



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

ANA PAULA ANZILIERO HERMES

**PROCESSOS DE GESTÃO EM MICRO EMPRESAS RURAIS:
UM ESTUDO MULTICASOS.**

**CHAPECÓ
2017**

ANA PAULA ANZILIERO HERMES

**PROCESSOS DE GESTÃO EM MICRO EMPRESAS RURAIS:
UM ESTUDO MULTICASOS.**

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

Orientador: Prof. Dr. Fabrício Simplício Maia.

**CHAPECÓ
2017**

PROGRAD/DBIB - Divisão de Bibliotecas

Hermes, Ana Paula Ansiliero
Processos de Gestão em Microempresas Rurais: Um
estudo multicase/ Ana Paula Ansiliero Hermes. -- 2017.
80 f.:il.

Orientador: Prof. Dr. Fabrício Simplício Maia.
Trabalho de conclusão de curso (graduação) -
Universidade Federal da Fronteira Sul, Curso de
Administração, Chapecó, SC, 2017.

1. Processos de gestão. 2. Microempresas rurais. 3.
Empreendedorismo. I. Maia, Prof. Dr. Fabrício Simplício,
orient. II. Universidade Federal da Fronteira Sul. III.
Titulo.

ANA PAULA ANZILIERO HERMES

**PROCESSO DE GESTÃO EM MICRO EMPRESAS RURAIS: UM ESTUDO
MULTICASOS**

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:
4 de Dezembro de 2017.



FABRÍCIO SIMPLÍCIO MAIA – Doutor UFFS



EMERSON MOISÉS LABES – Mestre UFFS



TATIANE SILVA TAVARES MAIA – Doutora UFFS

Dedico este trabalho aos meus pais, Oneide e Vilmar, que muitos sonhos renunciaram para que o meu fosse realizado. Por terem me ensinado valores morais e éticos, sobretudo a respeitar o ser humano sem preconceitos e julgamentos e por me darem a chance de me aperfeiçoar e crescer pessoal e profissionalmente, sendo assim um exemplo de vida para mim. Sem eles eu não teria conseguido alcançar meu objetivo.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus pela vida, por ter me dado saúde, força e perseverança para esta grande conquista.

Aos meus pais, Vilmar e Oneide, por me ensinarem os verdadeiros valores da vida, pelo amor, compreensão, pelas orações e votos de confiança.

Ao meu irmão, Everton e meu sobrinho Hainny, por dividirem comigo momentos importantes, me encorajando a seguir em frente.

Aos meus amigos e amigas por ouvirem minhas angústias e me apoiarem, nos momentos de aflição, sempre me incentivando a acreditar na realização dos meus sonhos.

Ao meu orientador Dr. Fabrício Simplício Maia, pela imensa disposição e paciência durante a orientação deste trabalho e pelas contribuições de extrema valia ao desenvolvimento dessa pesquisa.

Aos demais professores do curso de Administração da UFFS, pela contínua dedicação em aprimorar o ensino e por oferecer oportunidades ímpares de desenvolvimento acadêmico e profissional.

Aos agricultores que reconheceram a importância desse estudo, e se dispuseram a colaborar para o desenvolvimento dessa pesquisa.

RESUMO¹

O empreendedorismo é um dos movimentos econômicos mais importantes da atualidade, e no contexto do agronegócio consolida-se nas ações empreendedoras que possibilitam aos produtores rurais que introduzam produtos diferenciados no mercado, ampliando assim, as possibilidades de novos meios de trabalho e de comércio. Contudo, o sucesso desse empreendimento rural não depende somente do aumento da produtividade e comercialização dos produtos, mas também na aplicação de um processo de gestão eficiente nessas micro empresas rurais, pois é necessário saber como gerenciar o negócio para chegar ao resultado desejado e continuar prosperando com significativos lucros. Utilizando como base o âmbito rural e dada a importância econômica e social do setor do agronegócio e do crescimento do empreendedorismo no Brasil, o presente estudo pretende colaborar para o desenvolvimento de pesquisas acerca do tema empreendedorismo rural, com enfoque na agricultura familiar regional. Assim sendo, esse estudo possuiu o objetivo de descrever os processos de gestão em micro empresas rurais localizadas no interior do município de Chapecó - SC. A pesquisa realizada foi de natureza qualitativa, se caracterizando como exploratória e descritiva em seus procedimentos metodológicos, pela prática da pesquisa bibliográfica e da pesquisa de campo, respectivamente. Na coleta de dados, utilizou-se a técnica de estudo de casos múltiplos, onde a estruturação do instrumento de coleta de dados se deu em dimensões e categorias de análise, visando identificar as características do perfil dos micro empresários rurais, descrevendo as atividades desenvolvidas e a forma de gerenciamento adotada por estes em suas propriedades, onde a coleta de dados deu-se por meio da realização de entrevistas semiestruturadas com os micro empresários rurais. Os resultados identificados evidenciam os diferentes tipos de perfis desses produtores e de suas propriedades, bem como a identificação das práticas utilizadas no processo de gestão, das quais constatou-se que predomina a maneira informal, práticas essas que variam conforme o nível de conhecimento e instrução desses produtores. Contudo, este estudo foi determinante na identificação de um ponto fundamental, o desconhecimento dos processos de gestão em pequenos empreendimentos rurais no sentido formal das teorias, as quais possibilitam a otimização dos processos de gestão nessas propriedades.

Palavras-chave: Processo de gestão. Micro empresas rurais. Empreendedorismo.

¹ Esse trabalho é parte do Projeto de Pesquisa formalmente institucionalizado junto à Pró-reitoria de Pesquisa da UFFS, intitulado “Características empreendedoras dos gestores de micro empresas rurais da Região Oeste de Santa Catarina”, Coordenado pelo Prof. Dr. Fabrício Simplício Maia”.

ABSTRACT

Entrepreneurship is one of the most important economic movements today, and in the context of agribusiness is consolidated in the entrepreneurial actions that enable rural producers to introduce differentiated products in the market, thus expanding the possibilities of new means of work and commerce. However, the success of this rural enterprise depends not only on increasing productivity and marketing of products, but also on applying an efficient management process in these rural microenterprises, since it is necessary to know how to manage the business to achieve the desired result and to continue to prosper with significant profits. Based on the rural scope and given the economic and social importance of the agribusiness sector and the growth of entrepreneurship in Brazil, the present study intends to collaborate in the development of research on the theme of rural entrepreneurship, focusing on regional family agriculture. Therefore, this study aimed to describe the management processes in rural microenterprises located in the interior of the municipality of Chapecó - SC. The research was of a qualitative nature, being characterized as exploratory and descriptive in its methodological procedures, by the practice of bibliographical research and field research, respectively. In the data collection, the multiple case study technique was used, where the structuring of the data collection instrument took place in dimensions and categories of analysis, aiming to identify the characteristics of the rural microentrepreneurs profile, describing the activities developed and the a form of management adopted by them in their properties, where data collection took place through semi-structured interviews with rural microentrepreneurs. The identified results show the different types of profiles of these producers and their properties, as well as the identification of the practices used in the management process, which were found to predominate in the informal way, which vary according to the level of knowledge and instruction producers. However, this study was determinant in the identification of a fundamental point, the ignorance of the management processes in small rural enterprises in the formal sense of the theories, which make possible the optimization of the management processes in these properties.

Keywords: Management process. Micro rural enterprises. Entrepreneurship.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Conceitos do empreendedor Oliveira Filho (2010).....	26
Quadro 2 – Propriedades rurais.....	28
Quadro 3 – Implantação de estratégias.....	39
Quadro 4 – Fatores que dificultam a gestão na propriedade rural.....	40
Quadro 5 - Dados gerais dos produtores rurais.....	53
Quadro 6 – Escolaridade dos produtores rurais.....	45
Quadro 7 – Localização das propriedade rurais.....	53
Quadro 8 – Descrição da propriedade, história, atividades.....	54
Quadro 9 – Descrição dos produtos.....	48
Quadro 10 - Descrição dos registros/controles utilizados na propriedade.....	57
Quadro 11 – Processo de gestão.....	58
Quadro 12 - Manual seguido no processo de gestão.....	61

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Número de cadastro e produtores que realizaram CAR nos anos de 2014 e 2015	36
Tabela 2 – Evolução do movimento financeiro das feiras livres	43
Tabela 3 – Estrutura fundiária de Chapecó em 2010	47

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Representação Social do Conceito de Empreendedor	22
Figura 2 – Participação e variação das exportações do agronegócio	31
Figura 3 – Representação esquemática de uma cadeia produtiva de produto de origem vegetal, segundo metodologia da EMPRAP.....	32
Figura 4 – Processo de Gestão.....	36
Figura 5 – Etapas da Pesquisa	48

LISTA DE SIGLAS

CAR	Cadastro Ambiental Rural
CIDASC Catarina	Companhia Integrada de Desenvolvimento Agrícola de Santa
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
MAPA	Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento
MDS	Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome
MMA	Ministério do Meio Ambiente
OCESC	Organização das Cooperativas do Estado de Santa Catarina
PRONAF	Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SEDEMA	Secretaria de Defesa do Meio Ambiente
SOFTEX	Sociedade Brasileira para Exportação de Software
UFFS	Universidade Federal da Fronteira Sul
UNOCHAPECÓ	Universidade Comunitária da Região de Chapecó
VBP	Valor Bruto da Produção Agropecuária
SENAI	Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial
PACO	Projeto Agroecologia e Rede Solidária de Comercialização
SIE	Sistema de Inspeção Estadual
SISBI	Sistema Brasileiro de Inspeção de Produtos de Origem Animal

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	14
1.1	OBJETIVOS	15
1.1.1	Objetivo Geral	15
1.1.1.1	Objetivos Específicos	16
1.2	JUSTIFICATIVA	16
1.3	ORGANIZAÇÃO DO ESTUDO.....	17
2	REFERENCIAL TEÓRICO	19
2.1	EMPREENDEDORISMO.....	19
2.1.1	Conceitos de empreendedorismo	21
2.1.2	Empreendedorismo no Brasil	23
2.1.3	Características do Empreendedor	24
2.1.4	Empreendedorismo no meio rural	27
2.1.5	Características do empreendedor rural	28
2.2	AGRONEGÓCIO	29
2.2.1	Conceitos sobre agronegócio	29
2.2.2	Agricultura familiar	32
2.3	PROCESSO DE GESTÃO NO MEIO RURAL.....	36
2.3.2	Fatores que Dificultam a Utilização de Técnicas de Gestão	40
2.3.3	Feiras Coloniais e Agroecológicas	44
3	METODOLOGIA	44
3.1	TIPO DE PESQUISA.....	44
3.2	UNIVERSO DE PESQUISA	46
3.3	ETAPAS DA PESQUISA	48
3.4	PLANO DE COLETA DE DADOS	49
3.5	PLANO DE ANÁLISE DE DADOS	50
4	ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS	51
4.1	PERFIL DOS ENTREVISTADOS.....	51
4.2	HISTÓRICO DAS EMPRESAS RURAIS.....	54
4.3	PROCESSO DE GESTÃO DA PROPRIEDADE RURAL	57
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	67
	REFERÊNCIAS	69
	APÊNDICE A - Roteiro da entrevista.....	75
	ANEXO A – Termo de Consentimento Livre e Esclarecido.....	80

1 INTRODUÇÃO

A importância do empreendedorismo para o desenvolvimento de uma atividade é considerada a maneira pela qual o empreendedor articula ou mesmo planeja suas estratégias para o desenvolvimento de seu negócio. A capacidade de articular ou mesmo colocar em ação uma estratégia planejada anteriormente, relaciona-se com o nível de maturidade desse empreendedor, sua capacidade de conceber táticas adequadas, e, sobretudo, ao ciclo de vida do seu empreendimento. Desta maneira, os agricultores familiares necessitam trabalhar o empreendedorismo como estratégias para desenvolver suas propriedades, de modo que possam aproveitar todos os recursos disponíveis para criar novos produtos e serviços ou aperfeiçoar os que já estão sendo produzidos (LIMA, 2015).

No contexto do agronegócio, o empreendedorismo é um dos movimentos econômicos mais importantes da história recente, e consolida-se nas ações empreendedoras que viabilizam que os trabalhadores rurais introduzam produtos e serviços inovadores no mercado, ampliando assim, as possibilidades de novos meios de trabalho e de comércio locais e até mesmo globais (ARNOLD, 2011). E nessa busca por novas formas de trabalho, os produtores rurais ingressam nas feiras coloniais e agroecológicas, as quais são uma importante estratégia para as famílias oriundas da agricultura familiar, uma vez que poderão gerar renda negociando seus produtos.

Desta forma as tradicionais feiras livres de produtos coloniais e agroecológicos de Chapecó se constituem num ponto de encontro do produtor rural com o consumidor final, sendo uma alternativa para que os micro produtores rurais possam tornar suas atividades viáveis economicamente.

Contudo, o sucesso desse empreendimento rural não depende somente do aumento da produtividade e comercialização dos produtos, mas também na aplicação de um processo de gestão eficiente. É necessário saber como gerenciar a produtividade para chegar ao resultado desejado e continuar prosperando com significativos lucros (DAL MAGRO, et al., 2013).

Neste sentido, buscou-se fazer uma contextualização teórica acerca do empreendedorismo, do processo de gestão, da agricultura familiar, assim como das

características dos empreendedores rurais nas feiras livres de Chapecó.

A palavra Empreendedorismo é derivada da palavra francesa entrepreneur, que significa aquele que assume riscos e começa algo novo (DORNELAS, 2012). O tema acerca desse fenômeno, que modifica as condições correntes do mercado por meio da introdução de algo novo e diferente em resposta às necessidades percebidas, tem despertado um crescente e significativo interesse no campo de estudos organizacionais (KUZILWA, 2005).

Sendo assim, as definições de empreendedorismo defendidas por autores da corrente econômica envolvem a conceituação de prática de empreender com o ato de criação de uma organização econômica inovadora (ou redes de organizações) com o propósito de obter lucratividade ou crescimento sob condições de risco e incerteza.

Desta forma, entender e caracterizar os micro empresários rurais de uma nação e em específico de uma região, permite não só o desenvolvimento de políticas públicas, como políticas de fixação da população no meio rural. Além disso, possibilita às entidades de classe conhecer quem são e por que atuam nesse setor. Conhecendo o perfil dos micro produtores pode-se focar no desenvolvimento socioeconômico, gerando vantagem competitiva no processo de produção e comercialização de seus produtos.

Neste contexto, e dada à importância das feiras agroecológicas caracterizadas como um recurso amplamente utilizado para o abastecimento de produtos frescos em Chapecó, o presente trabalho busca averiguar a seguinte problemática: **Como ocorrem os processos de gestão dos micro produtores rurais da cidade de Chapecó – SC?**

1.1 OBJETIVOS

1.1.1 Objetivo Geral

Descrever os processos de gestão em micro empresas rurais localizadas no interior do município de Chapecó - SC.

1.1.1.1 Objetivos Específicos

- a) Identificar as características do perfil do micro empresário rural;
- b) Descrever as atividades desenvolvidas nas micro empresas rurais;
- c) Descrever de que forma os micro empresários rurais gerenciam sua propriedade.

1.2 JUSTIFICATIVA

O setor agropecuário familiar é sempre lembrado por sua importância na absorção de emprego e na produção de alimentos, especialmente voltada para o autoconsumo, ou seja, focaliza-se mais as funções de caráter social do que as econômicas, tendo em vista sua menor produtividade e incorporação tecnológica (GUILHOTO, 2007).

Entretanto, é necessário destacar que a produção familiar, além de fator redutor do êxodo rural e fonte de recursos para as famílias com menor renda, também contribui expressivamente para a geração de riqueza, considerando a economia não só do setor agropecuário, mas do próprio país (PERTELI, 2014).

Pode se justificar a afirmação da importância deste setor, conforme a quantificação do Produto Interno Bruto (PIB), que de acordo com o Governo de Santa Catarina (2016), o agronegócio teve participação superior a 21% no Produto Interno Bruto do Brasil e de aproximadamente 29% no PIB catarinense no ano de 2016. De acordo com informações da OCESC (2016) o Valor Bruto da Produção Agropecuária (VBP) de Santa Catarina em 2016 atingiu R\$ 28,8 bilhões, aumentando 16,2% seu faturamento em relação ao ano anterior.

Em Santa Catarina, a agricultura familiar é o maior segmento em número de estabelecimentos agrícolas e de pessoas que ocupam-se do meio rural. Estima-se assim, que 90% da população rural do Estado esteja inserida neste modelo produtivo, o que corresponde à cerca de 180.000 famílias ocupando 41% das áreas exploradas. Dessa forma, reconhece-se a importância significativa desses produtores rurais na economia de inúmeros setores de produção, pois colaboram com o processo de desenvolvimento da região (IBGE, 2010).

A região Oeste de Santa Catarina é conhecida por destacar-se fortemente na indústria agroalimentar, tendo historicamente como alicerce a agricultura familiar consolidando-se como o maior polo agroindustrial de suínos e aves do País.

Deste modo, justifica-se a realização deste estudo tendo em vista a relevância do empreendedorismo no âmbito da agricultura familiar, fator de fundamental importância para auxiliar na qualidade de vida no campo, propiciar a competitividade ao pequeno produtor rural por meio da utilização de estratégias de gestão, e ainda auxiliar na manutenção da família no meio rural.

Portanto, entender e caracterizar os processos de gestão da micro empresa rural é de suma importância para propostas de modelos e processos de gestão competitivos e eficientes. Também para a formulação de políticas públicas que fixem e desenvolvam o meio rural da região, bem como para formulação de novas metodologias de pesquisa científicas no setor.

1.3 ORGANIZAÇÃO DO ESTUDO

Objetivando proporcionar a melhor compreensão do presente estudo, apresentam-se a seguir os cinco capítulos em que se divide, sendo eles:

O primeiro capítulo compreende a contextualização do tema e problema de pesquisa, objetivos, objetivos gerais e específicos, bem como a justificativa do estudo.

No segundo capítulo é apresentado o referencial teórico, o qual dará fundamentação ao tema do estudo, como também a posterior análise de dados. Em um primeiro momento, buscou-se realizar uma revisão literária quanto ao surgimento do empreendedorismo, empreendedorismo no Brasil e suas conceituações, em seguida são feitas considerações acerca das características dos empreendedores urbanos e rurais, como também subseções referentes ao agronegócio e agricultura familiar, por fim e não menos importante a apresentação da abordagem do tema referente ao processo de gestão no meio rural e as feiras coloniais e agroecológicas.

O capítulo seguinte aborda a metodologia e seus aspectos, trazendo a abrangência e classificação da pesquisa, o universo e amostra a serem investigados, as etapas da pesquisa, o instrumento de coleta de dados e as técnicas para coleta, análise e interpretação destes.

Apresentações de resultados se darão no capítulo quatro deste trabalho, onde os resultados obtidos serão descritos de forma sistemática, buscando organizar de melhor forma os dados da pesquisa para melhor entendimento do leitor.

Por fim, no quinto e último capítulo estão apresentadas as considerações finais a respeito do tema pesquisado.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O referencial teórico está dividido em três seções, na primeira serão abordados o surgimento do empreendedorismo e algumas de suas conceituações, bem como o empreendedorismo no Brasil, além das características dos empreendedores. Em seguida, foram tratadas considerações sobre agronegócio, a agricultura familiar, o processo de gestão no meio rural e por fim as feiras coloniais e agroecológicas.

