FACULDADE ANTONIO MENEGHETTI

CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO *LATO SENSU* - MBA *BUSINESS INTUITION* EM AGRONEGÓCIOS

EDSON CERATTI

A RECEPTIVIDADE DE CLIENTES E NÃO CLIENTES EM RELAÇÃO ÀS TECNOLOGIAS EM SEMENTES DE ARROZ: A SEMENTE *PREMIUM*

RECANTO MAESTRO

2013

EDSON CERATTI

A RECEPTIVIDADE DE CLIENTES E NÃO CLIENTES EM RELAÇÃO ÀS TECNOLOGIAS EM SEMENTES DE ARROZ: A SEMENTE *PREMIUM*

Projeto de pesquisa apresentado à Faculdade Antonio Meneghetti, como parte das exigências do Curso de Pós-Graduação *Lato Sensu* MBA *Business Intuition* em Agronegócios, para a obtenção do título de Especialista em Agronegócios.

Orientador: Me. Wesley Lacerda

RECANTO MAESTRO

2013

EDSON CERATTI

A RECEPTIVIDADE DE CLIENTES E NÃO CLIENTES EM RELAÇÃO ÀS TECNOLOGIAS EM SEMENTES DE ARROZ: A SEMENTE *PREMIUM*

Trabalho de conclusão apresentado ao curso de Especialização MBA *Business Intuition* em Agronegócio como requisito parcial para obtenção do título de especialista.

Orientador: Me. Wesley Lacerda e Silva

Faculdade Antonio Meneghetti - AMF

Dra. Estela Maris Giordani

Faculdade Antonio Meneghetti - AMF

Me. Ricardo Schaefer

Faculdade Antonio Meneghetti – AMF

RECANTO MAESTRO

2013

CERATTI, Edson
A receptividade de clientes e não clientes em relação às tecnologias em sementes de arroz: a semente *Premium*
EDSON CERATTI.-2013.
44 p.; 30cm.

Orientador: Wesley Lacerda e Silva
Trabalho de Conclusão de Curso (MBA) – Faculdade Antonio Meneghetti
Curso de Pós-Graduação *Lato Sensu* - Especialização, MBA *Business Intuition* em Agronegócios.
Recanto Maestro/RS, 2013.

1. Inovação tecnológica 2. Agronegócio 3. Ontopsicologia
4. Administração 5. Agronomia I. Lacerda e Silva, Wesley
II. Título.

RESUMO

CERATTI, Edson. **A receptividade de clientes e não clientes em relação às tecnologias em sementes de arroz:** a semente *Premium*. 2013. 44 p. Trabalho de Conclusão de Curso de Especialização MBA *Business Intuition* em Agronegócio. Faculdade Antonio Meneghetti. Curso de Pós-Graduação *Lato Sensu* - Especialização MBA *Business Intuition* em Agronegócio, Recanto Maestro, 2013.

Esta pesquisa empírica objetiva perceber o que os clientes pensam a respeito de vários elementos acerca da semente, como a adoção de tecnologias, o quanto esta disposto a pagar por ela, como vê as marcas de sementes e como entendem que deva ser a relação com o fornecedor de um produto de alto nível. A investigação realizada viabiliza a empresa, a saber como posicionar-se no mercado com um novo produto altamente diferenciado, e redimensionar as estratégias de *marketing* para poder comunicar a tecnologia que a semente possui e todos os seus benefícios de resultado, de produtividade e rentabilidade. A coleta de dados foi realizada por um Instituto de Pesquisa, em junho de 2013, por meio de entrevistas a cinquenta produtores de arroz, para identificar o que pensam e como agem quando compram semente para o cultivo. Os dados revelam um modo de perceber peculiar dos produtores em relação às tecnologias, o que impacta diretamente na concepção de *marketing* do produto e por isso devem ser considerados na relação com os atuais clientes bem como no mercado que se pretende conquistar. As característica da formação pela experiência e carência da formação técnica possibilitam de um lado evidenciar as resistência pois possuem medo de serem enganados pela falta de conhecimento técnico, mas por outro lado querem as mudanças, também porque, precisam pautar-se cada vez mais por elementos exteriores que garantem a sua segurança, porque a não possuem. Como resultado o trabalho pode auxiliar na conquista do cliente que percebe o resultado de ganho da semente *Premium* no primeiro contato, mesmo sem tê-la usado ou a conhecido visto que ele identifica-se com esse produto.

Palavras-chave: Semente de arroz com tecnologia. Rentabilidade. Vendas. Análise Estratégica.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO 6

1.1 JUSTIFICATIVA E RELEVÂNCIA DO ESTUDO 10

1.2 OBJETIVOS 11

2 A TECNOLOGIA DA SEMENTE *PREMIUM* 12

3 SEMENTE CERATTI: PRODUÇÃO DE SEMENTES DE ALTA TECNOLOGIA 15

4 METODOLOGIA 20

4.1 PARTICIPANTES 21

4.2 COLETA DE DADOS: INSTRUMENTOS E APLICAÇÃO 21

5 O MODO DE PENSAR OPERANTE NOS CLIENTES 23

5.1 CONHECIMENTO DOS PRODUTORES ACERCA DE SUA ATIVIDADE 23

5.2 PROPENSÃO DE ADOÇÃO DE UMA NOVA TECNOLOGIA DE SEMENTES 24

5.3 ESCOLHA DE CULTIVARES COM MAIOR RENTABILIDADE 25

5.4 MOTIVOS DA PRODUTIVIDADE ALTA OU BAIXA 26

5.5 COMPREENSÃO DO PRODUTOR SOBRE ESCOLHA DO TIPO DE SEMENTE 29

5.6 AVALIAÇÃO DO ATUAL FORNECEDOR DE SEMENTES: FIDELIZAÇÃO X FORÇA DA MARCA 32

5.7 PERCEPÇÃO SOBRE O SALTO TECNOLÓGICO 35

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS 37

REFERÊNCIAS 40

1 INTRODUÇÃO

A semente de arroz tem um papel importante na sustentabilidade da cultura orizícola, pois seu custo é relativamente baixo representando entorno de 3,5% do custo total da produção. Não é de conhecimento dos clientes e não clientes o quanto um produto que representa relativamente tão pouco no custo de produção possa ter um grande impacto na rentabilidade do negócio. Neste trabalho são apresentados resultados de uma pesquisa para avaliar a receptividade de clientes e não clientes em relação a tecnologias em sementes de arroz.

Ao longo de quatro anos realizaram-se experimentos comparativos entre sementes convencionais e a sementes *Premium*. Os resultados comprovam que a semente *Premium* aumentou entorno de 10% a produtividade, o que significa aumentar em média de 25 para 50% a rentabilidade da lavoura, pois o custo de produção não foi alterado com esta tecnologia independente da propriedade. É relevante mencionar que quanto maior for a adversidade, seja ela climática, de manejo, de fertilidade, de época de implantação da semente, maior será o incremento de produtividade da semente *Premium*.

Para desenvolver uma semente com alto potencial de produtividade é preciso um elevado grau de conhecimento que, associado a diversos fatores do processo produtivo, tanto na lavoura quanto na indústria, proporcionem melhores resultados. É preciso ser coerente na utilização dos insumos corretos, na quantidade e hora correta, o que constitui o chamado pacote tecnológico (várias tecnologias e manejos associados a um produto), porém, quem a utiliza precisa saber como fazer.

Desta forma, por meio da pesquisa realizada no *MBA Business Intuition* da Antonio Meneghetti Faculdade (AMF), apresentado em 2010, demonstrou-se claramente pelos resultados que a empresa deveria focar as vendas para o segmento de médios e grandes clientes, pois apenas estes, conforme a pesquisa, utilizam as recomendações técnicas dos produtos e serviços desenvolvidos pela empresa.

O homem através da pesquisa e do melhoramento genético busca continuamente tornar as plantas *standard*. Igualar as plantas para que todas germinem juntas, desenvolvam-se igualmente e apresente o mesmo potencial, o que faz com que as espécies vegetais percam parte de suas capacidades de natureza – como exemplo a tolerância a doenças, ao dano de insetos, tanto como a absorção de macronutrientes, e micronutrientes os quais embora existam em pequenas percentagens são extremamente importantes, ou seja, essenciais. Para contribuir com esta deficiência ocasionada

pelo homem, tornasse necessária a compensação através da aplicação de produtos por meio de tratamentos de sementes. Logo, quem possui o conhecimento técnico e científico, sabe quais são os nutrientes necessários, os essenciais, e as quantidades imprescindíveis para produzir uma semente com alta tecnologia.

Pode-se afirmar que a semente de alta tecnologia, que se apresenta neste trabalho, é um produto de nível tecnológico avançado com valor agregado, comparado a demais sementes do mercado, atingindo assim excelentes resultados em produtividade e qualidade, considerando a observação empírica, aliada aos testes e pesquisas da Semente Ceratti em seu laboratório próprio, com mais de dez anos de pesquisa a campo no Rio Grande do Sul e outros estados brasileiros. E, para a semente produzida com alta tecnologia, considerando que ocorra uma ótima distribuição espacial, ou seja, equidistância entre as sementes no ato da semeadura e utilizando-se os insumos corretos, bastaria apenas 60% da quantidade de sementes que convencionalmente é recomendada pela pesquisa, ou instituições técnicas. Ou seja, poderia se reduzir em média 40% a quantidade de sementes possibilitando atingir produtividades até 20% maiores.

No Quadro 01 apresenta-se as informações e os resultados de experimentos das unidades demonstrativas realizadas com vários produtores, clientes ou não, em diferentes locais no Rio Grande do Sul e no Brasil, com diversas variedades de sementes de arroz. Comparamos densidade testemunha (DT) com densidade *Premium* (DP) onde pode-se avaliar o critério principal que é a produtividade. Pode-se ainda verificar a melhoria de qualidade de grãos inteiros entre outras vantagens que ainda não estão em questão.

RESULTADOS UNIDADES DEMONSTRATIVAS - SEMENTE *PREMIUM*											
Produtor	**Safra**	**Município**	**UF**	**Cultivar**	**D T**	**kg/ha**	**Int. x Que.**	**DP**	**kg/ha**	**Int. x Que.**	**Aum. %**
JASF	09/10	Uruguaiana	RS	BR IRGA 409	80	8.200	--x--	60	8.640	--x--	5,3
CAS	09/10	Uruguaiana	RS	TAIM	80	8.570	--x--	60	9.760	--x--	13,9
JCD	09/10	Maçambará	RS	IRGA 424	80	7.940	--x--	60	8.980	--x--	13,1
GP	09/10	Alegrete	RS	IRGA 417	90	6.820	--x--	60	7.340	--x--	7,6
GB	09/10	Restinga Seca	RS	Puitá Inta CL	80	5.560	--x--	60	6.320	--x--	13,6
UCC	09/10	Rio Brilhante	MS	IRGA 424	125	7.780	--x--	60	8.330	--x--	7
RL	10/11	Cachoeira Sul	RS	Puitá Inta CL	80	9.040	--x--	60	10.570	--x--	16,9
AFF	10/11	Itaqui	RS	Puitá Inta CL	90	10.230	--x--	60	10.650	--x--	4,1
AFF	10/11	Itaqui	RS	Puitá Inta CL	90	7.880	--x--	60	9.110	--x--	15,6
GC	10/11	Uruguaiana	RS	IRGA 424	60	9.880	--x--	60	10.700	--x--	8,3
EN.	10/11	São Gabriel	RS	Puitá Inta CL	80	8.760	--x--	60	9.600	--x--	9,5
GTA	11/12	Miranda	MS	BRS Sinuelo	120	6.420	55,0	60	7.020	57,0	9,3

