

## 2 Referencial teórico

O objetivo deste capítulo é construir um referencial teórico que seja capaz de fornecer subsídios que contribuam para o alcance do objetivo proposto neste estudo, qual seja, identificar as barreiras que impactam a transformação de um agricultor familiar em um empreendedor rural. A revisão bibliográfica elaborada pretende ajudar a compreender como alguns agricultores familiares inseridos no mesmo contexto social que outros vêm conseguindo desenvolver a sua produção de forma plena e, com isso, desmistificando a herança histórica de que a agricultura familiar é basicamente uma agricultura de subsistência, voltada única e exclusivamente para o consumo da família.

Para tanto, o capítulo inicia discorrendo sobre o termo empreendedorismo, relatando um pouco da sua história, descrevendo o que os principais autores abordaram sobre o assunto e descrevendo modelos elaborados por McClelland (1971), Fillion (1999) e pelo Sebrae sobre características do empreendedor que pautaram o trabalho de campo da pesquisa. O capítulo aborda ainda o modelo desenvolvido por Gartner (1985) sobre como se dá o processo de empreender. Este modelo subsidiou a análise de resultados da pesquisa.

Em seguida, o capítulo aborda a agricultura familiar brasileira, apresentando suas características e suas raízes históricas. A forma como ela se apresenta nos dias de hoje está tratada no capítulo seguinte. Os resultados obtidos com essa visita à bibliografia e com o levantamento da situação atual da agricultura familiar no Brasil já demonstram uma prévia de quem seria o agricultor familiar brasileiro nos dias atuais. Espera-se com isso começar a mapear as principais características deste agricultor, o que poderia ajudá-lo a se desenvolver e o que poderia dificultar a sua evolução. Por fim, o capítulo apresenta uma revisão bibliográfica sobre o tema empreendedorismo rural.

## 2.1. Empreendedorismo

### 2.1.1. Origem, conceito e teoria

O termo empreendedorismo, muito difundido nos dias de hoje, não apresenta um consenso em relação à sua definição. Cada área de conhecimento procura definir este termo da forma que melhor lhe convém. Essa miscelânea de definições está diretamente relacionada ao interesse que o assunto proporciona aos diversos especialistas de cada área.

Há, no entanto, um aparente consenso em relação à origem do termo. Para vários autores, a primeira concepção clara da função empreendedora ocorreu no século XVII, na França, na pessoa de Richard Cantillon. Segundo Filion (1999, p.6), os manuscritos de Cantillon (1755) “revelam um homem em busca de oportunidades de negócios, preocupado com o gerenciamento inteligente de negócios e obtenção de rendimentos otimizados para o capital investido”. “Era capaz de analisar uma operação identificando nela aqueles elementos que já eram lucrativos e os que poderiam vir a ser ainda mais.” (Filion L. J., 1999, p. 6). Seus manuscritos foram publicados após a sua morte, tornando-o o primeiro autor a demonstrar interesse pelos empreendedores.

Segundo Filion (1999), o segundo autor a demonstrar tal interesse foi Jean-Baptiste Say (1816). Para ele, a criação de novos empreendimentos era a mola propulsora do desenvolvimento econômico. “Cantillon e Say consideravam os empreendedores como pessoas que corriam risco, basicamente porque investiam seu próprio dinheiro” (Filion L. J., 1999, p. 7). Nos dias de hoje, este conceito está um pouco mais elaborado. Para Cooper et al (1988 apud Mitchell, 1999), há uma diferença entre percepção de risco<sup>2</sup> e atitude de risco<sup>3</sup>. Para os autores, a maior diferença entre empreendedores e os administradores em geral não é a maior preferência pelo risco, mas sim uma percepção mais otimista em relação ao risco envolvido que os empreendedores possuem e os administradores convencionais não possuem. Em que pese esta visão de Cooper et al. (1988) mais elaborada em relação ao risco, autores como Brockhaus (1980) e Litzinger (1965) identificam

---

<sup>2</sup> Risk perception

<sup>3</sup> Risk attitude

como a principal característica de um empreendedor simplesmente a propensão ao risco<sup>4</sup>.

“Na visão de Cantillon, os empreendedores compravam matéria-prima – geralmente um produto agrícola -, por certo preço, com o objetivo de processá-la e revendê-la por um preço ainda não definido.” (Filion, 1999, p. 7). Fazendo uma analogia da visão de Cantillon para a agricultura familiar, pode-se dizer que um empreendedor rural é aquele que consegue agregar algum valor à sua produção, ou seja, consegue transformar o seu produto *in natura* – colhido diretamente da sua plantação – em um produto beneficiado, ou seja, que passou por algum processo de transformação. Em outras palavras, o empreendedor é aquele que ao invés de vender um cacho de uva, prefere vender o vinho, o suco ou a geléia desta fruta, por exemplo.

