



Comportamientos de los empresarios rurales: características y actitudes de la agricultura familiar, el caso de Coopersaf/Santiago-Rs, Brasil

Augusto José Pinto Souto¹

Markus Erwin Brose²

ABSTRACTO

El artículo tiene como objetivo analizar el comportamiento de los empresarios rurales a partir de características y actitudes, que es el referente motivador para escribir. Se utilizó la base empírica de un estudio de agricultura familiar en Santiago-RS, Brasil, que abarcó sesenta y un encuestados. En el método se actualizó el artículo de base empírica, agregando las once variables de características y actitudes para ser incluidas en un análisis cualitativo y cuantitativo, en el software Sphinx y el programa Excel, verificando los resultados observables. Los resultados de los análisis mostraron la presencia de las once variables investigadas, señalando características y actitudes de los emprendedores rurales, en doce encuestados, con puntuaciones altas en la escala de Likert, y características y actitudes no emprendedoras en catorce encuestados con puntuaciones bajas en la escala. .

Palabras llave: Emprendedores Rurales; comportamientos; Agricultura familiar; Santiago-RS.

1. INTRODUCCIÓN

Este artículo tiene como tema, los comportamientos de los empresarios rurales y, con esta línea de estudio detectada en los autores Bernardo et al. (2019), se seleccionó para investigar las posibles características y actitudes de los autores Oliarski y Silva (2021) como referencia que puede ser probada en un reestudio de la agricultura familiar, a través de los productores rurales de la Cooperativa Santiaguense da Agricultura Familiar. Ltda (Coopersaf). El estudio de Nascimento et al. (2017), reajustando las variables de las características y actitudes a investigar, en sesenta y un agricultores familiares cooperativos.

El objetivo de este artículo es investigar once variables sugeridas por Oliarski y Silva (2021) convirtiéndolas en una investigación empírica cualitativa-cuantitativa de los comportamientos de los empresarios rurales en la agricultura familiar en Santiago - RS, en un estudio de caso, comprobando los resultados observables. Las interrogantes que se buscan

¹Correo electrónico: soutoajp@gmail.com. Doctorado en Desarrollo Regional, Universidad de Santa Cruz do Sul-RS/UNISC, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0681-2662>.

²Correo electrónico: markus@unisc.br. Doctora en sociología por la Universidad de Osnabrück/Alemania y Post-Doctorado en Desarrollo Regional por la Universidad de Santa Cruz do Sul/UNISC. Departamento de Ciencias Humanísticas/Posgrado en Desarrollo Regional, Cambio Climático e Innovación en Rio Grande do Sul, Universidad de Santa Cruz do Sul-RS/UNISC, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0539-8292>.

Comportamientos de los empresarios rurales: características y actitudes de la agricultura familiar, el caso de Coopersaf/Santiago-Rs

esclarecer son qué características y actitudes propuestas por los autores nominados es posible identificar en la información para posicionar en relación a situaciones favorables y desfavorables para el emprendimiento rural.

En cuanto al estudio de las familias rurales, Gasson et al. (1988), en Gran Bretaña, reportaron que ocurren muchas interacciones, que son multidisciplinarias, en las que hay conocimientos de economía, antropología, sociología, historia, asociando también el ciclo de desarrollo familiar, las sucesiones, los roles de género femenino, las relaciones familiares, en un amplio espectro hasta culminar en un emprendimiento rural exitoso. Aldrich y Jennings (2003) externalizaron las interconexiones entre la familia y el espíritu empresarial, mostrando cómo los cambios en la familia cambiaron el panorama del espíritu empresarial. Diablos et al. (2008), a su vez, identificaron dos dimensiones separadas que pueden o no estar interrelacionadas, la dimensión de la familia y la empresa familiar, es decir, el sistema familiar y el sistema empresarial. Rocha et al. (2019), en la identificación de áreas de conocimiento que abordan el emprendimiento rural, a saber: negocios y gestión; Ciencias Sociales; ciencias ambientales, agrícolas y biológicas; economía; informática entre otros, por lo tanto, confirmando que el tema debe ser abordado de forma multidisciplinaria.

Según Brasil (2021), el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento clasificó el área de pequeñas propiedades rurales en términos de tamaño, el equivalente a cuatro módulos fiscales, y Santiago se define en 35 hectáreas, cada módulo rural, según la Empresa Brasileira de Investigación Agropecuaria, Embrapa (2012). Por lo tanto, hasta 140 ha de área propia se considera pequeña propiedad rural en el municipio de Santiago - RS.

Para Brasil (2006) para ser clasificado como Agricultura Familiar (AF) y ser empresario familiar rural, en el artículo 3, aquel que tiene hasta cuatro módulos fiscales, utiliza mano de obra predominantemente familiar, tiene algún ingreso de actividades económicas rurales y está dirigiendo su empresa o establecimiento familiar.

Así, el municipio de Santiago está ubicado en el medio oeste de Rio Grande do Sul, con coordenadas geográficas: longitud: 54°32'32" y latitud: 29°09'50, tiene una superficie de 2.413.075 km², y su población se estima a 50.622 habitantes, según el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE, 2015), con una altitud de 409 metros y clima subtropical. (Alcaldía de Santiago, 2021).

Figura 1- Mapa de ubicación de Santiago-RS.



Fuente: [https://pt.wikipedia.org/wiki/Santiago_\(Rio_Grande_do_Sul\)](https://pt.wikipedia.org/wiki/Santiago_(Rio_Grande_do_Sul)), ubicación.

REGMPE, Brasil-BR, V.6, N°3, p. 33-49, septiembre/diciembre de 2021 www.revistas.editoraemprededora.net

En cuanto al municipio, el Colégio Politécnico da UFSM (2015) estudió, además de otros autores, la agricultura familiar en Santiago y las relaciones con las políticas públicas, ya que tiene una historia favorable, que es perpetuada por muchas administraciones municipales, promoviendo el segmento bajo análisis. Es representativa la estructura construida de la huerta denominada Ênio Kinzel, estructura comercial que facilita la llegada de productos de la agricultura familiar municipal, permitiendo el acceso de los consumidores finales a frutas, verduras, carne de cerdo y ovino, pescados, embutidos, quesos, panes, galletas, tortas, cucas, repostería, dulces, entre otros productos, además de tres mercadillos más, en otros puntos de la ciudad, en días alternos.

