, tais como a contabilidade de custos, gerencial e rural.

Martins (2003, p. 21-22) afirma:

A Contabilidade de Custos tem duas funções relevantes: o auxílio ao Controle e a ajuda às tomadas de decisões. No que diz respeito ao Controle, sua mais importante missão é fornecer dados para o estabelecimento de padrões, orçamentos e outras formas de previsão e, num estágio imediatamente seguinte, acompanhar o efetivamente acontecido para comparação com os valores anteriormente definidos. No que tange à Decisão, seu papel reveste-se de suma importância, pois consiste na alimentação de informações sobre valores relevantes que dizem respeito às conseqüências de curto e longo prazo sobre medidas de introdução ou corte de produtos, administração de preços de venda, opção de compra ou produção etc.

De acordo com o exposto, verifica-se que qualquer atividade que manipule valores está sujeita ao controle de custos. Desde o pequeno agricultor até o microempresário e a grande empresa necessitam desta prática.

A contabilidade de custos é uma fonte de informação valiosa nas atividades das propriedades rurais, pois conhecer o custo da produção e o preço de venda é vital para avaliar a viabilidade econômica do produto. É direcionada à administração e ao cálculo dos custos das atividades nas empresas de setores como a indústria, comércio, prestação de serviços, atividade rural, entre outros.

Iudícibus (1995, p. 21) afirma que “a contabilidade gerencial, num sentido mais profundo, está voltada única e exclusivamente para a administração da empresa, procurando suprir informações que se ‘encaixem’ de maneira válida e efetiva no modelo decisório do administrador”.

A contabilidade gerencial está voltada para a tomada de decisões, ou seja, procura suprir os usuários de informações precisas e objetivas acerca dos propósitos da empresa. Para que sejam elaboradas informações objetivas, o gestor deve conhecer amplamente todas as atividades realizadas na propriedade, bem como conhecer a realidade do empreendimento. Uma das maiores dificuldades dos produtores rurais é justamente coletar e armazenar dados consistentes e reais de suas atividades.

A implementação de um controle gerencial nas propriedades agrícolas é dificultada pela falta de dados consistentes e reais, que devem ser obtidos através de um controle diário das operações, visando o controle de gastos e, também, das receitas provenientes das diversas atividades realizadas na propriedade rural. Considerando que, na maioria das pequenas propriedades desenvolve-se mais de uma atividade, o controle gerencial apresentaria a rentabilidade de cada uma destas, proporcionando ao produtor uma análise mais consistente das atividades e seus

respectivos retornos, com vistas à viabilidade econômica e ao direcionamento de novos investimentos.

A falta de controle do proprietário rural no que concerne à separação de suas despesas particulares das despesas de sua atividade agrícola torna-se um problema constante para o controle das atividades, uma vez que a mistura de pessoa física com pessoa jurídica ou empresa rural acaba distorcendo os resultados das atividades.

Contabilidade rural é a especialidade da contabilidade que se ocupa dos atos e fatos administrativos das propriedades rurais. O seu objetivo é o patrimônio das mesmas.

Para obter maiores lucros e utilizar bem os recursos da propriedade, o produtor rural necessita de ferramentas que lhe auxiliem no alcance dos seus objetivos. A ferramenta ideal é a contabilidade, que beneficia o mesmo com controle de custos e de patrimônio, e se apresenta como uma forte aliada no planejamento das atividades, principalmente quando estas requerem investimentos.

Segundo Crepaldi (1998), a administração rural no Brasil ainda se desenvolve dentro de critérios bastante tradicionais ou com um deficiente padrão de desempenho. Mesmo sendo a contabilidade rural uma ferramenta administrativa essencial, ela é vista como uma técnica complexa em sua execução, com baixo retorno na prática, sendo conhecida, na maioria dos casos, como ferramenta para atender somente exigências fiscais.

Para Crepaldi (1998, p. 75), “a Contabilidade Rural também fornece informações sobre condições de expandir-se, sobre a necessidade de reduzir custos ou despesas, necessidades de buscar recursos etc”.

O autor afirma, ainda, que a finalidade da Contabilidade Rural é orientar as operações realizadas na propriedade, medindo o desempenho de cada atividade individualmente para assim auxiliar na tomada de decisões, como o planejamento de novos investimentos, da produção e das vendas. Através das informações fornecidas pela contabilidade ao produtor, o mesmo pode justificar a liquidez e a capacidade de pagamento da empresa rural junto aos agentes financeiros e outros credores, bem como servir de base para a contratação de seguros, arrendamentos e outros contratos e gerar informações para a declaração do Imposto de Renda.

Uma prática contábil eficiente, aliada ao bom senso do administrador ou proprietário rural, deve permitir um diagnóstico mais realista, expondo os pontos fortes da atividade como um todo. Verifica-se com isso que o sucesso de qualquer empreendimento está subordinado a uma administração eficiente.