				CL			x 12,0			x 10,0	
GP	11/12	Vitoria Mearim	MA	IRGA 417/EPAGRI	140	6.050	55,0 x 3,0	60	6.840	60,0 x 8,0	13,1
RL	11/12	Cachoeira do Sul	RS	Puitá Inta CL	78	10.960	59,0 x 9,0	75	10.760	60,0 x 9,0	-1,8
GLT	11/12	Rosário do Sul	RS	Puitá Inta CL	80	9.330	58,0 x 9,0	60	9.850	60,0 x 8,0	5,5
ARSM	11/12	Uruguaiana	RS	IRGA 417	78	8.910	59,0 x 7,0	60	8.810	62,0 x 7,0	-1,1
PMZJ	11/12	Arroio Grande	RS	Puitá Inta CL	105	8.100	60,0 x 9,0	60	8.480	62,0 x 8,0	4,7
ADF	11/12	Uruguaiana	RS	BR IRGA 409	120	4.520	58,7 x 6,4	60	5.656	59,4 x 5,0	25
JMS	11/12	Jaguarão	RS	IRGA 424	100	9.800	52,0 x 16,0	60	9.600	61,5 x 18,5	-1,6
DP	11/12	Rio Grande	RS	Puitá Inta CL	90	9.400	57,8 x 6,5	60	9.550	61,2 x 7,0	1,6
AFF	11/12	Itaqui	RS	Puitá Inta CL	90	8.120	59,0 x 7,0	60	9.280	60,0 x 9,0	11,4
GB	11/12	Vale do Paraíba	SP	Puitá Inta CL	180	6.100	55,0 x 13,0	60	9.050	58,0 x 9,50	48,3
LAL	11/12	Restinga Seca	RS	Puitá Inta CL	90	10.410	58,0 x 10,0	60	10.330	59,0 x 10,5	-0,7
SH	11/12	Flores de Goiás	GO	IRGA 424	120	5.510	58,0 x 10,0	60	6.120	60,5 x 9,0	11,1
AFF	12/13	Itaqui	RS	Puitá Inta CL	90	6.517	61,4 x 8,3	60	7.464	61,0 x 6,4	14,5
EVO	12/13	Rosário do Sul	RS	Puitá Inta CL	80	5.651	57,0 x 11,0	55	6.393	60,0 x 8,0	13,1
REL	12/13	Cachoeira do Sul	RS	Puitá Inta CL	83	9.023	63,0 x 8,0	65	9.078	64,0 x 8,0	0,6
AD	12/13	Barra do Quaraí	RS	IRGA 426	80	7.755	61,3 x 8,2	55	8.345	62,4 x 8,1	7,6
EV	12/13	Mostardas	RS	Puitá Inta CL	97	6.924	64,0 x 8,0	50	7.349	65,0 x 7,0	6,1
										média	**9,71**

obs.: nas safras 09/10 e 10/11 não foram analisados os rendimentos de grãos inteiros.

Quadro 1- Resultados das unidades demonstrativas da semente *Premium*.
Fonte: Autor.

Utilizar práticas e manejos agrícolas com exatidão, coincidentes com a natureza, implica um conhecimento holístico-dinâmico, ou seja, para se obter um ótimo resultado na agricultura é preciso que o homem conheça as informações da natureza, o que implica o sol, o vento, a chuva e a terra e a interação dinâmica entre estes elementos. Mesmo com ótimas práticas de manejo, a agricultura não é a mesma sem que o homem perceba-se parte e integrado com o todo, constituindo assim o ecossistema, a ecobiologia (homem, terra, agricultura e semente).

Assim, considera-se a necessidade do aprimoramento técnico dos produtores de arroz, pois se percebe que, ao invés do conhecimento existem fatores limitantes ao avanço tecnológico, tais como a cultura, os vícios, a tradição de sempre ter feito de um modo e querer continuar, embora os resultados não sejam os melhores e a situação de alguns muitas vezes já ser falimentar (CERATTI e GIODARNI, 2010).

A empresa que produz a semente *Premium* se responsabiliza em transferir o conhecimento necessário à obtenção de maiores resultados. Considera-se fundamental para isso, saber qual a percepção dos clientes para adquirir esse produto e se seguem as recomendações técnicas para o mesmo.

Logo, a intenção dessa investigação é identificar os pontos-chave, de como vender estas sementes *Premium*, a ser lançada no mercado, a qual é complementada com a aplicação de quatro insumos, dois inseticidas, um fungicida e um complexo de micronutrientes. Isto torna a Semente *Premium* um pacote tecnológico completo, pois considera-se a "semente" o elemento mais importante, sendo ela o veículo de transferência de tecnologia e protegida pelos insumos aplicados nela em forma de tratamento.

Comprovados resultados de maior produtividade em relação às demais marcas no mercado pelo uso correto de todo o pacote tecnológico, constata-se o problema dos produtores não adquirirem ou a usarem sem as orientações e tecnologias recomendadas pela marca da semente de arroz. Assim, este trabalho tem sua importância na medida em que os seus resultados podem contribuir na prática para atingir maiores índices de vendas/comercialização das sementes de arroz *Premium*.

1.1 JUSTIFICATIVA E RELEVÂNCIA DO ESTUDO

No contexto atual da administração das empresas rurais evidenciam-se cada vez mais novas ferramentas de gestão que possuem a finalidade de bem administrar e podem potencializar os resultados de um negócio em qualquer atividade ou segmento. Quando o empreendedor "*decide"* utilizá-las de modo sério e com responsabilidade, pode desenvolver uma alta performance no seu setor e pode também contribuir para que tudo ao seu entorno proporcione melhores resultados, começando por seus serviços, produtos, e relações, e inclusive ele mesmo. Sua ação de criar, desenvolver, especializar-se em melhor servir seus clientes com seus produtos pode torna-lo líder em seu segmento. Começa a especificar-se, a atingir cada vez metas mais ousadas e não apenas o fazer pelo fazer, mas como exercício em ato real que o leva a busca da perfeição. A arte em fazer e servir é resultado de uma coerência de vida, de si, com todo o contexto existencial (MENEGHETTI, 2003a; 2003b; 2008).

Entende-se que no momento em que se desenvolve uma pesquisa a qual promove redução de sementes e defensivos para o tratamento de sementes em quantidades de até 50% em relação ao uso convencional, se promove uma grande evolução, pois economicamente o aumento de produtividade que a tecnologia desta semente possui aumenta a produtividade em média 10%, o que representa aumentar a rentabilidade em média 35% por unidade de área produzida, por hectare.

Outra motivação, de cunho profissional e pessoal do pesquisador, está em evidenciar conhecimentos sobre o manejo equilibrado e harmônico de fatores eco biológicos, que se refere a como utilizar adequadamente a população de plantas em relação ao nível e datas de aplicação dos fertilizantes. Ou seja, cada vez que não se possibilita às plantas desenvolverem-se em um espaço e condição adequadas em relação as demais, promove-se um desequilíbrio, seja pela competição que se provoca entre estas (pela falta da luz, espaço físico, desenvolvimento de raízes, nutricional e etc.) e isto lhes causam estresse. Logo as plantas adoecem, apresentando visualmente coloração de deficiências nutricionais entre outros sintomas. E, se ainda o homem colocar mais nutrientes sendo que não possuem espaço para desenvolverem-se se produz um microambiente propício às doenças e, sucessivamente os insetos percebem tais comportamentos e atacam as plantas mais sensíveis e também as mais capazes.

Por não possuir este conhecimento o homem realiza o controle químico generalizado (em toda área) o qual na maior parte das vezes seria necessário apenas em pequenos focos localizados na lavoura. Com este tipo de intervenção acaba dando remédio aquelas plantas quem não estão

doentes. Considera-se que para se melhorar os ganhos com a produção de arroz é preciso ter outros níveis de conhecimento, tanto do homem quanto do meio ambiente. Assim, o fato de realizar uma semeadura reduzindo a quantidade de sementes, utilizando-as com racionalidade, proporciona um equilíbrio entre estas, os insumos utilizados e o solo, o que é essencial para promover o potencial produtivo das plantas. Entende-se que de nada vale desenvolver sementes que originam plantas potenciais se depois em seu cultivo estas morrem ou ainda tornam-se menos produtivas, pois competem umas com as outras (competição intraespecífica, entre plantas da mesma espécie), ocasionando maior incidência de doenças e pragas no seu desenvolvimento. Assim, como os seres humanos, as sementes, as plantas são vidas, e necessariamente precisam ter um "mínimo de espaço" para nascer, crescer e expressar seu potencial.

Desta maneira, a contribuição desta pesquisa justifica-se em trazer à tona estas demandas. Há décadas lançam-se novos cultivares de arroz, novos insumos que atuam para as sementes e para as plantas, sem a preocupação de se desenvolver pesquisas do "antes" da aplicação destes insumos, objetivando saber o quanto uma planta livre e isenta é capaz.

Percebe-se essencial saber seu real potencial, para então utilizar novas tecnologias de manejo e insumos para com mais racionalidade melhorar resultados de rentabilidade. Esta alternativa está na contramão da concorrência, propondo menos quantidade de sementes, com alta tecnologia, impactando menos o meio ambiente e com garantia de mais resultados. Uma vez evidenciadas as ações de melhoria, e a relação homem-natureza, se pretende publicar este estudo para que possa servir de fundamentação teórica, confronto de ideias, e até mesmo gerar novos conhecimentos também de cunho científico.

1.2 OBJETIVOS

A seguir será apresentado o objetivo geral da presente pesquisa e elencados os objetivos específicos da mesma.

1.2.1 Geral

Conhecer a receptividade de clientes e não clientes em relação a tecnologias em sementes de arroz.

1.2.2 Específicos

a. Levantar quais os fatores são determinantes para facilitar e fidelizar a venda de um produto diferenciado como a semente Premium.
b. Verificar como o mercado vê as marcas de sementes de arroz, a que tipo de proposta ele é sensível e quanto esta disposto a pagar.

2 A TECNOLOGIA DA SEMENTE *PREMIUM*

Para Giuliani (1997) a profissionalização do agricultor no meio rural "está hoje na capacidade em produzir alimentos sadios e em estabelecer relações socialmente satisfatórias com o meio ambiente" (p. 13). Neste sentido, não se trata apenas do trabalho técnico, que é de fundamental importância à qualidade de vida no trabalho, mas, não menos importante as relações interpessoais e o cuidado da empresa com os problemas ambientais.

> Comum se observar, juntamente ao seu empenho na atividade produtiva, um engajamento proselitista, pelo qual eles buscam convencer produtores e consumidores acerca dos grandes benefícios que essa agricultura pode trazer para a melhoria da qualidade de vida. Esse tipo de perspectiva se formou em contraposição ao processo de modernização e se desenvolveu entre agricultores com experiência desse processo e que passaram a adotar práticas alternativas recuperando saberes dos sistemas tradicionais, combinando-os com os conhecimentos das ciências naturais e agronômicas. (p. 15).

Este autor chama atenção para a importância cada vez maior que o modo de relação do homem com a produção está tomando nos dias atuais tendo em vista a qualidade de vida da população, visto que, quanto mais saudável for o alimento produzido mais este produto propicia a melhoria da qualidade de vida das pessoas. A partir dessa perspectiva também pode-se pensar que toda planta agronomicamente viável, originada de uma semente saudável, torna-se uma usina, uma indústria que precisa de insumos como fertilizantes, luz, energia e espaço para expressar o seu máximo potencial, ou seja, atingir a máxima produtividade naquele contexto. Analisando o uso de sementes de alta tecnologia e sementes normais, é incomparável a redução do desenvolvimento de raízes e proporcionalmente de toda a planta, ocasionando grande redução no potencial produtivo devido a menor taxa de crescimento e alta redução na produtividade das sementes normais.[1] A planta deve ter um equilíbrio entre nutrição, luz e espaço, em um ecossistema que possibilite um desenvolvimento harmônico capaz de produzir uma quantidade de massa verde proporcional à quantidade de grãos, resultando em uma ótima qualidade e produtividade.

A Figura 1 apresenta dados de um experimento em que foi avaliada a produção de matéria seca realizado a campo em duas propriedades na região sul do estado na safra 2011/0212. As

[1] "Kolchinski (2003), avaliando plantas individuais de soja, observou redução de até 28% no rendimento de grãos em função da baixa qualidade fisiológica de semente, no caso vigor". (HÖF et.al., 2004).

unidades demonstrativas foram nas localidades de Liscano no município de Arroio Grande e de Taim no município de Rio Grande.

Premium **Convencional**

SemeCeratti
sementes de arroz de alta tecnologia

+ **Capacidade de absorção de água, luz e nutrientes**
+ **Poder de fixação**
+ **Parte aérea**
+ **Folhas**
+ **Produção de biomassa**
+ **Qualidade de grãos**
+ **Tolerância a doenças/pragas (ex: planície costeira externa)**
+ **Poder de competição**

IDENTIFICAÇÃO	P. Zanetti Super Semente	Aumento de peso	P. Zanetti Testemunha	Fanta Super Semente	Aumento de peso	Fanta Testemunha
PESO RAIZ (g) 30 plantas	23,22	27% a mais de peso de raiz	18,28	15,31	20%	12,77
PESO P.A (g) 30 plantas	103,10	48% a mais da Parte Aérea	69,33	78,79	29%	61,07

Figura 1 – Comparativo semente *Premium* e Convencional. Fonte: UFPEL

Como pode-se observar na Figura 2, na localidade Liscano verificou-se que mesmo com a redução de 75% na quantidade de sementes, aumentou em 27,0 % o peso de matéria seca de raízes e em 48,0% o peso de matéria seca da parte aérea, ambas em uma amostragem realizada em 30 plantas. Quanto ao resultado do experimento o aumento de produtividade foi de 4,75% na área semeada com a semente *Premium* comparativamente em 2,0 há.

