



O EMPREENDEDOR POR HERANÇA E SUA ATUAÇÃO NO AGRONEGÓCIO GAÚCHO

THE ENTREPRENEUR BY INHERITANCE AND HIS ROLE IN AGRIBUSINESS IN RIO GRANDE DO SUL

EL EMPREENDEDOR POR HERENCIA Y SU ACTUACIÓN EN EL AGRONEGOCIO GAÚCHO

Ednael Macedo Felix*

Tatiane Betat Kohlrausch**

Fábio Freitas Schilling Marquesan***

RESUMO

A teoria schumpeteriana é iniludível quanto à definição do empreendedor como o agente de desenvolvimento econômico. Os indicadores de desenvolvimento econômico brasileiros são fortemente influenciados pelo agronegócio, e o Rio Grande do Sul é um dos maiores produtores e exportadores do setor. Parece existir uma força empreendedora que move o agronegócio gaúcho, gerando riquezas e desenvolvimento. Mas a despeito disso, pouco se sabe sobre as características elementares que definem esses agentes e aqui se abre a lacuna que almejamos preencher, ainda que parcialmente. Nosso objetivo é, justamente, traçar um perfil do agro-empendedor gaúcho a partir de uma amostra dos agentes do setor. A fundamentação teórica que dá sustentação ao trabalho, parte do conceito de empreendedor e envolve o estudo das capacidades de inovação, a distinção entre empreendedores de tipo *insider* e *outsider* e o levantamento de pesquisas sobre características empreendedoras. Quanto ao método, analisamos 62 entrevistas – tratadas por segmentação e interpretadas por análise temática. Após a estatística descritiva básica, dois perfis emergiram: os empreendedores *insiders* e os *outsiders*. Dentre os *insiders* estão aqueles que denominamos “empreendedores por herança”: herdeiros que dão sequência a um negócio já estabelecido. Identificamos que 75% do total desses agentes são homens, e a categoria de empreendedor por herança representa 55% da amostra. Concluímos que os casos de sucesso nesse segmento se dão muito em função de um processo sucessório no qual a herança “de pai para filho” é o que predomina. Os achados servem ao questionamento de certos mitos do empreendedorismo, com a revelação do empreendedor por herança como categoria frequente na amostra analisada.

Palavras-chave: empreendedorismo, agronegócio, herança, perfil empreendedor, agropecuária.

* Fundação Cearense de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico, FUNCAP, Brasil, edynaell@hotmail.com

** Universidade Regional do Cariri, URCA, Brasil, tatiane.betat@urca.br

*** Universidade de Fortaleza, UNIFOR, Brasil, marquesan@unifor.br

ABSTRACT

Schumpeterian theory is inescapable regarding the definition of the entrepreneur as the agent of economic development. Brazilian economic development indicators are strongly influenced by agribusiness, and Rio Grande do Sul is one of the largest producers and exporters in the sector. There seems to be an entrepreneurial force that drives agribusiness in Rio Grande do Sul, generating wealth and development. But despite this, little is known about the elementary characteristics that define these agents and this is where the gap that we aim to fill, albeit partially, opens up. Our objective is, precisely, to draw a profile of the agro-entrepreneur from Rio Grande do Sul based on a sample of agents in the sector. The theoretical foundation that supports the work is based on the concept of entrepreneur and involves the study of innovation capabilities, the distinction between insider and outsider entrepreneurs and the survey of research on entrepreneurial characteristics. As for the method, we analyzed 62 interviews – treated by segmentation and interpreted by thematic analysis. After basic descriptive statistics, two profiles emerged: insiders and outsiders. Among the insiders are those we call “entrepreneurs by inheritance”: heirs who continue an already established business. We identified that 75% of these agents are men, and the inherited entrepreneur category represents 55% of the sample. We conclude that success stories in this segment are largely due to a succession process in which inheritance “from father to son” is what predominates. The findings serve to question certain myths about entrepreneurship, with the revelation of the entrepreneur by inheritance as a frequent category in the sample analyzed.

Keywords: entrepreneurship, agribusiness, heritage, entrepreneurial profile, agriculture.

RESUMEN

La teoría schumpeteriana es ineludible en cuanto a la definición del empresario como agente del desarrollo económico. Los indicadores de desarrollo económico brasileño están fuertemente influenciados por la agroindustria, y Rio Grande do Sul es uno de los mayores productores y exportadores del sector. Parece haber una fuerza empresarial que impulsa la agroindustria en Rio Grande do Sul, generando riqueza y desarrollo. Pero a pesar de ello, poco se sabe sobre las características elementales que definen a estos agentes y es aquí donde se abre el vacío que pretendemos llenar, aunque sea parcialmente. Nuestro objetivo es, precisamente, trazar un perfil del agroempresario de Rio Grande do Sul a partir de una muestra de agentes del sector. La fundamentación teórica que sustenta el trabajo se fundamenta en el concepto de emprendedor e involucra el estudio de las capacidades de innovación, la distinción entre emprendedores internos y externos y el relevamiento de investigaciones sobre las características emprendedoras. En cuanto al método, analizamos 62 entrevistas – tratadas por segmentación e interpretadas por análisis temático. Después de estadísticas descriptivas básicas, surgieron dos perfiles: insiders y outsiders. Entre los insiders se encuentran los que llamamos “emprendedores por herencia”: herederos que continúan un negocio ya establecido. Identificamos que el 75% de estos agentes son hombres, y la categoría de emprendedor heredado representa el 55% de la muestra. Concluimos que los casos de éxito en este segmento se deben en gran medida a un proceso sucesorio en el que predomina la herencia “de padres a hijos”. Los hallazgos sirven para cuestionar ciertos mitos sobre el emprendimiento, siendo la revelación del emprendedor por herencia una categoría frecuente en la muestra analizada.

Palabras clave: emprendimiento, agronegocios, herencia, perfil emprendedor, agricultura.

1. INTRODUÇÃO

O empreendedorismo é um fenômeno que tem se difundido globalmente com acentuada rapidez e se dá em um cenário no qual a inovação, a tecnologia e as capacidades de pessoas e organizações são fatores decisivos para a competitividade (LEITE, 2017). O estudo sistematizado desse acontecimento envolve conhecimentos multidisciplinares e a incorporação de múltiplas definições e características que advêm da Economia, da Sociologia Econômica e da Administração – campos que empregam, largamente, esse conceito. Entretanto, reconhecemos que a popularização dessas ideias tem ocorrido com certa frouxidão no contexto contemporâneo (MARTES, 2010). Nesse sentido, com vistas a respeitar o rigor científico da proposta original, o conceito de empreendedor schumpeteriano e a explicação que é dada por esse autor à ação empreendedora parecem ser os mais adequados a este texto. A Teoria do Desenvolvimento Econômico (SCHUMPETER, 1982) é uma das propostas teóricas mais completas de sua época, perpassando o tempo e servindo ainda hoje como fundamento sólido.

No trabalho de traçar o perfil de empreendedores é necessário tomar por referência a atuação desses agentes como elementos promotores de desenvolvimento econômico (SCHUMPETER, 1982). Nesse sentido uma pesquisa condizente com as formulações originais schumpeterianas, ganha endosso ao ser vinculada as contribuições postuladas pelas capacidades de inovação (ZAWISLAK *et al*, 2012; 2013); pelas noções de empreendedor *outsider* e *insider* (YAVUZ, 2011); e pela inovação e outras características empreendedoras (DORNELAS, 2013; FILION, 2000).

Por seu turno, o agronegócio figura como setor estratégico no Brasil, envolvendo diversos agentes, instituições, cadeias produtivas e segmentos de negócios (CALLADO, 2011; SANTOS; ARAÚJO, 2017). No caso específico do Rio Grande do Sul (RS), Guilhoto *et al.* (2006) destacaram que o progresso do Produto Interno Bruto (PIB) desde meados da década de 1990 até o início dos anos 2000 havia sido proporcionalmente maior que o nacional graças ao alto desempenho do agronegócio com desenvolvimento do complexo pecuário e agrícola. Já no período 2002 a 2018, o Valor Adicionado Bruto (VAB) da agropecuária gaúcha cresceu 75%, tendo avançado 6% em 2019. Mas em 2020, fatores como o estresse hídrico generalizado e a pandemia da Covid-19 impactaram com recuo de 30% nesse indicador (FEIX; JÚNIOR; BORGES, 2021). Para Mello e Brum (2020), algumas cadeias produtivas gaúchas possuem estrutura e forma bem definida e eficiente, condição que justifica a contribuição do RS com 12% do total do VAB da agropecuária brasileira em 2018 (IBGE, 2020), garantindo assim a posição de segundo maior VAB no ranking nacional.