As atividades rurais são exercidas de várias formas, tais como o cultivo para a própria sobrevivência, o cultivo de grãos e a exploração da pecuária em escala comercial. Grandes empresas exploram os setores agrícola e pecuário. Estas se denominam agroindústrias. Hoje, a atividade rural é considerada uma empresa, ao mesmo tempo em que os agricultores são vistos como empresários rurais.

De acordo com Valle (1987), pode-se afirmar que, nas pequenas propriedades, prevalece o trabalho familiar, no qual o proprietário administra e faz o trabalho, sendo auxiliado pelos membros da família ou, ocasionalmente, pela admissão de alguns trabalhadores. Já, nas grandes e médias propriedades, o proprietário dirige e administra a propriedade, deixando o trabalho para trabalhadores fixos admitidos.

Segundo Nepomuceno (2004), a atividade rural desenvolveu-se, no Brasil, em níveis e especificações diversificados de tal modo que se vê o grande, o médio e o pequeno produtor com espaços próprios.

Diante deste cenário, fatores como a tecnologia, tamanho da propriedade e mão-de-obra qualificada, não mais permitem que o pequeno produtor possa se mostrar competitivo em certos ramos da atividade rural, como é o caso da soja, trigo, milho e gado de corte. Nestas atividades, o pequeno produtor pode atuar em níveis de subsistência e, em contrapartida, lhe é possibilitado angariar espaços muito maiores nas atividades de suinocultura, piscicultura, horticultura e bovinocultura de leite, atividades estas que estão presentes na região pesquisada, instaladas em pequenas propriedades.

Embora, nos últimos anos, tenha ocorrido, no Brasil, uma grande industrialização, que provocou um aumento da população urbana e uma conseqüente redução da população rural, a atividade rural desempenha um papel de fundamental importância para o desenvolvimento econômico do país, pois produz alimentos de boa qualidade, os quais servem como matérias-primas para as indústrias, que conseqüentemente exportam a produção, trazendo recursos financeiros ao país, possibilitando, assim, condições satisfatórias para a sobrevivência do trabalhador e familiares.

Neste contexto, o crédito rural surgiu no Brasil com uma filosofia própria e diferente das demais linhas de financiamento praticadas pelos agentes financeiros. Sua institucionalização ocorreu com a Lei 4.829, em 05 de novembro de 1965. A partir de então, o setor agropecuário nacional passou a ter à sua disposição verbas destinadas ao custeio e à comercialização dos seus produtos dentro do princípio da oportunidade ditado pela própria atividade.

Segundo Pereira (2007), a produção rural constitui um dos setores de vital importância para o país, uma vez que atende a mais primária das necessidades humanas: a alimentação ou subsistência do corpo humano. Daí o tratamento especial de proteção que as leis asseguram aos produtores rurais. Dentro do contexto do desenvolvimento da produção rural do país, o crédito deve ser utilizado visando o bem-estar do povo, no desenvolvimento adequado da propriedade produtiva, na introdução de melhores métodos de exploração e conservação do solo, na exigência de proteção efetiva ao meio ambiente e no desenvolvimento tecnológico do homem no campo.

O crédito rural vai ao encontro da necessidade dos produtores rurais, uma vez que se encontra inserido num mundo competitivo, no qual o atraso na assimilação de novos métodos de exploração da terra e outros recursos disponíveis nas propriedades podem interferir na produtividade. Nestas condições abordadas, o crédito rural torna-se uma mola propulsora do

crescimento, auxiliando o produtor rural a permanecer no campo de maneira competitiva e lucrativa.

3 METODOLOGIA

Para atingir os objetivos propostos neste artigo, foram realizadas pesquisas bibliográficas sobre os conceitos contábeis; elaborou-se e aplicou-se um questionário direcionado aos produtores rurais associados a uma cooperativa de crédito do município de Marechal Cândido Rondon – PR e, também, outro questionário direcionado especificamente aos integrantes dos comitês de crédito desta instituição financeira que analisam as solicitações de financiamento.

Quanto ao tipo de pesquisa, a mesma classifica-se em exploratória e descritiva. Segundo Marion, Dias e Traldi (2002), a pesquisa exploratória desenvolve-se quando se tem pouco conhecimento a respeito de determinado assunto e pressupõe apenas uma fase de trabalho de campo e a pesquisa descritiva objetiva descrever as características de determinados fenômenos e correlacionar os fatos sem, no entanto, manipulá-los, o que implica na observação, registro e análise do problema estudado.