2.1 EMPREENDEDORISMO

A elaboração acerca da teoria do empreendedorismo é simultânea, em grande parte à elaboração do termo, onde a palavra *entrepreneur* é de origem francesa e sua tradução exata significa “aquele que está entre” ou “intermediário”. Apesar do grande interesse nos tempos atuais em relação ao tema tanto por empreendedores, professores e acadêmicos de universidades, bem como a sociedade em geral, ainda não se estabeleceu um termo exato e aceito de maneira universal. Contudo, antes de apresentar as definições acerca do empreendedorismo é essencial que seja feita uma análise quanto à evolução histórica a seu respeito (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2009).

Um exemplo inicial da definição de empreendedor como “intermediário” foi feita por Marco Polo, ao estabelecer rotas comerciais para o Oriente. Como um intermediário, Marco Polo assinou um contrato com um indivíduo de muitos recursos (que hoje é conhecido como capitalista) para vender suas mercadorias. Ao passo que o capitalista corria riscos passivamente, o empreendedor aventureiro tomava para si a parte ativa na negociação, suportando todos os riscos físicos e emocionais resultantes do processo (DORNELAS, 2012).

No período da Idade Média, o termo empreendedor foi adotado para representar alguém que gerenciava ou mesmo participava de grandes projetos de produção, nos quais esse indivíduo não corria riscos e sim apenas fazia a gerencia do projeto, fazendo uso de recursos disponibilizados em sua maioria das vezes pelo governo do país. Um empreendedor típico da Idade Média eram os chamados clérigos, os quais eram responsáveis pelas obras arquitetônicas da época, como

abadias e catedrais, os fortes e castelos, assim como os prédios públicos (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2009).

Os primeiros traços da conexão entre assumir riscos e o empreendedorismo ocorrem no século XVII, em que o empreendedor firmava um contrato com o governo para executar algum serviço ou fazer o fornecimento de um produto anteriormente estipulado. Como de maneira em geral os preços eram prefixados, todo e qualquer lucro ou prejuízo resultantes desse contrato eram exclusivamente do empreendedor. Neste período o escritor e economista Richard Cantillon, criou uma das primeiras teorias do empreendedor e é considerado por muitos como o criador do termo, Cantillon viu o empreendedor como alguém que corria riscos ao observar que comerciantes, artesões, fazendeiros e outros proprietários individuais compravam os produtos a um preço certo e vendiam a um preço incerto, operando assim com riscos (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2009).

No século XVIII, houve a diferenciação entre a pessoa que precisava de capital daquela que era detentora deste, ou seja, o empreendedor foi diferenciado do capitalista (o atual investidor de risco). Um dos motivos para que essa distinção tenha sido feita foi o advento da industrialização, com as mudanças ocorridas no mundo nesse período muitas invenções foram desenvolvidas, como exemplo de Thomas Edison que buscava desenvolver novas tecnologias nos campos da eletricidade e da química, mas não possuía capital para financiar seus experimentos, tendo assim que angariar capital de fontes particulares. Thomas Edison fazia uso de capital (empreendedor), e não fornecedor (o investidor de risco), onde o investidor de risco é o indivíduo que administra profissionalmente o dinheiro fazendo investimentos de risco com uma quantia de capital próprio, com vistas a obter uma taxa elevada de retorno sobre esses investimentos. (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2009).

No final do século XIX e início do século XX, não havia uma distinção entre empreendedores e gerentes ou administradores, sendo que estes eram analisados por meio de uma perspectiva puramente econômica, que são aqueles que organizam a empresa, fazendo o planejamento, dirigindo e controlando as ações dentro da organização, mas sempre a serviço do capitalista. (DORNELAS, 2012)

Em resumo para Hisrich, Peters e Shepherd (2009, p. 29):

O empreendedor organiza e opera uma empresa para lucro pessoal. Paga os preços atuais pelos materiais consumidos no negócio, pelo uso da terra, pelos serviços de pessoas que emprega e pelo capital de que necessita. Contribui com sua própria iniciativa, habilidade e engenhosidade no planejamento, organização e administração da empresa. Também assume a possibilidade de perdas e ganhos em consequência de circunstâncias imprevistas e incontroláveis (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2009, p. 29).

Dornelas (2012) aponta que, para um empreendedor alcançar o sucesso é imprescindível que esse seja um bom administrador, com tudo nem todo bom administrador é considerado um bom empreendedor.

2.1.1 Conceitos de empreendedorismo

A conceituação do empreendedorismo existe há bastante tempo e tem sido empregada com significados distintos, porém, vem se tornando mais notória nos últimos tempos com o aumento do interesse a respeito do assunto. Muitas vezes a palavra empreendedorismo recebe conotações diferentes em resultado da diversidade de significados que a ela foi dada ao longo dos séculos. (SARKAR, 2008)

O empreendedorismo para Dornelas (2012) trata-se do envolvimento de pessoas e processos que de forma conjunta resultam na transformação de ideias em oportunidades, onde a implementação dessas oportunidades feita de maneira correta leva a criação de um negócio de sucesso.

Sarkar (2008, p. 21) traz a abordagem do tema feita por alguns autores, entre eles Adam Smith que em seu livro A riqueza das nações, conceituou os empreendedores como sendo indivíduos que reagem as mudanças econômicas, tornando-se agentes econômicos que transformam a procura em oferta. Já o autor John Stuart Mill (1848 apud SARKAR, 2008, p. 21 e 22) refere-se ao empreendedorismo como a fundação da empresa privada e o empreendedor como a pessoa que corre riscos e toma decisões, gerenciando os recursos mesmo que limitados em busca de lançar um novo negócio. Por fim Knight (1921 apud SARKAR, 2008, p. 22) apresenta um conceito que fazia a diferenciação entre o empreendedor e os demais indivíduos da sociedade, atestando-lhes capacidades e competências as quais lhes permitem fazer análises melhores e mais bem informadas da

realidade, possibilitando a sua preparação para assumir riscos nas situações de incerteza.

São apresentadas na Figura 1 algumas características relevantes da representação social do conceito de empreendedor.

Figura 1 - Representação Social do Conceito de Empreendedor



Fonte: Nassif et al., 2010, p. 188.

Como pode ser visto na representação social do conceito de empreendedor, as características que se destacam são a coragem, ousadia, autoconfiança, e a perseverança na busca por visualizar, transformar e realiza uma oportunidade, o que acaba por demonstrar essa capacidade do empreendedor em obter resultados por meio de um processo que busca à materialização das oportunidades.

Em síntese, sob esta ótica o empreendedor pode ser definido como:

[...] uma pessoa de ação. Alguém capaz de realizar, transformar, visualizar oportunidades, sonhar, acreditar, assumir riscos e desafios, agregando recursos e pessoas. Alguém capaz de inserir-se ativamente no seu contexto em busca de mudanças e inovações. Denota, ainda, ser uma pessoa capaz de realizações individuais e profissionais, superando desafios na busca da viabilização das oportunidades (NASSIF et al., 2010, p. 189).

Existem muitas definições para o termo empreendedor, porém a mais próxima do conceito empregado hoje e a que melhor reflete o espírito empreendedor seja talvez a de Joseph Schumpeter (1982), a qual define que o empreendedor inicia a

mudança econômica por meio da introdução de novos serviços e produtos no mercado, ensinando de certa forma os consumidores a desejarem novas coisas e modificarem hábitos, sendo assim descrita pelo autor a “destruição criadora”, ou seja, quando o consumidor substitui produtos e hábitos de consumo por novos.

Essa definição para Sarkar (2008) refere-se ao empreendedor como alguém que aplica a inovação no contexto dos negócios, deste modo, essa designação de inovação do autor é entendida hoje como empreendedorismo.

Contudo, Kirzner (1973 apud DORNELAS, 2012, p.28) aborda o tema de maneira diferente, onde para o autor o empreendedor é aquele que cria um equilíbrio, encontrando assim uma posição positiva e clara num ambiente de turbulência e caos, isto é, identifica oportunidades em sua realidade. Apesar das divergências, ambos os autores são enfáticos ao afirmarem que o empreendedor tem como característica o talento para identificar oportunidades, devido sua percepção e curiosidade de estar atento às informações, pois sabe que quanto mais seu conhecimento se expande mais aumentam as chances de sucesso (DORNELAS, 2012).

Deste modo, para Dornelas (2012, p. 29) de maneira geral “o empreendedor é aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados”. Sendo assim, em praticamente todas as definições de empreendedorismo encontram-se os seguintes aspectos de comportamento que abrangem: (1) Ter iniciativa para a criação de um novo negócio e paixão pelo que se está fazendo, (2) Fazer uso dos recursos disponíveis de maneira criativa, buscando transformar o ambiente econômico e social de onde está inserido e (3) Aceitar a responsabilidade pelos riscos calculados e a possibilidade de fracassar.

2.1.2 Empreendedorismo no Brasil

O empreendedorismo no Brasil começou a ter notoriedade nos anos de 1990, ao passo que iam surgindo instituições como o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e a Softex (Sociedade Brasileira para Exportação de *Software*), preocupadas com o surgimento de pequenas empresas buscando auxiliá-las para que se tornassem duradouras, além de fazer com que diminuísse os números da taxa de mortalidade desses novos empreendimentos. Anterior a isso,

empreendedorismo e criação de pequenas empresas eram assuntos que praticamente não se falava. O contexto político e econômico da época não era o mais favorável, e os pequenos empresários e empreendedores não encontravam praticamente auxílio nenhum nesse processo de empreender. O SEBRAE é uma das entidades mais conhecidas dos pequenos empresários no Brasil, que vão até suas agências em busca de apoio para constituir suas empresas e ingressar no mundo empresarial, como também procuram por consultorias para solucionar problemas existentes em suas empresas (SARKAR, 2008).

Dornelas (2012) salienta que o empreendedorismo é uma revolução silenciosa, sendo para o século XXI mais que a Revolução Industrial foi para com o século XX. Apesar do contexto econômico que o país se encontra, há no Brasil muitas possibilidades para empreendedores que desejam conquistar o seu espaço e crescer, com talento, planejamento e também com o auxílio de bons cursos na área.

2.1.3 Características do Empreendedor

O empreendedor tem como perfil, ser aquele que manifesta a arte do empreendedorismo, da mudança e da inovação, indivíduo este capaz de vislumbrar a vida sob outro aspecto, onde consegue na maioria das vezes conduzir situações adversas de modo a transformá-las a seu favor, por meio de seu esforço, comprometimento e muita dedicação. Um empreendedor conhece de maneira profunda seu cotidiano, conseguindo dessa forma adaptar-se às mudanças com destreza. Para ele o dinheiro é a uma gratificação pelo bom trabalho exercido, sentindo-se no dever de manter-se informado e em busca do maior conhecimento possível, quanto ao ambiente que seu negócio está inserido, com intuito de melhorar constantemente (CAZZOLI; LOBATTO; PINTO, 2009).

Nassif et al. (2010) descrevem o empreendedor como um indivíduo que busca realizar, mudar e transformar a realidade, assumindo os desafios que irá encontrar com o negócio próprio, ousando sonhar mesmo sabendo que enfrentará alguns riscos resultantes dessa empreitada, é um ser inovador, preocupado com a conservação do planeta busca o desenvolvimento e crescimento de seu negócio de maneira sustentável, o bom empreendedor está sempre atento ao seu redor,

percebendo e aproveitando as oportunidades, além de que, é ele quem reúne e controla os recursos e pessoas envolvidas no seu negócio.

Para fazer-se um empreendedor é preciso muito mais do que apenas talento individual. É imprescindível que se tenha planejamento, o aperfeiçoamento da capacidade para criar e implantar novos métodos em busca de melhores resultados, além de identificar o surgimento de novas necessidades de mercado deve estar preparado para saber como atendê-las, conhecendo os custos destas oportunidades (AMARAL; NASSIF; HASHIMOTO, 2011).

Por trás de todas essas invenções, encontram-se pessoas ou grupos de pessoas que apresentam características singulares, as quais que são visionárias, que almejam algo diferente, arriscam e fazem acontecer, ou seja, que empreendem. “Os empreendedores são pessoas diferenciadas, que possuem motivação singular, apaixonados pelo que fazem e não se contentam em ser mais um na multidão, querem ser reconhecidas e admiradas, referenciadas e imitadas, querem deixar seu legado.” (DORNELAS, 2012, p. 7).

Além desses traços apresentados anteriormente existe a carga emocional do empreendedor, que na maioria das vezes acaba por ver seu empreendimento como realização e obra particular, o que torna difícil fazer a separação do negócio com o aspecto emocional do empreendedor. É quase inevitável que esses vínculos emocionais se construam no início do empreendimento, contudo, eles podem ser minimizados ao passo que o empreendedor vai ficando mais experiente e melhor preparado no mundo dos negócios, vai mudando sua percepção e atitudes em relação aos acontecimentos, e melhorando assim os vínculos entre o empreendimento e sua vida pessoal (AMARAL; NASSIF; HASHIMOTO, 2011).

Dornelas (2012) expõe que o talento dos empreendedores que fazem acontecer é resultante da percepção, direção, dedicação e muito trabalho árduo e, quando se encontram esses atributos, há uma grande possibilidade de o empreendimento ser criado e de tornar-se mais duradouro.

Oliveira Filho (2010) levanta algumas das características básicas que os empreendedores apresentam, sendo elas descritas no quadro abaixo:

Quadro 1 – Conceitos do empreendedor Oliveira Filho (2010)

Características e Autores	Conceitos
Iniciativa Oliveira Filho (2010)	São pessoas que não aguardam para que os outros resolvam seus problemas, onde a iniciativa é capacidade da pessoa agir diante de qualquer problema, e batalhar para buscar a solução.
Autoconfiança Oliveira Filho (2010)	O empreendedor possui autoconfiança, ou seja, acredita em próprio. Se não houvesse essa confiança, se tornaria muito difícil de conseguir tomar uma iniciativa, a ousadia para a realização de tarefas desafiadoras o torna mais empreendedor.
Aceitação do risco Oliveira Filho (2010)	O empreendedor aceita riscos, ainda que por muitas vezes haja com cautela em suas ações precavendo-se contra os riscos, a verdade é que de alguma forma ele aceita esse risco.
Sem temor do fracasso e da rejeição Oliveira Filho (2010)	O empreendedor vai buscar fazer o que for possível para que suas ações não resultem em fracasso, porém, não se torna refém do medo por fracassar. Quem possui muita vaidade e ao mesmo tempo tem medo de fracassar, decide por não correr o risco de errar, ficando assim estagnadas, pois só não era quem não faz.
Decisão e responsabilidade Oliveira Filho (2010)	O empreendedor não espera para que as decisões dele sejam tomadas por outras pessoas, ele as toma e as aceita, assim como as responsabilidades que essas escolhas resultam.
Energia Oliveira Filho (2010)	É imprescindível uma dose de energia para que se alcance novas realizações, as quais normalmente exigem muitos esforços no início.
Automotivação e entusiasmo Oliveira Filho (2010)	Pessoas empreendedoras são capazes de auto motivar-se quando em relação a tarefas e desafios que elas acreditam. Não carecem de prêmios externos, tais como gratificações financeiras para que se motivem.
Controle Oliveira Filho (2010)	O empreendedor acredita que depende de si mesmo sua realização e não de forças externas sobre as quais não tem controle. Ele se vê com capacidade de controlar-se e ainda influenciar o espaço que está inserido de modo a atingir seus objetivos.
Voltado para a equipe Oliveira Filho (2010)	O empreendedor de maneira geral não é um executor, no sentido obreiro da palavra. Ele cria uma equipe, delega as funções, confia nos outros e assim alcança o sucesso por meio dessas pessoas.
Otimismo Oliveira Filho (2010)	O empreendedor é otimista, mas não quer dizer que seja iludido. Acredita nas possibilidades oferecidas pelo mundo, e na possível solução dos problemas e ainda crê no potencial de desenvolvimento.
Persistência Oliveira Filho (2010)	O empreendedor, por ser motivado, entusiasmado, convicto e confiante nas possibilidades, torna-se capaz de persistir até que tudo comece a funcionar corretamente.

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

Santos e Acosta (2011) salientam que independentemente do contexto socioeconômico ou da região que os empreendedores estão inseridos, eles apresentam características em comum. Por se tratarem de seres humanos, o comportamento segue fundamentalmente um determinado processo comportamental, diferindo-se pelas características típicas de personalidade de cada indivíduo, além de que, o empreendedor terá uma organização a ser utilizada para atender suas necessidades como qualquer outro instrumento.

2.1.4 Empreendedorismo no meio rural

No Brasil o meio rural mantém ao longo do tempo a tradição escravista que acabou dissociando o conhecimento do trabalho na formação histórica do país, de modo que quem trabalha não conhece e quem conhece não trabalha, uma vez que tendem a permanecer no meio rural os jovens cujo desempenho escolar alcançado é inferior. Criou-se assim, uma espécie de círculo vicioso onde a permanência no meio rural está associada de algum modo com a incapacidade pessoal de seguir um caminho mais bem-sucedido, que compreende a migração e a desvalorização do conhecimento nas regiões do interior, cada vez aumentando a imagem do meio rural como um reduto dos que não conseguiram sair do interior, de pessoas idosas e dos aposentados. (MIYAZAKI et al., 2004)

Dessa forma, no que concerne o meio rural, é inquestionável a concepção de que o principal agente do desenvolvimento no campo é o produto rural.

A atividade por ele explorada distingue-se das demais atividades econômicas em razão de suas características peculiares: Ser exercida a céu aberto e, portanto, estar sujeita às influências climáticas de toda ordem; de uma forma geral não está em contato direto com o consumidor final; e, ainda, ser ou estar na condição de produtor rural, geralmente, não decorre de um processo de escolha do ramo de negócio, de forma análoga ao que acontece no meio urbano, pois a terra - o principal bem de produção na esmagadora maioria das vezes, é fruto do ato de legar, ou seja, passa de geração em geração, para potencializar o desenvolvimento rural (MIYAZAKI et al., 2004, p. 5).

Para Kiyota (1999) faz-se necessário ao meio rural estar atento cada vez mais às mudanças que ocorrem na economia nacional e internacional, de forma que ao acompanhar essas mudanças poderá evoluir com elas, contudo, para isso é

essencial organizar os processos administrativos internos nas propriedades rurais. Tendo em vista essas alterações econômicas, é oportuno ao produtor rural que desenvolva uma visão administrativa atentando para a gerência e organização do sistema produtivo de sua propriedade.

Diante disso, a capacitação relacionada à administração rural tornou-se ferramenta capaz de oferecer aos produtores rurais subsídios administrativos para adoção ou planejamento de implantação de novas tecnologias. Relacionado a essas demandas no meio rural, o empreendedorismo como campo de estudos nos últimos anos, tem ampliado seu escopo de análise, incluindo o meio rural. Um exemplo disso são publicações em setores antes poucos estudados como é o caso do empreendedorismo rural.

2.1.5 Características do empreendedor rural

O empreendedor rural caracteriza-se como o empreendedor que propõe-se a investir em uma propriedade rural ou ainda o produtor rural, que juntamente de sua família utiliza suas terras para obter uma nova oportunidade de renda, por meio da comercialização de seus produtos.

