

O PERFIL DO FUTURO EMPREENDEDOR RURAL E FATORES DE INFLUÊNCIA NA BUSCA DE QUALIFICAÇÃO¹

Alessandra Daiana Schinaider²

Anelise Daniela Schinaider³

Paloma de Mattos Fagundes⁴

Edson Talamini⁵

RESUMO

O cenário atual da agricultura tem exigido novas formas de atuação dos produtores rurais seja desenvolvendo novos empreendimentos seja buscando adaptar novas formas de gestão para superar as transformações na agricultura. Neste sentido, a qualificação através do curso “Negócio Certo Rural”, modalidade EaD, oferecido pelo SENAR em parceria com o SEBRAE, tem contribuído para o melhor entendimento do termo empreendedorismo por parte dos produtores rurais. Desta forma, o objetivo geral do estudo é identificar o perfil dos alunos do curso analisando os principais fatores de influência e o que eles esperam do empreendedor rural. Em termos metodológicos, foi realizado um estudo exploratório do tipo descritivo com abordagem quantitativa utilizando-se o método de abordagem não-probabilístico por conveniência. Como dados significativos, percebe-se que o perfil dos possíveis futuros empreendedores rurais é um público feminino de faixa etária jovem, profissionais das áreas de gestão ou agrárias e vinculadas de algum modo com o meio rural. Esse público acredita que o empreendedor rural enfrenta diversas dificuldades e que o mesmo deve entender do conceito de visão de negócio, além de atentar a desenvolver determinadas habilidades para ser um bom empreendedor rural. Sendo assim, o sistema “S”, neste caso, o SENAR, contribui consideravelmente para a qualificação das pessoas envolvidas em diversas áreas, como é o caso na agricultura.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Busca de conhecimento; Formação profissional rural.

ABSTRACT

The current agricultural scenario has required new forms of acting of farmers by developing new ventures or seeking out to adapt to new forms of management to overcome the changes in agriculture. In this sense, the training through the course "Negócio Certo Rural" (Right Rural Business), in distance education mode, offered by SENAR in partnership with SEBRAE, has contributed to better understanding the term entrepreneurship by farmers. So, the overall objective of the present study is to identify the course students' profile analyzing the main factors of influence and what

¹ Recebido em 11/12/2016.

² Universidade Federal do Rio Grande do Sul. alessandra_082@hotmail.com

³ Universidade Federal do Rio Grande do Sul. aneliseschinaider@gmail.com

⁴ Universidade Federal de Santa Maria. palomattos@hotmail.com

⁵ Universidade Federal do Rio Grande do Sul. edson.talamini@ufrgs.br

they expect from a rural entrepreneur. In methodological terms, was realized an exploratory study of the type descriptive with quantitative approach using the method of non-probabilistic approach, selecting the sample by convenience. As major results, it was noted that the profile of potential future rural entrepreneurs is mainly characterized by a female audience of young age, professionals of the areas in management or agricultural and linked in some way to the countryside. That public believes that rural entrepreneur faces many difficulties and that they must have a better understand of the concept of business vision, and attempt to acquire certain qualities to be a good rural entrepreneur. Therefore, the "S" System, in this case the SENAR, contributes significantly to the qualification of the people involved in various areas, such as in agriculture.

Keywords: Entrepreneurship; Search for knowledge; Rural vocational training.

INTRODUÇÃO

O cenário brasileiro da agricultura tem dado importância ao novo termo da atualidade: o empreendedorismo. Nesse cenário, o empreendedor rural é reconhecido como o responsável pelas mudanças e é aquele que vê a agricultura como uma potência de negócio rural. Estratégias empreendedoras e o perfil empreendedor auxiliam na evolução da propriedade rural resultando no seu crescimento.

Mendes (2009) destaca que o principal conceito de empreendedorismo vem do autor Schumpeter, o qual associa o empreendedorismo ao processo de inovação tecnológica e criatividade. O conceito Schumpeteriano destaca que se um empresário for inovador criando novos métodos de produção, serviços e mercados, ele pode ser considerado um empreendedor (VILLANUEVA et al, 2012).

Neste sentido, destaca-se que são vários tipos de empreendedores. Existem aqueles que empreendem por necessidade e outros por oportunidade. Os empreendedores por necessidade embarcam nessa jornada por falta de opção, por estar desempregado e não terem outras alternativas de trabalho. Em razão dessas circunstâncias o empreendimento costuma ser informal e os empreendedores quase não possuem conhecimentos sobre gestão elevando os números de empreendimentos que não deram certo (DORNELAS, 2005).

Enquanto isso, os empreendedores por oportunidade são visionários, sabem onde querem chegar, têm um planejamento prévio e têm em mente o que querem para seu negócio evoluir gerando emprego e riqueza desenvolvendo a economia do país (DORNELAS, 2005).

Os empreendedores por oportunidade podem ser os próprios agricultores. A sua propriedade rural pode passar de um negócio informal, para um negócio formal utilizando-se de ferramentas administrativa, gestão e geração de lucros. Por outro lado, podem ser empreendedores por necessidade evitando o êxodo rural que ocasiona o inchaço nas grandes cidades e o aumento da pobreza e violência. Dentro desse cenário, a implementação de projetos voltados para esse público, faz-se necessário desenvolvendo o espaço rural e gerando postos de trabalho, distribuição de renda, cultura, lazer, preservação dos recursos naturais atendendo aos princípios da sustentabilidade e a educação (SILVA et al, 2013).

Com o propósito de qualificar e capacitar esses empreendedores, o Serviço Nacional de Aprendizagem Rural –SENAR- oferece diversos cursos presenciais e a distância em diversas áreas: agricultura de precisão, campo sustentável, capacitação tecnológica, empreendedorismo e gestão de negócios, escola do pensamento agropecuário, gestão de riscos, inclusão digital e qualidade de vida (SENAR, 2015).

De acordo com Magalhães (2015), identifica-se claramente, através dos dados do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) do ano de 2010, que 15,6% da população vive na zona rural e 23,2% são analfabetos. Isso representa que ao levar a educação para esse público é sinônimo de contribuição para a formação e profissionalização das pessoas no meio rural ampliando o conhecimento e abrindo novas oportunidades.

Neste sentido, o objeto de estudo são os alunos matriculados no curso “Negócio Certo Rural” oferecido dentro do programa Empreendedorismo e Gestão de Negócios pelo SENAR através da modalidade de ensino a distância. Desta forma, o objetivo geral do estudo é identificar o perfil dos alunos do curso analisando os principais fatores de influência e o que eles esperam de um empreendedor rural.

REFERENCIAL TEÓRICO

Nesta seção, serão abordados os referenciais da literatura utilizados para fundamentar o estudo proposto, dos quais se destacam: evolução do empreendedorismo rural, o empreendedor rural e a qualificação profissional do mesmo.