Realizando uma analogia com a cultura da soja, quanto a evolução tecnológica e consequente redução da quantidade de sementes, em 1980 utilizava-se uma densidade de semeadura em torno de 100 kg por hectare, com variedades que tinham um potencial médio de 1.500 kg/há de produtividade. Hoje com o melhoramento genético e a biotecnologia em constante evolução, em

áreas de alto nível tecnológico, utiliza-se em torno de 45 kg/há de semente de alta qualidade, atingindo uma média de produtividade entorno de 3.000 kg/há, sendo o teto de produtividade até 6.000 kg/há nas melhores regiões do país. A utilização de tecnologias no processo produtivo associado a corretas práticas agrícolas, são fundamentais para elevar a produtividade de qualquer espécie.

É de fundamental importância considerar que a "*semente*" já possui um potencial previsto pela natureza e nela encontra-se uma inteligência e, esta é já uma tecnologia de altíssimo nível. Trata-se de considerá-la, compreendê-la, auxiliá-la e, ampliá-la. Compreende-se por semente um produto que tem vida, um ser da natureza que tem uma inteligência própria e inata. Não cabe ao homem mudar as regras da natureza, mas buscar continuamente através do conhecimento aprimorado chegar ao ponto de entender e utilizar de uma forma racional e harmônica este bem (MENEGHETTI, 2004). Se o produtor entender essas regras, poderá atingir excepcionais resultados por estarem colaborando com a natureza da espécie, caso contrário, além de aumentar os seus custos, irá produzir ainda menos. De forma mais específica, este trabalho pauta-se no seguinte fundamento orientador:

> (...) Há um tempo se dizia que os seres humanos seriam o resultado do convívio interagente entre a terra e o céu. Efetivamente, nós vivemos neste resultado e não poderia ser diferente: se faltasse um só destes dois componentes, a terra ou o sol, nós não poderíamos viver. É justamente de tal energia resultante que nós podemos efetuar a nossa individualidade. Nesses níveis, podemos perceber estados superiores de consciência inerentes à sexualidade, à percepção do espírito, ao sentido cósmico e, sobretudo, pode-se compreender que a terra é dotada de uma personalidade própria e possui uma alma grandiosa, uma tipologia feminina. Nesse sentido, é uma grande mãe maravilhosa, generosa e regeneradora dos capazes. É como se a terra fosse o grande corpo de um grande espírito, do qual nós somos pontos vitais. (MENEGHETTI, 2011, p. 257).

Por isso, cultivar a vida na terra é muito mais do que arar e largar sementes na terra. Como centro operativo, o homem do campo deve saber individuar e aplicar em cada situação a medida exata, a ação perfeita para aquele manejo agrícola. Pensando nesta interação, em como se dá a relação ecobiológica homem-natureza, Meneghetti (2011), em "O Projeto Homem", define a interação do homem com a terra da seguinte forma:

> A terra nutre a inteligência e a consciência, e prepara o indivíduo para um sentido de capacidade pânica: saber captar o todo, ser capaz de compreender a alma que se esconde atrás de cada coisa. Neste sentido, deve-se pensar na terra como um grande corpo de um espírito imenso, do qual nós somos pontos – efeitos vitais (2011, p. 288).

Assim, de acordo com Meneghetti, “nisto o pequeno homem realiza o grande espírito de natureza e garante a base para sempre poder ser a si mesmo, único e sem repetições diante da vida” (2011, p. 259). O homem do campo, ou agricultor é definido como “indivíduo em ação para a vida em geral, que incrementa o ambiente nutritivo... É símbolo preferencial de sabedoria de vida” (idem). Aqui entende-se que o homem deve muito mais do que se utilizar da terra, aprender a entendê-la, conhece-la, pois este maravilhoso e imenso planeta é sem dúvida uma riqueza imensurável. De nada vale se ter algo “aos pés” e se sequer se percebe o que é e o que pode trazer de benefícios ao trabalho e as pessoas. É imprescindível que o homem antes de tudo busque entender qual seu papel perante a vida e o realize de uma forma coerente em suas relações, nas mais diversas esferas: profissional, econômica, afetiva e social. Só então poderá realizar de maneira transparente e harmônica seu crescimento dia após dia, pois saberá e sentirá dentro de si mesmo a verdade, não havendo em nenhuma circunstância a possibilidade de ser manipulado ou convencido por inúmeras opções que o dia a dia nos coloca, a mídia, o *marketing* e etc. Cada um tem o seu papel, faz a sua parte, mas na realidade quem deve saber exatamente o que é melhor para mim mesmo e todo o meu contexto mundano, ou seja, a minha vida, o meu negócio? Entendo que seria eu mesmo, e mais ninguém. Por isso, o técnico que realiza a pesquisa com as sementes que depois se desenvolvem em plantas também deve seguir esta lógica (em ter o conhecimento necessário e realizar a escolha correta), e assim como o comerciante e o agricultor, exercendo o protagonismo e incrementando em suas atividades a sabedoria da vida. Tornar todo este corpo social conhecedor desta realidade não é uma tarefa fácil, mas será necessário realizar um grande trabalho para que as pessoas entendam a inteligência de uma experiência que traz ganho a todos: à cadeia produtiva do arroz, ao homem em si e principalmente a grande mãe terra, a qual da forma que a entendemos e tratamos nos responde.

3 SEMENTE CERATTI: PRODUÇÃO DE SEMENTES DE ALTA TECNOLOGIA

A divisão de “Produção de Sementes” foi criado em 1994 pelo atual diretor da empresa Semente Ceratti, que já atuava na prestação de serviços para terceiros, na secagem e industrialização de arroz para alimento. Desde a criação desta divisão, a proposta sempre foi diferenciar e produzir sementes muito superiores às que eram desenvolvidas na época - essas mal atendiam a legislação, qualidade básica para o legal.

Logo, um divisor de águas, foi uma viagem técnica, realizada em 2001 aos Estados Unidos, nos estados do Arkansas, Louisiana e Texas. Nessas visitas, verificou-se que a quantidade de semente utilizada era 50% menor que no Rio Grande do Sul. O que representava na época 75 kg/há. E mais surpreendente ainda foi a última visita, ao maior e melhor produtor de sementes de arroz daquele país, este relatou que quando tinha-se pouco produto, em anos de lançamento de novas cultivares, chegava-se a semear até 15 kg/há – isso representa uma quantidade 10 vezes menor de sementes ao utilizado na época.

Retornando ao Brasil, iniciou-se um trabalho de diferencial, o posicionamento frente à Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) experimental, à campo. Assim, ainda neste mesmo ano realiza-se um trabalho técnico-científico, conforme apresentado na Figura 02.

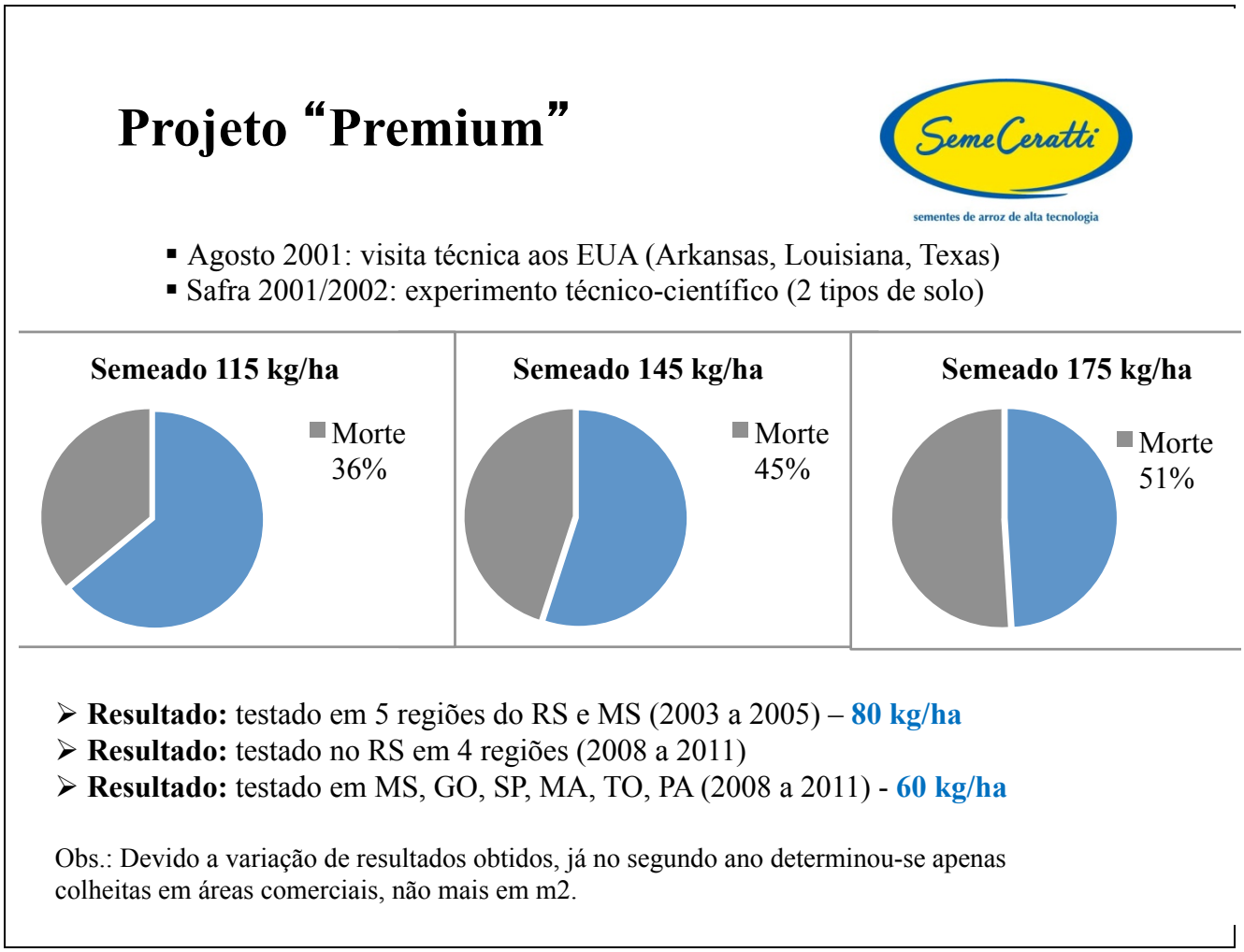

Figura 2 – Experimento safra 2001/2002 Kg/ha semeado em relação a porcentagem de morte das sementes. Fonte: Seme Ceratti Projeto *Premium*

Este trabalho consistiu em semeaduras com três repetições, com parcelas dispostas ao acaso, em duas áreas de diferentes fertilidades (alta na argila, e, baixa na areia) e obteve-se os seguintes resultados: na parcela em que fora semeado 175 kg/há ocorreu a morte de 51% das sementes nascidas desde a emergência da planta até a sua colheita. Na parcela de 145 kg/há ocorreu a morte de 45% das sementes nascidas. E na parcela de menor densidade, sendo 115 kg/há, ocorreu a morte de 36% das sementes nascidas. Verificou-se ainda que nas parcelas em que as sementes estavam tratadas com fungicidas (que as protegem prevenindo ataques de fungos do solo, e com Giberélica (GA3 - hormônio promotor de crescimento), a taxa de morte de plantas era maior em relação as não tratadas. Logo, a dedução lógica devido ao contínuo acompanhamento do trabalho durante todo desenvolvimento, é que a população final adequada era decorrente de uma competição intraespecífica (dentro da mesma espécie) entre as plantas de maior potencial, pois as menos desenvolvidas e mais atrasadas morriam durante o ciclo. Esse fenômeno ocorre porque as plantas mortas já haviam assimilado os nutrientes, ocupavam o espaço impedindo a maior incidência de radiação solar nas outras plantas e o seu sistema radicular estando crescido impossibilitava o desenvolvimento mais robusto daquelas que sobreviveram. Então, seria necessário se ter uma população equilibrada para que se tivesse um número adequado com um mínimo de perda de plantas do nascimento à colheita.