2. FUNDAMENTO TEÓRICO

En esta sección se abordarán los autores que apoyaron con sus ideas en la formulación de este texto, subdividiéndose a continuación en dos temas.

2.1 Enfoques conductuales del emprendimiento rural

Bernardo et al. (2019) realizó un estudio bibliométrico sobre la producción científica en el emprendimiento rural. En el análisis de 417 artículos publicados en la plataforma *Web de la Ciencias* sobre emprendimiento rural, los autores verificaron los artículos con más citas por autor y año de publicación. Así, realizaron el análisis de factores y clasificaron en cuatro grupos de factores. En el factor 1, con el tema Emprendimiento Rural y Desarrollo en el Medio Rural con 24 artículos en el factor 2, Comportamiento Emprendedor con 14 artículos en el factor 3, Emprendimiento y Crecimiento Económico con ocho artículos, y en el factor 4, Enfoque Emprendedor del Emprendedor Rural con siete artículos.

En esta revisión, adoptamos la línea de estudio del comportamiento del emprendedor rural, con el objetivo de identificar características y actitudes emprendedoras de acuerdo con la referencia de Oliarski y Silva (2021), así como con base en los siguientes autores:

Cella (2002), en su disertación, trabajó el emprendimiento rural individual, en el cual generó posibles características para este emprendimiento rural. Su obra es considerada una referencia para el emprendimiento. Se consideraron los siguientes factores que estarían relacionados con el éxito de un empresario rural. Las variables estratificadas en: planificación financiera, planificación comercial, comunicación, información, planificación personal, organización de la producción, aprovechamiento de oportunidades y experiencia comercial.

Schneider (2003), en su libro con el aporte de muchos autores, se centró en la caracterización de la pluriactividad, y este concepto que iba evolucionando y estaría contenido en el emprendimiento rural de la Agricultura Familiar. Según el autor, además de las actividades que generan ingresos directamente de las actividades agropecuarias, las familias rurales utilizan ingresos no directamente rurales, sino utilizando el espacio rural. El libro cita como ejemplos de actividades de pluriactividad, el turismo rural, las artesanías y los servicios extrapatrimoniales con el fin de minimizar el riesgo y brindar oportunidades de permanencia en la propiedad rural y permanencia en la tierra. También se incluyen en el contexto social de la pluriactividad las relaciones de parentesco y herencia de carácter familiar, componiendo interacciones pluriactivas. Siendo así,

Comportamientos de los empresarios rurales: características y actitudes de la agricultura familiar, el caso de Coopersaf/Santiago-Rs

Tomei y Souza (2014), hablando del emprendimiento en la Agricultura Familiar, muestran que Las barreras potenciales para el emprendimiento rural están asociadas con el liderazgo y la asunción de riesgos. Los autores enfatizaron la importancia de la familia, las redes sociales y la educación formal en el desarrollo de la agricultura familiar.

Concluyen su pensamiento, enfatizando que la Agricultura Familiar no puede ser considerada como un potencial emprendedor sintípico chumpeteriano, es decir, apuntar al emprendimiento con innovación, enfatizando en relación a las barreras al emprendimiento rural, que se relacionan con la ausencia de liderazgo, la poca capacidad de asumir riesgos y el hecho de que los emprendedores rurales no tienen, en muchos casos, la característica de generar un nuevo producto o un nuevo proceso operativo. También destacaron puntos que, según ellos, son importantes para la implementación de políticas públicas en las barreras que dificultan que la Agricultura Familiar se convierta en emprendimiento rural en Brasil: un enfoque de contingencia; orientar los recursos hacia perfiles más emprendedores; favorecer evaluaciones objetivas y subjetivas de los resultados de la asignación de recursos; desarrollo para incubar negocios, formación y educación gerencial. (Tomei & Souza, 2014).

Casali et al. (2019) realizaron un estudio de habilidades emprendedoras en el emprendimiento rural. Los resultados indicaron diez habilidades empresariales, citando a Lenzi (2008, p.47), que son: conjunto de logros - búsqueda de oportunidades e iniciativa (BOI), toma de riesgos calculados (CRC), requisitos de calidad y eficiencia (EQE), persistencia (PER), compromiso (COM), conjunto de planificación - búsqueda de información (BDI), establecimiento de metas (EDM), planificación y seguimiento sistemático (PMS) y el conjunto de poder - red de persuasión y contacto (PRC) e independencia y confianza en sí mismo (IAC). Pero, en la encuesta, estuvieron presentes entre los productores, con énfasis en la exigencia de calidad y eficiencia (EQE), persistencia (PER) y compromiso (COM), demostrando que los productores actúan como empresarios rurales en sus propiedades. Sin embargo, se identificaron dificultades en la planificación y seguimiento sistemático (PMS) y la fijación de metas (EDM) que no obtuvieron resultados tan satisfactorios como las demás competencias. Por lo tanto, los autores hicieron sugerencias de mejora para las habilidades insatisfactorias con los productores rurales. La limitación del estudio radica en la muestra, que se considera baja.

Flaviano et al. (2019) realizaron estudios en tres casos en los estados de Minas Gerais y Rio Grande do Sul, para verificar elementos del emprendimiento rural, que posiblemente permitirían la distribución de la riqueza y el desarrollo socioeconómico. Identificaron las trayectorias empresariales como oportunidades potencialmente favorables para los negocios. También observaron la reserva de casos en la toma de riesgos, denotando así una característica poco favorable al emprendimiento rural.

Fan y Fichman (2021) en el artículo sobre 44 emprendedores rurales en China, comentan la dificultad en relación a los bajos ingresos, y el foco del artículo es la dificultad para comprender la desigualdad de información entre los emprendedores rurales chinos. Los autores sugieren las tecnologías sociales para minimizar las carencias, no solo las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) que se utilizan con los recursos tecnológicos.