Nesse sentido, para Miyazaki (2004) as características empreendedoras dos produtores rurais revestem-se de grande importância, como forma de melhor compreender a otimização dos recursos econômicos no meio rural e inclusão social dos pequenos proprietários e suas famílias.

O perfil empreendedor do homem do campo é bem diferente do empresário urbano. Apesar de estar muito focado porteira adentro, de querer produzir e gostar da terra, o produtor rural tem dificuldade em visualizar mercado e conscientizar-se da necessidade de capacitação. Em contrapartida, é muito comprometido com sua atividade (DA SILVA e LORENZETTI, 2008).

Já para Araújo (2007), são características do empreendedor rural:

- a) Compartilhamento do risco.
- b) Planejamento operacional e de longo prazo.
- c) Controle de gastos empresariais e familiares.
- d) Liberdade e autonomia decisória.
- e) Capacidade de informação e comunicação.

- f) Envolve a família nas atividades empresariais.
- g) Preservação do meio ambiente.
- h) Interação comunitária.

2.2 AGRONEGÓCIO

Durante muito tempo, as atividades agropecuárias subsistiram de maneira muito extrativa, coletando o que era espontaneamente oferecido lhes pela natureza. Em decorrência da lentidão dos avanços tecnológicos, ou mesmo das técnicas muito simples, como as adubações com materiais orgânicos, como o esterco e outros compostos, e o preparo do solo (ARAÚJO, 2007).

Porém, a evolução da sócio-economia, sobretudo com os avanços da tecnologia foi mudando totalmente a fisionomia das propriedades rurais, desencadeando no deslocamento da população rural para o meio urbano.

Essa realidade de mudança de muitas unidades produtivas representa a falta de recursos, baixa produção e produtividade, pouca ou nenhuma agregação de valor, o que, entre outros fatores, vem provocando a descapitalização desses agricultores e a necessidade em alguns casos de vender seu imóvel e migrar para o meio urbano, em busca de outras atividades (BREITENBACH, 2014).

Essa intensificação da tecnologia provocou saltos nos índices de produtividade agropecuária.

E conforme Araújo (2007) no Quadro 2 as propriedades rurais cada dia mais:

Quadro 2 – Propriedades rurais

- ✓ perdem sua autossuficiência;
- ✓ passam a depender sempre mais de insumos e serviços que não são seus;
- ✓ especializam-se somente em determinadas atividades;
- ✓ geram excedentes de consumo e abastecem mercados, às vezes, muito distantes;
- ✓ recebem informações externas;
- ✓ necessitam de estradas, armazéns, portos, aeroportos, *softwares*, bolsas de
- ✓ mercadorias, pesquisas, fertilizantes, novas técnicas, tudo de fora da propriedade rural;
- ✓ conquistam mercado;
- ✓ enfrentam a globalização e a internacionalização da economia.

Sendo assim, a agricultura antiga, ou setor primário, passa a depender de muitos serviços, máquinas e insumos advindos de outros setores, desse modo, manifestou-se a necessidade de uma concepção diferente de "agricultura", pois não se tratam de propriedades autossuficientes, mas de todo um complexo de bens, serviços e infraestrutura que englobam agentes diversos e interdependentes. (ARAÚJO, 2007).

Isso mostra que o agronegócio vai além das fronteiras da "propriedade rural", agrícola ou pecuária, passa assim a envolver todos que participam direta ou indiretamente no processo de produção e abastecimento de alimentos aos consumidores (GESTÃO NO CAMPO, 2017).

2.2.1 Conceitos sobre agronegócio

O termo *agribusiness* (*agronegócio*) disseminou-se e foi aceito por diversos países. No Brasil, essa nova visão de "agricultura" demorou mais tempo para chegar. Apenas na década de 1980 começou a existir a divulgação desse termo, ainda na língua inglesa. Os primeiros movimentos sistematizados e organizados surgiram de focos, principalmente em São Paulo e no Rio Grande do Sul (ARAÚJO, 2007).

Esse conceito sobre o agronegócio iniciou-se a partir de dois autores norte-americanos, John Davis e Ray Goldberg, que em meados de 1957 lançaram o termo conhecido como agribusiness nos EUA. Os autores apresentaram o agronegócio de uma forma sistêmica e integrada e não de forma isolada como eram tratadas a agricultura e a pecuária. Desta forma, no Brasil, impulsionado por sua vocação agrícola, o agronegócio passou a ter maior importância com a influência da abertura econômica vigente no país a partir da década de 1980 (BATALHA, 2012).

Conforme a divulgação dos dados do PIB no primeiro trimestre de 2017, percebe-se de maneira clara uma das partes do cenário das projeções para este ano. O PIB apresentou crescimento de 1,0 % na comparação do primeiro trimestre de 2017, contra o quarto trimestre de 2016, considerando-se a série com ajuste sazonal. Segundo o IBGE, essa foi a primeira alta nessa comparação, após oito trimestres consecutivos de queda. Em uma comparação com o mesmo período de

2016, o PIB recuou 0,4 %. A Agropecuária teve expansão de 13,4 %, a indústria cresceu 0,9 % e os Serviços (0,0 %) apresentaram estabilidade. A produtividade da agricultura é a principal fonte de crescimento neste ano, estando estimado um acréscimo de 20,0 % (MAPA, 2017).

E os principais destinos e participação e variações das exportações do agronegócio brasileiro apresentam-se nessa Figura 2.

Figura 2 – Participação e variação das exportações do agronegócio



Fonte: Elaboração: SRI/CNA. * Os valores foram estimados a partir dos dados do Agrostat/Mapa.

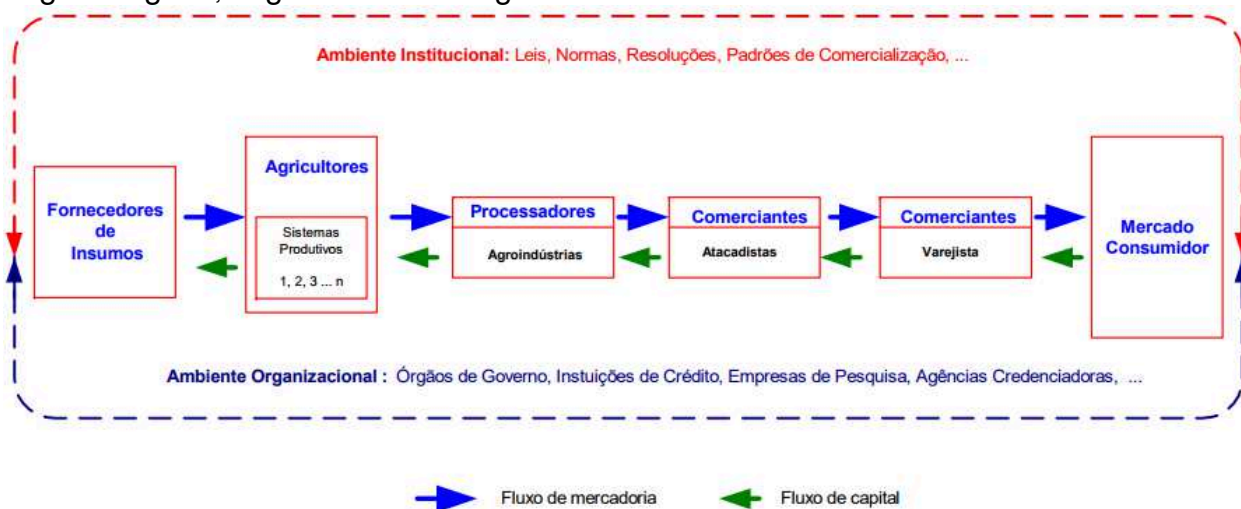
Conforme divulgado pela Balança Comercial do Agro (2016), as importações do Mercosul fizeram do bloco o quarto maior comprador de produtos do agronegócio brasileiro. Contudo, os mercados com maior destaque no comércio exterior foram Japão, Coreia do Sul, Irã e Hong Kong, que no ano de 2016 aumentaram significativamente as suas compras do agronegócio brasileiro.

O agronegócio é um dos segmentos com maior representatividade na economia. Os estudos acerca do agronegócio são realizados a partir da visão de sistemas agroindustriais (ou cadeia produtiva), que visualizam o conjunto de operações para a produção, processamento e venda de um determinado produto, englobando tecnologias e estratégias utilizadas pelos agentes envolvidos.

Que conforme Silva (2007) faz uso da metodologia apresentada pela EMBRAPA, figura 3, as cadeias produtivas do agronegócio caracterizam-se por

possuírem cinco segmentos, os quais envolvem os seguintes atores: fornecedores de insumos, agricultores, processadores, comerciantes e mercado consumidor.

Figura 3 – Representação esquemática de uma cadeia produtiva de produto de origem vegetal, segundo metodologia da EMPRAP



Fonte: Silva (2007).

A figura acima destaca que os atores do sistema da cadeia produtiva, estão sujeitos a influências de dois ambientes: o institucional e o organizacional. O ambiente institucional refere-se aos conjuntos de leis ambientais, trabalhistas, tributárias e comerciais, bem como, as normas e padrões de comercialização. Portanto, são instrumentos regulamentares para transações comerciais e trabalhistas.

Sendo assim, o agronegócio abrange toda a cadeia de produção, estocagem, industrialização e comercialização de insumos, produtos agrícolas e pecuários. Onde, torna-se o setor com maior capacidade de geração de empregos, tendo dentre seus maiores desafios a busca por índices de produtividade, atendendo ao mesmo tempo à sustentabilidade dos sistemas de produção, que inclui aspectos ambientais e sociais, bem como o desenvolvimento de mecanismos para agregação de valor (CRUVINEL, 2009).

2.2.2 Agricultura familiar

A terminologia para agricultura familiar é bem antiga, existindo desde o início da colonização, porém, seu uso no Brasil começou a ser difundido a partir da década de 1990, onde a agricultura familiar ganhou legitimidade social, econômica e

política no país, com políticas governamentais direcionadas a esta área, apoio de movimentos sociais e a vasta introdução no espaço acadêmico, adquiriu novas conceituações. Com a implantação em 1996, do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar e a criação da Lei 11.326/2006, a qual foi a primeira a fixar diretrizes para o segmento (BRASIL, 2006), optou-se pela adoção do uso de um conceito “operacional” para fazer a delimitação desse público, enfatizando a caracterização geral de um grupo social bastante heterogêneo.

Para Pierri e Valente (2010), os canais onde ocorre a comercialização dos produtos da agricultura familiar podem ser classificados como: venda direta ao consumidor final, integração vertical com o agronegócio processador, vendas para o setor de distribuição e mercados institucionais. *Vendas diretas*: entrega direta ao consumidor final, como entregas à domicílio, feiras livres, lojas, vendas na propriedade, etc. *Integração vertical*: venda dos produtos para beneficiamento em grandes empresas, como no caso do leite, fumo, suínos, aves, etc. *Vendas para distribuição*: venda para restaurantes, lojas especializadas em agricultura orgânica e produtos naturais, supermercados, etc. *Mercados institucionais*: venda por intermédio da lei Aquisição de Alimentos da Agricultura Familiar para as escolas, creches, hospitais públicos, restaurantes populares.

Contudo, no meio acadêmico, é possível de serem encontradas várias considerações diferentes quanto ao conceito de agricultura familiar, as quais propõem uma abordagem mais analítica do que operacional do termo.

Assim conceitua Taschetto et al. (2007) os agricultores familiares, como sendo aqueles que num passado eram identificados como trabalhadores rurais, pequenos produtores, ou ainda colonos e/ou camponeses. A partir do surgimento da expressão “Agricultura Familiar” no Brasil, surgiram também as deliberações políticas e teóricas acerca do que é classificado como agricultor familiar, qual sua importância e função para com o desenvolvimento local, bem como na segurança alimentar da população.

Para Abramovay (2007) a agricultura familiar é aquela onde a propriedade, a gestão e a maior parte do trabalho vêm de pessoas que mantêm entre si vínculos de sangue ou de casamento. Deste modo, entende-se que a agricultura familiar é gerenciada por pessoas da mesma família e, quando necessário, contrata-se mão de obra de terceiros para que auxiliem na execução dos serviços.

Neste sentido, Figueira (2009, p. 23) complementa que “a agricultura familiar se funda sobre essa relação entre família, produção e trabalho, relação a partir da qual ela define seus objetivos econômicos e sua forma de inserção na sociedade”.

Retomando de maneira mais detalhada o artigo 3º da Lei nº 11.326, de 24 de julho de 2006 apontado anteriormente, o qual destaca que, é considerado agricultor familiar aquele que exerce atividades no meio rural e atenda ainda de forma simultânea aos seguintes requisitos (BRASIL, 2006):

- I- Não possua, a qualquer título, área maior do que 4 (quatro) módulos fiscais;
- II- Faça uso predominante de mão-de-obra de seu núcleo familiar nas atividades econômicas do seu empreendimento ou estabelecimento;
- III- Possua um percentual mínimo de renda familiar advinda de atividades econômicas do seu empreendimento ou estabelecimento, na forma definida pelo Poder Executivo;
- IV - Dirija seu estabelecimento ou empreendimento com sua família.

Portanto, o empreendedor familiar rural deverá atender basicamente a todas as exigências e condições estabelecidas na referida Lei, para que assim possam ter acesso a benefícios oferecidos aos trabalhadores da atividade rural, de maneira que possam produzir e comercializar sua produção dentro dos parâmetros legais.

Apesar da enormidade de definições apresentadas por diversos autores para o termo, mesmo levando em consideração algumas concordâncias e também embates, alguns números evidenciam a extrema importância social e econômica da agricultura familiar para o país.

No Brasil, e em particular Santa Catarina, a agricultura familiar é o maior segmento em número de estabelecimentos agrícolas e de pessoas que ocupam-se do meio rural. Estima-se assim, que 90% da população rural do Estado esteja inserida neste modelo produtivo, o que corresponde à cerca de 180.000 famílias ocupando 41% das áreas exploradas. Dessa forma, reconhece-se a importância significativa desses produtores rurais na economia de inúmeros setores de produção, pois colaboram com o processo de desenvolvimento da região (IBGE, 2010).

A região Oeste de Santa Catarina é conhecida por destacar-se fortemente na indústria agroalimentar, tendo historicamente como alicerce a agricultura familiar consolidou-se como o maior polo agroindustrial de suínos e aves do País.

A economia de Chapecó concentra-se na agroindústria, integrando pequenas e médias propriedades rurais, dispondo de poucas alternativas economicamente produtivas que não estejam ligadas a matérias-primas oriundas do setor primário. Onde, a agricultura familiar ligada à agroindústria e direcionada ao mercado, serviu de esteio para o crescimento e desenvolvimento da região (PREFEITURA MUNICIPAL DE CHAPECÓ, 2015).

No que diz respeito à produção agropecuária do Estado e a tradição da agricultura familiar, há algumas limitações que surgem sensivelmente, as quais se referem ao êxodo da juventude do campo, baixo índice de renda gerada pelas atividades, envelhecimento da população ativa no seguimento, como também problemas ambientais, reduzindo assim a mão-de-obra no campo.

Com vistas a melhorar as condições de produção e ampliação de atividades nas propriedades rurais, a Prefeitura Municipal de Chapecó, juntamente com a Secretaria de Desenvolvimento Rural e Meio Ambiente, tem desenvolvido alguns programas em prol desses produtores, onde sobressaem-se: o serviço de atendimento de Cadastro Ambiental Rural (CAR) que no ano de 2014 foi implantado, por exigência do governo federal, onde o proprietário declara o seu imóvel perante marcação em imagem de satélite e também fornece dados referente à propriedade. Esse cadastro torna-se uma importante ferramenta para auxiliar no planejamento da propriedade rural e na recuperação das áreas afetadas pela produção agrícola, o CAR incentiva a criação e conservação de áreas ecológicas, contribuindo assim na melhoria da qualidade ambiental (MMA, 2012).

Segundo dados da Prefeitura de Chapecó (2015), existem 3.673 cadastros de imóveis no município de Chapecó, muitos destes foram realizados por diferentes instituições ou mesmo por profissionais autônomos. No entanto, a grande maioria foram feitos pela SEDEMA, sendo assim, os dados apresentados na tabela abaixo indicam que até novembro de 2015 foram realizados 35% dos cadastros de produtores no município de Chapecó (PREFEITURA MUNICIPAL DE CHAPECÓ, 2015).

Tabela 1: Número de cadastro e produtores que realizaram CAR nos anos de 2014 e 2015

Ano	Nº de cadastro	Nº produtores
2014	290	252
2015*	606	570

*Dados acumulados até o mês de novembro de 2015.

Fonte: Prefeitura Municipal de Chapecó (2015, p. 98).

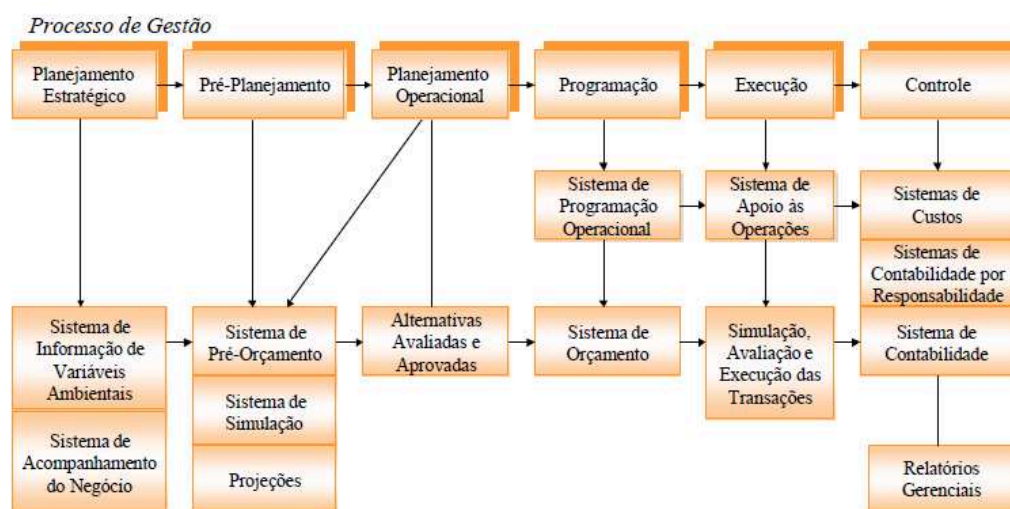
A SEDEMA, além de realizar os atendimentos ao agricultor, também dispõe de diversos treinamentos, sendo repassados os conhecimentos e experiência a esses produtores.

2.3 PROCESSO DE GESTÃO NO MEIO RURAL

O processo de gestão, ou também denominado processo decisório, compreende as fases do planejamento, execução e controle da empresa, de suas áreas e atividades. Por processo, entende-se a sucessão de estados de um sistema, que possibilita a transformação das entradas do sistema, nas saídas objetivas pelo mesmo sistema (PADOVEZE E GIDEON, 2005, p.5).

A Figura 4, a seguir faz a relação entre as etapas do processo decisório e os subsistemas de informações que apoiam cada uma delas.

Figura 4 – Processo de Gestão



Fonte: Padoveze e Gideon, 2005, p.4.

Esses instrumentos de gestão, os modelos, procedimentos, processos e sistemas de informação, são utilizados não apenas para controladoria, mas também servem como base de apoio aos gestores de todos os níveis hierárquicos para a gestão de suas atividades.