Todavia, apesar se esperarmos que exista uma força empreendedora atuando no agronegócio gaúcho, não se tem um perfil desses agentes. Faltam trabalhos que tracem os aspectos predominantes de quem atua nesse setor, algo que consiga fazer com o agronegócio gaúcho o que Valdez (2016) fez com a economia doméstica na América Central, Couto (2020) com o empreendedorismo familiar em Portugal e que possa complementar abordagens conceituais como as propostas por Fan (2019) no continente asiático (especificamente, na China). Com isso, é possível indagarmos sobre qual é ou quais são os perfis dos empreendedores do agronegócio no Rio Grande do Sul, já que trabalhos como os de Filion (2000) e Yurrebaso, Cruz e Pato (2018) trataram apenas de características comportamentais de empreendedores sem considerar elementos econômicos. O que nos leva à exposição do objetivo deste artigo,

qual seja: traçar um perfil do agro-empREENDEDOR gaúcho a partir de uma amostra de agentes que constituem esse setor.

Para tanto, realizamos um trabalho descritivo, predominantemente qualitativo, ainda que eventualmente apoiado em dados quantitativos, a partir de informações colhidas por meio de pesquisa de campo. De um total de noventa e duas entrevistas estruturadas realizadas com agentes do setor, selecionamos 62. Essas entrevistas foram tratadas por segmentação e em seguida interpretadas por análise temática (DUARTE, 2004). Por fim, empregamos estatística descritiva básica para elaboração de tabelas descritivas.

Da análise dos dados, pudemos constatar a existência de duas categorias de empreendedores: os *insiders*, e os *outsiders*, perfis já propostos por Yavuz (2011), cabendo destaque para uma categoria especial de *insider*, o “empREENDEDOR por herança”. Essa figura representa 55% do total dos entrevistados e pode ser aproximado dos achados divulgados em trabalhos como os de Costin (2012), Couto (2020), Dornelas (2013), Fan (2019), Lima-Filho, Sproesser e Martins (2009), Silva, Lasso e Mainardes (2016), Tóffolo (2001) e Valdez (2016), mas sem que esses autores tenham se dedicado a explicar, pormenorizadamente, o perfil desse agente. Verificamos que do total de empreendedores, 84% possuem ensino superior, e 75% são homens, informações que refletem os achados de trabalhos como o de Salata (2018). Esses achados corroboram a um questionamento de certos mitos do empREENDEDORISMO, pois a revelação de uma maior frequência do perfil de “empREENDEDORES por herança” indica que cada segmento econômico da sociedade tende a possuir suas próprias características, e que possivelmente a replicação de perfis comuns como explicação do empREENDEDORISMO seja uma metodologia insuficiente.

2. IMPORTÂNCIA DO EMPREENDEDOR SCHUMPETERIANO

Para Schumpeter (1982), o empREENDEDOR é um agente capaz de canalizar novas combinações diretamente para o mercado, por meio de novos empreendimentos e inovações. É, assim, um agente livre de risco, que deve auferir elevado lucro empresarial. Daí que o empREENDEDOR, enquanto agente de desenvolvimento econômico, realiza novas combinações (SCHUMPETER, 1982) descritas como a introdução de um novo bem, a introdução de um novo método, a abertura de um novo mercado, a conquista de uma nova fonte de oferta de insumos e criação de uma nova organização. Essas combinações podem ser, respectivamente, exemplificadas por um serviço ou produto com os quais os consumidores não estejam familiarizados; por uma forma, ou modo de produção que ainda não tenha sido testada pela indústria de transformação, ou modelo de comércio, mesmo que não tome necessariamente referências científicas; por um ramo no qual a indústria de transformação ainda não tenha entrado independentemente de existir ou não um mercado a priori; pelas novas fontes de insumo sejam elas existentes ou criadas; e por uma nova posição da organização, seja por monopólio ou por fragmentação.

Martes (2010) destaca que na perspectiva schumpeteriana, empreender é sinônimo de inovar, criando condições de transformação radical, seja de um setor, ramo de atividade, ou território onde o empREENDEDOR atua, originando um novo ciclo de crescimento que rompe o fluxo econômico contínuo. Cabe pontuar que as definições de inovação dadas por Schumpeter, sejam relacionadas a novas combinações ou funções de produção, tendem a

ser amplas, exatamente em função das complexidades do desenvolvimento tecnológico (HAGEDOORN, 1996).

Segundo Filion (1999), a associação do campo do empreendedorismo com a inovação deve ser atribuída a Schumpeter, indicando ainda que para além dessa associação, toda a obra schumpeteriana é significativa e clara quanto à importância dos empreendedores para se explicar e compreender o desenvolvimento econômico. Essa mesma percepção é citada por Mehmood *et al.* (2019) ao afirmarem que Schumpeter associa a teoria do empreendedorismo com organizações de negócios, seu contínuo desenvolvimento e com as inovações, onde o empreendedorismo figura como fator central do desenvolvimento econômico. Ainda nesse sentido, Rodrigues *et al.* (2018) lembram que Schumpeter destacou um modelo dinâmico da economia em sua teoria, como cenário no qual as transformações acontecem e resultam em desenvolvimento econômico.

3. CONTRIBUIÇÕES DAS CAPACIDADES DE INOVAÇÃO

Capacidade de inovação pode ser entendida como “uma capacidade geral que engloba a capacidade de absorver, adaptar e transformar uma determinada tecnologia em rotinas de gestão, operações e transações específicas que podem levar uma empresa ao lucro schumpeteriano, ou seja, à inovação” (ZAWISLAK *et al.* 2012, p. 2). É mediante o domínio dessa capacidade que uma dada empresa consegue transformar, continuamente, os conhecimentos interno e externo em inovações em termos de produtos, serviços, processos, modelos de negócios e sistemas que a beneficiarão, além de seus stakeholders (LAWSON; SAMSON, 2001; SAUNILA; PEKKOLA; UKKO, 2014; SILVA; PEDRON, 2019).

Compreender como a capacidade de inovação é desenvolvida contribui no sentido de que com certa frequência o esforço tecnológico despendido pelas empresas não se transforma, realmente, em desempenho positivo e resultado econômico reconhecido. Ou seja, o fato de uma empresa desenvolver capacidades tecnológicas, não necessariamente a levará a consubstanciar capacidade de inovação (ZAWISLAK *et al.* 2012). Isso implica que a capacidade de inovação é uma variável determinante dos resultados positivos dos negócios, exatamente por ser ela uma resultante de outras capacidades e não apenas da tecnológica, a exemplo da capacidade de gestão.

Zawislak *et al.* (2012) propõem que a capacidade de inovação deve ser entendida como um processo de aprendizado tecnológico da firma que se traduz nas capacidades de desenvolvimento de tecnologia e operações, e também como rotinas gerenciais e transacionais que têm nas capacidades de gestão e de transação as suas representantes, de modo que, com a integração entre essas quatro capacidades, a inovação que origina as vantagens competitivas seja, então, alcançada. E é mediante a complementariedade entre essas capacidades (tecnológica, operações, gestão, e transação) que se pode entender melhor o desempenho positivo da empresa por meio da inovação.