Dal Bello et al. (2021), en Portugal, realizaron una encuesta en el nuevo rural, en localidades de baja densidad de población, en relación a 26 nuevos emprendedores rurales. Sin embargo, los encuestados externalizaron dificultades relacionadas con el emprendimiento, principalmente con la falta de infraestructura, poco conocimiento preexistente, la necesidad de capital financiero y la ausencia de mano de obra adecuada.

Comportamientos de los empresarios rurales: características y actitudes de la agricultura familiar, el caso de Coopersaf/Santiago-Rs

Ivar et al. (2021) en India, encuestó a 370 aldeanos rurales en la ciudad de Khalilabad en 23 aldeas en las afueras de la ciudad. Los resultados obtenidos, en las veredas de la ciudad, identificaron el desempeño de los empresarios rurales, considerándolos débiles. Encontraron el bajo desempeño del emprendimiento rural en las veredas y la necesidad de los encuestados de estructurar las veredas de la ciudad para el emprendimiento, con excepción del desarrollo de infraestructura pública (agua, electricidad, etc.), en otras áreas de infraestructura empresarial, no habían funcionado bien y no pudieron alcanzar los objetivos deseados.

El artículo realizado en Indonesia, por Meutia et al. (2021), tuvo como objetivo explicar las motivaciones de la participación de la comunidad local en las empresas de propiedad rural y analizar los recursos potenciales y el capital para apoyar el emprendimiento rural. La investigación de campo se llevó a cabo en dos áreas rurales de la provincia de Lampung, Indonesia. En las conclusiones, los autores sugieren la promoción de ecosistemas emprendedores dentro del emprendimiento rural, que es un estudio dinámico. Las empresas rurales necesitan políticas y regulaciones gubernamentales que fomenten programas estratégicos para generar oportunidades de negocios. Los autores afirman que los ecosistemas comerciales sugeridos para sustentar las empresas rurales necesitan políticas legales, programas estratégicos, oportunidades comerciales, innovación, participación de la comunidad local, capital social, recursos competitivos, redes, asociaciones,

Thomakis y Daskalopoulou (2021) identificaron, entre los emprendedores rurales en Grecia, el foco predominante de las preocupaciones económico-financieras, manifestando el fuerte impacto que el entorno económico tiene en los puntos de vista de los individuos en relación con el emprendimiento rural. Por otro lado, los empresarios rurales parecen ver la crisis como una oportunidad para el sector privado, denotando que aún con un entorno económico hostil, la oportunidad se puede generar para los productores rurales, siempre y cuando tengan características y actitudes emprendedoras.

2.2 Los estudios que cubrieron a Coopersaf

Coopersaf fue objeto de sus actividades, siendo estudiado por la Politécnico de la UFSM, (2015). La cooperativa en Santiago fue fundada en 2011, contemplando a los agricultores y ganaderos familiares para organizar la venta en circuito corto de comercializaciones por parte de la agricultura familiar y atender los programas: Programa Nacional de Alimentación Escolar (PNAE) y Programa de Adquisición de Alimentos por Donación Simultánea (PAA)., para escuelas municipales y estatales. Los segmentos en los que actúa la cooperativa son: frutas, verduras, panadería, harina, derivados lácteos, miel y está en proceso de acreditación para embutidos. Los productos son inspeccionados por el Servicio de Inspección Municipal (SIM) y por la Coordinación de Inspección de Productos de Origen Animal (CISPOA).

A partir de la investigación de Silva (2016), en su tesis doctoral, sobre las cadenas cortas de comercialización con frutas y horticultura, el análisis del proceso de construcción social, que se da en el municipio, las interacciones productivas y económicas de la agricultura familiar e incluso la cooperativas socias de Coopersaf.

También Balem et al. (2016) se ocuparon de la agricultura familiar (AF), la Asistencia Técnica y Extensión Rural (ATER) y el Programa Nacional de Alimentación Escolar (PNAE).

Los autores realizaron una comparación de dos municipios, entre los que se incluía el municipio de Santiago. Los autores identificaron que solo Santiago adquiriría sus alimentos de la AF y de la cooperativa, para suplir la necesidad de alimentos en las escuelas municipales para el PNAE.

En 2017, la cooperativa fue mencionada indirectamente en un estudio de caso (se omitió el nombre de la cooperativa), que consistió en el análisis del perfil emprendedor y no individualista. En este artículo se encontró, en el índice de emprendimiento, clasificarse en estratos: estrato 1, nivel de emprendimiento nulo, que estuvo conformado por 4.9 % de productores rurales, y en el estrato 2, nivel de emprendimiento bajo, con 29.5 %. En el estrato 3, nivel regular con 19,7% y en el estrato 4, buen nivel de emprendimiento, con 24,6%. El último estrato 5 se considera un excelente nivel de emprendimiento, con un resultado del 21,3%, por lo que el resultado más alto que se registró fue el bajo nivel de emprendimiento. (Nascimento et al., 2017).

En el mismo año, en el artículo de Ripp y Dutra (2017), los autores analizan el PNAE en funcionamiento en el municipio de Santiago - RS. En las conclusiones mencionan que Coopersaf, a pesar de ser la organización de referencia en ventas institucionales para el programa, tiene dificultades para suplir todo el volumen demandado por las escuelas. Esto demostró la necesidad de planificar mejoras para atender la demanda de abastecimiento de frutas y hortalizas, para atender los recursos del PNAE, que deben orientarse a compras cualitativas, como las descritas en el Programa. Así, se entiende la necesidad de que los AF de Coopersaf programen las entregas de acuerdo a la cantidad y calidad prevista en los contratos de compra-venta.

También en el mismo año, Souto et al. (2017) compararon las Granjas Familiares de Coopersaf/ Santiago - RS y las esquinas de Luzes y Pedro, en São Francisco de Assis - RS, ambas en Vale do Jaguari - RS. El artículo tuvo como objetivo clasificar los perfiles socioproductivos, relacionados con un indicador de emprendimiento, vinculado a escalas de ingresos, y con un indicador de individualismo-colectivismo, denominado perfil no individualista (PNI). Los autores identificaron resultados y compararon los perfiles socioproductivos directivos, en los que propondrían la siguiente clasificación: perfil individualista (IP), perfil individualista + intermedio (PI+I) y perfil no individualista (PNI). Concluyeron que existen individualismos y colectivismos en las zonas rurales y, en esta comparación, el Perfil No Individualista (PNI) obtuvo los mayores promedios de ingresos mensuales estimados.