Assim a empresa testou de 2003 à 2005 em cinco regiões do estado gaúcho e no Mato Grosso do Sul, densidades com 50, 80 (prioridade) e 100 kg/há. Diante dos resultados positivos obtidos através das pesquisas, a empresa participou de um Dia de Campo, realizado pelo IRGA (Instituto Rio-Grandense do Arroz), em Uruguaiana, no ano de 2006, onde foram apresentados os efeitos positivos destas pesquisas, recomendando-se a densidade de semeadura de 80 kg/há. Neste mesmo período a recomendação técnica de entidades de pesquisa como o IRGA era 150 kg/há. e da EMBRAPA era 175 kg/há. Não se trata de mencionar estas recomendações com intenção de crítica, mas como forma de evidenciar a seriedade do trabalho de pesquisa e melhoramento para com a produção de plantas e a colaboração para uma mudança cultural, pois por meio da inteligência aplicada se promove um uso racional de ganho para toda a cadeia produtiva do arroz.

Após dois anos de recomendações com ótimos resultados, em 2008 inicia-se um novo desafio: desenvolver um produto com alta tecnologia, em que quanto maiores fossem as adversidades, sejam de manejo da cultura que climáticas, mais resultados comparativos o produto

daria. Esta é também uma dedução lógica considerando que se tudo corre muito bem, com pouco, se faz muito. Eis o diferencial, quando existe a adversidade é que se evidencia o potencial da semente, ou seja, significa que se tudo ocorre de modo perfeito em relação ao clima, o solo for de ótima fertilidade e limpo de invasoras e se chover sempre (da emergência da semente à sua maturidade), até uma semente de baixa qualidade vai dar um bom resultado.

Assim, é possível compreender porque como visão a empresa adotou o seguinte pensamento:

> A semente é um projeto organizado; isto é, tem uma identidade natural própria, que se expõe com composição química especifica e propriedades dinâmicas. Em contato com um ecossistema que lhe é congruente, entra em interação, metabolizando e co-envolvendo o quanto esta entorno de si, até germinar fora do terreno. Depois disso, inicia uma segunda projetação. Apesar de permanecer íntegra a dinâmica especifica do projeto da semente no subsolo, determina-se um estimulo que, em contato com outro ecossistema, realiza um efeito diverso: não produz raízes, mas arbustos, brotos, folhas, etc., e dentro de três ou seis anos forma um ramo suficientemente forte que dá origem ao fruto. Para compreender as dinâmicas e os projetos da vida é preciso ter uma contemporaneidade de conhecimentos. Não basta a análise químico-orgânica ou de engenharia biológica, porque uma semente – para retornar ao exemplo – debaixo da terra age de um modo, mas basta estar na superfície para produzir uma fenomenologia completamente diferente. (MENEGHETTI, 2004, p. 127).

Este pensamento fez com que fossem investidos esforços para se chegar ao produto top de qualidade que é a semente *Premium*. Os resultados de quatro anos de pesquisa no RS e mais seis estados no Brasil, onde os clientes realizaram as recomendações técnicas da empresa atingiu-se uma média de 10% a mais de produtividade em relação as demais sementes do mercado. É importante salientar que embora o valor da semente *Premium* seja maior ela não altera o custo total por hectare como se pode observar no Quadro 2:

Tipo de semente a semear	**Premium**	**Convencional**
Quantidade de sementes (kg/há)	60,00	90,00
Preço da semente (R$/kg)	3,50	1,45
Custo Tratamentos (04 insumos = R$/kg)	Incluso	0,90 *
Custo total semente e tratamento (R$/há)	210,00	211,50
Obs. Preços atualizados Safra 2013/2014 - Cultivar IRGA 424		
04 Insumos: Inseticida *Standak,* Inseticida Gaúcho FS, Fungicida *Maxim* XL, Micronutrientes + Zn		
A recomendação técnica de densidade do IRGA é 100 kg/há.		

Obs.: * Refere-se ao preço/kg dos 4 insumos utilizados no tratamento da Semente Premium.

Quadro 2 – Comparativo de custo Semente *Premium* X Convencional. Fonte: Seme Ceratti Projeto *Premium*

Para demonstrar ainda melhor as correlações entre a produtividade normal e a semente *Premium* em relação ao preço estimado de venda elaborou-se os Quadros 3, 4 e 5:

PRODUTIVIDADE NORMAL

Preço estimado de venda	R$ 30,00
Área em hectares	400,00
Custo orçado por há.	3.850,00
Produção total em sacos	56.000
Produção em sacos / há.	172,00
Custo orçado por saco	R$ 22,38
Ganho por saco	R$ 7,62
Rentabilidade (ganho/custo) %	25,40
Lucro líquido orçado	R$ 462.720,00
Lucro por hectare	R$ 1.066,80

Quadro 3 – Comparativo de produtividade normal e o preço estimado de venda. Fonte: Autor.

10% MAIS DE PRODUTIVIDADE Semente *Premium*	
Preço estimado de venda	**R$ 30,00**
Área em hectares	400,00
Produtividade estimada (sc/qq.)	299,70
Produção total em sacos	61.600
Sacos por hectare	189,20
Custo orçado por saco	R$ 20,34
Ganho por saco	R$ 9,65
Rentabilidade (ganho / custo)	32,17
Lucro líquido orçado	R$ 594.440,00
Lucro por hectare	R$ 1.486,10

Quadro 4 – Comparativo de 10% a mais de produtividade e o preço estimado de venda. Fonte: Autor.

ANÁLISE DO AUMENTO DE PRODUTIVIDADE	
Ganho por saco	R$ 2,03
Ganho linear na rentabilidade	6,77 %
Redução de custo por saco	10,02 %
Incremento de lucro / hectare	R$ 419,30
Aumento de lucro por hectare	39,30 %

Quadro 5 – Análise do aumento de produtividade. Fonte: Autor.

Apresenta-se no Quadro 2 o exemplo de uma propriedade com as diversas variáveis econômicas. No Quadro 3, considerando a mesma propriedade, simulou-se para efeitos deste estudo

um aumento de 10% na produtividade. No Quadro 4 apresenta-se uma síntese para o entendimento de como aumentar a rentabilidade. Entende-se que toda pesquisa científica e experimental se faz necessária a exatidão do pesquisador, assim, os frutos serão infalíveis. A inteligência atinge o seu sentido de ser quando gera efeitos que outros seres humanos possam se beneficiar, ou seja, quando se transforma a pesquisa prática em reais resultados trazendo ganhos a toda a sociedade. Porém, é necessário homologar as partes do contexto (clientes, técnicos e fornecedor) para obtenção dos resultados. Assim, também se realiza uma produção mais limpa, racional, de menor impacto e maior resultado econômico. Quanto mais natural desenvolve-se a produção, mais saudáveis serão os alimentos a as pessoas que se nutrem deles.

4 METODOLOGIA

A pesquisa desenvolvida é de cunho exploratório descritivo e quanto ao método de abordagem caracteriza-se como indutiva. De acordo com Lakatos e Marconi (2000, p. 53), a indução.

> é um processo mental por intermédio do qual, partindo de dados particulares, suficientemente constatados, infere-se uma verdade geral ou universal, não contida nas partes examinadas. Portanto, o objeto dos argumentos indutivos é levar a conclusões cujo conteúdo é muito mais amplo do que o das premissas nas quais se basearam.

Neste caso, colhe-se as informações dos pesquisados e depois busca-se chegar a compreender as proposições mais gerais que os significados particulares revelam. Nesse método, "parte-se da observação de fatos ou fenômenos cujas causas se deseja conhecer. A seguir, procura-se compará-los com a finalidade de descobrir as relações existentes entre eles. Por fim, procede-se à generalização" (GIL, 1999, p. 29). Godoy (1995) afirma que uma pesquisa social pode ser classificada em quantitativa ou qualitativa. A presente pesquisa é de natureza *qualitativa*, visto que o problema sugere a utilização desta abordagem. Para Minayo (1994), a abordagem qualitativa preocupa-se com um nível da realidade que não pode ser quantificado. Este tipo de estudo aprofunda-se no significado das ações e relações humanas, um lado não perceptível e não captável em equações, médias e estatísticas.

Esta pesquisa caracteriza-se também como exploratória, pois segundo Triviños (1987, p. 109), "os estudos exploratórios permitem ao investigador o aumento de sua experiência em torno de determinado problema" que para esta investigação é compreender percepção de clientes a utilização de tecnologia a fim de lançar a Semente *Premium*. Ainda para Triviños "o pesquisador planeja um

estudo exploratório para encontrar os elementos necessários que lhe permitam, em contato com determinada população, obter os resultados que deseja." Gil (2002, p. 41) diz que "estas pesquisas têm como objetivo principal o aprimoramento de ideias ou a descoberta de intuições. Seu planejamento é, portanto, bastante flexível, de modo que possibilite a consideração dos mais variados aspectos relativos ao fato estudado". Trata-se uma pesquisa de campo a qual faz a exploração dos dados empíricos por meio de entrevistas aos clientes e representantes comerciais da empresa e por isso trará resultados práticos. E, quanto à natureza da pesquisa, este trabalho pode ser classificado como uma pesquisa aplicada que gera conhecimentos para aplicação práticos dirigidos à solução de problemas específicos (SILVA; MENEZES, 2001).

4.1 PARTICIPANTES

A empresa Sementes Ceratti é especializada exclusivamente na produção de sementes de arroz, com foco em resultados e rentabilidade. Com investimentos em pesquisa e inovação desde 1994, a empresa trabalha lado a lado com o produtor, desenvolvendo e aprimorando técnicas apropriadas para diferentes regiões do Rio Grande do Sul e do Brasil. A população escolhida para o estudo em questão foi uma amostra aleatória de 42 (quarenta e dois) clientes da empresa Sementes Ceratti, e, 8 (oito) não clientes.

A escolha destes participantes como sujeitos da pesquisa se deve ao fato de que são produtores de arroz, sendo que em sua atividade com o cultivo de sementes de arroz elaboram conhecimentos e produzem as práticas para intervir nos problemas que identificam. Essa amostra foi escolhida, segundo Gil (2002), por acessibilidade (ou por conveniência) e constitui o mais flexível de todos os tipos de amostragem, pois é destituída de qualquer rigor estatístico. Nesse tipo de amostragem, o pesquisador seleciona os elementos a que tem acesso, admitindo que esses possam de alguma forma, representar o universo.

4.2 COLETA DE DADOS: INSTRUMENTOS E APLICAÇÃO

Constatações e observações estratégicas resultantes das entrevistas realizadas por um Instituto de Pesquisas nos dias 19, 20 e 21 de junho de 2013. Foram realizadas 50 entrevistas por telefone, sendo 42 com clientes da Semente Ceratti e 8 com não clientes da empresa. Por não ter encontrado padrões de resposta distintos entre produtores clientes e não clientes os dados foram

analisados conjuntamente. As entrevistas, seguindo o objetivo de pesquisa, foram realizadas por meio de sete áreas temáticas descritas no Quadro 6 sendo que as perguntas também seguem as mesmas áreas. As questões de pesquisa elaboradas pelo autor (vê-las na íntegra no Apêndice A) e as áreas e as respectivas questões seguem no Quadro 6.

Área	Questão	Questão
1. Conhecimento dos produtores acerca de sua atividade	Apontar as dificuldades do setor	
2. Propensão do produtor para utilizar novas tecnologias	O que levariam a adotar uma nova tecnologia de sementes em seu negócio	
3. Rentabilidade da sua lavoura	Sua rentabilidade nesta mesma safra (em % ou R$/há.)	
4. Motivo da alta ou baixa produção	Que fatores você atribui como determinantes para que este seja alto ou baixo	Primeiros trinta dias após semeadura, quais os três insumos você considera determinantes para uma maior ou menor produtividade.
5. Impacto dos diferentes tipos de semente	Quais os critérios de seleção você utiliza no momento da escolha da semente?	
6. Fornecedor de sementes: fidelização	Critérios avaliados no fornecedor de sementes	Influência da "Marca" na decisão da compra
7. Em que considera necessário haver um salto tecnológico para viabilizar maiores produtividades sem aumentar da mesma forma os custos de produção		

Quadro 6 – Questões de pesquisa. Fonte: Instituto de Pesquisa Rosenfield (IPR).

4.3 ANÁLISES DOS DADOS

Para Yin (2005, p. 137), a análise de dados consiste em examinar, categorizar, classificar em tabelas, testar ou, do contrário, recombinar as evidências quantitativas e qualitativas para tratar as proposições iniciais do estudo. Para a análise desses dados, seguiu-se um processo de ordenação, dispondo-os em categorias e subcategorias, a partir das quais foi possível fazer uma reconstrução dos significados e da interpretação da realidade do grupo estudado. "A categorização tem como objetivo fornecer, por condensação, uma representação simplificada dos dados brutos." (BARDIN, 2004, p. 112). A seguir apresenta-se os dados e realiza-se as suas análises.