Sabendo disso, podemos, a partir dos trabalhos de Zawislak *et al.* (2012; 2013), traçar as descrições básicas necessárias ao entendimento de cada uma dessas quatro capacidades, a saber: Capacidade de desenvolvimento: diz respeito a como a habilidade de uso efetivo do conhecimento tecnológico para geração de mudanças técnicas (BELL; PAVITT, 1995; WESTPHAL; KIM; DAHLMAN, 1985); Capacidade de operações: como capacidade de controle

de qualidade, manutenção preventiva, fluxo de trabalho e controle de estoque figuram como exemplos de atividades dessa capacidade, as quais a empresa faz e conseqüentemente possui competência para isso (LALL, 1992); Capacidade de gestão: Fonseca (2020) destaca a importância dessa capacidade como fator determinante no funcionamento interno das empresas, bem como na tomada de decisão. A autora oferece uma descrição dessa capacidade, afirmando exemplificando-a pelo conjunto de procedimentos, estratégias, experiências e rotinas empregada pela empresa na coordenação e uso dos recursos; e Capacidade de transação: essa pode ser entendida como todas as ações realizadas pela empresa que de fato reduzem custos de marketing, negociação e entrega. Sabidamente, as empresas tanto usam, gerenciam bem como operam dada tecnologia consolidando especificamente retornos econômicos positivos, daí a importância da capacidade específica para comercializar seus produtos e serviços (ZAWISLAK *et al.*, 2012).

Desse modo, a capacidade de inovação perpassa a dimensão tecnológica, abrangendo desenvolvimento de produtos e, ainda, a operação dos respectivos processos ao nível não tecnológico, que tratam das rotinas gerenciais e transacionais demandadas para atuações lucrativas. No caso do agronegócio, que além de lidar com elementos inertes assim como as empresas manufatureiras, a exemplo de máquinas ou equipamentos, ainda trabalham com distintas formas de vida, ou seja, enquanto produtos inertes são fabricados por processos rigorosos e localizados, os agroprodutos dependem de processos geograficamente espalhados, exigindo assim, a capacidade de inovação como fator contributivo para resultados positivos, mas que só podem ser alcançadas mediante a associação entre as capacidades tecnológicas, de operação, de gestão, e transação (LEO; AVILA; ZAWISLAK, 2021).

4. A BUSCA POR DIFERENTES PERFIS DE EMPREENDEDORES

É necessário esclarecer que a abordagem proposta no texto em questão inclina-se à perspectiva econômica dos estudos em empreendedorismo e, invariavelmente, a abordagem dita comportamental pouco contribuiria para o objetivo aqui proposto. No entanto, é preciso pontuar que trabalhos como os de Dornelas (2013) muito contribuíram com o campo ao tratar de tipos de empreendedores, obra da qual cabe citar aqui o tipo “herdeiro”, o qual é compreendido pelo autor como um agente que, naturalmente, dá continuidade a um negócio familiar, algo similar à sucessão familiar, mediante uma postura na qual a inovação seria uma opção e não uma exigência. Uma compreensão que não apenas vem ao encontro de nossos escritos, mas que também claramente se distancia do empreendedor schumpeteriano (1982; 1984). Pontuamos ainda que trabalhos como os de Sooma (2005) e, mais recentemente, Oliveira e Valdisser (2019) também trataram desse tipo de empreendedor, todavia com restrição ao elemento sucessão familiar.

Filion (2000), por sua vez, discute distintas características empreendedoras, diferenciando gerentes de empreendedores e abordando ainda elementos ligados à educação empreendedora. Juntamente com Dornelas (2013), trabalhos como os de Filion (2000) influenciam outros, como o de Krüger, Bürger e Minello (2019), que percebem no comportamento empreendedor uma possível solução para as crises do mercado de trabalho em períodos de mudança econômica e social.

Sendo assim, trabalhos como os de Yavuz (2011) e Neves e Dave (2021) já talharam, mesmo que de forma mais abrangente, um perfil de empreendedor que pode ser denominado *insider*, enquanto Santos (2020), Gulati, Nohria e Zaheer (2000) e também Yavuz (2011) escreveram sobre um perfil de empreendedor cabível de denominação como *outsider*.

Essas publicações serviram aqui de fundamentação elementar, das quais as terminologias *insider* e *outsider* foram referenciadas. O trabalho de Yavuz (2011) oferece achados de extrema importância para o campo do empreendedorismo, e a partir dos conceitos talhados por esta autora buscamos endossar e substancializar ambos os perfis com outras pesquisas e achados, a exemplo de Santos (2020) e Neves e Dave (2021), os quais abordaram cada qual em continentes diferentes, dadas as realidades internacionais, tipos distintos de empreendedores.

O que Yavuz (2011) chamou de empreendedores *insiders* apresenta certa relação com o tipo empreendedor nativo proposto por Pearson e Helms (2013), Awatere *et. al* (2017) e Santos (2020), já que tratam de um tipo empreendedor com raízes regionais, ou seja, um agente de atuação interna. Yavuz (2011) usa tanto o termo “nativo” quanto “*insider*” para se referir ao empreendedor que funda um negócio em seu próprio país. Neves e Dave (2021) também defendem que o território nativo enquanto espaço físico com suas potencialidades pode ser pensado para o desenvolvimento financeiro e social de populações específicas. Muito embora nomeiem o perfil que também apresentamos aqui, esses trabalhos partem de uma ótica comportamental, que por sua vez recebe influências distintas daquelas que servem a este texto.

O perfil nomeado aqui de Empreendedor *insider* flerta com as referências supracitadas no sentido de entender que se trata de um tipo interno, alguém que já se encontrava no segmento ou setor de mercado mesmo antes de ser empreendedor propriamente dito, com projeto de negócio e resultados consolidados. Esse perfil foi identificado no trabalho de Lima-Filho, Sproesser e Martins (2009), muito embora tenham apresentado apenas como uma característica, sem a denominação que aqui propomos, esses autores identificaram em sua amostra que mais de 93% dos jovens empreendedores participantes da pesquisa provinham de famílias de empresários no Brasil. Algo similar é apresentado por Valdez (2016) ao estudar economia doméstica e empreendedorismo étnico na América central, destacando a importância do elemento familiar na condução e gestão de empresas familiares. Já Tóffolo (2001), em estudo de caso realizado com empreendedoras do setor agropecuário, já havia identificado esse perfil, especificamente com mulheres, que em sua maioria, conduziam negócios agropecuários de origem familiar.

Yavuz (2011) denomina também um segundo tipo de empreendedor, o “*outsider*”, para se referir ao indivíduo que inicia um novo negócio em um país diferente do seu país de origem. Já na Europa, Santos (2020) inspirado em Drori, Honig e Wright (2009) apresenta um tipo chamado de empreendedorismo transnacional, que por sua vez, mesmo estando em outro país, seu empreendimento possui vínculos com seu país de origem. O entendimento de *outsider* que serve ao texto aqui proposto é o perfil do empreendedor que vem de fora do segmento, que vem de fora do setor. Trabalhos como os de Silva, Pereira e Santos (2019) já identificaram esse perfil ao afirmarem que alguns dos pesquisados deixaram suas antigas profissões e optaram pelo empreendedorismo.

Todavia, esses trabalhos propõem apenas uma análise pela ótica da teoria comportamental, que muito embora contribua com nossa proposta, já que precedem nosso trabalho e apresentam o termo, infelizmente negligenciam a teoria econômica que nos serve de abordagem. Sendo assim, a propositura de uma abordagem econômica desses tipos, além de contribuir com as pesquisas já dispostas no campo, oferece um prisma pelo qual a observação e a descrição do empreendedorismo podem ser enriquecidas por possíveis questionamentos e respostas, frutos dos resultados aqui apresentados.

5. EMPREENDEDORISMO E AGRONEGÓCIO: UM OLHAR SOBRE O RIO GRANDE DO SUL

O Rio Grande do Sul é um estado de inquestionável significância na balança comercial brasileira quando se trata de resultados do agronegócio (BUSTAMANTE; LEITE; BARBOSA, 2021). Conta com aproximadamente 365 mil estabelecimentos agropecuários espelhados pelo e 120 milhões de cabeças na atividade pecuária, indo desde a produção de aves, passando por suínos e ovinos, até o rebanho bovino (GALLE, 2021).