Anibele (2021), en entrevista concedida por la presidenta de Coopersaf, en la actual gestión, informó que Coopersaf está presente en Santiago en las cuatro ferias de AF en la ciudad, sus cooperativas venden individualmente y están comercializando directamente a los clientes en el mercado municipal, así como para compras por licitación del Ejército Brasileño a través de la cooperativa. Para las escuelas municipales y estatales, los alimentos para el almuerzo escolar y el almuerzo se proporcionan, nuevamente, en un proceso de licitación, en las modalidades del Programa de Adquisición de Alimentos (PAA Simultáneo) que tienen como objetivo el acceso a los alimentos y el incentivo a la AP, de la Empresa Nacional de Abastecimiento (Conab), a través del Ministerio de Desarrollo y Ciudadanía. Por eso, hoy Coopersaf opera en el comercio de cadena corta, localmente, abastece al municipio, al Estado y al Gobierno Federal, en sus políticas públicas de apoyo a la AF, de alimentos para la educación (PNAE) y en un proceso de licitación también de alimentos para el Ejército Brasileño. Es una evolución desde el artículo de Ripp & Dutra (2017).

3. PROCEDIMIENTOS METODOLÓGICOS

Como base para la referencia de este artículo se utilizaron las características y actitudes emprendedoras de los pequeños productores rurales como Oliarski & Silva (2021), en las siguientes características, de forma cualitativa, con las preguntas a medir: planificación de actividades, habilidades administrativas, experiencia comercial, visión de oportunidades, involucramiento familiar e innovación, además de actitudes emprendedoras: productivas diversificación, búsqueda de conocimiento, disponibilidad para adherirse a nuevas tecnologías, riesgo compartido y persistencia; como estructura a trabajar en el artículo de Nascimento et al. (2017).

En la investigación de base empírica, el artículo de Nascimento et al. (2017), por lo que se revisaron los procedimientos y se insertaron en los respectivos formularios contenidos en *elsoftware* Esfinge. A partir del artículo mencionado, analizamos sesenta y un agricultores familiares de Coopersaf - Santiago, RS y, por lo tanto, insertamos nuevas preguntas en *elsoftware*. Las preguntas a ser operacionalizadas de forma cualitativa por Oliarski & Silva (2021) fueron insertadas en *elsoftware*, en forma de preguntas con variables y opciones de respuesta, de modo que las respuestas se transformaron tanto cualitativa como cuantitativamente de Nascimento et al. (2017).

En cuanto a la metodología operativa original, consistía en de cuestiones metodológicas cualitativas y cuantitativas en Nascimento et al. (2017). En este, se transformaron en la composición de la percepción de la clasificación y actitudes del emprendimiento, de Oliarski y Silva (2021), y, para su operacionalización, se utilizó la escala de Likert (1932), que se gradúa y va de 1 (Insuficiente) , 2 (Malo), 3 (Regular), 4 (Bueno) y 5 (Excelente).

Se consideraron las características emprendedoras antes mencionadas, es decir, los ítems utilizados cualitativamente para aplicar un puntaje numérico, según un análisis de contenido de Bardin (2011), por lo que fue posible analizar todo el formulario, en el cual hubo hasta 226 preguntas (no todas las preguntas fueron respondidas) con respuestas abiertas y cerradas y escalas multicategoría, siendo, así, finalizada en una percepción numérica en la escala de Likert (1932), siendo posible encontrar cada clasificación y actitudes emprendedoras de los sesenta y un encuestados de Nascimento et al. (2017).

Para analizar los constructos de características emprendedoras, utilizamos las preguntas del formulario y las respuestas de los encuestados, realizando el análisis de contenido, así:

- Planes de actividades - ingresos estimados, nivel de educación del jefe de familia, áreas (total, propia, arrendada, en sociedad, en condominio), cultivos agrícolas, productividad agrícola, asistencia técnica, condición de inversión, análisis de suelo, uso de maquinaria agrícola, tecnología de maquinaria , maquinaria en el tambor de leche, pasto nativo, pasto de invierno, pasto de verano, pastos perennes, cultivos anuales y perennes, animales grandes, animales medianos, animales pequeños, fruticultura, hortalizas/raíces;
- Habilidad Administrativa – uso de tecnología en agricultura, manejo de tierras (monocultivo, rotación de cultivos, intercalado, siembra + animales), uso de insumos, seguimiento de costos de producción, seguimiento de precios de venta, mejor época del año para la comercialización y venta, reducción de costos, costeo de cultivos agrícolas, Declaración de Aptitud al Pronaf (DAP), cultivos de subsistencia, frecuencia y calidad

de la asistencia técnica, hortalizas/raíces, tecnología de producción de hortalizas/raíces, fruticultura, tabaco, ganado vacuno y lechero, porcino, ovino, caprino, avicultura, piscicultura, apicultura, calendario y gestión sanitaria, suplementación animal;

- Experiencia Comercial – comercialización: facilidad de comercialización, grado de satisfacción con la comercialización de la producción, comercialización de hortalizas/raíces, facilidad de comercialización de hortalizas/raíces, satisfacción con la comercialización de hortalizas/raíces, venta media mensual de hortalizas/raíces, comercialización (bovino de carne, porcino, caprino, ovino, avícola, pescado, miel y derivados, huevos, productos caseros, etc.), donde vende (directo al consumidor, en la feria, en la cooperativa, mataderos/mataderos, etc.), satisfacciones de comercializaciones.
- Visión de oportunidad – comercialización colectiva, compras colectivas, ventas a cooperativas, ventas por asociaciones (renta individual), emprendimiento individual, qué se necesita para tener mayor competitividad rural, que amenaza la propiedad en la competitividad rural;
- participación familiar – número de miembros de la familia, trabajadores ocasionales, jubilación/pensión, suministro de mano de obra familiar a terceros, productos caseros que vende;
- Innovación – sistemas de gestión: tecnologías/maquinaria agrícola, animal, productiva, agrícola, uso de aplicaciones/*software*, agrega valor a la producción, agricultura orgánica, tecnologías (artesanal, obsoleta, funcional, avanzada).

