



EMPREENDEDORISMO NO CONTEXTO DO DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL

Gisele Braile Turquino

A partir do século XX o Brasil adotou um modelo de desenvolvimento (VALVERDE, 2005) capitaneado pelo Estado. Até os anos vinte, a realidade brasileira era de um país pouco urbanizado e pouco industrializado, preso à sua origem agrária (PERES, 2005) A partir dos anos trinta e até a década de noventa, a presença do Estado foi forte na economia mediante a produção de bens e serviços. Grande foi seu papel como agente planejador dos processos de desenvolvimento e de implementação de políticas públicas que provocaram a necessária urbanização e industrialização. (VALVERDE, 2005) Nesse período houve forte crescimento da economia brasileira, porém a um custo social alto, com enorme concentração de renda.

É importante observar que o modelo de desenvolvimento então seguido não foi liderado pela iniciativa privada, como ocorreu nos países do Hemisfério Norte. Naquelas economias, a livre iniciativa e a responsabilidade individual produziram crescimento considerável.

Não havia no Brasil sequer escolas de Administração para formar executivos capacitados, nem empresas em que tais lideranças surgissem. Coube ao Estado brasileiro realizar, dentro dos seus próprios quadros, os investimentos¹ necessários para formar administradores. (VALVERDE, 2005). Só mais recentemente o país pôde contar com escolas e instituições nas quais gestores pudessem aprimorar competências empreendedoras.

Foram perceptíveis as consequências desse modelo de desenvolvimento. No final dos anos oitenta o País experimentava alta inflação e estagnação da economia. A inflação é perversa, porque os pobres não têm como defender-se dela, enquanto os mais ricos concentram ainda mais sua riqueza.

Por sua vez, o Estado brasileiro tornou-se pesado para a sociedade: custo elevadíssimo da máquina pública resultando em serviços qualitativa e quantitativamente insuficientes; intervencionismo² e privilégios para determinados setores da indústria de transformação com desprezo de outros; clientelismo³ e políticas públicas distorcidas que não promovem a emancipação do cidadão; educação e previdência social voltadas para algumas parcelas do setor urbano.

Sobretudo, esse modelo de desenvolvimento marcou o modo de ser dos brasileiros: a sociedade acostumou-se a esperar que o Estado tomasse a iniciativa para resolver seus problemas na geração de empregos, nos investimentos em infraestrutura e no fomento da produção. Certamente alguns grupos da sociedade ainda alimentam tal expectativa na atualidade, sem perceber que mudanças profundas ocorreram nas últimas décadas do século XX.

GLOBALIZAÇÃO E COMPETITIVIDADE: UM NOVO CENÁRIO PARA OS EMPREENDEDORES

Uma das mais importantes características da globalização dos mercados é seu efeito na redução dos empregos tradicionais e os requerimentos correspondentes no sentido de aumentar as habilidades empresariais das pessoas. (...) Portanto, a demanda por funcionários está caindo e a demanda por parceiros está aumentando. Os parceiros precisam ter características empreendedoras ou empresariais mais desenvolvidas. Por isso a importância de serem formados mais empreendedores (...) (PERES *et al.*, 2003, p.4-6).

A globalização e a conseqüente competitividade nas economias provocaram a queda da inflação e uma considerável redução do poder do Estado na condução da política econômica doméstica. (MENDES, 2003) Reduzir gastos públicos tornou-se imprescindível. Foi necessária frenética busca da eficiência na gestão⁴: enxugamento do setor público com as privatizações e planos de demissões voluntárias.

Alterações no setor privado também foram necessárias como a substituição de mão de obra por adoção de tecnologia, gerando o desemprego estrutural como saída para enfrentar a competição global.

Um grande desafio surge então para a sociedade e o Estado brasileiros: retomar o crescimento da economia sob um novo modelo que valorize, entre outros aspectos, o potencial

empreendedor da sua população. Vale lembrar, o setor produtivo é o grande responsável pela geração de emprego e contribuição de tributos. Estimular o empreendedorismo⁵ pode ser uma das saídas para o enfrentamento dos problemas brasileiros.

As alterações nas formas de emprego, mediante a terceirização de serviços, e a maior complexidade tecnológica no processamento de produtos primários e secundários são frutos da competitividade. São novas situações que criam oportunidades no mercado, porém, implicam que instituições e indivíduos ampliem seu potencial empreendedor.