Só no primeiro semestre de 2021, as exportações do agronegócio gaúcho totalizaram US\$ 6,6 bilhões, ou seja, 73% das exportações totais do Estado no período (FEIX; JÚNIOR; BORGES, 2021). Mesmo com valores tão expressivos, trabalhos como os de Sarmento (2021) apontam alguns desafios para o agronegócio no estado, pontuando demandas como capacitação e treinamento de pessoal, adesão de produtores a associações e cooperativas, diversificação das atividades econômicas e sistemas produtivos, agregação de valor aos produtos seja por marcas coletivas, certificações ou indicações geográficas, e o fortalecimento dos arranjos produtivos locais e do empreendedorismo.

Todavia, essa postura parece ser heterogênea, já que Höber, Lima e Fochezatto (2018), ao realizarem uma análise espacial no Rio Grande do Sul, identificaram que a serra gaúcha e o litoral norte do Rio Grande do Sul destacam-se com maior propensão ao empreendedorismo. Segundo esses autores, isso se dá em função de fatores como maior nível educacional e de renda per capita, e a baixa taxa de desocupação.

Conforme Paes *et al.* (2019), o empreendedorismo gaúcho tem determinantes influenciados por variáveis socioeconômicas, demográficas, e características próprias de cada indivíduo, exemplo disso, é que segundo esses autores, os indivíduos do sexo masculino contam com maior probabilidade de se tornarem empreendedores em relação aos do sexo feminino. Segundo Bernat *et al.* (2016), esse hiato de gênero na atividade empreendedora está relacionado a fatores como educação, tolerância ao risco e satisfação no trabalho. Para Paes *et al.* (2019), o empreendedorismo no Rio Grande do Sul apresenta determinantes influenciados por variáveis socioeconômicas, demográficas, e características próprias de cada indivíduo, tais como gênero e educação.

Esses estudos tanto apresentam achados acadêmicos quanto evidenciam a relevância econômica e social do agronegócio no Rio Grande do Sul, um setor que em dezembro de 2020 empregava mais de 336 mil pessoas em regime celetista, quantitativo que representa 13% de todos os postos de trabalho nesse regime, os quais distribuídos com 24% no segmento “dentro da porteira”, 14% “antes da porteira” e 62% “depois da porteira” (FEIX; JÚNIOR; BORGES, 2021).

6. MÉTODO E PROCEDIMENTOS DE PESQUISA

O método responde pela descrição do caminho percorrido no desenvolvimento de um dado trabalho científico. Diz respeito ao conjunto de processos ou operações empregadas na pesquisa (PRODANOV; FREITAS, 2013), incluindo as técnicas de delineamento do estudo, de coleta e de análise de dados. Nesse quadro, a pesquisa qualitativa básica que apresentamos aqui parte do levantamento de um conjunto de entrevistas que foram realizadas com agentes que perfazem o agronegócio gaúcho.

Do ponto de vista do objetivo proposto, a pesquisa se caracteriza como exploratória (PRODANOV; FREITAS, 2013), pois identifica o afloramento de dois perfis recorrentes nas entrevistas: o empreendedor *insider* e o *outsider*, sendo o que chamamos de empreendedor por herança uma variação do primeiro tipo. A pesquisa se deu por um planejamento flexível, com levantamento bibliográfico e análise de entrevistas com empreendedores que perfazem o setor do agronegócio gaúcho.

Para a análise dos dados, usamos o conjunto de entrevistas realizadas no âmbito do projeto AgroInova, financiado pelo Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) por intermédio da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio Grande do Sul (FAPERGS) e operacionalizado pelo Núcleo de Estudos em Inovação (NITEC), vinculado ao Programa de Pós-Graduação em Administração (PPGA) da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Assim, após a transcrição das entrevistas, fizemos a análise dos áudios e relatórios de entrevistas, aplicando análise de conteúdo (BARDIN, 2011) para construção do texto aqui apresentado. Foram analisadas 62 entrevistas com a participação de 73 empreendedores, realizadas entre 2019 e 2021.

Para o tratamento das entrevistas mediante análise de conteúdo (SILVA; FOSSÁ, 2015), seguimos as etapas da técnica propostas por Bardin (2011), a saber: 1) pré-análise: na qual selecionamos os relatórios e entrevistas que atendiam ao objetivo do texto, ou seja, aquelas nas quais se podiam identificar os elementos básicos indicados pelo referencial bibliográfico, tais como lucro, tempo de atuação, e origem do negócio; 2) exploração do material: mediante a operacionalização da categorização de análise e organização das informações; e 3) tratamento dos resultados, inferência e interpretação: por meio das estatísticas descritivas e inferências a partir dos indicadores estatísticos e relatos das entrevistas.

Partido do estudo preliminar do conjunto dos registros armazenados a partir dos dados e entrevistas levantadas pelo Projeto Caminhos da Inovação no Agronegócio – AgroInova, optamos, primeiro, por realizar uma segmentação na pré-análise das entrevistas (BARDIN, 2011; DUARTE, 2004; SILVA; FOSSÁ, 2015) por meio da qual fragmentamos as entrevistas e reorganizamos os fragmentos a partir dos pressupostos abordados na teoria. Assim, a fala dos entrevistados foi separada em unidades de significação, ou seja, o mínimo de texto necessário à compreensão do significado para se iniciar o procedimento de interpretação de cada uma das unidades (DUARTE, 2004; SILVA; FOSSÁ, 2015). Para tanto, as unidades de significação foram: negócio da família, continuidade do negócio, negócio dos pais ou dos avós (COUTO, 2020); e origem, aquisição e estrutura do negócio (COUTO, 2020; SILVA; LASSO; MAINARDES, 2016; VALDEZ, 2016).

Em segundo lugar, na exploração do material (BARDIN, 2011; SILVA; FOSSÁ, 2015) escolhemos as categorias de análise nas quais o texto das entrevistas é recortado em unidades de registro, sejam em palavras, frases ou parágrafos (BRAUN; CLARKE, 2006; 2017;

DAURTE, 2004; SILVA; FOSSÁ, 2015; SOUZA, 2019) e agrupadas tematicamente para construir os subeixos temáticos, em torno dos quais são organizadas as falas dos entrevistados recolhidas a partir da fragmentação dos discursos. Assim, por meio das categorias de análise, construímos os seguintes subeixos, a partir do referencial teórico: 1) características pessoais e profissionais do entrevistado (FILION, 2000); 2) descrição do negócio e capacidades de inovação (ZAWISLAK *et al.*, 2012; 2013); 3) forma como iniciou o negócio (SCHUMPETER, 1982); 4) receita/lucro do negócio (SCHUMPETER, 1982); e 5) negócio herdado (COUTO, 2020; SILVA; LASSO; MAINARDES, 2016; VALDEZ, 2016).

Por fim, na terceira fase, que compreendeu o tratamento dos resultados, inferência e interpretação, captamos os conteúdos contidos nas entrevistas (BARDIN, 2011; SILVA; FOSSÁ, 2015), com a justaposição das categorias alcançando assim os perfis de empreendedor *insider* (NEVES; DAVEL, 2021; SANTOS, 2020; YAVUZ, 2011) e *outsider* (GULATI; NOHRIA; ZAHEER, 2000; YAVUZ, 2011). Para complementação das falas, utilizamos estatística descritiva básica com medidas de tendência central para descrever esses perfis, bem como o faturamento e tempo de mercado (FILION, 2000).

7. RESULTADOS E DISCUSSÕES

A análise das entrevistas indicou dois perfis recorrentes de empreendedor, que corroboram o conteúdo da bibliografia utilizada, a saber: o empreendedor *insider* (NEVES; DAVEL, 2021; YAVUZ, 2011) e o empreendedor *outsider* (SANTOS, 2020; YAVUZ, 2011). Cabe destacar uma subcategoria de empreendedores *insiders*, que aqui coube denominá-los de “empreendedores por herança”. No intento de contribuir com a compreensão dos perfis categorizados e dos achados e inferências, propomos o quadro a seguir com uma descrição detalhada.