Para Crepaldi (2012), a empresa rural se caracteriza como sendo um empreendimento de pessoa física ou jurídica, pública ou privada, que explore economicamente e racionalmente imóvel rural, dentro de condição de rendimento econômico da região em que se situe e que explore área mínima agricultável do imóvel segundo padrões fixados. Para esse fim, equiparam as pastagens, as matas naturais e artificiais e áreas ocupadas com benfeitorias.

A empresa rural é tradicionalmente voltada para a atividade produtiva, necessitando optar e adotar novas maneiras de gerenciamento, quando da pretensão de se tornar uma empresa que irá comercializar seus produtos diretamente com o consumidor, como no caso dos produtores rurais que atuam nas feiras da cidade de Chapecó. Nesse sentido, é importante que ao dar-se essa transformação de produtor rural em empreendedor, esse indivíduo incorpore uma visão sistêmica do seu negócio, ou seja, comece a ter uma visão mais ampla do empreendimento, permitindo que perceba a interação existente entre empresa e o ambiente que está inserida, além dos processos e funções relacionados a gestão dessa empresa (ROQUE e VIVAN, 1999).

Assim, Lourenzani, Souza Filho e Bankuti (2003), afirmam que o processo de gestão da empresa visa a concretização dos objetivos organizacionais, por meio do trabalho que envolve pessoas e recursos, no qual, suas principais funções são o desempenho do planejamento, da implementação e do controle das atividades. Os princípios básicos da Administração aplicados à indústria e ao comércio, de maneira geral, também são válidos ao meio rural.

Neste contexto, é possível afirmar que a gestão de um empreendimento rural é um processo de tomada de decisão que avalia a alocação de recursos limitados em diversas possibilidades produtivas. O gerenciamento de uma empresa rural é um dos fatores indispensáveis na busca pelo desenvolvimento sustentável, seja qual for o porte da propriedade.

No intento de operacionalizar o papel do administrador rural, suas funções podem ser definidas a partir de processos gerenciais. Assim, compete ao

administrador rural descobrir formas para responder questões essenciais do seu empreendimento, como o que produzir, quanto produzir, como produzir, quando produzir e para quem produzir. Tais respostas podem ser encontradas por meio da adoção de ferramentas de apoio à gestão, as quais estão disseminadas de forma ampla nos sistemas produtivos indústrias acessíveis no mercado (ABRAMOVAY, 2007).

A aplicação do processo de gestão dá suporte à atividade rural em busca da redução de riscos e de melhores resultados na produção e na lucratividade; auxilia o produtor na minimização dos custos de produção; na captação de crédito; no aumento da produtividade e em uma melhor qualidade de seus produtos. Proporcionando também uma melhor distribuição de renda proporcionando em estar e melhor qualidade de vida, fixando o homem e sua família no campo (BOTELHO, 2011).

A incorporação da gestão no empreendimento rural facilita a inserção do produtor no mercado e permite estabelecer uma comunicação entre o produtor e os consumidores finais, por intermédio das agroindústrias e dos canais de distribuição (BORGES, GUEDES E CASTRO, 2015).

Ao passo que essa nova propriedade rural se modela e passa a aumentar sua comunicação com o consumidor, também passa a receber muitas informações externas, necessitando de estradas, armazéns, portos, aeroportos, softwares, bolsas de mercadorias, pesquisa, fertilizantes, novas técnicas, tudo de fora da propriedade. (VIEIRA, 2012)

Desse modo, para que o pequeno empreendedor rural possa gerir sua empresa com maior efetividade faz-se necessária a busca por conhecimento por meio do estudo, sua aprendizagem no âmbito administrativo aumenta as chances de sucesso do empreendimento e como consequência a garantia do desenvolvimento agrícola.

2.3.1 Estratégias para Empreendimentos Rurais de Pequeno Porte

Para traçar estratégias para pequenos empreendimentos rurais, necessita-se basicamente de uma análise de mercado. Nesse sentido, a partir de estudos de

Nantes e Scarpelli (2007), a implantação de estratégias para empreendimentos rurais de pequeno porte se enquadra em duas etapas apresentadas no Quadro 3:

Quadro 3 – Implantação de Estratégias

Primeira – O produtor deve definir claramente o ramo que pretende produzir, a partir de recursos disponíveis ou fatores de produção como: o solo, o clima, água, equipamentos, benfeitorias e condições econômicas, outra questão seria a vocação natural do produtor na qual seria a disposição para trabalhar com determinado produto na propriedade e por fim, as condições do mercado, ou seja, o mesmo estar informado sobre o mercado e as tendências de crescimento relacionado ao tipo de produto adotado. A reflexão sobre estes três itens é fundamental para minimizar possíveis prejuízos futuros.

Segunda – E também recomenda - se ao produtor optar por uma das três estratégias comuns no mercado: (1) associativismo e parcerias; (2) a agregação de valor ao produto; e (3) diferenciação de produtos.

Fonte: Adaptado de Nantes e Scapelli (2007).

Conforme Batalha (2012), ao estabelecer uma estratégia, o pequeno produtor deverá determinar o que irá produzir. O produtor definirá a produção a partir de três fatores, os quais são: os recursos disponíveis no empreendimento, as condições de mercado e a vocação do produtor.

Batalha (2012) corrobora com Nantes e Scapelli (2007), afirmando que o maior problema entre os pequenos produtores rurais está em obterem informações de forma rápida e prática. Normalmente o produtor não acompanha a evolução do mercado e alterações de hábitos de consumo. O mesmo trabalha a partir da sua atividade, como se esta estivesse separada dos demais segmentos de estratégias.

Outra questão, é que os autores, Nantes e Scarpelli (2007) e Batalha (2012) afirmam que o associativismo e parcerias apresentam-se, como uma alternativa ou solução em que o produtor pode minimizar impactos relacionados à sua inserção e permanência na cadeia produtiva, pelo fato de que esta é realizada por meio da racionalização do trabalho e de custos. Dessa forma, esse tipo de estratégia por ser uma relação bilateral, a parceria deve ser estabelecida mediante contrato, a fim de assegurar cumprimento das cláusulas constantes e, portanto, não gerar prejuízos aos contratantes.

2.3.2 Fatores que Dificultam a Utilização de Técnicas de Gestão

Existem muitas dificuldades para o pequeno proprietário rural implantar um sistema de gestão. No Brasil 30% da área de agricultura é ocupada por propriedades familiares. Estas pequenas propriedades são geridas pela família e geralmente os trabalhadores são parentes. No geral esses agricultores encontram muitas dificuldades para manterem suas propriedades viáveis. (KOMINKIEWICZ, 2015).

E dentro desses fatores Godinho (2015) aponta algumas dificuldades, conforme Quadro 4.

Quadro 4 – Fatores que dificultam a gestão na propriedade rural

- a) Dificuldade de compreensão do quadro teórico e metodológico do processo de gestão rural no país, tanto por parte dos produtores como por parte dos profissionais que trabalham com assistência técnica e extensão rural.
- b) Certa desconfiança, por parte dos produtores e até dos técnicos, quanto à necessidade e a eficácia de se usar um processo de gestão mais acurado, envolvendo, por exemplo, o planejamento formal para ações de longo prazo ou o controle individualizado do fluxo de caixa das atividades existentes. Essa atitude negativa pode estar relacionada a vários fatores não controláveis que afetam o resultado econômico das empresas rurais e dificulta o seu processo administrativo.
- c) Maior custo dos serviços de uma assistência agropecuária mais abrangente (englobando técnicas de gestão) e carência no mercado de profissionais relativamente autônomos, sem vínculo com empresas que mantêm relações comerciais com os produtores rurais, e dispostos a assumir algumas funções de cunho administrativo junto às empresas rurais.
- d) Alto custo para se implantar sistemas de registro contábil, principalmente pelo esforço necessário à coleta de dados precisos em condições a campo e, dificuldades para gerar e interpretar as informações relevantes ao processo decisório nas empresas rurais.

Fonte: Adaptado Milk Point (2015).

Outro ponto a ser salientado seria que, a implantação da mentalidade administrativa necessita de uma transição da propriedade rural tradicional para a empresa rural. Ou seja, significa que as transformações devem iniciar-se pela mudança de postura e mentalidade do produtor. Suas atitudes e comportamento é que irão determinar a passagem de um sistema de produção tradicional para um sistema moderno que atue de forma estratégica (KOMINKIEWICZ, 2015).

Porém, de acordo com Nantes et. al (2001), a tecnologia ainda não tem chegado a todos os produtores rurais, seja por questões financeiras ou por falta de

informação e conhecimento, muitos deles principalmente os pequenos ainda utilizam técnicas rudimentares, que reduzem a eficiência de suas propriedades.

E também há uma grande dificuldade, principalmente na negociação de preços, condições de financiamento e questões trabalhistas, com os diversos clientes, o produtor não tem as mesmas informações disponíveis para o seu interlocutor e não tem poder de mercado, sendo praticamente um tomador de preço. Isso o coloca em posição nitidamente de desvantagem.

Nesse sentido, a sobrevivência desses pequenos estabelecimentos é bastante questionável e preocupante. Constata-se que na maioria dessas propriedades o conhecimento de gestão é mínimo, e que os mesmos possuem grande dificuldade na utilização de novas tecnologias e tomam decisões de maneira empírica (KOMINKIEWICZ, 2015).

2.3.3 Feiras Coloniais e Agroecológicas

Em um primeiro momento a criação e a disseminação das feiras coloniais e agroecológicas, deram-se por iniciativa do Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome, o qual incentiva o apoio à agricultura urbana, em razão a possibilitar a produção de alimentos de forma familiar e ainda comunitária, por meio da aplicação de tecnologias de base agroecológicas no meio urbano. Sendo, esses alimentos destinados tanto para a comercialização gerando renda, quanto para o consumo próprio das famílias envolvidas no processo (MDS, 2007).

Essas feiras geram uma melhoria econômica às famílias produtoras, o que ajuda a garantir a melhora na qualidade dos produtos que chegam ao consumidor final, fornecendo assim segurança alimentar e nutricional da população. Além de que, torna-se um momento de socialização e compartilhamento entre os agricultores e a comunidade em geral (OLIVEIRA et al., 2013).

Câmara, Martinelli e Nadal (2004 apud CANCELIER; CAMPOS; BERTOLLO, 2005, p.7) afirmam que as feiras coloniais e agroecológicas em Chapecó tiveram início em 1997, com apenas 8 feirantes envolvidos, os produtos eram vendidos em uma única feira que ficava localizada no estacionamento do estádio Índio Condá. Neste primeiro momento de implantação da feira foi difícil para os agricultores, pois,

a infraestrutura era pouca e também a localização era desfavorável às vendas, devido à falta de incentivos públicos na época. Em 1998 os agricultores feirantes em parceria com o poder público e ainda contando com o apoio da comunidade urbana, deram início ao processo de criação de um espaço para a feira no centro da cidade. Naquele momento a feira passava a ter infraestrutura adequada, ou seja, foram feitas a cobertura do espaço, instaladas 26 bancas fixas, além de banheiros e espaço cultural, onde 60 famílias eram beneficiadas com o projeto, entre estas, as famílias que anteriormente comercializavam no estacionamento do estádio Índio Condá.

Em 1999, surgiu a demanda de implantação das feiras nos bairros a pedidos da população, a solicitação foi atendida surgindo assim os pontos de feira nos bairros: Bela Vista, São Cristóvão, Jardim América, Santo Antônio, Passo dos Fortes e na instituição de ensino UNOCHAPECO, estes pontos contavam com 8 a 10 bancas em cada ponto. Já, no ano 2000 as feiras tornaram-se um espaço consolidado, com sete pontos de venda, beneficiando várias famílias. Em 2002 abriu-se um novo ponto no centro da cidade a (feira centro II), contando com 24 bancas, neste local ocorria também à venda de artesanato e café colonial. Em 2003 e 2004 foram são abertos mais dois pontos um no bairro Jardim do Lago e outro no bairro Cristo Rei, com oito bancas cada.

Existem hoje de forma consolidada dez pontos de feira distribuídos pela cidade de Chapecó, no Centro, Calçadão, EFAPI, Parque das Palmeiras, Presidente Médici, São Cristóvão, Bela Vista, Cristo Rei, Expoente e Santo Antônio. Sendo que beneficia mais de 130 famílias direta ou indiretamente. Contando com o apoio da SEDEMA, são comercializados nestes espaços produtos hortigranjeiros, derivados de leite, de mel e de carne suína, ovos, frango colonial, mudas e ainda produtos panificados (PREFEITURA MUNICIPAL DE CHAPECÓ, 2015).

Um aspecto importante para os produtores rurais além da produção primária é à industrialização, e ainda sua inserção no mercado que torna-se difícil em questão da concorrência com a globalização. Neste sentido, esses meios curtos de comercialização surgem como uma alternativa para organizar o atual sistema alimentar. As feiras livres são um dos tipos de mercado de proximidade, tendo enorme importância social no que tange a diversificação de alimentos e produtos

ofertados para atender as principais necessidades da população local (PREFEITURA MUNICIPAL DE CHAPECÓ, 2015).

Tabela 2 – Evolução do movimento financeiro das feiras livres

	Anos				
	2011	2012	2013	2014	2015*
Valor Total	156.780	301.387	640.091	532.670	338.555

Fonte: Prefeitura Municipal de Chapecó (2015, p. 100).

As feiras coloniais desempenham um papel importante na consolidação econômica do município, como nota-se na tabela acima no ano de 2015 foram movimentados pelas feiras municipais R\$ 338.555,00, o que demonstra sua importância social na geração de renda em especial quanto a agricultura familiar, sob o aspecto de fortalecimento e autonomia do agricultor, já que, acaba por eliminar o intermediário entre a produção e o comércio. Ao mesmo tempo que, é um espaço público, que possibilita o acesso à alimentação de gêneros básicos para a população, propicia trocas de conhecimento entre produtores e consumidores gerando uma afirmação da cultura local (PREFEITURA MUNICIPAL DE CHAPECÓ, 2015).

Dessa forma, as feiras coloniais e agroecológicas são uma importante estratégia de geração de renda e valorização social para as famílias oriundas da agricultura familiar por meio da negociação direta de seus produtos com o consumidor, além de aumentar visibilidade do município em relação aos investimentos e valorização dedicados a esse setor.

3 METODOLOGIA

Neste capítulo são apresentados os procedimentos metodológicos que foram utilizados no desenvolvimento dessa pesquisa, com o objetivo de esclarecer os caminhos adotados para atender ao problema de pesquisa. Prodanov e Freitas (2013, p. 14), salientam que a metodologia, “em um nível aplicado, examina, descreve e avalia métodos e técnicas de pesquisa que possibilitam a coleta e o processamento de informações, visando ao encaminhamento e à resolução de problemas e/ou questões de investigação.”

Para tanto, os procedimentos são apresentados em quatro subseções, as quais compreendem: o tipo de pesquisa, universo e amostra, o plano de coleta de dados, bem como os instrumentos e procedimentos do plano de análise dos dados, os quais foram utilizados no desenvolvimento deste estudo.

3.1 TIPO DE PESQUISA

Neste estudo optou-se por uma abordagem qualitativa, isto porque ela responde a questões muito particulares, já que, trata as ciências sociais, com níveis de realidade não quantificáveis. Ou seja, ela trabalha com o universo de significados, motivos, aspirações, crenças, valores e atitudes, o que corresponde a um espaço mais profundo das relações, dos processos e dos fenômenos que não podem ser reduzidos à operacionalização de variáveis (MINAYO et al., 2011).

Assim, para Gerhardt e Silveira (2009), a pesquisa qualitativa não se preocupa com representatividade numérica, mas, sim com o aprofundamento da compreensão de um grupo social, de uma organização, etc. A pesquisa qualitativa considera a existência de relação dinâmica entre o mundo real e o sujeito, ou seja, “um vínculo indissociável entre o mundo objetivo e a subjetividade do sujeito que não pode ser traduzido em números”. (PRODANOV e FREITAS, 2013, p. 70).

Em se tratando da definição da pesquisa, ressalta-se que quanto aos fins da pesquisa este é um trabalho de caráter exploratório, passando posteriormente, a ser um estudo descritivo em relação ao objeto investigado, no caso o conhecimento das principais características do processo de gestão utilizado pelos micro empresários rurais na cidade de Chapecó – SC.

Conforme argumenta Aaker (2011) este tipo de pesquisa é produtivo para se instituir uma hierarquia do que é mais importante para a pesquisa, além de se levantar os tipos de perguntas a serem feitas, o método de abordagem aos pesquisados, o período de realização do estudo, entre outros. As pesquisas exploratórias são empregadas preliminarmente para realizar um estudo do principal objetivo da pesquisa a ser feita, buscando familiarizar-se com o fenômeno que está sendo investigado.

Em seguida, o estudo passa a ter cunho descritivo, que de acordo com Malhotra (2012) tem como principal objetivo descrever as características dos grupos a serem pesquisado, saber a avaliação de características de dado elemento.

Complementando, Aaker (2011) ressalta que na pesquisa descritiva existem variadas hipóteses, sendo a maioria delas especulativas. Ainda nessa linha de raciocínio, reitera-se que “o desenvolvimento das hipóteses oferece uma orientação ao pesquisador, somando mais detalhes à questão da pesquisa”. Este tipo de pesquisa preocupasse em observar, registrar e interpretar os fatos, onde os resultados alcançados podem auxiliar no sentido de identificar relações existentes entre as variáveis estudadas.

Com intuito de realizar uma pesquisa bem sucedida e com resultados convincentes, optou-se por fazer uso do estudo de caso como estratégia no desenvolvimento deste trabalho, sendo que, dentro dos estudos de casos podem existir variações, entre essas variações podem ser encontradas tanto a pesquisa de estudo de caso único quanto a de casos múltiplos. (YIN, 2015). No caso deste trabalho decidiu-se pela utilização do estudo de casos múltiplos, pelo fato de referir-se a aspectos comuns a todos os casos, atendendo a lógica da replicação.

De acordo com Yin (2015), a escolha por realizar estudos de casos múltiplos geralmente é desafiadora para o pesquisador, por ser mais ampla e sólida do que o estudo detalhado de um único caso tem ampliada a possibilidade de replicações teóricas e generalizações a partir de constatações e cruzamentos dos resultados dos casos.

O autor salienta ainda que ao utilizar um projeto de casos múltiplos, o pesquisador depara-se com a dúvida de quantos casos serão supostamente necessários ou suficientes para o seu estudo. Contudo, não deve se fazer uso de uma lógica de amostragem, os critérios específicos adotados em relação ao

tamanho da amostra também se tornam irrelevantes. Deste modo, é preferível que o autor decida com base no reflexo do número de replicação de caso, que pretendo ter no estudo em questão (YIN, 2015).

Configura-se ainda este trabalho, como uma pesquisa de campo, na qual o pesquisador vai elaborando um relato formado por “depoimentos pessoais e visões subjetivas dos interlocutores, em que as falas de uns se acrescentam às dos outros e se compõem com ou se contrapõem às observações” (MINAYO, 2012, p. 623).

O estudo de campo para Gil (2010, p. 53) “focaliza uma comunidade, que não é necessariamente geográfica, já que pode ser uma comunidade de trabalho, de estudo, de lazer ou voltada para qualquer outra atividade humana”. De modo geral para o autor, este tipo de pesquisa é feita por meio de observação direta das atividades do grupo estudado e de entrevistas com os participantes a fim de colher suas explicações e interpretações do que ocorrem no grupo.