Evolução do empreendedorismo rural

O termo empreendedorismo surgiu desde os meados da Idade Média onde os empresários possuíam um conceito simples: aquele que empreendia alguma coisa. Com o passar do tempo, Cantillon, por volta dos anos 1700, definiu um termo para o conceito empreendedorismo: *entrepreneurship* que se relacionava àquele indivíduo inovador, que assume riscos. Em 1800, o economista francês Say acreditava que empreendedor era aquele que possuía um negócio de baixa lucratividade e transformava o mesmo em um grande empreendimento. O conceito de Schumpeter, por volta de 1934, abordava aquele empreendedor com a característica de inovação tecnológica e Peter Drucker, em 1964, trazia o conceito daquele empreendedor que maximiza as oportunidades. Por fim, Dornelas, no ano de 2001, destaca que o empreendedor é aquela pessoa que faz acontecer, é visionária e se antecipa aos fatos (MENDES, 2009).

Oliveira (2012, p. 2) conclui que “na prática o empreendedorismo costuma ser definido como o processo pelo qual as pessoas iniciam e desenvolvem seus negócios. É um fenômeno complexo que envolve o empreendedor, a empresa e o cliente, que fazem parte deste processo”.

Atualmente, estudar o empreendedorismo é mais do que ajudar os empreendedores nos seus negócios e a atender as suas necessidades pessoais, é auxiliar na contribuição econômica de novos negócios aumentando a renda nacional e atuando como uma força positiva no crescimento do país relacionando a inovação com o mercado (MENDES, 2009).

Neste sentido, o meio rural pode ser caracterizado como um novo negócio para a economia atuando de forma positiva através das novas formas de empreender para enfrentar um ambiente de competitividade e de transformação constante, seja a transformação pelas inovações tecnológicas seja pelas mudanças climáticas. Gaffuri et al. (2005, p. 2) destacam que “o cenário da crescente competitividade tem provocado a necessidade de se rever paradigmas de gestão e formas de inserção num ambiente turbulento e mutável que influencia todos os setores da economia”.

Esses novos paradigmas de gestão no meio rural estão atrelados ao empreendedorismo, pois é com o desenvolvimento de novas oportunidades e novos

negócios, que o produtor rural poderá sentir-se mais seguro e motivado em relação às mudanças no ambiente externo.

São inúmeras opções que podem desenvolver esse novo negócio, as quais podem estar relacionadas à mudança de determinada técnica de cultivo, à introdução de uma nova variedade, à mudança de outros produtos, à agregação de valor no serviço ou produto, entre outras (CELLA, 2002).

Gaffuri et al. (2005) destacam que o empreendedor rural vem trabalhando diretamente na fabricação e comercialização de seus produtos tendo como resultado novas oportunidades de trabalho e renda e o desenvolvimento da economia local. Neste sentido, é necessário avaliar o mercado com uma visão sistêmica aplicando as novas formas de gestão na propriedade rural e desenvolvendo o lado empreendedor do produtor rural.

Hoje o Brasil rural precisa ser visto de maneira diferente, não apenas como aquele espaço voltado à atividade agropecuária, mas como uma nova dimensão socioeconômica, cuja principal inovação ocorre pela oferta de bens considerados como não tangíveis de novos produtos. Essas mudanças trazem consigo um conjunto de exigências sobre o agente no processo de decisão-ação, quer seja na condução do negócio agropecuário, quer na exploração de novas oportunidades que surgem a partir de uma nova dinâmica nas relações cidade-campo e campo-cidade. (ARNOLD, 2011, p. 29).

Explorar as novas oportunidades é sinônimo de empreender por oportunidade, é avaliar as oportunidades e através das oportunidades analisar se determinado negócio é viável; é realizar o seu planejamento; agregar valor àquilo que já é produzido na propriedade; procurar diversificar e expandir o negócio; e procurar tomar a decisão certa.

O espírito empreendedor não está voltado somente às empresas, mas também está voltado no meio rural, basta os produtores rurais utilizarem as ferramentas corretas e ter a vontade de mudar (GAFFURI et al., 2005). Canever et al. (2010) revelam que o empreendedorismo tornou-se um importante tema das sociedades modernas e muitas pessoas têm interesse na compreensão desse conceito, entre elas, empresas, comunidades acadêmicas, governo.

O empreendedor possui diversas características que fazem com que seu negócio seja impulsionado para o alcance do sucesso. Chaves et al. (2010, p. 8) destacam que a contribuição do empreendedor “é de vital importância e grande

significado para o sucesso das organizações, pois o espírito empreendedor é muito importante para a constituição e desenvolvimento das organizações”.

A tarefa de criar novos negócios é muito complexa, às vezes, árdua e ainda há a possibilidade de correr muitos riscos, pois às vezes as pessoas não têm conhecimento do que realmente desejam empreender. Empreender é buscar novas oportunidades, investigar novos mercados, avaliar perspectivas e se dedicar ao máximo para criar uma nova empresa.

Bernardi (2003, p. 63) conclui que “a concepção de um empreendimento, por vezes, nasce de habilidades, gosto e outras características pessoais, até mesmo por pessoas que não tiveram experiência com o ramo, inovando ou criando novas formas de negócio”.

Automaticamente, ao criar um novo negócio, o empreendedor deve desenvolver algumas características para o seu perfil como ter iniciativa, ser visionário, ser flexível, desenvolver a liderança, ser persistente e ser inovador (MAERKER, 2000). Essas características contribuem positivamente para o desenvolvimento do negócio rumo ao sucesso destacando a característica e o modelo que a empresa irá atingir.

Oliveira (2012, p. 5) destaca que “o empreendedor desenvolve um papel otimista dentro da organização, capaz de enfrentar obstáculos internos e externos, sabendo olhar além das dificuldades, com foco no melhor resultado”.

Para alcançar o melhor resultado, o empreendedor deve apresentar três qualidades básicas: necessidade de realização do seu próprio empreendimento, uma disposição para assumir riscos e possuir autoconfiança (LONGENECKER, MOORE E PETTY, 1997 *apud* CHAVES et al, 2010).

Deste modo, o empreendedorismo rural tem destaque para o desenvolvimento do país gerando emprego, riqueza, qualidade de vida aos produtores rurais, lazer e satisfação por aquilo que o produtor rural produz. Arnold (2011, p. 29) confirma que “hoje vários gestores brasileiros acreditam que a solução para muitos problemas sociais brasileiros, (desemprego, inclusão social, habitação, melhorias na qualidade de vida), pode estar no meio rural.

Portanto, o empreendedorismo de maneira geral, não se trata somente no desenvolvimento dos negócios, mas há uma série de adaptações que fortalecem o

empreendedor buscando outras áreas para aplica-lo sem perder o seu conceito em si.

O empreendedor rural

O empreendedor rural poderá adaptar seu atual empreendimento com a inovação do mercado ou, até mesmo, enxergar oportunidades e novos mercados que são capazes de atrair os consumidores e dar sucesso ao novo empreendimento. Existem diversas potencialidades no meio rural que, com o conhecimento sobre empreendedorismo, poderão se concretizar em empreendimentos de sucesso.