DESENVOLVENDO O ESPÍRITO EMPREENDEDOR: APRENDIZAGENS NECESSÁRIAS

As características necessárias ao bom empreendedor podem ser adquiridas e desenvolvidas. Na formação de empreendedores, é fundamental que as pessoas sejam preparadas para agir e pensar com autonomia, liderança e criatividade, inovando e ocupando com prazer e emoção o espaço no mercado.

É necessário para isso, em primeiro lugar, entender as perspectivas possíveis, agindo com iniciativa e comprometer-se na busca de informações.

Importa ressaltar que não se trata de opor empreendedor a empregado, pois são conceitos que não se excluem. Trata-se de preparar as pessoas para viver um momento em que as transformações são rápidas, no qual o mais importante é saber aprender e criar, transformando conhecimento em riqueza. Atitudes mentais são mais importantes que habilidades específicas.

Como identificar o empreendedor? Como permitir o desenvolvimento de empreendedores na comunidade?

Algumas atitudes e competências do empreendedor devem ser adquiridas. É preciso: aprender a aprender, estando aberto para novos conhecimentos e tecnologias; usar a criatividade para superar obstáculos; capacitar-se para correr riscos calculados; aprender a tomar decisões mais acertadas, fazendo planejamento com visão estratégica; e trabalhar em grupo, valorizando iniciativas e parcerias em que todos ganham. Os atributos apresentados a seguir qualificam o empreendedor:

1. Autoconhecer-se – uma primeira necessidade para que o empreendedor seja bem-sucedido, como primeiro passo para desenvolver as habilidades empresariais, é o conhecimento de seus pontos fortes e fracos;
2. Criar oportunidades – além disso, a capacidade de identificar e criar oportunidades, a capacidade gerencial e de planejamento e a habilidade para vencer desafios são fundamentais;

3. Ser agressivo – é uma característica muitas vezes mal-entendida. Quando bem dosada e dirigida, dela derivam iniciativa, motivação, persistência e energia vital para atingir objetivos;
4. Ser criativo – é outro atributo necessário ao empreendedor de sucesso, pois por meio dela é que se renovam as ideias, abrem-se novos caminhos, vislumbra-se o futuro, surgem novas soluções. Confiante em sua criatividade, o empreendedor tem segurança para seguir sua intuição;
5. Saber relacionar-se – tendo-se em vista a inserção da atividade empresarial como componente da teia de relações intersubjetivas humanas, percebe-se a importância, para o empreendedor, a habilidade de relacionar-se com pessoas. Momentos diferentes exigem posturas diferentes. É preciso saber equilibrar as diferentes possibilidades. Em determinadas situações o empreendedor deve posicionar-se adequadamente, equilibrando tenacidade e flexibilidade, sensibilidade e compreensão. A comunicação é outro aspecto a ser considerado, talvez um dos mais importantes, porquanto é por meio dela que são repassadas as informações que permitem o entrosamento intersubjetivo interno e externo (conhecer e atender à necessidade do cliente);
6. Exercer liderança – ainda como aspecto ligado ao relacionamento, mas, devido à sua importância, tratada separadamente, tem-se a questão da liderança. Trata-se de um fator com amplos reflexos na motivação das pessoas que compõem uma equipe de trabalho. O bom líder sabe como envolver o grupo, sem lançar mão de meios arbitrários, conseguindo a adesão aos objetivos almejados. Administrar conflitos, delegar responsabilidades, estimular o espírito de confiança contribuem para a eficácia da estrutura empresarial;
7. Buscar excelência – associar tempo, recursos naturais, tecnologia, recursos humanos, empenhando-se na busca a realização de produtos ou serviços de qualidade deve ser característica marcante do empreendedor.
8. Ter consciência da importância social do trabalho – acreditar que o desenvolvimento da atividade contribui para o fortalecimento da nação fazendo com que o empreendedor perceba sua importância para a sociedade, o que é um estímulo ao seu desenvolvimento.

O empreendedor é alguém com vocação que identifica oportunidade de lucrar, articula fatores de produção⁶ em organizações (empresas) que produzem bens e serviços necessários e úteis à vida humana, segundo a demanda do mercado.

EMPREENDEDORISMO E DESENVOLVIMENTO: CONHECENDO OS FATORES NECESSÁRIOS

Fazer investimentos para que os recursos cresçam é o mesmo que promover desenvolvimento da economia e é o que desafia o empreendedor. O empreendedor é capaz de desenvolver esses recursos na sua empresa e na sua comunidade, buscando o crescimento sustentável comum, exercendo sua liderança de forma positiva.

Na economia a iniciativa privada detém a força de trabalho, bem como os fatores de produção pelos quais recebe remunerações correspondentes.

Para os economistas, são quatro as categorias (PERES, 2005) dos fatores ditos primários de produção, descritos a seguir:

Primeiro, os **recursos naturais**, cuja remuneração é o aluguel ou a renda. Os recursos naturais consistem nos bens usados na produção e são extraídos diretamente da natureza. Precisam de transformação mediante a tecnologia para tornarem-se úteis ao homem. Compreendem os minerais, a água, o vento, as terras cultivadas ou não, entre outros. O Brasil cultiva aproximadamente 50 milhões de hectares com lavouras e 160 milhões de hectares com pastagens naturais e artificiais. Estudos indicam (MENDES, 1998) um potencial de mais 290 milhões de hectares de terras propícias para a agropecuária, ainda inexplorados. Considerando a área total do país, de 850 milhões de hectares, as terras já ocupadas com agropecuária e aquelas com potencial representam 500 milhões de hectares, cerca de 60% do total, o que evidencia a sua vocação agrícola.

Em seguida, os **recursos físicos**: infraestrutura e tecnologia cuja remuneração são os juros e os *royalties*. Os recursos físicos correspondem à infraestrutura econômica à disposição da sociedade. Compreendem os transportes, telecomunicações, energia, abastecimento de água, saneamento e sistemas educacionais. Ainda são recursos físicos as máquinas, os equipamentos, as benfeitorias, as construções e os insumos à disposição das empresas. Também a tecnologia pertence a essa categoria de recursos, envolvendo os conhecimentos de produção, de automação e informática⁷, entre outros.

O terceiro fator de produção é o **trabalho**, cuja remuneração é o salário. Os trabalhadores dispõem da sua própria força de trabalho como fator de produção. A importância dos recursos humanos para a economia dos países aumenta no contexto da competitividade. Avalia-se a força de trabalho dos países mediante o capital⁸ humano, considerando-se a saúde da população, a qualidade e quantidade da educação recebida como fatores objetivos de análise. A saúde proporciona disposição e disponibilidade para o trabalho, a educação traduz-se em conhecimentos

aplicáveis e em competências e habilidades profissionais adquiridas pelos jovens, aumentando seu potencial e, ainda, melhorando sua atitude no trabalho.

O **recurso empresarial** (PERES *et al.*, 2003), quarto fator primário, é a capacidade de tomar decisões, de assumir riscos e administrar empreendimentos. Esse fator também deve ser remunerado. As empresas sempre trabalham enfrentando situações nem sempre conhecidas plenamente, o que implica assumir riscos no processo produtivo. Os empreendedores e empresários são necessários nas economias, uma vez que estão dispostos a incorrer nos riscos que advêm da mobilização e organização dos recursos para a produção de bens e serviços úteis às necessidades humanas. Portanto, a remuneração pelo risco assumido pelo recurso empresarial é o lucro.

Todos os fatores de produção ou recursos acima descritos podem ser avaliados de acordo com os estoques de capitais disponíveis para a utilização das empresas ou da sociedade. Em outras palavras, podemos dizer que fatores de produção, recursos ou capitais são sinônimos.

Uma empresa organiza-se e cresce à medida que o empreendedor fizer investimentos nos recursos que podem estar na categoria dos capitais físicos – como a compra de máquinas ou adoção de tecnologia – por exemplo. Também há crescimento quando há investimentos no capital humano, mediante qualificação formal (escolar) ou não formal (*workshops*, treinamentos), e assim por diante.

Também para o crescimento sustentável das comunidades, das empresas e da economia em geral, investimentos para aumentar a capacitação dos recursos humanos tornam-se fundamentais. No caso do Brasil, somos ricos em capital natural, porém, precisamos melhorar qualitativamente a escolarização da população, para atingirmos o tão sonhado desenvolvimento.

EMPREENDEDORES E CAPITAL SOCIAL: RECURSOS PARA O DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL

Recentemente, especialistas de diversas áreas científicas, ao estudar como o desenvolvimento acontece, constataram que há um quinto fator ou recurso para promover o crescimento sustentável. Trata-se do capital social. (PERES, 2000)

O capital social funciona como “cola invisível” (PERES, 2000, p.1) que promove a “coesão social”, ou seja, “o próprio tecido social” necessário para facilitar as transações na economia.

Por meio desse novo conceito, pode-se compreender por que regiões como as do norte da Itália mostram-se mais desenvolvidas que as do sul, apesar de receberem os mesmos investimentos.

Quais são os critérios pelos quais podemos avaliar o capital social? Como fazer investimentos para que este recurso cresça?

O primeiro critério de avaliação está baseado na confiança entre as pessoas e das pessoas na sua comunidade. A confiança é que permite a formação de redes de relacionamento entre elas e os grupos, facilitando as negociações e os investimentos. Portanto, se não há confiança, não há desenvolvimento. A confiança (VIEIRA, 2005) é a expectativa positiva de que o outro não agirá de modo oportunista ou imprevisível. Trata-se, então, de um exercício de convivência construtiva entre as pessoas, uma conquista e não uma imposição.

O segundo critério é a capacidade de as pessoas ou comunidades trabalharem em grupo para resolver problemas comuns, sem esperar que outros o façam.

O terceiro fator para avaliar o capital social está ligado ao civismo, ou seja, é o compromisso das pessoas ou das comunidades com respeitar regras, leis, propiciando convivência cidadã e saudável.

O capital social não é propriedade de apenas um grupo. É interessante observar que quanto mais esse tipo de recurso desenvolve-se nas comunidades, mais todos podem usufruir dele, sem que este se desgaste ou acabe como os recursos físicos, por exemplo.

Nas economias nas quais o totalitarismo ou regimes pouco democráticos (PERES, 2000) foram praticados pelos governos, verificou-se diminuição do capital social. Nessas situações, a população não sabe em quem confiar, e as relações clientelísticas formam-se porque os detentores do poder concedem favores a certos grupos.

O paternalismo também prejudica o capital social, porque causa dependência dos mais fracos, retira-lhes a iniciativa de lutar para autoafirmar-se.

Por fim, a corrupção é o grande perigo para o capital social. Além de ser criminosa e desrespeitosa à lei, destrói a confiança da população nas instituições, retira-lhes a esperança e prejudica o desenvolvimento.

A educação comprometida com aspectos de cidadania pode ser um grande impulso para o crescimento do capital social.

Os empreendedores também são grandes responsáveis pelo surgimento e desenvolvimento do capital social, porque que exercem uma liderança comprometida com o seu crescimento pessoal e das comunidades e são criativos na busca de soluções para problemas comuns enfrentados, entre outros aspectos.

Exemplos de capital social podem ser observados na sociedade.

Uma prática antiga no meio rural e já quase abandonada, o mutirão, é um desses exemplos: o produtor que necessitasse realizar uma tarefa podia contar com os vizinhos. Havia confiança e todos se dispunham a contribuir com seu serviço, numa atitude de ajuda mútua. Havia cumprimento de regras e trabalho em grupo: geralmente o mutirão terminava com festejos e comida farta.

Atualmente, o cooperativismo e o associativismo rural podem ser lembrados como exemplos da presença do capital social nas comunidades.

PRIMEIROS PASSOS PARA O EMPREENDEDOR PLANEJAR INVESTIMENTOS

Empreendedorismo é um desafio de aprendizagem constante. Qualquer empreendedor deve ter noções dos passos necessários para estruturar o planejamento que analisa a viabilidade dos empreendimentos. É situação comum no Brasil, entre os chamados “empreendedores de primeira viagem”, primeiro fazer investimentos gastando os poucos recursos disponíveis, para só depois perceber que aquele negócio não é sustentável.

Os investimentos, quando feitos por empreendedores bem preparados, devem ser planejados mediante Projetos de Investimento de Capitais. (PERES et al., 2003) Esses projetos, também chamados de Planos de Negócios, analisam a sua viabilidade sob vários aspectos: financeiro, econômico, social e ambiental. Sua elaboração será resumidamente abordada a seguir.

O que é um Projeto de Investimento de Capitais?

- É um plano esboçado, escrito.
- É um plano das atividades, um roteiro que auxilia a tomar decisão e tentar errar menos.
- Uma vontade interior trazida “para fora,” construída em conjunto com uma equipe de trabalho.

Os Projetos de Investimento de Capitais tratam do aumento de um ou mais estoques de capital (patrimônio, recursos) da empresa, quais sejam, capitais físico, financeiro, natural, humano e social. Visam aumentar a sustentabilidade da empresa rural ou urbana e aumentar sua rentabilidade. Os projetos podem ser de dois tipos:

- De início de uma nova atividade ou negócio.
- De melhoria ou mudança (incremento) de atividades já existentes.

FASES OU PASSOS DO PROJETO DE INVESTIMENTO DE CAPITAIS

São quatro as fases para a elaboração de um Projeto de Investimento de Capitais: diagnóstico, estudo de mercado, engenharia do projeto e avaliações.

Vejam detalhadamente cada uma delas.

1. Diagnóstico

É uma fotografia da situação atual da empresa ou do empreendedor, um levantamento de todos seus recursos atuais, independentemente da atividade em que se pretenda investir (iniciar ou incrementar). É composto pelas seguintes partes:

✓ **Inventário dos capitais**

É um levantamento, uma descrição dos recursos que a empresa/empreendedor possui antes de fazer o investimento. São classificados como capital natural, físico, financeiro, humano e social. É importante arbitrar valores aos três primeiros. Avaliam-se os recursos humanos quanto a de saúde, escolaridade, atitude, disponibilidade e competências no trabalho das pessoas envolvidas (empreendedor, funcionários e parceiros).

✓ **Análise de rentabilidade** (eficiência):

É um levantamento de custos diretos de cada atividade atual, sua receita e margem bruta.

✓ **Viabilidade de longo prazo**

É um levantamento dos custos fixos e margem líquida da empresa rural. Esta análise demonstra se as atividades atuais são sustentáveis no longo prazo, isto é, se “pagam a conta” das depreciações e se remuneram os capitais imobilizados da empresa.

✓ **Planejamento estratégico**

O diagnóstico termina com a elaboração do planejamento estratégico (PERES, 2000), no qual são estudados pontos fortes e fracos da empresa ou do empreendimento, ameaças e oportunidades do ambiente externo a ser enfrentado. Partir dessa análise, estabelecem-se missão, objetivos, estratégias e metas a serem alcançadas. Esse planejamento (PE) deve estar afinado com os desejos, vocação do gestor/empreendedor e com a realidade da qual participa a empresa (metas factíveis, reais). O planejamento estratégico é uma orientação de longo prazo, expressa a visão da empresa e deve ser compatível com os próximos passos do Projeto.

2. Estudo de Mercado

Esta é a fase mais difícil de obter dados, pois o mercado é dinâmico e imprevisível. Muitas vezes as informações de mercado não estão facilmente disponíveis, ou são de difícil acesso. Outras vezes, as informações precisam ser obtidas mediante pesquisas diretas em campo, feitas pelo próprio empreendedor, o que demanda tempo e recurso.

Ainda, com relação ao mercado de produtos agrícolas – o chamado mercado de *commodities*⁹ – será necessário compreender e acompanhar a dinâmica das cadeias agroindustriais¹⁰ envolvidas: estoques mundiais, preços médios históricos, produção e demanda prevista etc.; e dos mercados futuros (cotações, contratos).

Será necessário para o empreendedor exercitar determinação e perseverança na busca de informações confiáveis para estruturar um bom estudo de mercado. Mais que isso, a criatividade e curiosidade também podem ser decisivas para enxergar as oportunidades que surgem no ambiente.

Note-se que essa etapa do projeto é muito importante e necessária. É fundamental ser bem realista; separar o sonho da realidade ajuda a por os pés no chão. Portanto, aqui é preciso levantar dados confiáveis sobre o mercado em dois níveis:

✓ **Mercado de Produto**

Estuda-se o mercado consumidor ao qual será oferecida a produção ou os serviços. Qualidade, quantidade de produto que o mercado aceita comprar, em que condições, quando entregar o produto, entre outros aspectos.

✓ **Mercado de fatores**

Avaliam-se recursos, insumos e bens de capital¹¹ a serem adquiridos pelo empreendedor para estruturar a produção. Também chamado de estudo de mercado fornecedor, aqui o empreendedor deve buscar as fontes para obtenção dos fatores necessários para a condução do empreendimento, bem como conhecer a sua disponibilidade e a que preços podem ser adquiridos.

Os dados levantados no estudo de mercado servirão de base para a elaboração da engenharia do projeto, que é a terceira etapa, descrita a seguir.

3. Engenharia do projeto

É a descrição do orçamento¹² (NORONHA, 2003) do investimento a ser realizado, é a previsão de receitas e do custo operacional das atividades na situação proposta:

- O que será investido?
- Como será a tecnologia da nova situação/atividade?
- Quanto custará o investimento, os custos operacionais e de quanto será a receita?
- Quanto será gerado de produto, serviços, bens para alcançar a nova situação proposta?
- Quando? Qual o cronograma destas atividades?

Nessa etapa, é preciso estudar bem a tecnologia a ser adotada para obter os índices de produtividade plausíveis por meio dos seus coeficientes técnicos. Desenham-se, então, o cronograma de receitas, de gastos e de investimentos para estruturar as atividades, uma vez que são cruciais para o empreendedor poder levantar orçamentos factíveis.

O sistema de produção proposto pode ser estudado com base em produtividade média da região, dados obtidos em institutos de pesquisa e extensão, incluindo-se visitas a empresas de sucesso.

Nesta etapa, é necessário relacionar as futuras e necessárias aquisições de máquinas e equipamentos, construção ou reforma de benfeitorias, operações e atividades a serem realizadas, e até mesmo considerar se haverá necessidade de contratar ou treinar mão de obra. É importante apresentar a memória de cálculo de toda a orçamentação.

Efetuar um orçamento bem estruturado, com cronograma e coeficientes compatíveis com a realidade, facilita consideravelmente a avaliação da viabilidade da situação proposta e da empresa como um todo.

4. Avaliações

A análise de viabilidade de um investimento precisa ser realizada sob diversos ângulos, para que este demonstre ser consistente e sustentável ao longo do tempo, como segue.

✓ **Análise econômica** (SILVA In: PERES, 2003, p.361-395)

Os instrumentos de avaliação são ferramentas da matemática financeira: Valor Presente Líquido (VPL), Taxa Interna de Retorno (TIR), Taxa de Retorno de Fischer, relação Benefício Custo (B/C) e PAYBACK. Avalia-se se os capitais aplicados têm retorno compatível com as taxas de mercado, além do horizonte de tempo em que o que foi investido retornará.

✓ **Análise financeira**

Os instrumentos de avaliação são o fluxo de caixa e a capacidade de pagamento. Avalia-se se a empresa rural terá condições financeiras de bancar o investimento com seus recursos próprios ou de terceiros, e como será o cronograma de amortizações.

✓ **Análise ambiental**

Avaliam-se os possíveis impactos que a nova atividade gera no meio ambiente e quais serão os cuidados para prevenir problemas ambientais relacionados com a atividade produtiva.

✓ **Análise política e social**

Avalia-se se a nova situação traz benefícios para a comunidade interna e externa da empresa rural (valorização das pessoas, aumento de renda, capacitação) e a disposição

da equipe de trabalho em aderir ao plano. Avalia-se, também, a disponibilidade de tempo do empreendedor para dedicar-se à implementação do empreendimento proposto.

✓ **Análise legal**

Avalia-se a nova atividade quanto à legislação vigente no país que regulamenta as atividades desenvolvidas.

Deve-se sempre indicar a bibliografia consultada e os documentos de apoio ao projeto (mapas, memória de cálculo, plantas, contratos etc.) das diversas etapas no final deste.

Escrever um Projeto de Investimento de Capitais deve servir para tomar decisões empresariais mais acertadas. Não é um trabalho acadêmico ou científico, mas um apoio na tomada de decisão que todo empreendedor deve realizar.

REFERÊNCIAS

MENDES, J.T.G. Globalização e política agrícola. In: **O programa empreendedor rural**. PERES, F. C. (Org.). Curitiba: SENAR-PR, 2003. p.141-175.

MENDES, J. T.G. **Economia agrícola**: princípios básicos e aplicações. 2.ed. Curitiba: ZNT, 1998. p.2.

NORONHA, José Ferreira. Orçamentos e fluxo de caixa. In: **O programa empreendedor rural**. PERES, Fernando Curi (Org.). Curitiba: SENAR-PR, 2003. p. 327-359.

NORONHA, J. F. **Projetos agropecuários**: administração financeira, orçamento e viabilidade econômica. 2.ed. São Paulo: Atlas, 1987.

PERES, F. C. Planejamento estratégico e operacional. In: **O programa empreendedor rural**. PERES, Fernando C. (Org.). Curitiba: SENAR-PR, 2003. p.116-124.

PERES, F. C. Razões para a ênfase da diplomacia brasileira na liberação de comercial de produtos da agricultura nos fóruns de comércio internacional. In: **Programa Empreendedor Rural Fase III: Formação de Lideranças**. Manual de apoio ao instrutor. Curitiba: SENAR-PR, 2005.

PERES, F. C. *et al.* A pedagogia de projetos como eixo do programa empreendedor rural. In: PERES, F. C. (Org.). **O programa empreendedor rural**. Curitiba: SENAR-PR, 2003. p. 1-28.

PERES, F. C. Capital social: a nova estrela do crescimento econômico. Piracicaba: **Preços Agrícolas** Ano XIV(163): 6-9, maio de 2000.

SILVA, J. C. G. L. Matemática financeira e análise de investimentos. In: PERES, F. C. (Org.). **O programa empreendedor rural**. Curitiba: SENAR-PR, 2003. p. 361-395.

VALVERDE, B. Desenvolvimento econômico e o papel do Estado. **Programa Empreendedor Rural Fase III: Formação de Lideranças**. Videoconferência. Curitiba: SENAR-PR, 2005.

VIEIRA, P. F. Habilidades e competências do líder rural. In: **Programa Empreendedor Rural Fase III: Formação de Lideranças**. Manual de apoio ao instrutor. Curitiba: SENAR-PR, 2005.

DEFINIÇÕES E NOTAS EXPLICATIVAS

- 1 Investimento – Ato ou efeito de investir. Aplicação de dinheiro em atividade produtiva ou financeira (títulos, ações), com o propósito de obter ganho.
- 2 Intervencionismo – Doutrina ou prática de intervenção. Interferência do Estado na economia e nos mercados, por meio de políticas com objetivo de controle.
- 3 Clientelismo – Tipo de relação política em que uma pessoa dá proteção a outra (o cliente) em troca de apoio, estabelecendo-se um laço de submissão pessoal que, por um lado, não depende de relações de parentesco e, por outro, não tem conotação jurídica.
- 4 Gestão – Ato de gerir; gerência, administração.
- 5 Empreendedorismo – Conjunto de ações realizadas por empreendedores/empresários, no intuito de desenvolver atividade produtiva e inovadora, trabalhando na geração de riquezas.
- 6 Fatores de produção – Diz-se dos recursos utilizados no processo produtivo de um setor da economia.
- 7 Biotecnologia – Aplicação de processos biológicos à produção de materiais e substâncias para uso industrial, medicinal, farmacêutico.
- 8 Capital – Riqueza ou valores disponíveis. Conjunto de bens produzidos pelo homem que participam da produção de outros bens (basicamente, máquinas e equipamentos). Recursos monetários investidos ou disponíveis para investimento. Fundo de dinheiro ou patrimônio de uma empresa.
- 9 Commodities – Refere-se à matéria-prima, produto sem distinção de marca, em estado bruto, mercadoria geralmente comercializada em bolsas (mercado futuro). Exemplos: petróleo, ouro, soja, milho, entre outros.
- 10 Cadeias agroindustriais – Diz-se do conjunto de empresas que compõem um setor produtivo que engloba desde fornecedores de insumos, produtores rurais, indústria de transformação e distribuidores (atacadistas e varejistas), até chegar ao consumidor final.
- 11 Bens de capital – Bens duráveis que participam do processo produtivo como máquinas, equipamentos, benfeitorias e não são consumíveis no curto prazo.
- 12 Orçamento – Ato ou efeito de orçar; avaliação, cálculo, cômputo. Avaliação do custo de obra ou de serviço a ser executado.

