



25 a 28
setembro
2024
Campus Central UEPG
Ponta Grossa | PR

Explorando as Interseções das Inteligências
Artificiais na Sociedade Atual



PERFIL EMPREENDEDOR DAS EMPRESAS DO RAMO CAFEEIRO DO MUNICÍPIO DE DIVINO/MG

ENTREPRENEUR PROFILE OF COMPANIES IN THE COFFEE BUSINESS IN THE CITY OF DIVINO/MG

ÁREA TEMÁTICA: INOVAÇÃO, TECNOLOGIA E EMPREENDEDORISMO

Agatha Brugger Alves, UEMG, Brasil

Rawana Ketley De Souza Eliodoro, UEMG, Brasil

Edlaine Silva Souza, UEMG, Brasil

Diego Júlio Pacheco, UENF, Brasil, diego.pacheco@uenf.br

Resumo

O mundo tem passado por diversas transformações, onde, os avanços tecnológicos e as inovações impactam diretamente no dia-a-dia das pessoas e das organizações. Essas inovações são frutos de pessoas ou equipes com características especiais, visionárias e que empreendem. O empreendedor é aquele que identifica oportunidades de melhoria no seu ambiente, planeja e as implementam. Uma vez que os empreendedores estão revolucionando o mundo, seu comportamento e características vêm sendo alvo de estudos ao longo dos anos. Este trabalho teve por objetivo investigar e identificar o perfil empreendedor dos produtores de café da cidade de Divino/MG. Para isto, foi utilizado um questionário estruturado, dividido em quatro blocos: perfil sociodemográfico, perfil do negócio, perfil criativo e perfil empreendedor, a coleta dos dados foi realizada via Google Forms, obtendo-se dez respostas. Onde identificamos que, a maior parte dos produtores possuem muitas características empreendedoras, porém, podem melhorar ainda mais se equilibrarem os pontos ainda fracos com os pontos já fortes. Por fim, foi mapeado os principais pontos críticos relativos as características para os produtores, sendo elaborado a partir destas um plano de ação, utilizando-se a ferramenta 5W2H para implementar melhorias futuras nas habilidades pessoais e na gestão da empresa.

Palavras-chave: Perfil Empreendedor; Café; Setor Cafeeiro.

Abstract

The world has undergone several transformations, where technological advances and innovations directly impact the daily lives of people and organizations. These innovations are the result of people or teams with special, visionary and entrepreneurial characteristics. An entrepreneur is someone who identifies opportunities for improvement in their environment, plans and implements them. Since entrepreneurs are revolutionizing the world, their behavior and characteristics have been the subject of studies over the years. This work aimed to investigate and identify the entrepreneurial profile of coffee producers in the city of Divino/MG. For this, a structured

questionnaire was used, divided into four blocks: sociodemographic profile, business profile, creative profile and entrepreneurial profile. Data collection was carried out via Google Forms, obtaining ten responses. Where we identified that most producers have many entrepreneurial characteristics, however, they can improve even further if they balance their weak points with their already strong points. Finally, the main critical points regarding the characteristics for producers were mapped, and an action plan was created based on these, using the 5W2H tool to implement future improvements in personal skills and company management.

Keywords: Entrepreneur Profile; Coffee; Coffee Sector.

1. INTRODUÇÃO

As empresas têm procurado se renovar com o objetivo de acompanhar a globalização, o avanço tecnológico dos mercados, e a exigência dos consumidores por produtos e serviços de qualidade. Para que isso ocorra as organizações precisam ter um pensamento empreendedor, ela necessita que seus funcionários pensem de modo empreendedor. O que demanda implementar uma filosofia baseada no empreendedorismo através de toda a empresa. Organizações com mais tempo de mercado tendem a tratar seus clientes sempre da mesma maneira, e acabam ficando para trás, diferente das que estão sempre se atualizando e se propõem a agir em prol da satisfação dos seus clientes

Segundo Takeuchi e Nonaka (2008), as empresas bem-sucedidas são as que criam consistentemente novos conhecimentos, disseminam-no amplamente pela organização e o incorporam rapidamente em novas tecnologias e produtos. Uma pessoa empreendedora é aquela com atitude focada para resultados, inovações e realizações. De acordo com Tajra (2019), o empreendedorismo está relacionado à atitude, à postura pessoal e à maneira como o indivíduo se comporta diante das situações com que lida em seu dia-a-dia. Ser empreendedor é ter entusiasmo e energia para desenvolver as ideias e transformá-las em ação.

Para Chiavenato (2021), o empreendedor é a pessoa que inicia e/ou dinamiza um negócio para realizar uma ideia ou projeto pessoal assumindo riscos e responsabilidades e inovando continuamente, trazendo ao mundo uma nova solução. Conforme relata Tajra (2019), a união dos perfis empresarial e empreendedor pode constituir o empresário-empreendedor, que é a pessoa que possui as características de um empreendedor (ousadia, iniciativa, perseverança, energia positiva) somadas às de um empresário, que leva adiante seu empreendimento com determinação, responsabilidade e conhecimento.

Segundo Dornelas (2023), estudos têm sido desenvolvidos com vistas a evidenciar e descobrir quais são os impactos do empreendedorismo para o desenvolvimento econômico dos países. Um destes estudos é promovido pelo grupo *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, 2019), que realiza o mapeamento da atividade empreendedora dos países, buscando entender o relacionamento entre empreendedorismo e desenvolvimento econômico, e quanto as atividades empreendedoras de um país estão relacionadas à geração de riqueza desse mesmo país. Além disto, muitas outras pesquisas procuram identificar quais são as características ou os atributos comuns aos empreendedores bem-sucedidos, conforme os trabalhos desenvolvidos por McClelland (1972), Filion (1999), Malheiros et al. (2005), e Sebrae (2022).

Este trabalho tem por objetivo investigar e identificar o perfil empreendedor dos produtores de café da cidade de Divino/MG. Mais especificamente, este trabalho tem os seguintes objetivos: descrever o perfil sociodemográfico e de negócio dos produtores; identificar o perfil criativo dos produtores e, investigar e identificar o perfil Empreendedor e o nível de empreendedorismo dos produtores rurais.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Histórico sobre a cafeicultura no Brasil e mercado nacional

Os primeiros registros da origem do café no Brasil, iniciaram no século XVIII, onde, as primeiras sementes do café foram trazidas para o Brasil, pelo sargento-mor, Francisco de Mello Palheta, no Pará em 1727, de acordo com Martins (2012). Segundo Simonsen (1973), foi

relatado que Francisco de Melo Palheta iniciou a cultura no Pará e dali foi levada ao Amazonas e Maranhão e posteriormente levada para o Rio de Janeiro, por volta de 1770. Simonsen (1973), distingue cinco fases do desenvolvimento do café no Brasil, onde, no quinto período, finalmente, iniciado em 1897, São Paulo se tornou o principal centro produtor de café no Brasil. A partir de então, operou o deslocamento da liderança econômica das velhas regiões agrícolas do Norte-Nordeste para as mais recentes do Centro-Sul. Esgotada a fertilidade do solo, como aconteceu na região fluminense, os cafezais se deslocaram também do vale do Paraíba para o planalto de São Paulo. A ocorrência de “terras roxas” orientava a chamada “onda verde”, de Campinas para o norte e o oeste do planalto, conforme Simonsen (1973).

