



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA FRONTEIRA SUL
CAMPUS CHAPECÓ
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO**

JAQUELINE JÉSSICA GIELDA

**EMPRESÁRIAS RURAIS: UM ESTUDO MULTICASOS NO MUNICÍPIO DE
CHAPECÓ-SC**

**CHAPECÓ
2017**

JAQUELINE JÉSSICA GIELDA

**EMPRESÁRIAS RURAIS: UM ESTUDO MULTICASOS NO MUNICÍPIO DE
CHAPECÓ-SC**

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Curso de Administração da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS), como requisito para obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. Dr. Fabrício Simplicio Maia

CHAPECÓ

2017

PROGRAD/DBIB - Divisão de Bibliotecas

Giolda, Jaqueline Jéssica

Empresárias rurais: um estudo multicasos no município de Chapecó-SC/ Jaqueline Jéssica Giolda. -- 2017.

72 f.

Orientador: Fabrício Simplício Maia.

Trabalho de conclusão de curso (graduação) - Universidade Federal da Fronteira Sul, Curso de Administração , Chapecó, SC, 2017.

1. Motivações no desenvolvimento de atividades produtivas no meio rural. 2. Empreendedorismo. 3. Empreendedorismo rural. 4. Empreendedorismo rural feminino. I. Maia, Fabrício Simplício, orient. II. Universidade Federal da Fronteira Sul. III. Título.

JAQUELINE JÉSSICA GIELDA

**EMPRESÁRIAS RURAIS: UM ESTUDO MULTI-CASOS NO MUNICÍPIO DE
CHAPECÓ - SC**

Trabalho de Conclusão do Curso de Administração apresentado como requisito para a obtenção de grau de Bacharelado em Administração da Universidade Federal da Fronteira Sul - UFFS.

Orientador (a) Prof.(a): FABRÍCIO SIMPLÍCIO MAIA – UFFS

Este trabalho de conclusão de curso foi defendido e aprovado pela banca na data de:
10 de Julho de 2017.



FABRÍCIO SIMPLÍCIO MAIA – Doutor UFFS



HUMBERTO TONANI TOSTA – Doutor UFFS



EMERSON MOISÉS LABES – Mestre UFFS

À minha mãe, Ivone.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente agradeço a Deus pela vida, por sempre iluminar os meus passos e os meus caminhos e permitir que eu concluísse mais uma etapa importante da minha trajetória.

À minha mãe Ivone, por sempre ter acreditado em mim e ser o meu maior exemplo de determinação e garra. Pelo incentivo em trocar a universidade privada, pela universidade pública, e muitas vezes sugerir a dedicação nos estudos em primeiro lugar. Por ser uma pessoa de infinita bondade, amor e carinho.

Ao meu pai José, e minhas irmãs Mariana e Monique, pelo apoio e carinho sempre compartilhados.

Aos meus irmãos de coração Everton Pimmel e Mariana Faraun por estarem do meu lado em todos os momentos.

Aos meus amigos e colegas de trabalho, que fazem os meus dias mais alegres e divertidos.

Ao meu orientador e Professor Fabrício Simplício Maia pela ajuda e pela grande paciência que teve comigo ao longo desse percurso.

As mulheres, sujeitos desse estudo, as quais tive o grande privilégio de conhecer e que permitiram com que este trabalho se concretizasse.

À UFFS e demais professores do curso de Administração, pela grande dedicação, envolvimento e comprometimento com nós alunos.

RESUMO

A crescente participação das mulheres nas diferentes áreas de negócios e a transformação do seu papel na sociedade permitem avistar um futuro onde ambos os gêneros atuem com equidade em todas as funções possíveis. Nesse contexto destaca-se a participação feminina nas atividades do setor rural, ambiente até então predominado pela figura masculina. Dessa forma, o presente estudo teve como objetivo descrever os fatores que motivam as mulheres a exercer atividades produtivas nas propriedades rurais. A pesquisa realizada foi de natureza qualitativa, se caracterizando como exploratória, pela prática da pesquisa bibliográfica, da pesquisa de campo e de estudos multicaseos, respectivamente. Os dados foram coletados por meio de entrevista semiestruturada e para sua análise, utilizou-se o método da análise de conteúdo. Participaram desse estudo seis mulheres que desenvolvem atividades produtivas no meio rural da cidade de Chapecó-SC, que são proprietárias ou filhas de proprietários dos empreendimentos rurais e que participam das feiras de comercialização de produtos coloniais no município. Os resultados mostraram que os motivos que levam as mulheres a atuarem em atividades produtivas no meio rural muitas vezes estão relacionados com a continuidade de negócios familiares, e com a busca de melhores condições de vida. Além disso, verificou-se que as entrevistadas apresentam diversas características empreendedoras, destacando-se o desenvolvimento de habilidades e a busca de informações, a ambição, a persistência, a busca e o aproveitamento de oportunidades, a independência, o estabelecimento de uma boa relação de contatos e o comprometimento.

Palavras-chave: Mulheres. Meio Rural. Atividades Produtivas. Características Empreendedoras.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Síntese das características dos empreendedores de sucesso comuns a 15 autores.	24
Quadro 2 - Perfil Socioeconômico	36
Quadro 3 - Tempo do negócio	37
Quadro 4 - Atividades produtivas.....	38
Quadro 5 - Incentivos recebidos.....	56
Quadro 6 - Obstáculos enfrentados	57

LISTA DE SIGLAS

CNA	Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil
CNI	Confederação Nacional da Indústria
EPAGRI	Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural
FAO	Food and agriculture organization of the United Nation
FEPESE	Fundação de Estudos e Pesquisas Socioeconômicos
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
IEL	Instituto Evaldo Lodi
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
POPMR	Programa de Organização Produtiva de Mulheres Rurais
PRONAF	Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SEDEMA	Secretaria de Desenvolvimento Rural e Meio Ambiente
SOFTEX	Sociedade Brasileira para Exportação de Software

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	10
1.1	OBJETIVOS	11
1.1.1	Objetivo Geral	11
1.1.2	Objetivos Específicos	11
1.2	JUSTIFICATIVA	11
1.3	ESTRUTURA DO TRABALHO	13
2	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	15
2.1	A PARTICIPAÇÃO DA MULHER NO TRABALHO E NA ATIVIDADE AGRÍCOLA	15
2.2	EMPREENDEDORISMO – Origens e Conceitos	18
2.3	CARACTERÍSTICAS EMPREENDEDORAS	23
2.4	A MULHER EMPREENDEDORA NO MEIO RURAL.....	26
3	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	31
3.1	CLASSIFICAÇÃO DA PESQUISA	31
3.2	UNIDADES DE ANÁLISE E SUJEITOS DA PESQUISA	32
3.3	TÉCNICA DE COLETA DE DADOS.....	33
3.4	ANÁLISE DOS DADOS	34
3.5	LIMITAÇÕES DO ESTUDO.....	34
4	RESULTADOS DA PESQUISA	36
4.1	PERFIL SOCIOECONÔMICO DAS ENTREVISTADAS	36
4.2	PERFIL DOS EMPREENDIMENTOS RURAIS	36
4.3	FATORES QUE LEVARAM AS MULHERES A EXERCEREM AS ATIVIDADES PRODUTIVAS.....	39
4.4	CARACTERÍSTICAS EMPREENDEDORAS OBSERVADAS.....	41
4.5	MODELOS DE INSPIRAÇÃO, REALIZAÇÃO PESSOAL, INCENTIVOS DO SETOR PÚBLICO E OBSTÁCULOS ENFRENTADOS NA ATIVIDADE RURAL	54
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	58
5.1	CONCLUSÕES	58
5.2	RECOMENDAÇÕES.....	60
	REFERÊNCIAS	61
	APÊNDICE A – Instrumento de coleta de dados.....	71

1 INTRODUÇÃO

As mulheres estão conquistando todas as áreas do mercado, e não somente aquelas que se caracterizam como sendo “femininas”. Ainda nas décadas iniciais do século passado, elas eram vistas apenas como mães e esposas. No entanto, elas reviraram conceitos e quebraram paradigmas na virada do milênio.

Atualmente é possível notar a busca contínua por capacitação e pela inserção no mercado dos negócios por elas, com o intuito de mostrar a sociedade e a si mesma, os seus potenciais e o propósito de crescer profissionalmente (BORGES; BARROSO; MOREIRA, 2012). Conforme Carreira et al. (2015) comparando com os aspectos sociais do passado, a sociedade contemporânea se mostra mais receptiva à figura da mulher empreendedora, ainda que em algumas circunstâncias é necessário superar o paradigma relativo a posição de referência feminina nos negócios.

A mulher já se mostra apta a gerenciar até mesmo os negócios ligados ao setor rural, ambiente predominantemente masculino. Esse setor é um dos pilares de sustentação da economia nacional. Segundo a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA, 2016) o setor em 2015 teve sua participação no PIB estimada em 23%, além de representar 48% das exportações totais do País. Muito se fala na importância da agricultura como um instrumento para superar a crise atual e diminuir o desemprego, e é crescente o número de pessoas que encontram neste setor uma oportunidade para a sua vida. No entanto, ainda é possível observar uma restrição na mobilidade das mulheres rurais e sua participação no trabalho produtivo realizado fora de suas residências. Ainda que a força de trabalho feminina esteja presente em cerca de 80% das propriedades rurais, a participação das mulheres nas atividades de comercialização e gestão ainda é baixa. Grande parte delas se dedicam principalmente as atividades domésticas ou de subsistência (BRUMER et al., 2011, apud SPANEVELLO; MATTE; BOSCARDIN, 2016, p.397).

De acordo com a pesquisa “Perfil da mulher no agronegócio brasileiro” (2016), a participação feminina na segurança alimentar e nutricional das famílias, sempre foi importante. No entanto, ainda que a mulher participe historicamente do desenvolvimento agrícola, sua presença no setor permaneceu discreta por muito tempo. Porém, dados do último Censo Agropecuário (2006) apontaram que as mulheres representavam 30,5% do pessoal ocupado em atividades agropecuárias, e os homens 69,5%. Já o Censo 2010 levantou outro

dado interessante; as mulheres rurais contribuía com 42,4% do rendimento familiar. Isso mostra a evolução da participação da mulher no mercado de trabalho agrícola.

No meio rural, a mulher possui um papel importante, tanto na família, como na sociedade, visto que contribui com o desenvolvimento econômico e local, e consequentemente, com o fortalecimento do setor agrícola. Desta forma, o presente estudo buscou investigar os aspectos que contribuem para que as mulheres realizem atividades produtivas nesse setor, possibilitando a conquista de lugares até então dominados exclusivamente pelos homens. Neste sentido pergunta-se: **Quais fatores motivam as mulheres a exercer atividades produtivas em propriedades rurais no município de Chapecó-SC?**

1.1 OBJETIVOS

1.1.1 Objetivo Geral

Descrever os fatores que motivam as mulheres a exercer atividades produtivas em propriedades rurais no município de Chapecó-SC.

1.1.2 Objetivos Específicos

- a) Caracterizar as mulheres quanto ao perfil socioeconômico;
- b) Apontar as principais características dos empreendimentos rurais;
- c) Identificar os fatores que contribuíram na inserção das mulheres nessas atividades;
- d) Contrapor os fatores motivacionais com as características empreendedoras;

1.2 JUSTIFICATIVA

O domínio masculino predomina em nossa sociedade. As mulheres ainda são vistas com certo preconceito, mesmo que o machismo venha perdendo espaço. Isso mostra como é importante a sociedade evoluir, para finalmente inserir a figura da mulher na vida pública, na mesma proporção que os homens (VIEIRA; NETO, 2013).

O setor agropecuário por muito tempo foi um ramo de atividade dominado exclusivamente pelos homens. No entanto, é possível notar o aumento do número de mulheres que atuam nesta área, tanto como trabalhadoras, como proprietárias e mais recentemente como empreendedoras. De acordo com o Seminário Nacional Estado e Políticas Sociais no

Brasil ([2005]) o empreendedorismo também é existente no ambiente agrário, mesmo com o pensamento equivocando de que a economia rural se limita à agropecuária e, ao agronegócio na melhor das hipóteses.

Devido a sua importante relação com o desenvolvimento regional, o tema empreendedorismo vem ocasionando maior interesse por parte dos estudiosos nos últimos anos. Governos, instituições de ensino e afins, se unem com o objetivo de conhecer e desenvolver o comportamento empreendedor, investindo esforços e recursos financeiros.

Em virtude da quantidade de recursos despendidos nesse sentido, também se justifica o interesse acadêmico no estudo do empreendedor. Maior clareza em algumas questões referentes às características empreendedoras poderiam balizar investimentos em formação empreendedora, visto que, o perfil do empreendedor caracteriza um dos fatores que influencia significativamente o gerenciamento de uma organização e, portanto, seu sucesso (SCHIMIDT; BOHNEMBERGER, 2008).

Ainda que o estudo sobre a concepção de empreendedorismo, bem como da identificação das características empreendedoras seja tema de diversas discussões e controvérsias, em grande parte dessas discussões, há uma concordância com a afirmação de que o perfil dos empreendedores atualmente é interpretado como o líder que se direciona estrategicamente, em não mais controlar, e sim em desenvolver competências pessoais e profissionais de cada integrante da organização. Também, existe uma grande dificuldade em identificar, quais características o empreendedor possui, quais valores são necessários mudar e como desenvolver as habilidades empreendedoras necessárias para o desenvolvimento das entidades (SOUZA, 2005).

“Compreender o lado empreendedor é entender que a riqueza de uma nação é medida pela sua capacidade de produzir, em quantidades suficientes, os bens e serviços que são necessários ao bem-estar da população” (BASTIANI, 2001). E é por meio dos empreendimentos agropecuários, que bens essenciais como os alimentos, são produzidos. Lopes e Nantes (2006, apud SILVA; ARAÚJO, 2015, p. 2) destacam a importância do empreendedorismo no setor rural, devido às oportunidades que o agronegócio vem oferecendo.

Cabe ressaltar também que, a rápida urbanização e a concentração da maior parte da população brasileira nas áreas metropolitanas, têm levado os meios de comunicação e os estudiosos a dar pouco destaque ao que ocorre no meio rural (TOMEI; SOUZA, 2014).

No estado de Santa Catarina, a importância desse setor é observada tanto no comércio nacional, como no comércio internacional, mesmo que o estado possua uma pequena área

territorial. De acordo com a Fundação de Estudos e Pesquisas Socioeconômicos (FEPESE, 2016), a região Oeste é a principal região agrícola do estado, com predominância da pequena propriedade, onde 50% da produção agropecuária está praticamente concentrada, tendo destaque na produção animal e na lavoura temporária. Dentre os principais produtos comercializados, estão aves, suínos, maçã, milho e soja.

Desta forma, Passador, Rosa e Passador (2013), destacam que as empresas rurais precisam ampliar e desenvolver suas relações com o mercado, visto que, no decorrer dos anos priorizaram a qualificação em tecnologias, buscando pelo crescimento da produção. Porém a comercialização continua limitada a cooperativas, indústrias e intermediários.

Consequentemente, as mulheres do campo também precisam trabalhar o empreendedorismo como estratégia para desenvolver suas propriedades, utilizando todos os recursos disponíveis para originar novos produtos e serviços ou aprimorar os que já estão sendo industrializados (SANTOS, 2010).

Portanto, entender os fatores que motivaram as mulheres a atuarem nessas atividades pode contribuir para que as empresas do setor rural elevem seus índices de sobrevivência. Além disso, pode viabilizar o desenvolvimento de ações e políticas de fomento e fortalecimento do setor rural, como por exemplo, políticas voltadas para a melhoria da qualidade de vida, que resultam em maior fixação dessa população no meio rural. Também, por meio da identificação do perfil destas trabalhadoras, é possível gerar vantagem competitiva no processo de produção e comercialização de seus produtos, favorecendo o desenvolvimento socioeconômico.

Por fim, as contribuições deste estudo tornam-se pertinentes, partindo do pressuposto de que existem poucos estudos publicados acerca do tema. Assim, torna-se relevante investigar os fatores que motivaram a inserção das mulheres em atividades produtivas no meio rural, visto que pode auxiliar no estímulo e no desenvolvimento das mesmas.

1.3 ESTRUTURA DO TRABALHO

O presente trabalho encontra-se estruturado em cinco partes. Na primeira parte, uma breve introdução ao tema de estudo em questão e o problema de pesquisa são apresentados, seguidos pela delimitação dos objetivos geral e específicos, bem como da justificativa. A segunda parte compreende o referencial teórico e aborda a temática pesquisada, onde são explorados os seguintes tópicos: a participação da mulher no trabalho e na atividade agrícola, empreendedorismo – origens e conceito, características empreendedoras, e a mulher

empreendedora no meio rural. A metodologia é o assunto da terceira parte, onde a pesquisa e os procedimentos utilizados ao longo do estudo, para o levantamento dos dados, são caracterizados. Já a apresentação dos resultados da pesquisa está contemplada no capítulo quatro deste trabalho.

Por fim, no quinto e último capítulo são apresentadas as considerações finais sobre o tema pesquisado, o nível de atendimento aos objetivos e as respostas referente à problemática desta pesquisa. Ademais, são apresentadas as limitações do estudo e também as recomendações para estudos futuros, que podem ampliar ou aprofundar os conhecimentos acerca do tema proposto.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

A fundamentação teórica apresentada a seguir trata da contextualização e revisão bibliográfica dos temas: a participação da mulher no trabalho e na atividade agrícola, empreendedorismo – origens e conceito, características empreendedoras, e a mulher empreendedora no meio rural, possibilitando um maior entendimento sobre esses assuntos. A teoria apresentada, também serviu de base para as conclusões acerca do presente estudo.

2.1 A PARTICIPAÇÃO DA MULHER NO TRABALHO E NA ATIVIDADE AGRÍCOLA

A contribuição da mulher no trabalho é verificada desde os primórdios no auxílio aos homens. Porém, com a revolução industrial, a sua participação no mercado, se tornou mais ativa. Foi durante as guerras mundiais que surgiram os primeiros movimentos feministas que exigiam igualdade no trabalho. Já no Brasil, na década de 80, as mulheres ganharam força em movimentos sindicais (ROSA; MANFRI, 2015).

Junior e Benevenuto (2012) destacam que:

O trabalho feminino gerador de renda, dentro ou fora do lar, tem sido concebido, em muitos casos, como complementação do orçamento doméstico, mesmo em situações em que a mulher é provedora da família, situação geralmente concebida como temporária. Apesar dessa realidade, o trabalho feminino se concebe socialmente com o estudo de subalterno, inferior ao do homem, limitado a postos subordinados (JUNIOR; BENEVENUTO, 2012, p. 3).

Já Beauvoir (1967 apud. JUNIOR; BENEVENUTO, 2012, p. 4) defende que “graças ao trabalho, a mulher diminui a distância que a separa do homem; só o trabalho pode garantir uma liberdade concreta.” Com as expansões comercial, financeira, empresarial e governamental, e com o desenvolvimento da tecnologia, diversos cargos de escritório de bom nível, foram oportunizados para as mulheres com estudo, pertencentes à classe média ou classe baixa ascendente (MARTINS et al., 2010).

