6 Conclusões e recomendações

Após a elaboração de todas as análises, é importante novamente destacar a contextualização do problema e o objetivo desta dissertação, descritos no capítulo 1.

Até meados da década de 90, qualquer tentativa em se relacionar o termo empreendedorismo à agricultura familiar brasileira poderia parecer incoerente. Os pequenos agricultores tinham pouco ou nenhum acesso ao crédito e as políticas públicas existentes à época pouco atendiam aos anseios desse público. O êxodo rural ocorrido no final da década de 80 teve como resultado uma grande concentração de terras e riquezas no campo e provocou um desordenado processo de urbanização. O governo brasileiro se viu, portanto, obrigado a desenvolver instrumentos voltados especificamente para os pequenos agricultores, também chamados de agricultores familiares, a fim de fixá-los no campo. Foi nesse contexto que, em 1996, o governo criou o PRONAF, que se constituiu como o primeiro programa de crédito rural voltado exclusivamente para a agricultura familiar. A criação de um ministério – MDA – exclusivo para atender a esse segmento também reforça a importância que passou a ser dada à agricultura familiar pelo governo. Vários outros instrumentos, como o seguro agrícola, a garantia de preço e a assistência técnica rural foram criados de forma a incentivar o desenvolvimento da agricultura familiar.

No entanto, o que ainda se vê é um agricultor preocupado com a sobrevivência da família e resistente a enfrentar qualquer desafio que possa abalar a sua vida modesta, porém estável. Poucos conseguem aproveitar os incentivos dados pelo governo e se permitem ousar em busca de um futuro melhor para si próprio e para sua família. É a partir dessa ousadia que começa a ser possível relacionar o termo empreendedorismo à agricultura familiar brasileira.

O empreendedorismo possui uma gama de definições e foi amplamente estudado por uma série de áreas. A corrente dos economistas dominou esse campo até a década de 60, passando a dividir esse domínio com a corrente dos comportamentalistas, que predominou até os anos 80. Enquanto o foco de estudo dos economistas era a associação do empreendedorismo ao desenvolvimento econômico de uma determinada região, os comportamentalistas se preocupavam em entender quem era o sujeito empreendedor e o que ele fazia. Esses últimos procuraram mapear, ao longo dos anos, as características desse indivíduo, os seus comportamentos, as suas atitudes, de modo a tentar traçar um perfil empreendedor. No entanto, assim como a definição do termo ainda não possui um consenso, as tentativas de se estabelecer um perfil empreendedor também estão longe de serem conclusivas.

Sendo assim, para nortear o presente trabalho, buscou-se combinar as definições atribuídas ao empreendedor pelos economistas e pelos comportamentalistas. O empreendedor foi definido como aquele que exerce controle sobre a produção que não é destinada somente para o seu consumo pessoal, agregando algum valor a ela, com foco no mercado, realizando, portanto, uma inovação no seu processo produtivo. E, para o meio rural, inovação ficou definida como sendo uma nova combinação dos recursos já disponíveis.

Diante disso, o agricultor familiar deixa de ser simplesmente um agricultor e é alçado a empreendedor se consegue fazer em sua propriedade algo novo, ou seja, consegue agregar valor aos recursos que já estavam disponíveis. É nesse ambiente que passa a ser interessante tentar entender quais as barreiras enfrentadas pelo agricultor familiar que dificultam ou impedem a sua transformação em empreendedor rural, sendo este o principal objetivo do presente trabalho. Para se alcançar este objetivo, é necessário definir quem é o agricultor familiar e quem é o empreendedor rural; identificar quais são os valores, as crenças, os comportamentos e as práticas culturais do agricultor familiar e do empreendedor rural; e por último, identificar quais barreiras relacionadas a características do empreendedor e ao comportamento empreendedor que afetam a transformação de um agricultor familiar em um empreendedor rural.

É importante ressaltar que o presente estudo não pretende estabelecer uma verdade absoluta em relação às questões citadas acima. A intenção da pesquisa não foi a de estimar com acuracidade os valores da população, mas sim estudar relações entre as variáveis e sugerir indicativos do que poderia ser um entendimento correto diante da amostra pesquisada.