Neste sentido, a conquista desse empreendimento de sucesso deve-se à compreensão do próprio ser empreendedor e à compreensão do complexo termo “empreendedorismo”. Arnold (2011, p. 22) conceitua que “ser empreendedor significa, acima de tudo, ter capacidade de realizar coisas novas, pôr em prática ideias novas, e empiricamente empreendedorismo costuma ser definido como processo pelo qual indivíduos iniciam e desenvolvem novos negócios”.

No meio rural, faz-se necessário que o empreendedor rural possua determinadas características fundamentais para enfrentar as dificuldades diante de um novo negócio. Neste caso, Carrion (2005, *apud* SILVA et al., 2013) elenca algumas características para o empreendedor rural: enxergar as oportunidades; ter habilidade para saber quando começar ou recomeçar; saber “vender seu peixe”; possuir *network*; enxergar as necessidades do mercado; ter opinião; ser persistente; assumir os riscos; ter liderança; buscar progredir sempre.

Além disso, de forma geral, habilidades em relação às questões financeiras e computacionais; às questões sociais e às relações pessoais; conhecimento técnico; e habilidades no campo da gerência e administração também são importantes para o sucesso na gestão da atividade rural face aos desafios de um novo negócio (HENRY, 1999, *apud* BASTIANI, 2001).

Desta forma, para atender todas essas competências, as quais são essenciais para o empreendedor rural, tem-se mostrado interesse por parte de instituições como o SEBRAE ou o SENAR oferecendo cursos para este público com o objetivo de capacitar este novo empreendedor.

A qualificação profissional para o empreendedor rural

O empreendedorismo rural depende de diversos fatores que contribuem para o sucesso do novo negócio, e um desses fatores, é a qualificação do próprio produtor rural. Segundo Osório e Leão (2004, p. 10, *apud* SILVA, 2008, p. 37), a qualificação é “concebida como uma qualificação social e profissional, capaz de permitir a inserção e a atuação cidadã no mundo do trabalho, com efetivo impacto para a vida e o trabalho das pessoas”.

Neste sentido, Lourenzani et al. (2008, p. 64) ressaltam que “a disponibilização de técnicas gerenciais, apropriadas para a agricultura familiar, visa contribuir efetivamente para a promoção da sustentabilidade econômica desses empreendimentos”.

Essas técnicas gerenciais são disponibilizadas através de diversos cursos de capacitação que os sistemas “S” oferecem em diversas modalidades de ensino. Desde meados dos anos 1940, o governo brasileiro, vem se esforçando para qualificar a população através dos sistemas “S”, que são entidades que possuem uma parte de seus recursos públicos, profissionalizando determinada fração da população em cada segmento do mercado de trabalho, seja no comércio, indústria ou agrícola.

Neste caso, surgiu o SENAR – Serviço Nacional de Aprendizagem Rural - que traz cursos de formação profissional, formação técnica e formação superior para o campo. O SENAR tem como propósito oferecer, através de seus cursos, oportunidades para todas as pessoas que possuem algum vínculo com o meio rural impulsionando a produtividade, preservação ambiental, melhorar a renda e a qualidade de vida no campo (SENAR, 2015).

Silva et al. (2013, p. 5) destacam que “o eixo de aprendizado do empreendedor deve ser baseado na elaboração de “projeto de investimento de capital” e desenvolvimento de temas importantes para uma compreensão crítica sobre o ambiente do agronegócio”. Para o empreendedor rural desenvolver esta compreensão, é importante possuir algum conhecimento básico para alavancar o empreendimento.

Cella (2002) conclui que quanto mais conhecimento maior a capacidade de equilíbrio e de compreensão de todos os fatores e processos que estão envolvidos

em um empreendimento rural. Buscar a capacitação para o empreendedor rural não depende somente do próprio agricultor, depende de diversos atores que estão envolvidos nesse cenário seja sindicatos, cooperativas, empresas públicas e privadas. Faz-se necessário um olhar mais diferenciado para esse público que busca a capacitação e qualificação para uma melhor qualidade de vida, renda, lazer e ter orgulho daquilo que faz.

Para o empreendedor rural exercer a gestão do seu negócio com eficiência e eficácia alcançando o objetivo, é necessário que o mesmo busque cursos e capacitações com foco nos procedimentos administrativos desse novo negócio tendo como consequência o provimento do desenvolvimento agrícola (GAFFURI et al., 2005).

Visando este objetivo o SENAR oferece o curso “Negócio Certo Rural”, modalidade EaD, que visa qualificar e apresentar aos agricultores ferramentas básicas de administração e empreendedorismo no campo. O programa, que tem parceria com o SEBRAE, é um programa de capacitação desenvolvido para o público rural para que os mesmos possam ter a capacidade de diagnosticarem as potencialidades na propriedade rural e desenvolver um *business plan* permitindo maior sucesso nos negócios rurais (CUNHA, 2012).

Neste sentido, a capacitação do empreendedor rural é fundamental nos negócios possibilitando uma nova visão e identificação de negócios, analisar a viabilidade, elaborar um planejamento e gerir de forma técnica e conceitual o novo empreendimento.

METODOLOGIA

O estudo teve como objetivo identificar o perfil dos alunos do curso analisando os principais fatores que influenciaram os alunos a se matricularem no curso “Negócio Certo Rural”, modalidade EaD, oferecido pelo SENAR e SEBRAE e o que eles esperam de um empreendedor rural de sucesso. Dado o objetivo proposto, este é um estudo exploratório do tipo descritivo com abordagem quantitativa. Como exploratório, visa aprofundar os conhecimentos sobre o estudo e procura-se proporcionar uma maior familiaridade com o problema (GIL, 2007). Como descritivo, busca analisar as informações da pesquisa utilizando-se de técnicas de coletas de dados.

Quanto ao método de procedimento técnico, é um estudo de caso que decorre de uma perspectiva interpretativa em que busca compreender a visão e a forma de pensar dos respondentes da pesquisa (FONSECA, 2002). O estudo teve como seu público alvo os alunos matriculados no curso “Negócio Certo Rural” na modalidade a distância. O curso iniciou no dia 9 de março de 2016 o qual teve 200 alunos de todas as regiões do Brasil matriculados no curso.

Desta forma, o método de amostragem foi não-probabilístico por conveniência atingindo 56 alunos respondentes da pesquisa. De acordo com Silva (2005, p. 14), este tipo de amostragem “é constituída por unidades selecionadas da população objeto por algum critério de conveniência, muito frequentemente relacionado à acessibilidade” e rapidez das respostas.

O questionário foi elaborado utilizando-se de questões abertas e fechadas contendo, no total, 14 questões, dentre elas três questões abertas, sete questões fechadas de múltipla escolha, três questões fechadas em que o aluno respondente poderia marcar mais de uma alternativa e uma questão envolvendo a Escala Likert sendo que contava com sete afirmações referente ao grau 1 – discordo totalmente – a grau 5 – concordo totalmente. As afirmações utilizadas na questão que envolvia a Escala Likert têm como base algumas questões elaboradas na dissertação de Cella (2002) sofrendo algumas adaptações.