Desde o começo da década de 1880, o Brasil se tornara o maior produtor mundial de café. O café passou a representar grandes e novas possibilidades de acumulação de capital, e esse processo se tornou conhecido como o “ciclo do café”, de acordo com Simonsen (1973).

Segundo CNA (2022), o país ocupa uma área de 2 milhões de hectares com cerca de 300 mil produtores, em aproximadamente 1.900 municípios, distribuídos nos Estados de Minas Gerais, São Paulo, Espírito Santo, Bahia, Rondônia, Paraná, Rio de Janeiro, Goiás, Mato Grosso, Amazonas e Pará. Atualmente, de acordo com Brasil(2022), a produção da espécie arábica está concentrada nos Estados de Minas Gerais, como maior produtor, seguido por São Paulo, Espírito Santo e Bahia. Esses quatro estados concentram 85% da produção nacional da espécie arábica, segundo Companhia Nacional de Abastecimento (Conab). O Conilon é cultivado principalmente no Espírito Santo, Bahia e Rondônia, concentrando 95% da produção nacional. A Figura 1, apresenta os valores brutos da Produção no Brasil entre 2020-2021.

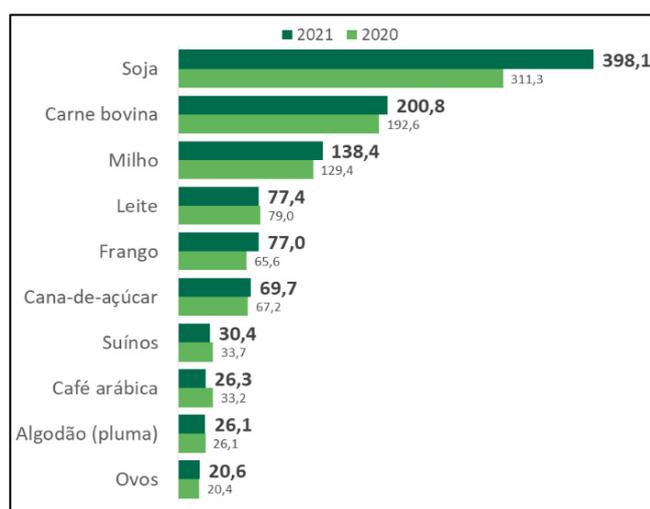


Figura 1 - Valor Bruto da Produção no Brasil em 2020 e 2021 (em R\$ bilhões). Fonte: CNA (2022).

De acordo com Brasil (2022), atualmente, o país é o maior produtor e exportador de café e segundo maior consumidor da bebida no mundo. É o 5º produto na pauta de exportação brasileira, movimentando US\$ 5,2 bilhões em 2020. O Brasil possui um terço da produção mundial de café, o que faz dele o maior produtor do mundo, título que o país mantém a mais de 150 anos, segundo ABIC (2022). Estes dados podem ser verificados na Figura 2 abaixo.

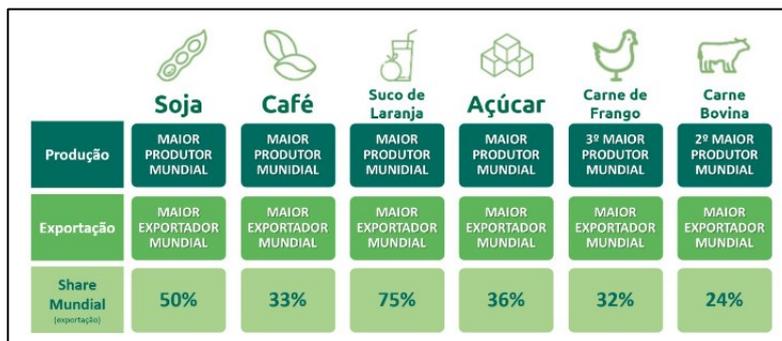


Figura 2 - Produção e Exportações Brasileiras no Ranking Mundial em 2020. Fonte: CNA (2022).

Em 2021, segundo CNE (2022), o café colaborou com R\$42.598 bilhões para o PIB brasileiro, o equivalente a 5,3% do faturamento total das plantações, que foi de R\$768,4 bilhões, o que atribui o 4º lugar no ranking de Valor Bruto de Produções (VBP) de produtos das lavouras. As exportações do agronegócio desse ano têm gerado valores maiores do que 2021, o café teve um aumento em dólares de 54,3% nos valores entre (janeiro e agosto) de 2021 e 2022 (Embrapa, 2022). Atualmente, o Brasil é o quarto maior exportador mundial de produtos agropecuários, aproximadamente USD 100,7 bilhões, atrás apenas da União Europeia, EUA e China (CNA, 2022).

No caso do café da espécie *arábica*, o faturamento bruto das lavouras foi estimado em R\$ 47,48 bilhões, que correspondem a 77%, e, adicionalmente, em relação ao café da espécie de *café* robusta e conilon, a receita foi calculada em R\$ 14,34 bilhões, montante que equivale a 23% do total das lavouras cafeeiras do país, de acordo com a Embrapa (2022).

Assim, conforme a Embrapa (2022), com base na estimativa da receita bruta, se for feito um *ranking* do faturamento das lavouras de café, incluindo as duas espécies, nos seis principais estados produtores do Brasil, para este ano-cafeeiro 2022 em referência, constata-se que Minas Gerais, com a previsão de faturamento de R\$ 33,28 bilhões, terá uma receita que equivalerá a aproximadamente 54% do faturamento nacional, e, assim, ocupará o primeiro lugar no *ranking*. Em seguida, destaca-se o Espírito Santo, com R\$ 13,84 bilhões (22,4%), seguido do Estado de São Paulo, com R\$ 5,96 bilhões (9,6%).