Já na visão de Say, os empreendedores estavam associados à inovação (Filion, 1999). Assim como empreendedorismo, o termo inovação também apresenta várias definições e várias correntes de pensamento. Para Schumpeter (1928 apud Filion, 1999), inovação tem a ver com criar uma nova forma de uso dos recursos nacionais, em que eles sejam deslocados de seu emprego tradicional e sujeitos a novas combinações. Segundo a definição literal do Dicionário da Língua Portuguesa Aurélio Buarque de Holanda Ferreira, “inovar é introduzir novidade em”. No entanto, o que é novidade para uma pessoa ou uma região, pode não ser para outra, o que torna a definição do termo ainda mais complexa. No meio rural, a inovação é vista como uma nova combinação dos recursos já disponíveis. O simples fato de extrair o leite da vaca e transformá-lo em queijo já significa uma inovação para a agricultura familiar. Já no meio urbano, principalmente nas grandes metrópoles, a transformação do leite em queijo seria vista como um processo industrial comum, não devendo ser enquadrada como um processo inovador.

Para Filion (1997), Schumpeter foi o pioneiro na associação entre empreendedorismo e inovação.

---

<sup>4</sup> Risk taking propensity

Depois de Schumpeter, autores como Higgins (1959), Baumol (1968), Schloss (1968), Leibenstein (1978) e a maioria dos economistas também seguiram na mesma linha (Filion, 1999). Os economistas se preocupavam em associar o desenvolvimento econômico de uma determinada região à quantidade de empreendedores existentes.

A corrente dos economistas dominou o campo do empreendedorismo por vários anos, dividindo a atenção em meados da década de sessenta com a corrente comportamentalista. Apesar de Max Weber (1930) ter sido um dos pioneiros desta corrente, o autor que de fato se tornou uma referência no assunto foi David C. McClelland. Para McClelland (1971, apud Filion, 1997), “um empreendedor era alguém que exercia controle sobre a produção que não era somente para o seu consumo pessoal.” Aplicando esta definição ao campo da agricultura familiar, pode-se afirmar que aquele agricultor familiar que conseguiu produzir além da subsistência e que tem controle sobre este excedente de produção é um empreendedor, pelo menos na visão de McClelland (1971). Este autor ainda destacou que os indivíduos empreendedores são aqueles que possuem um maior grau de Necessidade de Realização (*Need for Achievement*). Esta visão, como várias outras no campo do empreendedorismo, não possui um consenso. Hull, Bosley e Udeel (1980), por exemplo, acreditam que a necessidade de realização por si só não é suficiente para que as pessoas decidam abrir novos empreendimentos. Já Gasse (1978, apud Filion 1999) criticou a teoria de McClelland por esta ter sido criada tomando-se como base as pesquisas realizadas apenas em alguns setores da economia. Para Gasse, isto é extremamente importante, visto que o que pode ter valor em uma determinada sociedade pode não ter em outra. Lemos (2007, p.1) corrobora a questão abordada por Gasse (1978), ao destacar que “em oposição à visão heróica do empreendedor norte-americano, a imagem do empresário brasileiro é associada à ganância e exploração”. Para a autora, esta divergência de visões em relação à figura do empreendedor pode estar relacionada à associação que Weber fez sobre a ideologia econômica capitalista e o protestantismo. O protestantismo valorizava o trabalho duro e com ele a pessoa seria capaz de obter a salvação, algo que transcendia o ganho financeiro. Já “o empreendedor brasileiro é visto como ganancioso e materialista, cujo lucro expressa não um dom divino, mas uma ambição indesejada, sendo obtido através da exploração do semelhante” (Lemos,

2007, p.5). Hayton et al (2002) vão na mesma linha de Lemos ao afirmar que se uma sociedade possui valores culturais que valorizam e recompensam condutas empreendedoras, o desenvolvimento e a introdução de grandes inovações são favorecidos, enquanto que culturas que reforçam a conformidade de tudo aos interesses do grupo e ao controle sobre o futuro, possivelmente não mostram o risco e o comportamento empreendedor.

Várias questões ainda foram levantadas pelos comportamentalistas depois dos estudos realizados por McClelland. Entre meados da década de sessenta e o início dos anos oitenta, o campo do empreendedorismo foi dominado por esta escola de pensadores. O objetivo desta escola era definir basicamente o que significava ser um empreendedor e quais as características que este possuía. Não há até hoje um senso comum sobre as características do empreendedor, apesar de haver um consenso sobre aquelas que são identificadas com maior frequência. Para Fillion (1999), não é possível estabelecer um perfil psicológico do empreendedor e uma das razões para isto está nas diferenças das amostras.