En el análisis de los constructos para determinar las actitudes emprendedoras, se partió de las preguntas de forma y de las respuestas de los encuestados, realizando el análisis de contenido, así:

- Diversificación Productiva – análisis de actividades productivas, producción diversificada o no diversificada, autoconsumo;
- Búsqueda de conocimiento– ofrecer cursos de corta duración que sean de interés para la familia o la propiedad rural, se propusieron veinte cursos, más una alternativa como otros cursos. Análisis de contenido por producción diversificada;
- Disciplina por las Nuevas Tecnologías – análisis de contenido por producción diversificada, propensión a nuevas tecnologías, disponibilidad de recursos/inversiones, análisis del índice de emprendimiento, análisis de los índices: perfil individualista (PI), perfil individualista + intermedio (PI+I) y perfil no individualista (PNI));
- Riesgo compartido - áreas (totales, propias, arrendadas, en sociedad, en condominio), uso de bancos y cooperativas de crédito en cada actividad productiva o no, capital social para inversiones, niveles de capacidad de inversión (bajo, medio, alto), uso de insumos (bajo, regular, bueno, excelente), en su propiedad requiere inversiones que considere (bajo, medio, alto);
- Persistencia – análisis de contenido: ingresos estimados, producción diversificada, hectáreas x actividades productivas x productividad, salud (pensión INSS).

Así, se realizó el operativo de recolección, tabulación y análisis de los datos, lo que generó información para el siguiente apartado.

4. RESULTADOS Y DISCUSIONES

Comportamientos de los empresarios rurales: características y actitudes de la agricultura familiar, el caso de Coopersaf/Santiago-Rs

Este análisis actualizado, de acuerdo con la metodología antes mencionada, proporcionó la medición cualitativa y cuantitativa de las respuestas a los formularios. Siguiendo el primer análisis, en la tabla 1, las características emprendedoras como Oliarski y Silva (2021), la teoría para el estudio y la operacionalización de Souto et al. (2017) y Nascimento et al. (2017). La Tabla 1 muestra las características empresariales a escala.

Tabla 1- Características: análisis de la planificación de actividades, habilidades administrativas, experiencia comercial, visión de oportunidades y participación familiar, en escala, promedio y desviación estándar.

Característica emprendedora/escala	1 Insuficiente	dos Débil	3 Regular	4 Bien	5 Excelente	TOTAL	Promedio en escala	Desvío Estándar
Planificación de actividades	4,9% (3)	32,8% (20)	36,0% (22)	21,4% (13)	4,9% (3)	(61)	2.89	0.97
Habilidad Administrativa	4,9% (3)	36,0% (22)	31,3% (19)	22,9% (14)	4,9% (3)	(61)	2.87	0.99
Experiencia Comercial	3,2% (dos)	19,6% (12)	42,6% (26)	31,3% (19)	3,3% (dos)	(61)	3.12	0.88
Visión de oportunidad	0,0% (0)	26,3% (16)	42,6% (26)	29,5% (18)	1,6% (1)	(61)	3.07	0.79
Participación familiar	0,0% (0)	3,3% (dos)	39,4% (24)	14,7% (9)	42,6% (26)	(61)	3.97	0.98
Innovación	3,3% (dos)	34,5% (21)	39,3% (24)	22,9% (14)	0,0% (0)	(61)	2.82	0.83
Colocar	2,7% (10)	25,4% (93)	38,5% (141)	23,8% (87)	9,6% (35)	100% (366)		

Fuente: Elaboración de los autores (2021), utilizando el software SPHINX.

En la tabla 1, de los sesenta y un encuestados que investigan las características emprendedoras, destacamos los porcentajes más altos para el análisis. Por tanto, en cuanto a la característica planificación de actividades, la respuesta obtenida fue de grado 3 (Regular), con el 36,0% de los encuestados. En la característica habilidad administrativa se obtuvo la calificación 2 (Débil) con el 36,0% de los encuestados. En la característica experiencia comercial se obtuvo la calificación 3 (Regular), con el 42,6% de los encuestados. Esta experiencia comercial, en otro análisis, fue identificada con la comercialización por 40 encuestados (65,6%) que realizan ferias de AF o venden directo al consumidor, además de la comercialización en cultivos de verano e invierno, bovinos de carne y leche, porcinos, ovinos, pescados productos agrícolas, frutícolas y de jardinería; caracterizando una tendencia productiva diversificada.

En la característica vista de oportunidades, el grado 3 (Regular) correspondió al 42,6% de los encuestados. En la característica involucramiento familiar, el mejor resultado identificado grado 5 (Excelente) lo tuvo el 42,6% de los encuestados. Esta característica se evidenció en las respuestas a la comercialización de productos caseros como galletas, panes, maíz molido, harina de trigo, cucas, dulces, tortas, salame, quesos, galletas y jugos, con 33 encuestados (54,1%) de 61, quienes realizaba estas actividades que ciertamente involucran a la

Comportamientos de los empresarios rurales: características y actitudes de la agricultura familiar, el caso de Coopersaf/Santiago-Rs

familia, pues, en las respuestas, no había empleados formales. La característica de innovación fue de grado 3 (Regular) con el 39,3% de los encuestados. En el análisis de grupo en relación a las características, se graficó el puntaje 3 (Regular) con el 38,5% de los encuestados.

En la tabla 2, segundo análisis, las actitudes emprendedoras según el método de los autores antes mencionados.

Tabla 2 - Actitudes: análisis de diversificación productiva, búsqueda de conocimiento, disciplina para nuevas tecnologías, riesgo compartido y persistencia, en escala media y desviación estándar.

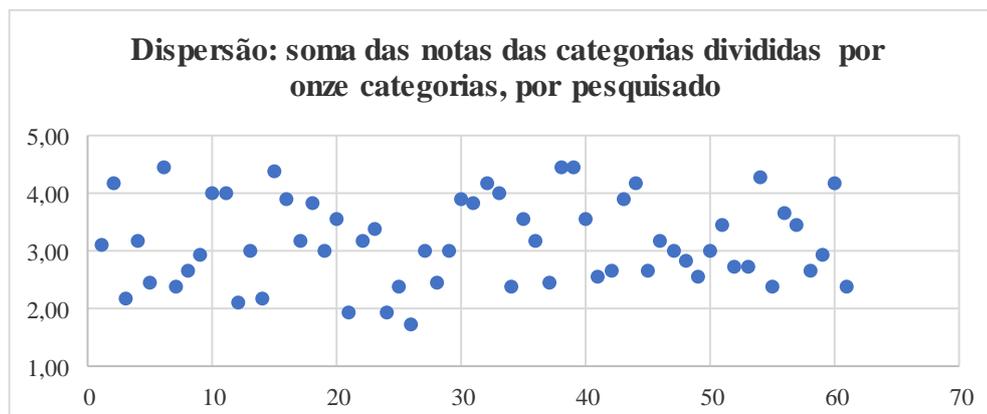
Actitudes emprendedoras/escala	1 Insuficiente	dos Débil	3 Regular	4 Bien	5 Excelente	TOTAL	Promedio En la escala	Desvío Estándar
Diversificación Productiva	0,0% (0)	9,8% (6)	42,6% (26)	24,7% (15)	22,9% (14)	(61)	3.61	0,95
Búsqueda de conocimiento	1,6% (1)	11,5% (7)	52,5% (32)	34,4% (21)	0,0% (0)	(61)	3.20	0.70
Disciplina por las Nuevas Tecnologías	1,6% (1)	23% (14)	50,8% (31)	21,4% (13)	3,2% (dos)	(61)	3.02	0.81
Riesgo compartido	13,2% (8)	36,0% (22)	11,4% (7)	21,4% (13)	18,0% (11)	(61)	2.95	1.36
Persistencia	0,0% (0)	27,8% (17)	36,0% (22)	21,4% (13)	14,8% (9)	(61)	3.23	1.02
Colocar	3,3% (10)	21,6% (66)	38,7% (118)	24,5% (75)	11,9% (36)	100% (305)		

Fuente: Elaboración de los autores (2021), utilizando el software SPHINX.

En la tabla 2, de los sesenta y un encuestados que investigan las actitudes emprendedoras, destacamos los porcentajes más altos para el análisis. Por tanto, en cuanto a la actitud de diversificación productiva, la respuesta obtenida fue de grado 3 (Regular), con el 42,6% de los encuestados. En la actitud de búsqueda del conocimiento se obtuvo la calificación 3 (Regular) con el 52,5% de los encuestados. En la disciplina actitud hacia las nuevas tecnologías, obtuvimos la nota 3 (Regular), con el 50,8% de los encuestados. En la actitud de riesgo compartido, el puntaje 2 (Débil), correspondió al 36,0% de los encuestados. Hay una explicación para este puntaje 2, ya que los encuestados informaron el uso de recursos propios, por lo tanto, esta porción representativa no accedió a fondos externos, ya sea para financiamiento o inversiones, una posible limitación para el emprendimiento rural. En la actitud de persistencia, hubo un grado 3 (Regular), con el 36,0% de los encuestados. La persistencia, a través del análisis de contenido, buscó expresar en números la tendencia de supervivencia con los factores incluidos en el análisis: ingresos estimados, diversificación de ingresos a corto, mediano y largo plazo, y otros criterios antes mencionados. En el análisis global en relación a las actitudes, se observó un grado 3 (Regular), con el 38,7% de los encuestados.

En la Figura 2, a continuación, presentamos cómo ocurrió la dispersión de los sesenta y un encuestados, es decir, las once categorías en la estructura de cuantificación, utilizando los promedios de los resultados de los encuestados, insertándolos en el siguiente cuadro.

Figura 2 - Escala de clasificación de las once categorías analizadas, por el número de encuestados (61).



Fuente: Elaboración propia (2021), utilizando el programa Excel.

Segmentando el análisis del gráfico, se buscó interpretar y explicar los estratos de calificaciones de 4 a 4.5 en promedio, por 12 encuestados (2,6,10,11,15,32,33,38,39,44,54 y 60), quienes presentan conductas emprendedoras, es decir, características y actitudes emprendedoras favorables, las cuales fueron detectadas a través del análisis:

Renta estimada de media a alta en la encuesta, en relación a la educación, un encuestado se autodenominó semianalfabeto, otros incluso terminaron el bachillerato. En cuanto a las áreas: hasta 10 ha (2 censadas), más de 11 ha a 20 ha (1 censada), de 21 ha a 149 ha (9 censadas), es decir, tendencia a trabajar con más áreas, ya sea propias o arrendadas o en sociedad, lo que denota una propensión a aceptar riesgos calculados, ampliar la escala de producción e ingresos. Muy diversificado, con asistencia técnica y alta frecuencia de atenciones al año. Uso de la tecnología en la agricultura de funcional a avanzada. Uso de la tierra con rotación de cultivos o siembra + animales, uso de insumos de regular a óptimo. La mayoría monitorea costos de producción, monitorea precios y tiempos de venta, buscando reducir costos con mayor calidad. Maquinaria propia o en sociedad. Producen y venden en diferentes canales de venta. Son proactivos, agregando valor o empaquetando productos en múltiples ventas. Con la diversificación productiva, brindan ingresos de corto, mediano y largo plazo, minimizando así los riesgos y estando preparados para las oportunidades. Existe un balance favorable entre ingresos y costos/gastos que permite reinvertir en la propiedad. El uso del apalancamiento financiero a través de la obtención de préstamos de bancos y cooperativas de ahorro y crédito es bien utilizado por este estrato de productores rurales. Comercialización colectiva (venta), dos no están de acuerdo o son indiferentes de doce encuestados, en relación a las compras colectivas, dos no están de acuerdo y el resto está de acuerdo. Ventas por cooperativas, uno no está de acuerdo y el resto está de acuerdo. Seis venden productos caseros en el complemento de la renta. En la clasificación de perfiles socioproductivos van desde PI+I, perfil individualista + intermedio hasta PNI, perfil no individualista. Perfil productivo 100% diversificado.

A continuación se presenta la interpretación y explicación del estrato de calificaciones por debajo de 2.5 del promedio, en la figura 2, con 14 encuestados (3,5,7,14,21,24,25,26,28,34,37,55 y 61), quienes presentan algunos comportamientos no emprendedores, es decir, características y actitudes no emprendedoras o desfavorables que se detectaron a través del análisis:

Ingreso estimado de insuficiente a regular de la encuesta. En cuanto a la escolaridad, los encuestados tienen desde 4° grado hasta bachillerato completo. En cuanto a las áreas: hasta 10 ha (9 censadas), más de 11 ha a 20 ha (2 censadas), de 21 ha a 35 ha (3 censadas), siendo íntegramente en terreno propio, sin arriendos ni áreas en sociedad. Cinco en primavera/verano plantan maíz, soja y, en invierno, trigo. Seis tienen ganado equivalente a un animal por hectárea, es decir, baja eficiencia productiva. La tecnología va de artesanal a obsoleta y predomina de baja a regular el uso de insumos. Manejo de la tierra, seis encuestados con siembra + animales, uno con cultivos intercalados y ocho con monocultivos. Inversiones en la propiedad, con requisitos de necesidad bajos, medios y altos, la condición de inversión: baja y media. Solo dos encuestados rastrean los costos, seis encuestados rastrean los precios y los tiempos de venta. Respecto a la maquinaria, ocho encuestados cuentan con maquinaria propia, dos son alquiladas, uno en sociedad y tres no cuentan con maquinaria. La tecnología de la maquinaria es artesanal y obsoleta. En cultivos de subsistencia, nueve encuestados venden directamente al consumidor y cinco de los nueve, en ferias del municipio. Asistencia técnica semestral o no. En cuanto a los recursos propios son escasos para invertir en la propiedad, y tienen bajo cuidado fitosanitario para los animales en la propiedad. Los porcinos y ovinos se destinan más al autoconsumo, con pocas ventas, lo mismo ocurre con las aves y los huevos, con solo seis encuestados vendiendo. En la fruticultura, solo cuatro encuestados comercian. A pesar de las respuestas muy favorables en relación a las ventas de las cooperativas y las compras colectivas, observamos algunas potencialmente con un perfil falso, tendientes a perfiles individualistas (PI) o perfil individualista + intermedio (PI+I). En relación al perfil emprendedor, se encuentra entre inexistente y predomina el bajo nivel de emprendimiento. En la fruticultura, solo cuatro encuestados comercian. A pesar de las respuestas muy favorables en relación a las ventas de las cooperativas y las compras colectivas, observamos algunas potencialmente con un perfil falso, tendientes a perfiles individualistas (PI) o perfil individualista + intermedio (PI+I). En relación al perfil emprendedor, se encuentra entre inexistente y predomina el bajo nivel de emprendimiento. En la fruticultura, solo cuatro encuestados comercian. A pesar de las respuestas muy favorables en relación a las ventas de las cooperativas y las compras colectivas, observamos algunas potencialmente con un perfil falso, tendientes a perfiles individualistas (PI) o perfil individualista + intermedio (PI+I). En relación al perfil emprendedor, se encuentra entre inexistente y predomina el bajo nivel de emprendimiento.

5. CONSIDERACIONES FINALES

En este artículo, buscamos seguir las referencias de comportamientos emprendedores a la línea de investigación, encontradas en el trabajo de Bernardo et al. (2019), sumándose a las características y actitudes emprendedoras de Oliarski y Silva (2021). Con estos fundamentos, seleccionamos el trabajo de Nascimento et al. (2017), investigación empírica, para retomarla y agregar las once variables (características y actitudes), al incluir nuevos datos en el *software* con el fin de generar nueva información utilizando la metodología descrita. De esa manera, brindando la oportunidad de aplicar la teoría y la práctica en el estudio de caso de Coopersaf Agricultura Familiar en Santiago-RS, actualizándola en los sesenta y uno encuestados.

Comportamientos de los empresarios rurales: características y actitudes de la agricultura familiar, el caso de Coopersaf/Santiago-Rs

Con la línea de investigación y referencia definida, se ajustó muy eficientemente la adecuación y aplicabilidad en la investigación empírica, entregando en la tabla 1 las seis características colocándose como variables y cruzando con la escala de Likert (1932) de uno a cinco, así identificando cada cuantificación, haciendo un total resultante de tres notas en la escala, es decir, un resultado regular del 38,5%, en las características evaluadas en las sesenta y una escala relevadas, en conjunto. Con relación a las variables actitudes, y en la tabla 2, con relación a las cinco actitudes, en el análisis global, se graficó el puntaje 3 (Regular), con el 38,7% de los encuestados, de los sesenta y un encuestados.

Sin embargo, en la Figura 2, en el gráfico, sumamos las puntuaciones individuales de los encuestados y tomamos el promedio. Cada puntuación se dejó visualizar en la gráfica y se optó por marcar el estrato más alto (4 y 4,5 nota). Este estrato se identificó con la teoría presentada en relación a las características y actitudes que favorecen el emprendimiento rural, corroborando la visión de los autores citados.

Destacamos las cinco características de las ocho del autor Cella (2002), que pudieron ser trabajadas en el artículo e identificadas en los encuestados: planificación financiera, planificación comercial, organización de la producción, aprovechamiento de oportunidades y experiencia comercial. Con relación a Schneider (2003), se observó pluriactividad.

Ya de Tomei & Souza (2014) en relación a las barreras al emprendimiento rural en términos de liderazgo, en Santiago, los dos líderes: Anibele (Coopersaf) y Pavanelo (Sindicato de Trabajadores Rurales de Santiago, Capão do Cipó y Unistalda) que ya están en la disyuntiva para la renovación, ya que contribuyeron mucho con sus acciones, pero deben tener alternancia de liderazgos para dar segmento en nuevas acciones e ideas.