2.2 Dados sobre Divino/MG

Divino é um município brasileiro no interior do estado de Minas Gerais, fundada em 17 de dezembro de 1938, localizada na mesorregião da Zona da Mata. Sua população estimada em 2020 foi de 20.020 habitantes, segundo IBGE (2022). O PIB per capita em (2020) do município foi de R\$ 14.083,03. O Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDHM), referente ao ano de 2010 foi de 0,605. A cidade se encontra numa região montanhosa, na serra da Mantiqueira, o que faz com que haja grande número de quedas d'água e serras.

Sua economia é basicamente agrária, baseada em pequenas propriedades (não há qualquer uma com área acima de 1000 ha), tendo o café como principal cultura – em torno da qual gira a economia do município, segundo a Prefeitura de Divino (2022). Há, ainda, agricultura de subsistência e plantio de cana-de-açúcar, que possui importância não só econômica, mas, também, cultural – sustentando toda uma produção artesanal tradicional de aguardente e de rapadura. Segundo o IBGE (2022), a produção de café arábica do município em 2021 foi de aproximadamente 6.921 toneladas, conforme pode ser visualizado na Figura 3 abaixo.

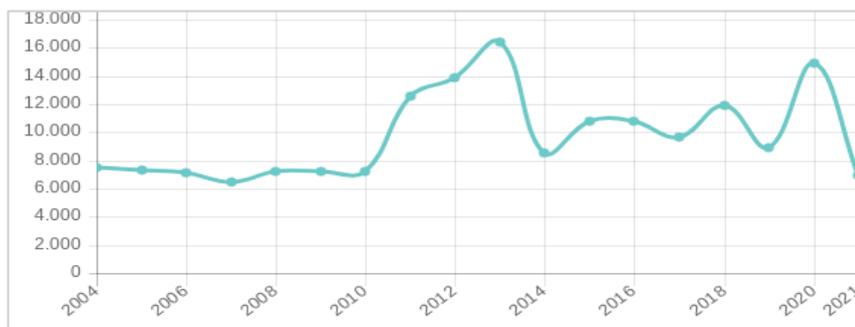


Figura 3 - Café/grão quantidade produzida (unidades em toneladas). Fonte: IBGE (2022).

Na Figura 4 abaixo, se tem o valor da produção ao longo dos últimos dezessete anos. Foi observado que diferente da quantidade produzida e o valor da produção em 2021 é relativamente maior do que dos anos anteriores, com exceção de 2020 onde a quantidade produzida foi acima da média de 2021.

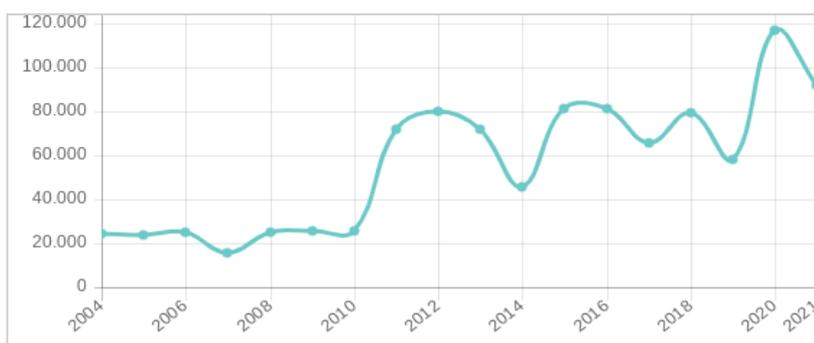


Figura 4 - Valor da produção (Unidade: R\$ x1000). Fonte: IBGE (2022).

2.3 Perfil Empreendedor

Para compreender o perfil empreendedor, é necessário levantar informações sobre comportamentos e características empreendedoras. Em Dornelas (2020), desenvolveu um trabalho, aplicando via testes de perfil empreendedor a milhares de brasileiros, traçar as principais características do empreendedor de sucesso. Algumas destas características relatadas são: visionários, sabem tomar decisões, são indivíduos que fazem a diferença, sabem explorar ao máximo as oportunidades, são determinados e dinâmicos, são dedicados, entre outros.

O segundo conjunto, é um dos mais utilizados no país, do Sebrae (2022), principal instituição de apoio ao empreendedorismo no Brasil, conforme Dornelas (2020), e pode ser visualizado na Figura 6 abaixo. Muitos outros autores destacam diversas características que compõem o perfil empreendedor, e podem ser identificados em Filion (1999), McClelland (1972), Malheiros et al. (2005), Chiavenato (2021) e Sebrae (2022).

CARACTERÍSTICAS DOS EMPREENDEDORES DE SUCESSO - Conjunto 2	
Grupo de características relacionadas à realização	<ul style="list-style-type: none"> • Busca de oportunidades e iniciativa • Correr riscos calculados • Exigir qualidade e eficiência • Persistência • Comprometimento
Grupo de características relacionadas ao planejamento	<ul style="list-style-type: none"> • Busca de informações • Estabelecimento de metas • Planejamento e monitoramento sistemático
Grupo de características relacionadas ao poder	<ul style="list-style-type: none"> • Persuasão e rede de contatos • Independência e autoconfiança

Figura 7. Conjunto de características dos empreendedores de sucesso utilizado pelo Sebrae. Fonte: Dornelas (2020).

3. METODOLOGIA

Neste tópico, são apresentados os procedimentos metodológicos utilizados para a realização deste trabalho. Para isto, será caracterizado a pesquisa quanto à natureza, objetivos abordagem, métodos e coleta de dados. Além disto, são abordados o universo e a amostra utilizadas na pesquisa.

3.1 Caracterização da pesquisa

Quanto à natureza, é este trabalho se classifica como básica (pura), uma vez que não possui finalidades práticas previstas, tendo por objetivo ampliar o conhecimento de determinado tema, sem a preocupação com sua aplicação imediata ou futura, conforme Gil (2019). Relativo aos seus objetivos, foi uma pesquisa exploratória, na qual, pretende tornar o problema explícito, proporcionando uma maior proximidade com suas questões bem como obter um maior conhecimento sobre o tema investigado. Além disto, é também uma pesquisa descritiva, pois se pretendeu descrever as características de uma determinada população direcionados para o estudo definido. Relativo à forma de abordagem do problema, foi uma pesquisa qualitativa-quantitativa. Relativo aos procedimentos técnicos, esta pesquisa se caracterizou como estudo de caso. Neste trabalho, um questionário estruturado, dividido em quatro blocos: perfil Sociodemográfico, perfil do Negócio, perfil Criativo e Empreendedor. O questionário foi elaborado no Google *Forms*, e, foi gerado um link e encaminhado para as empresas. A pesquisa foi aplicada entre os dias 10 de novembro a 20 de Novembro de 2022.

O universo da pesquisa, foram os produtores de café da cidade de Divino/MG. Porém, considerando a dificuldade de se obter uma base de dados com a totalidade de estabelecimentos do ramo da cidade, a população total dessa forma é desconhecida. A partir disto, neste trabalho, uma amostra aleatória, foi selecionada por meio de pesquisa (eletrônica e campo) (Neto, 2018). Após a identificação dos produtores e da obtenção de dados de contato, foram identificados 16 produtores rurais de café na cidade, na qual, obteve-se ao total 10 respostas.

4. DISCUSSÃO E RESULTADOS

Neste tópico, serão apresentados a discussão e os resultados divididos em quatro blocos, conforme aplicado aos produtores de café: perfil Sociodemográfico, perfil do Negócio, perfil Criativo e Empreendedor.

4.1 Perfil Sociodemográfico

Na Tabela 1 abaixo, apresenta-se os resultados sobre o perfil sociodemográfico dos produtores avaliados.

		Quantidade	Percentual
Faixa etária	20 a 30 anos	2	20%
	31 a 40 anos	7	70%
	41 a 50 anos	1	10%
	Acima de 51 anos	---	---
Estado civil	Solteiro(a)	1	10%
	Casado(a)	7	70%
	União estável	---	---
	Divorciado(a)	1	10%
	Viúvo(a)	1	10%
	Branca	3	30%

Cor ou raça	Parda	5	50%
	Preta	2	20%
	Amarela	---	---
	Indígena	---	---
Qual a origem	Natural da cidade	10	100%
	Natural do estado	---	---
	Natural de outro estado	---	---
	Natural de outro país	---	---
Grau de Instrução	Fundamental	4	40%
	Médio incompleto	1	10%
	Médio completo	2	20%
	Superior incompleto	---	---
	Superior completo	3	30%
	Pós-graduação	---	---
Se possui graduação superior, qual a área	Humanas.	1	10%
	Exatas.	2	20%
	Biológicas.	---	---
Qual o tamanho da família (Considerando pais, filhos, cônjuge e outros que morem com você)	1 pessoa	---	---
	2 pessoas	1	10%
	3 pessoas	3	30%
	4 pessoas	5	50%
	5 pessoas	1	10%
	6 pessoas ou mais	---	---
Número de filhos	Não possuo filhos	2	20%
	1 filho	3	30%
	2 filhos	4	40%
	3 filhos	1	10%
	4 filhos ou mais	---	---

Tabela 1. Perfil Sociodemográfico. Fonte: Elaborado pelo autores.

A partir da Tabela 1, é observado que, relativo à faixa etária, há uma predominância de produtores com idade entre 31 a 40 anos, correspondendo a 70% dos respondentes. Os demais 30%, subdividem-se entre a faixa etária 20 a 30 anos, sendo este 20%, e, 10% corresponde a faixa etária entre 41 a 50 anos. Destes, analisou que, a maioria são casados, correspondendo a 70%, e a menor parte, é relativa a solteiro (10%), viúvo (10%) e divorciado (10%). Relacionado à raça, a maior parte são pardos, correspondendo a 50%; os demais são brancos, 30%, e, negros, com apenas 20% e que 100% dos pesquisados são da cidade de Divino. Relativo ao grau de instrução, verifica que a maioria possui somente ensino fundamental, correspondendo a 40%; 30%, possuem ensino superior; 20% com ensino médio, e, somente 10% possuem ensino médio incompleto. Entre aqueles que possuem ensino médio completo, pode observar que, 20% são da área de exatas e somente 10% da área de humanas. Quanto ao tamanho da família, analisa-se que, a maior parte possui 5 pessoas, correspondendo a 50%; 30% possuem família contendo 3 pessoas; os demais possuem somente 2 pessoas (10%) e cinco pessoas (10%). Por fim, quanto ao número de filhos, verifica-se que a maior parte possui 2 filhos (40%); 30% possuem somente um filho. Os demais 30%, não possuem filhos (20%), e, possuem 3 filhos (10%).

4.2 Perfil do Negócio

A Tabela 2, apresenta-se os resultados relativos ao perfil do negócio gerenciado pelos produtos de Divino/MG. Estas informações são importantes para conhecer o tipo de negócio que são empreendidos, como são organizados e gerenciados.

Questões	Número	Percentual	
Ramo de atuação	Comércio	6	60%
	Serviços	4	40%
	Indústria	---	---
Abrangência do produto/serviço	Mercado local	5	50%
	Mercado regional	2	20%
	Mercado nacional	2	20%
	Mercado internacional	1	10%
	Todos os mercados	---	--
Quantidade de funcionários	Não possui funcionário	5	50%
	Até 5	5	50%
	11 a 20	---	---
	21 a 30	---	---
	31 a 40	---	---
	41 a 50	---	---
	Acima de 50	---	---
Responsabilidade pela empresa	Único proprietário	9	90%
	Possui sócios	1	10%
Administração geral	Empresário e/ou sócio	10	100%
	Gestor contratado	---	---
	Empresa terceirizada	---	---
	Presidente (Gerencia Geral)	7	70%
Principal posição na empresa	Gerente administrativo	1	10%
	Gerente financeiro	---	---
	Gerente contábil	---	---
	Compras	---	---
	Marketing	1	10%
	Proprietário	1	10%
	Tempo de atuação da empresa	Menos de 1 ano	1
2 anos		1	10%
3 anos		1	10%
4 anos		---	---
5 anos a 10 anos		3	30%
Mais de 10 anos		4	40%
Carga horária semanal na empresa	20h	---	---
	20h à 30h	1	10%
	30h à 40h	4	40%
	40h à 50h	5	50%
	Mais de 50h	---	---

Consolidação da remuneração	Pró-labore (cálculo de valor variável)	3	30%
	Salário fixo	---	---
	Aleatória (sem controle preciso)	7	70%
Aplicação dos lucros	Reinveste na empresa	4	40%
	Faz Poupança corporativa	4	40%
	Investe em negócios da vida pessoal	1	10%
	Outros investimentos para a empresa	1	10%
	Plano de negócio informal	3	30%
Algum planejamento foi realizado para abertura da empresa	Plano de negócio técnico com auxílio de assessoria/consultoria	1	10%
	Elaboração própria de plano de negócio técnico	3	30%
	Nenhum	3	30%

Tabela 2 - Perfil do Negócio. Fonte:Elaborado pelo autores.