Para atingir os objetivos pretendidos, realizou-se uma pesquisa de campo em que foram entrevistados catorze agricultores familiares associados à Cooperativa de Crédito Rural com Intenção Solidária – Cresol Central SC/RS. Dentro dessa amostra por conveniência, oito agricultores foram considerados a priori como empreendedores e seis como não-empreendedores. Essa classificação respeitou única e exclusivamente o fato do agricultor ter agregado valor ou não à sua produção ou à sua propriedade. As escolhas foram realizadas pelas duas unidades visitadas - Chapecó (SC) e Constantina (RS). Optou-se, por uma questão de uniformidade, entrevistar empreendedores rurais estabelecidos, ou seja, que tenham iniciado o seu negócio há mais de 42 meses.

Com base nos relatos de vida, assim como na observação de determinadas atitudes dos entrevistados, foi possível perceber que o empreendedor rural está um pouco distante do empreendedor convencional. O meio em que vive e o setor no qual atua o faz possuir características bem específicas e dificuldades muito próprias. No entanto, entendendo essas especificidades, torna-se possível considerar algumas barreiras que impactam a transformação do agricultor familiar em empreendedor rural, tentando-se, inclusive, sugerir quais as características e aptidões mais comumente encontradas no empreendedor rural brasileiro.

Entre as principais questões abordadas, salientam-se os trabalhos realizados por McClelland (1961) e por Filion (1997) sobre as características do sujeito empreendedor; e o trabalho realizado por Gartner (1985) sobre o que faz o sujeito empreendedor e como se dá o seu processo de empreender.

Os resultados obtidos foram interessantes porque, enquanto na visão de McClelland e Filion características como autoconfiança, busca de informações, exigência de qualidade, comprometimento, alto nível de energia e otimismo são características específicas dos empreendedores, na presente pesquisa elas se mostraram como típicas do agricultor familiar, independente deste ser ou não empreendedor. Por outro lado, a falta de atributos como necessidade de realização, busca de oportunidades, poder de persuasão, capacidade de liderança,

busca por inovação e, principalmente, propensão ao risco se mostraram como barreiras ao empreendedorismo, sendo a aversão ao risco a de maior relevância.

Ter ou não necessidade de realização não constituiu ser ou não empreendedor para o grupo pesquisado. A diferença está no significado de “estar realizado” para um empreendedor e para um não-empendedor. O empreendedor possui um grau de exigência superior ao do não-empendedor, ou seja, o empreendedor para se realizar plenamente precisa de mais coisas que o não-empendedor. Esse fato, associado ao maior grau de acomodação do não-empendedor em relação ao empreendedor, estabelece uma lacuna significativa entre esses dois grupos no que concerne à necessidade de realização.

A busca de oportunidades e a busca por inovação mostraram ter uma forte relação com a aversão ao risco, pois, enquanto o agricultor afirma estar atento às oportunidades que a vida lhe apresenta, na hora de implementá-las ele só o faz se tiver certeza de que dará certo. Os empreendedores rurais também mostraram ser avessos ao risco, mas para eles um risco moderado é passível de aceitação.

Essa aversão ao risco parece ser fruto de uma herança cultural, em que a agricultura familiar, por ter sido historicamente uma agricultura de subsistência, não exigiu que o agricultor se endividasse para viver. A simples sobrevivência da família já era suficiente para a sua satisfação. Nos dias de hoje, no entanto, a realidade tem se mostrado um pouco diferente. A necessidade de crescer passou a ser uma das principais molas propulsoras para a ação empreendedora. A preocupação em manter a família no campo tem sido fundamental para que o agricultor não pense tão somente na sobrevivência da sua família, mas também na necessidade de lhe oferecer melhores condições de vida. O jovem agricultor, o filho, na sua maioria, não se satisfaz mais em continuar com a vida modesta em que foi criado. Ele deseja ir para a cidade para buscar condições de vida melhores. A sensação que se tem é que, enquanto seus pais, a maioria dos entrevistados, ainda valorizam a família e a história vivida por suas gerações anteriores, o jovem anseia por uma vida melhor. Se essa vida melhor estiver na cidade, ele vai buscá-la. Seus pais, no entanto, dão um valor enorme às terras que foram deixadas por seus ancestrais, tentando preservá-la da melhor maneira possível. A preocupação em se manter o jovem agricultor no campo pode ser objeto de uma agenda futura de pesquisa. Para o presente trabalho esta preocupação serviu para mostrar que a

valorização dada à família é o que norteia uma boa parte das atitudes dos agricultores e uma das principais variáveis no processo de empreender.