Para Fillion (1999):

“Uma amostragem de empreendedores que entraram no mercado há dois anos não dará o mesmo perfil que outra de empreendedores que se lançaram 20 anos atrás. Treinamento e empregos anteriores também terão certo impacto, assim como religião, valores da comunidade educacional e cultura familiar, entre outros.” (Fillion, 1999, p.10).

Ainda para o autor (1999):

“Ainda não se chegou ao ponto de poder-se avaliar uma pessoa e então afirmar, com certeza, se ela vai ser bem sucedida ou não como empreendedora. Entretanto, pode-se dizer se ela tem as características e aptidões mais comumente encontradas em empreendedores.” (Fillion, 1999, p.10)

### **2.1.2. Perfil e Comportamento Empreendedor**

Grande parte dos estudos e das pesquisas no campo do Empreendedorismo se concentra na identificação do perfil do Empreendedor. Acredita-se que em se conseguindo mapear um perfil empreendedor poder-se-ia distinguir não só aqueles que se diferenciam da população em geral e têm chance de empreender, como também identificar aqueles com maior chance de sucesso, a partir da análise de suas características e comportamentos, conseguindo com isso conter o número de insucessos neste campo.

O Sebrae – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – possui um programa, o Empretec, cujo objetivo é desenvolver nos participantes comportamentos empreendedores, além de identificar qual é o potencial empreendedor de cada um.

De acordo com o Sebrae, o empreendedor possui três conjuntos de características que definem sua propensão de sucesso:

- *Conjunto de realização*: busca oportunidades, tem iniciativa e proatividade, assume riscos calculados, exige qualidade e eficiência, tem persistência e comprometimento;
- *Conjunto de planejamento*: busca informações, estabelece metas, planeja e monitora sistematicamente;
- *Conjunto de poder*: estabelece rede de contatos e é persuasivo, independente e autoconfiante;

Carland et al. (1984) efetuaram uma vasta revisão da literatura e relacionaram na tabela a seguir as características que representam as atitudes e comportamentos que podem ser manifestadas pelos empreendedores.

Tabela 1 – Características dos empreendedores

| <b>Autor</b>            | <b>Características</b>   |
|-------------------------|--|
| Mill (1848)             | Propensão ao risco   |
| Weber (1917)            | Fonte de autoridade formal   |
| Schumpeter (1934)       | Inovação; iniciativa   |
| Sutton (1954)           | Desejo de responsabilidade   |
| Hartman (1959)          | Fonte de autoridade formal   |
| McClelland (1961)       | Assunção de risco; Necessidade de realização   |
| Davids (1963)           | Ambição; Desejo de independência; Responsabilidade; Auto-confiança                                     |
| Pickle (1964)           | Impulso intelectual; Interesse por relações humanas; Habilidade para comunicação; Conhecimento técnico |
| Palmer (1971)           | Mensuração de risco  |
| Hornaday & Aboud (1971) | Necessidade de realização; Autonomia; Agressividade; Poder; Reconhecimento; Inovação; Independência    |
| Winter (1973)           | Necessidade de poder   |

| <b>Autor</b>               | <b>Características</b>   |
|----------------------------|--|
| Borland (1974)             | Controle interno   |
| Liles (1974)               | Necessidade de realização  |
| Gasse (1977)               | Orientação por valores pessoais  |
| Timmons (1978)             | Auto-confiança; Orientação para objetivos; Propensão a riscos moderados; Controle interno; Criatividade; Inovação                      |
| Sexton                     | Energético; Ambicioso; Atitude positiva em relação a desapontamentos   |
| Welsh & White (1981)       | Necessidade de controle; Interesse por assumir responsabilidades; Auto-confiança; Interesse por desafios; Propensão a riscos moderados |
| Dunkelberg & Cooper (1982) | Orientado para o crescimento; Independente   |

Fonte: Carland et al., 1984

Para McClelland (1961), existem três características básicas que identificam o perfil empreendedor: Necessidade de realização; Disposição para assumir riscos e Autoconfiança, estando todas interligadas. Segundo McClelland (1961), o empreendedor possui uma grande motivação para a realização e, para se realizar, está disposto a assumir riscos (desde que tenha algum controle sobre ele) e, se assume risco, é porque confia em si mesmo e no seu poder de enfrentar os problemas que possam vir a surgir.