Por fim, outro método que foi utilizado no processo de coleta de dados foi o de observação, pois trata-se de uma técnica que possibilita ao entrevistador a identificação e obtenção de provas a respeito de objetos sobre os quais os sujeitos não possuem consciência, mas que orientam seu comportamento (MARCONI E LAKATOS, 2011).

O método de observação é um dos mais empregados nas ciências sociais, apresentando alguns aspectos interessantes. “Por um lado, pode ser considerado como o mais primitivo e, conseqüentemente, o mais impreciso. Mas, por outro lado, pode ser tido como um dos mais modernos, visto ser o que possibilita o mais elevado grau de precisão nas ciências sociais.” (GIL, 2008, p. 16).

A observação busca fazer uso dos sentidos na obtenção de determinados aspectos da realidade, pois não consiste em apenas ver e ouvir, mas também em examinar fatos ou fenômenos que almejam-se estudar, desempenhando assim papel importante nesses processos, no contexto de descobertas, obrigando o investigador a ter um contato mais direto com a realidade, sendo portanto, o ponto de partida de investigações sociais (MARCONI E LAKATOS, 2011).

3.2 UNIVERSO DE PESQUISA

Para a continuidade do estudo, faz-se necessário ainda definir a população/

universo a serem estudados. Segundo Malhotra (2012, p.270) conceitua-se população como sendo “a soma de todos os elementos que compartilham um conjunto comum de características [...]”. Assim sendo, o universo ou população desta pesquisa será definido como o conjunto de micro empresários rurais que tenham as suas propriedades situadas na cidade de Chapecó na Região Oeste do Estado de Santa Catarina. A população será definida como o conjunto das micro empresas rurais identificadas, a partir da fonte da tradicional feira de Chapecó.

Segundo dados do IBGE (2010), o município de Chapecó tem sua estrutura fundiária constituída essencialmente por agricultores familiares que desenvolvem suas atividades em pequenas propriedades. O Município caracteriza-se ainda por possuir, em sua grande maioria, pequenas propriedades rurais. Conforme tabela 3, mais de 74% de sua área está dividida em propriedade de até 19 hectares.

Tabela 3 – Estrutura fundiária de Chapecó em 2010

Tamanho (ha)	Número de Propriedades	% da Área (ha)
Menos de 5	416	22,65
05 a 09	406	22,10
10 a 19	539	29,34
20 a 49	363	19,76
50 a 99	77	4,19
100 a 199	25	1,36
200 a 499	07	0,38
500 a 999	03	0,16
1000 a mais	01	0,04
TOTAL	1.837	100,00

Fonte: Prefeitura Municipal de Chapecó (2015, p. 120).

O município de Chapecó possuía uma população estimada em 2014 de 202.760 habitantes, apresentando nos últimos anos um forte crescimento populacional, sendo que no Censo 2010 a população registrada era de 183.530 habitantes e a população residente em área rural era de 15.417.

A seleção dos atores sociais desse estudo fundamentou-se na afirmativa de Minayo (2011) de que uma pesquisa qualitativa trabalha com gente, com atores sociais em relação a determinados grupos, condição ou classe sociais, seguindo da teoria de que uma amostra para ser a ideal deve ser capaz de contemplar a totalidade de suas dimensões, buscou-se na delimitação da amostra critérios que: priorizem por indivíduos que possuam os atributos que se intenciona conhecer;

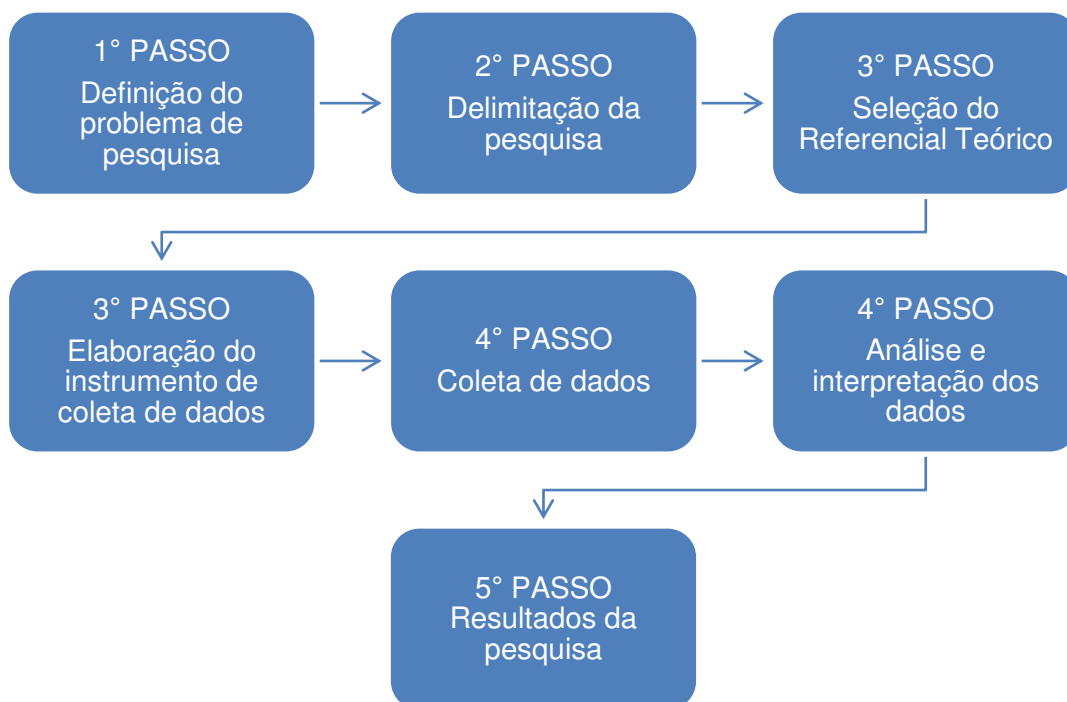
realizar entrevistas em quantidade suficiente a possibilitar certa recorrência de informações, assegurar que as informações contenham o conjunto de expressões e experiências dos participantes da pesquisa. A unidade de análise será constituída pelos gestores das micro empresas rurais, caso não haja a figura formal do gestor, serão entrevistados os proprietários.

Desta forma, o tamanho da amostra teve como embasamento a saturação teórica, que de acordo com Minayo (2012) considera que o número de sujeitos é suficiente, ao passo que haja certa reincidência das informações, contudo, sem preterir informações peculiares das quais o potencial explicativo deva ser levado em consideração.

3.3 ETAPAS DA PESQUISA

As etapas desta pesquisa, bem como as suas contribuições são apresentadas sucintamente no fluxo representado na (Figura 5):

Figura 5 – Etapas da Pesquisa



Fonte: Dados primários, elaborado pela autora (2017).

Conforme pode ser observado, a pesquisa iniciou-se com a com definição do problema de pesquisa. Em sequência, realizou-se a seleção de referencial teórico, bem como foram definidas a população da pesquisa e demais aspectos metodológicos.

Após a realização desses três passos, deu-se início a formulação do instrumento de coleta de dados. Primeiramente foram definidos quais aspectos seriam explorados dentro do tema estabelecido. Dentro desses aspectos, foram formadas as categorias de análise com base na literatura selecionada. A partir disso, ficou mais fácil a visualização sistêmica das variáveis que almejou-se investigar.

Uma vez finalizado o instrumento de coleta de dados, buscou-se o orientador para então avaliar e validar a ferramenta proposta. Após os ajustes serem feitos, foi realizada o teste do instrumento, sendo que o mesmo foi aprovado e então se deu sequência à aplicação das entrevistas.

Com o termino da coleta de dados se deu início a análise e interpretação dos dados, por fim foram feitas as considerações referentes aos resultados do estudo.

3.4 PLANO DE COLETA DE DADOS

A coleta de dados é uma das partes mais importantes da pesquisa, pois é por meio dela que buscam-se as informações necessárias para o bom andamento do estudo na parte prática, alcançando assim os objetivos propostos.

A coleta de dados utilizada neste estudo ocorreu por meio de entrevista, a qual foi do tipo semiestruturada. Para Marconi e Lakatos (2011) a entrevista é um dos instrumentos básicos para a coleta dos dados, pois ocorre uma conversa entre duas pessoas, o entrevistador e o entrevistado, conforme o tipo de entrevista o papel dos dois pode variar. Todas as entrevistas têm um objetivo, buscar informações importantes e compreender as perspectivas e experiências das pessoas entrevistadas.

Na visão de Vergara (2009, p. 3) a “entrevista é uma interação verbal, uma conversa, um diálogo, uma troca de significados, um recurso para se produzir conhecimento sobre algo”. Assim sendo, são úteis quando da busca por compreender a subjetividade do que foi dito.

Martins (2008, p. 27) conceitua entrevista da seguinte forma:

Trata-se de uma técnica de pesquisa para coleta de dados cujo objetivo básico é entender e compreender o significado que os entrevistados atribuem a questões e situações, em contextos que não foram estruturados anteriormente, com base nas suposições e conjecturas do pesquisador (MARTINS, 2008, p. 27).

Existem diversos tipos de entrevistas, que são utilizadas de acordo com a necessidade o objetivo do pesquisador. No presente trabalho foi empregada a entrevista semiestruturada. Quanto a este tipo de entrevista, Marconi e Lakatos (2011, p. 82) definem ser “quando o entrevistador tem liberdade para desenvolver cada situação em qualquer direção que considere adequada. É uma forma de poder explorar mais amplamente a questão”. A sequência das perguntas precisa possuir uma ordem lógica permitindo assim ao entrevistado, passar de uma resposta a outra sem muito sem esforço (VERGARA, 2009).

Desse modo, as entrevistas do tipo semiestruturada foram realizadas com os empresários rurais, sujeitos da pesquisa, definidos a partir dos critérios estabelecidos para seleção da amostra. A partir do roteiro da entrevista (Apêndice A), buscou-se fazer a coleta dos dados necessários para se responder o problema de pesquisa proposto por esse estudo.

O instrumento de coleta de dados (Apêndice A) foi organizado segundo a estruturação teórica da pesquisa. O instrumento foi organizado em dois blocos de perguntas, sendo o primeiro para identificação do processo de gestão da propriedade rural, já o segundo para identificar aspectos referentes ao perfil do empresário rural. Ressalta-se que antes de participarem do estudo, cada participante foi convidado a assinar espontaneamente um Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (Anexo A), as entrevistas foram gravadas e posteriormente transcritas para efetiva aplicação da técnica de análise de conteúdo.

3.5 PLANO DE ANÁLISE DOS DE DADOS

A análise e interpretação das informações obtidas foi realizada por meio da metodologia de análise de conteúdo, a qual é definida como:

[...] um conjunto de técnicas de análise das comunicações que visam a obter, por procedimentos sistemáticos e objetivos de descrição do conteúdo

das mensagens, indicadores (quantitativos ou não) que permitam a inferência de conhecimentos relativos às condições de produção e recepção dessas mensagens (GERHARDT; SILVEIRA, 2009, p. 84).

Nesse sentido, Severino (2007, p. 121) destaca que “a análise de conteúdo visa compreender criticamente o sentido manifesto ou oculto das comunicações.” Envolve, portanto, a análise do conteúdo das respostas dos entrevistados, a fim de buscar o significado correto das mensagens obtidas e interpretá-las de forma adequada.

4 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

Neste capítulo, procedem-se a descrição dos resultados obtidos com a realização deste estudo, bem como as análises referentes à pesquisa, a fim de responder aos objetivos propostos. A apresentação dos dados foi organizada de acordo com o instrumento de coleta de dados elaborado e utilizado no presente trabalho (Apêndice A). No intuito de preservar o sigilo quanto às informações, os entrevistados e os empreendimentos rurais foram associados a números aleatórios de 1 a 7, sendo que, em todo o decorrer das respostas foi atribuído o mesmo número à mesma propriedade e seu respectivo gestor, sendo esses referidos tanto como entrevistado quanto como produtor, ou ainda como propriedade.

Assim, para as questões apresentadas nas entrevistas, as respostas foram consolidadas e transcritas, mas de forma separada para cada entrevistado, foram elaborados quadros referentes à idade, ao grau de escolaridade e ao gênero e estado civil dos participantes, de forma a conferir mais visibilidade aos dados coletados e, desse modo, facilitar sua interpretação.

Uma das etapas do trabalho foi também verificar individualmente como cada entrevistado enxergava a propriedade rural, descreveram o processo produtivo, de gestão, tomada de decisão e investimentos.

4.1 PERFIL DOS ENTREVISTADOS

Com o intuito de identificar as características presentes nos participantes deste estudo, foram analisadas as seguintes questões: idade, gênero, estado civil, escolaridade e localização da propriedade.

Foram estudadas 7 (sete) propriedades rurais de proprietários distintos, localizadas em sete comunidades no interior do município de Chapecó, totalizando 28 membros nas sete propriedades entrevistadas. A média de pessoas por família foi de 4 integrantes, bem como o número de filhos, que foi em média de 1 filho por família, o que corrobora com a tendência de famílias cada vez menores, tendo cada vez menos filhos. Dos sete entrevistados, apenas dois tinham as idades entre 46 a 51, o restante das faixas etárias contabilizou apenas um respondente para cada uma. Como pode ser observado no Quadro 5:

Quadros 5 – Dados gerais dos Produtores Rurais

	Gênero	Faixa de idade	Estado civil
Produtor 1	Masculino	52 à 57	Casado
Produtor 2	Masculino	Acima de 58	Casado
Produtor 3	Masculino	46 à 51	União Estável
Produtor 4	Feminino	40 à 45	Casada
Produtor 5	Masculino	46 à 51	Casado
Produtor 6	Masculino	34 à 39	Casado
Produtor 7	Masculino	16 à 21	Solteiro

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

Dos micro empresários rurais apenas uma mulher participou da entrevista, o restante eram homens, quanto ao estado civil, cinco entrevistados responderam ser casados, um se encontrava em união estável e outro declarou ser solteiro.

Em relação ao questionamento sobre a escolaridade dos entrevistados, as respostas variaram conforme Quadro 6:

Quadro 6 – Escolaridade dos Produtores Rurais

Escolaridade	Quantidade (n)
Ensino Fundamental Completo	2
Ensino Fundamental Incompleto	2
Ensino Médio Completo	2
Ensino Médio Incompleto	1
Total	7

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

A partir desses dados referentes à escolaridade, identificou-se que os proprietários ou os responsáveis pela gestão da propriedade fazem parte de um público com grau de instrução menos elevado quando comparados aos dos empreendedores do meio urbano, onde constatou-se que todos são alfabetizados,

dois com Ensino Médio Completo, um com Ensino Médio Incompleto, dois com Ensino Fundamental Completo, e dois com o Ensino Fundamental Incompleto, porém, nenhum com ensino superior, a pouca escolaridade constatada, muito provavelmente pode ser devido aos entrevistados terem faixa etária maior, onde quando jovens foram afetados pela dificuldade de acesso ao ensino. Deste modo, os produtores adquiriram maior parte de seus conhecimentos das atividades e gestão da propriedade rural com a prática e a vivência com seus pais.

No que tange a escolaridade dos filhos (as) destes produtores, constatou-se que a maioria deles possui nível de estudo mais elevado que os próprios pais, já que estes tem maior oportunidade de acesso à educação, ressaltando-se o empenho desses pais em incentivar que os filhos estudem e busquem por qualificação profissional, tanto para aqueles que desejam dar continuidade ao exercício da propriedade rural, quanto aos que tem planos de seguir outros rumos fora da propriedade da família. Dentre as formações profissionais desses jovens estão: mestrado em Engenharia da Automação, Graduação em Gestão Pública, Graduação em Educação Física, cursos técnicos na área agrícola, entre outros. Em quatro dos sete casos pesquisados, os filhos participam ativamente das atividades de gestão da propriedade.

Em se tratando da localização das propriedades rurais dos entrevistados nas feiras de Chapecó, as mesmas estão apresentadas no Quadro 7 abaixo:

Quadro 7 – Localização das propriedades rurais

Propriedade	LOCALIZAÇÃO
Entrevistado 1	Linha Henrique, interior de Chapecó.
Entrevistado 2	Linha Scussiato, interior de Chapecó.
Entrevistado 3	Linha Simonetto, interior de Chapecó.
Entrevistado 4	Linha Água Santa, interior de Chapecó.
Entrevistado 5	Linha Água Amarela, interior de Chapecó.
Entrevistado 6	Linha São Roque, interior de Chapecó.
Entrevistado 7	Linha Caravágio, interior de Chapecó.

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

As propriedades estão localizadas na área rural do município de Chapecó/SC. Sendo as da Linha Scussiato, Linha Água Santa e Linha Caravágio próximas à saída da cidade de Chapecó em direção ao município de Xaxim e Cordilheira Alta, já a Linha Simonetto próxima a saída para a cidade de São Carlos/SC, quanto a Linha São Roque fica na saída para a cidade de Seara/SC, por fim as que ficam em direção a saída para o Estado do Rio Grande do Sul, caso da Linha Água Amarela, e da Linha Henrique, situada no Distrito de Marechal Bormann em Chapecó.

4.2 HISTÓRICO DAS EMPRESAS RURAIS

Com o intuito de descrever as características das empresas rurais pesquisadas, conhecer sua história relatada pelo produtor é de grande importância, já que esse, relata como deram-se início às atividades desenvolvidas, o porquê dessas atividades e se tem planos futuros para a propriedade. Segue os relatos:

Quadro 8 – Descrição da propriedade, história e atividades.