Ainda em relação à família, é importante destacar que ela não se constitui tão somente como um agente passivo nesse processo, ou seja, ela não é apenas uma fonte de motivação para o empreendedor rural. Ela é principalmente o suporte que ele precisa para evoluir. O apoio dado pela família foi destacado e percebido em praticamente todas as entrevistas. Os homens empreendedores tinham sempre uma mulher forte ao seu lado, funcionando como uma espécie de alicerce. As mulheres empreendedoras começaram seus negócios com um homem ao lado para fazer o trabalho pesado e também para dar o apoio necessário. Não houve nenhum caso em que o agricultor tenha decidido empreender sozinho, sem o apoio de ninguém. Em todos, a família estava presente, ajudando nas decisões e na superação de obstáculos e dificuldades que surgiram pelo caminho.

A influência de famílias vizinhas também foi importante. Em alguns casos serviu de exemplo para os novos empreendedores e em outros funcionou como parceiros na abertura do negócio.

Outra questão também valorizada pelos agricultores e que também se constitui como uma barreira ao empreendedorismo é a educação. A educação formal, ou melhor, a falta dela se configura como uma barreira importante ao poder de persuasão do agricultor e à sua capacidade de liderança, influenciando também a sua capacidade de aprendizagem e, por conseguinte, sua capacidade de empreender. Esse assunto deveria ser melhor explorado pelo governo, pois o agricultor de fato não se acha capaz de ir além daquilo que está acostumado a fazer por não possuir estudos. Os jovens agricultores que possuem condições, que normalmente são os filhos dos empreendedores, recorrem às unidades de ensino disponíveis na cidade para estudar. Os filhos dos não-empreendedores, no entanto, ou por não terem condições ou por não terem vontade, permanecem no campo sem nenhum tipo de estudo e, ao que tudo indica, continuarão com as mesmas limitações que seus pais. Para transpor essa barreira faz-se mister que o fator idade não seja mais visto pelo agricultor como algo impeditivo para sua evolução. É importante que o governo crie mecanismos para disponibilizar uma educação formal mais apropriada para esse grupo. Isso teoricamente permitiria uma mudança de atitude nas gerações mais velhas, o que, por conseguinte, tenderia a alterar a mentalidade do jovem agricultor, filho de um não-empreendedor.

O governo brasileiro parece estar ciente do seu papel na agricultura familiar, mas ainda existem barreiras que não estão conseguindo ser transpostas com os instrumentos existentes. A herança cultural, por exemplo, é uma delas. As experiências vividas pelos pais e avós dos atuais agricultores deixaram uma marca significativa em suas vidas. As dificuldades enfrentadas pelas gerações anteriores funcionam como fonte de temor para alguns e como fonte de motivação para outros. Enquanto uns não querem se arriscar para não enfrentar as mesmas dificuldades vivenciadas por seus antecessores, outros, por sua vez, querem se arriscar pois vêem o risco como algo necessário no processo de evolução e, somente com a evolução, as dificuldades podem ser superadas.

O presente trabalho encontrou semelhanças nos estudos anteriores sobre características do empreendedor, comportamento empreendedor e processo empreendedor, mas também encontrou diferenças. Tanto as semelhanças como as diferenças em relação aos estudos anteriores já estavam previstas, pois como relatou alguns autores, as amostras utilizadas nesses estudos não foram homogêneas e qualquer tentativa de se chegar a um perfil empreendedor único seria questionável. Para evitar qualquer questionamento nesse sentido, o presente trabalho analisou agricultores familiares inseridos em um mesmo contexto e as conclusões aqui relatadas se referem somente ao grupo pesquisado, não devendo ser extrapolada a toda população.