A forma de elaboração e aplicação do questionário foi através do Google.Docs e enviado o endereço URL para todos os alunos matriculados no curso “Negócio Certo Rural” através de e-mail durante os dias 24 de fevereiro a 9 de março de 2016, dia em que encerrava a matrícula e já iniciavam as aulas. O questionário foi aplicado antes dos alunos iniciarem o curso com o propósito de alcançar os objetivos da pesquisa.

Após a coleta de dados, ocorreu a tabulação, a análise e interpretação dos mesmos através de análise descritiva utilizando métodos estatísticos para desenvolvimento de tabelas e gráficos por meio de um programa estatístico pertinente à contemplação dos objetivos propostos.

ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Primeiramente, foi feita a caracterização do curso “Negócio Certo Rural”, em seguida, a identificação do perfil dos alunos e os principais fatores que influenciaram os alunos a realizar esse curso e, por fim, analisou-se o que os alunos do curso esperam de um empreendedor rural de sucesso.

Caracterização do curso “Negócio Certo Rural”

O curso “Negócio Certo Rural” é oferecido pelo SENAR em parceria com o SEBRAE. O curso tem como objetivo qualificar qualquer pessoa envolvida no meio rural para saber como desenvolver um novo negócio ou até mesmo buscar novas formas de gestão na propriedade rural.

O SENAR já atendeu mais de 60 milhões de produtores e trabalhadores rurais nos últimos 20 anos e mais de 157 mil alunos de todas as regiões do Brasil já foram capacitados em 17 cursos na modalidade a distância SENAR (SENAR, 2016).

O curso é oferecido gratuitamente, possui 40 horas de aulas e ainda é fornecido certificado. Conforme o SENAR EaD (2016), o curso visa melhorar a gestão da propriedade rural, tendo como foco principal o desenvolvimento do empreendedorismo rural, fortalecendo o agronegócio brasileiro.

O público a que é destinado esse curso são pessoas com algum vínculo no meio rural, seja os próprios produtores rurais, filhos de produtores, trabalhadores rurais, seja profissionais do setor agrícola. Esse público tem como característica o pouco ou quase nenhum conhecimento sobre gestão de propriedades rurais ou empreendedorismo e que, por ventura, desejam iniciar seu próprio negócio ou melhorar o negócio já existente aplicando o empreendedorismo.

Este curso é dividido em seis etapas: I – Realizar o diagnóstico da propriedade; II – Identificar ideias de negócio; III – Descrever o negócio; IV – Verificar a viabilidade do negócio; V – Organizar e administrar o negócio; e VI – Relacionar o negócio com o mercado. Todas essas seis etapas são fundamentais para o aluno desenvolver a sua capacidade e ter noção das ferramentas básicas de administração e de como empreender.

Conforme Cunha (2012, p. 16-17), o curso “é considerado inclusivo possibilitando ao agricultor, independente de suas dificuldades, construir o

conhecimento e gerar troca de experiências com outros participantes, onde o instrutor é apenas um facilitador deste processo para a valorização do saber ideológico e cultural presente no meio rural”.

De acordo com relatos de egressos do curso, que são disponibilizados no site do SENAR, todos esses relatos possuem um *feedback* positivo dos alunos agradecendo a oportunidade de obter o conhecimento necessário que o curso oferece.

Perfil dos alunos e fatores de influência para a realização do curso “Negócio Certo Rural”

Para identificar o perfil de determinado grupo de pessoas, faz-se necessário obter dados relacionados à faixa etária, sexo, profissão, entre outras características. Neste caso, dos 56 alunos respondentes matriculados nesse curso, 57,1% representam o público feminino e 42,9% são representados pelo público masculino.

Quanto à faixa etária dos alunos, teve idade mínima de 17 anos e idade máxima de 58 anos. A faixa etária foi distribuída em classes de frequência para melhor compreensão, conforme apresenta a Tabela 1.

Tabela 1 – Faixa Etária

Classes de Idades	Frequência	Frequência Relativa
16 – 25 anos	25	44,64%
26 – 35 anos	21	37,5%
36 – 45 anos	8	14,28%
46 – 55 anos	1	1,78%
56 – 65 anos	1	1,78%

Fonte: elaborada pelos autores

A Tabela 1 apresenta que 44,64% possuem uma faixa etária bastante jovem, entre 16 a 25 anos de idade; 37,5% possuem idade entre 26 a 35 anos; 14,28% possuem idade entre 36 a 45 anos; e 1,78% possuem idade entre 46 e 55 anos e também entre 56 a 65 anos de idade. Isso demonstra que a necessidade de buscar conhecimento de forma que auxilia em um novo empreendimento rural é característica, principalmente, nas pessoas mais jovens que estão dispostas a enfrentar os novos desafios da nova ruralidade.

Além disso, foi questionado aos alunos o grau de escolaridade, conforme a Figura 1.

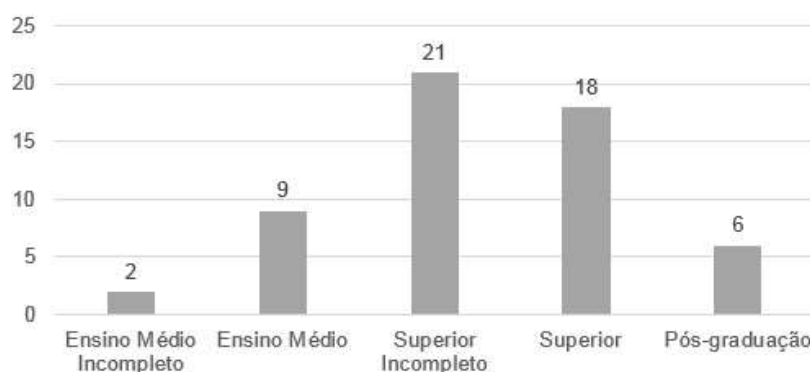


Figura 1 – Escolaridade

Fonte: elaborada pelos autores

Através da Figura 1, percebe-se que 37,5% dos alunos respondentes possuem o ensino superior incompleto, 32,14% já possuem o ensino superior, 16,07% têm apenas o ensino médio, 10,7% possuem pós-graduação e apenas 3,57% dos alunos possuem o ensino médio incompleto. Nota-se, que 37,5% dos alunos entrevistados são ingressos do ensino superior resultando numa base maior de conhecimento e melhores chances de saber agregar o conhecimento tanto do curso superior quanto do curso “Negócio Certo Rural” na propriedade rural obtendo maiores chances de sucesso. Porém, ressalta-se que esse curso abrange todos os graus de escolaridade desde aqueles que não possuem uma educação básica formada até aqueles que já estão com uma especialização em sua área de graduação.

Isso demonstra que o grau de escolaridade não é obstáculo para aquele produtor rural que deseja empreender e obter sucesso na sua propriedade rural. Ainda, foi questionado aos alunos qual era o estado do Brasil em que eles moravam para então, identificar a região do país que mais concentrava-se alunos matriculados nesse curso. A Figura 2 apresenta este resultado.