Quadro 1 – Perfil do agro-empendedor do Rio Grande do Sul

| Perfil | Subcategoria | Bibliografia indicativa | Subeixos | Descrição |
|-----------------|------------------------|---------------------------------|---|---|
| <i>Insider</i> | Empendedor por herança | NEVES; DAVEL, 2021; YAVUZ, 2011 | 1) Características pessoais e profissionais do entrevistado (FILION, 2000); 2) Descrição do negócio e capacidades de inovação (ZAWISLAK <i>et al.</i> , 2012; 2013); 3) Forma como iniciou o negócio (SCHUMPETER, 1982); 4) Receita/lucro do negócio (SCHUMPETER, 1982); 5) Negócio herdado (COUTO, 2020; SILVA; LASSO; MAINARDES, 2016; VALDEZ, 2016). | Complementando a bibliografia de base, o empreendedor <i>insider</i> nomeia aqueles que empreendem em um setor ou segmento de mercado no qual já atua ou atuou e por essa razão já possui expertise, <i>know how</i> e redes de contatos. Aqui se relacionam os empreendedores que deixaram empregos formais no setor e abriram um negócio lucrativo no agronegócio e os empreendedores por herança. |
| <i>Outsider</i> | | SANTOS, 2020; YAVUZ, 2011 | | Esse perfil compreende os empreendedores que iniciaram o negócio em setor distinto daquele de sua atuação profissional atual, sendo assim, expandimos os conceitos encontrados em Santos (2020) e Yavuz (2011), pois esse não se restringe aqui a um limite geográfico. Essa é a nomenclatura que aplicamos aos empreendedores que mudaram de segmento de atuação, e/ou que deixaram empregos formais e iniciaram empreendimentos em áreas distintas de sua atuação profissional. |

Fonte: pesquisa do autor (2022)

Da amostra selecionada, identificamos que 84% dos empreendedores possuem ensino superior ou em grau maior, 75% são homens e 25% são mulheres. Constatamos que 18% dos empreendimentos são liderados conjuntamente por homens e mulheres, tanto por cônjuges quanto por irmãos cabendo destacar que na fase de pré-análise, as falas dos entrevistados indicaram que as posições de decisão tendem com maior frequência ao homem, enquanto a posição da mulher, tanto no negócio quanto na própria entrevista, se deu com uma perceptível coadjuvação, condição que reflete as características do setor estudado, a exemplo das posições de decisão empresarial, que são historicamente ocupadas por homens, bem como por aspectos como o colonialismo e o moralismo dificultando que mulheres assumam cargos e posições elevadas nos negócios (SILVA; LASSO; MAINARDES, 2016).

Esse nível de formação educacional de empreendedores contrasta com trabalhos como os de Silva e Silva (2019), que admitindo a noção de empreendedor proposto pela *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) ao analisarem um recorte temporal de 14 anos (de 2002 a 2016) no Brasil, constataram que apenas 6% dos empreendedores possuíam nível superior ou pós-graduação. O número elevado de empreendedores com formação acadêmica constatados no setor do agronegócio gaúcho já sinaliza que o público pesquisado pertence a uma classe social específica de indivíduos com poder econômico acentuado, haja vista que mesmo com a democratização do acesso ao ensino superior, a conclusão da graduação e da pós-graduação

ainda é restrita as classes sociais mais abastadas. Por exemplo, apenas 21% dos adultos de 25 a 34 anos de idade haviam concluído o ensino superior até 2019 (CEARÁ; AMOROZO; BUONO, 2021). Por outro lado, muito embora Silva e Silva (2019) tenham identificado que empreendimentos em estágio estabelecido tinham um número de empreendedores homens (57%) era superior ao de mulheres (43%), essa diferença indicava tendência de queda já que a mulher tem ocupado cada vez mais espaços de poder na sociedade. Já no caso dos resultados da nossa pesquisa, a disparidade constatada entre homens e mulheres, muito embora possa ser corroborada por trabalhos como Silva e Silva (2019), ainda são intensificados pelas características do próprio setor.

As inferências e interpretações possibilitaram concluir que os dois perfis, *insider* e *outsider*, são suficientes para a categorização geral dos empreendedores do agronegócio gaúcho. Os negócios compreendem os segmentos de Horticultura e irrigação, Importação e comercialização de insumos para vinhos, Pecuária, Indústria de beneficiamento de arroz, Produção e comércio de azeite, Indústria de bebidas, Comércio de insumos, Laticínio, Comércio de vinhos e azeite, Agropecuária, Fruticultura, Frigorífico, Vinícola e Produção de sementes, atividades que, de certa forma, permitem que se alcance o segmento chamado premium, com alto valor agregado.

Constatamos uma elevada heterogeneidade quanto ao tempo de funcionamento dos empreendimentos, já que o negócio mais jovem tem apenas 2 anos de funcionamento ao mesmo tempo que o mais longo já possui 145 anos. Dessa realidade, temos uma mediana de tempo de funcionamento de 26 anos e uma média de aproximadamente 31 anos, contando com desvio padrão de aproximadamente 28 anos, ao ponto que aproximadamente 60% dos negócios têm mais de 20 anos de funcionamento. Esses resultados parecem refletir achados similares aos de Hofer *et al.* (2011), que em sua pesquisa sobre o desenvolvimento do agronegócio em pequenas e médias propriedades no Paraná constataram que 87% dos entrevistados atuavam há mais de 20 anos no setor, bem como com os de Callado, Callado e Almeida (2007) ao pesquisarem negócios do setor agroindustrial na Paraíba, que identificaram que mais de 52% deles atuam no setor há mais de 10 anos.

Ao considerar os trabalhos de Zawislak *et al.* (2012; 2013) e Leo, Avila e Zawislak (2021), dadas as capacidades de inovação indicadas, constatamos que 28% dos negócios se destacam pela capacidade de desenvolvimento, 31% pela capacidade de operação, 29% pela capacidade de transação, e apenas 13% pela capacidade de gestão

Pela análise estatística descritiva verificamos que 77% são empreendedores que se enquadram no que aqui chamamos de *insider*, frente a um percentual de 23% na categoria de empreendedores *outsider*. Dadas as descrições do quadro 1, o perfil *insider* é formado por empreendedores com atuação dentro do setor ou segmento de mercado, mesmo antes de constituição do negócio. É nesse perfil onde encontramos ex-funcionários de empresas do segmento, que constituíram empresa em função da expertise, *know how* e rede de contatos; e os empreendedores por herança, cônjuges, filhos e filhas, que constituíram negócios em função das condições propiciadas pelo histórico e atuação da família no setor do agronegócio. Os chamados aqui de “empreendedores por herança” representam 73% dos *insiders*, ou seja, 55% do total, de agentes.

Dornelas (2013) parece ter trabalhado com conceitos predecessores do que estamos chamando de empreendedor *insider* e empreendedor por herança, todavia, em sua descrição

do que chamou de empreendedor inesperado e empreendedor herdeiro, respectivamente, ainda há certo reducionismo. Entendemos que, ao fazer parte de uma família, com histórico, capital, patrimônio e *know how* em dado segmento, e sendo por isso um agente de “dentro” do segmento, seja pelo emprego formal ou negócio familiar, o empreendedor já conta com um ambiente extremamente propício à atividade empreendedora. É importante destacar que o empreendedor por herança não diz respeito à mera sucessão familiar, regada à coerção e à obrigatoriedade de manutenção do negócio específico da família como indicado por Dornelas (2013), mas sim o empreendedor segundo os critérios e o conceito schumpeteriano. Isto é, o agente que por empreendimentos e inovação promove novas combinações no mercado, e alcança elevado lucro empresarial.

Podemos afirmar que o empreendedor por herança dispensa similitudes com o empreendedor herdeiro de Dornelas (2013), pois, segundo ele, esse tipo de empreendedor apenas segue o legado da família com o dever de administrar o negócio. Para o autor, o desafio desse tipo seria multiplicar o patrimônio, geralmente seguindo exemplos familiares em uma espécie de passo a passo. A contradição e, por isso, a não similitude entre o perfil de empreendedor por herança, que estamos propondo, com aquele tipo empreendedor herdeiro, está exatamente na aceitação por Dornelas (2012) de um agente de empreendedorismo que admite ser conservador e que prefere não mexer no que tem dado certo, ou seja, prefere não inovar. Notadamente, essa concepção nada carrega do empreendedor schumpeteriano, destoando e se afastando do entendimento de agente capaz de promover, de fato, desenvolvimento econômico (SCHUMPETER, 1982; 1984) como o estudado no Rio Grande do Sul (HÖBER; LIMA; FOCHEZATTO, 2018).