Quando abordados sobre o ramo de atuação, verifica que, a maior parte, correspondendo a 60%, atuam no ramo de comércio, enquanto que, os demais 40%, atuam no setor de serviços. Relativo à abrangência do produto, é analisado que, a maior parcela, 50% dos pesquisados, atendem ao mercado local, e, os demais 50%, se subdividem em mercado regional (20%), mercado nacional (20%) e somente 10%, atende ao mercado internacional. Assim, há uma prioridade para o mercado local para uma parte significativa dos produtores.

Relativo à quantidade de funcionários, é verificado um equilíbrio entre os pesquisados, onde, 50% não possuem funcionários, e, os demais 50%, possuem até 5 funcionários. Quando abordados sobre a responsabilidade pela empresa, observa-se que, 90% possuem um único proprietário, e, somente 10% possuem sócios. Destes, foi analisado que, 100% da administração geral são realizados pelos proprietários/sócios. Logo, há uma predominância de um único proprietário que é o responsável pela administração geral da produção. Quando abordados sobre a principal posição na empresa, a maior parcela, 70%, correspondem a presidência/gerente geral; os demais 30%, subdividem-se em gerente administrativo (10%), *marketing* (10%) e proprietário (10%).

Relativo ao tempo de atuação na empresa, a maior parte, 40%, possuem mais de 10 anos na empresa, enquanto que 30% possuem entre 5 a 10 anos; os demais 30% subdividem em 3 anos (10%), 2 anos (10%) e menos de 1 ano (10%). Assim, foi concluído que a maioria dos produtores, 70%, já estão estabilizados no mercado em que atuam. Quando questionados sobre a carga horária semanal dedicada a empresa, foi verificado que, metade dos pesquisados, 50%, se dedicam de 40 a 50 horas por semana. A outra metade analisada, 40%, dedica-se de 30 a 40 horas, e, 10%, somente de 20 a 30 horas por semana.

Assim, foi notado que a maior parte, 90%, possuem dedicação exclusiva no seu negócio. Quando abordados sobre a remuneração da empresa, grande parte dos pesquisados, 70%, informaram que possuem remuneração aleatória, enquanto que, os demais 30%, possuem *pró-labore*, ou seja, baseiam em cálculos pré-definidos. Portanto, é verificado que, a maior parte dos pesquisados, não realizam um cálculo específico do valor a ser retirado e o controle formal da remuneração. Apenas uma pequena parcela faz o uso do *pró-labore*, atitude esta, prevista no contrato social que literalmente significa “pelo trabalho”, e se baseia nas atividades desempenhadas e no seu valor de mercado. Relativo à aplicação dos lucros, foi identificado que há praticamente um equilíbrio, onde, 40% dos pesquisados reinvestem na empresa; 40% realiza uma poupança corporativa; 10% investem em negócios da vida pessoal, e, os outros

10%, fazem demais investimentos para a empresa. Assim, a maior parcela, 80%, realizam uma aplicação direta dos lucros para a própria empresa.

Por fim, quando abordados se algum planejamento foi realizado para a abertura da empresa, verifica um equilíbrio nas respostas, onde, 30% realizou um plano de negócios informal; 30% realizou um plano de negócios de maneira técnica; 30% não realizou nenhum plano de negócios, e, os demais 10%, realizaram o plano de negócios com auxílio de uma assessoria/consultoria. Logo, foi observado que, todos conheciam o que de fato é um plano de negócios, porém, identifica-se que, somente 40% dos pesquisados, concretizou este de maneira formal.

4.3 Perfil Criativo

A Tabela 3, apresenta-se os resultados para o perfil criativo dos produtores de Divino/MG.

Quão criativo você é?	Frequência				
	Sempre	Frequentemente	Às vezes	Raramente	Nunca
1. As pessoas de minha organização pensam que o estilo dela é o melhor	10%	–	60%	10%	20%
2. Onde eu trabalho, criatividade é considerada a chave para a sobrevivência	60%	30%	10%	–	–
3. Meus limites de autoridade estão precisamente definidos	30%	50%	20%	–	–
4. Qualquer ideia interessante, de qualquer lugar, é aceita aqui	50%	20%	10%	20%	–
5. O tempo para pensar de forma criativa é limitado nesta organização	20%	20%	10%	30%	20%
6. A competição entre os empregados/departamentos é vista como saudável	50%	20%	10%	10%	10%
7. Eu descreveria minha organização como tendo um ambiente confortável e cooperativo	70%	30%	–	–	–
8. Dentro da organização, eu gosto de identificar problemas	50%	30%	20%	–	–
9. Onde eu trabalho, se sou criativo, eu sou um sonhador	70%	20%	10%	–	–
10. Dentro desta organização as pessoas têm espaço para ser criativo?	40%	60%	–	–	–
11. Os procedimentos organizacionais matam as ideias	–	20%	30%	30%	20%
12. Eu posso conversar abertamente sobre minhas ideias sem que elas sejam roubadas	60%	20%	10%	10%	–
13. Eu serei barrado se sugerir novas soluções	–	–	30%	10%	60%
14. Onde eu trabalho, boas ideias podem ser “vendidas” independentemente dos resultados esperados	20%	20%	40%	–	20%
15. Novas ideias devem ser justificadas com muitas análises	40%	30%	10%	10%	10%
16. A inovação é encorajada dentro desta organização	80%	20%	–	–	–

Tabela 3 - Perfil Criativo. Fonte: Adaptado de Dornelas (2023).

Conforme Dornelas (2023), foi atribuído os pontos a cada uma das respostas na coluna correspondente a uma escala tipo *likert*, a partir da seguinte regra: para as questões ímpares, devem ser pontuadas de acordo com: nunca= 5 pontos; raramente= 4 pontos; às vezes= 3 pontos;

frequentemente= 2 pontos e sempre= 1 ponto. Para as questões pares devem ser pontuadas de acordo com: sempre= 5 pontos; frequentemente= 4 pontos; às vezes= 3 pontos; raramente= 2 pontos e nunca= 1 ponto. A partir de Dornelas (2023), atribuiu-se as seguintes pontuações e seus significados conforme o Quadro 2 abaixo.

Ranking de pontuação	Pontuação	
	Frequência	Percentual
16-37 - Seu ambiente de trabalho não encoraja o pensamento criativo. O que fará a respeito?	-----	0 %
38-59 - Às vezes, é difícil ser criativo dentro do ambiente de trabalho.	8	80%
60-80 - Você trabalha dentro de um ambiente ideal para uma pessoa criativa. Ninguém vai impedi-lo de contribuir com novas ideias.	2	20%

Quadro 2. Resultado da pontuação: criatividade no ambiente de trabalho. Fonte: Adaptado de Dornelas,. Elaborado pelos autores.