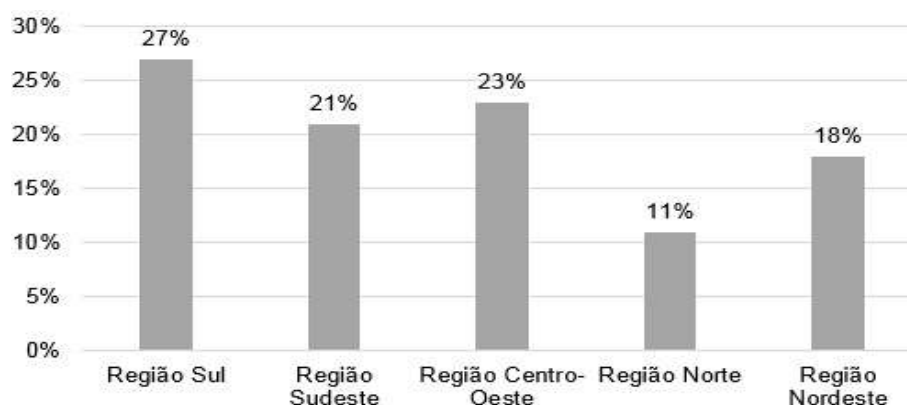


Figura 2 – Abrangência do curso por Região do Brasil

Fonte: elaborada pelos autores

A Figura 2 revela que 27% dos alunos entrevistados são da região sul do Brasil, 21% da região sudeste, 23% da região centro-oeste, 11% da região norte e 18% da região nordeste. Percebe-se que as regiões que mais possuem alunos matriculados no curso são das regiões sul, centro-oeste e sudeste, porém ressalta-se que o curso abrange todas as regiões do Brasil de forma significativa. Dos 27 estados do país, apenas 08 estados não foram citados na pesquisa.

Isso revela que em todos os cantos do Brasil há pessoas que estão dispostas a buscar o conhecimento para o meio rural e tornar o meio rural uma potencialidade de negócio. Além disso, foi questionado aos alunos a profissão, conforme mostra a Figura 3.

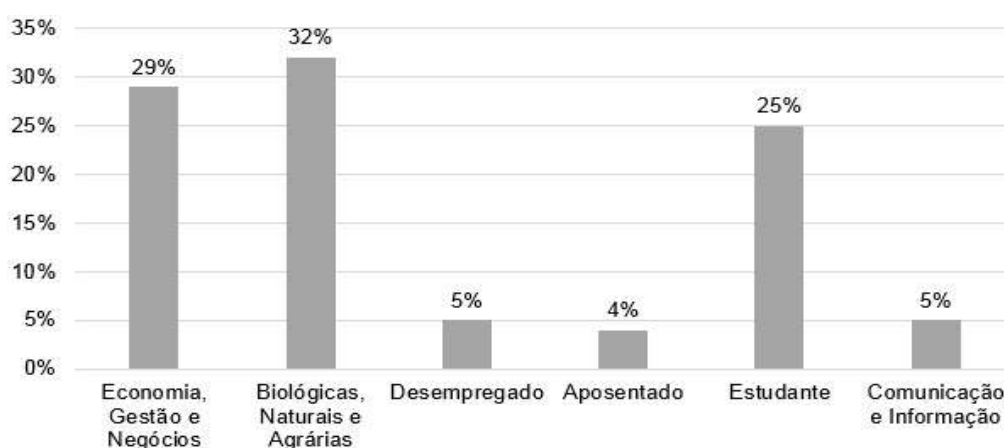


Figura 3 – Profissão dos alunos matriculados no curso “Negócio Certo Rural”

Fonte: elaborada pelos autores

Nota-se que 32% dos entrevistados possuem vínculo empregatício com as áreas biológicas, naturais ou agrárias, 29% são das áreas de economia, gestão e negócios, 25% são apenas estudantes, 5% são da área de comunicação ou informação e também estão desempregados e 4% são aposentados. Vê-se que o curso abrange pessoas com um vínculo próximo do meio rural e também abrange pessoas que já estão aposentadas ou desempregadas, mas se interessam pelo curso. Ainda, observa-se que ao somar as porcentagens das áreas biológicas, naturais ou agrárias com as áreas de economia, gestão e negócios resulta que 61% dos alunos entrevistados são de áreas que o curso apresenta: gestão e empreendedorismo no meio rural.

Para melhor compreender o motivo que levou esses alunos a realizarem o curso, foi questionado a eles qual era o vínculo que os mesmos possuíam com a

agricultura. De acordo com os dados, 76,4% dos entrevistados disseram que possuem algum vínculo, dessa parcela, 25,5% dizem que o trabalho é voltado para a agricultura; 23,6% são filhos de agricultores; 21,8% fazem o curso de graduação nessa área; e 5,5% são agricultores de fato. Outros 23,6% dos entrevistados dizem que não possuem nenhum vínculo e só estão fazendo o curso por vontade própria.

Observa-se que a abrangência do curso é significativa, pois abrange pessoas que ou são filhas de agricultores, trabalham com a agricultura, que possuem este vínculo com o meio rural ou pessoas que não possuem necessariamente o vínculo com este meio. A vontade e a motivação dessas pessoas em buscar um maior conhecimento em áreas distintas faz com que o curso ganhe destaque de abrangência em multidisciplinariedade.

Outro aspecto que buscou-se entender entre os entrevistados é identificar o fator que mais influenciou na hora de escolher o SENAR para realizar esse tipo de curso e se os mesmos acreditam que colocando-se em prática esse curso o mesmo auxilia nas propriedades rurais.

Percebe-se que mais da metade dos alunos entrevistados buscaram o SENAR porque estavam buscando conhecimento nesta área (60,7%). Ao analisar os dados, percebe-se que 21,4% dos entrevistados foram influenciados no sentido de buscar melhorar a administração da propriedade rural, 14,3% foram influenciados pela indicação de amigos, e 3,6% responderam que foram influenciados através de divulgações por meio do Sindicato de Trabalhadores Rurais e Associações Cooperativas da cidade.

Ao analisar esses fatores, vê-se que o fator pessoal tem mais influência nesse tipo de escolha, pois instiga ao aluno buscar maior conhecimento na área para estar melhor preparado para enfrentar as mutações constantes na agricultura. Além disso, 91,1% acreditam que, ao realizar o curso, o mesmo auxilia na melhor gestão da propriedade rural e também ao desenvolvimento de um novo negócio no meio rural. E 8,9% dos entrevistados responderam que talvez o curso poderá vir a auxiliar na propriedade rural. Essa possível descrença dessa minoria de alunos entrevistados justifica-se ao fato da pesquisa ter sido aplicada antes dos alunos iniciarem o curso, então alguns alunos ainda têm suas dúvidas em relação ao curso “Negócio Certo Rural” do SENAR.

Neste sentido, percebe-se que o perfil que buscou realizar este curso resulta em um público feminino, de faixa etária jovem entre até 25 anos de idade e que ainda está cursando o seu curso de graduação ou já possui a graduação completa. Geralmente são pessoas das regiões sul, sudeste e centro-oeste que mais têm interesse nesse curso e que têm suas profissões voltadas para as duas áreas principais do próprio curso: administração/gestão e o meio rural/agrárias.