O que chamamos aqui de empreendedor por herança já foi identificado em outros trabalhos no Brasil, todavia, negligenciado enquanto capacidade de explicação do fenômeno do empreendedorismo. Exemplo disso é a pesquisa de Hofer et al. (2011), segundo a qual identificaram que mais 70% do patrimônio dos negócios pesquisados advinha de herança. Todas as mulheres pesquisadas por Tóffolo (2001) afirmaram que iniciaram seus negócios por herança, graças a negócios de origem paterna ou conjugal. Já Silva, Lasso e Mainardes (2016) identificaram que 9% das mulheres pesquisadas iniciaram seus negócios por influência de herança, assim como o trabalho de Oliveira e Valdisser (2019), que também identificou resultados com a presença desse mesmo perfil de empreendedor. Trabalhos como os de Couto (2020), identificaram resultados similares em Portugal; segundo a autora, os participantes da pesquisa assumiram funções de direção em empresas criadas pelos pais e não de fundação própria, assim como os achados de Valdez (2016) no México.

Vejamos, agora, algumas transcrições de falas de empreendedores de negócios diferentes, em que o primeiro responde por uma empresa pecuarista com mais de 32 anos no mercado, faturamento de 1,5 milhões de Reais anuais, com equipamentos, instalações e terras próprias, ele afirma:

Já nascemos um negócio, eu já nasci dentro do negócio. [...] Em 1989, com o falecimento do meu pai, a gente assumiu. E hoje eu já estou quase passando [transferindo para os filhos]. [...] já tá se indo à terceira geração aí. Que os “guris” já tão começando a trabalhar no negócio, nessa parte de gado que tem o [filho] aí, que é o outro já veterinário, tal, já assumiu 100%.

O segundo caso é de um empreendedor que responde por uma Indústria de Laticínios com 27 anos no mercado, faturamento anual de 3 milhões de Reais, com equipamento e maquinário próprio, segundo ele:

O negócio de produção de iogurte surgiu final de 1999, quando meu pai, que tinha um pequeno sítio, comprou umas vacas e começou a produzir leite. Ele nos desafiou a produzir alguma coisa com esse leite, já que a gente já estava no ramo dos alimentos, pratos quentes [e] congelados. Então ele acabou comprando equipamentos para uma micro-usina de produção de iogurte e nós começamos a produzir.

Quanto ao segundo perfil, os empreendedores *outsiders*, 23% é formado por empreendedores que deixaram seus empregos formais em outros setores e segmentos de mercado, ou mudaram de setor e assumiram ou constituíram empresas no setor do agronegócio. Esses são empreendedores de fora do segmento e por isso tendem a encontrar mais resistências e dificuldades para entrar no segmento, seja pela baixa expertise ou pouca rede de contatos seja pelos elevados custos de instalação do negócio.

Vejamos o caso de um empreendedor de uma Indústria de beneficiamento de arroz, com 72 anos de atuação no mercado. A empresa apresenta faturamento anual de 100 milhões de Reais, com equipamentos e infraestrutura própria. Segundo ele:

Fui, basicamente, lapidado a facão, eu nem sabia (quando vim para cá) como se descascava o arroz. Me convidaram para vir numa assembleia, me observou trabalhando, eu não sabia se daria certo. Eu não conhecia o negócio e a operação, eu não sabia a situação atual da [firma] na época [...].

Outro caso é de um empreendedor que produz e comercializa vinhos, a empresa tem 21 anos de atuação no mercado com faturamento anual de meio milhão de reais, ele afirma que:

Eu tinha um comércio de confecções em Pelotas e [o novo empreendimento] era mais fim de semana, era bem lazer mesmo. Aí há vinte anos surgiu uma oportunidade de plantar o primeiro parreiral aqui na região, dois hectares de parreira e fiz o financiamento para fazer esse parreiral.

Já quanto às informações financeiras, mesmo com as restrições de alguns entrevistados, foi possível identificar que o faturamento de parte dos negócios, assim como o tempo de atuação no mercado, apresenta considerável heterogeneidade, cabendo destacar que todos os negócios com faturamento superior a 100 milhões de Reais possuíam mais de 20 anos. Ao mesmo tempo, mais de 87% de todos os empreendimentos possuem infraestrutura, equipamentos e capital próprios, ou seja, mesmo os negócios mais jovens não utilizam recursos de terceiros, tais como financiamentos ou empréstimos.

Essa inferência é importante, pois como já foi destacado anteriormente, o empreendedor schumpeteriano, que por meio da combinação e inovação exerce papel determinante no desenvolvimento econômico (SCHUMPETER, 1982; 1984), não se confunde com o agente que, por necessidade, embrenha-se no mercado por meio de micro-negócios na busca por alguma renda. Cabe ao empreendedor schumpeteriano (1982) combinar meios de produção, inovar e obter lucros, sem que, com isso, seja ele mesmo o produtor ou financista do empreendimento, devendo por isso buscar crédito no mercado.

8. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O levantamento bibliográfico apontou um elevado número de publicações dedicadas a estudar perfis de empreendedores, porém, em sua maioria essas publicações tratam de trabalhos que apenas enquadram a atuação de agentes empreendedores, buscando sempre adequar o agente aos mesmos “tipos” de empreendedores que a literatura já identificara outrora. Acreditamos que as mudanças do mercado, as flutuações econômicas e a adaptabilidade natural do empreendedor, requerem pesquisas que tratem a realidade a partir dos elementos que a constituem e não a descrição por meio de conceitos, terminologias e prismas anacrônicos. A realidade do agronegócio é, notadamente, diferente do setor têxtil ou financeiro, por essa razão requer tratamento específico, e por isso mesmo, a descrição de seus perfis de empreendedor traz condicionantes próprios e peculiaridades.

Constatamos, entre outros aspectos, que o setor mantém uma característica patriarcal, onde os negócios tendem a ser geridos por homens mais do que por mulheres, isso se reflete de forma mais nítida nos casos onde o negócio, mesmo herdado pela filha, é o esposo dessa filha que assume o negócio do sogro. Um traço da realidade que indica a necessidade de se pensar o papel da mulher no empreendedorismo rural, seja no sentido incentivar iniciativas de negócios ou fomentar seu protagonismo.

Ao atendermos o objetivo proposto e constatarmos dois perfis - ou seja, o empreendedor *insider* e o *outsider* -, propusemos uma discussão no campo da pesquisa em empreendedorismo, pois nossa conclusão é que os tipos dispostos na bibliografia não eram suficientes para se compreender as peculiaridades do setor. A identificação do empreendedor por herança indica aspectos específicos do agronegócio, como as oportunidades disponíveis para esses agentes, e que além de disporem de financiamento por parte de seus progenitores, ainda contam com infraestrutura, equipamentos, terras e redes de contatos estabelecidos. A própria busca por financiamento no setor bancário acaba por ser influenciada por esses fatores. Notadamente, há que se considerar que os empreendedores por herança enfrentam desafios consideravelmente menores do que os demais perfis ao constituírem um negócio. Com isso, tanto a identificação quanto o aproveitamento de oportunidades é desbalizado a favor de quem já possui a herança, a estrutura montada anterior ao seu ingresso no negócio, e que por sua vez participam do empreendimento desde o início mediante capital dos pais e/ou avós.

Esses empreendedores por herança dispõem de uma margem consideravelmente maior para arriscar do que outros empreendedores, já que um potencial fracasso do negócio seria amparado pelo patrimônio dos pais, ou seja, há, notadamente, mais segurança para se empreender, para arriscar.

A pesquisa se restringiu ao agronegócio no Rio Grande do Sul, limitando-se ainda ao uso da técnica de entrevistas. Mesmo os dados econômicos, tratam apenas dos indicadores atuais do estado, minimizando assim a amplitude de compreensão e descrição do setor. É importante que pesquisas futuras possam verificar a realidade de outros seguimentos, a partir de mais estados e regiões do Brasil, comparadas a realidades internacionais, buscando explorar o que esses empreendedores por herança fazem de diferente e inovador, e se de fato, podem ser chamados de empreendedores ou se são apenas administradores de negócios.