<p>Produtor 1: “Quando comecei, de arrancada eu me aposentei, faz uns 2 anos eu resolvi fazer outra coisa, o Samuel, um técnico da prefeitura ele me orientou, a gente fez, eu fiz um plainal lá na propriedade porque quem olha uma terra minha lá, não tinha serventia pra nada, e hoje eu tenho cinco estufas lá e é orgânico né, tem certificado de orgânico. E eu gostei do que eu estou fazendo, eu vendia nas casas e agora arrumei as feiras, estou vendendo nas feiras e que nem minha banca está quase seca né, estou vendendo bem, porque quem compra salada orgânica, ele compra uma vez e gosta né, por que é um produto que se você guardar ele na geladeira ele vai aguentar um bom tempo sem estragar, porque não é igual aquelas que é passado veneno. Eu produzo alface, tenho uma plantação de banana também, que já está começando a produzir, tempero, tem couve, tem outros almeirão, também tem o pisacana, tem o pão de açúcar. Tenho plano de conforme o que eu vender, vou aumentando a produção, até eu tinha plano, por que eu tenho cinco estufas, arrumei um lugar lá que eu estou arrumando a terra pra eu aumentar mais plantas né, que conforme as pessoas pedem a gente planta.”</p>	<p>Produtor 4: “A gente trabalha que nem, no mel a gente tem uma filial que nem da Cooper Familiar, a gente é a filial, a gente conseguiu legalizar então são vários que são sócios e cada um trabalha com seu mel, que quando a gente vai tirar, um tira hoje o outro tira amanhã , a gente se organiza, e é o jeito da gente vende, por que a gente começou vender nas feiras por que antes tinha que vender quase de graça pros atravessadores, porque eles compravam assim hoje a gente tem onde a gente vende o nosso produto né que é o mel. A gente começou já faz com o mel já é uns 15 anos ,além da produção de mel a gente tem a produção de cachaça artesanal, graspa também já faz em torno de 15 anos que a gente começou também com a produção de cachaça e graspa. A gente trabalha com a cachaça e a graspa com meu pai, na propriedade do meu pai que a gente tem né. A gente sempre pretende melhora né, cada vez melhor né, que nem o mel que a gente legalizou né, a gente pretende vende em mais quantidade daqui uns tempo, pena que a mão de obra é só nós né porque, não tem ninguém, não se acha peão pra trabalhar.”</p>
<p>Produtor 2: ” Nós começamos lá há 48 anos já, era uma terra que era do vô, passou pro pai e agora é nossa né, trabalhamos 13 hectares, e plantamos lá, o forte nosso é os verde, tudo que</p>	<p>Produtor 5: “A propriedade faz 18 anos que eu tenho, e nas feiras a gente procurou a secretaria da agricultura na época, que eles indicaram pras feira né, faz quatro anos já. As atividades é</p>

<p>é de verde, agrião, o que for da linha verde né, e plantamos um pouco de tomate, e a feira surgiu que fomo convidado por alguém há uns 2 anos atrás que era lá no São Cristóvão agora veio aqui. Anteriormente nós vendíamos pro mercado, na época pro Celeiro, Brasão, Royal, Alberti, Fruteira, e hoje a gente continua fornecendo pra eles, menos o Brasão, e que nem agora nós fizemos a praça lá em Xaxim lá no mercado lá. Plano tem né, mas e como eu não consigo trabalhar direito e tal, que eu sofri um AVC e os movimentos ficaram comprometidos, tem meu filho que ele que está tocando né.”</p>	<p>a produção de verde né, também aipim, batata doce. Para melhorar precisava de mais um incentivo com técnicos da prefeitura né, que falta muito hoje, pra gente consegui melhorar e tem mais opção pra venda direta pro consumidor né.”</p>
<p>Produtor 3: “Nós trabalhávamos com agricultura e aviário, nós tivemos problemas na época com a empresa que era a Chapecó Avícola, nós pensamos em mudar um pouco de ramo começamos pensar em fazer uma agroindústria, pra ter renda e não depender só do sistema de agroindústria grande né, como a Sadia, a Chapecó essas coisas. Nós pretendemos continuar né, nós trabalhamos em família em quatro irmãos, por enquanto temo continuando trabalhando junto ainda, não sei até quando mais estamos aí.”</p>	<p>Produtor 6: “o laticínio começou desde 1995 por aí, quando o pai fazia queijo colonial e trazia lá do interior de Xaxim, aí em 2001 que nós compramos outra propriedade aqui no interior de Chapecó, onde foi colocado laticínio com inspeção né, que antes era sem inspeção, então é quase 17 anos que estamos fazendo queijo, ai começamos fazer, no começo o primeiro mercado fazia pro Celeiro que o pai trazia do interior lá sem inspeção, depois foi começado pegar um mercado outro mercado e fazer as feiras ai, que convidaram pra começar vender na feira foi o pessoal da prefeitura. A atividade principal é o laticínio, que nem nós trabalhamos com porco também, mas é no interior de Xaxim, e na propriedade aqui de Chapecó na linha São Roque é só o laticínio. É nós temo ampliando, agora esse ano aqui, foi feito mais três câmara fria que foi ampliado, e pro próximo ano nos queremos pegar a inspeção, que nós temos agora a inspeção só pra vender aqui em Chapecó né, e queremos pegar a inspeção do SISBI pra vender pra fora também, o SISBI é um sistema novo, que quer dizer um sistema unificado de inspeção que na estadual você pode vender no estado inteiro com a inspeção municipal quem tem o SISBI, é um novo sistema de inspeção.”</p>
<p>Produtor 7: “Na verdade nós com a família não temos plantação, nós temos um frigorífico né, uma agroindústria né, nós começamos em 2006 com uma empresa alugada no interior de Nova Itaberaba e nós pensamos em nós construir a nossa né, desde 2011 nós temos ela né, nós fizemos tudo os derivados de carne suína, salame tudo, nós temos a inscrição estadual né, que é a nível de estado que nós entregamos no extremo oeste inteiro, é isso. Planos para o futuro: hoje não, pelo que o país está vivendo hoje não é o momento adequado pra fazer isso né, hoje o pensamento seria que não.”</p>	

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

Outro ponto a ser ressaltado é quanto ao tempo que esses entrevistados atuam na área da agricultura, muitos deles deram continuidade as atividades ao receber a terra de seus pais e avós, como é o caso do produtor 2, que vem atuando

nessa área há 48 anos, já os produtores 4, 5 atuam a 15 e 18 anos respectivamente, já o produtor 6 atua na propriedade há 17 anos, enquanto o produtor 7 a 11 anos, os entrevistados que relataram menos tempo nesse negócio é o produtor 1 que começou a se dedicar ao setor há 2 anos quando se aposentou, e o produtor 3 que mudou de atividade após findar seu contrato com uma agroindústria, estando hoje a 4 anos com o abatedouro. Isso, levando em consideração os que são denominados como empresário/gestores da propriedade.

A seguir são apresentados no quadro os produtos comercializados pelos entrevistados:

Quadro 9 – Descrição dos produtos

Propriedade	Produtos comercializados
Entrevistado 1	Verduras orgânicas
Entrevistado 2	Verduras agroecológicas
Entrevistado 3	Abatedouro (produtos de carne suína)
Entrevistado 4	Produção de mel, graspa e cachaça artesanal
Entrevistado 5	Verduras, aipim e batata doce
Entrevistado 6	Laticínios
Entrevistado 7	Frigorífico (produtos de carne suína)

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

Após os relatos de cada um dos produtores em relação a sua propriedade, foi questionado sobre os meios de produção, infraestrutura e gestão utilizados em suas propriedades.

Quanto aos meios de produção alguns ainda utilizam o manejo braçal na questão da produção de hortaliças, onde fazem uso de estufas para reduzir a temperatura, bem como proteger as plantas das intempéries, outro relatou que possui centrifugação direcionada para apicultura, um alambique e engenho para processar a cana de açúcar, utiliza-se mais adubos orgânicos, possuem alguns equipamentos, porém necessitaria de uma demanda maior pelo fato de aumentarem a produção. Outro produtor rural relatou que já possui uma micro empresa na área

do leite e faz a compra do mesmo, possuem um caminhão para a coleta do leite, são uma filial da Cooper Familiar e associados na cooperativa como laticínio. Alugaram um equipamento, e após compraram um tanque, o manejo inicial era com as panelas em cima do fogão, depois compraram um tanque de 200 litros, e assim de 1000 litros para 3000 litros, e agora compraram a máquina de 5000 litros. Na entrevista, foram obtidas muitas informações, onde um dos produtores citou também que possui equipamentos como embutideira, amaradeira de linguicinha, moedor, uma misturadeira, câmaras frigoríficas e carros para entregar os derivados de suínos.

Primeiramente percebe-se que as condições gerenciais para exploração agrícola são diversificadas em cada propriedade, que conforme Porto e Gonçalves (2011, p.43) a diversificação pode facilitar o uso da adubação e da rotação maior de culturas e/ou criações diminuindo as variações anuais da renda líquida de uma propriedade.

Nesse sentido, a empresa rural tende sempre a optar em escolher as culturas e criações que serão exploradas de modo a aproveitar da melhor maneira possível a terra, as benfeitorias, as máquinas e implementos e a mão-de-obra, como cada qual produtor apresentou, a partir de sua realidade com práticas de conservação e adubação do solo, e de controle de pragas e doenças das culturas.

4.3 PROCESSO DE GESTÃO DA PROPRIEDADE RURAL

Após ser demonstrado o perfil socioeconômico dos entrevistados, bem como o histórico das empresas rurais participantes deste estudo, nesse momento, faz-se uma análise sobre o processo de gestão dessas propriedades.

No que tange os registros/controles das despesas e lucros de cada propriedade segue o quadro apresentando em síntese como cada produtor rural perfaz.

Quadro 10 – Descrição dos registros/controles utilizados na propriedade.

Produtor 1: Registro em caderno, anotações toda semana, fez um curso da PACO/SENAI e seu filho o auxilia no computador como meio de controle.	Produtor 5: Controle a partir de planilhas, com o auxílio de seu filho, analisam o preço de mercado.
Produtor 2: Anota as despesas e	Produtor 6: Utiliza-se de computador, relatório

movimentação em um caderno, todos os dias, utiliza computador, pastas e arquivos.	com vendas de nota fiscal, cadastro de todos os derivados de leite, lançamentos de contas e despesas. Todos possuem salários.
Produtor 3: Utiliza-se de uma planilha com programa no computador, para facilitar os investimentos, contas, registrado tudo semanalmente, e no final do mês é fechado com os custos e despesas e a divisão de lucros.	Produtor 7: Planilha com todas as anotações diárias, de custos e lucros, e cita principalmente as de controle de qualidade na produção.
Produtor 4: Não fazem registros, apenas controlam a venda do mel, pagam as despesas e retiram o dinheiro.	

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

Segue abaixo a representação da quantidade de pessoas envolvidas no processo de gestão da propriedade rural a partir dos relatos dos produtores entrevistados, no Quadro 11:

Quadro 11 – Processo de Gestão

Produtor 1: Apenas ele e seu filho, com algumas capacitações de cursos disponibilizado pela PACO e SENAI.	Produtora 5: Apenas ele atua no processo de gestão. Em relação a capacitação, apenas sua esposa fez um curso pela Cooper Familiar.
Produtor 2: Apenas ele e seu filho, com projetos na área de agroecologia, e cursos na área de gestão oferecido pelo SEBRAE, e também cursos oferecidos pelos fornecedores de sementes da propriedade.	Produtor 6: Apenas o produtor e seu cunhado fazem a gestão, não fizeram nenhum curso para melhorar a gestão na propriedade. Apenas para melhorar a qualidade no produto que é obrigatório.
Produtor 3: Neste caso quem está mais ligada ao processo de gestão seria a irmã do entrevistado, que fez cursos na área de gestão.	Produtor 7: O entrevistado, sua mãe e seu pai fazem a parte de gestão, a mãe fez cursos pelo SENAI na área de qualidade.
Produtor 4: Apenas a produtora que atua no processo de gestão. Em relação a sua capacitação não fez nenhum curso para melhorar a gestão, também não vê o que faz de controle como gestão.	

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

A partir do quadro, percebe-se que o processo de gestão é familiar, em todas as atividades e na tomada de decisão observada durante a entrevista, são decididas principalmente pelos patriarcas da família, o que condiz com o apontamento de Abramovay (2007) que diz que a agricultura familiar é aquela onde a propriedade, a gestão e a maior parte do trabalho vêm de pessoas que mantêm entre si vínculos de sangue ou de casamento.

Quanto à quantidade de pessoas contratadas para auxiliarem no processo produtivo das propriedades, a que mais tem mão de obra contratada é a propriedade do entrevistado 7, com seis funcionários todos contratados de forma legalizada com carteira assinada, em sequência o entrevistado 2 e 3 com dois contratados cada,

também dentro da lei, ainda o entrevistado 5 com dois diaristas para auxiliá-lo na produção, e por fim o entrevistado 6 com apenas um contratado. De todos os participantes da pesquisa apenas a propriedade do entrevistado 1 e 4 não possuem mão de obra contratada.

Fazendo um melhor detalhamento da forma com que essas propriedades são geridas pelos entrevistados, é possível constatar o esforço por parte destes em criar meios de fazer esse trabalho da maneira mais simples e eficaz possível, mesmo sem ter conhecimento e capacitação suficiente na área. Como pode ser observado em alguns relatos a seguir, entrevistado 1:

“A gente marca num caderno toda semana, dai no fim do mês a gente sabe se dá lucro ou não dá. Que nem as notas que a gente tem né, tem o bloco do produtor rural né, e que nem as coisas da propriedade a gente guarda no computador né, que é meu filho que cuida né.” (Entrevistado 1)

Quanto às estratégias que esse mesmo produtor utiliza para fazer a gestão das atividades, ele ressalta a importância de fazer economia na produção:

“Eu procuro gastar menos porque quanto menos eu gastar é lucro, que nem lá, o caimento de água não preciso gastar com motor não precisou gastar luz ai já é um ganho né, o adubo eu mesmo faço, tenho o adubo de gado não compro o adubo, dai o veneno, o veneno não precisa, o veneno eu mesmo faço que nem se ataca um pulgão na couve, a gente passa alho e pimenta e resolve o problema, não precisa você comprar né.” (Entrevistado 1)

Buscando apresentar as variadas formas com que os entrevistados fazem as atividades de gestão, podem-se destacar as técnicas empregadas pelo entrevistado 6, que divide a gestão da empresa rural, com seu cunhado que em comum acordo dividiram essas tarefas em forma de rodízio, onde a cada três meses trocam de função, a saber:

“Cada ano fica um responsável, um ano eu e minha mulher e um ano meu cunhado e minha irmã, de lançar tudo no computador essas anotações [...] foi instalado um programa, que o dono de um laticínio passou pra nós, ele é tudo por código, dai você tem o código de cada despesa e cada venda, dai você coloca o código e vai colocando os valores dai no fim ele vai fechando tudo mês a mês, dai você tem um controle [...] Dai no fim do mês eu imprimo um relatório do que eu vendi de nota fiscal, e lanço também junto, então chega o fim do mês e eu sei vendi tanto, tive despesa de tanto e no que que foi o gasto, dai cada três meses nós se reunimos e mudamos a tarefa de cada um [...] cada um tem uma tarefa lá, três meses só eu que pago os boletos, vou no banco, eu levo os documentos pro contador, outros três meses vai ser meu cunhado [...] tudo que nós vamos investi também na reunião dai nós decidimos, ó agora pra próximo investimento vai ser isso aqui, se precisar gastar dinheiro em outra coisa você gasta, mas o primeiro a coisa mais importante é investi nisso”. (Entrevistado 6)

Assim, é possível observar a grande diferença entre as técnicas de gestão utilizada pelos entrevistados, uma mais simples outra com mais tecnologia, porém as duas servem para ajudar esses empresários rurais a coordenar e manter a propriedade, ou seja, seu negócio. Também é válido ainda, apresentar o relato da entrevistada 4 que diz não fazer registro/controlar dos recursos de sua propriedade, porém, ao ser questionada de como consegue saber se deve continuar fazendo da maneira que faz, respondeu:

“A gente vê pelos lucros que a gente tem né, que se não desse lucro não estaria funcionando [...] É que por enquanto ainda não tem controle, por que quando a gente investiu já faz tempo né, então isso é uma coisa que né a gente faz só pra manter, isso a gente controla como dá na realidade né, por que não é todo o que entra e o que sai, que a gente não soma isso”. (Entrevistada 4)

Constata-se que na maioria dessas propriedades existe pouco conhecimento de gestão, e que os mesmos possuem grande dificuldade na utilização de novas tecnologias e tomam decisões de maneira empírica. (KOMINKIEWICZ, 2015).

E principalmente em questões relacionadas a incentivos governamentais para auxiliar no processo de gestão das propriedades, não há nenhum, apenas cursos direcionados a qualidade na produção, conforme cada entrevistado atua no mercado, como no caso do curso de boas práticas que é obrigatória a realização na área de laticínio e carnes.

Em relação a incentivar seus familiares a auxiliarem no processo da gestão da propriedade rural, afirmaram que fazem incentivos, pelo fato de estarem envelhecendo e em razão também de dar continuidade ao negócio.

Segue alguns relatos dos produtores:

“Sim, eu não tenho filhos né, mas meus irmãos que tão lá, tem os filhos deles e incentivam a fazer curso para ajudar nessa parte, a minha irmã faz curso para gestão, administrar tudo né, fazer tudo certinho e ver se melhora né, meu irmão também quer fazer um curso para organizar a propriedade né. Nós somos associados da Cooper Familiar e eles dão cursos e incentivam também para melhorar, até esses dias foi uma guria lá que ela fez uma reunião com nós lá para fazer toda a questão de gestão, desde as máquinas os custos, e o valor que vai ter as máquinas, depreciação tudo né, tem tudo”. (Entrevistado 3)

“Na propriedade, tem eu, meu marido e meu pai, tem a minha mãe, mas é na casa né, tem minha menina que tem 14 anos, ela me ajuda eu dentro de casa, estuda meio dia e meio dia ela fica em casa. Incentivo da filha: ela gosta de estudar né, ela sempre vai tem notas boas, ela é bem estudiosa, vamos ver se ela vai querer fazer, o que que ela vai querer fazer, eu gostaria que ela quisesse cuidar da propriedade, porque eu tenho outra filha também, mas aquela já está casada né, ela começou a fazer faculdade, não era o que ela queria ela casou e não está fazendo mais”. (Entrevistado 4)

“Não, a princípio só minha esposa eu digo para ela fazer os cursos e incentivo meus filhos que estudem bastante, que nem meu mais velho está se formando no mestrado que ele fez faculdade de engenharia de automação, e o mais novo está fazendo educação física agora. Mas com certeza eu não incentivo eles a continuar com a propriedade, e nem eles não têm interesse por falta de assistência né mesmo do governo né, porque tu não tens uma garantia né, igual isso da merenda escolar, foi liberada a compra a partir de junho, então foi meio ano sem vende para eles. Então não tem uma garantia de renda entende”. (Entrevistado 5)

O último relato demonstra que não são todos que incentivam os seus familiares a dar continuidade no processo de gestão. Essa resposta retrata as limitações que surgem sensivelmente, as quais se referem ao êxodo da juventude do campo, baixo índice de renda gerada pelas atividades, envelhecimento da população ativa no seguimento, como também problemas ambientais, reduzindo assim a mão-de-obra no campo.

Em relação às informações do arquivamento de documentos relacionados ao processo de gestão na propriedade, afirmaram que as notas, bloco de produtor rural são arquivados em pastas e arquivos no computador.

Na perspectiva de algum manual que auxilie no processo de gestão rural, segue alguns relatos no Quadro a seguir:

Quadro 12 – Manual seguido no processo de gestão.

Propriedade	Tipo de manual para auxílio no processo de gestão
Propriedade 1	O manual é dado pelo técnico da prefeitura, daí no manual tem pra anotar o que gasta e o que ganha, que nem a PACO tem tipo um livro lá que da pra guardar a gente bota lá escreve do ano inteiro né.
Propriedade 2	Nós fizemos as planilhas pra ajudar controlar as coisas.
Propriedade 3	Ela tem, ela faz isso no computador, do que tem de entrada e saída, o que sobrou, vamos dizer os custos de cada produto, funcionário também, tem tudo.
Propriedade 4	Tem, da parte do veterinário da cooperativa.
Propriedade 5	Só uso a planilha que meu filho mesmo fez.
Propriedade 6	Não sigo manual, só o tem o programa do laticínio que nós controlamos os gastos, mas aquela lá só. E daí da produção nós temos tudo as planilhas que foi o responsável técnico que faz, daí faz treinamento no laticínio, daí tem as planilhas de temperatura, de higienização, que aquelas é todo dia você tem que preencher elas né, aí é feita as análises, tudo que faz é marcado nas planilhas.
Propriedade 7	Sim, tem toda norma do SIE né, que é a CIDASC, eles deixam o que tem que seguir, todo dia tem uma planilha, nós temos 28 planilhas né, que é da temperatura da carne, de quando chega o caminhão a temperatura que está descarregando, a água se está boa, se faltou água, se o funcionário está com ou sem uniforme, tem tudo uma planilha pra tu por essas informações pra eles ficar sabendo né.