Para McClelland, essas eram as características básicas, mas existiam outras que também eram comumente encontradas em empreendedores, as quais estão descritas na tabela a seguir:

Tabela 2 – Características típicas dos empreendedores segundo McClelland

| <b>Características</b>               | <b>Características</b>                   |
|--------------------------------------|--|
| Busca de oportunidades e iniciativa  | Propensão a riscos moderados             |
| Exigência por qualidade e eficiência | Persistência                             |
| Comprometimento                      | Busca de informações                     |
| Estabelecimento de metas             | Independência e autoconfiança            |
| Persuasão e rede de contatos         | Planejamento e monitoramento sistemático |

Fonte: McClelland, 1961

Filion (1997) também realizou uma vasta pesquisa na literatura e apresentou na tabela a seguir as características mais comumente atribuídas aos empreendedores pelos Comportamentalistas.

Tabela 3 – Características mais atribuídas aos empreendedores pelos Comportamentalistas

| <b>Características</b>       | <b>Características</b>              |
|------------------------------|-------------------------------------|
| Inovação                     | Necessidade de realização           |
| Liderança                    | Auto-avaliação                      |
| Propensão a riscos moderados | Auto-confiança                      |
| Independência                | Envolvimento a longo prazo          |
| Criatividade                 | Tolerância a incertezas             |
| Energia                      | Iniciativa                          |
| Tenacidade                   | Capacidade de aprendizagem          |
| Originalidade                | Utilização dos recursos disponíveis |
| Otimismo                     | Sensibilidade aos outros            |
| Orientado para resultados    | Agressividade                       |
| Flexibilidade                | Tendência a confiar nas pessoas     |
| Posse de recursos            | Dinheiro como medida de desempenho  |

Fonte: Filion, 1997

Filion (1997), no entanto, destaca que todas essas pesquisas produziram resultados contraditórios, sendo impossível estabelecer um perfil psicológico científico absoluto para o empreendedor. O autor acredita que o homem, por ser um ser social, é produto do meio em que vive, ou seja, ele reflete características do período e do local em que vive.

Filion (1997) destaca que as pesquisas estão tendendo a se mover para outras esferas, como, por exemplo, habilidades e competências necessárias a uma pessoa que deseja se tornar um empreendedor; métodos de aprendizado pessoal e organizacional necessários para se ajustar adequadamente às mudanças nas atividades relacionadas ao negócio empreendedor.

Como nem tudo é consenso no campo do Empreendedorismo, a criação de um perfil empreendedor que possa ser generalizado também está longe de ser conclusiva. No entanto, nota-se que algumas características são amplamente citadas. A presente pesquisa tomou como base essas características, mas levou em consideração também a questão do fenômeno regional e temporal.

Autores como Gartner (1988) acreditam que muito mais importante do que se traçar um perfil empreendedor, seria compreender como se desenvolve o processo de empreender.

### **2.1.3. O processo de empreender**

Gartner (1988) em seu artigo “Quem é o Empreendedor?” É a Pergunta Errada<sup>5</sup> critica todas as pesquisas que foram feitas sobre a busca de se mapear as características do empreendedor. O autor destaca que as definições existentes sobre o assunto são inconsistentes e que as amostras não são nem homogêneas nem comparáveis. O autor enfatiza que seria muito mais eficiente se, ao invés de se perguntar “quem é o empreendedor”, perguntasse: “o que o empreendedor faz”.

Autores como Gibb & Ritchie (1981) e McGuire (1976) também criticam as pesquisas que buscam definir as características do empreendedor, pelo simples fato de acharem que os empreendedores são influenciados pelo período e o lugar em que vivem. Filion (1999) corrobora o pensamento desses autores ao afirmar que “do ponto de vista do comportamento do empreendedor, o empreendedorismo

---

<sup>5</sup> “Who Is an Entrepreneur?” Is the Wrong Question”

parece ser antes e acima de tudo um fenômeno regional. As culturas, as necessidades e os hábitos de uma região determinam os comportamentos” (Filion, 1999, p.10).

Tomei et al (2008, p.12) destacam que

“além do contexto onde as pessoas (os empreendedores) estão inseridas, o foco de atenção dos pesquisadores está se voltando para o papel das motivações – o sonho, a causa, a missão – aspectos que agem como o combustível necessário da ação empreendedora”. (Tomei et al, 2008, p.12)

Dolabela (2006) aborda essas mesmas questões em seu livro *O Segredo de Luísa*. O autor enfatiza a questão da busca da realização de um sonho como sendo a principal mola propulsora para o empreendedorismo.

Ainda segundo Tomei et al (2008), a visão de quem é ou não classificado como um empreendedor depende da perspectiva adotada. O empreendedor pode ser visto como aquele que abre novos negócios, o que inova em processos, bens ou serviços ou o que apresenta determinados traços de personalidade ou padrão de comportamento.

Young (1971, apud Oliveira, 2003, p.5) também acredita que “os atributos e competências empreendedoras aparecem em indivíduos como resultados particulares do ambiente familiar, experiências profissionais anteriores, relações com determinados grupos e como reflexo de valores culturais gerais”.

Bygrave (1977) alerta que os elementos de caráter social não devem ser analisados de maneira isolada, pois a vontade de criar uma empresa depende de vários fatores, como a perspectiva de carreira, influência de familiares e amigos, a capacidade de construir redes de relacionamentos e as condições da economia e acesso aos recursos.

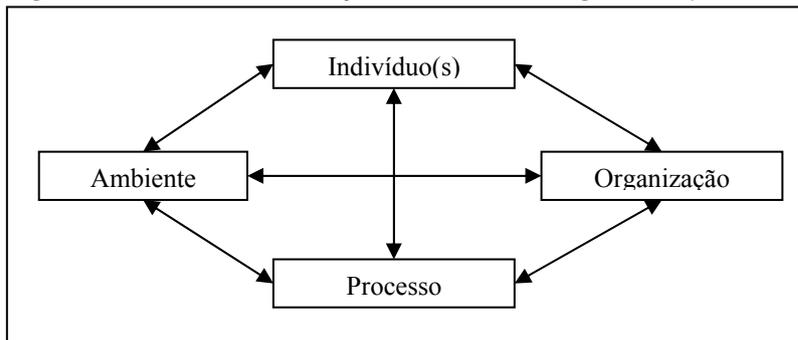
Para vários autores, o Empreendedorismo pode ser visto como um processo e não um evento. Um processo em que o empreendedor é o centro de cada estágio e que é afetado por variáveis sociais e ambientais.

Carland et al. (1988) rebatem Gartner (1988) afirmando que qualquer tentativa de se traçar as características do indivíduo que empreende é de suma importância para que se entenda o conceito de empreendedorismo. Para eles, para se entender o todo, que é extremamente complexo, há que se entender a soma das partes, e as características dos empreendedores é uma parte significativa desse processo.

Entretanto, Gartner, três anos antes (1985), já concordava de certa forma com Carland et al. (1988) ao estudar o processo de formação de novos empreendimentos. Para ele, o processo de criação de um novo negócio, ilustrado na figura a seguir, integra quatro grandes perspectivas em termos de empreendedorismo:

- (a) *Indivíduo(s)*: a(s) pessoa(s) envolvida(s) na criação do novo empreendimento;
- (b) *Organização*: o tipo de empresa que está sendo criada;
- (c) *Ambiente*: a situação ao redor e sua influência na nova organização;
- (d) *Processo de criação de um novo empreendimento*: as ações realizadas pelo(s) indivíduo(s) para iniciar o novo empreendimento.

Figura 1 – Processo de Criação de um Novo Negócio Empreendedor



Fonte: Gartner (1985)

Gartner (1985) realiza uma vasta pesquisa na literatura sobre essas quatro perspectivas e chega à conclusão de que elas são influenciadas por algumas variáveis, sendo as mais citadas as ilustradas na figura a seguir:

Figura 2 – Variáveis na Criação de Novos Empreendimentos



Fonte: Gartner (1985)

Para Gartner (1985), este modelo de quatro dimensões pode ser visto como um caleidoscópio, um instrumento através do qual se pode enxergar a enorme variedade de padrões na criação de um novo empreendimento. Ele acredita que as pesquisas passadas podem ser delimitadas em tipos de indivíduos, organizações, ambientes e processos que estão sendo investigados. Para o autor, os resultados conflitantes encontrados em pesquisas anteriores podem ser explicados pelas diferenças existentes em uma das quatro dimensões.

Carland et al. (1988) concordam com Gartner (1988) nesse aspecto, ao mencionar que as amostras deveriam ser mais homogêneas. No entanto, ao contrário de Gartner (1988), não vêem as pesquisas realizadas como sendo algo infrutífero, mas sim como um indicativo de que a metodologia adotada tem que ser melhorada.

## **2.2. Agricultura familiar**

A agricultura brasileira foi dominada por quase dois séculos pela agricultura patronal, constituída de grandes fazendas e trabalho assalariado (Fauth, 2006). É um tipo de agricultura formado por grandes latifúndios que hoje, com os avanços tecnológicos no campo, emprega um número muito baixo de trabalhadores, acarretando, assim, uma concentração de renda e uma exclusão social. Segundo Fauth (2006), o desenvolvimento rural brasileiro baseado nas grandes fazendas resultou nos conhecidos fluxos migratórios campo-cidade das décadas de sessenta e setenta do século XX.

Um estudo realizado nos EUA pela geógrafa Anne Buttimer mostra que onde predominou a estrutura patronal, as condições de vida são precárias. As pessoas possuem moradias em péssimas condições, não têm acesso a escolas, igrejas, clubes, bancos, etc. e a delinquência infantil, motivada por essas razões ou não, é alta. Já onde predominou a agricultura familiar, a realidade é totalmente diferente. (Fauth, 2006)

“No Brasil, quando se fala em rural e agricultura, o que vem à cabeça das pessoas são as imagens da televisão que reproduz cenas de grandes máquinas colhendo enormes lavouras de soja e cana-de-açúcar ou, pelo lado contrário, contingentes de trabalhadores protestando em nome da reforma agrária” (Schneider, 2006, p.217).

O autor ainda destaca que o desconhecimento do senso comum é ainda maior quando se trata dos agricultores familiares, também chamados de pequenos agricultores e até mesmo produtores de subsistência (Schneider, 2006).

A agricultura familiar brasileira, apesar de não ser recente, assumiu um novo contorno a partir do estudo realizado, entre os anos de 1996 e 1999, no âmbito de um convênio de cooperação técnica entre a Organização das Nações Unidas para a Alimentação e Agricultura (FAO) e o Instituto Nacional de

Colonização e Reforma Agrária (INCRA). Os resultados deste estudo indicam que:

“a agricultura brasileira apresenta uma grande diversidade em relação ao seu meio ambiente, à situação dos produtores, à aptidão das terras, à disponibilidade de infra-estrutura etc., não apenas entre as regiões, mas também dentro de cada região” (Bittencourt G.A. e Di Sabbato, 2000, p.7).

O referido convênio Incra/FAO, juntamente com a lei nº 11.326, de 24/07/2006, como anteriormente citado, definiu o agricultor familiar e o empreendedor familiar rural como sendo aquele que pratica atividades no meio rural, atendendo, simultaneamente aos quatro requisitos centrais: a) não detenha área superior a quatro módulos fiscais; b) utilize predominantemente mão-de-obra da própria família nas atividades do estabelecimento ou empreendimento; c) tenha renda familiar predominantemente originada de atividades econômicas vinculadas ao próprio estabelecimento ou empreendimento; e d) dirija seu estabelecimento ou empreendimento com sua família. (Censo Agropecuário 2006, Agricultura Familiar: Primeiros Resultados).

Uma das maiores atenções dada à agricultura familiar brasileira ocorreu no início da década de 90. Naquela época, além do agravamento das desigualdades sociais entre o campo e a cidade, que já vinha sendo observado ao longo das últimas décadas, o Brasil se deparava com o fortalecimento dos movimentos sociais rurais. O Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra – MST, apesar de ter surgido no final da década de 70, conseguiu sua projeção nacional na década de 90. Com um discurso otimista, incisivo e persuasivo, o MST conseguiu gerar uma coesão no meio rural, fazendo com que os trabalhadores rurais se sentissem mais fortes e mais conhecedores de seus direitos. Segundo Muradas D. (2007, p. 193, 194), “a Constituição Federal de 1988 revolucionou o tratamento jurídico do camponês”. Para a autora, o tratamento jurídico do trabalhador rural, ao ser alçado à Constituição, dotou-se de máxima eficácia, pois passou a ser tutelado pela mais importante fonte do Direito. A referida Constituição estabelece em seu artigo 184 que “compete à União desapropriar por interesse social, para fins de reforma agrária, o imóvel rural que não esteja cumprindo sua função social, mediante prévia e justa indenização em títulos da dívida agrária...”.

O fortalecimento do MST, como do próprio trabalhador rural, contribuiu para o surgimento de outros movimentos sociais na década de 90, em diversos estados da federação, como o Movimento de Luta pela Terra – MLT – na Bahia, Movimento da Terra – MT - em Pernambuco, entre outros.

Além dos movimentos sociais, as desigualdades sociais, levando a população rural a buscar condições de vida melhores nos grandes centros urbanos, também mereceram uma atenção especial do governo brasileiro. O êxodo rural geralmente é acompanhado pelo aumento da violência e da insegurança nas grandes cidades, pois, em que pese a oferta de novas oportunidades no meio urbano para os trabalhadores rurais, a demanda apresentada por estes normalmente é superior à oferta de trabalho disponível, o que, em tese, acaba acarretando em um aumento da criminalidade, pois esta se apresenta como uma única forma de sobrevivência possível.