REFERÊNCIAS

- ADLER, Patrick et al. The city and high-tech startups: The spatial organization of Schumpeterian entrepreneurship. **Cities**, v. 87, p. 121-130, 2019.
- ALLEN, Darcy WE; POTTS, Jason. The origin of the entrepreneur and the role of the innovation commons. **Available at SSRN 2867850**, 2016.
- BATISTA, Eraldo Carlos; DE MATOS, Luís Alberto Lourenço; NASCIMENTO, Alessandra Bertasi. A entrevista como técnica de investigação na pesquisa qualitativa. **Revista Interdisciplinar Científica Aplicada**, v. 11, n. 3, p. 23-38, 2017.
- BARDIN, Laurence. **Análise de Conteúdo**. Edições 70. São Paulo, 2011.
- BRAUN, Virginia; CLARKE, Victoria. Evaluating and reviewing TA research: A checklist for editors and reviewers. **The University of Auckland: Auckland, New Zealand**, 2017.
- BRAUN, Virginia; CLARKE, Victoria. Using thematic analysis in psychology. **Qualitative research in psychology**, v. 3, n. 2, p. 77-101, 2006.
- BELL, Martin et al. The development of technological capabilities. **Trade, technology and international competitiveness**, v. 22, n. 4831, p. 69-101, 1995.
- BUSTAMANTE, Paula Margarita Andrea Cares; LEITE, Marcos Esdras; DE FÁTIMA BARBOSA, Françoise. A Importância Da Agricultura Familiar No Âmbito Do Agronegócio Brasileiro: **Confluências| Revista Interdisciplinar de Sociologia e Direito**, v. 23, n. 3, p. 113-139, 2021.
- CEARÁ, Liane; AMOROZO, Marcos; BUONO, Renata. **No Brasil, proporção de adultos com nível superior é menos da metade da dos estados unidos**. 2021. Disponível em: <<https://dev1-piaui.folha.uol.com.br/no-brasil-proporcao-de-adultos-com-nivel-superior-e-menos-da-metade-da-dos-estados-unidos/#:~:text=Em%202019%2C%20apenas%2021%25%20dos,est%C3%A1%20na%20casa%20dos%2049%25.>>. Acesso em 08 de março/2022.
- CALLADO, A. A. C. (Org.). **Agronegócio**. 3 ed. Atla. São Paulo, 2011.
- CALLADO, Aldo Leonardo Cunha; CALLADO, Antônio André Cunha; ALMEIDA, Moisés Araújo. A utilização de indicadores gerenciais de desempenho industrial no âmbito de agroindústrias. **Sistemas & Gestão**, v. 2, n. 2, p. 102-118, 2007.
- COUTO, Ana Isabel. Herdeiros clássicos e herdeiros precoces. Heranças desejadas e heranças impostas. Uma análise motivacional de percursos de empreendedorismo familiar em Portugal. **Roadmap para Empresas Familiares Portuguesas**, 2020.
- COSTIN, Georgiana-Delia. The profile of an entrepreneur in a modern society. **Valahian Journal of Economic Studies**, v. 3, n. 4, p. 13, 2012.
- DEVINE, Pat. **The institutional context of entrepreneurial activity**. na, 2002. In Devine, P. & Fikret, A. F. Economy and Society - Money, capitalism and transition. London: Black Rose Books.
- DORNELAS, José. **Empreendedorismo na Prática: mitos verdades do empreendedor de sucesso**. Elsevier Brasil, 2013.

- DRORI, Israel; HONIG, Benson; WRIGHT, Mike. Transnational entrepreneurship: An emergent field of study. **Entrepreneurship theory and practice**, v. 33, n. 5, p. 1001-1022, 2009.
- DUARTE, Rosália. Entrevistas em pesquisas qualitativas. **Educar em revista**, n. 24, p. 213-225, 2004.
- FAN, Li. **Research on the Inheritance and Innovation of Family Business Innovation and Entrepreneurship**. 2019.
- FEIX, R. D.; JÚNIOR, S. L.; BORGES, B. K. Painel do agronegócio do Rio Grande do Sul. **SPGG**. Porto Alegre, 2021.
- FILION, Louis Jacques. Empreendedorismo e gerenciamento: processos distintos, porém complementares. **Revista de Administração de Empresas**, v. 40, p. 2-7, 2000.
- FILION, Louis Jacques. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de administração**, v. 34, n. 2, p. 5-28, 1999.
- FONSECA, Letícia de Avila Pimentel. A capacidade de gestão e o desempenho inovador de empresas no agronegócio no Rio Grande do Sul. **XXXII Salão de Iniciação Científica da UFRGS**, 2020.
- FRASER, Márcia Tourinho Dantas; GONDIM, Sônia Maria Guedes. Da fala do outro ao texto negociado: discussões sobre a entrevista na pesquisa qualitativa. **Paidéia** (Ribeirão Preto), v. 14, p. 139-152, 2004.
- GALLE, Vitor. **Fatores determinantes da modernização agrícola na região Sul do Brasil**. Dissertação de Metrado em Agronegócio pela Universidade Federal de Santa Catarina, 2021.
- GUILHOTO, Joaquim et al. Comparação entre o agronegócio familiar do Rio Grande do Sul e do Brasil (Comparing the Agribusiness for the State of Rio Grande Do Sul and for Brazil as a Whole). **Teoria e Evidência Econômica, Rio Grande do Sul**, v. 14, p. 9-36, 2006.
- GULATI, Ranjay; NOHRIA, Nitin; ZAHEER, Akbar. Strategic networks. **Strategic management journal**, v. 21, n. 3, p. 203-215, 2000.
- HAGEDOORN, John. Innovation and entrepreneurship: Schumpeter revisited. **Industrial and corporate change**, v. 5, n. 3, p. 883-896, 1996.
- HÖBER, Ricardo; LIMA, Mario Jaime Gomes de; FOCHEZATTO, Adelar. Determinantes do empreendedorismo no Rio Grande do Sul: uma análise espacial. **Revista Brasileira De Desenvolvimento Regional**, Blumenau, 2018.
- HOFER, Elza et al. A relevância do controle contábil para o desenvolvimento do agronegócio em pequenas e médias propriedades rurais. **Revista de Contabilidade e Controladoria (RC&C)**, v. 3, n. 1, 2011.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). **Sistema de Contas Regionais: Conta de produção por atividade econômica – 2010-2018**. Rio de Janeiro: IBGE. Disponível em: https://ftp.ibge.gov.br/Contas_Regionais/2018/xls/Conta_da_Producao_2010_2018_xls.zip. Acesso em: 28 nov. 2021

- KRÜGER, Cristiane; BÜRGER, Rafaela Escobar; MINELLO, Italo Fernando. O papel moderador da educação empreendedora diante da intenção empreendedora. **Revista Economia & Gestão**, v. 19, n. 52, p. 61-81, 2019.
- LAWSON, Benn; SAMSON, Danny. Developing innovation capability in organisations: a dynamic capabilities approach. **International journal of innovation management**, v. 5, n. 03, p. 377-400, 2001.
- LEITE, Emanuel Ferreira. **O fenômeno do empreendedorismo**. Saraiva Educação SA, 2017.
- LEO, Ricardo Machado et al. Innovation capabilities in agribusiness: evidence from Brazil. **RAUSP Management Journal**, v. 57, p. 65-83, 2022.
- LIMA FILHO, Dario Oliveira; SPROESSER, Renato Luiz; MARTINS, Éber Luis Capistrano. Empreendedorismo e jovens empreendedores. **Revista de Ciências da Administração**, p. 246-277, 2009.
- MEHMOOD, Tariq et al. Schumpeterian entrepreneurship theory: Evolution and relevance. **Academy of Entrepreneurship Journal**, v. 25, n. 4, p. 1-10, 2019.
- MELLO, Eliane Spacil; BRUM, Argemiro Luís. A cadeia produtiva da soja e alguns reflexos no desenvolvimento regional do Rio Grande Do Sul. **Brazilian Journal of Development**, v. 6, n. 10, p. 74734-74750, 2020.
- MILIAN, Guilherme Amelio. Empreendedorismo e Inovação: Perspectivas, Estratégias e Conceitos. **Revista Livre de Sustentabilidade e Empreendedorismo**, v. 5, n. 4, p. 116-131, 2020.
- NEVES, JN d R.; DAVEL, E. P. B. Cultura, Territorialidade e Empreendedorismo: Balanço e Proposições para Pesquisas Futuras. **Anais do XVII ENECULT-Encontro de Estudos Multidisciplinares em Cultura (GT3-Culturas e Desenvolvimentos)**, 2021.
- NICHOLLS-NIXON, Charlene L. et al. Latin America management research: Review, synthesis, and extension. **Journal of Management**, v. 37, n. 4, p. 1178-1227, 2011.
- NOGUEIRA, D. M. **O ecossistema de inovação e empreendedorismo inovador da UFRGS**. Dissertação de Mestrado em Economia. Programa de Pós-graduação em Economia pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS, 2020.
- OLIVEIRA, Gustavo José; VALDISSER, Cassio Raimundo. Análise de perfil: as principais características e os tipos de empreendedor verificados no gestor da CB Distribuição. **Revista GeTeC**, v. 8, n. 20, 2019.
- PAES, Nicolas Nunes et al. Determinantes do Empreendedorismo no Rio Grande do Sul. **SINERGIA-Revista do Instituto de Ciências Econômicas, Administrativas e Contábeis**, v. 23, n. 2, p. 59-68, 2019.
- PAIVA, Matheus Silva de et al. Inovação e os efeitos sobre a dinâmica de mercado: uma síntese teórica de Smith e Schumpeter. **Interações (Campo Grande)**, v. 19, p. 155-170, 2018.

- PRODANOV, Cleber Cristiano; FREITAS, Ernani Cesar. **Metodologia do trabalho científico: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico-2ª Edição**. Editora Feevale, 2013.
- REICHERT, Fernanda Maciel et al. Technological capability's predictor variables. **Journal of technology management & innovation**, v. 6, n. 1, p. 14-25, 2011.
- RODRIGUES, Bernardo Couto et al. Análise da lavagem ecológica a luz dos conceitos de sustentabilidade, empreendedorismo, inovação e competitividade. **Revista de Gestão e Operações Produtivas**, v. 13, 2018.
- ROUNDTREE, Aimee Kendall. Startup weekends: Invention as process for proto-entrepreneurs. In: **2016 IEEE International Professional Communication Conference (IPCC)**. IEEE, 2016. p. 1-14.
- SALATA, André. Ensino Superior no Brasil das últimas décadas: redução nas desigualdades de acesso? **Tempo Social**, v. 30, p. 219-253, 2018.
- SANTOS, Pedro Vieira Souza; DE ARAÚJO, Maurílio Arruda. A importância da inovação aplicada ao agronegócio: uma revisão. **Revista Latino-Americana de Inovação e Engenharia de Produção**, v. 5, n. 7, p. 31-47, 2017.
- SANTOS, Clarice Mattos Freitas dos. **Um estudo sobre empreendedorismo de imigrantes brasileiros em Portugal**. Dissertação de Mestrado. Universidade do Minho, Portugal, 2020.
- SAUNILA, Minna; PEKKOLA, Sanna; UKKO, Juhani. The relationship between innovation capability and performance: The moderating effect of measurement. **International Journal of Productivity and Performance Management**, v. 63, n. 2, p. 234-249, 2014.
- SARMENTO, Marcelo Benevenga. Agronegócio na região da Campanha Gaúcha, RS: ameaças e desafios. **Brazilian Journal of Development**, v. 7, n. 5, p. 45599-45619, 2021.
- SCHUMPETER, J. A. **A Teoria do Desenvolvimento Econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico**. Abril Cultural, São Paulo, 1982.
- SCHUMPETER, J. A. **Capitalismo, Socialismo e Democracia**. Zahar, Rio de Janeiro, 1984.
- SILVA, M. L. D. et al. Análise da competitividade dos principais complexos exportadores do agronegócio gaúcho. **Revista do Instituto de Ciências Econômicas, Administrativas e Contábeis**. SINERGIA, Rio Grande do Sul, 20 (1): 9-19. 2016.
- SILVA, Andressa Hennig; FOSSÁ, Maria Ivete Trevisan. Análise de conteúdo: exemplo de aplicação da técnica para análise de dados qualitativos. **Qualitas revista eletrônica**, v. 16, n. 1, 2015.
- SILVA, Mariana Santos; LASSO, Sarah Venturim; MAINARDES, Emerson Wagner. Características do empreendedorismo feminino no Brasil. **Revista Gestão e Desenvolvimento**, v. 13, n. 2, p. 150-167, 2016.
- SILVA, Eduardo Corneto; PEDRON, Cristiane Drebes. Elementos determinantes para a capacidade de inovação das empresas: uma revisão sistemática da literatura| determinants elements for innovation capability of companies: a systematic review of literature. **Revista**

Brasileira de Gestão e Inovação (Brazilian Journal of Management & Innovation). ISSN: 2319-0639, v. 7, n. 1, p. 45-63, 2019.

SILVA, Giulia Fernanda; PEREIRA, Maria Fernanda França; SANTOS, Éber José. Empreendedorismo feminino como ferramenta para independência financeira. **Revista H-TEC Humanidades e Tecnologia**, v. 3, n. 2, p. 68-90, 2019.

SILVA, José Alan Barbosa; SILVA, Murilo Sergio Vieira. Análise da evolução do empreendedorismo no Brasil no período de 2002 a 2016. **Revista Estudos e Pesquisas em Administração**, v. 3, n. 2, p. 115-137, 2019.

SILVA, Oberdan Teles et al. O grau de inovação das cooperativas do agronegócio da região nordeste do Estado do Rio Grande do Sul-Brasil e a construção de um framework estratégico para sustentação da inovação. **Revista de Gestão e Organizações Cooperativas**, v. 8, n. 15, p. 01-35, 2021.

SOOMA, R. **Estudo da Eficácia Adaptativa de Herdeiros de Empresa Familiar**. Dissertação de Mestrado em Psicologia da saúde - Universidade Metodista de São Paulo, São Bernardo do Campo, 2005.

SOUZA, Luciana Karine de. Pesquisa com análise qualitativa de dados: conhecendo a Análise Temática. **Arquivos brasileiros de psicologia**. Rio de Janeiro. Vol. 71, n. 2 (maio/ago. 2019), p. 51-67, 2019.

TÓFFOLO, K. S. Empreendedora agropecuária: um estudo de casos. **ANAIS DO II EGEPE**, Paraná. p. 176-189, 2001.

VALDEZ, Z. Intersectionality, the household economy, and ethnic entrepreneurship. **Ethnic and Racial Studies**, 39(9), 1618-1636, 2016.

WESTPHAL, Larry E.; KIM, Linsu; DAHLMAN, Carl J. **Reflections on the Republic of Korea's acquisition of technological capability**. 1985.

WHITLEY, Richard. On the nature of managerial tasks and skills: their distinguishing characteristics and organization. In: **Managerial Work**. Routledge, 2019. p. 337-352.

YURREBASO, A; CRUZ, C.; PATO, L. **O perfil do empreendedor**. In. Competências Empreendedoras no Ensino Superior Politécnico: Motivos, influências, serviços de apoio e educação, PIN, Portugal, 2018.

ZAWISLAK, Paulo Antônio et al. Innovation capability: From technology development to transaction capability. **Journal of technology management & innovation**, v. 7, n. 2, p. 14-27, 2012.

ZAWISLAK, Paulo Antônio et al. Influences of the internal capabilities of firms on their innovation performance: a case study investigation in Brazil. **International Journal of Management**, v. 30, n. 1, p. 329, 2013.

AGRADECIMENTOS

A Fundação Cearense de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico (FUNCAP) pelo apoio e incentivo financeiro via programa de Bolsas de pós-graduação em nível de Doutorado pelo PPGA da Universidade de Fortaleza (UNIFOR).