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

Em relação ao uso de um manual no processo de gestão, a partir dos relatos pouco se possui de métodos que possam ser utilizados para avaliar o processo, ou também alternativas a serem utilizadas no aperfeiçoamento do processo de gestão, já que em sua maioria os manuais disponibilizados por cooperativas, técnicos ou órgãos reguladores são voltados para a área da qualidade e boas práticas do processo produtivo somente.

Com base nos princípios básicos da administração, o PODC para o processo de gestão rural, é visível a partir das entrevistas, que os empresários rurais possuem uma visão de planejar, porém de maneira informal. Como demonstra a figura 6:

Figura 6 - PODC



Fonte: Método PODC: método de controle de processos segundo Campos, V.F. (1996, p.266).

Planejar: Planejam a gestão de processos por meio de metas do planejamento ou plano, mas não estabelecem diretrizes e especificações, priorização de tarefas; segue relatos:

Planejamento para a propriedade nos próximos anos:

“Tenho planos, pra conseguir daqui um pouco a gente vai buscando mais recursos né, [...] Eu pensei de buscar lá no SEBRAE lá pra ver, que nem eu tenho plano de fazer uma casinha pra descascar as mandiocas eu pensei de ir lá pra ver né como é que

faz. Eu até falei com o técnico da prefeitura pra me indicar né, ele me indicou a gente pode melhorar mais”. (Entrevistado 1)

“A gente pretende não parar de investir, seguir em frente e tentar melhorar o processo de gestão, nós tínhamos planos quem sabe um dia vender aquela propriedade que nós temos em Xaxim com suínos, e comprar só uma propriedade maior e nós produzirmos o nosso leite [...] se você tiver uma produção de leite tua, um leite de qualidade, hoje com 7 litros você consegue fazer um quilo de queijo, e assim que nem nós compramos no caminhão nós gastamos 9 litros.” (Entrevistado 6)

“Seria mais as máquinas pra diminuir o trabalho assim né, digamos assim pra pelar os porcos a gente ainda é na mão né não é com máquina, picar banhar essas coisas, a gente teria que comprar umas máquinas pra facilitar mais esse serviço e fazer mais rápido né”. (Entrevistado 3)

Planejamento para a quantidade de produção:

“A gente vai plantando e planejando toda semana né [...] pra não ter falta de muda, a gente já produz aquela quantidade e já sabe que aquela quantidade vai sair porque é controlado, o que sobra eu faço adubo e uso no minhocario.” (Entrevistado 1).

“Fizemos planejamento [...] é feito assim, se por exemplo, nós vamos vender 5 mil pés de alface no mês, a gente planta 5 ou 6 mil, a gente planta uns mil pés a mais. [...] e como que o verde é só nas estufas é difícil estragar, só quando que descobre com o vento a gente perde, até por que tem vezes que a gente vende toda ela e às vezes sobra, geralmente quando sobra a gente doa pra alguém, pra alguma entidade”. (Entrevistado 2)

“A gente faz um planejamentinho pra ver o que vai trabalhar. A gente tenta sempre levar meio controlado, começo de mês a gente aumenta um pouco a produção, final de mês que a gente vende menos a gente diminui já né, abate menos suínos pra conforme também se está sobrando salame a gente diminui se está faltando a gente abate um pouco mais [...] Quando da imprevistos tem que tentar resolver né, às vezes acontece um problema, gente tem que tentar resolver pra ver o que é, onde que está o problema, essas coisas”. (Entrevistado 3)

Organizar: Porém, não otimizam os processos mediante realização de simulações de soluções alternativas, e propostas de melhorias de processos;

Dirigir: Não implantam e checam os resultados por desenvolvimento de processos com sugestões constantes de melhoria, implantar novos processos continuamente monitorando com indicadores;

Controlar: E pouco atuam a níveis de correção ou melhoria por intermédio de análises comparativas de situações prévias a situações atuais, efetivação de ajustes processos para identificar oportunidades de melhorias.

Ou seja, falta estabelecer metas, fazer uma análise das razões ou causas que estão impedindo a propriedade de crescer e atingir as metas esperadas, construir um bom plano de ação, que nada mais é do que um conjunto de medidas

necessárias para atingir a metas, executar essas ações e verificar se as medidas tomadas foram suficientes para atingir o que se espera na propriedade.

Além da questão de planejamento no processo de gestão da propriedade, foi questionado se haviam regras, comentaram que todos trabalham juntamente com sua função pré-estabelecida. Não possuem regras para dividir as atividades, cada trabalhador atua na área que mais se adaptou na organização do trabalho e tem maior capacidade em desempenhar.

Com relação aos planos para o futuro da propriedade, cada qual comentou em continuar cuidando da propriedade, respectivamente do solo para que ele continue produtivo, e sirva para as próximas gerações da família se sustentar e alimentar-se, também possuem pretensões de aumentar o tamanho da produção, atualizar maquinários e melhorar a forma de gestão. Dos sete entrevistados, seis apontaram planos de melhoria para o futuro da propriedade, exceto o entrevistado 7, que apontando a situação econômica disse não ter planos de melhoria, contudo, ao ser questionado se mudaria alguma coisa no seu ambiente de trabalho relatou o interesse de diminuir o leque de produtos fabricados e a procura por agregar valor ao produto, conforme a sua fala a seguir:

“Olha, nós mudaria na verdade, hoje que está, uma vez não era difícil assim pra vender pra alguém né, agora tem que ter algo a mais pra vender né, mas nós estamos pensando em fazer menos produção e agregar mais valor nos produtos pra vender né, estão muito concorrentes as coisas.” (Entrevistado 7)

E quanto às projeções da propriedade rural, afirmam acreditar estar melhor, mesmo quando se eleva as quedas no setor, tende-se por pensar positivamente investindo na terra para que cada vez mais se produza.

Na questão de novos investimentos, desembolsar uma quantidade monetária grande, seria basicamente por um financiamento, e no momento não está sendo possível, mas possuem essa expectativa. Porém, desconhecem a quantidade de recurso/dinheiro necessário para fazer a gestão das atividades desenvolvidas na propriedade, seria apenas no sentido de cobrir os custos e despesas da propriedade apresentado em um dos relatos:

“A gente sabe, tem anotado o quanto vai de dinheiro para manter as coisas funcionando, pagar os funcionários né, assim que tem que vencer cobrir todas as despesas e sobrar um pouco, para continuar.” (Entrevistado 3)

Torna-se perceptível as dificuldades enfrentadas pelos entrevistados, no que diz respeito a fazer a operacionalização desse papel de administrador rural, não que não consigam desempenhá-lo, apesar dos obstáculos causados pela falta de informação e capacitação para as funções gerenciais que realizam. Contudo, facilitaria muito a vida desses produtores/gestores se conseguissem descobrir formas para responder questões essenciais do seu empreendimento, como o que produzir, quanto produzir, como produzir, quando produzir e para quem produzir. Tais respostas podem ser encontradas por meio da adoção de ferramentas de apoio à gestão, as quais estão disseminadas de forma ampla nos sistemas produtivos indústrias acessíveis no mercado (ABRAMOVAY, 2007).

Apesar da ampla gama de ferramentas de gestão disponibilizadas no mercado como citado pelo autor acima, a dificuldade de acesso desses empreendedores rurais ainda é muito grande.

Godinho (2015) destaca que existem diversos fatores que corroboram para dificultar a gestão rural dos pequenos produtores, dentre elas estão à dificuldade da compreensão dos métodos e teorias do processo de gestão rural, tanto por parte dos produtores quanto dos profissionais que vão prestar assistência nas propriedades, fator esse que se confirma com uma das falas do entrevistado 2 quando perguntado da assistência que recebia em sua propriedade:

“Tem algumas coisas, mas é praticamente zero né, porque, tem cara que vai lá na propriedade e sabe menos que o proprietário né.” (Entrevistado 2)

Esse tipo de situação acaba tirando o ânimo do produtor em buscar conhecimento, apesar de na maioria dos casos os produtores rurais serem muito receptivos e interessados por novos conhecimentos, eles não tem tempo a perder, pois precisam produzir e gerir a propriedade, o que já conseguem fazer de maneira informal e bem mais turbulenta, mas o fazem, logo sentar para estudar como fazer o gerenciamento da propriedade não é uma de suas prioridades, como relata a fala do entrevistado 6, quando perguntado sobre o interesse de buscar fazer um curso para melhorar o processo de gestão:

“A gente até se incentiva, mas assim como vou te explicar, na verdade eu estou com muito serviço e pouca gente né, daí muitas vezes falta tempo falta dedicação de ir fazer.” (Entrevistado 6)

Outro fator elencado por Godinho (2015) é a questão dos custos de assistência agropecuária que englobe processos de gestão, e também a falta de

profissionais que o façam, outro ponto é o alto custo da implementação de um sistema registros contábeis na área rural.

Contudo, a forma que esses produtores rurais acharam para tentar driblar essas dificuldades foi através do associativismo, onde dos 7 entrevistados, 6 mencionaram que são associados da Cooper Familiar, a qual na maioria dos casos auxilia com suporte técnico de veterinários, contador, visitas, bem como com oferecimento de alguns cursos na área de qualidade e gestão, o que demonstra um tipo de estratégia usada por esses produtores para facilitar a comercialização de seus produtos e também na melhora da qualidade destes. Nantes e Scarpelli (2007), e Batalha (2012) afirmam que o associativismo e parcerias apresentam-se, como uma alternativa ou solução em que o produtor pode minimizar impactos relacionados à sua inserção e permanência na cadeia produtiva, pelo fato de que esta é realizada por meio da racionalização do trabalho e de custos.

Deste modo, apesar de todos os desafios e dificuldades enfrentadas pelos produtores/gestores diariamente, além das tantas incertezas que permeiam este setor, os entrevistados continuam em busca de meios para superar esses obstáculos e melhorar a propriedade, mantendo-a produtiva para seus sucessores, transformando as atribulações em conhecimento.

Enfim, identifica-se que apesar das dificuldades e falta de conhecimento técnico por parte desses produtores, há um processo de gestão nessas propriedades rurais, ainda que de maneira informal.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diante dos resultados das análises, apresentam-se a seguir algumas considerações a cerca do estudo, as quais buscam gerar informações aos micro empresários da agricultura familiar, e a todos os demais envolvidos no processo do empreendedorismo rural da cidade de Chapecó, SC.

Com vistas a alcançar os objetivos que servem como guia para o estudo em questão, procurou-se descrever como ocorrem os processos de gestão em micro empresas rurais na cidade de Chapecó em Santa Catarina, dada a importância do setor do agronegócio para a o desenvolvimento econômico e social da região, a qual é composta por micro empresas rurais advindas predominantemente de agricultura familiar.

Nesse contexto, ficaram evidenciados a partir das falas dos produtores rurais entrevistados, os diferentes tipos de perfis desses agricultores e de suas propriedades, sendo algumas sem muito aporte de máquinas e produção modesta, que necessitam de investimentos e assistência para manter sua subsistência. Enquanto outras, já fazem uso de variada infraestrutura de produção, comercialização e entrega.

Contudo, essas propriedades que hoje estão cada vez mais produtivas e lucrativas, conforme relato de seus proprietários, começaram praticamente do zero, e foram desenvolvendo-se mediante muito trabalho, dedicação e investimento, demonstrando que as demais propriedades também têm possibilidades de se desenvolverem e alcançarem maior sucesso, a partir da adoção de novos meios de produção, inovação nos produtos e na busca por capacitação para gerir melhor seu empreendimento rural.

O presente trabalho possibilitou ainda, a identificação das práticas no processo de gestão utilizadas por esses produtores, sejam elas formais ou informais. Constatou-se, que a organização e gestão das atividades dessas micro empresas rurais são realizadas de maneira predominantemente informal. Todos os produtores fazem uso de controle e registros dos recursos que entram e saem da empresa rural, mesmo o que relata que não faz, faz um controle, assim como fazem dos produtos necessários para manutenção das atividades do negócio.

As práticas do processo de gestão realizada por esses micro empresários rurais variam conforme o grau de instrução dos responsáveis e as técnicas aplicadas no processo, sendo elas, desde simples anotações semanais em cadernos, até programas específicos para gestão da atividade.

Contudo, este estudo foi determinante na identificação de um ponto fundamental, o desconhecimento dos processos de gestão em pequenos empreendimentos rurais no sentido formal das teorias, as quais possibilitam a otimização de todos os processos de gestão nessas propriedades. Essa constatação não se dá pelo fato de que o produtor rural não se identifica ou gosta de planejar, ou ainda por não dispor de tempo, e sim por não conhecer as ferramentas para tal e nem a real importância desse exercício.

Uma parte desses empresários rurais podem até ter despertado para a necessidade da profissionalização da gestão de suas propriedades. Porém, vivem dificuldades no próximo passo, que é o de implementar este processo de gestão. Uma empresa rural ou urbana precisa de ferramentas gerenciais simples e que sejam aplicáveis à sua realidade. Muitas vezes, metodologias complexas, que prometem análises extremamente detalhadas, não saem do papel, levando ao insucesso da sua utilização.

O estudo contribui para um maior detalhamento de que as propriedades estão reduzindo tanto pelo fato da diminuição de sucessão dos filhos, e claro por mais que o empreendedorismo esteja nas empresas rurais, falta obter competitividade e realizar essas estratégias, aprendendo a superar obstáculos com persistência, concretizando sonhos e visões de futuro desafiadoras.

Neste sentido, este estudo buscou contribuir com elementos e informações relevantes acerca do tema pesquisado, como também destacar que se faz necessário o investimento em políticas públicas direcionadas a esse setor, no que tange a disponibilidade de informação e capacitação a esses produtores, buscando melhorar a forma com que gerem suas propriedades. Ao passo que se apresenta essa lacuna em relação às ações voltadas a melhoria da gestão da empresa rural, surge também à possibilidade para que empresas de consultoria e assistência empresarial invistam nesse mercado, auxiliando esses produtores no processo de gestão, proporcionando maiores oportunidades, de modo que o produtor rural possa aproveitar todos os recursos disponíveis na propriedade para melhorar ou até

mesmo criar novos produtos para o mercado consumidor, além de colaborar com a sustentabilidade dos recursos naturais e com a diminuição do êxodo rural, por meio da utilização de mão-de-obra familiar, melhorando assim, a situação econômica e social de suas famílias.

Em relação às limitações enfrentadas durante a realização deste estudo, destacam-se a restrição de tempo para a realização da coleta de dados, bem como o acesso aos respondentes, pois devido à restrição de recursos financeiros para deslocamento até as propriedades rurais, optou-se por fazer a abordagem dos micro empresários rurais em seu ponto de comércio nas feiras, contudo, por estarem em horário de atendimento a realização das entrevistas se estendeu por mais tempo, devido as várias pausas que se fizeram necessárias para não atrapalhar o trabalho dos entrevistados. Outra limitação a ser destacada é quanto à limitação teórica encontrada durante a pesquisa, ocasionada pela ausência de referências idôneas e validadas sobre o tema pesquisado. Sugerem-se, novos estudos sobre o tema por ser bastante amplo e instigante, uma vez que o recorte analisado desta pesquisa se restringiu a uma pequena região e amostra, o que reforça a necessidade contínua de pesquisa.

REFERÊNCIAS

AAKER, D. A.; KUMAR, V.; DAY, G. S. **Pesquisa de marketing**. 2ª Ed. 6ª reimp. São Paulo: Atlas, 2011.

ABRAMOVAY, R. **Paradigmas do capitalismo agrário em questão**. 3 ed. São Paulo: EDUSP, 2007.

AMARAL, D. J. D.; NASSIF, V. M. J.; HASHIMOTO, M. Empreendedores e as estratégias empreendedoras: a percepção dos atores sociais frente aos seus empreendimentos. **Anais do SIMPOI**, 2011. Disponível em: <http://www.simpoi.fgvsp.br/arquivo/2011/artigos/E2011_T00256_PCN02792.pdf>. Acesso em: 16 out. 2016.

ARAUJO, J.P.P. Empreendedorismo rural: uma visão ampliada. **Fundação Núcleo de Tecnologia Industrial do Ceará**. Fortaleza, 2007. Disponível em: <<http://www.agropacto-ce.org.br/arquivos>>. Acesso em: 15 nov. 2016.

Balança Comercial do Agro. Balanço 2016 /Perspectivas 2017. Disponível em: <http://www.cnabrazil.org.br/sites/default/files/sites/default/files/uploads/05_balancaco_mercialagro.pdf> Acesso em: 11 set.2017.

BATALHA, M.O. **Gestão agroindustrial**: GEPAL: Grupo de estudos e pesquisas agroindustriais. 1ª ed. São Paulo: Atlas,2012. 690 p.

BORGES, M. S.; GUEDES, C. A.M.; CASTRO, M. C. D. A gestão do empreendimento rural: Um estudo a partir de um programa de transferência de tecnologia para pequenos produtores. **Revista de Ciências da Administração** • v. 17, n. 43, 2015. Disponível em: <https://periodicos.ufsc.br/index.php/adm/article/view/2175-8077.2015v17n43p141/pdf_95> Acesso em: 10 set. 2017.

BOTELHO, A. A. O processo de gestão agropecuária como instrumento do desenvolvimento regional para a agricultura familiar. **Pesquisa e Tecnologia – APTA Regional**. Disponível em: <<http://www.aptaregional.sp.gov.br/acesse-os-artigos-pesquisa-e-tecnologia/edicao-2011/2011-julho-dezembro/1129-o-processo-de-gestao-agropecuaria-como-instrumento-do-desenvolvimento-regional-para-a-agricultura-fa/file.html>> Acesso em: 13 set. 2017.

BREITENBACH, R. **Gestão rural no contexto do agronegócio**: desafios e limitações. Disponível em <http://www.desafioonline.com.br/publicações> Desafio Online, Campo Grande, v. 2, n. 2, Mai./Ago. 2014> Acesso em: 14 out.2017.

BRASIL, PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA. **Lei nº. 11.326 de 26 de julho de 2006**. Estabelece as diretrizes para a formulação da Política Nacional da Agricultura Familiar e Empreendimentos Familiares Rurais. 2006. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2006/lei/l11326.htm>. Acesso: 25 nov. 2016.

BRASIL, PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA. **Decreto n° 1946, de 28 de junho de 1996**. Cria o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar – PRONAF, e dá outras providências. Disponível em: <www.pronaf.gov.br>. Acesso em 24 nov. 2016.

CAMPOS, Vicente Falconi. TQC – Controle de Qualidade Total (no estilo japonês). Belo Horizonte, MG: Editora de Desenvolvimento Gerencial, 1996.

CANCELIER, J.; CAMPOS, N. J.; BERTOLLO, V. L. Agricultura Familiar: possibilidades e estratégias de reprodução; o caso de Chapecó/SC. **III Simpósio Nacional de Geografia Agrária – II Simpósio Internacional de Geografia Agrária Jornada Ariovaldo Umbelino de Oliveira**. Presidente Prudente, SP. 2005. 10 p. Disponível em: <<http://www2.fct.unesp.br/grupos/nera/publicacoes/singa2005/Trabalhos/Artigos/Janete%20Webler%20Cancelier.pdf>>. Acesso em: 10 jan. 2017.