Ao analisar os fatores que levaram os alunos a escolher o SENAR para realizar o curso “Negócio Certo Rural”, percebe-se que a maioria dos alunos entrevistados possuem algum vínculo com a agricultura e que o fator pessoal da busca pelo conhecimento foi o principal fator responsável por esta escolha. Além disso, quase todos os alunos acreditam que o curso “Negócio Certo Rural” é capaz de auxiliar as propriedades rurais a desenvolver uma melhor gestão e um novo empreendimento atendendo ao objetivo do próprio curso.

Perspectivas de um empreendedor rural de sucesso

Para entender e analisar as perspectivas referentes a um empreendedor rural de sucesso, foi colocada uma questão hipotética aos alunos caso os mesmos viessem a ser um empreendedor rural e quais seriam as principais dificuldades que os mesmos enfrentariam na propriedade rural. O resultado dessa questão é apresentado na Figura 4.



Figura 4 – Principais dificuldades do futuro empreendedor rural na perspectiva dos entrevistados

Fonte: elaborada pelos autores

Obs.: Como as pessoas poderiam marcar mais de uma alternativa, então a soma da quantidade de alunos pode ultrapassar 56 (100%)

Nota-se que as principais dificuldades que os alunos respondentes da pesquisa veem como possíveis empreendedores rurais são: o alto custo da produção, a falta de incentivo do governo e as mudanças climáticas. As dificuldades com menos destaque são: infraestrutura defasada, pouca mão-de-obra disponível, poucas linhas de crédito para o produtor rural e preço baixo da comercialização do produto.

Destaca-se que o custo alto da produção deve-se ao aumento significativo dos preços de basicamente todos os produtos em diversos setores da economia no Brasil que tem como resultado a atual crise econômica. Ao destacar essas dificuldades, questionou-se aos alunos sobre como eles enfrentariam, como eles superariam essas dificuldades encontradas no meio rural, conforme apresenta a Figura 5.

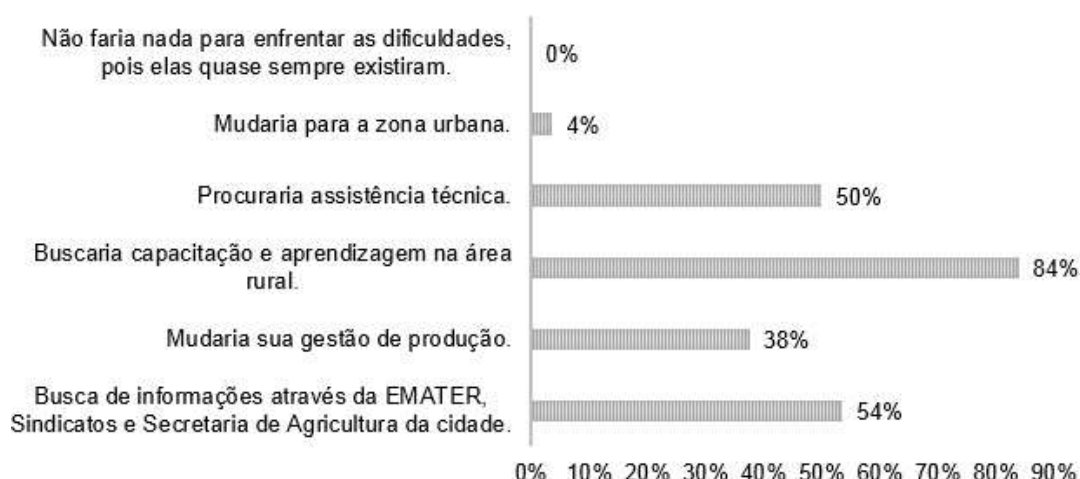


Figura 5 – Alternativas para superar as dificuldades no campo

Fonte: elaborada pelos autores.

Obs.: Como as pessoas poderiam marcar mais de uma alternativa, então a soma da quantidade de alunos pode ultrapassar 56 (100%)

Nota-se que ao deparar com diversas dificuldades, na visão de um futuro empreendedor rural, os alunos respondentes acreditam que a melhor maneira de enfrentá-las é buscar capacitação e aprendizagem na área rural, buscar informações através da EMATER, Sindicatos e Secretaria de Agricultura da cidade e procurar assistência técnica. A minoria pensa em mudar a gestão da produção e ainda alguns desistiriam da zona rural passando a ir morar na zona urbana.

Observa-se que a busca pelo conhecimento através de cursos, assistência técnica ou qualquer informação são essenciais para enfrentar esses momentos na agricultura. Procurar atualizar-se nas novas formas de gestão e novas formas de

superar esses obstáculos apresenta o quão é importante a qualificação daquela pessoa que está vinculada ao campo.

Para melhor compreender como os alunos entendem o espírito empreendedor, questionou-se o que eles entendem por visão de negócio, conforme mostra a Tabela 2.

Tabela 2 – Definição de Visão de Negócio

Definições	Frequência Relativa
É capaz de estabelecer as melhores estratégias ligadas ao contexto global da empresa.	34%
Procura entender as oportunidades, ameaças, pontos fortes e fracos.	50%
É ter uma visão de um negócio promissor.	11%
Ter uma atitude vencedora e analisar os seus concorrentes.	4%
Não sei, não entendo isso.	2%

Fonte: elaborada pelos autores

Nota-se que 50% dos alunos entrevistados acreditam que a melhor definição para visão de negócio é aplicar a análise SWOT, é analisar as oportunidades, ameaças, pontos fortes e fracos de um empreendimento; 34% acreditam que a visão de negócio é capaz de estabelecer as melhores estratégias ligadas ao contexto global da empresa; 11% acreditam que visão de negócio define-se por ter uma visão de um negócio promissor; 4% conceituam visão de negócio como ter uma atitude vencedora e analisar os seus concorrentes e ainda 2% não expressaram nenhuma opinião sobre isso, pois não entendem nada sobre o termo.

Destaca-se que um empreendedor rural deve estar atento às oportunidades, ameaças, pontos fortes e pontos fracos do seu negócio e é por isso, que o curso “Negócio Certo Rural” destaca dentre das suas seis etapas a importância de realizar o diagnóstico da propriedade (pontos fortes e pontos fracos), identificar ideias de negócios (oportunidades), entender a viabilidade do negócio (pontos fortes), relacionar o negócio com o mercado (possíveis ameaças).

Além disso, questionou-se aos alunos se eles acreditam que a agricultura tradicional passou a ter uma visão mais voltada para o negócio, ou seja, passou a ter uma visão de negócio. Como resultado, 89,3% dos entrevistados concordam com esta afirmativa e apenas 10,7% ficaram na dúvida em relação à afirmação da agricultura tradicional para uma agricultura com visão de negócio.

Este resultado reflete que, atualmente, os agricultores estão buscando novas formas de produzir, de formalizar um pequeno negócio no meio rural, de buscar

conhecimento e melhores técnicas para alavancar seu empreendimento rural em negócio de sucesso.