Com relação à população abordada no trabalho, a mesma é constituída pelos produtores rurais associados à cooperativa de crédito, que se beneficiaram com alguma modalidade de empréstimo, no ano calendário de 2006, sendo esta população de 412 produtores rurais, todos associados nas unidades de atendimento de Marechal Cândido Rondon – PR. A aplicação do questionário ocorreu de julho a setembro de 2007, sendo aplicado a 108 produtores, que correspondem a uma amostra de 26,21% do total da população.

Segundo Beuren (2004, p. 118), “população ou universo da pesquisa é a totalidade de elementos distintos que possui certa paridade nas características definidas para determinado estudo”. Beuren (2004, p. 118) conceitua que “amostra é uma pequena parte da população ou do universo selecionada em conformidade às regras”.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

De início, apresentam-se dados socioeconômicos do município de Marechal Cândido Rondon – PR. Em seguida, apresenta-se a análise dos resultados obtidos com a aplicação dos questionários aos produtores rurais. Por último, procede-se a análise dos questionários específicos aplicados aos integrantes dos comitês de crédito da instituição financeira pesquisada.

4.1 Dados socioeconômicos

O Oeste do Paraná foi colonizado por famílias oriundas de outros estados, principalmente do Rio Grande do Sul e Santa Catarina que, em sua maioria, eram descendentes de europeus, os quais buscavam no trabalho com a terra o sustento para a família.

Com a utilização de mão-de-obra familiar e com o objetivo de crescimento, os produtores rapidamente tornaram a região, constituída principalmente por pequenas propriedades, uma das mais produtivas do estado. Estas condições favoráveis que o produtor encontrou, fizeram com que o mesmo se aliasse à tecnologia para otimizar ainda mais a produção da região. Este fator levou a uma rápida modernização do local, tornando-o uma referência para o setor agropecuário paranaense.

O município de Marechal Cândido Rondon – PR possui atualmente uma estrutura fundiária composta por 5.560 propriedades ou estabelecimentos rurais, conforme informações descritas no Quadro 1 abaixo.

Quadro 1 – Estrutura fundiária do município de Marechal Cândido Rondon – PR

Área das propriedades (em ha)	Quantidade de estabelecimentos	% Acumulado
Até 05 hectares	1.823	32
De 05 a 10 hectares	1.050	52
De 10 a 20 hectares	1.616	81
De 20 a 50 hectares	1.012	98
De 50 a 100 hectares	45	99
De 100 a 200 hectares	7	99
De 200 a 500 hectares	4	99
Entre 500 a 1.000 hectares	1	100
Total:	5.560 estabelecimentos	

Fonte: Secretaria da Agricultura – Prefeitura Municipal de Marechal Cândido Rondon – PR

Em função da estrutura fundiária do município ser composta por aproximadamente 98% de pequenas propriedades, a diversificação de culturas é um fator que garante a viabilidade destas, pois gera maior estabilidade e renda para o trabalhador rural. Isto é comprovado diante das adversidades que podem ocorrer, tais como as frustrações de safras, as quais são amenizadas pela renda proveniente das demais atividades desenvolvidas numa mesma propriedade.

4.2 Apresentação e análise dos resultados

Do universo de 412 produtores rurais associados às três unidades de atendimento da cooperativa no município de Marechal Cândido Rondon – PR – que, de acordo com dados obtidos junto à instituição financeira, se beneficiaram com alguma modalidade de crédito rural no ano calendário de 2006 – foram entrevistados 108 produtores, correspondendo a 26,21%. Destes, 90,74% são homens e 9,26% mulheres, como se observa na Tabela 1.

Tabela 1 – Número de associados entrevistados por sexo

COMPOSIÇÃO	QUANTIDADE	%
Masculino	98	90,74
Feminino	10	9,26
TOTAL	108	100,00

Fonte: Dados da pesquisa

A faixa etária dos entrevistados apresentou os seguintes dados: 22,22% possuem de 18 a 25 anos; 24,07% de 25 a 35 anos; 20,37% de 35 a 45 anos; 15,74% de 45 a 55 anos; 12,96% possuem de 55 a 65 anos e 4,63% têm mais de 65 anos de idade, conforme Tabela 2.

Tabela 2 – Faixa etária dos entrevistados

COMPOSIÇÃO	QUANTIDADE	%
18 a 25 anos	24	22,22
25 a 35 anos	26	24,07
35 a 45 anos	22	20,37
45 a 55 anos	17	15,74
55 a 65 anos	14	12,96
mais de 65 anos	5	4,63
TOTAL	108	100,00

Fonte: Dados da pesquisa

Na Tabela 3, evidencia-se a escolaridade dos entrevistados: 31,48% não concluíram o primeiro grau e 27,78% o concluíram; 16,67% possuem o 2º grau completo, enquanto que 1,85% dos entrevistados iniciaram o 2º grau e não o concluíram; apenas 7,41% concluíram o 3º grau e 11,11% estão cursando o ensino superior; 3,70% da amostra não se enquadraram em nenhuma das alternativas.