5 O MODO DE PENSAR OPERANTE NOS CLIENTES

Nesse capítulo são apresentados os resultados da pesquisa realizada através de entrevistas, conforme já descrito na metodologia adotada. A partir da próxima seção apresenta-se os dados conforme as questões investigadas nas entrevistas com os pesquisados. Da análise destas questões chegamos a sete temáticas. Optou-se por apresentar uma a uma as áreas temáticas e assim em cada tema realiza-se as análises dos dados e em seguida, apresenta-se as análises estratégicas que derivam destes dados, de acordo com os pressupostos expostos na metodologia.

5.1 CONHECIMENTO DOS PRODUTORES ACERCA DE SUA ATIVIDADE

Esta temática buscou compreender se a variável domínio de sua atividade do ponto de vista dos conhecimentos empíricos ou ainda técnicos e científicos poderia ser uma das variáveis que intervém seja ela positivamente que negativamente em relação ao uso de tecnologia da semente. Depois de lidas todas as respostas dos entrevistados conclui-se que em geral, o grau de conhecimento dos produtores acerca de sua atividade é alto.

As entrevistas indicam que muitos dos produtores não possuem um ensino formal em, por exemplo, ciências agronômicas, não havendo estudado no Ensino Superior. Isso parece ser ainda mais válido para aqueles de idade mais avançada. Tal condição, contudo, não os torna mais desinformados, ou, “ignorantes”, em relação à sua atividade comercial. Tanto entrevistados que sinalizavam ter um maior grau de escolaridade, quanto aqueles que pareciam pouco escolarizados, dominavam o vocabulário próprio da cultura do arroz, sabendo apontar as dificuldades do setor, os processos internos da lavoura e possuíam, também, uma desenvoltura argumentativa acerca das condicionantes para uma boa ou má safra.

Considerando este resultado e realizando a análise estratégica pode-se dizer que em muitos casos não foi a universidade quem forjou o conhecimento dos produtores, mas sim a prática na lavoura. Este é um conhecimento apropriado a cada safra, que se acumula ao longo do tempo possibilitando a estes, mesmos sem formação, um conhecimento “dado pela vida”.

Não há, contudo, mesmo entre os menos escolarizados, uma noção de que sejam eles autossuficientes. Ao contrário, por diversas vezes os produtores salientaram a importância de ter um agrônomo também auxiliando na lavoura. Ele seria, pois, indispensável, devido à sua formação que poderia, em certo sentido, completar o conhecimento daqueles que não estudaram em

universidades. Agrônomos são, pois, bem vistos, e isso deve ser levado em conta pela empresa deste estudo em seus serviços de pós-venda.

O cuidado que parece ser necessário é o de que os agrônomos da empresa mantenham uma relação de respeito e, principalmente, reconhecimento dos saberes práticos dos produtores, notadamente aqueles que não estudaram em uma universidade.

5.2 PROPENSÃO DE ADOÇÃO DE UMA NOVA TECNOLOGIA DE SEMENTES

Nesta questão é muito importante para a pesquisa pois ela visa identificar se os clientes são mais ou menos propensos a realizarem mudanças em seu modo de pensar e de conduzir os seus negócios. E, a partir da análise dos dados, constatou-se que os principais motivos para a adoção de uma nova tecnologia de sementes entre os produtores são a produtividade e rentabilidade. Seguem alguns relatos dos entrevistados:

> *"Adotaria uma nova tecnologia desde que fosse um produto aceito pelo consumidor, ou pelo mercado e tivesse boa rentabilidade."*
> *"Uma variedade mais resistente a doenças, com produtividade. Com melhor qualidade de grãos, porque o mercado está mais exigente, né. Um produto que reduzisse os custos da lavoura que estão muito altos".*
> *"Desde que ela tenha um custo benefício melhor. Que ela me faça diminuir ou terminar com algum problema que eu tenho dentro da lavoura: uma praga, alguma doença, nesse sentido. Ou mais rentabilidade".*
> *"Com certeza a produtividade e custo de manutenção baixo".*
> *"O motivo é a produtividade mesmo. Para ampliar o lucro."*
> *"Uma melhor produção."*
> *"Uma coisa que rende mais pro cara, que produza mais, que não dá peste".*
> *"Sempre que é para melhorar a produtividade e rentabilidade. O objetivo é sempre uma melhor rentabilidade".*
> *"Buscando sempre um potencial maior de produtividade".*
> *"Para aumentar a produtividade gerando mais renda para a propriedade".* (trechos das respostas dos entrevistados)

Considerando o que estes responderam pode-se perceber que, os empreendedores rurais buscam fundamentalmente um custo benefício que seja favorável à sua atividade. Essa noção é compartilhada por clientes e não clientes da Sementes Ceratti. Há, aqui, sem dúvida, uma propensão à inovação que é, aliás, própria de empreendedores. Esta inovação, contudo, apenas é efetivada a partir do melhoramento da lavoura a partir de sementes que garantam maior produção, lucro e que sejam resistentes a doenças e pragas. Não há, entre os entrevistados, uma noção de inércia, de um sentimento de rejeição a mudanças. Todos reconhecem que poderiam ser permeáveis à mudanças em relação às sementes utilizadas, desde que estas fossem benéficas para seus negócios. Tais

posições exemplificam um setor arrozeiro dinâmico, aberto a mudanças, inovações e introdução de novos paradigmas tecnológicos em relação às sementes.

Diante deste resultado pode-se inferir a seguinte observação estratégica, a Semente Ceratti, ao oferecer aos produtores sementes que possuem um potencial de produtividade maior que outras, e consequentemente maior rentabilidade, está em consonância com os anseios dos produtores. No que concerne aos seus clientes entrevistados na pesquisa, uma das razões pelas quais adquirem sementes da empresa é exatamente a da produtividade das sementes comercializadas pela empresa Semente Ceratti.

5.3 ESCOLHA DE CULTIVARES COM MAIOR RENTABILIDADE

Investigar os critérios pelos quais os produtores escolhem os cultivares é muito importante pois indica como eles pensam e como agem em seu negócio, ou seja, a partir de que elementos eles tomam a decisão pela escolha da contra de um ou outro tipo de semente. E, realizando a análise dos dados da pesquisa constatou-se que os produtores levam fortemente em consideração as exigências do mercado em sua cultura. Selecionou-se alguns trechos que demonstram este pensamento predominante

> *R1 - "Tem que atender à demanda do consumidor".*
> *R2 - "Qualidade do produto quanto à panela. Visibilidade desse produto no mercado".*
> *R2 - "[...] o mercado está mais exigente, né".*

Há uma constante preocupação com a dinâmica do mercado, o que envolve questões de demanda. É o mercado, refletindo as preferências dos consumidores, quem influencia diretamente na produção quando, por exemplo, aceita determinados tipos de grãos e outros não. É nítida a avaliação dos entrevistados de que precisa em sua atividade estar atentos às tendências do mercado, qual variedade de arroz está indo mais para a panela das famílias, revelando assim, a visibilidade desses produtos comercialmente falando. O agricultor com sua lavoura no interior, nesse sentido devem estar atentos ao que ocorre em toda a cadeia produtiva, incluindo as gôndolas dos supermercados. O lavoureiro não é uma ilha apartada do continente. Ele é parte integrante de um arquipélago, e deve responder às exigências e tendências do mercado para manter seu empreendimento rentável.

No que se refere a análise estratégica do negócio, a partir destes dados, entende-se que dentre os fatores que contribuem para maior rentabilidade a produtividade é o primeiro, e em

segundo é a qualidade intrínseca do grão o qual é alimento. Esta questão ainda não havia sido ainda avaliada pela Semente Ceratti, porém, sabe-se que há um acréscimo de valor ao grão.

5.4 MOTIVOS DA PRODUTIVIDADE ALTA OU BAIXA

Para compreender melhor o que os produtores de arroz pensam, indagou-se os motivos que atribuem a alta ou baixa e como estes motivos influem na rentabilidade, incluindo questões a respeito de variáveis que intervém para o resultado positivo ou não durante o cultivo da semente. E, os dados levantaram que os agricultores entrevistados possuem uma produtividade da safra cuja amplitude está dentro da normalidade, ou seja, pode variar mais ou menos a cada safra em função do nível de investimento em tecnologia e de situações relacionadas ao clima, como temperaturas e chuvas. E, em relação as variações de rentabilidade os arrozeiros dizem obter entre 10 a 30%, sendo que essa variação ocorre de produtor para produtor e podem estar associadas também a fatores como as épocas de plantio, as diferentes regiões do estado etc.

Durante a entrevista constatou-se que todos eles controlam e sabem de sua produtividade, porém tratou-se de uma pergunta difícil de ser respondida, seja porque ocorreram negativas em relação a ela, seja porque muitos ainda não calcularam sua rentabilidade. Entre os clientes, 1/3 não informou sua rentabilidade; já entre os não clientes da Semente Ceratti, sete dos oito produtores não souberam ou não quiseram informar a rentabilidade da safra. Entende-se embora o número de entrevistados seja por amostragem, que aqui pode-se evidenciar o nível dos clientes da empresa.

Apesar de que muitos entrevistados não quiseram revelar sua rentabilidade, ou tergiversaram em relação a ela. Trata-se de uma pergunta que os agricultores podem ter receio em responder, pois divulga valores de um ponto fundamental de sua atividade, ou seja, a rentabilidade. Entende-se que tal resultado pode ser porque muitos simplesmente não desejam responder por se tratar de uma informação que, no seu entender, não deve ser divulgada. Em todo caso, entre os agricultores que responderam, a variação de rentabilidade mostrou-se com uma amplitude média de percentagens, que variam conforme o município, região e, também, condições climáticas que possibilitem um melhor cultivo dos grãos.

Muitos entrevistados não quiseram revelar sua rentabilidade ou tergiversaram. Essa pode ter sido uma pergunta que os agricultores tivessem receio em responder, pois divulga valores de um ponto fundamental de sua atividade, ou seja, a rentabilidade. Talvez as respostas indiquem que muitos simplesmente não desejam responder por se tratar de uma informação que, no seu entender,

não deve ser divulgada. Em todo caso, entre os agricultores que responderam, a variação de rentabilidade mostrou-se com uma grande amplitude de percentagens, que variam conforme o município, região e, também, condições climáticas que possibilitem um melhor cultivo dos grãos.

Ao se obter as diferentes produtividades e consequentes rentabilidades, a seguir apresenta-se os fatores que determinam um potencial produtivo alto ou baixo da lavoura. Os entrevistados identificaram vários fatores que determinam um potencial produtivo alto ou baixo da lavoura. Os mais citados foram: o clima, o adubo e os fertilizantes, os herbicidas, inseticidas e fungicidas, a semente, a precisão. Estes são tratados em sua especificidade a seguir.

Para os entrevistados as condições climáticas são variáveis independentes e a produção a variável dependente, ou seja, o clima influencia na produção. Os fatores climáticos, assim, são determinantes do ponto de vista do sucesso da safra. Pode-se fazer tudo corretamente na lavoura, mas "se o tempo não ajudar", uma boa produção não será alcançada. Os empreendedores rurais mantêm, assim, uma relação tensa com o ambiente físico, pois suas condições tanto podem determinar uma alta ou baixa produtividade. As colocações dos agricultores foram:

> *O clima. A gente sabe lidar com o resto...*
> *Fatores climáticos.*
> *O principal é o tempo. É o fator principal para a produção de arroz.*
> *Toda tecnologia, se não tiver um clima bom...não adianta.*

Já os adubos e fertilizantes são avaliados como essenciais para uma boa produção, para a saúde do solo e do grão. Dizem eles:

> *Chuva e, segundo, uma boa aplicação de uréia, de nitrogênio para obter a rentabilidade maior.*
> *Um dos fatores é a fertilidade do solo. Aqui onde eu produzo (Restinga Seca, RS) a fertilidade natural do solo é baixa. E incidência de arroz vermelho. São dois fatores pelos quais eu não consigo atingir o potencial da variedade.*
> *A variedade da semente e a quantidade de adubo.*
> *Uma lavoura limpa, sem lixo e bem adubada.*
> *Primeira coisa: lavoura limpa, não pode deixar a lavoura no brejo. Depois, fazer uma boa adubação. Se você não fizer isso ali, pode fechar a porteira e largar pras vacas.*

A utilização de elementos químicos eficientes, herbicidas, inseticidas e fungicidas auxiliam a para limpar o mato do terreno, eliminar com pragas e doenças é outro fator para potencializar a produção do grão. Sua utilização depende de um timing específico, e de uma quantidade adequada para que provoque os efeitos positivos desejados na planta.