CAZZOLI, V.; LOBATO, E. D. M.; PINTO, M. C. F. **Empreendedorismo rural**. São Paulo, 2009. 76 p. Disponível em: <<http://www.unisalesiano.edu.br/biblioteca/monografias/48871.pdf>>. Acesso em: 14 out. 2016.

CRUVINEL, P. E. Agronegócio e oportunidades para o desenvolvimento sustentável do Brasil. São Carlos: Embrapa Instrumentação Agropecuária, 2009. 19 p. Embrapa Instrumentação Agropecuária. Documentos, ISSN1518-7179; 44. Disponível em: <<https://www.infoteca.cnptia.embrapa.br/bitstream/doc/658189/1/DOC442009.pdf>> Acesso em 21 out. 2016.

CREPALDI, Sívio Aparecido. **Contabilidade Rural**: uma abordagem decisorial. São Paulo: Atlas, 2012.

CRUZ NETO, O. O trabalho de campo como descoberta e criação. In: MINAYO, M. C. S. (org.). **Pesquisa Social. Teoria, método e criatividade**. 18 ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 2001. 31 p. Disponível em: <http://www.faed.udesc.br/arquivos/id_submenu/1428/minayo__2001.pdf>. Acesso em: 22 jan. 2017.

DA SILVA, M.; LORENZETTI, L. **Empreendedorismo rural**: iniciativas empreendedoras em propriedade rural no noroeste do Paraná. **SOBER**, Paraná, 2008. 18 p. Disponível em: <<http://www.sober.org.br/palestra/6/452.pdf>>. Acesso em: 10 nov. 2016.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo**: transformando idéias em negócios. 4. ed., rev. e atual. Rio de Janeiro, RJ: Campus: Elsevier, 2012.

FIGUEIRA, T. D. A. **Fatores relevantes para o sucesso da avicultura de corte na agricultura familiar da zona da mata mineira: a percepção do produtor**. Campo Grande, MS, 2009. Disponível em:

<<http://repositorio.cbc.ufms.br:8080/jspui/bitstream/123456789/1052/1/Thatiana%20d%20Andrade%20Figueira.pdf>>. Acesso em: 12 jan. 2017.

FERRÃO, J. Relações entre mundo rural e mundo urbano: evolução histórica, situação actual e pistas para o futuro. **EURE**. Santiago, Chile, v. 26, n. 78, p. 123-130, 2000. Disponível em: <<http://www.redalyc.org/pdf/196/19607806.pdf>> Acesso em: 12 ago. 2016.

GESTÃO NO CAMPO. Disponível em: <<http://www.gestaonocampo.com.br/conceito-de-agronegocio/>> Acesso em: 12 set.2017.

GERHARDT, T. E; SILVEIRA, D. T. **Metodologia de Pesquisa**. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009. Disponível em: <<http://www.ufrgs.br/cursopgdr/downloadsSerie/derad005.pdf>>. Acesso em: 18 jan. 2016.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

_____. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

Disponível

em:<https://professores.faccat.br/moodle/pluginfile.php/13410/mod_resource/content/1/como_elaborar_projeto_de_pesquisa_-_antonio_carlos_gil.pdf>. Acesso em: 2 de fev. 2017.

Governo de Santa Catarina. **Agricultura e pesca**. 2016. Disponível em: <<http://www.sc.gov.br/mais-sobre-agricultura-e-pesca/23015-valor-bruto-da-producao-agropecuaria-catarinense-deve-superar-r-28-bilhoes-em-2016>>. Acesso em: 14 out. 2016.

GODINHO, R.F. A gestão de empresas Rurais. 23/06/2015 Disponível em: <<http://m.milkpoint.com.br/radar-tecnico/gerenciamento/a-gestao-de-empresas-rurais-95522n.aspx>> Acesso em 13 de out. 2017.

HISRICH, R. D; PETERS, M. P; SHEPHERD, D. A. **Empreendedorismo**. Porto Alegre, RS: Bookman, 2009.

IBGE. **Censo Demográfico 2010**. Disponível em:

<<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/censo2010/default.shtm>> Acesso em: 21 set. 2016.

IBGE CIDADES. **Chapecó**: painel histórico. Disponível em:

<<http://www.cidades.ibge.gov.br/painel/historico.php?lang=&codmun=420420&search=santa%20catarina|chapeco|infograficos:-historico>>. Acesso em: 21 set. 2016.

KIYOTA, N; GOMES, M. A. O. Agricultura familiar e suas estratégias de comercialização: um estudo de caso no município de Capanema – Região sudoeste do Paraná. **Revista de Organização UFLA**, Paraná, v. 1, n. 2, p. 43 – 54. 1999. Disponível em:

<<http://200.131.250.22/revistadae/index.php/ora/article/viewFile/294/291>>. Acesso em: 10 nov. 2016.

KUZILWA, J. A. Corporate directors and entrepreneurial innovation: an empirical study. Tradução: **Journal of Entrepreneurship**, v. 14, n. 2, p. 117-129, 2005. Disponível em: <<http://ijahms.com/upcomingissue/03.10.2016.pdf>> Acesso em: 10 ago. 2016.

KOMINKIEWICZ, F. PARADIGMAS DA GESTÃO DE PROPRIEDADES RURAIS FAMILIARES NA REGIÃO MEIO OESTE DE SANTA CATARINA 2015. Título de Especialista em Gestão do Agronegócio no curso de Pós-graduação MBA em Gestão do Agronegócio. Disponível em: <<http://acervodigital.ufpr.br/bitstream/handle/1884/40193/R%20-%20E%20-%20FABIANE%20KOMINKIEWICZ.pdf?sequence=2>>

LAURENZANI, W. L.; SOUZA FILHO, H. M. D.; BANKUTI, F. I. **Gestão da empresa rural**. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto / USP, 2003. Disponível em: <http://www.gepai.dep.ufscar.br/pdfs/1102012100_LourenzaniSouzaBankutipdf>. Acesso em: 26 nov. 2016.

MAPA - Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Projeções do Agronegócio - Brasil projeções do agronegócio 2016/2017 a 2026/2027. 8º Ed. SPA/MAPA. Brasília, Ago 2017.p.125. Disponível em<<http://www.agricultura.gov.br/assuntos/politica-agricola/todas-publicacoes-de-politica-agricola/projecoes-do-agronegocio/projecoes-do-agronegocio-2017-a-2027-versao-preliminar-25-07-17.pdf/>> Acesso em: 26 out.2017.

MALHOTRA, Naresh. **Pesquisa de Marketing**: uma orientação aplicada. Tradução: Monica Lene Belon Ribeiro. 6º Ed. Porto Alegre: Bookman, 2012.

MDS. **Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome**. 2007.

Disponível em:

<<http://mds.gov.br/area-de-imprensa/noticias/2014/outubro/agroecologia-e-importante-aliada-para-promover-consumo-de-alimentos-saudaveis>>. Acesso em 15 de jan. 2017.

MINAYO, M. C. S. (org.). Análise qualitativa: teoria, passos e fidedignidade. **Ciência & Saúde Coletiva**, v. 17, n. 3, p. 621 – 626, 2012. Disponível em:

<<http://www.scielo.br/pdf/csc/v17n3/v17n3a07.pdf>>. Acesso em: 28 jan. 2017.

MINAYO, M. C. S. (org.). **Pesquisa social**: teoria, método e criatividade. 30 ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 2011.

MIYAZAKI, J. et al. **Capital social e empreendedorismo rural**: a agricultura familiar no oeste do Paraná. Paraná, 2004. Disponível em: <

<http://www.unioeste.br/campi/cascavel/ccsa/IVSeminaro/IVSeminaro/Artigos/11.pdf>>. Acesso em: 10 out. 2016.

MMA. Ministério do Meio Ambiente. 2012. Disponível em: <<http://www.mma.gov.br/desenvolvimento-rural/cadastro-ambiental-rural>>. Acesso em: 14 jan. 2017.

NASSIF, V. M. J. et al. Empreendedores são estrategistas? Um estudo exploratório da ação de empreendedores no setor alimentício da cidade de São Paulo. **Revista de Gestão Organizacional**. v. 3, n. 2, p. 183 - 196, 2010. Disponível em: <<http://bell.unochapeco.edu.br/revistas/index.php/rgo/article/view/693/454>>. Acesso em: 15 out. 2016.

NANTES, José Flávio Diniz; SCARPELLI, Moacir. Gestão da Produção Rural no Agronegócio. In BATALHA, Mario Otávio (Coord.). Gestão Agroindustrial: GEPAL: Grupo de Estudos e Pesquisas Agroindustriais. Vol. 1. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2001. p. 556 – 584.

OCESC. **Notícias agropecuárias catarinenses**. 2016. Disponível em: <<http://www.ocesc.org.br/noticia/12017>>. Acesso em: 14 out. 2016.

OLIVEIRA FILHO, J. B. D. Universidade Federal de Santa Catarina. **Empreendedorismo**. Florianópolis, SC: UFSC, Departamento de Ciências da Administração, 2010.

OLIVEIRA, V. C. et al. Comercialização de produtos agroecológicos: relato de experiência da feira agroecológica do Município de Lagoa Seca, PB. **VIII Congresso Brasileiro de Agroecologia**, Porto Alegre, RS. v. 8, n. 2, 2013. 5 p. Disponível em: <<http://www.aba-agroecologia.org.br/revistas/index.php/cad/article/view/15192/9158>>. Acesso em: 17 jan. 2017.

PADOVEZE, C. L.; GIDEON, C. B. Cultura organizacional: análise e impactos dos instrumentos no processo de gestão. REAd - Revista Eletrônica de Administração, vol. 11, núm. 2, março-abril, 2005, pp. 1-24 Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.

PIERRI, Maria Clara Queiroz Mauricio; VALENTE, Ana Lucia E. F. **A feira livre como canal de comercialização de produtos da agricultura familiar**. 2010. Disponível em: <<http://www.sober.org.br/palestra/15/234.pdf>>. Acesso em: 15 ago. 2017.

PREFEITURA MUNICIPAL DE CHAPECÓ. **Plano de desenvolvimento rural**. 2015. Disponível em: <<https://web.chapeco.sc.gov.br/documentos/?f=/Sedema/Plano%20de%20Desenvolvimento%20Rural.pdf>>. Acesso em: 12 jan. 2017.

PRODANOV, Cleber Cristiano; FREITAS, Ernani Cesar de. **Metodologia do trabalho científico: Métodos e Técnicas da Pesquisa e do Trabalho Acadêmico**. 2 ed. Novo Hamburgo: Universidade FEEVALE. 2013. Disponível em: <<http://docente.ifrn.edu.br/valcinetemacedo/disciplinas/metodologia-do-trabalho-cientifico/ebook-mtc>>. Acesso em: 20 jan. 2017.

ROQUE, A. M.; VIVAN, A. M. Turismo no espaço rural: uma estratégia para a nova gestão brasileira. **Revista de Administração da UFLA**. v. 1, n.1, p. 5 – 13, 1999. Disponível em: <<http://revista.dae.ufla.br/index.php/ora/article/view/296>>. Acesso em: 26 nov. 2016.

SANTOS, A. M. D.; ACOSTA, A. **Empreendedorismo**: teoria e prática. Caçador, SC: UNIARP, 2011.

SARKAR, S. **O empreendedor inovador**: faça diferente e conquiste seu espaço no mercado. Rio de Janeiro: Campus, 2008.

SCHUMPETER, J. A. **A teoria do desenvolvimento econômico**: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. São Paulo: Nova Cultural, 1982. 169 p.

SEBRAE. **Santa Catarina em Números**: Santa Catarina. 2013. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Relatorio%20Estadual.pdf>>. Acesso em: 12 out. 2016

SILVA, L.C. Agronegócio: Logística e Organização de Cadeias Produtivas. II S emana acadêmica de engenharia agrícola – engenharia do agronegócio mc4 - Logística e Organização no Armazenamento de Grãos. 21 a 25 de Maio de 2007. Disponível em: < http://www.agais.com/manuscript/ms0107_agronegocio.pdf > Acesso em: 15 out.2017.

TASCHETTO, P. R. et al. **Gestão das unidades artesanais na agricultura familiar**: uma experiência no Oeste do Paraná. Cascavel: EDUNIOESTE, 2007. Disponível em: <http://www.unioeste.br/projetos/gua/livro_arquivos/livro_agricultura_familiar_unioeste.pdf>. Acesso em: 15 jan. 2017.

VEIGA, J. E. O Brasil Rural ainda não encontrou seu eixo de desenvolvimento. **Estudos Avançados**, v.15, n. 43, p. 101-119, 2001. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/ea/v15n43/v15n43a10.pdf>> Acesso em: 12 ago. 2016.

VIEIRA, P.R.C. Gestão Agroindustrial. Colégio Agrícola Dom Agostinho Ikas (CODAI) – UFRPE. ISBN: 978-85-7946-122-4. 2012. 110p. Disponível em: < file:///C:/Users/Usuario/Desktop/Gestao_Agroindustrial.pdf > Acesso em: 12 ago.2017.

FRANCISCO, W. C. "Agronegócio"; *Brasil Escola*. Disponível em <<http://brasilecola.uol.com.br/geografia/agronegocio.htm>>. Acesso em 04 de novembro de 2017.

YIN, R. K. Estudo de caso: planejamento e métodos. Tradução Cristhian Matheus Herrera. 5 ed. Porto Alegre, RS: Bookman, 2015.

APÊNDICE A – Instrumento de coleta de dados

Bloco 1 – Processo de Gestão

1 - O senhor (a) poderia descrever sua propriedade, contar um pouco da história dela, as atividades desenvolvidas e o porquê dessas atividades, se tem planos futuros para a propriedade?

2 - Quais são os meios de produção e gestão utilizados na propriedade? Qual a infraestrutura atual? Qual o ambiente de trabalho?

3 - O Senhor (a) possui todos os equipamentos necessários para a produção e processamento dos produtos da propriedade?

4 - O Senhor (a) faz o registro/controla as despesas e lucros da propriedade?
Se não, como sabe que deve continuar fazendo da maneira que faz?

5 - Como o Senhor (a) descreve a atual infraestrutura utilizada para o processo produtivo de sua propriedade? Ela é adequada?

6 - Com quantas pessoas o Senhor (a) trabalha no processo de gestão da propriedade?

7 - O Senhor (a) fez algum curso de capacitação para aprender ou melhorar a gestão da sua propriedade? Qual? Por quê?

8 - O Senhor (a) faz um planejamento do que irá produzir/criar na propriedade?

9 - O Senhor (a) incentiva seus familiares a auxiliarem no processo de gestão da propriedade?

10 - Como o Senhor (a) faz para saber quanto precisa produzir entre as safras ou ciclos de vida dos animais?

11 - O Senhor (a) planeja melhorias para o futuro na propriedade? Como o senhor (a) prevê concretizar essas melhorias?

12 - O Senhor (a) sabe a quantia de recurso/dinheiro é necessário para fazer a gestão das atividades desenvolvidas na propriedade?

13 - O Senhor (a) tem planos de continuar investindo na propriedade nos próximos anos?

14 - O Senhor (a) recebe algum tipo de suporte de algum órgão Governamental para auxiliar no processo de gestão de sua propriedade?

15 - Como o Senhor (a) guarda ou arquiva os documentos relacionados ao processo de gestão da propriedade?

16 - O Senhor (a) segue algum manual que o auxilie no processo de gestão da propriedade rural?

17 - Existem regras na propriedade para a gestão dos processos produtivos?

18 - O Senhor (a) gosta do que faz? Mudaria alguma coisa em seu ambiente de trabalho? Por quê?

Bloco 2 – Características do Entrevistado

1 - Idade

16 à 21 22 à 27 28 à 33 34 à 39 40 à 45
 46 à 51 52 à 57 Acima de 58

2 – Gênero

Feminino Masculino

3 - Estado Civil

Solteiro (a) Casado (a) Divorciado (a) União estável

4 - Escolaridade

Ensino Fundamental – completo Ensino Fundamental – incompleto
 Ensino Médio – completo Ensino Médio – incompleto
 Ensino Superior – completo Ensino Superior – incompleto
(Cursando __ período __)

6 - Onde está localizada sua propriedade?

7 - Quais são as suas atividades na propriedade?

8 - Existe uma produção exclusiva para a comercialização?

9 - Existe mão de obra contratada na propriedade rural?

ANEXO A – TERMO

TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO (TCLE) PROCESSOS DE GESTÃO EM MICRO EMPRESAS RURAIS: UM ESTUDO MULTICASOS.

Prezado (a) participante,

Você está sendo convidado (a) a participar da pesquisa intitulada de **PROCESSOS DE GESTÃO EM MICRO EMPRESAS RURAIS**: um estudo multicase, desenvolvida por Ana Paula Anziliero Hermes, discente de graduação em Administração da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS), Campus de Chapecó, sob a orientação do Professor Dr. Fabrício Simplício Maia.

O objetivo central do estudo é: discutir os processos de gestão em Micro empresas rurais: um estudo multicase, o qual justifica-se, sobretudo, pela relevância do agronegócio para a economia nacional e mundial, sua representatividade para a região em estudo e a importância do gerenciamento eficiente das micro empresas rurais na busca por empreendimentos competitivos e sustentáveis. Desse modo, o convite para participar da pesquisa se deve a sua classificação como empresário/dirigente de micro empresas rurais e a importância do segmento agropecuário para o município.

Sua participação não é obrigatória e você tem plena autonomia para decidir se quer ou não participar, bem como desistir da colaboração neste estudo no momento em que desejar, sem necessidade de qualquer explicação e sem nenhuma forma de penalização. Você não será penalizado de nenhuma maneira caso decida não consentir sua participação, ou desista da mesma. Contudo, ela é muito importante para a execução da pesquisa.

Você não receberá remuneração e nenhum tipo de recompensa nesta pesquisa, sendo sua participação voluntária.

Serão garantidas a confidencialidade e a privacidade das informações por você prestadas. Qualquer dado que possa identificá-lo será omitido na divulgação dos resultados da pesquisa e o material armazenado em local seguro.

A qualquer momento, durante a pesquisa, ou posteriormente, você poderá solicitar do pesquisador informações sobre sua participação e/ou sobre a pesquisa, o que poderá ser feito por meio dos meios de contato explicitados neste Termo.

A sua participação consistirá em responder perguntas de um roteiro de entrevista à pesquisadora do projeto e os dados a serem coletados estão relacionados ao seu perfil socioeconômico, caracterização da empresa rural na qual reside e características dos processos de gestão adotados na empresa rural.

O tempo de duração da entrevista é de aproximadamente quarenta e cinco minutos. Sendo a entrevista gravada somente para a transcrição das informações e somente com a sua autorização.

Assinale a seguir conforme sua autorização:

Autorizo gravação Não autorizo gravação

O benefício relacionado com a sua colaboração nesta pesquisa é o de representar os micro empresários do município pesquisado no que se refere às características adotadas nos processos de gestão da empresa rural.

Os resultados serão divulgados em eventos e/ou publicações científicas mantendo sigilo dos dados pessoais.

Caso concorde em participar, uma via deste termo ficará em seu poder e a outra será entregue ao pesquisador.

Desde já agradecemos sua participação!

Chapecó, outubro de 2017.

Assinatura do Pesquisador Responsável

Contato profissional com a pesquisadora responsável:

Tel.: (49) 99922 - 4257

E-mail: annapaulahermes@hotmail.com

Declaro que entendi os objetivos e condições de minha participação na pesquisa e concordo em participar.

Nome completo do (a) participante:

Assinatura:
