

4

Metodologia

Conforme mencionado no capítulo 1, esta pesquisa tem o objetivo final de identificar quais barreiras impactam a transformação de um agricultor familiar em um empreendedor rural. De modo a cumprir este objetivo, a presente pesquisa busca entender melhor quem é o agricultor familiar e quem é o empreendedor rural. Para isso, a pesquisa tentará mapear quais são os valores, as crenças, os comportamentos e as práticas culturais do agricultor familiar, analisando, em paralelo, como barreiras do empreendedorismo - características do empreendedor e comportamento empreendedor – afetam a transformação de um agricultor familiar em um empreendedor rural.

Neste capítulo, descrevem-se o tipo de pesquisa, a definição do universo e seleção da amostra, a forma como foram coletados e tratados os dados e, por último, as limitações metodológicas.

4.1.

Tipo de pesquisa

Há várias taxionomias de tipos de pesquisa existentes na literatura, as quais variam de acordo com os critérios adotados pelos diversos autores que estudam o assunto. O mais importante é que o tipo de pesquisa escolhido seja a ferramenta mais adequada para o objeto a ser estudado. Cozby (2006) destaca a importância das pesquisas científicas ao observar que cada vez mais legisladores e líderes políticos tomam decisões políticas e propõem leis baseadas em resultados de pesquisa. Para Gil (1999, p.42), “o objetivo fundamental da pesquisa é descobrir respostas para problemas mediante o emprego de procedimentos científicos.”

A classificação da pesquisa realizada no presente estudo se insere naquela que tem sido denominada, de forma bem geral, como pesquisa qualitativa.

Segundo Creswell (2007):

“Uma das principais razões para conduzir um estudo qualitativo é que o estudo é exploratório. Isso significa que ainda não foi escrita muita coisa sobre o tópico ou sobre a população em estudo, e o pesquisador tenta ouvir os participantes e construir um entendimento baseado na idéia deles.” (Creswell, 2007, p.46)

De acordo com os conceitos propostos por Gil (1996) e Vergara (2007), esta pesquisa pode ser classificada segundo dois critérios básicos:

Quanto aos fins:

- *Exploratória* – pois é realizada em área com pouco conhecimento acumulado e sistematizado, no caso o relacionamento entre agricultor familiar, barreiras do empreendedorismo e empreendedor rural.
- *Descritiva* – pois busca identificar as características de determinado fenômeno ou população, no caso a população de agricultores familiares situados nos municípios de Chapecó (SC) e Constantina (RS). Não tem compromisso de explicar os fenômenos que descreve, mas pode servir de base para esta explicação.

Poder-se-ia dizer que a presente pesquisa também poderia ser classificada como Aplicada, pois, seguindo a definição de Vergara (2007), a pesquisa aplicada é motivada pela necessidade de se resolver problemas concretos, ao contrário da pesquisa pura cuja principal motivação é a curiosidade intelectual do pesquisador. Partindo-se do pressuposto que os estudos econômicos sobre empreendedorismo, liderados principalmente por Schumpeter (1911) e Kilby (1971), estavam corretos, há uma forte correlação entre empreendedorismo e desenvolvimento econômico, ou seja, para os economistas, o desenvolvimento econômico de uma determinada região está diretamente relacionado à quantidade de empreendedores existentes nela. Dessa forma, as barreiras que impedem que agricultores familiares se tornem empreendedores rurais poderiam ser vistas como um problema e, por esse motivo, a pesquisa aplicada seria a mais adequada para o presente estudo. No entanto, esta dissertação de mestrado não tem como objetivo julgar se a corrente econômica do empreendedorismo está ou não correta, ou seja, se o fato de uma determinada região ter mais ou menos empreendedores pode acarretar em problemas para o seu desenvolvimento econômico.

Quanto aos meios:

- *Pesquisa de campo* – realizada no local onde ocorre ou ocorreu um fenômeno ou que dispõe de elementos para explicá-lo. Pode incluir entrevistas, aplicação de questionários, testes e observação do participante.
- *Bibliográfica* – estudo sistematizado com base em material publicado em livros, artigos, teses, jornais, revistas, redes eletrônicas, ou seja, material acessível ao público em geral.
- *Documental* – realizada em documentos disponíveis em órgãos públicos e privados, ou com pessoas, tais como: regulamentos, registros, memorandos, circulares, comunicações informais, entre outros.
- *Estudo de caso* – circunscrito a uma ou poucas unidades e tem caráter de profundidade e detalhamento. No caso, a pesquisa está restrita a uma comunidade – os agricultores familiares de Chapecó (SC) e Constantina (RS).

Já Yin (2003) classifica os tipos de pesquisa de acordo com cinco estratégias: Experimento, Levantamento, Análise de arquivo, História e Estudo de caso. Segundo o autor, o que distingue uma estratégia de outra são três condições: a) que tipo de pergunta a pesquisa pretende responder; b) a extensão do controle que o investigador possui sobre os eventos comportamentais atuais e c) o quão focada a pesquisa está em eventos contemporâneos em oposição a eventos históricos.

A tabela a seguir ilustra a distinção que Yin faz em relação a cada uma das cinco estratégias segundo as três condições explicitadas acima.

Tabela 6 – Situações Relevantes para Diferentes Estratégias de Pesquisa

Estratégia	Tipo de Pergunta de Pesquisa	Necessita de controle sobre os eventos comportamentais?	Foco em eventos contemporâneos?
Experimento	Como, por quê?	Sim	Sim
Levantamento	Quem, qual, onde, quantos?	Não	Sim
Análise de arquivo	Quem, qual, onde, quantos?	Não	Sim/Não
História	Como, por quê?	Não	Não
Estudo de caso	Como, por quê?	Não	Sim

Fonte: Yin, R.K. *Case Study Research, Design and Methods*

Para o autor, perguntas do tipo “qual(is)”, que é uma das utilizadas no presente estudo, são mais condizentes com pesquisas exploratórias que podem ser encontradas em qualquer uma das cinco estratégias. Já perguntas do tipo “como” e “por quê”, que são as outras utilizadas no presente estudo, possuem um caráter mais explicativo.

Na pesquisa em tela, ao se buscar respostas para perguntas do tipo “quais as barreiras do empreendedorismo rural?” está se utilizando uma pesquisa do tipo exploratória, enquanto que ao se perguntar “por que determinados agricultores conseguem ultrapassar a barreira da subsistência?” ou “como alguns agricultores, com as mesmas condições objetivas que outros, conseguem empreender?”, está se utilizando a pesquisa explicativa.

Analisando a primeira coluna da Tabela 6 – Situações Relevantes para Diferentes Estratégias de Pesquisa - as possíveis estratégias de pesquisa para o presente estudo seriam Experimento, Levantamento, História e Estudo de Caso. No entanto, considerando que o pesquisador não possui controle sobre os eventos comportamentais, o Experimento deixa de ser uma estratégia possível.

Por último, analisando a terceira coluna e considerando que o estudo está focado em eventos contemporâneos, a estratégia História não seria adequada.

Assim sendo, seguindo a tipologia de Yin (2003), as estratégias mais adequadas para a presente pesquisa seriam Levantamento e Estudo de Caso, sendo ambos de caráter exploratório e explicativo. Para Yin (2003), essas estratégias não são mutuamente excludentes e podem ser utilizadas em conjunto.

Cozby (2006) ratifica o entendimento de Yin ao reconhecer que a utilização de múltiplos métodos de estudo possibilita a compreensão completa de qualquer fenômeno.

De acordo com a classificação proposta por Cozby (2006), o método de pesquisa utilizado no presente estudo pode ser classificado como:

- *Estudo de Caso*: este método de pesquisa fornece uma descrição de um indivíduo, podendo apresentar a sua história, seus comportamentos característicos e reação a situações.
- *Pesquisa de Levantamento*: este método é usado com o objetivo de solicitar às pessoas informações sobre si mesmas – suas atitudes e crenças, dados demográficos, comportamentos passados e possíveis comportamentos futuros.

Cozby (2006, p.144) ressalta que o método de Levantamento “é um meio importante de pesquisadores estudarem relações entre variáveis e a mudança de atitudes e comportamentos no decorrer do tempo”.

4.2. Definição do universo e seleção da amostra

O objetivo do presente estudo, conforme descrito no capítulo 1, é o de identificar as barreiras que dificultam que determinados agricultores familiares se tornem empreendedores rurais.

Dessa forma, considerando a definição de Vergara (2007, p.50) de que o universo é um “conjunto de elementos que possuem as características que serão objeto de estudo”, bem como a de Cozby (2006, p.145) de que o universo é composto “por todos os indivíduos de interesse para o pesquisador”, poder-se-ia imaginar que o universo do presente estudo seria todos os agricultores familiares existentes no Brasil. No entanto, considerando que tanto em termos de empreendedorismo como em termos de agricultura as questões regionais são

fatores relevantes, optou-se por delimitar melhor essa população de forma a não distorcer os resultados da pesquisa.

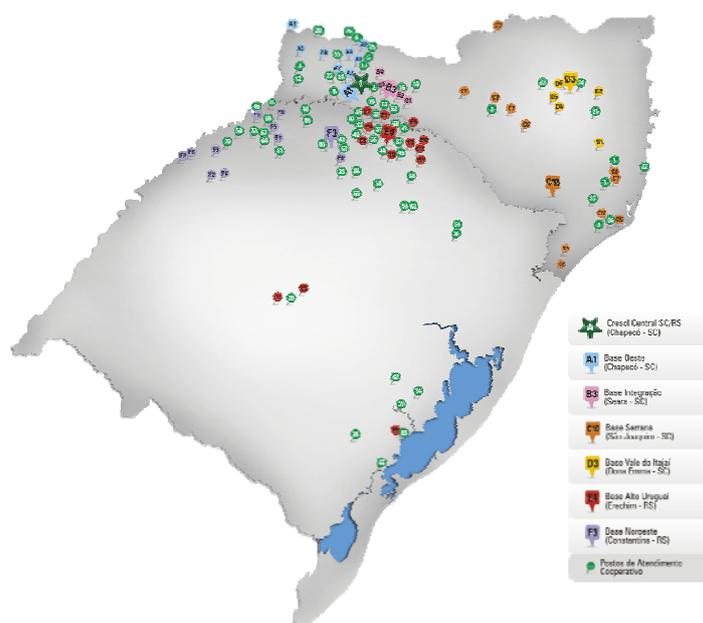
Ainda considerando esse aspecto, o universo poderia ser compreendido então como todos os agricultores familiares do estado de Santa Catarina, por exemplo, mas isto também distorceria a apuração dos resultados, pois, além da questão climática, que é bem divergente em cada região do estado, há também uma diferença cultural significativa, devido, possivelmente, às origens da colonização no estado.

Em relação aos aspectos climáticos, um exemplo recente que ilustra bem a distorção existente no estado é o da última catástrofe ocorrida em novembro de 2008, em que toda a região do Vale do Itajaí foi devastada pelas chuvas, chegando até a ser decretado estado de calamidade pública naquela região pelo governo do estado. Em contrapartida, a região oeste do estado também passava por problemas, mas um problema diametralmente oposto ao da região do Vale do Itajaí, que era a estiagem, ou seja, a escassez de chuvas.

No que se refere às origens colonizadoras do estado, Santa Catarina foi colonizada basicamente por portugueses açorianos, alemães, italianos e eslavos. Os portugueses colonizaram o litoral; os alemães colonizaram o Vale do Itajaí, parte da região sul e o norte catarinense; os italianos colonizaram o sul do estado após a colonização alemã; os eslavos, principalmente poloneses e russos, colonizaram a região de Brusque e também o sul do estado. O oeste catarinense também foi colonizado por gaúchos de origem italiana e alemã.

Considerando os aspectos supracitados, bem como as definições de Vergara (2007) e Cozby (2006), anteriormente mencionadas, o universo da presente pesquisa é o conjunto de agricultores familiares afiliados a Cooperativas de Crédito Rural com Interação Solidária – Cresol Central SC/RS, a qual é composta por um pouco mais de 77 mil agricultores familiares, distribuídos em 450 municípios e divididos em 57 cooperativas singulares, assim distribuídas:

Figura 6 – Abrangência de atuação Cresol Central SC/RS



Fonte: Documentos internos Cresol Central SC/RS

Os principais motivos para a escolha da Cresol Central SC/RS foram:

- A cultura do cooperativismo é extremamente benéfica para o empreendedorismo, principalmente o rural, pois as cooperativas, tanto de crédito quanto de produção, fornecem todo o apoio e segurança de que o agricultor necessita. A Cresol Central SC/RS, mais especificamente, possui uma característica bem particular, pois a administração das cooperativas é feita pelos próprios agricultores familiares associados;
- O tamanho da Cooperativa em termos de número de afiliados (mais de 77 mil);
- A facilidade de coleta de dados em virtude da acessibilidade às informações da Cooperativa, bem como aos seus cooperados. A facilidade de acesso aos cooperados diz respeito apenas à disposição dos mesmos em participar da pesquisa. No que concerne ao acesso às suas propriedades, isto é um pouco mais complicado, dado à sua localização e a precariedade dos caminhos necessários para visitá-las. No entanto, por se tratar de estabelecimentos rurais, estas dificuldades já estavam previstas.

As cooperativas singulares escolhidas para análise foram a de Chapecó (SC) e a de Constantina (RS), com 1.232 e 6.200 cooperados cada uma, respectivamente. Chapecó e Constantina, apesar de pertencerem a estados distintos, estão relativamente próximas, distantes aproximadamente 130 km.

Deste universo, foram selecionados nove agricultores na cooperativa de Chapecó e cinco agricultores na cooperativa de Constantina. O critério de seleção foi a distância, ou seja, Chapecó, por ser a localização da sede da Cresol Central e por possuir melhor infraestrutura, tanto em termos de transporte como em termos de hospedagem, firmou-se como o local base da pesquisa, o que possibilitou um maior número de entrevistados. Constantina, por estar distante duas horas de Chapecó, e cujo acesso se dá tanto por rodovias como por estradas de terra, teve um número de entrevistados inferior. Além disso, no dia da realização da pesquisa, a ponte que dava acesso à cidade havia desabado, o que tornou o percurso ainda mais longo, pois teve-se que utilizar um desvio para chegar a um outro acesso.

Seguindo a definição de Vergara (2007) o tipo de amostra utilizado foi a não probabilística, selecionada pelo critério da tipicidade, a qual é “constituída pela seleção de elementos que o pesquisador considere representativos da população-alvo” (Vergara, 2007, p.51).

Pela definição de Cozby (2006), a amostra da presente pesquisa pode ser classificada como não probabilística acidental, ou também chamada de não probabilística “por conveniência”, em que o pesquisador seleciona os participantes da pesquisa pela facilidade de acesso.

Segundo Cozby (2006), uma das razões para se usar amostras por conveniência é que a intenção da pesquisa não é a de estimar com acuracidade os valores da população, mas sim estudar relações entre as variáveis.

No presente estudo foram selecionados empreendedores “estabelecidos”, ou seja, aqueles que estão no mercado há mais de 42 meses (três anos e meio) (Tomei et al, 2008) e agricultores que nunca empreenderam. Foram entrevistados 14 agricultores familiares, sendo oito classificados *a priori* como sendo do primeiro grupo e seis, também classificados *a priori*, como sendo do segundo grupo. A classificação prévia respeitou somente o critério do agricultor ter agregado valor ou não à sua produção para poder ser classificado como empreendedor ou não

empreendedor. A escolha dos entrevistados foi feita pelas cooperativas, seguindo a orientação acima.

4.3. Coleta de dados

Para atingir o objetivo estabelecido para o presente estudo, os seguintes procedimentos de coleta de dados foram utilizados:

- Pesquisa bibliográfica: foi realizada uma vasta revisão da literatura, que direta e indiretamente, trata dos assuntos pertinentes ao presente estudo, como empreendedorismo, empreendedorismo rural no Brasil, e agricultura familiar brasileira. Para isso, foram utilizados livros sobre o tema, artigos, publicações de órgãos especializados sobre o assunto, dissertações, teses, além de documentos oficiais publicados no sítio do Ministério do Desenvolvimento Agrário – MDA – e regulamentos publicados no sítio do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES. Nesse processo de revisão bibliográfica, pôde-se notar que ainda existem poucos estudos acerca do tema empreendedorismo rural.
- Pesquisa documental: foi realizada uma consulta a dados privados da Cresol Central e das cooperativas singulares escolhidas para análise.
- Pesquisa telematizada: foram obtidas informações na Internet sobre a Cresol e seus cooperados, bem como sobre algumas instituições mencionadas durante o processo de entrevista, como por exemplo a APACO – Associação dos Pequenos Produtores do Oeste Catarinense e a ATER – Assistência Técnica e Extensão Rural.
- Pesquisa de campo: foram aplicados questionários e realizadas entrevistas individuais, semi-estruturadas, face a face com os agricultores familiares, empreendedores e não-empreendedores, afiliados às cooperativas de crédito de Chapecó (SC) e Constantina (RS). As vantagens deste tipo de coleta, segundo Creswell (2007), foram bem exploradas, pois foram formuladas perguntas fechadas e perguntas abertas, em que os participantes puderam fornecer informações históricas. O roteiro de entrevista foi estruturado de forma a permitir à

pesquisadora o “controle” sobre a linha de questionamento. Já as limitações deste tipo de coleta, também segundo Creswell (2007), tentaram ser evitadas. As entrevistas foram realizadas nas propriedades dos agricultores, ou seja, no cenário natural de campo, e não em um local designado para este fim. As perguntas foram elaboradas de forma clara e objetiva, de modo a evitar que as respostas e a interpretação da pesquisadora em relação às mesmas pudessem ser viesadas. Por último, considerando as diferenças existentes, tanto em termos de articulação e percepção, bem como as peculiaridades dos entrevistados em termos de grau de instrução, o questionário foi previamente submetido à apreciação de algumas pessoas conhecedoras do assunto. A linguagem utilizada foi bem informal e o mais próximo possível do público alvo.

Apesar do custo de realização deste tipo de entrevista e do tempo consumido pela mesma, a interação face a face se mostrou extremamente importante e válida. A maioria dos entrevistados apresentavam, a princípio, um certo receio, provavelmente pela preocupação de não conseguir entender as perguntas, dado o seu baixo nível de instrução, e se deixaram envolver no decorrer do processo, encarando a entrevista como um bate papo e como mencionado por alguns como “um momento de reflexão”, o que trouxe muitos benefícios para o estudo. Além disso, algumas dúvidas puderam ser esclarecidas usando metalinguagem em algumas situações, perguntas adicionais que a entrevistadora julgou importante puderam ser elaboradas, e adaptações ao questionário puderam ser efetuadas na hora, dada a dificuldade apresentada por alguns em responder perguntas que envolviam grau de mensuração. Neste momento, a observação da entrevistadora em relação à reação do entrevistado quanto às perguntas formuladas foi extremamente importante, pois a mensuração em relação à resposta pôde ser atribuída pela própria entrevistadora.

Durante quatro dias foram percorridos em torno de 600 km, entre asfalto e terra, e entrevistados 14 agricultores familiares.

A composição final da amostra de agricultores entrevistados está descrita na tabela a seguir. Optou-se pelo anonimato para que os entrevistados se sentissem mais à vontade em participar da pesquisa.

Tabela 7 – Composição final da amostra de entrevistados

Entrevistado	Idade	Sexo	Grau de instrução	Setor de atuação	Cooperativa	Empreendedor?
1	Entre 26 e 35	F	2º grau completo	Panificação	Chapecó	Sim
2	Entre 36 e 45	F	2º grau completo	Agroturismo	Chapecó	Sim
3	Acima de 46	M	1º grau incompleto	Fruticultura	Constantina	Não
4	Entre 36 e 45	M	1º grau incompleto	Pecuária leiteira	Constantina	Não
5	Entre 36 e 45	M	2º grau completo	Cana de açúcar	Constantina	Sim
6	Entre 36 e 45	M	1º grau incompleto	Embutidos	Constantina	Sim
7	Acima de 46	M	1º grau incompleto	Fruticultura e Comércio	Constantina	Não
8	Entre 36 e 45	M	Superior completo	Vinicultura	Chapecó	Sim
9	Entre 36 e 45	M	1º grau completo	Agroturismo	Chapecó	Sim
10	Até 25	M	Curso Técnico	Pecuária leiteira	Chapecó	Não
11	Acima de 46	M	1º grau incompleto	Avicultura	Chapecó	Não
12	Acima de 46	M	1º grau completo	Agroturismo	Chapecó	Sim
13	Entre 36 e 45	M	1º grau incompleto	Avicultura	Chapecó	Não
14	Acima de 46	M	2º grau completo	Laticínios + Doces	Chapecó	Sim

Fonte: própria

As entrevistas, com perguntas abertas e fechadas, foram gravadas e também preenchidas no local pela pesquisadora durante o processo.

Na presente pesquisa, foram elaborados dois questionários (Anexo1): um direcionado ao empreendedor enquanto gestor do negócio e outro direcionado ao agricultor, sendo este empreendedor ou não. A classificação prévia do agricultor como empreendedor descrita na tabela anterior foi realizada pelas cooperativas de crédito em conjunto com a pesquisadora, tendo como critério apenas o fato do agricultor ter agregado valor à sua produção ou ao seu negócio.

O primeiro questionário, aplicado somente aos empreendedores, teve o objetivo de avaliar o comportamento deste agricultor enquanto gestor do seu negócio, de modo a avaliar as suas atitudes diante de oportunidades e obstáculos que surgem no dia a dia, tentando entender como se dá o processo de empreender.

O segundo questionário, aplicado aos dois grupos, teve o objetivo de levantar alguns dados demográficos, como idade e grau de escolaridade, e avaliar as características e os comportamentos do agricultor familiar de modo a tentar mapear as diferenças entre o agricultor familiar não empreendedor e o agricultor familiar empreendedor. As entrevistas abertas tomaram como base o artigo publicado por Man et Lau (2000), o qual avalia as competências empreendedoras dos proprietários / gerentes do setor de serviços de Hong Kong. Estas perguntas foram adaptadas à realidade do meio rural de modo a tornar claro o seu entendimento pelos entrevistados.

As perguntas fechadas foram elaboradas com base em artigos publicados por alguns dos maiores estudiosos no campo do empreendedorismo: McClelland (1961) e Fillion (1997). Para complementar, foi aplicado um modelo de questionário elaborado pelo SEBRAE disponível em <http://www.sebrae.com.br/atendimento/teste-aqui-seu-perfil-empendedor>, o qual precisou passar por uma reformulação de modo a se adequar à realidade dos entrevistados. O questionário do SEBRAE foi uma ferramenta importante para atestar, ou não, a coerência das respostas anteriores, como também verificar sua aderência em relação às características empreendedoras identificadas por McClelland (1961) e Fillion (1997). Desta forma, a tabela a seguir ilustra o roteiro de perguntas do SEBRAE adaptado para o público pesquisado, relacionando cada pergunta a um valor do perfil da cultura empreendedora – PCE, descrito por Tomei et al (2008).

Tabela 8 – Questionário SEBRAE adaptado x PCE

Perguntas SEBRAE	Valores
<p>1. Se você tivesse um chefe e ele te desse uma ordem, qual seria a sua reação mais provável?</p> <p>a. Aceitaria a ordem sem questionar.</p> <p>b. Aceitaria, mas só executaria depois de estar convencido de que a ordem é boa ou necessária.</p> <p>c. Não aceitaria a ordem facilmente.</p>	Obediência
<p>2. Se no seu trabalho ou na sua vida pessoal surgisse uma atividade para ser feita em grupo, ou com as pessoas que trabalham com você ou com seus familiares, qual seria a sua atitude mais comum?</p> <p>a. Esperaria que o grupo se organizasse para ver a tarefa que lhe caberia realizar.</p> <p>b. Tomaria a frente do grupo, proporia o que deveria ser feito, dividiria as tarefas pelos companheiros e daria início à ação.</p> <p>c. Participaria das discussões mas não tomaria a frente do grupo, ficando sempre junto com todos, nem à frente, nem atrás.</p>	Iniciativa
<p>3. O fato de ter uma rotina bem definida, com horário certo para fazer cada coisa:</p> <p>a. Não te agrada, pois você gostaria de não precisar mais seguir horários.</p> <p>b. Lhe faz bem, pois seguir horários é importante.</p> <p>c. Torna claro para você que os horários marcados fazem parte do trabalho e têm que ser obedecidos por quem precisa trabalhar.</p>	Responsabilidade
<p>4. Quando, em uma reunião de família, surge uma tarefa muito importante e as pessoas lembram de você para assumir a responsabilidade de resolvê-la, você exclama:</p> <p>a. Puxa! Que pena, essa sobrou para mim.</p> <p>b. Já sei como resolvê-la gente! Pode deixar comigo!</p> <p>c. Bem, vou fazer força para tudo dar certo!</p>	Cooperação

Perguntas SEBRAE	Valores
<p>5. Quando alguém pede para você ajudar a encontrar uma solução para um problema importante, qual o seu comportamento mais provável?</p> <p>a. Aceita o desafio, pensa um pouco e logo imagina mais de uma forma para solucionar o problema.</p> <p>b. Pensa muito sobre o assunto, mas não consegue imaginar uma solução que valha a pena.</p> <p>c. Prefere não ajudar, pois tem horror a problemas.</p>	Inovação
<p>6. Quando uma máquina de sua casa está com defeito, qual a atitude que você normalmente toma?</p> <p>a. Procura descobrir o defeito e encontrar uma forma de consertá-la, às vezes com arames, parafusos, borrachas, ou outras coisas que você costuma guardar para essas ocasiões.</p> <p>b. Encosta a máquina e espera que um amigo, um familiar ou um técnico venha consertá-la.</p> <p>c. Verifica se é uma coisa simples de solucionar e, se não for, chama algum conhecido ou um técnico.</p>	Iniciativa
<p>7. Se desse errado o seu negócio, o que você provavelmente faria?</p> <p>a. Aceitaria isso como uma fatalidade e aguardaria um momento mais propício para abrir outro.</p> <p>b. Procuraria alternativas para trabalhar e ganhar dinheiro, mesmo que não fossem, exatamente, aquilo que você estava acostumado a fazer.</p> <p>c. Continuaría procurando uma forma de trabalhar exatamente com o que você está acostumado.</p>	Flexibilidade
<p>8. Quando você pensa no que já fez em sua propriedade, quais as lembranças que vêm mais rapidamente à sua mente?</p> <p>a. Que sempre teve boas idéias, que de alguma maneira ajudaram a resolver algum problema</p> <p>b. Que algumas vezes, não muitas, teve boas idéias para melhorar o trabalho.</p> <p>c. Que nunca pensou na melhoria do seu trabalho, mas sim em cumprir suas obrigações, trabalhando com dedicação.</p>	Individualismo

Perguntas SEBRAE	Valores
<p>09. Se alguém lhe fizesse uma proposta, como, por exemplo, utilizar um método de trabalho inovador, o que você provavelmente faria?</p> <p>a. Pensaria na proposta, avaliaria os prós e os contras e, depois de muita reflexão e análise, imaginaria uma forma de aplicá-los aos poucos em seu trabalho.</p> <p>b. Analisaria com cuidado e, se a idéia lhe parecesse boa, se dedicaria à sua implantação com vontade e confiança de que ela daria certo.</p> <p>c. Escutaria e desconfiaria de que não pode dar certo e, assim, acharia melhor continuar fazendo do jeito que sempre fez.</p>	Pragmatismo
<p>10. Você consegue lembrar-se das vezes em que teve de enfrentar uma grande dificuldade? Nessas ocasiões, qual a atitude que mais comumente você tomou?</p> <p>a. Chegou a ficar desesperado, mas conseguiu forças e lutou, lutou muito.</p> <p>b. Resistiu até onde foi possível.</p> <p>c. Pensou e chegou à conclusão de que nem sempre vale a pena lutar contra a correnteza.</p>	Perseverança
<p>11. Entre seus amigos e familiares, acredita que a opinião deles a seu respeito é a de que:</p> <p>a. "Você só põe o boné onde possa ganhar!" - pois quando entra em uma luta é porque tem certeza de que pode vencer.</p> <p>b. "Quando começa um projeto vai até o fim, custe o que custar" - pois você é capaz de sacrificar tudo por um objetivo.</p> <p>c. "Para você nem sempre a linha reta é o caminho" - pois você prefere contornar as dificuldades que se apresentam pela frente.</p>	Otimismo
<p>12. Quando comete um erro, qual a atitude mais comum que você toma?</p> <p>a. Avalia cuidadosamente o que fez, por isso não costuma repetir os mesmos erros.</p> <p>b. Pára...pensa...sacode a poeira e segue em frente, pois acha que "errar é humano".</p> <p>c. Lamenta profundamente a sua falha, pois detesta cometer erros.</p>	Auto-desenvolvimento

Perguntas SEBRAE	Valores
<p>13. Quando lembra das vezes que surgiu uma oportunidade de fazer um bom negócio, qual foi sua reação nessas ocasiões?</p> <p>a. Parou e pensou, pensou cuidadosamente nessas oportunidades e, algumas vezes, passou tanto tempo analisando a situação, que outros acabaram fazendo o negócio antes de você.</p> <p>b. Pensou um pouco, analisou cuidadosamente o negócio, e se achou viável foi em frente, com fé em Deus e confiança em si mesmo.</p> <p>c. Pensou um pouco e sempre preferiu esperar por um negócio mais seguro.</p>	Ousadia
<p>14. Quando analisa a vida das pessoas que conhece, o que você mais valoriza?</p> <p>a. Aqueles que se arriscam e abrem um negócio ou mudam de casa ou investem para aumentar a sua produção.</p> <p>b. Aqueles que conseguiram progredir, muitas vezes, enfrentando situações difíceis e arriscadas.</p> <p>c. Aquelas pessoas que souberam escolher o caminho mais seguro.</p>	Auto-confiança
<p>15. Qual o seu conceito das pessoas que iniciaram negócios e fracassaram?</p> <p>a. Elas tiveram uma oportunidade de aprender com os próprios erros e, certamente, saíram mais fortes dessas experiências.</p> <p>b. Acha que as pessoas não devem cometer erros e fracassos. Por isso, somente devem entrar em negócios seguros.</p> <p>c. As pessoas devem pensar muito antes de agir, mesmo que a oportunidade de iniciar um negócio passe. Afinal, outras oportunidades surgirão.</p>	Pragmatismo
<p>16. Se você tivesse que iniciar um negócio e fizesse uma análise para ver a chance de sucesso:</p> <p>a. Só abriria o negócio se ele tivesse 100% de chance de dar certo.</p> <p>b. Abriria o negócio, mesmo que a análise mostrasse que tinha um risco.</p> <p>c. Só entraria no negócio se tivesse certeza de que haveria grande chance de dar certo.</p>	Ousadia

Perguntas SEBRAE	Valores
<p>17. Você costuma enfrentar uma situação difícil:</p> <p>a. Com coragem, sangue-frio e força de vontade.</p> <p>b. Com um certo receio, mas com fé em Deus.</p> <p>c. Com muito cuidado e, se necessário, voltando atrás para se preparar melhor.</p>	Estabilidade emocional
<p>18. Que atitude você acha que combina mais com você, quando está diante de uma oportunidade de negócio?</p> <p>a. De muita calma e cuidado.</p> <p>b. De muita fé em Deus.</p> <p>c. De confiança em sua capacidade de avaliação e de talento para superar dificuldades com "jogo de cintura" e perseverança.</p>	Auto confiança
<p>19. Quando escuta a história de algum agricultor que teve sucesso, qual a sua atitude mais provável?</p> <p>a. Exclama: "Puxa, que sorte que ele teve!".</p> <p>b. Pensa nas dificuldades que ele enfrentou e fica satisfeito com a sua vida modesta, porém tranqüila.</p> <p>c. Enche-se de vontade e acredita que, com o mesmo esforço, vontade e confiança, seria capaz de, também, alcançar o sucesso.</p>	Motivação
<p>20. Quando a vida lhe apresenta obstáculos de difícil transposição, você:</p> <p>a. Percebe que seria capaz de superar obstáculos bem mais difíceis.</p> <p>b. Sente-se com medo.</p> <p>c. De início, sente-se com medo, depois acha que, com a ajuda de amigos ou familiares, pode superar os obstáculos.</p>	Otimismo

Fonte: SEBRAE (<http://www.sebrae.com.br/atendimento/teste-aqui-seu-perfil-empendedor>) e Tomei et al (2008)

As tabelas a seguir apresentam as características listadas por McClelland (1961) e Filion (1997), citadas anteriormente, como sendo as características mais comumente encontradas no indivíduo empreendedor.

Tabela 9 – Características básicas que identificam o perfil empreendedor

Necessidade de realização (busca alcançar seus objetivos a qualquer preço, com honestidade e ética)

Disposição para assumir riscos (assume e gerencia riscos, mas não é um aventureiro)

Autoconfiança (acredita em si mesmo)

Fonte: McClelland (1961)

Tabela 10 – Características comumente encontradas no empreendedor segundo McClelland

Busca de oportunidades e iniciativa (está atento às oportunidades que a vida lhe apresenta e possui vontade de agarrá-las)

Busca de informações (busca se informar sobre tudo o que pode ser melhor para a sua vida e para o seu negócio)

Estabelecimento de metas (capacidade para traçar objetivos)

Exigência de qualidade e eficiência (busca a melhor forma de se fazer algo)

Planejamento e monitoramento sistemático (decide antecipadamente o que fazer, de que maneira, quando e quem deve fazer)

Persistência (tem garra para vencer obstáculos)

Persuasão (capacidade de influenciar as pessoas e de negociar)

Comprometimento (é dedicado a tudo que faz, tem orgulho daquilo que faz)

Independência e autoconfiança (acredita em si mesmo e na sua capacidade)

Fonte: McClelland (1961)

Tabela 11 – Características comumente encontradas no empreendedor segundo Filion
Alto nível de energia (tem garra e sabe concentrar esforços para alcançar resultados)

Autoconfiança (acredita em si mesmo)

Capacidade de aprendizagem (capacidade de se desenvolver)

Capacidade de correr riscos moderados (assume e gerencia riscos, mas não é um aventureiro)

Inovação (capacidade de transformar idéias criativas em novas práticas)

Liderança (capacidade de influenciar e de atrair seguidores)

Reconhecimento de oportunidades (capacidade de perceber uma nova oportunidade que surge)

Independência (capacidade de fazer tudo sozinho)

Orientação para resultados (persegue o melhor desempenho para si próprio e para o seu negócio)

Otimismo (pensa positivo)

Habilidade na utilização de recursos (possui conhecimento e experiência para utilizar todos os recursos disponíveis)

Persistência (tem garra para vencer obstáculos)

Sensibilidade com o próximo (se preocupa com o bem estar das pessoas)

Tendência a confiar nas pessoas (acredita na sinceridade das pessoas)

Tolerância a incertezas (capacidade de tomar decisões mesmo sem conhecer o futuro)

Fonte: Filion (1997)

4.4. Tratamento dos dados

Os dados coletados por meio de pesquisa bibliográfica e telematizada serviram para o desenvolvimento do arcabouço teórico que subsidiou a elaboração da pesquisa.

Na pesquisa documental, foram extraídos dados constantes em documentos internos das cooperativas e importantes para o objeto deste estudo.

Os dados obtidos por meio das entrevistas, por contemplarem expressões verbais contidas nas narrativas das pessoas, passaram por uma análise de conteúdo. As entrevistas foram escutadas inúmeras vezes e por conterem em algumas partes respostas abertas, foram analisadas palavras e expressões, ou seja, o léxico, de modo a tentar se construir grupos de respostas.

Para Freitas & Janissek (2000), nos casos de respostas abertas, geralmente são feitas aproximações ou grupamentos que permitam chegar a um conjunto tal de palavras que seja representativo das principais descrições citadas nas narrativas. Desta forma, consegue-se não apenas realizar uma simples leitura da resposta, mas também identificar as opiniões expressas nas entrelinhas das respostas.

Freitas & Janissek (2000) destacam que uma parte importante do comportamento, opinião ou idéias de pessoas se exprime sob a forma verbal. A análise de conteúdo permite a obtenção dessas informações de forma resumida, organizada.

Em relação às perguntas fechadas, as respostas foram tabuladas e agrupadas em assuntos principais, sendo analisadas com medidas estatísticas simples (Anexo 2: Resultado tabulado dos questionários aplicados).

4.5. Limitações do método

Todo método de pesquisa possui possibilidades e limitações, e no caso da pesquisa em tela isto não foi diferente. No entanto, mesmo com todas as limitações que serão citadas a seguir, o método adotado se justificou como o mais adequado aos propósitos da investigação.

Primeiramente, a pesquisa sofre uma limitação em relação à sua abrangência, por estar restrita à Cooperativa Central de Crédito SC/RS e por conseguinte, aos seus cooperados. Dada a dificuldade de acesso físico ao universo a ser pesquisado, a limitação do grupo de estudo se mostrou necessária.

Uma outra limitação diz respeito ao tipo de amostra utilizado. A amostra por conveniência pode não ser uma representação acurada de toda a população. Este tipo de amostra pode ser considerado como viesado e por isso, segundo Cozby (2006, p.152) “limita a possibilidade de usar os dados amostrais para estimar os valores reais da população”. No entanto, em se tratando de empreendedorismo e agricultura, como anteriormente citado, este viés é fundamental.

Uma outra limitação se refere ao tamanho da amostra: 14 agricultores. Este número de fato não é representativo da população. No entanto, considerando que trata-se de uma pesquisa qualitativa e que o objetivo maior não é se fazer uma generalização dos resultados obtidos, mas sim apresentar um contribuição à teoria, este número se mostrou adequado. Além disso, o número de entrevistas realizadas não significa que os resultados obtidos não possam nortear o caminho daqueles agricultores que desejem se aventurar no aprendizado das competências de um empreendedor e em seu processo de empreender. Algumas histórias podem servir de exemplo para o surgimento de outras histórias de sucesso.

Cabe destacar neste ponto a dificuldade em se fazer este tipo de entrevista e o tempo que a mesma requer, dado o local escolhido para a sua realização. A título de ilustração, no dia mais produtivo, foram entrevistados cinco agricultores. A jornada se iniciou às sete horas da manhã e terminou às oito e meia da noite, com uma única parada de uma hora para o almoço. No entanto, o foco sempre foi a qualidade da entrevista e não a quantidade de entrevistas realizadas.

Uma outra limitação se refere ao fato de que dados qualitativos acarretam uma maior dificuldade de sistematização, o que, por conseguinte, dificultam a sua interpretação e a sua análise. Para isso, a análise de conteúdo foi realizada de forma minuciosa, de modo a amenizar as dificuldades de interpretação.

Outra limitação se refere à compreensão dos entrevistados sobre as perguntas formuladas e à forma como eles interpretaram o processo de entrevista. Algumas respostas fornecidas nas perguntas abertas foram contraditórias em relação às perguntas fechadas. A impressão que se teve é que nas perguntas abertas eles se davam o direito de falar sem limitações, enquanto que no

questionário alguns tinham a sensação de que seriam pontuados, perguntando, inclusive, em alguns momentos, se estavam se saindo bem, o que sugere que as respostas latentes tenham se distanciado algumas vezes das respostas declaradas. Tentou-se demonstrar a todo momento que não havia nem certo e nem errado, o que havia era um relato de vida por parte do entrevistado, um momento em que ele deveria expor as suas experiências, sem ser julgado. Mesmo assim, em alguns casos, a preocupação se manteve. Por esse motivo, as entrevistas abertas serão melhor consideradas na análise.

A última limitação se refere ao próprio indivíduo enquanto ser social, formado por seus valores familiares, educacionais e relacionais. Seus relatos, inevitavelmente, espelham esta formação. Alguns acontecimentos e alguns julgamentos foram nitidamente sub ou super avaliados de acordo com a formação do entrevistado.