Verifica-se que, a maior parte dos produtores, 80%, estão nas pontuações 38-59, ou seja, no ambiente de trabalho, às vezes é difícil ser criativo; enquanto que, 20%, estão nas pontuações entre 60-80, ou seja, o ambiente de trabalho é ideal para uma pessoa criativa, e em nenhum momento será impedido de contribuir com novas ideias para a empresa. Foi feita a pontuação média para o grupo, obtendo-se 54,2 pontos. Logo, relativo ao ambiente de trabalho, na média geral, de acordo com Dornelas (2023), foi observado que, às vezes, é difícil ser criativo dentro do ambiente de trabalho na média para os produtores. Portanto, na maior parte das empresas, é necessário buscar novos caminhos para que seja estimulado a criatividade dentro da empresa.

4.4 Perfil Empreendedor

A Tabela 6 abaixo, apresenta o perfil empreendedor para que se possa conhecer as características dos empreendedores e como ela funciona na prática. Eles estão sendo avaliados quanto à excelência, se é bom, regular, fraco ou insuficiente, com escala tipo *Likert*, de 1 (“insuficiente”) até 5 (“excelente”).

Autoavaliação de seu perfil empreendedor (ambiente, atitudes e <i>know-how</i>)	Frequência				
	Excelente	Bom	Regular	Fraco	Insuficiente
Características	5	4	3	2	1
Comprometimento e determinação					
1. Proatividade na tomada de decisão	70%	20%	_	_	10%
2. Persistência, obstinação	70%	20%	_	_	10%
3. Disciplina, dedicação	90%	_	_	_	10%
4. Persistência em resolver problemas	90%	_	_	_	10%
5. Disposição ao sacrifício para atingir metas	80%	10%	_	_	10%
6. Imersão total nas atividades que desenvolve	80%	10%	_	_	10%
Obsessão pelas oportunidades					
7. Procura ter conhecimento profundo das necessidades dos clientes	30%	20%	10%	30%	10%
8. É dirigido pelo mercado (Market driven)	50%	30%	_	_	20%
9. Obsessão em criar valor e satisfazer os clientes	90%	_	_	_	10%
Tolerância ao risco, ambiguidade e incertezas					

10. Toma riscos calculados (analisa tudo antes de agir)	50%	40%	_	_	10%
11. Procura minimizar os riscos	60%	30%	_	_	10%
12. Tolerância às incertezas e falta de estrutura	20%	20%	30%	20%	10%
13. Tolerância ao stress e conflitos	10%	40%	30%	_	20%
14. Hábil em resolver problemas e integrar soluções	50%	20%	20%	_	10%
Criatividade, autoconfiança e habilidade de adaptação					
15. Não convencional, cabeça aberta, pensador	40%	40%	_	10%	10%
16. Não se conforma com o status quo	40%	50%	_	_	10%
17. Hábil em adaptar a novas situações	60%	30%	_	_	10%
18. Não tem medo de falhar	30%	10%	40%	10%	10%
19. Hábil em definir conceitos e detalhar ideias	40%	40%	10%	_	10%
Motivação e superação					
20. Orientação a metas e resultados	60%	30%	_	_	10%
21. Dirigido pela necessidade de crescer e atingir melhores resultados	80%	10%	_	_	10%
22. Não se preocupa com status e poder	_	40%	40%	10%	10%
23. Autoconfiança	30%	40%	10%	10%	10%
24. Ciente de suas fraquezas e forças	30%	40%	20%	_	10%
25. Tem senso de humor e procura estar animado	50%	40%	_	_	10%
Liderança					
26. Tem iniciativa	70%	20%	_	_	10%
27. Poder de autocontrole	30%	60%	_	_	10%
28. Transmite integridade e confiabilidade	70%	20%	_	_	10%
29. É paciente e sabe ouvir	50%	40%	_	_	10%
30. Sabe construir times e trabalhar em equipe	60%	30%	_	_	10%

Tabela 6. Resultado percentual das pontuações dos produtores - Perfil empreendedor. Fonte: Adaptado de Dornelas, elaborado pelos autores.

A partir da Tabela 6, a primeira característica do perfil Empreendedor, de acordo com Dornelas (2023), é o “Comprometimento e determinação”. Verificou-se que, para a maior parte dos pesquisados, de acordo com suas percepções, apresentam um nível de excelência significativa em todo questionamento, como pode ser verificado em relação à “Proatividade na tomada de decisão” (70%), “Persistência, obstinação” (70%), “Disciplina, dedicação” (80%), “Persistência em resolver problemas” (80%), “Disposição ao sacrifício para atingir metas” (80%) e “Imersão total nas atividades que desenvolve” (80%). Portanto, verifica-se que, relativo a esta característica, a maior parte dos pesquisados, apresentam um nível relevante da característica avaliada.

Relativo à característica “Obsessão pelas oportunidades”, foi verificado que, há um equilíbrio frente a um dos questionamentos abordados, “Procura ter conhecimento profundo das necessidades dos clientes”, sendo este, o maior nível de dificuldade observado para parte significativa dos pesquisados, 50%, somados “regular”, “fraco” e “insuficiente”. Para o questionamento “É dirigido pelo mercado (*Market driven*)”, observa que a metade dos pesquisados avaliam com nível de excelência, enquanto que, os demais 50%, julgam “bom” (30%) e “insuficiente” (20%). Quando abordados sobre a “Obsessão em criar valor e satisfazer os clientes”, a maior parte apresenta um nível relevante no atendimento das necessidades dos consumidores.

Quando abordados sobre a característica “Tolerância ao risco, ambiguidade e incertezas”, foi verificado que, a maior parte dos pesquisados, apresentam como principal dificuldade, o

questionamento relativo à “Tolerância às incertezas e falta de estrutura”, onde, 60%, apresentam somados os níveis “ruim”, “fraco” e “insuficiente”. Os demais 40% avaliam-se como suficiente relativo ao questionamento. A segunda abordagem pior avaliada, para boa parte dos pesquisados quando questionados, é relativo à “Tolerância ao *stress* e conflitos”. Nesta abordagem, 50%, somados “ruim” e “insuficiente”, avaliam que, não possuem habilidades suficientes neste quesito no dia-a-dia da empresa. O terceiro menos bem avaliado pelo grupo quando abordados, é relativo à “Hábil em resolver problemas e integrar soluções”, onde, uma pequena parcela, 30%, avaliam-se como “regular” e “insuficiente”, somados nesta questão. Por fim, nas demais abordagens, “Toma riscos calculados (analisa tudo antes de agir)” e “Procura minimizar os riscos”, a maior parte, 90%, somados “excelente” e “bom”, avaliam-se possuir habilidades significativas nestes quesitos.

Relativo à característica “Criatividade, autoconfiança e habilidade de adaptação”, o questionamento menos bem avaliado para uma parcela dos pesquisados é relativo ao quesito “Não tem medo de falhar”, onde, 60% dos pesquisados, somando os níveis “regular”, “fraco” e “insuficiente”, avaliam não possuir habilidade suficiente, enquanto que, os demais 30%, somados os níveis “excelente” e “bom”, avaliam possuir habilidade relevante neste quesito. Nos demais questionamentos, “Não convencional, cabeça aberta, pensador”, “Não se conforma com o *status quo*”, “Hábil em adaptar a novas situações” e “Hábil em definir conceitos e detalhar ideias”, para a maior parte, acima de 80%, possuem os quesitos necessários para a característica avaliada.

Quando abordados sobre os questionamentos para a característica “Motivação e superação”, a maior parcela dos pesquisados, 60%, somados os níveis “regular”, “fraco” e “insuficiente” avaliam a questão “Não se preocupa com status e poder”, como pouco relevante, ou seja, para a maior parte, este quesito não é preocupação principal dos pesquisados. O segundo questionamento menos bem avaliado, é relativo a “Autoconfiança”, onde, 30% dos pesquisados, somados os níveis “regular”, “fraco” e “insuficiente”, avaliam-se de certa maneira como valor ainda não totalmente significativo, assim como para o questionamento “Ciente de suas fraquezas e forças”, que apresenta os mesmos percentuais. A outra maior parcela para estes questionamentos, 70%, avaliam-se apresentando nível de autoconfiança e ciência das suas fraquezas e oportunidades com nível relevante. Para os demais questionamentos, “Orientação a metas e resultados”, “Dirigido pela necessidade de crescer e atingir melhores resultados” e “Tem senso de humor e procura estar animado”, a maior parcela, 90%, avaliam-se apresentando habilidades suficientes nestes quesitos.

Por fim, relativo à característica “Liderança”, em todos os questionamentos, “Tem iniciativa poder de autocontrole”, “Transmite integridade e confiabilidade”, “É paciente e sabe ouvir”, “Sabe construir times e trabalhar em equipe”, para a maior parcela, 90% dos pesquisados, somados os níveis “excelente” e “bom”, mostraram-se aptos para tais habilidades dentro da empresa, o que para tal característica para a gestão organizacional da empresa é significativo.

O Quadro 3, apresenta a síntese das pontuações obtidas pelo grupo pesquisado.

Autoavaliação de seu perfil empreendedor (ambiente, atitudes e <i>know-how</i>)	Empresas										Média	Diferença
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
Comprometimento e determinação (30)	23	20	24	22	25	6	18	21	22	17	19,8	10,2
Obsessão pelas oportunidades (15)	10	12	13	9	11	3	11	11	14	12	13,6	1,4

Tolerância ao risco, ambiguidade e incertezas (25)	14	15	16	22	15	5	20	18	17	16	15,8	9,2
Criatividade, autoconfiança e habilidade de adaptação (25)	20	19	16	20	15	10	21	18	20	15	17,4	7,6
Motivação e superação (30)	22	21	24	19	24	9	23	22	27	15	20,6	9,4
Liderança (25)	23	20	21	25	22	5	25	25	24	14	20,4	4,6
Total	112	107	114	117	112	38	118	115	124	89	104,6	

Quadro 3. Resultado da pontuação - Perfil Empreendedor. Fonte: Elaborado pelos autores.

A partir do Quadro 3, verifica-se que, para as características “Comprometimento e determinação”, “Obsessão pelas oportunidades”, “Tolerância ao risco ambiguidade e incertezas”, “Criatividade, autoconfiança e habilidade de adaptação” e “Motivação e superação”, possuem as maiores pontuações os produtores 5,9,4,7 e 9, respectivamente. Para a característica “Liderança”, há um empate na pontuação máxima, para os produtores 4,7 e 8. O produtor 6, apresenta a menor pontuação em todas as características.

A partir do Quadro 3, obteve-se o Quadro 4, onde, tem-se os *rankings* por perfil Empreendedor dos produtores avaliados a partir das definições de Dornelas (2023). Foi verificado que, oito produtores possuem pontuação entre 90 a 119, ou seja, a maior parte dos produtores, 80%, possuem muitas características empreendedoras e, às vezes, comportam como um empreendedor, porém, podem melhorar ainda mais se equilibrar os pontos ainda fracos com os pontos já fortes. Para os demais 20%, verifica-se que, 10% apresentam pontuação entre 60-89, ou seja, o produtor não é muito empreendedor e provavelmente se comporta, na maior parte do tempo, como um administrador e não um “fazedor”. E, por fim, 10% dos pesquisados possuem as pontuações entre 120 a 150, ou seja, provavelmente já são empreendedores, possuem as características comuns aos empreendedores e tem tudo para se diferenciar na organização. Nenhum dos produtores obteve pontuação abaixo de 59 pontos.

Ranking de pontuação	Pontuação	
	Frequência	Percentual
120 a 150 pontos: você provavelmente já é um empreendedor, possui as características comuns aos empreendedores e tem tudo para se diferenciar em sua organização.	1	10 %
90 a 119 pontos: você possui muitas características empreendedoras e, às vezes, comporta-se como um empreendedor, porém pode melhorar ainda mais se equilibrar os pontos ainda fracos com os pontos já fortes.	8	80%
60 a 89 pontos: você ainda não é muito empreendedor e provavelmente se comporta, na maior parte do tempo, como um administrador e não um “fazedor”. Para se diferenciar e começar a praticar atitudes empreendedoras, procure analisar os seus principais pontos fracos e definir estratégias pessoais para eliminá-los.	1	10%
Menos de 59 pontos: você não é empreendedor e, se continuar a agir como age, dificilmente será um. Isso não significa que você não tem qualidades, apenas que prefere seguir a ser seguido. Se seu anseio é ser reconhecido como empreendedor, reavalie sua carreira e seus objetivos pessoais, bem como suas ações para concretizar tais objetivos.	-----	-----

Quadro 4. Resumo do resultado da pontuação: perfil Empreendedor. Fonte: Adaptado .

Por fim, no Quadro 3, foi gerado a diferença entre a pontuação máxima e a média geral, para identificar-se em qual das características irão ser dados prioridades de melhoria para o grupo. A partir disto, identificou-se que, as características “Comprometimento e determinação”, “Motivação e superação”, “Tolerância ao risco, ambiguidade e incertezas” e “Criatividade, autoconfiança e habilidade de adaptação”, são as características que devem ser o foco de melhoria, principalmente nos questionamentos: “Autoconfiança”, “Ciente de suas fraquezas e forças”, “Tolerância às incertezas e falta de estrutura”, “Tolerância ao stress e conflitos” e “Não tem medo de falhar”.

Mapeado os principais pontos fracos relativos as características nas empresas, foi elaborado um plano de ação utilizando a ferramenta 5W2H a fim de atacar os itens críticos e possibilitar melhorias futuras nas habilidades pessoais e na gestão da empresa. O Quadro 5 mostra o plano de ação para intervenção nas questões consideradas críticas.

5W2H							
Questão	O que	Por quê	Quando	Onde	Quem	Como	Quanto
23	Autoconfiança	Falta desta característica	1 semestre	Na empresa	Produtores	Trabalhos envolvendo equipe e mérito no alcance de seus objetivos.	120 horas.
24	Ciente de suas fraquezas e forças	Não foi mapeado pelo produtor.	3 meses	Na empresa	Produtores	Treinamento em planejamento Estratégico.	90 horas.
12	Tolerância às incertezas e falta de estrutura	Não possui uma ferramenta de mensuração.	1 semestre	Na empresa	Produtores	Desenvolvimento de Ferramentas para gerenciamento de Incertezas.	90 Horas.
13	Tolerância ao stress e conflitos	Falta da característica	1 semestre	Na empresa	Produtores	Implementação de carga horária de lazer e treinamento para situações sob pressão.	120 horas.
18	Não tem medo de falhar	Pouca habilidade.	1 mês	Na empresa	Produtores	Melhorar confiança e proximidade entre empregador e empregado.	120 horas.

Quadro 5. Plano de ação para as prioridades necessárias. Fonte: Elaborado pelos autores.

CONCLUSÃO

Este trabalho teve por objetivo realizar o diagnóstico e avaliar o perfil Empreendedor dos produtores de café da cidade de Divino/MG. Para isto, foi utilizado um questionário, dividido em três blocos: perfil Sociodemográfico, perfil do Negócio, perfil Criativo e perfil Empreendedor. A pesquisa utilizou a coleta de informações através de um questionário estruturado, onde, a coleta dos dados foi realizada via Google *Forms*, obtendo-se dez respostas. A maior parte dos produtores possuem muitas características empreendedoras, porém, podem melhorar ser melhorado ainda mais se equilibrarem os pontos ainda fracos com os pontos já fortes. Por fim, foi mapeado os principais pontos críticos relativos as características para os produtores, sendo elaborado a partir deste, um plano de ação, utilizando-se a ferramenta 5W2H para implementar melhorias futuras nas habilidades pessoais e na gestão da empresa, cujas características a serem trabalhadas foram autoconfiança, ciência de suas fraquezas e forças, tolerância às incertezas e falta de estrutura, tolerância ao stress e conflitos, e, não tem medo de falhar.

REFERÊNCIAS

- ABIC. (2022). *O café brasileiro na atualidade*. <https://www.abic.com.br/tudo-de-cafe/o-cafe-brasileiro-na-atualidade/#:~:text=O%20Brasil%20%C3%A9%20o%20maior,h%C3%A1%20mais%20de%20150%20anos>.
- BRASIL - MINISTÉRIO DA AGRICULTURA. (2022). *Café no Brasil*. Café no Brasil e Ementário do Café.
- Chiavenato, I. (2021). *Empreendedorismo : dando asas ao espírito empreendedor*. (5th ed.). Atlas.
- CNA. (2022). *Panorama do Agro*. <https://www.cnabrazil.org.br/cna/panorama-do-agro>.
- CNE. (2022). *Brasil: a nação do café*. <https://cncafe.com.br/cafe-do-brasil-historia/>.

- Dornelas, J. (2020). *Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso*. (4th ed.). Empreende.
- Dornelas, J. (2023). *Empreendedorismo cooperativo: como ser um empreendedor, inovar e se diferenciar na sua empresa*. (5th ed.). Atlas.
- Embrapa. (2022). *Faturamento das lavouras dos Cafés*. [https://www.embrapa.br/busca-de-noticias/-/noticia/73860835/faturamento-das-lavouras-dos-cafes-do-brasil-totaliza-r-62-bilhoes-em-2022#:~:text=4%2C5%25\),De%20acordo%20ainda%20com%20este%20estudo%20do%20Valor%20Bruto%20da,R%24%2061%2C82%20bilh%C3%B5es%2C](https://www.embrapa.br/busca-de-noticias/-/noticia/73860835/faturamento-das-lavouras-dos-cafes-do-brasil-totaliza-r-62-bilhoes-em-2022#:~:text=4%2C5%25),De%20acordo%20ainda%20com%20este%20estudo%20do%20Valor%20Bruto%20da,R%24%2061%2C82%20bilh%C3%B5es%2C)
- Filion, L. J. (1999). Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. *RAE – Revista de Administração de Empresas*, 34(2), 5–28.
- GEM - Global Entrepreneurship Monitor. (2019). *Empreendedorismo no Brasil 2019*. <https://ibqp.org.br/wp-content/uploads/2021/02/Empreendedorismo-no-Brasil-GEM-2019.pdf>
- Gil, A. C. (2019). *Métodos e Técnicas de Pesquisa Social*. (7th ed.). Atlas.
- IBGE. (2022). *Panorama Divino*. <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/mg/divino/panorama>.
- Malheiros, R. C. C., Ferla, L. A., & Cunha, C. J. C. A. (2005). *Viagem ao mundo do empreendedorismo*. IEA – Instituto de Estudos Avançados.
- Martins, A. L. (2012). *História do café* (2nd ed.). Contexto.
- Mcclelland, D. C. (1972). *A sociedade competitiva: realização e progresso social*. Expressão Cultural.
- Neto, P. L. de O. C. (2018). *Estatística* (7th ed.). Blucher.
- Prefeitura de Divino. (2022). *Dados gerais do município*. <https://www.divino.mg.gov.br/a-cidade/dados-gerais.html>.
- SEBRAE – SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. (2022). *Escola do SEBRAE. Pratique as 10 competências empreendedoras*. <http://efgbh.com.br/pratique-10-competencias-empendedoras>.
- Simonsen, R. C. (1973). *Evolução Industrial do Brasil e outros estudos*. (6th ed., Vol. 10). Editora Nacional.
- Tajra, S. F. (2019). *Empreendedorismo: conceitos e práticas inovadoras*. (2nd ed.). Érica.
- Takeuchi, H., & Nonaka, I. (2008). *Gestão do conhecimento*. Bookman.