Ao invés de definir separadamente as características, os comportamentos, as crenças, os valores e as práticas culturais do agricultor familiar e do empreendedor rural, como feito na maioria dos trabalhos sobre empreendedorismo, o presente estudo, com base na análise realizada, propõe uma definição de quem seria o agricultor familiar e quem seria o empreendedor rural. Essas definições contemplam as questões que mais se destacaram durante o processo de análise e, principalmente, aquelas que se configuraram como uma barreira ao empreendedorismo.

Sendo assim, o agricultor familiar não-empreendedor pode ser entendido como uma pessoa que vive na terra, da terra e pela terra. Vê a sua propriedade não só como fonte de sustento, mas algo com um valor sentimental muito grande. Modificá-la poderia significar mudar uma parte de si próprio. Está satisfeito com sua vida modesta, porém tranqüila. Acredita que o fato de ter condições de sustentar a sua família seja suficiente para que se sinta realizado. Valoriza a

família acima de tudo e acredita que qualquer coisa que possa ameaçar a estabilidade dessa “entidade” deve ser evitada. Acredita que a herança cultural deixada por seus ancestrais deve ser preservada. Busca informações não como uma forma de evoluir, mas como uma maneira de preservar ainda mais o que as gerações anteriores faziam. Vê a diversificação como algo que deve ser feito se o sustento da família estiver ameaçado. Está ciente de suas limitações e por isso não luta contra isso, apenas se conforma. Tem garra para vencer obstáculos do dia-a-dia causados principalmente pelos intempéries da natureza, mas não tem garra para superar um obstáculo que possa ter sido criado por ele próprio. Por isso, só entraria em algum negócio se este demonstrasse ser extremamente seguro e, se possível, sem risco. Acredita em Deus, mas não a ponto de achar que Deus seria capaz de salvá-lo em situações arriscadas. Acredita muito mais em si próprio e sabe até onde pode chegar. Se preocupa com o próximo, principalmente se for membro da família. Os instrumentos disponibilizados pelo governo são utilizados como forma de manutenção no campo e não como um mecanismo de evolução.

O empreendedor rural entrevistado, por sua vez, pode ser entendido como uma pessoa que vive na terra, da terra, pela terra e também para a terra. Vê a sua propriedade como fonte de sustento e desenvolvimento e por isso lhe atribui um valor muito grande. Modificá-la, agregando-lhe valor, poderia significar mudar uma parte de si próprio, para melhor. A vida modesta e tranqüila que possuía antes serve de estímulo para o processo de empreender, pois percebe que precisa crescer continuamente para se sentir realizado. Poder proporcionar condições de vida melhores para sua família é outro fator que funciona como mola propulsora para a sua iniciativa de empreender, pois a família possui um valor inestimável para ele. Conseguir preservá-la ao seu lado, satisfeita e vivendo bem, é algo que deve ser almejado. Acredita que a herança cultural deixada por seus ancestrais deve ser preservada, desde que esta se configure como a melhor opção de utilização de suas terras. Busca informações como uma forma de evoluir e se a diversificação se mostrar mais rentável, tende a modificar o que as gerações anteriores faziam. Está ciente de suas limitações e procura eliminá-las. Tem garra para vencer obstáculos provocados pelos intempéries da natureza ou gerados por ele próprio devido à sua decisão de arriscar. Por isso, entraria em negócios mesmo que não demonstrassem ser cem por cento seguros, mas que pelo menos demonstrassem ser uma boa oportunidade de investimento. Acredita em Deus e

em si próprio. Se preocupa com o próximo e o enxerga como uma “ferramenta” importante na realização de um sonho. Os instrumentos disponibilizados pelo governo são utilizados como forma de evolução.

Por fim, pôde-se perceber que as barreiras ao empreendedorismo existem para todos. Os que conseguem superá-las, possuem mais chance de se tornarem empreendedores. Os que não tentam transpô-las ou desistem no meio do caminho, tendem a permanecer na inércia e o ato de empreender se torna distante. No entanto, a não superação dessas barreiras deve ser analisada com muita cautela, pois, como demonstrado no presente trabalho, existem muitos fatores envolvidos nessa questão e qualquer julgamento de valor pode ser precipitado.