No mercado de trabalho, a inserção da mulher pode ser vista como uma demonstração de sua capacidade diante das diversas atividades rotineiras com vistas à remuneração. Atualmente, as mulheres estão cada vez mais presentes nos ambientes remunerados, ao

contrário do que era visto em períodos anteriores, onde eram poucas as possibilidades a serem desenvolvidas e desempenhadas pelas mulheres (LANGBECKER; PERLEBERG, 2014).

Para Marcone (2009, p. 30) “a equidade entre homem e mulher é tanto uma questão de direitos humanos quanto uma pré-condição para um desenvolvimento social, econômico, sustentável e centrado nas pessoas.” Nas relações de trabalho, essa equidade é fundamental, visto que promove a igualdade de tratamentos e oportunidades entre ambos os gêneros,

Na atividade agropecuária, a prática agrícola pertence à tradição familiar de vivência, onde os pais ensinam aos filhos suas atividades diárias, modos de produção, modo de vida, tradições e valores diante da sociedade. Com relação à tradição de privilegiar os descendentes masculinos quanto à herança da propriedade rural, Bastiani (1999, apud. BASTIANI, 2001) faz a seguinte consideração:

Adentrar no negócio agrícola, na grande maioria das vezes, não faz parte de uma escolha entre alternativas de investimento disponíveis no mercado e de forma análoga ao que acontece no meio urbano. Os agentes, que fazem da agricultura a sua principal atividade econômica, não escolheram ser produtores rurais. Em geral essa escolha dá-se mais por um processo de legar, transcendendo de gerações em gerações, muitas vezes privilegiando o(s) descendente(s) do sexo masculino, e tem uma forte vinculação ao que denominamos de afetividade em relação à terra. Pois, a terra – bem maior de riqueza material e de produção – é herdada, e dela o agricultor passa a explorá-la com a finalidade de obtenção de renda. Este processo pode ser resumido da seguinte maneira: os produtores rurais de ontem eram os avós, os de hoje, os pais e os de amanhã, com uma grande probabilidade, serão os filhos, notadamente os do sexo masculino, ao se manter o atual *status quo* no conjunto dos privilégios sucessórios encontrados no meio rural brasileiro (BASTIANI, 1999, apud. BASTIANI, 2001, p. 395-396).

Ainda Langberck e Perleberg (2014) lembram que, antigamente, a filha ao casar, recebia um dote e um enxoval, já o filho ganhava um lote de terra, visto que a mulher é quem passava a fazer parte de outra família, a do marido, e esse é quem deveria sustentar a esposa.

A mulher trabalha na agricultura há bastante tempo, porém sua identidade é definida basicamente pelas atividades domésticas que não são consideradas como trabalho, o que resulta na invisibilidade do trabalho feminino e no não reconhecimento da trabalhadora rural. Fato esse que pode dificultar o acesso aos direitos previstos por lei, e as políticas de desenvolvimento (GALIZONI; RIBEIRO, 2004). Butto, Dantas e Hora (2012) relatam que essa invisibilidade pode ser percebida nos dados sobre a jornada de trabalho das mulheres no meio rural, que é metade em comparação a jornada masculina. A partir disso, percebe-se que há uma dificuldade de reconhecer a jornada de trabalho feminina, já que suas atividades de produção de alimentos, tanto para consumo como para o mercado, misturam-se com as atividades domésticas.

Para Heredia e Cintrão (2006) as atividades produtivas desempenhadas no roçado pelas mulheres, são julgadas apenas como ajuda ao trabalho do homem. Nesse sentido, Garcia Jr. (1993, apud GALIZONI; RIBEIRO, 2004) destacam que os afazeres relacionados ao plantar desempenhados pelas mulheres no roçado, são considerados trabalho se comparados com as suas atividades domésticas, no entanto, plantar não é considerado trabalho se comparado com as atividades masculinas no roçado.

No entanto, para Herrera (2013) se no meio rural as mulheres tivessem as mesmas oportunidades que os homens, o seu trabalho resultaria em um crescimento econômico significativo, principalmente nos países em desenvolvimento, onde a força de trabalho rural feminina é a mais representativa.

Pesquisas mostram que as participações das mulheres do campo em atividades de comercialização ajudam a melhorar sua renda, ao mesmo tempo em que promove a autonomia econômica dessas mulheres. Ainda, há maior sociabilidade por parte das mulheres, pois elas deixam de ficar presas somente no espaço doméstico, além de influenciar no aumento da autoestima, no aprendizado de novas tecnologias, na valorização da vivência de novas experiências e no maior reconhecimento junto às famílias e às comunidades (BUTTO; DANTAS; HORA, 2012).

De acordo com a pesquisa “Perfil da mulher no agronegócio brasileiro” (2016), a participação feminina na segurança alimentar e nutricional das famílias, sempre foi importante. No entanto, ainda que a mulher participe historicamente do desenvolvimento agrícola, sua presença no setor permaneceu discreta por muito tempo. Porém recentemente, dados do Censo Agropecuário (2006) apontaram que as mulheres representavam 30,5% do pessoal ocupado em atividades agropecuárias, e os homens 69,5%. Já o Censo 2010 levantou outro dado interessante; as mulheres rurais contribuem com 42,4% do rendimento familiar. Isso mostra a evolução da participação da mulher no mercado de trabalho agrícola.

Nesse sentido, programas governamentais voltados às mulheres rurais, buscam alternativas que apoiem a permanência feminina no campo, a independência financeira delas, e a redução da invisibilidade do trabalho feminino no meio rural (PIZAIA; OLIVEIRA; MOURA, 2015). Com relação a esses programas, podem ser citados o Programa de Organização Produtiva de Mulheres Rurais (POPMP) e o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar – PRONAF Mulher. O POPMP possui como objetivo “fortalecer as organizações produtivas das trabalhadoras rurais, incentivando a troca de informações, conhecimentos técnicos, culturais, organizacionais de gestão e comercialização.” Já o PRONAF Mulher, é uma linha específica de PRONAF que visa

reconhecer e incentivar o trabalho feminino na agricultura familiar e nos assentamentos da reforma agrária. Esse incentivo é estabelecido por meio de um crédito, que possibilita as mulheres rurais, a desenvolverem atividades agrícolas e não agrícolas (MDA, 2016).

O acesso por parte das mulheres nas políticas públicas permite uma melhoria na vida dessas pessoas, por meio da valorização das contribuições para a sociedade, colaborando com a superação de valores e preconceitos ainda existentes, que impedem a sua plena realização como cidadãs. É importante que o desenho de políticas públicas considere essas questões, caso realmente os governos queiram fazer das políticas de cidadania um importante passo da luta pela emancipação humana de homens e mulheres (BUTTO; DANTAS; HORA, 2012).

Entretanto, percebe-se que, muitas vezes “o esforço das mulheres do campo em buscar estas alternativas de renda ainda é impedido pela diretriz estabelecida por seus maridos, os quais as impedem de fazê-lo” (PIZAIA; OLIVEIRA; MOURA, 2015, p. 12). Os autores mencionam que, em determinada pesquisa realizada com mulheres rurais que trabalhavam juntas em uma associação na fabricação e comercialização de bolachas, geleias e outros para garantir uma renda extra, uma das entrevistadas relatou que muitas das mulheres que haviam iniciado na associação haviam desistido, pois alguns dos maridos não queriam que suas esposas trabalhassem o dia todo fora de casa.

Diante disso, é possível afirmar que apesar das diversas mudanças quanto ao envolvimento da mulher no mercado de trabalho, ainda é evidente barreiras externas como a hierarquia tradicional, e a pressão familiar.

2.2 EMPREENDEDORISMO – Origens e Conceitos

Pode-se dizer que a prática de empreender é tão antiga quanto à civilização, tendo como referência inicial algumas descobertas e invenções como o fogo, a roda e a escrita. Ao aperfeiçoar suas técnicas de irrigação das plantas utilizando as águas do rio Nilo, por exemplo, os egípcios estavam empreendendo. Da mesma forma, os Incas expandiram a produtividade em suas atividades rurais ao utilizarem conhecimentos sobre o meio ambiente. (ANGELO, 2003).

O termo empreendedor é originário da palavra inglesa *entrepreneur*, derivação de *entreprendre*, palavra do francês antigo, que se trata da junção das palavras *inter* (reciprocidade) e *prehendere* (comprador), derivadas do latim. A combinação dessas duas palavras significa *intermediário*. Já no idioma português, a palavra origina-se do latim *imprehendere*, que no sentido econômico, caracteriza o começo de um novo negócio. Para o

Merriam-WebsterDictionary, o empreendedor pode ser designado como alguém que gerencia, ordena e responsabiliza-se pelos riscos de determinado empreendimento ou negócio (DEGEN, 1989).

De acordo com Dolabela (2008) no fim do século XVIII, o termo passou a denominar o indivíduo que produzia e dirigia projetos e empreendimentos. O autor destaca que existem muitos conceitos do termo empreendedor, em função das contribuições virem de estudiosos de áreas do conhecimento distintas. Suas definições foram construídas, empregando os princípios das áreas de interesse em particular. Porém, duas correntes possuem elementos comuns à maioria delas: a corrente dos economistas, que relacionaram empreendedorismo com inovação, e a dos comportamentalistas, que destacaram aspectos como criatividade e intuição. Dentre essas definições, Dolabela (2008) destaca principalmente a de economistas como Richard Cantillon, que empregou o termo para nomear as pessoas que compravam matérias-primas para vender a terceiros depois de processá-las; a de Joseph Alois Schumpeter, que deu projeção ao tema, associando definitivamente o empreendedor ao conceito de inovação, apontando-o como elemento que dispara e explica o desenvolvimento econômico; e o conceito de Jean-Baptiste Say, que assegurava que o desenvolvimento econômico era consequência dos novos empreendimentos que surgiam. Seu conceito de empreendedor - aquele que inova e é agente de mudanças - perdura nos dias de hoje. Para Cantillon e Say, o empreendedor era um indivíduo que corria risco, pois aplicava seu próprio dinheiro. Por isso, os empreendedores eram pessoas que aproveitavam as oportunidades, na expectativa de conquistar lucros, e ao mesmo tempo, se responsabilizavam com os riscos específicos (FILION, 1991).

A partir do século XX, o mundo passou por diversas mudanças devido à criação de muitas inovações que transformaram o estilo de vida das pessoas. “Por trás dessas inovações, existem pessoas ou equipes de pessoas com características especiais, que são visionárias, questionam, arriscam, querem algo diferente, fazem acontecer e empreendem” (DORNELAS, 2008, p. 21). Trata-se de pessoas que querem deixar seu legado, são apaixonadas pelo que fazem, possuem motivação singular, são diferenciadas e desejam ser reconhecidas, admiradas e imitadas. Para Angelo (2003) os empreendedores no decorrer da história, são julgados como malucos ou como indivíduos imprudentes que correm atrás de sonhos impossíveis.

Dessa forma, o processo empreendedor pode ser definido como aquele que:

envolve todas as funções, atividades e ações associadas com a criação de novas empresas. Em primeiro lugar, o empreendedorismo envolve o processo de criação de algo novo, de valor. Em segundo, requer a devoção, o comprometimento de tempo e

o esforço necessário para fazer a empresa crescer. E em terceiro, que riscos calculados sejam assumidos e decisões críticas tomadas; é preciso ousadia e ânimo apesar de falhas e erros (DORNELAS, 2008, p. 40).

Empreender significa “identificar oportunidades permanentemente, inovar e mudar sempre” (DOLABELA, 2008, p. 36). Mas para permanecerem no mercado, as empresas precisam se transformar. Já o empreendedorismo é “o envolvimento de pessoas e processos que em conjunto, levam a transformação de ideias em oportunidades. E a perfeita implementação destas oportunidades, leva a criação de negócios de sucesso” (DORNELAS, 2008, p. 39). Entretanto, na perspectiva de Crespam, Fonseca e Grohmann (2009), ainda não existe um consenso sobre a real definição do termo empreendedorismo, porém, de modo geral, diz respeito ao *know how* de diferenciar e aproveitar oportunidades.

Degen (1989) destaca que o empreendedor possui visão do negócio e para concretizar seu empreendimento ele não mede esforços. Muitas vezes é necessário também o sacrifício pessoal para desenvolver sua atividade, além de apresentar ânsia por mudanças e inconformismo irracional com o cenário atual. O sucesso do empreendedor também tem ligação com a habilidade de conviver e sobreviver a riscos. Ele antecipa, gerencia e supera as adversidades do negócio. Para Filion (1999), os empreendedores aprendem a compreender seus setores específicos. Eles identificam oportunidades de negócio, imaginam, definem e escolhem um lugar no mercado que pretendem preencher, e logo, idealizam o tipo de organização preciso. Também, “gastam boa parte de seu tempo imaginando aonde querem chegar e como farão para chegar lá. De alguma forma, os empreendedores são detectores de espaços de mercado e criadores de contexto.” (FILION, 1999, p. 12). Drucker (1986, p. 36) aponta que a mudança é vista como regra pelo empreendedor. “O empreendedor sempre está buscando a mudança, reage a ela, e a explora como sendo uma oportunidade”.

Para Schumpeter (1952, apud HIRICH; PETERS; SHEPHERD, 2009) a função do empreendedor é definida da seguinte forma:

reformular ou revolucionar o padrão de produção explorando uma invenção ou, de modo mais geral, um método tecnológico não experimentado, para produzir um novo bem ou um bem antigo de uma maneira nova, abrindo uma nova fonte de suprimento de materiais, ou uma nova comercialização para produtos, e organizando um novo setor (SCHUMPETER, 1952, apud HIRICH; PETERS; SHEPHERD, 2009, p. 29).

No ano de 1998, um grupo de pesquisadores do Babson College dos Estados Unidos, em conjunto com a London Business School da Inglaterra, organizaram o projeto Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Esse projeto possui como objetivo, determinar a atividade

empreendedora dos países, e verificar seu relacionamento com o crescimento econômico. No que se refere ao acompanhamento do empreendedorismo nos países, este projeto pode ser considerado o mais ambicioso, e de maior impacto até o momento. Através dessa iniciativa que não possui precedentes, novas informações são geradas a cerca do empreendedorismo mundial e local, para os países participantes (DORNELAS, 2008).

No Brasil, o movimento do empreendedorismo começou a ganhar espaço na década de 90, com a criação do SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e da SOFTEX (Sociedade Brasileira para Exportação de Software). Antes disso, o país não possuía um ambiente político e econômico propício para a criação de empresas, e era desprovido de órgãos que pudessem auxiliar os empreendedores na busca de informações importantes para a jornada empreendedora. O SEBRAE fornece todo suporte necessário para a abertura de uma empresa, bem como consultorias que auxiliam em pequenos problemas do negócio, sendo uma das entidades mais conhecidas pelo pequeno empresário brasileiro. Já a SOFTEX, originou-se com o objetivo de conduzir as empresas de software do Brasil ao mercado externo, através de ações que oportunizaram a qualificação dos empresários desse ramo, nas áreas de gestão e tecnologia (DORNELAS, 2008).

Através dos estudos do GEM, duas definições de empreendedorismo foram originadas: o empreendedorismo de oportunidade, onde o empreendedor faz um planejamento prévio antes de criar sua empresa e visa à geração de lucros, empregos e riqueza. E o empreendedorismo de necessidade, aquele onde o indivíduo por estar desempregado e não possuir outra opção de renda encontra na atividade empreendedora, uma forma de trabalho (DORNELAS, 2008).

Nesse sentido, as exigências do mercado precisam ser acompanhadas de atitudes proativas, determinadas pela permanente busca do aproveitamento de oportunidades, em um mundo cada vez mais instável e competitivo. “Aquilo que hoje é apenas mais um produto ou um setor secundário pode rapidamente se converter na espora que manterá a empresa em pé nos próximos anos” (ANGELO, 2003, p. 26).

Conforme Dolabela (2008, p. 61) “o empreendedorismo deve conduzir ao desenvolvimento econômico, gerando e distribuindo riquezas e benefícios para a sociedade.” Em virtude de o empreendedor estar frequentemente diante do novo, ele se desenvolve por meio de um iterativo processo de tentativa e erro. Também, progride devido as suas descobertas, as quais podem se referir a novas oportunidades, vendas, tecnologia, gestão, e etc.

Dornelas (2008) aponta que os empreendedores estão extinguindo barreiras comerciais e culturais, diminuindo distâncias, gerando novos empregos e novas relações de trabalho, quebrando paradigmas, desenvolvendo e globalizando os conceitos econômicos e gerando riquezas para a comunidade. Por esses motivos, o atual momento pode ser denominado como a era do empreendedorismo.

Schumpeter (1975, apud ANGELO, 2003), economista austríaco-americano, afirma que:

a inovação trazida pelo empreendedorismo permite ao sistema econômico reconstituir-se e progredir constantemente (...) O conceito base em questão é o de “destruição criativa”. Trata-se do impulso fundamental que aciona e mantém em marcha o motor capitalista, criando melhores produtos, novos mercados e oferecendo alternativas aos métodos menos eficientes e mais caros. Novas tecnologias evidenciam o despropósito dos sistemas de produção vigentes e os substituem. O processo não tem fim. A criatividade permite sempre a geração de um produto melhor e mais barato (SCHUMPETER, 1975, apud ANGELO, 2003, p. 27).

Através do processo de destruição criativa, aumenta-se a capacidade de produção dos bens e serviços indispensáveis ao bem-estar das pessoas, a preços cada vez mais acessíveis e em quantidades suficientes (DEGEN, 1989).

Angelo (2003) destaca também a importância dos estudos de Schumpeter para o aperfeiçoamento da teoria e prática do empreendedorismo. Para ele, três pilares sustentam o desenvolvimento econômico: o aperfeiçoamento tecnológico, o crédito para novos investimentos e o empresário inovador. Este com suas características de personalidade, valores e aptidões para usar os recursos disponíveis na transformação de ambientes e cenários, é capaz de construir um negócio novo e rentável, mesmo não sendo o proprietário do capital. A conduta positiva dos empreendedores melhora a qualidade de vida, desde a oferta de produtos e serviços novos, já que instiga a concorrência e incentiva novos costumes para clientes e consumidores finais.

Há uma grande relação entre empreendedorismo e crescimento econômico explicita pelas inovações em produtos e serviços, progresso tecnológico e criação de novos postos de trabalho. “Incentivar o empreendedor, equivale a incentivar a variedade e colaborar para a construção de um mundo de múltiplas escolhas. Estimular novas iniciativas equivale a criar empregos, gerar renda, abastecer o sistema previdenciário” (ANGELO, 2003).

De acordo com Paul Reynolds, um dos coordenadores do relatório GEM, a pesquisa sinaliza que apoiar e incentivar o empreendedorismo devem estar no topo das prioridades dos governos, para se estimular o crescimento econômico. É necessário também, sensibilizar as instituições de apoio, como SEBRAE, sistema CNI (Confederação Nacional das Indústrias),

IEL (Instituto Evaldo Lodi), incubadoras, parques tecnológicos, entre outros, para a necessidade do suporte ao empreendedor (DOLABELA, 2008). Esse apoio se torna muito significativo, pois segundo o GEM (2015), o Brasil apresenta um nível de atividade empreendedora relativamente alto: a cada dez brasileiros adultos, quatro já possuem uma empresa ou estão envolvidos com a criação de uma.

Profissionais da área recomendam a imediata adoção de políticas e programas de governo que estejam mais perto da realidade do empreendedor e sugerem atenção diferenciada a projetos de desenvolvimento tecnológico, com a colaboração do Ministério da Ciência e Tecnologia, além de possibilitar o acesso a sistemas que viabilizem capital de investimento, em condições compatíveis à natureza dos novos pequenos negócios. O país também deve promover a cultura empreendedora, através das entidades de ensino, institutos e meios de comunicação (ANGELO, 2003).

Porém, para que essas iniciativas tenham êxito, o estado necessita de uma grande transformação: ampla reforma fiscal, tributária e legislativa que possam oferecer soluções para a consolidação de novos negócios (ANGELO, 2003).

2.3 CARACTERÍSTICAS EMPREENDEDORAS

Para Dolabela (2008), ser empreendedor vai além do conhecimento abundante. Existem outros elementos indispensáveis, como a assimilação de valores, atitudes, comportamentos, modos de percepção do mundo e de si mesmo, direcionado a atividades onde exista risco, capacidade de inovar, persistir e conviver com a incerteza.

O empreendedor deve ser capaz de identificar oportunidades e buscar os meios necessários para transformar essas oportunidades em negócios lucrativos. Deve ser dotado de energia, perseverança e paixão para seguir em frente, mesmo com obstáculos e armadilhas. Ele acredita que pode colocar a sorte a seu favor, por entender que ela é produto do trabalho duro (DOLABELA 2008, p. 61). Na visão de Degen (1989) o empreendedor deve possuir características como necessidade de realização, que é relacionada com a ambição em vencer todas as dificuldades, e capacidade de pôr em prática ideias próprias.

Entre as décadas de 1960 e 1980, os comportamentalistas dominaram a área do empreendedorismo, através de estudos que objetivavam a definição das características empreendedoras. Porém, as conclusões foram diferenciadas e muitas vezes contraditórias. Por consequência das diversas variáveis que contribuem na sua formação, até hoje não foi possível determinar cientificamente o perfil psicológico do empreendedor. Diante disso, as

pesquisas nesta área devem considerar elementos que influenciam no perfil do empreendedor, o tempo que ele está no mercado, à experiência de trabalho, o nível de educação, a religião e a cultura (DOLABELA, 2008).

Do mesmo modo, Salim et al. (2004) defende que não existe nenhuma pesquisa conclusiva que de acordo com o perfil psicológico do indivíduo, determine ou não se o mesmo é capaz de empreender. Porém, em algumas pesquisas empíricas, é apontado o conjunto de atitudes que são comuns aos empreendedores de sucesso. Dessa forma, o autor concluiu que não existe um perfil empreendedor, e sim atitudes empreendedoras.

Já Oliveira, Silva e Araujo (2014) elaboraram um quadro comparativo com as características intrínsecas ao empreendedor de Sucesso, apontadas por alguns dos autores mais relevantes da área.

Quadro 1 - Síntese das Características dos Empreendedores de Sucesso comuns a 15 autores.

Fatores de Sucesso	McCLELLAND (1962)	SHAPERO (1975)	TIMMONS (1978)	HORNADAY (1982)	MEREDITH (1982)	SANTOS (1995)	LONGEN (1997)	DOLABELA (1999)	DEGEN (2000)	GARCIA (2000)	ROBBINS (2000)	DORNELAS (2001)	BERNARDI (2003)	SEBRAE/SC (2009)	HISRICH E PETERS (2009)	TOTAL
	1 Desenvolver habilidades/buscar informações	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2 Conhecer muito bem o ramo de atuação	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4
3 Ser agressivo, corajoso	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5
4 Ter persistência	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	11
5 Buscar, aproveitar oportunidades	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7
6 Correr riscos calculados, gerenciar riscos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	13
7 Criatividade	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10
8 Ser inovador	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	13
9 Ser independente	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	12
10 Necessidade de realização	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	13
11 Ter habilidade para relações interpessoais	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7
12 Liderança, saber lidar com pessoas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9
13 Autocrítica, capacidade de aprendizagem	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6
14 Estabelecer uma boa relação de contatos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10
15 Originalidade, ter iniciativa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9
16 Ter autoconfiança, ser otimista	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	14
17 Ser comprometido	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	11
18 Ter valor para a sociedade	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3
19 Exigente quanto à qualidade e eficiência	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4
20 Habilidade para negociação	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6
21 Ser muito paciente	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
22 Ser polivalente	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4
23 Orientação para resultado (metas e objetivos)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	11
24 Planejar e monitorar sistematicamente	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	11
25 Envolvimento em longo prazo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5
26 Ter flexibilidade	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5
27 Administrar o tempo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3
28 Obter e organizar os recursos necessários	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
29 Comportamento ético	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1

Fonte: Oliveira, Silva e Araujo, 2014, p. 112.

Através da matriz foi possível verificar que características como, ter autoconfiança e ser otimista, correr riscos calculados e gerenciar riscos, ser inovador, apresentar necessidade de realização, recebem destaque quase por unanimidade pelos autores. Porém, outras como, possuir comportamento ético, obter e organizar os recursos necessários, ser muito paciente, administrar o tempo e ter valor para a sociedade, são pouco lembradas.

Dornelas (2008) alega que, há alguns anos atrás, existia um mito de que o empreendedor era inato, já nascia com um diferencial e já estava destinado a ter êxito nos negócios. Eram desencorajados a empreender, os indivíduos que não possuíam essas características. Empreendedores inatos existem, porém, acredita-se que nos dias de hoje, o processo empreendedor pode ser instruído e assimilado por qualquer pessoa. Ainda para o autor, o sucesso é resultado do perfil do empreendedor, e das formas de enfrentar as adversidades presentes no cotidiano, além de fatores internos e externos ao negócio. Para Bernhoeft (1996) há indivíduos que desde muito cedo apresentam características empreendedoras. Primeiramente elas se desenvolvem no contexto familiar, depois na escola ou comunidade por meio de uma liderança que envolve e motiva os demais.

Quanto aos tipos de habilidades requeridas de um empreendedor, Dornelas (2008) destaca que podem ser de três tipos: habilidades técnicas, que incluem saber escrever, ser organizado, ser um bom orador, ser capaz de escutar as pessoas, assimilar informações, liderar pessoas, trabalhar em equipe e apresentar *know how* técnico no seu respectivo campo de atuação; habilidades gerenciais, que envolvem áreas organizacionais como marketing, finanças, produção, tomada de decisão, administração, operacional, controle de ações e poder de negociação; e por fim as características pessoais, que abrangem disciplina, inovação, persistência, capacidade de assumir riscos, ter liderança visionária e ser orientado a mudanças.

Degen (1989) ressalta que, características como, predisposição para identificar oportunidades e criatividade, são fundamentais para quem deseja ser empreendedor. A predisposição para identificar oportunidades, trata-se da facilidade em observar e aproveitar possíveis negócios. Com a criatividade será possível relacionar essas observações com diversos tipos e formas de empreendimento. Já Bernhoeft (1996) aponta como característica importante, a determinação em relação aos negócios e ao seu estado de ânimo e sua influência nas outras pessoas.

Questões como educação, valores pessoais, idade e histórico profissional, também estão relacionadas com as características necessárias ao empreendedor. O nível educacional tanto formal quanto informal, são importantes na formação desse indivíduo. A educação assegura uma boa experiência, facilita a integração e o acúmulo de novos conhecimentos,

além de auxiliar os empreendedores a lidar com as diversas situações possíveis. Também, valores pessoais, como a ética e o comportamento ético, são aspectos importantes para o empreendedor. Com relação à idade cronológica, em uma carreira empresarial, o início precoce é melhor do que o tardio, já a idade empresarial refere-se ao tempo de experiência empresarial, e é um ótimo parâmetro para presumir o sucesso. E o histórico profissional, serve tanto para influenciar no crescimento e possível sucesso, como para desestimular a decisão de iniciar um novo empreendimento (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2009).

Para Drucker (1986, p. 45) os empreendedores não se satisfazem apenas melhorando ou modificando aquilo que já existe. “Eles procuram criar valores novos e diferentes, e satisfações novas e diferentes, convertendo um “material” em um “recurso”, ou combinar recursos existentes em uma nova e mais produtiva configuração”.

Quanto a sua gestão, o empreendedor deve administrar seu negócio como se o mesmo estivesse à beira de uma tragédia, acompanhando sua performance e se mantendo firme nas decisões quanto às despesas. Também, deve inspirar e capacitar os funcionários, e ao mesmo tempo, enfrentar a decisão desagradável de demitir aqueles que não estão aptos a evoluir junto com a empresa (EMPREENDEADORISMO E ESTRATÉGIA, 2002). Na visão de Dolabela (2008), o empreendedor pode atrair colaboradores ou parceiros para constituir um conjunto empreendedor, estabelecendo complementaridades nos casos onde alguma qualidade necessária falte em seu perfil.

2.4 A MULHER EMPREENDEDORA NO MEIO RURAL

Nos dias de hoje, a carreira feminina passa por mudanças nos seus direcionamentos, primeiramente resultante da luta pela independência da mulher, seguida pelo nível de formação desta, proporcionando maior liberdade econômica e social (SOUSA et al., 2016).

Para Sousa et al. (2016),

a capacidade de construir e gerenciar riqueza não é mais meritocracia tipicamente masculina, as mulheres com uma visão sistêmica e um *feeling* altamente instintivo, vem atuando nos mais diversos segmentos do mercado, ocupando cargos estratégicos e adquirindo respeito entre seus pares (SOUSA et al., 2016, p. 2).

Assim, Gomes (2004, p. 216) afirma que “o novo modelo de gestão das organizações modernas parece exigir um perfil de profissional mais flexível, sensível e cooperativo” características encontradas com maior facilidade em pessoas do sexo feminino. Franco (2014) destaca que, o estilo gerencial utilizado pelas mulheres na gestão de seus negócios contribui para um grau de sobrevivência significativo desses empreendimentos. Para Martins et al.

(2010), a intuição é um grande diferencial nas pequenas empresas gerenciadas por mulheres. Já na visão de Borges, Barroso e Moreira (2012), as mulheres gestoras buscam eficiência em tudo que fazem, além de possuírem coragem para enfrentarem seus receios. Para conciliarem sua função de empreendedora com a vida familiar, elas buscam ajustar seu tempo da melhor forma possível.

Cabe destacar que de acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2012), a razão do rendimento médio real habitual das mulheres em relação ao dos homens por grupos de anos de estudo no ano de 2011, era de 68,4% em mulheres sem instrução ou com um ano de estudo, e 69,2% com 11 anos ou mais de estudo. Isso quer dizer que, mesmo que as mulheres venham conquistando seu espaço de forma eficaz, ainda é perceptível uma desigualdade entre os gêneros, já que as mulheres ainda são associadas a papéis tradicionais.

Nesse contexto, o empreendedorismo surge como uma possibilidade de libertação do emprego tradicional, oportunizando a criação e a execução de projetos que possam auxiliar no progresso da carreira feminina, ao mesmo tempo em que equilibra as demandas de trabalho em conformidade com os interesses familiares. (SOUSA et al., 2016). Da mesma forma, para Gomes e Santana (2004, apud. STROBINO; TEIXEIRA 2014, p. 59) a flexibilidade de horários é um dos motivos que leva as mulheres a empreender, pois sendo dona do próprio negócio, ela acredita que poderá conciliar trabalho e família. Buttner e Moore (1997, apud. STROBINO; TEIXEIRA, 2014, p. 61) ainda salientam o fato de muitas empreendedoras “pertencerem à família de empreendedores, o que as direciona automaticamente ao empreendedorismo, como se fosse uma predisposição genética”.

O aumento das práticas empreendedoras está cada vez mais consolidado pelo equilíbrio de gênero. A elevada taxa de inserção no mundo dos negócios vem sendo creditada às mulheres que possuem um papel ativo na sociedade cada vez maior, atuando na geração de emprego e renda (SOUSA et al., 2016).

Apesar disso, Alperstedt, Ferreira e Serafim (2014) apontam que o processo empreendedor já é dotado naturalmente de obstáculos, e em função da sua construção histórica, a mulher enfrenta ainda mais dificuldades, quando empreende.

No contexto social e familiar, os recursos de tempo e energia necessária para a reprodução, para desempenhar o papel de mãe e os trabalhos domésticos, muitas vezes entram em conflito com as demandas de desenvolvimento de uma carreira empreendedora eficaz (MARLOW, 1997 apud ALPERSTEDT; FERREIRA; SERAFIM, 2014, p. 222).

Com relação às barreiras encontradas pelas empreendedoras destacam-se: ausência de modelos de empreendedoras, “dificuldades de obter confiança de clientes e fornecedores, falta de treinamento adequado, falta de relatos de experiências que possam servir como parâmetros” (DAS,1999 apud BARBOSA et al., 2011, p. 127).

Mesmo assim as mulheres estão buscando cada vez mais por especializações que auxiliem no gerenciamento dos seus negócios. Elas também possuem características que podem fazer a diferença no momento em que a organização busca resultados satisfatórios, e por isso são vistas muitas vezes como modelos de gestão. Por isso é importante se manterem abertas ao aprendizado, e permanecerem em processo contínuo de transformação e luta, para desviar das resistências presentes no ambiente familiar e do trabalho, se impondo de forma que consigam mostrar sua capacidade de gerenciar e manter negócios de sucesso (BORGES; BARROSO; MORREIRA, 2012).

Para Rosa e Manfri (2015), a chave do empreendedorismo na atualidade, é a habilidade que as mulheres possuem de aproximar a vida pessoal com a profissional. Segundo as autoras, as mulheres são mais sensíveis, comprometidas e empáticas, características essas derivadas do instinto materno. Souza (1998 apud SOUZA 2005, p. 94) defende que a mulher empreendedora possui “capacidade de descobrir e avaliar oportunidades nos negócios, de reunir os recursos necessários para aproveitá-los e de trabalhar de forma apropriada para conseguir êxito”. Ainda assim, apresentar características importantes para o desempenho do papel de empreendedora, não é suficiente. É fundamental também possuir uma estrutura familiar e pessoal que colabore com o sucesso das atividades.

“Compreender o lado empreendedor é entender que a riqueza de uma nação é medida pela sua capacidade de produzir, em quantidades suficientes, os bens e serviços que são necessários ao bem-estar da população.” E é por meio dos empreendimentos agropecuários, que bens essenciais como os alimentos, são produzidos (BASTIANI, 2001). Lopes e Nantes (2006, apud SILVA; ARAÚJO, 2015, p. 2) destacam a importância do empreendedorismo no setor rural, devido às oportunidades que o agronegócio vem oferecendo.

Ainda que, a força de trabalho feminina esteja presente em cerca de 80% das propriedades rurais, a participação das mulheres nas atividades de comercialização e gestão ainda é baixa. Grande parte delas se dedicam principalmente as atividades domésticas ou de subsistência (BRUMER et al., 2011, apud SPANEVELLO; MATTE; BOSCARDIN, 2016, p.397).

Muitas mulheres proprietárias de empresas rurais não conseguem administrar seus negócios, pois o marido é quem decide fazer o gerenciamento. Também, é importante

destacar que, muitas não recebem uma remuneração adequada. Diante disso, se torna necessário à busca por mecanismos para erradicar a precarização do trabalho feminino, já que a valorização do trabalho da mulher ainda é baixa. Nesse sentido, por meio da criação de movimentos sociais, as mulheres com o passar dos anos foram conquistando cada vez mais, seu lugar no meio rural. O Movimento de Mulheres Trabalhadoras Rurais reivindica questões como, o reconhecimento da profissão de agricultora (para acabar com a invisibilidade do trabalho feminino das propriedades), aposentadoria, salário maternidade, direito a sindicalização, dentre outros (SPANVELLO; MATTE; BOSCARDIN, 2016, p.398).

Esses movimentos na década de 80 e 90, também foram propulsores do acesso das trabalhadoras rurais as linhas de crédito (HEREDIA; CINTRÃO, 2006). No entanto, em um recente estudo denominado “Crédito rural na perspectiva das mulheres trabalhadoras rurais da agricultura familiar: uma análise do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF)” Spanevello, Matte e Boscardin (2016) concluíram que, com relação ao acesso ao crédito, as mulheres possuem pouca experiência, principalmente pelo fato do controle sobre financiamentos e investimentos ser predominantemente masculino e também pela supressão feminina no gerenciamento da propriedade rural. Teoricamente, é possível afirmar que a administração da propriedade rural não é de responsabilidade das mulheres que conseguiram o crédito, ou seja, continua sendo masculina.

Com relação ao papel da mulher nas atividades rurais, Spanevello, Matte e Boscardin (2016), destacam que o mesmo foi visto por muito tempo apenas como de ajuda aos homens, porém essa concepção vem sendo discutida:

Tradicionalmente, os processos sociais e culturais que marcaram, e em alguma medida ainda marcam o meio rural brasileiro, atribuem papéis distintos aos homens e às mulheres. Por muito tempo, as mulheres foram vinculadas a uma posição secundária ou subordinada ao papel dos homens nas propriedades rurais. Neste cenário, as mulheres são normalmente vistas como ajudantes dos maridos ou dos pais nas atividades agropecuárias ou geradoras de renda, mas fundamentais nas atividades reprodutivas ou nas atividades domésticas de manutenção da família. Entretanto, essa concepção sobre o papel da mulher vem sendo contestada e refutada, redirecionando para sua importância e seu papel no meio rural em distintas instâncias, por sua relevante participação nas atividades do grupo familiar e na sociedade a que pertence, questionando a imagem de uma mulher rural apenas ajudante e coadjuvante (SPANVELLO; MATTE; BOSCARDIN, 2016, p.394).

Segundo a Food and agriculture organization of the United Nation (FAO, 2010), ainda que as mulheres contribuam significativamente com o desenvolvimento econômico e agrícola, o acesso a serviços e recursos em muitos países ainda é bem menor que o acesso dos homens. Raramente as mulheres são proprietárias das terras utilizadas, e muitas vezes são impedidas legalmente de obter a posse das mesmas. E por não possuírem bens em seus nomes, são

impedidas também de adquiriram crédito para utilizarem em investimentos nas propriedades. Ainda predominam nas propriedades, a direção e a tomada de decisões exclusivamente masculinas, “tendendo às mulheres a alguma autonomia quando determinada atividade produtiva não é central na geração de renda da propriedade” (SPANVELLO; MATTE; BOSCARDIN, 2016, p.395).

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Com o propósito de alcançar o objetivo geral do estudo e por consequência seus objetivos específicos, esta seção indica os procedimentos metodológicos para definição da classificação da pesquisa executada, a população da pesquisa e a amostra utilizada, a técnica para coleta de dados aplicada, bem como a análise dos dados coletados e por fim as limitações encontradas na pesquisa. “O método científico é imprescindível ao planejamento de uma pesquisa. Ele coloca em evidências as etapas operacionais da pesquisa científica” (LEITE, 2008).

3.1 CLASSIFICAÇÃO DA PESQUISA

No presente trabalho a abordagem se caracteriza como qualitativa. Essa abordagem se justifica, pois de acordo com Leite (2008, p. 100) uma das “características da aplicabilidade dos métodos qualitativos são as situações em que se necessita realizar classificações comparativas e que se pretende identificar proporção, grau, ou intensidade de um determinado fenômeno.” Ainda, de acordo com Minayo (2001) a pesquisa qualitativa tem por objetivo responder questões específicas com um grau de realidade que não é possível de ser quantificado, ela trabalha com um espaço mais aprofundado das relações, dos processos e dos fenômenos que não podem ser reduzidos à instrumentalização das variáveis.

A classificação da pesquisa foi definida utilizando a tipologia proposta por Vergara (2013), que a qualifica em relação a dois aspectos; quanto aos fins e quanto aos meios. Quanto aos fins, a pesquisa se caracterizou como exploratória, pois existe pouco conhecimento acumulado e estruturado no campo de estudo investigado (VERGARA, 2013). Para Severino (2007, p. 123) “a pesquisa exploratória busca apenas levantar informações sobre um determinado objeto, delimitando assim um campo de trabalho, mapeando as condições de manifestações desse objeto”. Essa classificação também se justifica devido ao seu objetivo de proporcionar maior conhecimento no que se refere aos fatores que motivam as mulheres a desenvolver atividades produtivas no meio rural, e questões relacionadas às características empreendedoras das mesmas, já que se trata de uma área de estudo onde ainda existem várias lacunas a se preencher.

Já com relação aos meios de investigação, a pesquisa caracteriza-se como bibliográfica, de campo e de estudo multicase. Bibliográfica, pois se trata da pesquisa

realizada tanto em documentos gráficos, como em documentos informatizados, e que possui a finalidade de extrair dados relevantes de trabalhos realizados por outros pesquisadores, verificando as contribuições teóricas em relação ao problema e o tema de interesse. (DMITRUK, 2004).

Ainda, é definida como pesquisa de campo, onde o objeto/fonte é abordado em seu próprio ambiente e a coleta dos dados é executada nas circunstâncias naturais em que os fenômenos acontecem, observados diretamente, sem interferência e manipulação por parte do pesquisador (SEVERINO, 2007).

Já o estudo multicase ou coletivo, abrange o estudo das variáveis dos fenômenos em mais de um caso simultaneamente, para confrontar os resultados posteriormente. No que diz respeito à capacidade de representação do fenômeno, todos os casos devem ser semelhantes (BARBOSA, 2008).

3.2 UNIDADES DE ANÁLISE E SUJEITOS DA PESQUISA

Participaram dessa pesquisa mulheres que desenvolvem atividades produtivas em propriedades rurais do município de Chapecó – SC. A população representa o conjunto dos elementos que apresentam as características que são objeto desse estudo, já a amostra representa uma parte desse universo selecionada conforme algum critério de representatividade (VERGARA, 2013).

De acordo com o Censo Agropecuário 2006, Chapecó possuía 2437 pessoas do sexo feminino ocupando estabelecimentos agropecuários, desses, 158 estabelecimentos apresentavam mulheres como proprietárias, totalizando uma área de 1.795 hectares. Para o IBGE (2006), estabelecimento agropecuário caracteriza-se como todo terreno de área contínua, de qualquer tamanho, onde se processa uma exploração agropecuária, ou seja, o cultivo do solo com culturas permanentes e temporárias, inclusive hortaliças e flores, a criação, recriação ou engorda de animais de grande e médio porte, a criação de pequenos animais, a silvicultura ou o reflorestamento, e a extração de produtos vegetais.

O município de Chapecó está localizado no oeste do estado de Santa Catarina, e exerce, de fato, a função de capital do oeste catarinense. É também considerada cidade polo, com mais de 200 municípios, onde se encontram as sedes das principais empresas processadoras e exportadoras de suínos, aves e derivados do Brasil. Também se destaca na fabricação de máquinas e equipamentos para a agroindústria. Porém, a cidade vem diversificando a economia com destaque em diversos segmentos, como prestação de serviços,

transportes, softwares, biotecnologia, entre outros. Sua população cresce aceleradamente, assim como sua economia. O município possui território de 626,060 km² e sua população no ano de 2010 foi estimada em 183.530 habitantes, crescendo junto com a sua economia (IBGE, 2014b).

Com relação ao tipo de amostragem, foi adotada a não probabilística do tipo por conveniência. A amostragem não probabilística caracteriza-se como aquela que contém parâmetros de seleção, não relacionados com a teoria das probabilidades. Na amostragem por conveniência, os elementos para constituir a amostra, são selecionados segundo a conveniência ou facilidade do pesquisador (APPOLINÁRIO, 2011). Dessa forma foram selecionadas seis mulheres que demonstraram interesse em participar da pesquisa.

Para se comunicar com essas mulheres, a pesquisadora procurou auxílio da EPAGRI (Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural), que por meio de uma das agrônomas, forneceu o contato de telefone de algumas dessas feirantes. No primeiro momento, a pesquisadora entrou em contato com oito feirantes, porém duas não se interessaram em participar do estudo.

De acordo com a Secretaria de Desenvolvimento Rural e Meio Ambiente (SEDEMA) de Chapecó, são 10 locais onde ocorrem as feiras, distribuídos nos bairros do município. Nessas feiras, produtos coloniais e agroecológicos são comercializados diretamente ao consumidor.

3.3 TÉCNICA DE COLETA DE DADOS

Diante dos aspectos apresentados através da metodologia, o presente estudo utiliza fontes primárias e secundárias. Fontes primárias tratam-se daqueles dados que estão em posse dos pesquisados, e por isso nunca foram coletados e analisados. Estes foram obtidos por meio da entrevista, com o objetivo de atender as necessidades da pesquisa. Já as fontes secundárias são aquelas referências encontradas em livros, artigos, dissertações e teses, com o propósito de realizar uma abordagem literária e fazer uma comparação a cerca da temática abordada.

A entrevista semiestruturada constitui o instrumento de pesquisa utilizado para a coleta dos dados. A entrevista semiestruturada está focalizada em um assunto sobre o qual preparamos um roteiro com perguntas principais, complementadas por outras questões inerentes às circunstâncias momentâneas à entrevista. Esse tipo de entrevista pode fazer emergir informações de forma mais livre e as respostas não estão condicionadas a uma padronização de alternativas (MANZINI, 1991).

Dessa forma, foram realizadas com seis mulheres rurais, sujeitos da pesquisa definidos a partir dos critérios estabelecidos para seleção da amostra, as entrevistas do tipo semiestruturada. Com base no roteiro da entrevista (Apêndice A), buscou-se coletar os dados necessários para se responder o problema de pesquisa proposto por esse estudo. O roteiro foi estruturado em 2 blocos de perguntas, sendo o primeiro para identificação do perfil socioeconômico da gestora e atividades desenvolvidas na propriedade, e o segundo para identificar o que motivou as mulheres a exercer as atividades produtivas correspondentes.

Para realizar as entrevistas, em uma primeira conversa, a pesquisadora agendou por telefone com as mulheres as datas para a execução das mesmas. Três delas foram realizadas nas próprias residências das entrevistadas, em localidades no interior do município. Com as demais, a pesquisadora conseguiu conversar no ponto de feira do Centro da cidade, onde comercializam seus produtos. As entrevistas tiveram duração entre 20 a 30 minutos.

3.4 ANÁLISE DOS DADOS

A análise dos dados investiga o significado mais explicativo dos resultados da pesquisa, ou seja, “significa ler através dos índices, dos percentuais obtidos, a partir da medição e tabulação dos dados, ou de leitura e decomposição de depoimentos obtidos em pesquisas, com ênfase na abordagem metodológica mais qualitativa” (BARROS; LEHFELD, 2012, p.).

Para verificar as características empreendedoras presentes nas mulheres rurais entrevistadas, relacionou-se a fundamentação teórica e o Quadro 1 - Síntese das Características dos Empreendedores de Sucesso comuns a 15 autores, com os dados coletados na pesquisa de campo. Esses dados são apresentados a seguir, em forma de textos, e a análise dos mesmos foi norteada pelo método da análise de conteúdo, assim como o restante das entrevistas, que para melhor interpretação foram transcritas pela pesquisadora.

De acordo com Appolinário (2011, p. 161) a análise de conteúdo tem como propósito a interpretação de materiais textuais, que no caso do presente estudo, é a análise da transcrição das entrevistas. “Para que essa interpretação seja feita, entretanto, é necessário conduzir um processo de redução do material original, até o ponto em que as categorias estejam claramente visíveis.”

3.5 LIMITAÇÕES DO ESTUDO

A principal limitação encontrada no decorrer desse estudo no que tange a fase de coleta de dados, foi com relação à pesquisadora sentir uma certa recusa por parte de algumas mulheres contadas para realização da entrevista.

4 RESULTADOS DA PESQUISA

O presente capítulo apresenta os resultados obtidos por meio da entrevista, bem como as análises referentes. A apresentação dos dados foi organizada de acordo com o instrumento de pesquisa elaborado e utilizado no presente trabalho (apêndice A) e posteriormente realizou-se uma análise para confrontar as respostas das participantes com as características empreendedoras apresentadas na metodologia. Com o intuito de preservar o sigilo quanto à identificação das entrevistadas, as mesmas foram associadas a números de 1 a 6, sendo a número 1 a participante com maior idade, e a número 6 a participante mais nova. Da mesma forma, nomes de pessoas citadas pelas entrevistadas, foram alterados.

4.1 PERFIL SOCIOECONÔMICO DAS ENTREVISTADAS

Com relação ao perfil socioeconômico das entrevistadas, o mesmo pode ser observado no Quadro 2:

Quadro 2 – Perfil socioeconômico

Entrevistada	Idade	Estado Civil	Quantidade de filhos	Escolaridade	Renda Familiar (em salários mínimos)
1	65 anos	Casada	3	Ensino Médio Completo	3,5 salários
2	64 anos	Casada	2	Ensino Fundamental Completo	3,5 salários
3	53 anos	Casada	2	Ensino Fundamental Completo	2,5 salários
4	40 anos	Casada	2	Ensino Médio Completo	3 salários
5	31 anos	Solteira	0	Ensino Médio Completo	2,5 salários
6	30 anos	Casada	1	Ensino Médio Completo com Curso Técnico	3,5 salários

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

Dessa forma pode-se dizer que as entrevistadas possuem idades entre 30 e 65 anos, e apresentam como estado civil o de casada ou solteira, sem filhos ou com até 3 filhos. Suas rendas mensais variam de 2,5 até 3,5 salários mínimos e possuem como nível de escolaridade desde o Ensino Fundamental Completo, até o Ensino Médio completo com Curso Técnico.

4.2 PERFIL DOS EMPREENDIMENTOS RURAIS

A atividade rural se diferencia das demais atividades econômicas, em função da natureza da produção, e das relações e interdependências entre fornecedores, compradores e os próprios produtores no cenário do agronegócio (SOUZA,1992, apud ARNOLD, 2011, p. 29).

Nas feiras, a organização dos empreendimentos rurais proporciona a população, o acesso a alimentos saudáveis e de qualidade, assegurando sua segurança alimentar, ao mesmo tempo em que fortalece a economia local, beneficiando também, os próprios agricultores. (FELISBINO, 2015). Conforme destacado anteriormente, as mulheres do presente estudo participam das feiras de comercialização de produtos coloniais do município. No Quadro 2 é possível verificar o tempo desses negócios em que as entrevistadas atuam.

Quadro 3 – Tempo do negócio

Entrevistada	Tempo do Negócio
1	40 anos
2	19 anos
3	16 anos
4	20 anos
5	20 anos
6	16 anos

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

Diante de um cenário cada vez mais complexo e baseado em mudanças, principalmente pela globalização e abertura econômica na década de 90, a agricultura precisou se transformar e o produtor rural passou a carecer de agilidade, conhecimento e sobrevivência, na busca pela competitividade (DALCIN, OLIVEIRA E TROIAN, 2010). Mesmo com esse cenário de adversidades, é possível identificar no quadro 2, que os empreendimentos possuem mais de 15 anos de atividades, ou seja, pode-se dizer que são negócios bem sucedidos, considerando-se a grande taxa de mortalidade das empresas principalmente nos primeiros anos. Também, é importante destacar que as entrevistadas atuam nos negócios desde o seu início, visto que algumas são proprietárias, e outras, filhas dos proprietários.

Outra questão levantada na entrevista foi à origem dos recursos utilizados para dar início ao negócio. Neste ponto, verifica-se que, apenas no negócio onde a entrevistada 6 atua, foi necessário a solicitação de financiamentos, em função de ser uma pequena agroindústria e

demandar mais investimentos em relação a máquinas e equipamentos. As demais entrevistadas mencionam que os recursos utilizados eram próprios, delas ou da família, sendo estes adquiridos através da venda de animais, ou lucros oriundos de outras atividades.

Quanto às atividades produtivas desenvolvidas, as mesmas são bastante variadas, e apenas uma delas se repete entre as entrevistadas, conforme observado no Quadro 3. A produção dos itens é realizada na propriedade rural particular, enquanto que sua comercialização acontece principalmente nas feiras da cidade, e com menos frequência nas próprias residências, uma vez que, todas as entrevistadas residem nas propriedades rurais.

Quadro 4 – Atividades produtivas

Entrevistada	Atividades Produtivas
1	Produção, manipulação e comercialização de plantas medicinais
2	Produção e comercialização de ovos e queijos
3	Produção e comercialização de panificados diversos
4	Produção, industrialização e comercialização de verduras, frutas e legumes
5	Produção e comercialização de panificados diversos
6	Produção e comercialização de embutidos de suíno

Fonte: Elaborado pela autora, 2017

Todas as entrevistadas se envolvem completamente nas atividades, desde a produção, até a venda dos produtos e o próprio gerenciamento do negócio. Isso mostra o quanto às mulheres rurais da atualidade estão avançadas com relação às mulheres de tempos passados, pois como cita uma das entrevistadas que não sabia nem fazer o troco quando iniciou a venda nas feiras, quem até então cuidava das questões financeiras por exemplo, era o marido.

É importante destacar que, além das atividades principais acima citadas, são desenvolvidas nas propriedades, porém com pouca relevância, a agricultura de subsistência, pecuária de corte, avicultura, suinocultura e piscicultura. O que mostra que as pessoas do campo continuam produzindo o seu próprio alimento, comprando apenas aquilo que não conseguem produzir.

Já com relação às atividades produtivas anteriores das mulheres, que serviam como fonte de renda, as Entrevistadas 1, 4 e 6 citam a integração com grandes frigoríficos da época, além da agricultura. A Entrevistada 2 antes de comprar a propriedade que hoje lhe pertence, arrendava terra juntamente com o marido, onde plantavam soja, milho e feijão, da mesma

forma a Entrevistada 5, que teve a família sempre trabalhando na agricultura antes de iniciar com os panificados. Por outro lado, a Entrevistada 3 dedicava-se a mesma atividade que exerce hoje, porém como funcionária de uma antiga feirante que hoje não participa mais das feiras coloniais do município.

A participação conjunta da família nas atividades de renda, ainda pode ser observada nas propriedades rurais dos dias de hoje. A Entrevistada 1 menciona que todos da família ajudam nas atividades e sempre ajudaram muito, porém ela destaca a participação da filha que é formada em Biologia, e certamente dará continuidade ao negócio, e também a participação da neta. A Entrevistada 2 cita o auxílio do marido na produção dos ovos, e de uma das filhas que saiu da cidade para vir morar na propriedade e ajudá-la. A Entrevistada 3 recebe ajuda de uma das duas filhas, já as Entrevistadas 4 e 6 possuem toda a família envolvida nas atividades. No caso da Entrevistada 5, ela e os pais dão andamento no negócio.

4.3 FATORES QUE LEVARAM AS MULHERES A EXERCEREM AS ATIVIDADES PRODUTIVAS

Por meio da entrevista realizada com as mulheres foi possível entender os motivos que levaram as mesmas a exercerem as atividades produtivas já apresentadas no quadro 3.

A Entrevistada 1 “traz de berço”, como ela mesma diz, a prática da utilização de plantas medicinais. Seus pais, tios e avós também produziam as plantas, pois naquela época segundo a Entrevistada, eram os remédios que tinham. Depois de adulta a mesma se profissionalizou nessa área, fazendo diversos cursos no campo da homeopatia e fitoterapia. Segundo ela, era necessário também estudar a parte científica das plantas, já que o conhecimento popular ela possuía. Por conta desse amplo conhecimento que a Entrevistada possui desde muito nova, a mesma criou uma associação, onde compartilha com outras mulheres vindas de vários lugares, informações sobre a utilização das plantas medicinais e também conhecimentos sobre alimentação orgânica e natural. Além de coordenar a associação, a Entrevistada também ministra cursos e palestras na área, além de receber em sua propriedade, alunos universitários, professores, e profissionais da saúde, interessados em sua sabedoria. Pode-se dizer então, que a mesma iniciou a atividade em função da influência da família, pois os mesmos também produziam plantas medicinais, e conforme relato da mesma, ela gosta e sempre gostou de “mexer” com as plantas, além de possuir vontade de desenvolver algo que traga benefícios, tanto para ela, como para a sociedade.

Quando a pessoa não recebe o conhecimento de berço, ela mesma pode ir atrás desse conhecimento; foi o caso da Entrevistada 2. A mesma sempre sonhou em fazer algum curso, pois pensava que com o tempo a família precisaria de outra atividade para tirar o seu sustento, já que possuíam uma área de terra muito pequena. E foi então que por meio de conversas com uma funcionária da EPAGRI, a mesma conseguiu que a entidade viesse promover um curso gratuito de panificados para as mulheres da comunidade onde reside. Com a realização do curso, surgiu a ideia de montar um negócio na área, porém a mesma teve dificuldade em encontrar uma sócia para dar início ao empreendimento. Quando conseguiu, a entrevistada tinha que se deslocar até uma distância considerável até o local onde elas produziam os panificados, além de toda semana participar das feiras na cidade. Porém, com o tempo foi ficando cansativo para ela, e foi aí que ela resolveu abrir outro negócio na mesma área, agora com sua cunhada. Junto com esse negócio, surgiu também a ideia da produção de ovos, já que a quantidade desse item utilizada na produção dos panificados era muito grande. Mas a entrevistada também começou a ficar descontente, pois o trabalho segundo ela deixava a residência sempre muito suja. Foi aí que ela fez um curso de queijos, também através da EPAGRI e resolveu ingressar nessa área. A cunhada continuou com os panificados, porém em outro local, e a Entrevistada 2 passou então a dedicar-se a produção de ovos e de diversos tipos de queijos.

Segundo Hisrich, Peters e Shepherd (2009) essa experiência anterior que a Entrevistada 2 teve, oportuniza os empreendedores a conhecerem a administração de uma empresa independente. Os autores também destacam que, para a maioria dos empreendedores, o empreendimento mais significativo não foi o primeiro.

A Entrevistada 3 já possuía experiência na área antes de começar o seu negócio. A mesma trabalhava com outra feirante, com quem aprendeu muitas coisas. Depois de obter um bom aprendizado a mesma resolveu iniciar o seu próprio negócio, devido à grande vontade que tinha, vendendo de casa em casa, nas lojas e na prefeitura, para que as pessoas conhecessem o seu trabalho. Com os contatos que teve através das vendas na prefeitura, surgiu à oportunidade da mesma participar da feira do bairro onde mora, e hoje a Entrevistada participa também da feira do Centro, que é considerada a maior feira de produtos agropecuários da cidade. Para Hisrich, Peters e Shepherd (2009) ao decidir iniciar um negócio, é importante que o indivíduo possua uma experiência técnica anterior, mesmo que outros fatores motivem o mesmo a começar esse novo empreendimento.

Em função de uma crise que teve no município há bastante tempo, a Entrevistada 4 juntamente com sua família decidiu mudar de atividade, que até então era voltada para a

avicultura e produção de grãos, partindo então para a Olericultura. A mesma relatou que no começo teve muito receio, já que se tratava de um ramo de atividade novo, e por isso não tinham noção dos problemas e dificuldades. Hoje são produzidos na propriedade frutas, verduras e legumes, além da comercialização de suco natural de laranja realizada nas feiras agroecológicas do município.

Os pais da Entrevistada 5 resolveram iniciar o negócio com o propósito de melhorar as condições da família, que segundo o seu relato eram bastante difíceis. O pai sempre trabalhou na agricultura, e a mãe trabalhava em uma padaria no centro da cidade e ajudava na agricultura também. Segundo a entrevistada, na época, a família também trabalhava com a pecuária de Leite, porém como eles tinham poucos animais, não tinham como competir com grandes criadores. Foi aí que a mãe da Entrevistada resolveu abrir um negócio junto com a sua cunhada, a Entrevistada 2, que mais tarde acabou partindo para outra atividade, deixando o negócio para os pais da Entrevistada 5. Hoje eles ainda se dedicam ao negócio, mas não tanto quanto a Entrevistada, que trabalha na produção, na feira e no gerenciamento do negócio.

Do mesmo modo, foi o pai da Entrevistada 6 que deu início ao empreendimento. Hoje o mesmo não se envolve mais com os negócios, apenas em algumas questões financeiras. Quem gerencia a pequena agroindústria no momento é a própria Entrevistada, que possui um Curso Técnico em Administração em função disso. A mesma relata que o pai tinha o sonho de que ela e os três irmãos permanecessem trabalhando junto com ele na propriedade. Porém com as atividades desenvolvidas até então (agricultura, suinocultura e avicultura) não seria possível todos continuarem vivendo juntos. Como eles já trabalhavam com a suinocultura, e também plantavam o milho que serve como alimento para os suínos, foi decidido então montar uma pequena fábrica de embutidos de suíno, já que eles mesmos produziam a matéria prima que seria utilizada. Hoje, porém, toda a matéria prima é comprada. Outros vizinhos também trabalhavam nessa atividade, inclusive, há outra agroindústria de porte maior localizada próximo a propriedade da família, e como eles viram que havia bastante procura nos produtos, foi um fator que também influenciou na escolha da atividade.

4.4 CARACTERÍSTICAS EMPREENDEDORAS OBSERVADAS

Para Bernhoeft (1996) há indivíduos que desde muito cedo apresentam características empreendedoras. Primeiramente elas se desenvolvem no contexto familiar, depois na escola ou comunidade por meio de uma liderança que envolve e motiva os demais. O quadro 1

mostra as características intrínsecas ao empreendedor de Sucesso, apontadas por alguns dos autores mais relevantes da área. Os depoimentos das entrevistadas foram relacionados com esse quadro, buscando identificar as características empreendedoras presentes no comportamento dessas mulheres.

Quanto ao fator desenvolver habilidades/buscar informações, Oliveira, Silva e Araújo (2014) destacam que se trata da busca de todas as informações possíveis acerca do ambiente estabelecido, além da procura por ajuda de especialistas na área técnica ou comercial. Para Dornelas (2008), os empreendedores reconhecem a importância do domínio sobre determinado setor de negócio, na busca pelo sucesso, por isso desejam saber e aprender constantemente, por meio de cursos, experiência prática, informações disponibilizadas em publicações e por outros empreendedores de negócios semelhantes. Todas as entrevistadas citaram a busca por essas informações através de cursos realizados na área em que atuam:

Daí depois eu me profissionalizei né nessa área, fazendo curso e coisa né, eu fui aprender também, estudar o científico da planta, porque o conhecimento, a prática popular a gente já tinha, mas a gente precisava entender melhor né como que funciona e de que maneira, de que jeito, foi o que eu fui estudar (Entrevistada 1).

Foi um curso que a gente fez com a extensionista da EPAGRI, daí eu sempre sonhava de fazer um curso porque aqui a área de terra é pequena né, e eu pensava, com o tempo nós vamos ter que vender, porque não tem como sobreviver aqui nessa área de terra. Daí eu pensava, escutava na rádio que tinha os cursos né (...) e daí um dia eu escutei que tinha um curso e tal, a tal de Maria que ia dar um curso não sei aonde em outros lugares aqui de Chapecó e eu pensei, um dia eu vou lá na EPAGRI pra ver se eles dão curso aqui pra nossa comunidade, pra nós mulheres. É, e foi um dia que tava esperando a lotação ali no fundo (...), saiu daqui do vizinho (...) o João da EPAGRI e a Maria, tavam indo pra cidade, que eles já tinham ido visitar esse agricultor e eles me deram carona e eu pensei, é hoje que eu vou pedir pra essa mulher quando que, se ela dá curso de qualquer tipo, daí eu falei, falei com ela, ela já marcou, ela só me deu o telefone, ela disse me ligue o dia que você arruma doze mulheres que já vamos dar o curso, mas eu no segundo dia já tinha arrumado as mulheres e fizemos o curso de graça (Entrevistada 2).

A Entrevistada 3 fez cursos na área de panificados através da Prefeitura Municipal de Chapecó, e a Entrevistada 5 também fez cursos nessa área, porém no SENAI. A Entrevistada 6 cursou o Técnico em Administração e também se qualificou com cursos de produção de embutidos. Já a entrevistada 4 fez cursos do SEBRAE voltados para a área de gestão do empreendimento, além de cursos na área de horticultura e fruticultura. Para Silva e Araújo (2015) os produtores rurais estão aderindo a novas formas de aprendizado e capacitação, que permitem com que eles se desenvolvam constantemente e se transformem em verdadeiros empreendedores rurais.

De acordo com o SEBRAE (2005) é necessário conhecer muito bem o ramo de atuação, ou seja, é preciso conhecer algumas informações importantes sobre o ramo de atividade em que se deseja atuar. As entrevistadas 1, 5 e 6 carregam esse conhecimento sobre a atividade desde pequenas, visto que o negócio já iniciou com os próprios pais e familiares. Já a Entrevistada 3 antes de ter o próprio negócio, trabalhou mais de 10 anos na área em que atua como funcionária. Para Dornelas (2008) esse conhecimento leva tempo e requer experiência, o que não houve por parte das entrevistadas 2 e 4 pois não conheciam a área em que começaram a atuar.

Para Pimentel (2008, p.15) a raiva não é uma característica essencialmente má. “Devemos canalizar a raiva para alguma atividade, e mais ainda, na vontade de realizar. Quando você canaliza a energia da raiva impulsiona as ações necessárias e toma as decisões acertadas”, de forma adiantada. Isso caracteriza uma pessoa agressiva com relação aos negócios. Já o indivíduo corajoso, é aquele que não tem medo e vai mais além (PIMENTEL, 2008). Os trechos abaixo mostram essas qualidades presentes em algumas das entrevistadas:

(...) o marido me acompanhou bastante. Só ele tinha mais a ideia negativa nos investimento que tinha medo de gastar, eu já tava segura né, já tava mais segura nos negócio pra fazer a dívida e tal, ainda deixemo de ganhar muito por causa que ele tinha medo de fazer dívida. E podia financiar né, daí nunca financiamo. Financiamo agora esses últimos anos né. (...) eu procurei aqui as vizinhas todas ninguém teve coragem de se associar comigo (Entrevistada 2).

Eu trabalhava três, três anos e meio trabalhava fora também, trabalhava fora e trabalhava em casa. Eu trabalhava com vendas né, daí depois eu resolvi sair e daí só fiquei em casa. Mas eu nunca deixei de trabalhar tipo em casa, sempre estive ali nunca pensei em sair, sempre em voltar sabe (Entrevistada 5).

Eu já trabalhava com uma feirante né, com a Teresa da Silva, foi com ela que eu comecei. Ela fazia feira, a mesma feira que eu tenho hoje era dela, aí os mesmo produtos. Eu trabalhava com ela, daí depois parei, comecei trabalhar por conta ia de casa em casa, na prefeitura, nas loja, por tudo até que consegui o ponto de feira daí. Eu trabalhei com a mulher né, aprendi, daí depois eu vim pra cidade né e comecei fazer as coisa e vender daí de casa em casa (Entrevistada 3).

Robbins (2000) ressalta que o empreendedor, em função dos seus traços de personalidade, tem confiança em que a oportunidade poderá ser aproveitada. Ainda, para fazer sua iniciativa dar certo, ele não teme sua segurança financeira, suas relações familiares, oportunidades de carreira ou bem-estar psíquico. Pode-se dizer então que as Entrevistadas 2, 3, 4 e 5 são ambiciosas no sentido de querer conquistar algo, e corajosas, pois não tiveram medo de seguir em frente com suas decisões. A Entrevistada 6 também mostra ser uma pessoa corajosa, pois, mesmo com outras empresas e outros moradores da comunidade trabalhando na mesma atividade que a sua, a mesma não tem receio da concorrência vizinha.

Ser persistente de acordo com Oliveira, Silva e Araújo (2014) é “enfrentar os desafios das mais variadas formas e quantas vezes forem necessárias para superar os obstáculos”. Os seguintes relatos das entrevistadas revelam essa superação:

Agora a gente tá bem, mas foram 20 anos de trabalho pra gente chegar onde que a gente tá né, é um trabalho né! Eu acho que a gente merece, a feira do centro ser uma potência hoje, todos os feirantes merecem né (Entrevistada 5).

No começo não foi fácil, a gente na verdade tirava de outros lugares pra por aqui entendeu. Nós tinha os aviário, daí de lá saia pra ajudar pagar aqui né, mas foi difícil. Mas digamos assim, a gente conseguiu né (Entrevistada 6).

Foi bem difícil no começo, até porque a gente não tinha muito conhecimento, daí muita coisa se perdia. Mas a gente foi aprendendo, aprendendo em cada colheita que a gente fazia, mas não foi fácil, mas a gente conseguiu aprender e hoje tamo se virando com isso (Entrevistada 4).

Também, é possível observar nas falas abaixo, essa característica presente nas mulheres:

E eu vim pra cá nós já tava com a feira né, e daí eu insisti, insisti pra minha cunhada (...) ela achava que não ia dar certo e eu dizia, Ana pelo amor de deus! Vamo começa esse negócio que vai dar certo, eu já tenho uma freguesia (...) Vamo! Vamo! (Entrevistada 2).

(...) eu ia de casa em casa, na prefeitura, nas loja, por tudo. Até que consegui o ponto de feira daí.(...) comecei fazer as coisa e vender daí de casa em casa, e foi isso que me fez ta onde eu tô hoje (Entrevistada 3).

Nesse sentido, é importante destacar que muitas vezes algumas pessoas atribuem o sucesso financeiro dos outros a sorte, a herança ou a protecionismo, e até mesmo a atividades ilícitas sem levar em consideração que por trás do sucesso, houve todo um trabalho para isso acontecer (DOLABELA, 2008).

O indivíduo que busca/aproveita oportunidades, é aquele que de fato se beneficia com as oportunidades que aparecem (OLIVEIRA; SILVA; ARAÚJO, 2014). A Entrevistada 1 fala dessas oportunidades relacionadas a cursos que ela participou: “A gente fez através da Pastoral e daí na Pastoral eles mandavam a gente pra tanto lugar. A gente ia né, tinha a oportunidade de frequentar, de participar”. Já a Entrevistada 2 menciona em dois momentos as oportunidades que obteve, e mostra um dos fatores pouco considerados na gestão das propriedades rurais, porém que possui grande importância; a diversificação da propriedade (BREITENBACH, 2014):

Daí quando tinha os panificados um dos veterinários veio aqui e ele falou: já que vocês tem os panificados vocês vão precisar de muitos ovos né, vamo ponha um aviário? Pequeno, vamo começa pequeno, 10 metros acho 12, não sei. A ideia dos ovos foi ali, (...) eu deixei a padaria, mas continuei vende ali pra eles os ovos, e vende na feira. Sou a única que vende ovos na feira ainda lá do centro, a única, tanto é que ali antes da Páscoa nós vendemos quase 600 dúzias num Sábado. (...) (Entrevistada 2).

Até nós fizemos com a associação dos feirantes, tivemos o SC Rural né, e daí foi pego 30 mil, pagamo só a metade né, daí aquilo ajudou muito. E ainda nós imendamos mais um pedaço da salinha de ovos, imendamos a queijaria, compramo um monte de coisa. E a caldeira pra esquentar o leite a vapor. Ajudou muito e nós já tínhamos o recurso pra completar né os gastos (...) nós gastamo 13 e 13 foi a fundo perdido, daí não precisamos devolver (Entrevistada 2).

A Entrevistada 3 cita também a oportunidade que encontrou e soube aproveitar:

Eu tive bastante apoio com a prefeitura né, com o pessoal da prefeitura mesmo eu comecei vendendo pro pessoal lá dentro, eles me ajudaram, me deram ponto de feira nos bairro, até eu conseguir aqui a do centro (Entrevistada 3).

A Entrevistada 5 registra a oportunidade que receberam para participar das compras diretas do Governo Federal e a Entrevistada 4 destaca como foi importante o convite para participar das feiras da cidade, pois hoje é dali que a família tira seu sustento.

Quando o empreendedor corre riscos calculados e os gerencia, ele analisa e questiona as possibilidades, mantendo o controle da situação para diminuir os riscos. Também, se envolve em situações de riscos moderados (OLIVEIRA, SILVA e ARAÚJO, 2014). Essa característica não pode ser observada em nenhuma das entrevistadas.

Ser uma pessoa criativa é um grande diferencial no mundo moderno. Segundo Pessoa (2014), a “criatividade é um ato deliberado de alguém que criou uma nova solução para um problema antigo ou um novo conceito para um serviço ou produto potencialmente útil, ou seja, alguém que desenvolveu habilidades criativas necessárias à mudança de conceitos e percepções”. Leite (2012) destaca que o oposto de criatividade é rigidez, e os empreendedores não são rígidos com relação ao pensamento, ao contrário, eles sempre buscam desenvolver qualquer atividade, da maneira mais eficiente e eficaz possível. A Entrevistada 2 evidencia essa característica por meio de uma mudança que realizou no processo de produção, onde substituiu a eletricidade pela caldeira a lenha, diminuindo assim os gastos que eram grandes. Já a Entrevistada 5 menciona que na propriedade onde mora, a matéria prima utilizada na produção e que pode ser plantada, é cultivada na própria propriedade, pois existe um grande espaço de terra para isso.

A inovação também é uma característica empreendedora. De acordo com o SEBRAE (2011) os inovadores identificam necessidades e encontram oportunidades. Eles percebem o que as pessoas procuram e encontram maneiras de oferecer isso. Algumas entrevistadas tiveram essa percepção e identificaram necessidades, conforme os relatos a seguir:

Eu tô tendo ideias, esse crescimento tá acontecendo eu acho então, a gente tem novos itens, a gente amplio lá em casa. Tipo começou a vender fora, aumentou. Tipo as vezes, o pai e a mãe não tinham nem o produto até as 10 horas, daí agora a gente tem produto até meio dia né (Entrevistada 5).

Olha a gente na verdade procura sempre inovar digamos assim com produto diferente, um torresmo diferente que ninguém faz, a gente tem, produtos temperados recheados, assim que a gente começou a fazer, surgiu a ideia nova para vender mais para ter né a procura, tanto que o torresmo que a gente faz meu é um assim, falta sempre, tem muita procura que foi uma coisa que a gente também na época conseguiu agregar né, é um diferencial que a gente tem né na produção. A gente até pensava numa casa de carnes alguma coisa assim né, pra gente por o nosso produto pra vender né, mas também são ideias, porque sé é para tu vender, digamos assim o que os outros vendem, não adianta né é daí a gente faz pé defumado, a gente faz costelinha defumada, a gente faz uma imensidade de produto para conseguir agregar valor nas coisas, nos produtos (Entrevistada 6).

Quanto mais eu faço, mais eu quero fazer, mas nada sempre tipo iguala a fulano, iguala a outra pessoa. Eu tenho que me levantar sozinha né, então eu sempre tento fazer algo novo, alguma receita nova, pra ver se tem procura e pra ver se o pessoal gosta e compra mais daí (Entrevistada 3).

A independência representa a busca pela autonomia sobre normas e controle de outros e a sustentação do seu ponto de vista, mesmo diante de resultados adversos (OLIVEIRA, SILVA e ARAÚJO, 2014). Os empreendedores querem ser donos do seu próprio destino, e estar à frente das mudanças (DORNELAS, 2008). Além disso, ser independente significa não depender de ninguém. As entrevistadas se revelaram pessoas independentes, principalmente nos trechos abaixo:

A mãe, ela trabalhava fora já e daí a mãe sempre trabalho na roça, tipo assim eu com oito ano já tirava leite né, tinha que me virar, porque a minha mãe trabalhava fora (Entrevistada 5).

(...) a nossa vivência, sobrevivência aqui, é daquilo que nós se alimentemo e daquilo que nós produzimo mesmo né. Mas tudo que é porco é carne, tudo é daqui né, feito aí mesmo (Entrevistada 1).

Imagine que quando começemo a feira, ela professora claro, ela tinha prática, eu não sabia nem fazer o troco. Ela que me ensinou. Imagine só. Porque a gente não tinha prática, e na colônia é sempre o marido né.” (...) Mas eu assim me virava muito, assim no trabalho (Entrevistada 2).

Hoje eu me viro sozinha né. Lá em casa se precisar eu me viro sozinha, sei fazer tudo, planta, aduba, colhe, embala. Aqui na feira também, eu tinha medo de vim sozinha, hoje é bem tranquilo pra mim, sei fazer tudo (Entrevistada 4).

Trabalho perto de casa né, trabalho no que é meu, posso sair a hora que eu quiser ou posso trazer a minha filha (Entrevistada 6).

Eu comecei sozinha mesmo, e ajudo minhas filhas com o meu trabalho mesmo, sustento a casa tudo com o meu trabalho (Entrevistada 3).

Com relação à necessidade de realização, refere-se à necessidade de fazer coisas novas e pôr em prática ideias próprias. São pessoas que fazem com que as coisas aconteçam (DEGEN, 1989). A Entrevistada 1 é um exemplo disso:

Então é eu que to na frente disso e tô realizada, graças a Deus. Isso que é muito gratificante né, eu tô fazendo uma coisa que sempre fiz, adoro fazer e pra mim isso é mais importante né, isso é muito, muito gratificante, então eu me sinto uma pessoa bem realizada, porque eu sempre defendi muito isso e lutei muito com isso e hoje eu posso dizer que eu tenho esse espaço e tenho essa oportunidade de tá dando aula por exemplo assim dá uma palestra, dá um curso aqui pra Mestrado(...), como que a gente não vai se sentir realizada né, era um sonho que a gente sempre queria pra organizar isso e hoje tamo aí né. Porque hoje nossa associação é respeitada né, porque é uma associação que tem um coletivo, tem o apoio e a força de toda a população aqui ao redor tudo né, que incentiva esse trabalho que nós viemo fazendo e beneficia quantas pessoas, quanta gente né (Entrevistada 1).