> *Época de plantio. Controle de invasoras o mais rápido possível. Irrigação antecipada.*

Semente – A semente não é o elemento central na produção. Mas precisa, segundo os entrevistados, ser de boa qualidade, potencializando, assim, a produção da lavoura. Uma semente de má qualidade é a ruína para os agricultores, daí derivando a necessidade de priorizar sua qualidade e a idoneidade dos fornecedores.

> *Uma boa adubação, uma semente de boa qualidade e, depois, as aplicações de defensivos, secantes e herbicidas no momento correto.*
> *Principalmente a semente. E a irrigação adequada.*
> *Às vezes o tempo não colabora, né. Esse ano foi um ano normal. Todo o grão deu bom esse ano, em todas as lavouras.*
> *Adubação bem feita. Qualidade da semente.*
> *Primeiro, ter uma boa semente. Depois nós fizemos análise de solo. E tentar plantar na época certa.*
> *A adubagem e uma boa semente.*

Todas as marcas de sementes dizem ter qualidade e confiabilidade, porém o grande diferencial da semente *Premium* é aumentar a produtividade sem aumentar o custo de produção, o que significa aumento de rentabilidade direto. Pelas médias de produtividade atingidas em torno de 10% nos últimos quatro anos, em diferentes regiões do RS. e do Brasil, representa um aumento de rentabilidade entre 25 e 50%, variando conforme o custo de produção da propriedade.

A precisão refere-se à execução, por parte do produtor, do plantio da semente no período mais adequado, e também na assistência permanente à planta, uma vigilância ostensiva contra pragas e doenças. Conforme expressou um agricultor: "Na hora de plantar não pode jogar a semente na terra e deixar a Deus dará". A precisão em relação à irrigação também é citada como fator determinante para potencializar a produção.

> *Tem vários motivos: tudo depende do clima. Na hora de plantar não pode jogar a semente na terra e deixar a Deus dará. Segundo, tem que plantar bem. Não pode plantar mal e colher bem*
> *Época de semeadura, e clima. Uma eficácia boa de adubação. Depois, a rapidez de atender a planta quando ela necessita adubação, aguação.*
> *Tecnologia empregada e condição climática.*
> *Para a produção ser alta, tem que colocar bastante insumos, adubo, tratar bem a semente.*
> *Uma lavoura, para produzir, tem bastante custo.*
> *Planejamento para a época do plantio. Planejar para plantar na época correta.*

Considerando estes dados pode-se dizer que os entrevistados souberam definir com facilidade os fatores que condicionam uma produção boa ou ruim. As causas estão, diríamos, "na ponta da língua", o que vem a demonstrar o alto grau de conhecimento desses empreendedores em relação à cultura arrozeira. Conhecem, pois, as adversidades pelas quais podem passar, e lutam para superá-las, ou dirimir seus efeitos negativos sobre a lavoura.

Considerando os elementos citados pelos agricultores para uma maior ou menor produtividade constatou-se que dentre os insumos, os herbicidas, adubos e fertilizantes e ureia são

os três insumos mais citados como determinantes para uma maior ou menor produtividade considerando os primeiros trinta dias após a semeadura.

Solicitou-se também que os entrevistados citassem três insumos, sendo que alguns mencionaram a quantidade aplicada, e outros citaram menos de três – não houve variações de respostas entre clientes e não clientes. No total das 50 entrevistas foram mencionados 105 insumos, uma média de duas respostas por agricultor. As respostas foram quantificadas e o resultado pode ser visualizado na Quadro 7. O herbicida foi o insumo mais citado, com 24,8% das respostas, seguido de perto por adubos e fertilizantes com 23,8% e, um pouco atrás, a ureia (adubo hidrogenado) com 20%. Na quarta colocação aparece a irrigação (que se pode considerar como a utilização da água, de um modo genérico) com 18,1%. Com menções em menor quantidade há o tratamento de semente (7,6%) e inseticidas (3,8%).

Insumos	**Resposta**	**%**
Herbicida	26	24,8
Adubo e fertilizantes	25	23,8
Uréia	21	20,0
Irrigação	19	18,1
Tratamento de semente	8	7,6
Inseticida	4	3,8
Sol	1	1,0
Calcário	1	1,0
TOTAL	**105**	**100%**

Quadro 7 – Insumos mais utilizados. Fonte: Autor.

As respostas a esta pergunta levou a refletir que talvez tenha ocorrido uma má forma de abordagem da pergunta, pois fala-se em tratamento de sementes e não se fala em sementes. É como dizer que se gosta de comer bem e não mencionar o que se gosta de comer. Percebeu-se ainda que só é realizado o tratamento depois de comprada a semente a qual está associada a uma marca.

5.5 COMPREENSÃO DO PRODUTOR SOBRE ESCOLHA DO TIPO DE SEMENTE

Constatou-se que nas respostas os entrevistados apontaram vários critérios de seleção da sementes os quais agrupou-se em quatro tipos de critérios: adequação do solo, aceitação do produto no mercado, produtividade, identificação da origem da semente e marca. Estes serão explicados a seguir.

Em relação a adequação ao Solo, segundo os entrevistados, a semente deve ser escolhida em função das características do solo em que é plantada. Assim, por exemplo, haveria a seleção de determinada semente quando a terra é limpa (sem contaminação com arroz vermelho), e de outra semente quando a terra não é tão limpa (contaminada com arroz vermelho[2]), ou o solo não está tratado. A seguir alguns trechos das entrevistas:

> *Principal critério que eu uso é a semente adequada para o meu solo. Mas existem muitas sementes. O segundo item é a aceitação do meu produto. Ou seja, eu quero produzir uma semente, um arroz que tenha procura, que tenha bastante mercado. O terceiro é a produtividade.*
>
> *A qualidade e a pureza da semente é o que mais me chama atenção.*
>
> *Produtividade. A semente a gente já tem 80% que já é usada. Então, no resto, a gente faz testes de área para descobrir alguma que tenha produtividade melhor.*
>
> *Pureza, germinação e vigor.*

O segundo critério refere-se às exigências do mercado, o raciocínio aqui é o de que de nada adianta plantar sementes que se transformam em grãos sem aceitação entre os consumidores.

> *Ser uma empresa idônea, né.*
>
> *A semente....tem que saber quem faz a semente. Se é de um produtor de semente bom.. Alguns que tem vermelho junto, não é uma coisa bem selecionada. Daí dá a produção baixa. Uma semente com vermelho em seguida já não dá uma terra boa para o arroz. Só dá vermelho daí.*
>
> *Sempre procuro saber a origem da semente, de onde que ela veio.*

O terceiro critério para a escolha da semente é a sua produtividade. A produtividade adquire, entre os agricultores, um sentido de qualidade. A qualidade, por sua vez, aparece associada à correta germinação da semente, ao seu vigor e pureza (esta vinculada, sobretudo, a não contaminação do arroz vermelho), uma semente que "dê grão inteiro", conforme assinalou um entrevistado[3].

---

[2] A semente de arroz vermelho é uma planta daninha que ocorre de um cruzamento natural com a cultivar de arroz produzido. A semente de arroz vermelho longo fino é considerada hoje um dos principais problemas do cultivo do arroz, pois não é identificada a campo para que se possa fazer sua retirada, reprovando o lote de semente após estar concluído, embalado na pilha para comercialização, pois é o momento que se analisa a amostra sem casca (teste de pureza).

[3] Percebe-se que em relação a isso falta conhecimento técnico, pois o rendimento de grãos inteiros nada tem a ver com a qualidade fisiológica da semente.

Uma marca conhecida e que tenha boa qualidade, de bom vigor.
Semente certificada.
Só plantamos sementes puras, de boa precedência. De produtor certificado.

E, por fim, o quarto critério que é a identificação da origem da semente, a marca. Percebe-se pelas respostas dos entrevistados que a seleção da semente se dá, também, fundamentalmente a partir da identificação dos fornecedores. Aqui se inclui a questão da idoneidade e experiência do vendedor de sementes, de seus processos internos, e, também, de sua certificação pelo IRGA (Instituto Riograndense do Arroz). A seguir selecionou-se algumas colocações dos entrevistados em relação a este critério de escolha da semente.

A gente procura ver o tipo de empresa, a idoneidade. Análise da semente, qual é a germinação, as impurezas que ela possa ter junto.

Primeiro, pela idade do produtor. E, segundo, pela recomendação do pessoal do Irga de produtores que fazem um bom trabalho. A orientação de alguém. Idoneidade e recomendação.

Idoneidade do produtor da semente. E disponibilidade da variedade.

Um fornecedor bom de semente, alguém que a gente já conheça. Que tenha uma semente boa, geminação, fiscalizada, de boa procedência.

Seleção, germinação e o vigor da semente.

Tem que ser certificada pelo Irga. Procuro revendedores autorizados. Também sou produtor de sementes, e tenho parceria com revendedor aqui de Uruguaiana.

Um arroz forte, pré-germinado que não caia. Arroz com qualidade. 36. Uso a semente da Ceratti, de Uruguaiana. Semente com certificado, limpa.

Usar semente certificada. Compro do Ceratti, certificado pelo Irga.

A qualidade e a confiança da empresa. Empresas idôneas, com bastante histórico de produção de sementes.

A idoneidade da firma em primeiro lugar. Sementes de boa qualidade.

Principalmente a tradição e confiabilidade do produtor de semente.

Tem que analisar os produtores de semente, ir à sementeira ver a lavoura. Não comprar de quem a gente não conhece.

Se a terra é limpa, você pode colocar um tipo de semente, se a terra for suja, tem que ser outro tipo. Eu olho a terra, e vejo qual semente eu preciso.

A semente depende do solo que você vai plantar no ano e depende muito de cada produtor.

Percebe-se destes depoimentos que é marcante alguns valores tais como a confiabilidade e a experiência do produtor da semente, a origem idônea da semente.

5.6 AVALIAÇÃO DO ATUAL FORNECEDOR DE SEMENTES: FIDELIZAÇÃO X FORÇA DA MARCA

Analisando esta questão constatou-se que há uma tensão entre a qualidade da semente e o seu preço na compra. Nisso se coloca um dilema a ser enfrentado pelos empreendedores rurais entrevistados: entre a qualidade (que propicia mais produtividade) e o preço mais em conta, o que deve ser escolhido? Uma parte dos entrevistados declara que o preço é o fundamental, devido, sobretudo, aos custos de produção. Os demais agricultores, mais numerosos, considera que a prioridade é a qualidade da semente, sendo o preço uma questão importante, mas não decisiva. *"Muitas vezes o barato sai caro"*, declarou um produtor.

O pensamento é o de que é preciso pagar um "pouco mais" e garantir uma melhor produtividade e, por conseguinte, uma rentabilidade mais ampla. Também aparece o raciocínio segundo o qual uma semente mais cara, mas de qualidade superior, ao produzir uma correta germinação e produzir grãos com vigor e pureza, acabaria *compensando* seu custo, ainda mais se esse tipo de grão for apreciado pelo mercado. Seguem trechos das entrevistas que corroboram com essa ideia.

> *Geralmente um pouco o preço a gente olha. Mas às vezes o famoso barato sai caro.*
>
> *Tem que ser um fornecedor idôneo, com histórico e procedência boa. E se a gente souber quem são as pessoas que fornecem para essa empresa, melhor ainda...*
>
> *O preço da venda é o que tá matando o colono. Eu acho que o governo teria que colocar uma tabela de preços. Um preço mínimo. O lavoureiro não pode ficar na mão das indústrias. Marca não interessa. O que interessa é o preço. A maior parceria é o preço justo.*
>
> *Não era pra ser....mas a gente vai atrás do preço. Confiabilidade de quem nos fornece, também.*
>
> *A primeira coisa é uma semente de qualidade. Isso sem contar a germinação. A qualidade e, depois, o preço. Não adianta eu comprar uma coisa barata que não vai me dar retorno depois.*
>
> *O preço, principalmente. Mas a gente sempre acaba pagando o que eles querem.*
>
> *Eu escolho, num primeiro momento, a qualidade da semente. E sempre associo a qualidade a uma marca, porque atrás dela existe todo um projeto. Eu priorizo a qualidade da marca em si.*

Avaliando-se os dados da pesquisa, entre o preço e a qualidade, a maioria dos entrevistados escolhe a segunda em detrimento do primeiro. Há contudo, um certo limite em relação a essa escolha. Ele refere-se precisamente à razoabilidade dos preços praticados para determinada

semente. Os produtores que preferem qualidade a preço salientam que as sementes, mesmo as de maior qualidade, devem ser vendidas com "preço justo", dentro da realidade vivida pelos da cadeia arrozeira. Há uma condição de dependência entre o produtor e seu fornecedor de sementes uma parceria que é fundamentada, para além da qualidade da semente vendida, nos valores praticados. Praticar "preços justos", nesse sentido, tem o condão de fazer com que um produtor gaste mais com uma semente de melhor qualidade do que compre uma mais barata, mas de qualidade e produtividade inferior. Conforme verbalizou um produtor, *"não gostamos que se prevaleçam em relação a nós"*.

Constatou-se que a marca da semente é importante para a decisão de compra, e que a ela vincula-se o fornecedor. Relata um dos entrevistados *"Marca representa confiança, e a confiança está associada a quem produz as sementes para o cultivo do arroz*." Muitos entrevistados expressaram a preocupação de saber qual a origem da semente, de onde ela viria. As sementes, pois, devem ter uma boa precedência, com certificação do IRGA. Entrevistados também salientaram que a regra é não comprar de quem não se conhece, ou sem uma indicação confiável. Para que se diminua a incerteza em relação à compra de sementes é fundamental, para os entrevistados, analisar o histórico de produção de sementes de determinada empresa, ou seja, a sua tradição no mercado. A confiança entre produtor rural e fornecedor de sementes seria um fator decisivo para a manutenção da parceria através das safras. Conforme sintetiza um entrevistado, *"A confiabilidade garante a continuidade da relação"*.

> *Um histórico anterior, se eu usei ou não essa semente. E uma tradição de produção dessa semente.*
>
> *Pego semente do Ceratti. Semente de boa germinação.*
>
> *A semente tem que ter boa qualidade, tem que ser uma semente certificada. Hoje não se usa mais semente pirata.*
>
> *Eu comprei as sementes de um colega meu de faculdade. São de Uruguaiana, a Sementes Ceratti. E gostei muito da semente dele. Fomos colegas de faculdade. Busco principalmente produtividade, se a variedade é produtiva, e que se adeque à minha região.*
>
> *Confiabilidade da marca e a qualidade da semente.*
>
> *A qualidade e a confiança da empresa.*
>
> *Procuro saber a empresa tem idoneidade no mercado.*
>
> *Semente de melhor procedência, de marca confiável. Que você conhece, tradição.*
>
> *Empresa que tem nome, marca.*

A Semente Ceratti tem, aqui, um grande diferencial, que é precisamente o de estar a quase 20 anos no mercado de sementes de arroz. Trata-se de um importante "argumento de compra" do ponto de vista dos produtores entrevistados. É idônea, tem tradição e uma carta de clientes que a legitimam no mercado e oferecem possibilidades de conquista de novos clientes.

Constatou-se que os entrevistados demandam uma atenção e assistência mesmo após a venda da semente. A importância de um serviço de pós-venda foi assinalado tanto por clientes quanto por não clientes. É um diferencial das empresas e foi lembrado como um serviço oferecido pela Semente Ceratti. O pós-venda proporciona um estreitamento de laços entre a empresa que vende a semente e aqueles que a compram e utilizam. Produtores não são fechados em si mesmos. Já salientamos que eles possuem um conhecimento bem significativo em relação a seus negócios e ao modo de produzir; mas, em momento algum, algum dos entrevistados se mostrou impermeável a ouvir sugestões de terceiros, tais como agrônomos ou técnicos do IRGA. É nesse contexto que o serviço de pós-venda emerge como diferencial.

> *A gente compra de Santa Catarina, faz tempo, é um lugar grande...e ele vem antes, vem pós, acompanha aqui a gente também... Eu não costumo variar muito não. Por ele acompanhar, é importante para manter a parceria.*
>
> *Considero até a amizade com o vendedor, quando tudo dá certo. Mas existe muita exploração nisso aí.*
>
> *O preço e a pós-venda. A qualidade que eles apresentam a semente.*
>
> *Tem marcas boas e marcas ruins. O preço tem que ser bom, e a parceria tem que ser boa, trabalhar unidos.*
>
> *Eu acho que é marca e pós-venda. Às vezes a gente compra semente que não é muito boa de germinação.*
>
> *Acho muito a visita aqui na minha lavoura, acompanhar o desenvolvimento da semente. Às vezes o preço não é fundamental.*
>
> *A marca é muito importante. Pós-venda, a gente aqui não tem muito. O vendedor presta alguma assistência técnica.*
>
> *O pós-venda, o atendimento ao cliente.*
>
> *Eu acho que o mais importante de tudo, em minha opinião, é esse acompanhamento do pós-venda. O preço é relevante, mas não é o determinante. Eu compro sementes mais caras para ter o pós-venda, assistência depois da semeadura.*
>
> *O preço não é o mais importante. O pós-venda é importante, o acompanhamento da lavoura. A viabilidade de um tratamento de sementes dentro da fornecedora de sementes. Uma semente já tratada para o produtor.*
>
> *Uma assistência aqui pra mim. Eu compro uma marca que o rapaz vem duas ou três vezes por ano aqui*

O pós-venda cria um vínculo que extrapola a relação por vezes impessoal e mercantil da simples venda de sementes. O oferecimento de um serviço de tal tipo, conforme se depreende das entrevistas realizadas, mostra o quanto a fornecedora de sementes está preocupada com o sucesso produtivo de seus clientes. Com as visitas de técnicos da empresa às lavouras, o cliente acaba se transformando em freguês, forjando uma relação mais pessoal, mais próxima, denominada de parceria. Vários clientes da Semente Ceratti associaram a compra de sementes na empresa em função de seu serviço de pós-venda, salientando a importância da demonstração de interesse dos vendedores em relação ao desenvolvimento da semente na lavoura. Além de ser um atributo capaz de fidelizar os clientes mais antigos, pelo reconhecimento de sua importância (entre clientes e não clientes), o pós-venda mostra-se como uma espécie de "trunfo" para a conquista de novos clientes.

5.7 PERCEPÇÃO SOBRE O SALTO TECNOLÓGICO

Constatou-se que há três áreas principais que os entrevistados salientaram como sendo necessário um salto tecnológico para aumentar a produtividade sem aumentar os custos de produção. São as mesmas áreas citadas por clientes e não clientes, não havendo, portanto, diferenças de respostas entre os segmentos. As áreas mencionadas são: sementes mais produtivas, maquinário mais moderno, fertilizantes.

Os entrevistados sentem a necessidade de mais variedades de sementes de arroz, que forneçam uma maior produtividade e que sejam mais adaptadas para regiões como o Centro Oeste e, também, áreas que convivem com temperaturas mais baixas durante a cultura. Sementes também deveriam ser mais resistentes ao arroz vermelho, segundo diversos entrevistados. Um agricultor disse esperar pela semente transgênica, rogando por avanços na biotecnologia. Entende-se que em relação a isso ocorreu má interpretação do entrevistado, ou evidencia-se a falta de conhecimento técnico, pois quando comentado sobre a "maior resistência das sementes em relação ao arroz vermelho".[4]

Uma variedade mais resistente a uma temperatura mais baixa.

Partir para esse lado de coisa de precisão. Melhorar a semente.

[4] Tecnicamente isto não é possível, pois o arroz vermelho é fruto de um cruzamento natural, o qual propaga-se após de forma exponencial. O grão de arroz vermelho geneticamente possui o gene "dominante", e desta forma sempre prevalecerá. O que deve evoluir é o conhecimento do produtor rural em como manejar corretamente a cultura eximindo assim a incidência de arroz vermelho pelo mau uso e manejo da terra, a qual possui uma capacidade e inteligência extraordinária.

Semeadeira. É uma coisa que hoje tem que melhorar muito. Uma nova tecnologia nas plantadeiras de plantio direto.

Eu acho que seria mais na parte de buscar novas tecnologias para diminuir a aplicação, defensivos, essas coisas, mais contra as pragas. Aplicações para lagarta, para ferrugem.

Manejo. Unicamente manejo. Agricultura de precisão. Tem muita coisa a ser feita.

Tem que melhorar na adubação. Herbicida falsificado, isso é terrível

Aumentar as variedades. Temos poucas variedades de semente hoje. Mais estudos para ter mais variedades, hoje tem duas ou três.

Eu acho que é na biotecnologia, na questão genética das variedades.

As máquinas agrícolas utilizadas na lavoura do arroz são um ponto sensível para muitos entrevistados. Há uma visão, de boa parte deles, de que "parou-se no tempo" em relação ao maquinário. A reclamação mais recorrente se dá em torno da semeadora que deveria ter maior precisão na hora do plantio, assegurando a uniformidade da plantação da semente, uma melhor e exata quantidade de plantas por área. Este assunto já foi evidenciado na pesquisa anterior de Ceratti e Giordani (2010) e já passaram 2 anos e ainda poucas iniciativas foram incrementadas. Novas tecnologias de plantio direto deveriam, pois, evoluir. É uma área de melhorias reivindicadas reiteradamente pelos empreendedores rurais entrevistados.

No maquinário. Acho que nosso maquinário é muito antigo. As semeadeiras, principalmente, que são muito antigas, têm pouco tecnologia.

Um dos pontos que pode ser muito bem analisado é a distribuição espacial das plantas, a quantidade de sementes recomendável por área. Para isso deveria evoluir as semeadoras. Se usar menos semente, e aumentar o potencial de produtividade.

Mais investimento em variedade de sementes de boa qualidade. Bom resultado de grão. O mercado nos cobra isso: o resultado de grão.

No controle do arroz vermelho. Seria de grande valia.

Na semente. Estamos esperando a semente transgênica. Nosso maior problema é o arroz vermelho. Tanto que estamos mudando nosso plantio de plantadeira para pré-germinado.

Mais investimentos em variedade de sementes, de boa qualidade, mais resultado de grão. Hoje nos cobram muito a qualidade de grão. Grão e produtividade. A produtividade anda para um lado e a qualidade do grão para outro. Hoje não andam juntos.

Novas tecnologias, novas técnicas. Tem uma coisa que há 30 anos não evoluiu nada, que é o sistema de plantio. As plantadeiras são o mesmo esquema de plantio há 30 anos. Acho que os defensivos também não estão saindo novo. Não evoluíram os defensivos agrícolas.

Uma coisa importante são as máquinas. Acho que elas não são boas ainda.

No que se refere aos adubos e fertilizantes os entrevistados também esperam um salto tecnológico. Adubos mais eficientes, que possibilitem a diminuição da utilização de defensivos na lavoura são vistos como uma forma de diminuir os custos de produção, sem que se perca a qualidade do grão. Um entrevistado também salientou que é preciso evitar a pirataria de adubos e herbicidas, pois sua falsificação é extremamente negativa para o produtor, às vezes, adquiridos de boa fé.

> *Seria na parte de adubação, na agricultura de precisão.*
>
> *Eu acredito muito é na semente. O plantio direto já estamos fazendo. O que vai diferenciar é a semente – o potencial de produção da semente. Adubação, hoje tem muita pirataria.*

Saltos tecnológicos necessários, portanto, do ponto de vista dos entrevistados, se referem a sementes para maior produtividade, sendo ainda melhor nutrição, máquinas (semeadeiras para o plantio direto, em especial) e fertilizantes e defensivos agrícolas (mais eficazes e que demandem quantidades menores de aplicação). E, com a tecnologia da semente *Premium* se reduzirá de 30 até 50% a quantidade de sementes e insumos utilizados para tratamentos, o que além de causar um menor impacto ambiental promove maior produtividade e rentabilidade. Constatou-se que o arroz vermelho é temido pelos entrevistados. É visto, fundamentalmente, como um fator de desequilíbrio da lavoura, por prejudicar a produtividade e a venda do produto para o mercado. O temor é, pois, generalizado.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Atualmente, com o desenvolvimento de pesquisas e gestão sobre as informações, cada vez mais busca-se dar eficiência ao processo produtivo de arroz, e a relação "*produtividade-rentabilidade"* está sendo priorizada para o cliente final que faz o plantio, o cultivo e a colheita. Os clientes consideram muitos fatores para aumentar a produtividade e a rentabilidade e ainda pouca percepção existe de que esta pode estar exatamente na semente, pois para muitos que guardam uma parte de sua produção de arroz para utilizar como semente, fazem por entender que a parte mais bonita da lavoura possa servir para semente. Estes produtores não sabem que um produto de alto nível é construído passo a passo desde a hora da semeadura até o tratamento de sementes, ou seja, "*semente não é grão*". Assim, como resultado do trabalho é fundamental identificar aquele cliente que percebe o resultado de ganho da semente *Premium* no primeiro contato, mesmo sem tê-la usado ou a conhecido, pois ele identifica-se, tem identidade com aquele produto.

A semente, pode ser o modo de restabelecer a segurança e o contato com o critério da vida, pois é um critério interno, é um projeto. O cliente quando começar a pautar-se mais sobre a tecnologia da semente e das condições do seu cultivo, manter relatividade em relação às regras técnicas do mercado, sobre um saber fazer, e encontrar uma técnica que não se adquire apenas nos contextos acadêmicos mas que se entende de dentro da vida, terá resultados surpreendentes. Trata-se de uma quebra de paradigmas em relação as tecnologias hoje disponíveis no mercado. Agregando a tecnologia na semente, auxilia-se a natureza e esta produz mais sem assim ferir as suas leis universais.

Respondendo aos objetivos do trabalho, a percepção dos clientes e não clientes deste mercado demonstra a necessidade da confiança e fidelização a marcas, independente da tecnologia que a mesma contém visto que, não possuem conhecimentos técnicos específicos, precisam de profissionais e outros elementos que os faça terem segurança em sua decisão. Ou seja, por não deterem os conhecimentos técnicos precisam se pautar pelas informações de mercado, pelos técnicos, pelo pós-venda, pelas marcas mais confiáveis do mercado, etc. Assim, as marcas que já conhecem, confiam, já sabem quais os resultados que elas propiciam. Portanto, buscam minimizar os riscos de baixar a produtividade e assim perder o investimento realizado, pois considerando a falta do conhecimento técnico, sentem medo de serem explorados, inclusive pelo preço muito alto. Neste sentido, o elevado preço (independente da qualidade do produto) pode ter estes dois entendimentos: a) não sabem diferenciar (pela falta de conhecimento técnico) se o produto é um engodo ou se realmente é o que promete ser, não quer perder dinheiro e nem se passar por ignorante; b) esta insegurança faz com que ele se paute pelo que já conhece, portanto, pela fidelização e, em não arriscar fora do valor que considera de "risco controlável" não incidindo em grandes perdas, caso for, enganado, isto é, opera na zona do risco calculado.

Propôs-se nesta pesquisa verificar quais fatores são relevantes para que os clientes adquiram uma nova linha de produto, uma semente de arroz com alta tecnologia, ou seja, a que tipo de proposta ele é sensível e quanto está disposto a pagar. Assim, entender o mercado, e quais os fatores relevantes para o cliente adquirir uma nova tecnologia em semente, implicam não apenas oferecer a qualidade do produto. Desta forma, a proposta e a forma de venda da semente *Premium* não se tornam apenas um processo de venda efetiva e o pós-vendas, mas um acompanhamento do produto em várias etapas do processo produtivo e um relacionamento técnico facilitador, o que também promoverá uma mudança cultural, uma mudança na lógica de compreensão do trabalho realizado pela empresa ao produtor rural.

A pesquisa evidenciou que ao oferecer um produto com alta tecnologia aliado a um serviço diferenciado de permanente relacionamento de fidelização com estes produtores por parte da empresa deram mais segurança as estratégias que já vem sendo adotadas nas áreas experimentais da Sementes Ceratti com a linha *Premium*. Ou seja, como o grande diferencial é a tecnologia, e está na semente, é necessário acompanhá-la da melhor forma possível, orientando os clientes em como agir para obter melhores resultados, pois o fato de reduzirmos a quantidade de sementes não reduz a produtividade, mas aumenta pela garantia e evidencia de toda tecnologia fruto do melhoramento que é transferido para cada semente, pelo potencial construído para cada unidade, cada vida.

Outro ponto fundamental, objetivo deste trabalho foi confirmar que os produtores entendem o valor de uma marca, que ela carrega consigo um projeto também identificado com seu líder. Conseguem visualizar a qualidade e confiabilidade que as melhores trazem consigo. Ao mesmo tempo a maioria dos entrevistados diz que o critério de escolha é a qualidade, porém querem pagar um preço justo, não querem ser explorados. Neste aspecto novamente a semente Premium coincide com os anseios dos interessados por novas tecnologias, pois conforme demonstrado no trabalho não se aumenta o custo total da produção com a adoção desta tecnologia, mas tem-se a garantia de melhores resultados comparativos com as sementes convencionais. Verificou-se ainda que muitos agricultores entrevistados possuem um temor com relação a variabilidade climática, porque o excesso de chuvas ou a sua falta, por exemplo, põem em risco a sua plantação. Aqui temos mais um ponto positivo que responde aos objetivos do trabalho: neste caso o produto a ser lançado terá indiscutivelmente melhor desempenho comparado com sementes convencionais, pois foi desenvolvido exatamente para apresentar melhores resultados principalmente quando da ocorrência de adversidades, sejam climáticas, nutricionais ou de qualquer origem.

Porém, o agricultor sadio planta acreditando na boa colheita, e, colhendo com exatidão os sinais de natureza, vai realizar as etapas da lavoura sincronizadas com o clima, aliando-se a ele. O agricultor sente o clima e a natureza, como sendo seu aliado, seu amigo, a seu favor, convidando-o a evoluir juntos, sabendo que o Ser está com ele. Significa que a decisão otimal de suas escolhas estão em si mesmo, não se influencia pelas informações da mídia ou tendências que quase sempre são ações geradas por factoides (falsas informações criadas por interesses) de mercado. Isto os leva a frequente acertividade e mais resultados, pois ele torna-se como a semente uma outra parte do todo da grande vida.

REFERÊNCIAS

CERATTI, Edson, GIORDANI, E.M. **A Semente de Arroz com Alta Tecnologia e seus Resultados** [Trabalho de Conclusão de Curso]. Restinga Seca - Recanto Maestro: Antonio Meneghetti Faculdade, Curso de Especialização MBA Gestão de Negócios e Intuição, 2010.

COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO – CONAB. **Acompanhamento da Safra Brasileira**: Grãos - safra 2012/2013. Brasília: Conab, 2013. 29 p. (Quarto Levantamento Janeiro/2013) Disponível em: <http://www.conab.gov.br/OlalaCMS/uploads/arquivos/13_01_09_17_44_20_boletim_graos_janeiro_2013.pdf>. Acesso em: 04 jan. 2013.

GIL, Antonio C. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 3.ed. São Paulo: Atlas, 1991.

GIULIANI, M. G. A profissionalização dos produtores rurais e a questão ambiental. Rev. **Estudos, Sociedade e Agricultura**. Rio de Janeiro, n. 9 out. 1997, p. 102-126.

HELLER, Agnes**. O cotidiano e a história**. RJ: Ed. Paz e Terra, 1985.

HÖFS, A. et. al. **Efeito da qualidade fisiológica das sementes e da densidade de semeadura sobre o rendimento de grãos de qualidade industrial em arroz**. Rev. Brasileira de Sementes, v. 26, n. 2, Pelotas, dez. 2004.

YIN, Robert K. **Estudo de caso**: planejamento e métodos. 3.ed Porto Alegre: Bookman, 2005. 212p.

KOHLS, Igor. **Distribuição espacial e variabilidade entre plantas em populações de arroz, em função da qualidade fisiológica das sementes**. Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciência e Tecnologia de Sementes da UFPel, 2006, 37 p.

KOLCHINSKI, E.M. **Vigor de sementes e competição intraespecífica em soja**. 2003. 46f. Tese (Doutorado em Ciência e Tecnologia de Sementes) – Faculdade de Agronomia Eliseu Maciel, Universidade Federal de Pelotas, Pelotas, 2003.

MARQUES, J. B. B. **Qualidade fisiológica de semente, densidade de semeadura e produtividade de arroz** (oryza sativa l.). Tese de Doutorado apresentada ao Pós-Graduação Ciências e Tecnologia de Sementes. UFPel, 2004, 82 p. Disponível em <http://www.ufpel.edu.br/tede/tde_arquivos/2/TDE-2005-12-16T09:37:44Z-32/Publico/tese_joao_batista_marques.pdf>. Acesso em 30 de set. 2010.

MEGIDO, José Luiz Tejon. **Marketing & Agribusiness**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 1998.

MENDES, Judas Tadeu Grassi; PADILHA JUNIOR, João Batista. **Agronegócio**: Uma abordagem econômica. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

MENEGHETTI, Antonio *et al*. **Psicologia Managerial**. São Paulo: FOIL, 2003a.

_____ MENEGHETTI, Antonio *et al*. **Psicologia da Organização**. São Paulo: FOIL, 2003b.

_____. MENEGHETTI, Antonio A **Psicologia do Líder**. 4 ed. Recanto Maestro: OntoEd, 2008.

_____. MENEGHETTI, Antonio **O Projeto Homem**. 3.ed. Recanto Maestro/RS: OntoEd, 2011.

_____ MENEGHETTI, Antonio *et al*. **Business Intuition**. São Paulo: FOIL, 2007.

_____. MENEGHETTI, Antonio Autosabotagem no inconsciente do empreendedor. **Revista Performace Líder**. São Paulo: Associação OntoArte, ano II, 1º sem. 2009.

_____. MENEGHETTI, Antonio **Manual de Ontopsicologia.** 3 ed. Recanto Maestro: OntoEd, 2004.

_____. MENEGHETTI, Antonio **O Aprendiz Líder**. São Paulo: FOIL, 2005.

SILVA, Edna L.; MENEZES, Estera M. **Metodologia da Pesquisa e Elaboração de Dissertação**. Florianópolis: Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção - Laboratório de Ensino a Distância - Universidade Federal de Santa Catarina, 2001. Disponível em: <http://www.eap.ap.gov.br/poseducacao/arquivo/metodologia_de_pesquisa.pdf> Acesso em: 20 jan. 2013.

SKINNER, B. F. **Sobre o Behaviorismo**. Tradução: Maria da Penha Villalobos. Cultrix: São Paulo, 1974.

STEIL, A. V., M. A.; BARCIA, R. M. Aspectos estruturais das organizações virtuais. **Anais do 23º ENANPAD.** Foz do Iguaçu, 1999.

APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO GUIA PARA AS ENTREVISTAS

1ª área a ser investigada: Grau de conhecimento dos produtores acerca de sua atividade.

1- sabendo apontar as dificuldades do setor, os processos internos da lavoura e desenvoltura argumentativa acerca das condicionantes para uma boa ou má safra.

2ª área a ser investigada: Propensão do produtor para utilizar novas tecnologias

2 - As indústrias investem continuamente na pesquisa e desenvolvimento de novas tecnologias e produtos visando sempre soluções inovadoras que agreguem valor ao produtor aumentando a sua rentabilidade e produtividade. Que motivos o levariam a adotar uma nova tecnologia de sementes em seu negócio?

3ª área: Nível de conhecimento sobre a rentabilidade da sua lavoura

3- A adversidade em nosso negócio é uma constante e as ações externas influenciam diretamente no preço de mercado do produto, desta forma, considerando o custo de produção que é variável a cada ano, você saberia identificar a sua rentabilidade nesta mesma safra (em % ou R$/há.)?

4ª área: Origem da produtividade, por que motivo é alta ou baixa?

4.1 Analisando o potencial produtivo de sua lavoura, que fatores você atribui como determinantes para que este seja alto ou baixo?

4.2 Avaliando os primeiros trinta dias após semeadura, quais os três insumos você considera determinantes para uma maior ou menor produtividade, mesmo com adversidades climáticas?

5ª área: Compreensão do produtor sobre o impacto dos diferentes tipos de semente.

5- Sabemos que a semente é um insumo muito importante e determinante na produtividade de uma lavoura, porém existem várias "marcas" disponíveis no mercado. Quais os critérios de seleção você utiliza no momento da escolha da semente?

6ª área: Avaliação do atual fornecedor de sementes: fidelização X força da marca

6.1- Avaliando seu fornecedor de sementes o que você considera mais importante para o desenvolvimento e fortalecimento de uma boa parceria preço, marca, pós venda e/ou outros?

6.2 - Quanto pesa ou influencia a "Marca" da semente durante o seu processo de decisão de compra, quais atributos você considera determinantes no produto?

7ª área: outras considerações.

7- Considerando os diversos insumos, máquinas e manejos utilizados no processo produtivo, onde você entende que seja necessário haver um salto tecnológico para viabilizar maiores produtividades sem aumentar da mesma forma os custos de produção?