Tabela 3 – Escolaridade dos entrevistados

COMPOSIÇÃO	QUANTIDADE	%
Ensino fundamental incompleto ou equivalente (1º grau)	34	31,48
Ensino fundamental completo ou equivalente (1º grau)	30	27,78
Ensino médio incompleto ou equivalente (2º grau)	2	1,85
Ensino médio completo ou equivalente (2º grau)	18	16,67
Ensino superior incompleto ou equivalente (3º grau)	12	11,11
Ensino superior completo ou equivalente (3º grau)	8	7,41
Outros	4	3,70
TOTAL	108	100,00

Fonte: Dados da pesquisa

Em relação à origem do patrimônio, 25,93% dos entrevistados teve seu patrimônio oriundo de herança recebida de seus pais; outros 23,15% receberam parte do patrimônio através de herança da família e aumentaram-no com a renda da própria atividade; 11,11% obtiveram a propriedade com herança e, também, com financiamentos e 39,81% dos entrevistados obtiveram o seu atual patrimônio com recursos próprios, conforme estabelecido na Tabela 4 a seguir:

Tabela 4 – Origem do patrimônio

COMPOSIÇÃO	QUANTIDADE	%
Recursos Próprios	43	39,81
Herança	28	25,93
Parte herança e renda da própria atividade	25	23,15
Parte herança e parte financiamento	12	11,11
TOTAL	108	100,00

Fonte: Dados da Pesquisa

A maioria dos produtores entrevistados, 57,41%, disseram que atuam há mais de 20 anos na atividade rural; 11,11% atuam entre 15 e 20 anos; 17,59% disseram atuar de 10 a 15 anos na atividade rural; apenas 2,78% atuam de 05 a 10 anos, enquanto que 11,11% dos produtores atuam entre 01 e 05 anos, conforme registrado na Tabela 5.

Tabela 5 – Tempo de atuação na atividade rural

COMPOSIÇÃO	QUANTIDADE	%
menos de 10 hectares	22	20,37
de 10 a 20 hectares	47	43,52
de 20 a 50 hectares	27	25,00
de 50 a 100 hectares	6	5,56
mais de 100 hectares	6	5,56
TOTAL	108	100,00

Fonte: Dados da pesquisa

Verificou-se que a maioria das propriedades, 43,52%, possuem área entre 10 e 20 hectares; 20,37% possuem menos de 10 hectares; 25,00% possuem entre 20 e 50 hectares; 5,56% de 50 a 100 hectares e 5,56% possuem mais de 100 hectares, como se observa na Tabela 6.

Tabela 6 – Tamanho das propriedades

COMPOSIÇÃO	QUANTIDADE	%
menos de 10 hectares	22	20,37
de 10 a 20 hectares	47	43,52
de 20 a 50 hectares	27	25,00
de 50 a 100 hectares	6	5,56
mais de 100 hectares	6	5,56
TOTAL	108	100,00

Fonte: Dados da pesquisa

Constatou-se que as informações da Tabela 6 vêm ao encontro dos dados fornecidos pela Prefeitura Municipal de Marechal Cândido Rondon, quanto à estrutura fundiária apresentada no Quadro 1.

As principais atividades econômicas desenvolvidas pelos produtores rurais entrevistados são as culturas de milho, soja e leite, sendo que o cultivo do milho é praticado em 87,04% das propriedades, seguido pela cultura de soja, com 77,78%, e o leite em 53,70%. A cultura do trigo aparece em 24,07% das propriedades e a suinocultura em 20,37%. O cultivo de hortaliças é realizado por 1,85% dos produtores rurais; a piscicultura em 3,70%; a avicultura em 11,11% e outras atividades correspondem a 24,07%, conforme Tabela 7.

Tabela 7 – Atividades econômicas desenvolvidas nas propriedades dos entrevistados

COMPOSIÇÃO	QUANTIDADE	%
Milho	94	87,04
Soja	84	77,78
Leite	58	53,70
Trigo	26	24,07
Outras	26	24,07
Suinocultura	22	20,37
Avicultura	12	11,11
Piscicultura	4	3,70
Hortaliças	2	1,85
Fruticultura	0	-
TOTAL	108	

Fonte: Dados da pesquisa

Os dados apresentados comprovam a diversidade das atividades praticadas nas propriedades rurais do município, fato este que gera maior estabilidade e renda aos proprietários. Em relação a renda, constatou-se que a maioria, 65,73% dos produtores entrevistados, apresenta faturamento médio bruto anual inferior a R\$ 50.000,00; 19,44% apresentam faturamento de R\$ 50.000,00 a R\$ 100.000,00; 9,26% de R\$ 100.000,00 a R\$ 150.000,00 e 5,55% faturam

anualmente acima de R\$ 150.000,00. As informações mencionadas podem observadas na Tabela 8.