A habilidade para relações interpessoais refere-se à capacidade de lidar com as pessoas e é perceptível pelo fato de todas as entrevistadas trabalharem na feira com atendimento ao público, e foi possível observar também no momento em que a pesquisadora esteve conversando com as entrevistadas 3, 4 e 5, pois ao mesmo tempo em que respondiam os questionamentos, as mesmas não deixavam de atender o público. Essa habilidade vem de encontro a outro aspecto importante para os empreendedores que é estabelecer uma boa relação de contatos. De acordo com Oliveira, Silva e Araújo (2014) se refere à utilização de pessoas chave para alcançar os próprios objetivos e também se relaciona com o desenvolvimento e a sustentação de relações comerciais. Para Dornelas (2008) os empreendedores conseguem criar uma rede de contatos, que facilita a relação com clientes, fornecedores e entidades de classe. As entrevistadas destacam a importância de alguns dos seus contatos conforme abaixo:

Eu compro farinha de massa fresca lá de uma empresa de Erechim, então eu tenho que pedir um favor pra uma mulher de um mercado, muito conhecida nossa, que sempre ajudou o pai ali, pra ela pega farinha pra mim, no nome dela. (...) A rotulagem também, foi bem difícil quando a gente começou, mas só que daí a Joana sempre ajudou nós também né, é a Engenheira de Alimentos da EPAGRI, ela

sempre ajuda bastante a gente, questão de informação e informação nutricional e como funciona. A Joana me ajudou bastante, meu Deus (Entrevistada 5).

Aí naquela época eu procurei, já tava um pouco mais espertinha, e eu procurei o Secretario da Agricultura aquela época, porque tavam dando, escrevendo as pessoas que queriam assim, que precisavam de equipamentos pra fazer as coisa, e daí eu me inscrevi pra ganhar um pasteurizador lento. E ganhei! (Entrevistada 2).

Aí depois a gente continuou com a APACO, daí a APACO é uma associação dos pequenos agricultores de Chapecó e da Região né que a gente até hoje ainda tem, tem contador, tem a Engenheira de alimentos, tem o Engenheiro Agrônomo que dá o auxílio pra gente né. Tem um pequeno custo, mas daí divide o custo né entre os agricultores. Tem a EPAGRI né que também ajudou bastante com projetos né, SC Rural que a gente fez, comprou a câmara, projetos pra Fiorino assim pra comprar, eles que faziam né. Prefeitura mais com as feiras que no início foi muito importante, que foi a prefeitura que comprou digamos assim, fez o ponto pra gente poder vender! (Entrevistada 6).

Eu tive bastante apoio com a prefeitura né, com o pessoal da prefeitura mesmo eu comecei vendendo pro pessoal lá dentro, eles me ajudaram, me deram ponto de feira nos bairro, até eu conseguir aqui a do centro (Entrevistada 3).

A prefeitura municipal sempre nos ajudou bastante, tanto aqui nas feira, a gente também já participou de feiras grandes como a EFAPI, tudo com a ajuda da Prefeitura (Entrevistada 4).

É possível identificar a boa relação de contatos da Entrevistada 1, pelo fato da mesma ser uma pessoa influente na própria comunidade e na Prefeitura Municipal de Chapecó. Portanto, como destaca Breitenbach (2014), a agricultura não trabalha de forma isolada, logo exige do gestor rural maior habilidade para pesquisar, negociar e comparar preços e opções de mercado, “adotar estratégias que aumentem seu poder de negociação frente aos demais agentes, buscar cooperação quando necessário, se capacitar, buscar as informações e capacitações”.

Quanto ao indicador liderança/saber lidar com as pessoas “os empreendedores têm um senso de liderança incomum. E são respeitados e adorados por seus funcionários, pois sabem valorizá-los, estimulá-los e recompensá-los, formando um time em torno de si” (DORNELAS, 2008, p. 34). Além disso, reconhecem que precisam de uma equipe competente para conquistar o êxito e o sucesso e conseguem recrutar ótimos profissionais para auxiliá-los nas áreas em que não possuem tanto conhecimento. Esse aspecto é perceptível na Entrevistada 1, visto que a mesma é Coordenadora de uma Associação em parceria com mulheres, que vem de vários lugares pra conhecer e aprender com ela. A Entrevistada dá palestras e cursos para essas mulheres que são da própria comunidade ou também de outras comunidades. A Entrevistada 2 também demonstra esse traço quando menciona sobre a

ocasião onde teve que arrumar 12 mulheres para que a EPAGRI viesse ministrar cursos gratuitos para a comunidade, e a mesma estava à frente disso.

A autocrítica e a capacidade de aprendizagem, dizem respeito à habilidade do indivíduo em analisar seu próprio comportamento, verificando os pontos fortes e pontos fracos para melhorar e manter o que precisa, e constatando de que forma ele pode aprender com essas experiências (MARQUES, 2017). Não foi possível observar essa característica em nenhuma das entrevistadas.

Quando o indivíduo possui iniciativa, significa que ele já realiza coisas antes mesmo de ser requerido, ou ser submetido às circunstâncias. Do mesmo modo, ele amplia os negócios para novos campos de atuação (OLIVEIRA, SILVA e ARAÚJO, 2014). Foi possível verificar em duas falas da Entrevistada 2 esse traço comportamental:

Me deram carona e eu pensei é hoje que eu vou pedi pra essa mulher quando que, se ela dá curso de qualquer tipo daí eu falei, falei com ela, ela já marcou, ela só me deu o telefone”. (...) (Entrevistada 2)

Sempre sempre tive trabalho. Por causa que aqui sempre tem trabalho né, o que fazer não falta. E uma que se a gente tem boa vontade, um trabalho sempre aparece (Entrevistada 2).

Porém, pode-se dizer que todas elas possuíram iniciativa quando começaram ou deram andamento aos negócios. Já a Originalidade, tem a ver com algo que não foi copiado e pode ser identificada na fala da Entrevistada abaixo.

“Nós aqui na feira, samo em duas famílias que trabalham com panificados né, mas eu nunca quero copiar a Salete, sempre tento cuidar o que ela não tem pra gente trazer pra feira e pode vende. Mas nunca copiamo uma da outra, nem ela, nem eu. Ela tem as coisa dela, eu as minha (Entrevistada 5).

“Eu mesmo aprendi com a minha família, com as minhas tia e sempre vi neles né que faziam isso, e eu gosto e faço também, continuei fazendo muito isso né, mas não assim dizer eu vou fazer igual o fulano lá e tal, não!” (Entrevistada 1) .

A autoconfiança diz respeito à confiança em sua própria competência, (OLIVEIRA; SILVA; ARAÚJO, 2014) já o otimismo leva o indivíduo a enxergar o sucesso, ao invés de imaginar o fracasso (DORNELAS, 2008). A Entrevistada 2 foi a única a manifestar essas qualidades:

“E ele achou que o meu sonho tava muito alto já e eu disse não, vamo sim vai da certo. Já deu certo no começo, que eu sofri muito no começo ma não desanimei, pois vim pra cá, já deu mais certo ainda, daí voltei pra casa, deu certo também, graças a deus deu tudo certo. (...) Aquilo me animou tanto também, mas ainda ela dizia a Maria dizia, Entrevistada 1 a senhora, dá pra ver que a senhora tem interesse de montar alguma coisa” (Entrevistada 2).

Com relação ao comprometimento, Oliveira, Silva e Araújo (2014, p. 110) definem como a qualidade presente na pessoa que “sacrifica-se e faz qualquer esforço para completar uma tarefa; está sempre colaborando com os empregados para que o trabalho seja terminado e faz qualquer coisa para manter o cliente.” Já Dornelas (2008) distingue esse comportamento como dedicação, e caracteriza o empreendedor como uma pessoa exemplar, incansável e doente pelo trabalho, e que mesmo diante de adversidades, encontra forças para prosseguir. Pode-se dizer que essa característica é praticamente unânime entre as entrevistadas, conforme os trechos abaixo:

Na verdade eu comecei fazendo isso assim pela comunidade né, eu fui escolhida pra ser representante de agente comunitária e depois a gente criou a pastoral da saúde, daí ficou na pastoral, sempre trabalhando voluntária. Aí passou muitos anos assim, daí depois que a gente começou mais se reunir, fazer esses coletivo, trabalhar junto, mas a gente nunca teve assim, dizer, tá ganhando um salário pra fazer isso né (Entrevistada 1).

Nós íamos eu e aquela mulher. O filho dela fazia faculdade, daí ele ia trabalhar na cidade, daí nós ia com ele. Daí na quarta nós tinha feira de tarde, ele ia trabalhar na cidade, depois ele ia direto pra faculdade, e nós voltávamos de lotação. Eu entrava aqui as 8 horas da noite fazia esse trecho, eu sozinha no escuro e com os pão que sobrava na sacola (Entrevistada 2).

Nos dias que tem feira a gente acorda cedinho pra arrumar as coisas, carregar as coisa e vir pra cá. Não importa se tem sol, chuva, se táfrio, não. A mesma coisa lá em casa com as horta, sempre tem que ta cuidando de tudo, se não pode dar prejuízo pra gente né, e a gente prefere trabalhar duro pra isso nãoacontecer (Entrevistada 4).

A gente trabalha a semana inteira e no sábado tem que ir para feira né. 4 e pouco da manhã a uma hora da tarde, isso também é uma coisa que às vezes judia um pouco, que tu nunca tem um sábado para tu descansar né, então é praticamente um dia que tu trabalha. Não não, tu trabalha no sábado mais de horas, às vezes mais do que um dia de semana, a mais do que tu já trabalhou a semana inteira né, daí durante a semana tem feira daí tem que ir um fazer a feira então é puxado (Entrevistada 6).

Eu to bem hoje, a gente trabalha bastante, trabalha muito, 12 hora pra nós é fichinha entendeu de serviço, a gente tá aqui desde as 4 eu vou até as oito, nove horas hoje. Tudo certo. Tô bem. (...) Eu trabalhava três, três anos e meio trabalhava fora também, trabalhava fora e trabalhava em casa. Eu trabalhava com vendas né, daí depois eu resolvi sair e daí só fiquei em casa. Mas eu nunca deixei de trabalhar tipo em casa, sempre estive ali nunca pensei em sair, sempre em voltar sabe (Entrevistada 5).

De acordo com Degen (1989) quem trabalha muitas horas, geralmente sacrifica aspectos da sua vida, como o lazer e a família. O valor da independência econômica pode não sair muito barato, mesmo assim, alguns preferem arriscar.

Por meio do seu capital intelectual, os empreendedores criam valor para a sociedade, mediante a geração de empregos e impulsionando a economia e a inovação. Eles utilizam sua criatividade na busca de soluções que possam melhorar a vida da população (DORNELAS, 2008). As Entrevistadas 1 e 2 tiveram um papel muito importante nas suas comunidades segundo o relato delas:

Inclusive hoje que a gente tava no final de umas etapa dos curso que eu dô, elas falaram tanta coisa que se você imaginasse o que elas disseram isso incentiva assim, (...) de trazer mensagem, gratidão, trouxeram presente, aquelas flores, aquelas coisa, tudo assim agradecendo muito, muito, muito. As palavra que elas usavam aquilo é muito emocionante né, e também o resultado que tá tendo pra nós das pessoas que usam a nossas planta como remédio né, eles vem aqui de volta, gratificante né muito (Entrevistada 1).

Ela disse me ligue o dia que você arruma doze mulheres que já vamo da o curso, mas eu no segundo dia já tinha arrumado as mulheres e fizemo o curso de graça (Entrevistada 2).

Isso mostra que além de serem agentes econômicos que ajudam na renda das suas famílias, essas mulheres foram e são importantes para o desenvolvimento das suas comunidades.

Quando o sujeito é exigente quanto à qualidade e eficiência é possível afirmar que ele “procura novas formas de fazer melhor as coisas, de fazer mais rápido ou mais barato; faz as coisas de forma que supere os padrões de excelência e assegura que o seu trabalho será feito no tempo e com a qualidade combinados” (OLIVEIRA, SILVA e ARAÚJO, 2014, p. 110). Pode-se deduzir que duas Entrevistadas prezam pela qualidade nos seus negócios, conforme abaixo:

Prefiro trabalhar pra mim, justamente porque eu sou uma pessoa muito muito exigente, eu acho que eu sofro um pouquinho mais né, se as vezes o serviço não tá tão bem feito né (Entrevistada 5).

Produzir ou você amplia ou você ganha pela quantidade ou pela qualidade. A gente sempre optou pela qualidade. Só que daí a gente não consegue ganhar muito a mais por ter uma qualidade diferente, por ser artesanal entendeu (Entrevistada 6).

Na verdade a gente sempre se preocupa com a qualidade e com o conforto dos cliente né. Inclusive foi por isso que começamo também a embalar alguns dos produto nas embalagem certa (Entrevistada 4).

Em outras palavras, o empreendedor busca a qualidade e a eficiência em tudo que faz.

A habilidade para negociação corresponde à capacidade de persuadir os outros com argumentos sobre uma determinada ideia e é adquirida por meio da experiência (CARMO, 2011). Pode-se dizer que a Entrevistada 6 apresenta esse comportamento, pois a mesma expõe que na feira, ela consegue aumentar um pouco o valor dos produtos, sem diminuir a clientela. As demais entrevistadas não demonstraram ter essas habilidades, inclusive a Entrevista 5 possui um fornecedor de outro estado, e ela mesmo admite que não consegue negociar diretamente com ele, sendo que um mercado de amigos da própria comunidade, acabam intervindo na compra para que ela possa adquirir o produto. Isso demonstra a importância que capacitações na área administrativa teriam para essas mulheres desenvolverem os seus negócios.

Quanto a orientação para resultado, por meio do estabelecimento de metas e objetivos, Oliveira, Silva e Araújo (2014, p. 110) explicam que “os objetivos e metas são desafiantes e têm um significado pessoal; as metas são claras, objetivas e definidas no longo prazo e as metas de curto prazo são mensuráveis”.

Porque a gente se tivesse um recurso pra investir mais em máquinas assim, maquinários né, na queijaria, a gente podia produzir bem mais há anos atrás né. Hoje tem, e tá investindo ainda, porque a gente ainda quer vender mais, quer crescer mais, quer ter mais cliente na feira e queremos que nosso lucro aumente né, mas pra isso a gente depende de recurso, daí por isso a gente trabalha bastante, é sábado, é domingo, é feriado, a gente tá trabalhando (Entrevistada 2).

Ser paciente é compreender que tudo na vida leva tempo. Sendo assim, a paciência é um elevado grau de sabedoria (PIMENTEL, 2008). A Entrevistada 2 possui essa ciência, conforme fala abaixo:

Tem a parte boa, que nem no inverno, a gente ganha porque vende mais ovos, mais queijo, mais ricota, tudo, tudo no inverno. Daí eu sentei expliquei pra filha vai ser assim, você não pode desanimar no verão que vai dar um pouco menos, o lucro vai ser menor, mas agora no inverno ele dobra, daí ela viu né que ela também não voltaria mais de empregada (Entrevistada 2).

Pode-se dizer também, que o indivíduo paciente é tolerante diante dos problemas. A Entrevistada 6 transmite essa característica, quando relata que os demais irmãos brigam seguidamente devido a cada um ter um jeito para conduzir os negócios, e ela é a única que não se envolve nas discussões. Já a Entrevistada 4 relata que como atendem diretamente o cliente, é necessário ter jogo de cintura em algumas ocasiões e paciência para lidar com as

pessoas. Na fala abaixo da entrevistada 5, também é possível perceber essa característica presente:

Olha vou te falar a verdade, tem horas que eu tenho vontade de ser funcionária, porque junto com a realização profissional, com os elogios, com as coisas, vem um monte de trabalho, é um trabalho bem diferente tipo assim, tu não tem horário, você não tem Sábado, você não tem Domingo, você tem que tolerar muita coisa, mas mesmo assim eu prefiro trabalhar pra mim (Entrevistada 5).

Quando um sujeito possui diversas habilidades e realiza várias coisas ao mesmo tempo, pode se dizer que ele é polivalente, ou seja, é um profissional multitarefa (MARQUES, 2016). É possível dizer que todas as Entrevistadas são polivalentes, pois todas elas trabalham na produção e no gerenciamento dos seus negócios, além de comercializar os produtos nas feiras da cidade.

Para Dornelas (2008) os empreendedores de sucesso planejam o seu negócio etapa por etapa, com o suporte da visão aguçada que possuem. Oliveira, Silva e Araújo (2014) explicam que por meio do planejamento e do monitoramento sistemático as grandes tarefas são divididas em subtarefas com prazos determinados. Já na tomada de decisões, os registros financeiros servem de apoio e os seus projetos sempre são revisados, considerando os vários fatores que possam influenciar. Essa característica não foi observada em nenhuma das entrevistadas.

Ser flexível de acordo com o SEBRAE (2014) é “controlar seus impulsos para ajustar-se quando a situação demandar mudanças, e estar aberto para estudar e aprender sempre.” A Entrevistada 2 manifesta esse comportamento quando revela que saiu de um negócio e veio para sua propriedade e construiu com a cunhada um novo negócio, mas depois vendeu a sua parte para construir novamente o negócio que ela tem hoje. Em compensação a Entrevistada 5 não parece ser muito flexível com relação ao crescimento do negócio, conforme fala abaixo:

(...) a gente trabalha com a agricultura familiar, (...) eu não tenho CNPJ, eu tenho a CEI tipo pra mim comprar é diferente, eu não consigo as vezes comprar num preço bom porque eu não tenho CNPJ, porque se eu fizer um CNPJ eu saio da Agricultura familiar entende. Funcionário pra mim também é mais difícil(...). E daí assim é bem difícil se enquadrar se tu não sair dessa linha da agricultura familiar e você ter um crescimento. Nós támo conseguindo e a gente continua na agricultura família (Entrevistada 5).

Administrar o tempo é a habilidade de gerenciar o tempo. Para gerenciar o tempo é necessário saber exatamente o que deve ser feito, e o prazo de realização das atividades. Assim, as atividades, os métodos utilizados, e as pessoas que irão desempenhar essas atividades, serão controladas (PERIARD, 2010). Também pode-se dizer que todas as

Entrevistadas apresentam essa característica, pois além de todo o trabalho que realizam em seus negócios, elas ainda conciliam casa e família, conforme relatado.

As Entrevistadas 1, 2 e 5 foram capazes de obter e organizar os recursos necessários, ou seja, elas sabem como obter e destinar de forma racional, todos os recursos necessários no negócio, buscando sempre o melhor desempenho:

Nós temo funcionários, mas é bem difícil de achar né, as vezes tu acha por dia e coisa, daí tu corre sempre um risco né (...), tudo bem que hoje a gente só trabalhou com gente muito boa, pessoas corretas né, mas é um risco que tu corre né, só que tu precisa das pessoa pra trabalha, não tem como fugir disso (Entrevistada 5).

Agora depois que nós temo essa associação, a gente teve incentivo, principalmente ali do governo federal, federal e estadual também, nós fizemo um projetinho e conseguimos passar, conseguimos recurso pra da andamento na nossa associação (Entrevistada 1).

Tinha uma casinha lá de varde, arrumamo um pouquinho, já ponhamo um forno elétrico, daí depois logo depois, compramo a máquina de fazer massa e foi indo. (...) O marido disse, vamo vender as vaca e eu disse não, vamo vende a parte da padaria e vamo construí aqui em casa (Entrevistada 2).

Segundo Degen (1989) grande parte dos negócios bem sucedidos, foram originados por indivíduos com poucos recursos, que tiveram de batalhar muito para consegui-los. Para ele, a facilidade cria excesso de otimismo.

O comportamento ético é uma característica fundamental nos seres humanos. De acordo com Puhl (2014) a ética diz respeito ao código de princípios e valores morais que norteiam o comportamento de uma pessoa ou mesmo de um grupo. Para Dornelas (2008) devido a sua grande influência na economia e na sociedade, os empreendedores devem ser guiados por esses princípios e valores, principalmente por meio do comprometimento com o meio ambiente e com a comunidade, ou seja, devem dispor de consciência social. Não é possível dizer que as Entrevistadas não possuem comportamento ético ou que possuem, porém ficou exposto em uma fala, um exemplo de comportamento ético por parte de uma das Entrevistadas. A Entrevistada 5 relatou que, teve que contratar o trabalho de um contador para assinar carteiras de trabalho, em função de ter começado a contratar pessoas para trabalhar com ela, ou seja, ela apenas admite os seus funcionários de acordo com a Lei.

4.5 MODELOS DE INSPIRAÇÃO, REALIZAÇÃO PESSOAL, INCENTIVOS DO SETOR PÚBLICO E OBSTÁCULOS ENFRENTADOS NA ATIVIDADE RURAL

A Entrevistada 1 relata que se inspira em várias pessoas, como amigos, conhecidos, companheiras de luta, como ela mesmo menciona, mas principalmente na própria família que foi quem lhe passou grande parte dos ensinamentos aprendidos. A Entrevistada 2 conta como é afetuoso o relacionamento com os colegas de feira, e diz que sua inspiração vem de lá, pois para ela são todos como se fossem da mesma família. Para a Entrevistada 6 a agroindústria que fica próximo a propriedade serve como inspiração, visto que também foi dali que partiu a ideia do negócio. Por outro lado, a Entrevistada 3 diz se inspirar nela mesmo, pois ela não tem a quem recorrer nas horas de dificuldade, e as Entrevistadas 4 e 5 revelam que não se inspiram em ninguém em específico.

Quanto à realização através do negócio, todas as Entrevistadas se sentem pessoas realizadas com os frutos dos seus trabalhos. “Por ser a exteriorização do que se passa no âmago de uma pessoa, e por receber o empreendedor com todas as suas características pessoais, a atividade empreendedora faz com que trabalho e prazer andem juntos” (DOLABELA, 2008, p. 24).

(...) é muito gratificante né, e eu tô fazendo uma coisa que sempre fiz, adoro fazer e pra mim isso é mais importante né. Isso é muito, muito gratificante, então eu me sinto uma pessoa bem realizada, porque eu sempre defendi muito isso e lutei muito com isso e hoje eu posso dizer que eu tenho esse espaço e tenho essa oportunidade de tá dando aula por exemplo, assim dá uma palestra, dá um curso aqui pra Mestrado, (...) como que a gente não vai se sentir realizada né, era um sonho que a gente sempre queria pra organizar isso e hoje nossa associação é respeitada né, porque é uma associação que tem um coletivo, tem o apoio e a força de toda a população aqui ao redor tudo né, que incentiva esse trabalho que nós viemos fazendo e beneficia quantas pessoas, quanta gente né. Então a gente tá na frente disso, a gente ta realizada, graças a Deus (Entrevistada 1).

Se pudesse voltar atrás a Entrevistada 2 voltaria, e faria tudo da mesma forma. A Entrevistada 3 expressa o orgulho que sente em sustentar a casa e ajudar as filhas por meio da sua atividade, e a Entrevistada 6 relata como o negócio foi importante para manter a família perto e unida, o que vem de acordo com as ideias de Spanevello, Matte e Boscardin (2016) onde no empreendimento o bem estar familiar como um todo é priorizado sobre o bem estar pessoal. Hoje com uma filha pequena, ela consegue trazer a criança junto na empresa, o que provavelmente não seria possível se ela trabalhasse em outro estabelecimento. Já a Entrevistada 5 comenta que a realização pessoal e profissional está relacionada com muito trabalho, e que por isso os horários de expediente são maiores que o normal, mas de qualquer forma ela prefere trabalhar por conta própria, assim como todas as outras, e a Entrevistada 4 diz ser uma pessoa realizada pela família e por tudo que conseguiu construir durante a vida.

Quando o indivíduo gosta do que faz, ele se dedica mais e procura se atualizar sempre. Para Oliveira e Neto (2008) ao terem paixão pelo seu trabalho, as empreendedoras contribuem para o desenvolvimento do seu negócio.

Questionadas sobre os incentivos do setor público na causa rural, todas elas destacaram a importância que o setor teve na abertura ou andamento do negócio. Esses incentivos foram pontuados no Quadro 4.

Quadro 5 – Incentivos recebidos

Entrevistada	Incentivos recebidos
1	Financiamento Governo Estadual, premiação Governo Federal
2	Financiamento Prefeitura Municipal e Governo Estadual (SC Rural), cursos EPAGRI
3	Ponto de feira (Prefeitura Municipal)
4	Financiamento Governo Estadual (SC Rural), Ponto de feira (Prefeitura Municipal)
5	Financiamento Governo Estadual (SC Rural) e Governo Federal (PRONAF), ajuda de profissionais da EPAGRI
6	Financiamento Governo Estadual (SC Rural) e Governo Federal, ajuda de profissionais da EPAGRI, cursos EPAGRI

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

Pode-se dizer então que o setor público vem investindo na causa rural, de diferentes formas, sendo principalmente através de financiamentos, cursos e auxílio na comercialização dos produtos.

Já os obstáculos enfrentados pelas entrevistadas, relacionados com a atividade produtiva, são os mais diversos possíveis, conforme evidenciado no Quadro 5:

Quadro 6 – Obstáculos enfrentados

Entrevistada	Obstáculos Enfrentados
1	Recurso escasso, poucos investimentos liberados para a área de atuação, fazer com que as pessoas entendam a importância dos medicamentos naturais, perigo de contaminação de agrotóxicos utilizados em outras propriedades
2	Falta de recursos para fazer investimentos no início do negócio
3	Realizar pesquisas de preço, fornecedores vendem apenas na forma a vista
4	Dificuldade em conscientizar o público alvo quanto ao consumo de alimentos orgânicos, sazonalidade, alto custo de produção, pouca mão de obra
5	Distância da propriedade dificulta a contratação de funcionários, não possuir CNPJ
6	Oscilação do preço do suíno, lucro pequeno, grande concorrência

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

Por meio dessas dificuldades relatadas pelas entrevistadas, é possível perceber que houve uma mudança no pensamento do produtor rural, que segundo Silva e Araújo (2015), há certo tempo não se dedicava tanto aos negócios, era incapacitado e indiferente quanto ao sucesso das suas atividades. Hoje, essa concepção mudou, e o produtor se interessa cada vez mais no que se refere a conseguir maiores lucros.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pesquisa proporcionou um maior entendimento sobre os fatores que motivam as mulheres a exercerem atividades produtivas no meio rural na cidade de Chapecó-SC, considerando que não há trabalhos publicados, que se tenha conhecimento, abrangendo esse tema, tampouco estudos relacionados com as características empreendedoras dessas mulheres.

O próprio estudo sobre o tema do empreendedorismo no meio rural, ainda é muito limitado. Quando se trata de pessoas do sexo feminino em atividades rurais, pode-se dizer que é mais limitado ainda, fato este comprovado pelo pouco número de publicações encontradas acerca do tema.

Porém, é fato que a sociedade atual presencia um cenário de grandes transformações que modificam a vida das pessoas e das organizações, e que atingem o sistema econômico e social. Dentre essas mudanças, destaca-se o aumento da ocupação feminina em atividades e setores até então considerados masculinos, o que pode ser observado no presente trabalho.

No âmbito acadêmico, esse trabalho contribuiu e contribuirá com questões relacionadas ao estabelecimento de empreendimentos, visto que, pode motivar futuros administradores a iniciar o seu próprio negócio. Além disso, esse trabalho pode auxiliar na viabilização de ações por parte do poder público, voltadas para o fomento e o fortalecimento do setor rural, como por exemplo, ações voltadas para a melhoria da qualidade de vida, que resultem em maior fixação dessa população no campo. Também, por meio da identificação do perfil destas trabalhadoras, torna-se possível compreender as práticas gerenciais adotadas por elas.

5.1 CONCLUSÕES

Ao analisar a participação das entrevistadas em atividades rurais, constatou-se que a faixa etária presente no meio rural é muito variada, sendo essa faixa na pesquisa, de 30 a 65 anos. Com relação às atividades realizadas por essas mulheres, as mesmas são as mais diversas possíveis, com destaque para a produção de panificados, queijos e ovos, embutidos de suínos, plantas medicinais e produção de frutas, verduras e legumes. Pode-se dizer também que essas camponesas são pessoas polivalentes, visto que se envolvem desde a produção,

comercialização e também na própria gestão do negócio. Negócios esses que possuem mais de 16 anos no mercado, e que foram constituídos principalmente por recursos próprios.

No que diz respeito aos fatores que motivaram essas mulheres a desempenharem as atividades produtivas no campo, verificou-se que duas delas seguiram as atividades para dar continuidade aos negócios da família. Segundo outra entrevistada, a família não possuía negócio na área, porém foram os próprios familiares que lhe passaram os conhecimentos acerca da área em si e que despertaram nela a vontade de desempenhar tais funções. Outro fator observado foi à questão da experiência na área aliada a vontade de abrir sua própria empresa. Também verificou-se a questão da necessidade como motivadora na iniciação das atividades.

É possível concluir também, que as mulheres que desenvolvem atividades produtivas no meio rural na cidade de Chapecó, apresentam várias características empreendedoras. Algumas delas manifestaram esses traços mais do que as outras.

Com relação às características que mais foram observadas nas entrevistadas, destacam-se as seguintes: desenvolve habilidades/busca informações, possui ambição, tem persistência, busca/aproveita oportunidades, é independente, estabelece uma boa relação de contatos, é comprometida. Já as seguintes características por meio da entrevista, não foram identificadas nas mulheres: possui autocrítica e capacidade de aprendizagem; corre riscos calculados e gerencia riscos; e planeja e monitora sistematicamente.

Quanto aos obstáculos enfrentados pelas mulheres no desenvolver de suas atividades no meio rural, pode-se citar, a falta de recursos financeiros e humanos, sazonalidade e oscilação de preços, alto custo de produção e lucros pequenos. Também foi apontada a questão da dificuldade em conscientizar as pessoas com relação ao consumo de alimentos orgânicos e de medicamentos naturais.

Por meio da análise dos motivos que levaram essas mulheres a desenvolverem atividades no meio rural, foi possível compreender que, muito embora cada história seja única, existem vários pontos em comum entre as mulheres, principalmente a vontade de melhorar de vida através do seu próprio trabalho. Outro ponto que merece destaque é a satisfação e a realização que todas expressaram durante a entrevista, resultado de muito trabalho e dedicação.

Diante disso, a problemática dessa pesquisa juntamente com o objetivo geral foram respondidos, uma vez que foram identificados os fatores que motivam as mulheres a exercerem atividades produtivas no meio rural. Além disso, foi possível relacionar os relatos

das entrevistadas com as características empreendedoras, alcançando um dos objetivos específicos.

Ademais, os outros objetivos específicos da pesquisa também foram alcançados, com a caracterização do perfil socioeconômico das mulheres e a identificação das atividades desenvolvidas nas propriedades rurais.

5.2 RECOMENDAÇÕES

Por fim, se sugerem que novos estudos sejam realizados, considerando outras cidades ou regiões do país, a fim de ampliar os resultados desse estudo, tanto no que diz respeito aos fatores que motivam as mulheres a desenvolverem as atividades no meio rural, quanto a questões relacionados com o empreendedorismo nesse ambiente.

Ainda, recomenda-se que sejam realizados estudos sobre a constituição de novos empreendimentos por parte das mulheres rurais, visto que, na presente pesquisa, metade das mulheres deu início ao seu próprio negócio.

REFERÊNCIAS

AGUDO, Fabiana Liar; SCALCO, Andréa Rossi. Caracterização da gestão em estabelecimentos rurais produtores de alface e mamão. **Latin American Journal of Business Management**. Taubaté, v. 4, n. 2, p. 176-198, jul./dez. 2013.

ALPERSTEDT, Graziela Dias; FERREIRA, Juliane Borges; SERAFIM, Maurício Custódio. Empreendedorismo feminino: dificuldades relatadas em histórias de vida. **Revista Ciências da Administração**. Florianópolis, v. 16, n. 40, p. 221-234, dez. 2014.

ANGELO, Eduardo Bom. **Empreendedor corporativo: a nova postura de quem faz a diferença**. 4. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

APPOLINÁRIO, Fabio. **Metodologia da ciência: filosofia e prática da pesquisa**. São Paulo: Cengage Learning, 2011.

ARNOLD, Gladimir. **Empreendedorismo rural: Um estudo sobre a inserção do técnico em agropecuária, egresso do IFRS - Campus Sertão**. 2011. 109 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Educação, Universidade de Brasília, Brasília, 2011. Disponível em: <http://repositorio.unb.br/bitstream/10482/9995/1/2011_GladimirArnold.pdf>. Acesso em: 10 fev. 2017.

BARBOSA, Felipe Carvalhal et al. Empreendedorismo feminino e estilo de gestão feminina: estudo de casos múltiplos com empreendedoras na cidade de Aracaju – Sergipe. **Revista da Micro e Pequena Empresa**, Campo Limpo Paulista, v. 5, n. 2, p. 124-141, mai./ago. 2011.

BARBOSA, Solange de Lima. O estudo de caso e a evolução da pesquisa em administração: Limitações do método ou dos pesquisadores?. In: ENCONTRO DA ANPAD, 32., 2008, Rio de Janeiro. **Anais...** . [s.l]: Anpad, 2008. p. 1 - 12. Disponível em: <<http://www.anpad.org.br/admin/pdf/EPQ-A1083.pdf>>. Acesso em: 12 fev. 2017.

BARROS, Aidil de Jesus Paes de; LEHFELD, Neide Aparecida de Souza. **Projeto de pesquisa: propostas metodológicas**. Petrópolis: Vozes, 2012.

BASTIANI, Ivoneti Catarina Rigon. Empreendedorismo no contexto do novo rural brasileiro e mercado de trabalho para profissionais em ciências agrárias. In: Encontro de Estudos sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas, 2, 2001. Londrina. **Anais...** Londrina, EGEPE, 2001.

BERNHOEFT, Renato. **Como tornar-se empreendedor (em qualquer idade):** depoimento do comandante Rolim da TAM e outros cases, ou melhor, casos de sucesso de empresários brasileiros. São Paulo: Nobel, 1996.

BOHNEMBERGER, Maria Cristina; SCHIMIDT, Serje. A efetividade das ações para promover o empreendedorismo: O caso da FEEVALE. **REAd – Revista Eletrônica de Administração**, Porto Alegre, v. 14, n. 1, jan./abr. 2008.

BORGES, Marcio Silva; GUEDES, Cezar Augusto Miranda; CASTRO, Maria Cristina Drumond E. A gestão do empreendimento rural: um estudo a partir de um programa de transferência de tecnologia para pequenos produtores. **Revista de Ciências da Administração**, Florianópolis, v. 17, n. 43, p. 141-156, dez. 2015.

BORGES, Ricardo Cesar de Oliveira; BARROSO, Monica Helena Gurgel; MOREIRA, Caroline Andrade. Gênero e Gestão Empreendedora: perfil feminino em micro e pequenos negócios em Messejana-Ceará. **Faculdade Cearense em Revista**, Fortaleza, vol. 5, n. 1, p. 1-15, 2012.

BREITENBACH, Raquel. Gestão rural no contexto do agronegócio: desafios e limitações. **Revista Desafio Online**, Campo Grande, v. 2, n. 2, mai./ago. 2014.

CARREIRA, Suely da Silva et al. Empreendedorismo feminino: um estudo fenomenológico. **NAVUS - Revista de Gestão e Tecnologia**, Florianópolis, v. 5, n. 2, p. 06-13, abr./jun. 2015.

BUTTO, Andrea; DANTAS, Isolda; HORA, Karla (Org.). As mulheres nas estatísticas agropecuárias: experiências em países do Sul. Brasília: Ministério do Desenvolvimento Agrário, 2012.

CARMO, Cintia Tavares do. **Empreendedorismo: Curso Técnico em Informática**. Colatina: CEAD / Ifes, 2011.

CNA - Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil. Disponível em: <<http://www.cnabrazil.org.br>>. Acesso em: 23 fev. 2017.

COSTA, Caio César de Medeiros et al. A aplicação do método FMEA e suas implicações no planejamento de uma microempresa rural: estudo de caso da granja oliveira. **Revista Produção Online**, Florianópolis, v. 11, n. 3, p. 757-778, 2011.

COSTA, Caio César de Medeiros; FERREIRA, Marco Aurélio Marques; OLIVEIRA, Leandro Gomes de. Utilização do método multicritério no processo de tomada de decisão nas organizações rurais de pequeno porte. **Revista de Administração, Contabilidade e Economia**, Joaçaba, v. 12, n. 2, p. 491-524, jul./dez. 2013.

CRESPAM, Cristina Ceribola; FONSECA, Juliara Lopes da; GROHMANN, Márcia Zampieri. Evidências Empíricas do Perfil Empreendedor: um Estudo do Modelo de Motivações Empreendedoras. In: ENCONTRO DE ESTUDOS EM ESTRATÉGIA, 4., 2009, Recife. **Anais...** [s.l]: Anpad, 2009. p. 1 - 16. Disponível em: <http://www.anpad.org.br/diversos/trabalhos/3Es/3es_2009/2009_3ES312.pdf>. Acesso em: 10 out. 2016.

DALCIN, Dionéia; OLIVEIRA, Sibeles Vasconcelos de; TROIAN, Alessandra (2010): Gestão rural e a tomada de decisão: estudo de caso no setor olerícola. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL, 48., 2010, Campo Grande-MS. **Anais...** Campo Grande-MS: SOBER.

DEGEN, Ronald Jean. **O Empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial**. São Paulo: McGraw-Hill, 1989.

DMITRUK, Hilda Beatriz (Org.). **Cadernos metodológicos: diretrizes do trabalho científico**. 6. ed.rev.ampl. e atual. Chapecó: Argos, 2004.

DOLABELA, Fernando. **Oficina do empreendedor: a metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza**. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócios**. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

DRUCKER, Peter Ferdinand. **Inovação e espírito empreendedor (entrepreneurship): prática e princípios**. São Paulo: Cengage Learning, 1986.

ECONOMIA DE SANTA CATARINA: Análise das Características Produtivas. Disponível em: http://novosite.fepese.org.br/portaldeeconomiasc/index.php?c=economia#_Toc34696381. Acesso em: 12 set. 2016.

EGEPE, 2., 2001, Londrina. **Empreendedorismo no contexto do novo rural brasileiro e mercado de trabalho para profissionais em ciências agrárias**. [s.l]: Egepe, [2001]. 17 p. Disponível em: <<http://www.anegepe.org.br/edicoesanteriores/londrina/EMP2001-51.pdf>>. Acesso em: 10 dez. 2016.

EMPREENDEDORISMO e estratégia. 6. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

FEPese (Santa Catarina). Secretaria de Desenvolvimento Regional (Org.). **ECONOMIA DE SANTA CATARINA: Análise das Características Produtivas**. Disponível em:

<<http://novosite.fepese.org.br/portaldeeconomia-sc/index.php?c=economia>>. Acesso em: 30 set. 2016.

FELIBINO, Amanda Camargo. **Empreendedorismo feminino nas pequenas propriedades rurais**. 2015. 51 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração de Empresas) – Universidade do Extremo Sul Catarinense, Criciúma, 2015.

FILION, Louis Jacques. O planejamento do seu sistema de aprendizagem empresarial: identifique uma visão e avalie o seu sistema de relações. **RAE – Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 31, n. 3, jul./set.1991.

FILION, Louis Jacques. Diferenças entre sistemas gerenciais de empreendedores e operadores de pequenos negócios. **RAE – Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 39, n. 4, out./dez.1999.

Foodandagricultureorganizationofthe United Nation - FAO (2010), **Igualdade de gênero: garantir uma participação igual das mulheres e dos homens rurais no desenvolvimento**. Disponível em: <<http://www.fao.org/3/c-i0765o/i0765pt10.pdf>>. Acesso em: 01 fev. 2017.

FRAN6 PESQUISA. **Perfil da mulher do agronegócio brasileiro**. Disponível em: <<http://orbicolas.com.br/emailmkt-8demarco/mulheres-no-agronegocio.pdf>>. Acesso em: 31 jan. 2017

FRANCO, Michele Maria Silva. Empreendedorismo Feminino: características empreendedoras das mulheres na gestão das micro e pequenas empresas. In: ENCONTRO DE ESTUDOS EM EMPREENDEDORISMO E GESTÃO EM PEQUENAS EMPRESAS, VIII. Goiânia, 2014. **Anais...** Goiânia: EGEPE, 2014.

GALIZONI, Flávia Maria; RIBEIRO, Eduardo Magalhães. Trabalho feminino na agricultura familiar do Alto Jequitinhonha, Minas Gerais. In: XLII Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural (SOBER), 2004, Cuiabá. Anais do XLII Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural (SOBER). Brasília: SOBER, 2004. Disponível em: <<http://www.sober.org.br/palestra/12/09O436.pdf>>. Acesso em: 18 nov. 2016.

GEM – Global Entrepreneurship Monitor – Empreendedorismo no Brasil: relatório executivo, 2015. Disponível em: <[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/c6de907fe0574c8ccb36328e24b2412e/\\$File/5904.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/c6de907fe0574c8ccb36328e24b2412e/$File/5904.pdf)>. Acesso em: 10 set. 2016.

GEM – Global Entrepreneurship Monitor – Empreendedorismo no Brasil: relatório executivo, 2014. Disponível em:

<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/gem%202014_rel%C3%B3rio%20executivo.pdf> . Acesso em: 10 set. 2016.

GESTÃO RURAL. **Jornal Coamo**. Edição 350, maio de 2006. Disponível em: <<http://www.coamo.com.br/jornalcoamo/mai06/gestao.html>>. Acesso em: 31 jan. 2017.

GOMES, Almivalva Ferraz. O perfil empreendedor de mulheres que conduzem seu próprio negócio: um estudo na cidade de Vitória da Conquista – BA. **Revista Alcance**, v. 11, n. 2, p. 207-226, 2004.

HEREDIA, Beatriz Maria Alásia de; CINTRÃO, Rosângela Pezza. Gênero e acesso a políticas públicas no meio rural brasileiro. **Revista NERA**, Presidente Prudente, v. 9, n.8, p. 1-28, jan./jun. 2006.

HERRERA, Karolyna Marin. Uma Análise do trabalho da mulher rural através da perspectiva da multifuncionalidade agrícola. In: (**Anais Eletrônicos**) Seminário Internacional Fazendo Gênero 10 - Desafios Atuais dos Feminismos. Florianópolis, 2013. Disponível em: <http://www.fg2013.wwc2017.eventos.dype.com.br/resources/anais/20/1373328660_ARQUIVO_ArtigoFazendogenerofinal.pdf>. Acesso em: 31 jan. 2017.

HISRICH, Robert D; PETERS, Michael P; SHEPHERD, Dean A. **Empreendedorismo**. Porto Alegre: Bookman, 2009.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Pesquisa Mensal de Emprego 2003-2011**. 2012. Disponível em:

<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/trabalhoerendimento/pme_nova/Mulher_Mercado_Trabalho_Perg_Resp_2012.pdf> Acesso em: 18 nov. 2016.

_____. **Estatísticas do Século XX**. Rio de Janeiro, 2006. Disponível em:

<<http://seculoxx.ibge.gov.br/images/seculoxx/seculoxx.pdf>>. Acesso em: 28 jan. 2017.

_____. **Chapecó: Censo agropecuário 2006**. 2014a. Disponível em:

<<http://cidades.ibge.gov.br/xtras/temas.php?lang=&codmun=420420&idtema=3&search=santa-catarinalchapecolcenso-agropecuario-2006>>. Acesso em: 01 fev. 2017.

_____. **Chapecó: sinopse censo demográfico 2010**. 2014b. Disponível em:

<<http://cidades.ibge.gov.br/xtras/temas.php?lang=&codmun=420420&idtema=1&search=santa-catarinalchapecolcenso-demografico-2010:-sinopse->>> Acesso em: 01 fev. 2017.

LANGBECKER, Tatielle Belem; PERLEBERG, Cleiton Stigger. A contribuição da mulher pecuarista como potencial ator na preservação da atividade de corte no município de Dom Pedrito – RS. **REDD – Revista Espaço de Diálogo e Desconexão**, Araraquara, v.8, n.2. p. 1-24, jan./jun. 2014.

LEITE, Emanuel. **O fenômeno do empreendedorismo**. São Paulo: Saraiva, 2012.

LEITE, Francisco Tarciso. **Metodologia Científica: métodos e técnicas de pesquisa: monografias, dissertações, teses e livros**. Aparecida: Idéias e Letras, 2008.

LOURENZANI, Wagner Luiz. Capacitação gerencial de agricultores familiares: uma proposta metodológica de extensão rural. **Revista de Administração da UFLA**, Lavras, v. 8, n. 3, p. 313-322, set./dez. 2006.

MACHADO, Hilka Vier. **Identidade Empreendedora de Mulheres no Paraná**. 2002. 192 f. Tese (Doutorado) - Curso de Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2002. Disponível em: <<https://repositorio.ufsc.br/xmlui/bitstream/handle/123456789/84447/183290.pdf?sequence=1&isAllowed=y>>. Acesso em: 01 fev. 2017.

MANZINI, Eduardo José. A entrevista na pesquisa social. *Didática*, São Paulo, v. 26/27, p. 149-158, 1990/1991.

MARCONE, Stefânia. **Relatório final. I fórum nacional de gênero, cooperativismo e associativismo. Igualdade de gênero: estratégia e desenvolvimento do cooperativismo e do associativismo**. 1ª edição. Brasília: MAPA/ ACS, 2009 MDA, Portal do ministério do desenvolvimento agrário. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/assuntos/cooperativismo-associativismo/arquivos-publicacoes-cooperativismo/1o-forum-nacional-de-genero-cooperativismo-e-associativismo.pdf>> Acesso em: 3 mar. 2017.

MARQUES, José Roberto. **Polivalência** – Como ser um profissional polivalente pode te ajudar. Disponível em: <<http://www.jrmcoaching.com.br/blog/polivalencia-como-ser-um-profissional-polivalente-pode-te-ajudar>>. Acesso em: 01 fev. 2017.

MARQUES, Marcus. **Autocrítica** - um fator que todo empreendedor deve desenvolver. Disponível em: <<http://marcusmarques.com.br/empreendedorismo/autocritica-todo-empreendedor-deve-desenvolver>> Acesso em: 01 jun. 2017.

MARTINS, Cibele Barsaliniet al. Empreendedorismo Feminino: características e perfil de gestão em pequenas e médias empresas. **Revista de Administração da UFSM**, Santa Maria, v. 3, n. 2, p. 288-302, mai./ago. 2010.

MARTINS, Fabíola Mendes. **A gestão eficiente e sustentável da propriedade rural familiar, em Laguna (SC)**. Disponível em: <<http://www.uniedu.sed.sc.gov.br/wp-content/uploads/2014/01/Fabiola-Mendes-Martins.pdf>>. Acesso em: 02 fev. 2017.

MIGUEL, Lovois de Andrade. Abordagem sistêmica da unidade de produção agrícola. In: WAGNER, Saionara Araújo et al. (Org.). **Gestão e planejamento de unidades de produção agrícola**. Porto Alegre: UFRGS, 2010. Cap. 1, p. 11-18.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO AGRÁRIO. **Políticas públicas para mulheres rurais no Brasil**. Disponível em:

<<http://www.mda.gov.br/sitemda/publicacoes/pol%C3%ADticas-p%C3%ABlicas-para-mulheres-rurais>>. Acesso em: 31 jan. 2017.

MIOTTO, Juliano; RAMBO, Marco Antônio; FLACH, Rosiane Oswald. GESTÃO DE PROPRIEDADES RURAIS: SER JOVEM E SER AGRICULTOR. **Revista Interativa**, Itapiranga, v. 2, n. 2, p.1-24, 2016. Anual. Disponível em:

<<http://revista.faiacademias.edu.br:8080/index.php/interativa/article/view/219/153>>. Acesso em: 19 nov. 2016.

MINAYO, M. C. S. Ciência, técnica e arte: o desafio da pesquisa social. In: MINAYO, M. C. S. (org.). **Pesquisa social: teoria, método e criatividade**. Rio de Janeiro: Vozes, 2001. p. 09-29.

OLISZESKI, Carlos Alessandro Neiverth; COLMENERO, João Carlos. Definição de parâmetros para a construção de modelos de planejamento agrícola: um cenário para otimização de processos agroindustriais. **Revista Gestão Industrial**, v. 6, n. 2, p. 45-68, 2010.

OLIVEIRA, José Roberto Cajaíba de; SILVA, Wendel Alex Castro; ARAÚJO, Elisson Alberto Tavares. Características comportamentais empreendedoras em proprietários de MPES longevas do Vale do Mucuri e Jequitinhonha/MG. **Revista de Administração Mackenzie**, São Paulo, v.15, n. 5, p.102-139, set./out. 2014

PASSADOR, João Luiz; ROSA, Luiz Artur Bernadesda; PASSADOR, Cláudia Souza. **A comercialização da agroindústria de pequeno porte: A agricultura familiar em evidência – O caso de Londrina**. Disponível em: <<http://www.sober.org.br/palestra/12/02O094.pdf>>. Acesso em: 23 set. 2016.

PERIARD, Gustavo. **Como a administração do tempo pode ajudar sua empresa**.

Disponível em: <<http://www.sobreadministracao.com/como-a-administracao-do-tempo-pode-ajudar-sua-empresa>>. Acesso em: 30 mai. 2017

PESSOA, Carlos. **Criatividade, inovação e empreendedorismo**. Disponível em:

<<http://www.carlospessoa.com.br/artigo/criatividade-inovacao-e-empreendedorismo>>. Acesso em: 31 mai. 2017

PIMENTEL, ALEX. **Curso de empreendedorismo**. São Paulo: Digerati Books, 2008.

PIZAIA, Jéssica Costa; OLIVEIRA, Ariel Pereira da Silva; MOURA, Denis Anderson Vieira. O papel da mulher nos estabelecimentos de agricultura familiar na microrregião geográfica de Faxinal (PR). In: SIMPÓSIO INTERNACIONAL DE EDUCAÇÃO SEXUAL: feminismos, identidades de gênero e políticas públicas, 4., 2015, Maringá. **Anais...** SIES. Disponível em: <<http://www.sies.uem.br/trabalhos/2015/702.pdf>>. Acesso em: 12 fev. 2017.

PREFEITURA DE CHAPECÓ (Município). **Chapecó: Secretaria de Desenvolvimento Rural e Meio Ambiente de Chapecó – Sedema**, 2014. Disponível em: <<https://web.chapeco.sc.gov.br/documentos/?f=/Sedema/Plano%20de%20Desenvolvimento%20Rural.pdf>> Acesso em: 02 fev. 2017.

PUHL, Patricia. **Comportamento ético na sociedade**. Disponível em: <<http://faculdadelasalle.edu.br/eticaprofessionalecidadania/comportamento-etico-na-sociedade>>. Acesso em: 01 jun. 2017.

ROBBINS, Stephen P. **Administração: mudanças e perspectivas**. São Paulo: Saraiva, 2010.

ROSA, Josiane Elita; MANFRI, Silvia Helena. O empreendedorismo feminino em face da atual reestruturação produtiva. **Seminário Integrado entre oficinas, disciplinas e estágio da Faculdade de Serviço Social de Presidente Prudente**, Presidente Prudente, v. 9, n. 9, p. 1-27, 2015.

SALIM, Cesar Simões et al. **Administração empreendedora: teoria e prática usando estudos de casos**. Rio de Janeiro: Campus, 2004.

SANTOS, Franklin Jorge. **Empreendedorismo**. 2010. Disponível em: <<http://famanet.br/pdf/cursos/semipre/Apostila%20Empreendedorismo%20M%C3%B3du%20lo%20I%20NOVO%202.pdf>>. Acesso em: 23 set. 2016.

SEBRAE. **Perfil empreendedor**. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/rj/artigos/conheca-o-perfil-necessario-ao-empreendedor,daa54db9ccd87410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acesso em: 31 mai. 2017

SEBRAE-ES. **Plano de negócios**. Disponível em: <http://vix.sebraees.com.br/es/manualempresario/pag_imp_man_emp.asp?cod_assunto=80&ds_assunto=Plano%20de%20Neg>. Acesso em: 30 mai. 2017

SEBRAE-PR. **5 características de um verdadeiro inovador**. Disponível em: <http://www.boletimdoempreendedor.com.br/boletim.aspx?codBoletim=263_5_caracteristicas_de_um_verdadeiro_inovador> . Acesso em: 30 mai. 2017

SEMINÁRIO NACIONAL ESTADO E POLÍTICAS SOCIAIS NO BRASIL, 2., 2005, Cascavel. **EMPREENDEDORES RURAIS COMO GESTORES DE NEGÓCIO PARA O PROVIMENTO DO DESENVOLVIMENTO AGRÍCOLA**. Cascavel: Unioeste, [2005]. 12 p. Disponível em: <<http://cacphp.unioeste.br/projetos/gpps/midia/seminario2/trabalhos/economia/meco13.pdf>>. Acesso em: 12 set. 2016.

SEVERINO, Antônio Joaquim. **Metodologia do trabalho científico**. 23. ed. rev. e atual. São Paulo: Cortez, 2007.

SILVA, Juliana Natália de Oliveira; ARAÚJO, Geraldino Carneiro de. **Gestão de Empreendimentos Rurais: um estudo sobre os pecuaristas da região de Paranaíba-MS**. Disponível em: <www.convibra.com.br/upload/paper/2015/30/2015_30_11948.pdf>. Acesso em: 02 fev. 2017.

SOUSA, Antonia Márcia Rodrigues et al. Empreendedorismo Feminino: análise dos desafios no gerenciamento de pequenos negócios. In: ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS, 9., 2016, Passo Fundo. **Anais... .** [s.l]: Egepe, 2016. p. 1 - 16. Disponível em: <<http://www.egepe.org.br/2016/artigos-egepe/429.pdf>>. Acesso em: 20 nov. 2016.

SOUSA JUNIOR, Ricardo de Castro; BENEVENUTO, Monica Aparecida Del Rio. **Economia Solidária e Gênero: um estudo com mulheres empreendedoras**. Disponível em: <http://www.brasilcooperativo.coop.br/downloads/Gecom/ebpc/II_EBPC_Junior.pdf>. Acesso em: 02 fev. 2017.

SOUZA, Eda Castro Lucas de (Org); GUIMARÃES, Tomas de Aquino (Org). **Empreendedorismo além do plano de negócio**. São Paulo: Atlas, 2005.

SPANVELLO, Rosani Marisa; MATTE, Alessandra; BOSCARDIN, Mariele. Crédito rural na perspectiva das mulheres trabalhadoras rurais da agricultura familiar: uma análise do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF). **Polis, Revista Latinoamericana**, Santiago, v. 15, n. 44, p. 393-414, 2016.

STROBINO, Márcia Regina de Campos; TEIXEIRA, Rivanda Meira. Empreendedorismo feminino e o conflito trabalho-família: estudo de multicasos no setor de comércio de material

de construção da cidade de Curitiba. **Revista de Administração**, São Paulo, v. 49, n.1, p.59-76, jan./fev./mar. 2014.

TOMEI, Patrícia Amélia; SOUZA, Daniela Arantes Alves LimaAlceu. Análise das barreiras que dificultam a transformação do agricultor familiar em empreendedor rural no contexto brasileiro. **Revista Ibero-Americana de Estratégia**, [s.l] v. 13, n. 3, p. 107-122, jul./set. 2014.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 14. ed. São Paulo: Atlas, 2013.

APÊNDICE A – Instrumento de coleta de dados

Essa entrevista destina-se a uma pesquisa de cunho acadêmico, cujo tema é: os fatores que motivaram as mulheres a exercer atividades produtivas no meio rural no município de Chapecó – SC.

Bloco1:

1. Nome:
2. Idade:
3. Estado Civil:
4. Escolaridade:
5. Possui Filhos? Quantos?
6. Renda Familiar:
7. Tempo do negócio:
8. Fontes de recursos utilizadas para abertura do negócio:
9. Atividades desenvolvidas na propriedade:
10. Quais são as suas atividades na propriedade?

Bloco 2:

11. Você já possuía algum conhecimento ou experiência nesse setor que tenha influenciado na criação do negócio?
12. Há alguma pessoa em que você se inspira? Você conhece algum empreendedor de sucesso?
13. Como é o envolvimento da sua família com o negócio? Ela exerceu alguma influência na criação do mesmo?
14. Você acha importante o incentivo do Setor Público na causa rural? Recebe ou recebeu algum apoio para iniciar ou dar andamento ao negócio? De qual forma?
15. Você já teve alguma ideia inovadora para ganhar dinheiro ou já identificou alguma oportunidade de negócio?
16. Você se sente uma pessoa realizada? Busca a realização pessoal através do negócio?
17. A(s) atividade(s) escolhida(s) representa(m) uma alternativa ou se trata da única fonte de renda da família? Já teve ou tem outras fontes de renda?
18. Já passou por alguma situação de dificuldade financeira? Como foi?

19. Você prefere trabalhar para si mesmo e ter liberdade de escolhas, ou prefere trabalhar como funcionário de outra empresa?
20. Quais foram ou quais são os obstáculos encontrados na atividade produtiva rural?