O governo brasileiro se viu, então, obrigado a desenvolver políticas públicas voltadas a resolver os problemas relacionados às questões agrárias. E foi neste contexto que, em 1996, o Governo criou o PRONAF – Programa Nacional da Agricultura Familiar – com o objetivo de manter o homem no campo, por meio de uma política pública específica e diferenciada para a agricultura familiar. O PRONAF propiciou aos agricultores familiares o acesso ao sistema financeiro nacional. O PRONAF é fruto de um programa criado em 1994 no Governo Itamar Franco – o PROVAP – Programa de Valorização da Pequena Produção Rural. Dois anos após a sua implementação, o PROVAP sofreu uma reformulação substancial, tanto em termos de conceito como de abrangência, dando origem, em 1996, por meio do Decreto Presidencial nº 1.946, datado de 28/07/1996, ao PRONAF. Em um primeiro momento, o PRONAF destinava crédito somente a operações de custeio, ou seja, para manutenção de lavoura e pecuária. Já em 1997, o PRONAF assumiu uma nova dimensão e passou a destinar recursos também para investimento. Atualmente, o PRONAF possui uma série de linhas de atuação, divididas entre custeio e investimento, sendo este último, o foco de atenção do presente estudo, dada a característica do custeio de funcionar apenas como um capital de giro, enquanto o investimento possui um caráter mais desenvolvimentista, pois o crédito se destina ou à implantação de um novo negócio, ou à sua expansão, ou à sua modernização. Segundo definição disponibilizada no sítio do Ministério do Desenvolvimento Agrário – MDA, em

04 de novembro de 2009, o crédito apoiado no âmbito do investimento é “destinado ao financiamento da implantação, ampliação ou modernização da infraestrutura de produção e serviços, agropecuários ou não agropecuários, no estabelecimento rural ou em áreas comunitárias rurais próximas.”

Segundo Fauth (2006, p.27), o PRONAF tem,

“inegavelmente, contribuído para as condições reais de aumento da capacidade produtiva, além de ter possibilitado a conquista de uma vida digna para os integrantes da agricultura familiar, quesitos fundamentais para o desenvolvimento rural sustentável.” (Fauth, 2006, p.27)

Ainda segundo a autora (2006, p. 26), “a agricultura familiar é responsável por sete de cada dez empregos gerados no campo”. Para ela (2006, p. 27),

“a idéia de alavancar o desenvolvimento sustentável através do fortalecimento da agricultura familiar, ampliando e até criando novas atividades agrícolas e não agrícolas tem, de fato, colaborado para que as famílias permaneçam ou se fixem no meio rural”. (Fauth, 2006, p.27)

O último Censo Agropecuário (2006) apresenta pela primeira vez uma publicação voltada exclusivamente para a agricultura familiar, o que reforça a importância que se tem dado a esse setor nos últimos anos. Os dados dessa publicação, assim como os programas de governo existentes para a agricultura familiar, serão tratados em um capítulo à parte.

### **2.3. Empreendedorismo rural**

Os termos “empreendedorismo rural” e “empreendedor rural” são muito pouco explorados na literatura mundial. Ao se fazer uma busca em algumas bibliotecas e até mesmo na internet, tanto com a expressão em inglês como com a expressão em português, pouco se encontra sobre o assunto. O que se encontra são programas destinados a esse público, cartilhas, casos bem sucedidos de empreendedores rurais, preocupações em relação ao futuro do jovem empreendedor rural, desenvolvimento local de uma determinada região em função do número de empreendedores rurais existentes nela, entre outros. Todos parecem já saber de antemão quem é o empreendedor rural e o que faz esse indivíduo, mas nenhum se atreve a mencionar a origem deste conhecimento. Diante disso, o presente trabalho não pretende considerar uma definição como verdade absoluta. Espera-se apenas fornecer alguns indícios de quem seria o empreendedor rural, buscando,

ainda, difundir o tema e até mesmo alertar sobre a escassez de informações teóricas sobre o assunto.

Veiga realizou em 2003 um estudo para o SEBRAE, o qual intitulou de “Empreendedorismo Rural – Uma primeira aproximação”. Neste trabalho, o autor afirma que se trata de um estudo de caráter exploratório e talvez até pioneiro e que, portanto, era necessário ter “uma boa dose de prudência na interpretação dos resultados” (Veiga, 2003, p. 2). O autor inicia o estudo realizando uma revisão da literatura sobre empreendedorismo e ressalta a questão dos sentidos diversos que o termo apresenta. Ousa dizer, inclusive, que talvez isso se deva à permanente renovação que o comportamento empreendedor passa, “fazendo com que uma descrição analítica aceitável em determinado período logo depois pareça anacrônica” (Veiga, 2003, p.2). O autor destaca as diversas vertentes de pensamento e as diversas abordagens de estudo que o termo apresenta e afirma que o seu trabalho estaria inserido, dentro dessas diversas abordagens, no tópico denominado por Casson (1990) como “Emprego e crescimento regional”.