Tabela 8 – Faturamento médio bruto anual

COMPOSIÇÃO	QUANTIDADE	%
menos de R\$ 3.600,00	0	-
R\$ 3.600,00 a R\$ 6.000,00	4	3,70
R\$ 6.000,00 a R\$ 10.000,00	12	11,11
R\$ 10.000,00 a R\$ 20.000,00	12	11,11
R\$ 20.000,00 a R\$ 50.000,00	43	39,81
R\$ 50.000,00 a R\$ 100.000,00	21	19,44
R\$ 100.000,00 a R\$ 150.000,00	10	9,26
R\$ 150.000,00 a R\$ 200.000,00	2	1,85
R\$ 200.000,00 a R\$ 400.000,00	2	1,85
mais de R\$ 400.000,00	2	1,85
TOTAL	108	100,00

Fonte: Dados da pesquisa

Outro fato abordado é a questão dos controles utilizados pelos produtores para manterem suas atividades. 51,85% dizem que anotam tudo em um caderno, não se preocupando com a documentação, e sim, com anotações; 24,07% fazem o cálculo somente na memória; 9,26% usam sistema de controle informatizado; 9,26% possuem contador próprio; 3,70% possuem outros tipos de controle e 1,85% faz seus controles em planilhas do Excel.

Tabela 9 – Forma de controle dos gastos de cada atividade na propriedade

COMPOSIÇÃO	QUANTIDADE	%
Anota num caderno	56	51,85
De cabeça	26	24,07
Possui contador próprio	10	9,26
Possui sistema de controle informatizado	10	9,26
Por outro método	4	3,70
Planilha do excel	2	1,85
TOTAL	108	100,00

Fonte: Dados da pesquisa

Sobre a questão feita em relação ao número de entrevistados que possui assessoria contábil para a gestão das atividades rurais, constatou-se que 81,48% da amostra não possui, enquanto que apenas 12,96% afirmaram possuí-la; outros 5,56% não responderam à questão proposta. Os dados podem ser visualizados na Tabela 10.

Tabela 10 – Propriedades que utilizam assessoria contábil

COMPOSIÇÃO	QUANTIDADE	
Não	88	8
Sim	14	1
Não responderam	6	
TOTAL	108	10

Fonte: Dados da pesquisa

Dos entrevistados que possuem assessoria contábil, 85,71% a recebem através de escritórios e 14,29% possuem assessoria de outra forma. Os dados podem ser verificados na Tabela 11.

Tabela 11 – Forma de assessoria contábil utilizada pelos adeptos

COMPOSIÇÃO	QUANTIDADE
Escritório de contabilidade	12
Outro	2
Contador próprio	0
TOTAL	14

Fonte: Dados da pesquisa

Aos que possuem assessoria, foi questionado quais os benefícios obtidos após a implantação da mesma: 71,43% dos produtores destacaram que a adoção desta prática possibilita um maior controle dos custos de produção; 57,14% ponderam que a assessoria lhes beneficia com informações precisas para a tomada de decisões; 57,14% justificam que após a utilização da contabilidade como ferramenta de apoio, houve uma redução considerável dos custos das atividades da propriedade; 14,29% afirmam que a assessoria contábil possibilitou um planejamento de atividades com base na lucratividade e 14,29% responderam que obtiveram outros benefícios após a implantação da mesma. Os dados podem ser visualizados na Tabela 12.

Tabela 12 – Benefícios obtidos após a implantação da assessoria contábil

COMPOSIÇÃO	QUANTIDADE	%
Maior controle dos custos de produção	10	71,43
Informações precisas para tomada de decisão	8	57,14
Possibilitou redução de custos	8	57,14
Possibilidade de planejamento com base na lucratividade	2	14,29
Outros	2	14,29
TOTAL	14	

Fonte: Dados da pesquisa

Dos entrevistados que não possuem assessoria contábil, 17,02% têm interesse em adotar uma assessoria contábil rural, porque acreditam nos benefícios que ela pode proporcionar, tais como o controle de custos, planejamento e gerenciamento das atividades, auxiliando na tomada de decisões, no momento dos investimentos, além de identificar o lucro de cada atividade

separadamente. 55,32% dos entrevistados que não possuem assessoria contábil disseram não ter interesse em adotar este tipo de serviço, alegando ser algo supérfluo, já que as propriedades são pequenas e isto, segundo eles, se tornaria um gasto a mais, desnecessário e sem retorno compatível. Outros 27,66% dos produtores preferiram não responder a questão, pois desconhecem os benefícios que a contabilidade pode proporcionar, não tendo condições de avaliar a relevância e a aplicabilidade da mesma em sua propriedade.

Tabela 13 – Interesse na adoção de assessoria contábil

COMPOSIÇÃO	QUANTIDADE	%
Não	52	55,32
Não responderam	26	27,66
Sim	16	17,02
TOTAL	94	100,00

Fonte: Dados da pesquisa

Durante a pesquisa, questionou-se sobre como o produtor avalia o resultado de cada atividade da propriedade e se obteve as seguintes respostas: 54% anotam as despesas incorridas na produção e as confrontam com o valor das vendas; 30% dos produtores disseram ter um caixa geral da propriedade, sem separá-lo por atividade, afirmando conhecerem o total das suas obrigações e quanto possuem de dinheiro no caixa; 8% obtêm seus resultados através de uma assessoria contábil e outros 8% afirmam que não utilizam e nem efetuam controle.

Tabela 14 - Forma de avaliação das atividades econômicas na propriedade.

COMPOSIÇÃO	QUANTIDADE	%
Anotações das despesas incorridas x vendas	27	54,00
Assessoria contábil	4	8,00
Caixa geral da propriedade	15	30,00
Não possui nenhum controle	4	8,00
TOTAL	50	100,00

Fonte: Dados da pesquisa

Considerando os dados acima, direcionaram-se os questionamentos para se obter informações a fim de conhecer de que forma o produtor avalia a viabilidade de um novo investimento na propriedade antes de solicitar crédito a uma instituição financeira, conforme pode ser observado na Tabela 15 a seguir.

Tabela 15 - Forma de avaliação para buscar um novo investimento em instituição financeira

COMPOSIÇÃO	QUANTIDADE	%
Estimativas de produção e rentabilidade	19	34,55
Condições favoráveis da atividade no período	12	21,82
Análise comparativa com outros produtores	8	14,55
Consulta profissional qualificado	8	14,55
Oportunidade de parceria com empresas do setor	6	10,91
Outras	2	3,64
TOTAL	55	100,00

Fonte: Dados da pesquisa

Averiguou-se que 34,55% dos produtores avaliam a viabilidade através de cálculos e estimativas de produção e rentabilidade, tomando por base períodos de produção passados ou momentâneos; 21,82% efetuam uma avaliação em relação à atividade que está em alta, com perspectivas de crescimento no mercado e boa lucratividade através de condições favoráveis da atividade no período. 14,55% dos produtores comparam-se aos demais que se encontram em condições econômicas similares, buscando, assim, direcionar investimentos para algo que tenha boa lucratividade e seja estável.

Outros 14,55% consultam algum profissional qualificado na área para auxiliá-los na decisão, tais como contador, analista financeiro, técnico agrícola ou pecuário; 10,91% dos entrevistados responderam que buscam oportunidades de parcerias com empresas do setor a ser investido como, por exemplo, as cooperativas de produção, que beneficiam o crescimento da agroindústria e geram maior estabilidade e mercado para um novo investimento na propriedade; 3,64% responderam outras formas de avaliação de viabilidade.

Questionados se conhecem as linhas de crédito disponibilizadas pela instituição financeira ao setor rural. 50% dos produtores responderam conhecer a linha PRONAF; outros 27,94% disseram conhecer a categoria PROGER RURAL e 22,06% responderam que conhecem a linha de DEMAIS PRODUTORES, conforme dados da Tabela 16.

Tabela 16 - Linhas destinadas ao custeio agrícola conhecidas pelos produtores

COMPOSIÇÃO	QUANTIDADE
PRONAF	28
PROGER	14
DEMAIS PRODUTORES	13
TOTAL	55

Fonte: Dados da pesquisa

Essas três modalidades de crédito citadas na pesquisa são destinadas ao custeio agrícola das lavouras temporárias do município e, para ter acesso às mesmas, o agricultor necessita comprovar a posse do imóvel rural, podendo ser proprietário ou arrendatário. Deverá, também, apresentar projeto técnico elaborado por um profissional qualificado, como o engenheiro agrônomo, o qual

deve atender às exigências emitidas pelo Ministério da Agricultura, pelo zoneamento agrícola e outros.

No que se refere às modalidades de Investimento destinadas ao setor rural, buscou-se concentrar o questionário nas linhas de crédito da família BNDES disponibilizadas, também, pela cooperativa de crédito através de repasse do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES. Todas as linhas são consideradas de longo prazo, com juros reduzidos, cada qual com características distintas: prazo, taxas de juros, empreendimentos financiáveis, beneficiários e outros.

Dos entrevistados que responderam a pergunta, 36,76% disseram conhecer a linha PRONAF Investimentos, que possui uma lista extensa de itens financiáveis, destinadas ao fortalecimento do pequeno agricultor e da agricultura familiar. Destaca-se, nesta modalidade, que cerca de 98% das propriedades do município são consideradas pequenas e os proprietários possuem renda compatível para se enquadrarem neste programa, criado para o pequeno produtor rural e para o fortalecimento da agricultura familiar.

Outros 27,94% disseram conhecer a linha MODERFROTA, destinada a agricultores com renda bruta anual acima de R\$ 110.000,00, que podem financiar a frota de máquinas utilizadas na atividade rural, como tratores e implementos acopláveis e colhedoras e suas plataformas, podendo estes ser novos ou usados; 20,59% disseram conhecer a linha MODERAGRO – Desenvolvimento, que beneficia as atividades de suinocultura e avicultura, as quais vêm mostrando um elevado grau de crescimento, impulsionado pela oferta de recursos de financiamento e por condições de parceria através da integração com empresas do setor.

A soma das outras nove linhas de crédito da família BNDES relacionadas no questionário obtiveram 14,70%, ou seja, poucos conhecem-nas, pois financiam itens não muito comuns para as atividades econômicas desenvolvidas na região. São elas: MODERAGRO – Solo, MODERAGRO – Leite, MODERAGRO – Defesa Animal, MODERAGRO - Fruta, MODERIN-FRA, PROPFLORA, PROLAPEC, L.E.F.A. e FINAME Agrícola. Conforme pode ser observado na Tabela 17.

Tabela 17- Linhas destinadas a investimentos rurais conhecidas pelos produtores

COMPOSIÇÃO	QUANTIDADE	%
MODERAGRO - Desenvolvimento	14	20,59
MODERFROTA	19	27,94
PRONAF INVESTIMENTO	25	36,76
Outras linhas de crédito da família BNDES	10	14,71
TOTAL	68	100,00

Fonte: Dados da pesquisa

Quanto às demais linhas de crédito, constatou-se que são pouco conhecidas pelo fato de que em nosso município as atividades econômicas predominantes são a produção de grãos, leite, aves e suínos.

4.3 Análise dos resultados – questionário específico

De posse das respostas do questionário destinado à instituição financeira, neste primeiro momento ao Comitê de Crédito da Unidade de Atendimento, obteve-se as seguintes opiniões, que vêm a reforçar as idéias já expostas sobre o assunto.

Questionados sobre quais os principais tópicos que são observados para a avaliação da viabilidade do investimento na propriedade rural, os entrevistados responderam que são sempre levadas em consideração as características regionais para que se possa verificar a compatibilidade do investimento à região; a estrutura da propriedade a ser atendida, desde o tamanho até as instalações que ela possui; o retorno esperado sobre o investimento; capacidade de pagamento do tomador e a atual “saúde” financeira do produtor.

Outro aspecto observado é o cenário econômico da atividade a ser financiada, no qual a demanda regional, os preços e a logística são fatores que podem ou não proporcionar êxito ao investimento. Verifica-se, ainda, o número de pessoas que se beneficiam com o projeto e a mão-de-obra utilizada, já que esta muito pode influenciar na viabilidade do projeto.

Questionou-se, também, a forma que a instituição financeira avalia os riscos e a capacidade de pagamento do tomador do crédito. As respostas mostram que são analisados aspectos históricos do produtor na cooperativa, que vão desde o movimento em conta corrente até a análise de relatórios de tradição de pagamentos do associado nas operações de crédito contratadas anteriormente, quando for o caso. As consultas a órgãos restritivos como SERASA, SCPC e Central de Risco de Crédito do Banco Central do Brasil são dados básicos e indispensáveis a qualquer operação.

Verificou-se, também, que o produtor rural diversifica as atividades econômicas na sua propriedade. Com esta prática, o produtor se mune de receitas adicionais para cumprir com os seus compromissos, minimizando o risco do retorno do crédito, pois poderá haver algum tipo de frustração na atividade que o produtor financia e, possuindo outras culturas ou atividades paralelas, estas podem vir a compensar as perdas, garantindo a sua sustentabilidade e colaborar com os pagamentos dos empréstimos.

A garantia oferecida na operação também é um fator essencial para o deferimento de uma proposta de crédito, pois garante, à instituição financeira que o concede, o retorno do recurso alocado. Estas garantias podem ser reais ou fidejussórias, tais como hipoteca, penhor, aval ou fiador. Ressalta-se que as garantias não são constituídas para serem tomadas do agricultor. É preciso verificar a capacidade de pagamento, necessitando que esta se apresente positiva para evitar dissabores futuros.

Não obstante, questionou-se sobre a utilização de controles contábeis e financeiros pelo produtor rural nas suas atividades e se este fator pode ser considerado um ponto positivo na análise das solicitações de crédito rural. As respostas afirmam e reforçam a idéia de que isto é um ponto positivo e, muitas vezes, decisivo para o sucesso de um empreendimento.

“Todo recurso emprestado tem seu risco inerente, porém procura-se evitá-lo, já no momento da concessão do crédito, com uma boa análise da proposta do associado; mas se, após isso, o associado incorrer em problemas financeiros, com certeza, sendo o produtor idôneo, sempre haverá maneiras de contornar a situação através de renegociação”, destaca um dos analistas de crédito da instituição.

Quanto à utilização de controles contábeis por parte dos produtores rurais, esta prática é um fator importantíssimo na análise de crédito, pois quem a utiliza demonstra ter uma visão real da sua situação econômica e financeira, bem como obter um controle maior das suas atividades, reconhecendo melhor os seus limites e capacidade de pagamento.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A contabilidade configura-se como uma ferramenta fundamental no controle dos custos de produção e no fornecimento de informações precisas para a tomada de decisões e planejamento de atividades com base na lucratividade. Sendo assim, este trabalho, de natureza exploratória, teve por objetivo analisar a utilização da contabilidade por parte dos produtores rurais, que buscam, em instituições financeiras, recursos para investimentos na propriedade.

Concluiu-se, de acordo com os conceitos estudados e os dados coletados, que apenas 12,96% dos produtores entrevistados possuem assessoria contábil ou utilizam a contabilidade de alguma outra forma. Isto se deve ao fato de que 98% das propriedades do município serem classificadas como pequenas e, segundo os produtores entrevistados, a contratação de uma assessoria contábil se configuraria mais como um gasto sem retorno considerável que uma ferramenta na tomada de decisão.

Os produtores que utilizam a contabilidade destacaram que a mesma garante maior controle dos custos de produção, apresentando informações mais realistas para a tomada de decisões, bem como redução de custos ou gastos desnecessários através de um melhor planejamento das atividades com base na lucratividade. Não obstante, salienta-se que o produtor rural, aliado a uma prática contábil eficiente, irá dispor de um diagnóstico dos pontos fortes de suas atividades, já que a prosperidade de um empreendimento está intrinsecamente ligada a uma administração eficiente.

Diante do exposto, conclui-se que a administração e controle das atividades rurais se desenvolvem dentro de critérios tradicionais ou com um deficiente padrão de desempenho, pois é encontrada muita resistência por parte dos produtores rurais em adotar a contabilidade para administrar, controlar e planejar as atividades na propriedade. Mesmo sendo uma ferramenta

administrativa essencial, a contabilidade rural ainda é vista como uma técnica complexa em sua execução e com baixo retorno.

Por fim, ficou evidente que, para o fortalecimento do setor rural, é imprescindível a utilização de financiamentos a longo prazo com baixas taxas de juros para os investimentos nas propriedades, aumentando a renda e, conseqüentemente, fazendo com que o produtor permaneça no campo.

A contabilidade, neste aspecto, possibilita uma análise criteriosa da situação econômica e financeira no momento da obtenção de créditos nas instituições financeiras. A sua utilização, pelos produtores rurais, é de suma importância, visto ela possibilitar a visualização dos lucros ou prejuízos de cada atividade para que, assim, possam direcionar os investimentos às atividades que se apresentarem mais rentáveis e seguras.

Destaca-se que a contabilidade é de grande relevância à gestão, uma vez que gera informações importantes e eficazes sobre a atividade rural. Ela também fornece informações sobre condições de expansão de investimentos em determinadas áreas e sobre a necessidade de redução de custos ou despesas, além de revelar a necessidade da busca de recursos, configurando-se como uma ferramenta indispensável à tomada de decisão do empresário rural.

REFERÊNCIAS

BEUREN, Ilse Maria. **Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade**. Teoria e Prática. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

BRASIL. **Lei nº 4.829, de 5 de novembro de 1965**. Institucionaliza o Crédito Rural. Brasília – Df, 05 de nov. 1965. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L4829.htm. Acesso em: 23/10/2007.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Contabilidade Rural**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Contabilidade Gerencial**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1995.

MARION, José Carlos. **Contabilidade Empresarial**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2003

_____. DIAS, Reinaldo; TRALDI, Maria Cristina. **Monografia para os cursos de Administração, Contabilidade e Economia**. São Paulo: Atlas, 2002.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

NEPOMUCENO, Fernando. **Contabilidade rural e seus custos de produção**. São Paulo: IOB - Thomson, 2004.

PEREIRA, Lutero de Paiva. **A função social do crédito agrário**. Palestra publicada na Revista de Direito Agrário de nº 16. Disponível em: <http://>

www.abda.com.br/texto/palestras_revista_dluteropp16.htm. Acesso em 23/10/2007.

VALLE, Francisco. **Manual da Contabilidade Agrária: a produção agrária, a administração da empresa agrária, a contabilidade agrária**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1987.

Recebido em: 07/06/2008.

Aceito para publicação em: 03/12/2008.