Para entender as perspectivas sobre um empreendedor rural de sucesso, aplicou-se uma questão com Escala Likert para os alunos assinalarem com graus de 1 - Discordo Totalmente - a 5 - Concordo Totalmente - de acordo com as afirmações apresentadas na Figura 6.

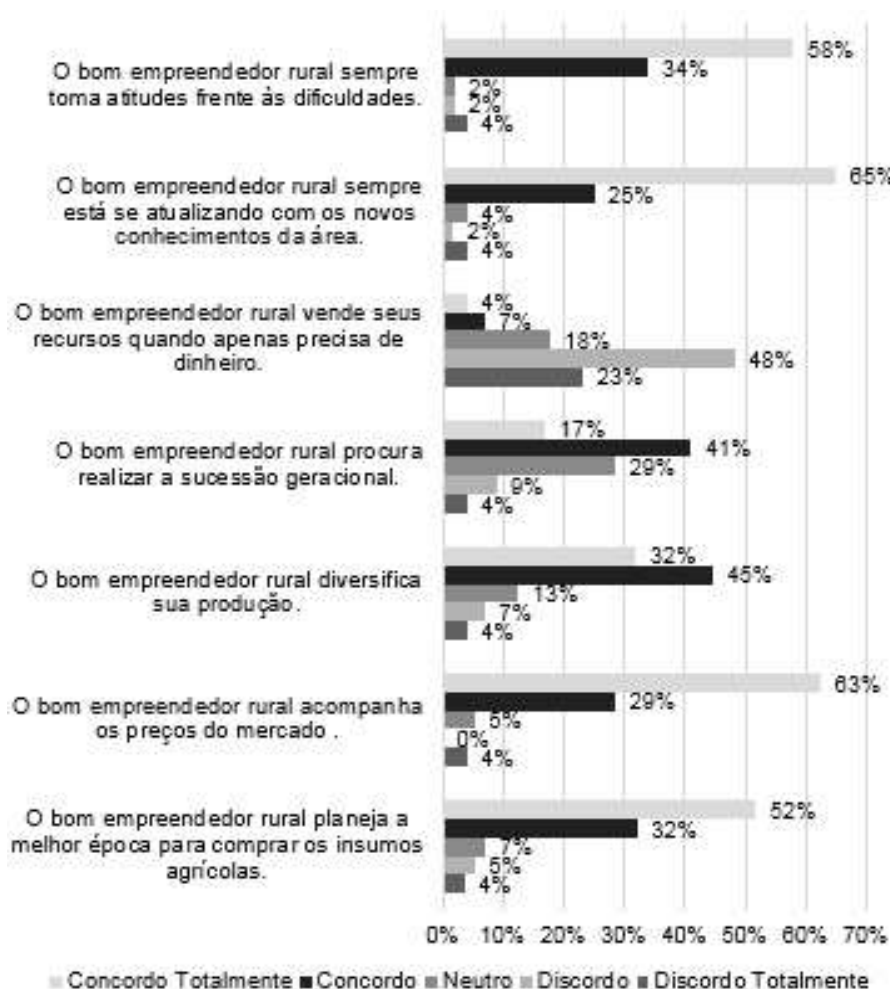


Figura 6 – Características para um bom empreendedor rural

Fonte: elaborada pelos autores

De acordo com a Figura 6, as características que os alunos concordam que são essenciais para um empreendedor rural de sucesso são: tomar atitudes frente às dificuldades, acompanhar os preços do mercado, estar sempre se atualizando com os novos conhecimentos da área e planejar a melhor época para comprar os insumos agrícolas com 92%, 92%, 90% e 84% de concordância, respectivamente.

Outras características que tiveram alguma concordância referem-se a que o bom empreendedor rural deve diversificar a sua produção e deve procurar realizar a

sucessão geracional, com 77% e 58% de concordância, respectivamente, e a principal característica que os alunos mais discordaram refere-se a que o bom empreendedor rural só vende seus recursos quando apenas precisa de dinheiro com 71% de discordância.

Isso reflete que um bom empreendedor rural deve estar atento em todos os momentos e etapas da sua produção e do que está acontecendo em sua propriedade rural. Deve buscar o conhecimento e tomar atitudes sábias diante de determinada situação.

Para finalizar, foi questionado aos alunos, quais adjetivos que mais devem estar presentes em um empreendedor rural, conforme mostra a Figura 7.

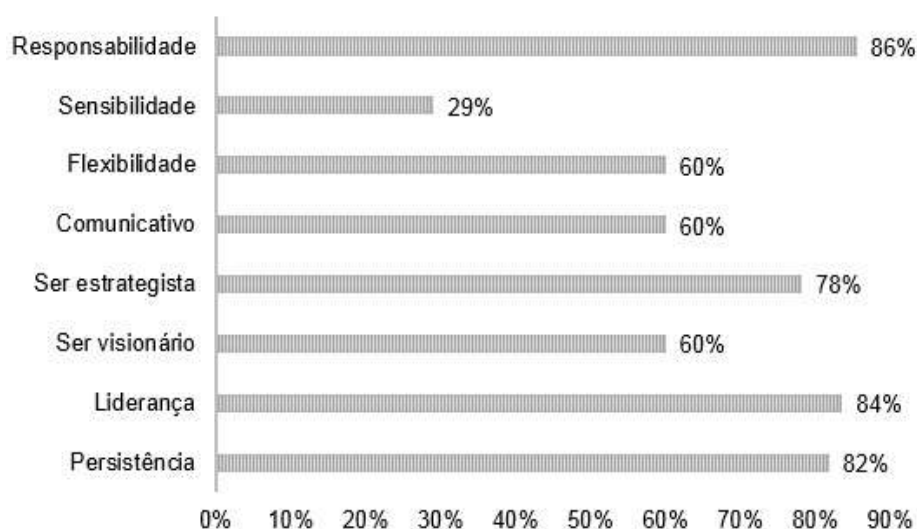


Figura 7 – Principais qualidades de um empreendedor rural

Fonte: elaborada pelos autores

Obs.: Como as pessoas poderiam marcar mais de uma alternativa, então a soma da quantidade de alunos pode ultrapassar 56 (100%)

De acordo com os dados, percebe-se que as qualidades mais destacadas pelos alunos entrevistados são: responsabilidade, liderança, persistência e ser estrategista. A qualidade que os alunos entrevistados acreditam não ser muito importante é a sensibilidade. Para complementar as principais qualidades anteriormente destacadas, os alunos acreditam que possuir flexibilidade, ser comunicativo e ser visionário também são qualidades importantes para um bom empreendedor rural e conseqüentemente para o sucesso do empreendimento rural.