Na segunda parte, o autor se preocupa em esclarecer o que é rural. Afirma que é muito freqüente que haja uma confusão sobre a natureza espacial de urbano e rural com os setores da economia. “No senso comum, o chamado mundo rural seria eminentemente agropecuário, e o chamado mundo urbano abarcaria todas as demais atividades econômicas” (Veiga, 2003, p.2). O autor destaca que pelo decreto-lei 311/38, “urbano é todo habitante que reside no interior dos perímetros delineados pelas Câmaras Municipais em torno de toda e qualquer sede de município ou de distrito” (Veiga, 2003, p.3). Coloca em questão este critério ao mencionar que até tribos indígenas foram consideradas urbanas pelos censos demográficos. Relata, ainda, que em Portugal, por exemplo, o critério utilizado é funcional, ou seja, uma povoação é elevada à categoria de vila se possuir pelo menos quatro de oito elementos coletivos, como posto de assistência médica, farmácia, centro cultural, agência bancária, entre outros. Uma vila, por sua vez, é elevada à categoria de cidade se possuir pelo menos cinco de dez elementos coletivos. O autor menciona que alguns estudiosos utilizam ainda uma terceira regra, qual seja, a de não se considerar urbano o habitante de municípios com menos de 20 mil habitantes. O autor sugere, portanto que, dada a dificuldade de se chegar a um consenso do que seria urbano ou rural, que se combine alguns critérios. Para o autor poder-se-ia utilizar o critério de tamanho da população do

município, relacionando-o com densidade demográfica e localização. E para ser ainda mais criterioso, o autor sugere a utilização do que ele chama de “índice de pressão antrópica”, que seria um indicador que mediria as modificações do meio natural que resultam de atividades humanas, pois para ele “nada pode ser mais rural do que as escassas áreas de natureza intocada, e não existem ecossistemas mais alterados pela ação humana do que as manchas ocupadas por megalópoles” (Veiga, 2003, p.4).

Essa falta de convergência sobre quem seria o empreendedor e o que seria rural talvez seja um indicativo da razão de se ter uma literatura tão escassa sobre quem seria, portanto, o empreendedor rural. Combinar dois temas polêmicos não é uma tarefa simples e poderia suscitar uma discussão ainda maior.

Veiga (2003) continua seu estudo relatando as características do empreendedorismo rural em São Paulo. A sua pesquisa foi realizada em alguns municípios considerados “anômalos”, ou seja, municípios que apresentaram altos níveis de empreendedorismo, dinamismo econômico e responsabilidade social, apesar de serem municípios rurais. O resultado do estudo sugere que é essencial que atores públicos e privados, apoiados em instituições adequadas, andem em conjunto para tornar possível o desenvolvimento dos territórios.

Ainda dentro da revisão da literatura sobre empreendedorismo rural, um instrumento foi amplamente mencionado – o Programa Empreendedor Rural – PER. Este programa é fruto de uma parceria entre o SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, SENAR – Serviço Nacional de Aprendizagem Rural, FUNAR - Fundação Educacional para o Desenvolvimento Rural e FAMASUL - Federação de Agricultura e Pecuária do Estado de Mato Grosso do Sul. Tal programa tem como objetivo geral desenvolver e estimular a competência pessoal dos empreendedores rurais. Conforme informação disponibilizada em <http://www.senarms.org.br/>, ser empreendedor rural é:

- (a) Saber enxergar oportunidades;
- (b) Ter habilidade para começar e recomeçar sempre que preciso;
- (c) Ser capaz de "vender seu peixe" de maneira eficiente;
- (d) Ter uma boa rede de relacionamentos;
- (e) Enxergar as necessidades do mercado;
- (f) Ter opinião própria;
- (g) Persistir, sempre;

- (h)** Assumir riscos;
- (i)** Ser um líder entusiasmado;
- (j)** Querer crescer sempre.

O público alvo do programa é o produtor rural e seus familiares, parceiros dos produtores, profissionais das ciências agrárias e demais pessoas que atuam diretamente no campo, tendo como pré-requisito a idade mínima de 18 anos e formação em nível médio.

As características listadas acima como sendo do empreendedor rural devem ser levadas em consideração, dada a experiência que órgãos como SEBRAE, SENAR E FUNAR têm com esse público. No entanto, não é o objetivo deste estudo inferir que as mesmas estejam ou não corretas, mas apenas mencioná-las no referencial teórico e utilizá-las como subsídio na elaboração da pesquisa.