Neste sentido, o bom empreendedor rural deve, acima de tudo, buscar a qualificação, estar atento às novas oportunidades de negócios e estar familiarizado

com o termo empreendedorismo no meio rural aplicando as principais ferramentas de gestão para a propriedade rural.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo teve como objetivo identificar o perfil dos alunos do curso “Negócio Certo Rural” analisando os principais fatores de influência e o que eles esperam de um empreendedor rural. Percebe-se que o principal público desse curso é o público feminino de uma faixa etária jovem e que está cursando o ensino superior ou já está com a graduação completa. A concentração desse público encontra-se localizado, principalmente, nas regiões sul, sudeste e centro-oeste do Brasil. De acordo com Miranda (2015), a região sul do país, por meio da agricultura, é a região que mais emprega trabalhadores no meio rural; na região sudeste, a agricultura tem elevado padrão técnico e alta produtividade; e na região centro-oeste, concentra-se bastante a agricultura de subsistência e têm áreas agrícolas valorizadas.

Essas características da agricultura dessas regiões justifica o motivo pela concentração de pessoas buscando o conhecimento através desse curso oferecido pelo SENAR. Apesar dessas regiões serem de maior concentração de alunos matriculados, vale frisar que o curso tem ampla divulgação, pois mais de 70% de todos os estados do país possuem alunos matriculados no curso. Outra característica do perfil desses alunos, é que a maior parte possui algum vínculo com a agricultura e são profissionais em áreas que o curso abrange, como áreas de gestão e negócios e áreas das ciências agrárias.

Através do fator pessoal, que teve destaque na escolha para realizar o curso, percebe-se que esse perfil de alunos sempre está em busca do conhecimento com vontade de estar mais qualificado devido às próprias exigências do mercado de trabalho e também devido às mutações que vem ocorrendo na agricultura fazendo-se necessário viabilizar novos negócios no meio rural. Através dessa perspectiva, os alunos acreditam que o curso terá um *feedback* positivo pós-aplicação na propriedade rural.

Deste modo, observa-se que para um bom empreendedor rural, é preciso possuir ou desenvolver algumas qualidades, como ser responsável, ter liderança, ser persistente e ser estrategista. De acordo com os dados, as principais

características de um bom empreendedor têm relação com essas qualidades como ter atitude frente aos obstáculos, acompanhar os preços do mercado, buscar se atualizar com os conhecimentos da área, ter planejamento.

Atendendo ao conceito de visão de negócio, Arnold (2012) ressalta que o produtor rural precisa enxergar o empreendimento de forma sistêmica fazendo uma análise SWOT, ou seja, identificar as oportunidades, ameaças, pontos fortes e fracos.

Portanto, o curso “Negócio Certo Rural” oferecido pelo SENAR e SEBRAE, contribui de forma positiva na qualificação das pessoas envolvidas no meio rural desenvolvendo a capacidade de gestão de uma propriedade rural e proporcionando a abertura de novos empreendimentos no campo.

REFERÊNCIAS

ARNOLD, G. **Empreendedorismo rural: um estudo sobre a inserção do técnico em agropecuária, egresso do IFRS- Campus Sertão**. Dissertação de Mestrado. Programa de Pós-Graduação em Educação. Universidade de Brasília, 2011.

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

BERNARDI, L. A. **Manual de empreendedorismo e gestão: fundamentos, estratégias e dinâmicas**. São Paulo: Atlas S.A., 2003.

CANEVER, M. D. et al. Entrepreneurship in the Rio Grande do Sul, Brazil: the determinants and consequences for the municipal development. **Revista de Economia e Sociologia Rural**. v. 48, n. 1, p. 85-108, 2010.

CELLA, D. **Empreendedores rurais como gestores de negócio para o Provimento do desenvolvimento agrícola**. Dissertação de Mestrado. Programa de Pós-Graduação em Ciências. Universidade de São Paulo, 2002.

CHAVES, R. de Q. et al. Tomada de decisão e empreendedorismo rural: um caso da exploração comercial de ovinos de leite. **Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional**. v. 6, n. 3, p. 3-21, 2010.

CUNHA, N. C. **Formação profissional e qualificação rural: a importância da educação para a gestão de negócios rurais**. Relatório Final de Estágio Supervisionado Obrigatório. Universidade de Brasília, 2012.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo**. Rio de Janeiro: Elsevier 2ª ed., 2005.

FONSECA, J. J. S. **Metodologia da pesquisa científica**. Fortaleza, UEC, 2002. Apostila.

GAFFURI, J. et al. Empreendedores rurais como gestores de negócio para o provimento do desenvolvimento agrícola. In: Seminário Nacional Estado e Políticas Sociais no Brasil, 2, 2005. Cascavel. **Anais...**

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. ed. 4. São Paulo: Atlas, 2007.

LOURENZANI, W. L. et al. A qualificação em gestão da agricultura familiar: a experiência da alta paulista. **Revista Ciência em Extensão**. v. 4, n. 1, p. 62-76, 2008.

MAERKER, Stefi. **Mulheres de sucesso: os segredos das mulheres que fizeram história**. São Paulo. Infinito, 2000.

MAGALHÃES, A. G. F. As contribuições das teorias de aprendizagem para extensão rural. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL, 53, 2015. João Pessoa. **Anais...** João Pessoa: SOBER, 2015.

MENDES, J. **Manual do empreendedor: como construir um empreendimento de sucesso**. São Paulo: Atlas, 2009.

MIRANDA, J. **Agricultura no Sul, Sudeste e Centro-Oeste do Brasil**. Grupo Escolar. Disponível em: <https://cse.google.com.br/cse?cx=partner-pub-3590746968895252%3Atc2trn-rqnrw&ie=ISO88591&q=agricultura&sa=Pesquisar&siteurl=www.grupoescolar.com%2Fgeografia%2F&ref=www.grupoescolar.com%2Fpesquisa%2Fagricultura-no-centrooeste-dobrasil.html&ss=3547j1796465j11#gsc.tab=0&qsc.g=agricultura&qsc.page=1>
Acesso em: 15 mar. 2016.

OLIVEIRA, F. M. de. Empreendedorismo: teoria e prática. **Revista Especialize [online]**. ed. 3, p. 13, 2012.

SENAR - SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM RURAL. Disponível em: <http://www.senar.org.br/> Acesso em: 25 fev. 2016.

SILVA, C. **A contribuição dos cursos de formação profissional do SENAR na qualificação dos trabalhadores rurais – um estudo no município de Brasilândia – MS**. Dissertação de Mestrado. Programa de Pós-Graduação Multi-institucional em Agronegócios. Consórcio entre Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, Universidade de Brasília e Universidade Federal de Goiás, 2008.

SILVA, J. G. C. da. **Métodos de pesquisa científica**. Pelotas: Editora e Gráfica Universitária – UFPel, 2005.

SILVA, N. P. da. et al **A importância do empreendedor rural para capacitar, desenvolver e equacionar estrategicamente os recursos sustentáveis, gerando renda e qualidade de vida**. Porto Alegre: Instituto Universal de Marketing em Agribusiness, 2013.

VILLANUEVA, J. L. J. et al. Perfil empreendedor de los pequeños empresarios agropecuarios en El Valle de Puebla, México. **Entramado [online]**. v. 8, n. 1, p. 44-57, 2012.