La capacidad de asumir riesgos se comprobó en el estrato de la figura 2 con 12 encuestados, por lo tanto, comprobamos la contribución de Tomei & Souza (2014), también, el diferencial de la presencia familiar promoviendo el aumento de la producción y comercialización, el aumento de la renta. Y, en el mismo gráfico, el inverso desfavorable es el débil emprendimiento rural en los 14 encuestados con notas medias en el estrato inferior a 2,5 de nota.

En Flaviano et al. (2019), Dal Bello et al. (2021), Thomakis y Daskalopoulou (2021), Ivari et al. (2021) y Meutia et al. (2021) en relación a la estructuración de infraestructuras empresariales/productivas, oportunidades en tiempos de crisis, formación de redes y alianzas que es un proceso, a veces lento y arduo, por realizar, pero quien está estructurado y listo puede aprovechar oportunidades, ya sea en tiempos de crisis o con el aumento de nueva legislación gubernamental, o para programas estratégicos y para insertarse en comercializaciones, por tanto, favorables al emprendimiento rural.

Este es el caso de la evolución de Coopersaf, ya que Balem et al. (2016) y Ripp & Dutra (2017), en los que la brecha entre contratos y fallas en la entrega ha disminuido, y hoy están ampliando las acciones de los programas federales (simultáneos PAA, Conab y Ejército Brasileño), estatales y municipales, en comidas y almuerzos escolares (PNAE). Por lo tanto, brindar a la AF de Santiago, específicamente a Coopersaf, para brindar alimentos e incrementar la comercialización de estos emprendedores rurales de AF capaces de participar, estructurados con infraestructura empresarial y productiva, y generar ingresos. También se suman a la promoción del capital social y el desarrollo regional de AF de Santiago.

Sugerimos replicar los referentes de investigaciones del comportamiento de los empresarios rurales, con las características y actitudes de los autores mencionados, además de

la metodología de Nascimento et. al (2021) y este artículo en investigación empírica, aportando nuevos casos de estudio de Agricultura Familiar en estudios de emprendimiento rural, abarcando otras realidades para determinar la posible aplicabilidad de este estudio empírico, en otras experiencias y localidades.

Todavía hay otra sugerencia de implementar un programa con investigación científica y alcance comunitario, que comprenda el público objetivo del AF, un análisis detallado del grupo intermedio en la Figura 2, aquellos que están a punto de emprender, que necesitan "el empujón inicial" del autor Veiga (2001), y nuevamente a estudiar para comprender las situaciones que involucran comportamientos (características y actitudes), para comprender qué situaciones no se deben emprender o qué falta emprender más.

Identificar, también, la falta de motivaciones, las infraestructuras productivas, gerenciales y operativas, comprendiéndolas y, de ser posible, fomentar con incubadoras y alianzas de las Universidades/Institutos Federales, con las entidades públicas y como órganos de la Empresa de Asistencia Técnica y Extensión Rural de Rio Grande do Sul (Emater/RS), el Servicio Brasileño de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (Sebrae), el Servicio de Aprendizaje Rural (Senar) y actores de la sociedad civil, como la Federación de Trabajadores Agrícolas de Rio Grande do Sul Sul (Fetag/RS), además de posibles socios para soluciones financieras y crediticias (bancos y cooperativas de crédito), con el objetivo de aumentar la autoestima de los agricultores familiares, la información necesaria para la toma de decisiones y acciones a emprender ya quienes deseen esta posible asociación.

Luego de una selección de agricultores familiares, más viables de acuerdo a la información recolectada nuevamente en relación a características, actitudes e infraestructura, ofrecer cursos y capacitaciones, ayudando, por ejemplo, en el cronograma de producción, en la factibilidad de logística y para ofrecer ventas *en línea* al consumidor a través de aplicaciones móviles con entregas programadas de una canasta de productos alimenticios, in natura o semielaborados, brindando oportunidades e innovando con esta personalización de los productos agrícolas según las temporadas y, diferencial de los productos orgánicos, abriendo un nuevo canal de venta en cadenas cortas.

REFERENCIAS

- Aldrich, HE y Jennings, JE (2003). Los efectos generalizados de la familia en el espíritu empresarial: hacia una perspectiva de arraigo familiar. *Revista de negocios de riesgo* 18(5):573-596, septiembre. DOI:10.1016/S0883-9026(03)00011-9.
- Anibele, EDG (2021). Entrevista al Presidente de Coopersaf. Sindicato de Trabajadores Rurales de Santiago, Capão do Cipó y Unistalda. Santiago: octubre.
- Balem, T.; Fialho, MAV; Silva, ICL da. (2016). El papel de la extensión rural en la construcción del mercado institucional de alimentación escolar en Brasil. *Raíces: Revista de Ciencias Económicas y Sociales*, 36(2), 131-147. <https://doi.org/10.37370/raizes.2016.v36.465>. e-ISSN: 2316-2058.
- Bardín, L. (2011). *Análisis de contenido*. Edición revisada y ampliada. São Paulo: Ediciones 70.
- Bernardo, EG; Ramos, HR; Vils, L. (2019). Panorama de la producción científica en el emprendimiento rural: un estudio bibliométrico. *REGPEPE – Revista de Emprendimiento y Gestión de Pequeñas Empresas*. <https://doi.org/10.14211/regepe.v8i1.1165>.

Comportamientos de los empresarios rurales: características y actitudes de la agricultura familiar, el caso de Coopersaf/Santiago-Rs

- Brasil (2021). Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento. Módulo de impuestos. Disponible: <https://www.gov.br/incra/pt-br/assuntos/governanca-fundiaria/modulo-fiscal>. Acceso: 11 de noviembre.
- Brasil (2006). Consejo Nacional de Seguridad Alimentaria. Ley de Seguridad Alimentaria. 15/09/2006. Disponible en: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2006/Lei/L11326.htm. Acceso: 11 de noviembre.
- Casali, M. da S.; Silva, M da; Turcato, JC; Baggio, DK; Brizolla, MB (2019). Emprendimiento rural: estudio de las habilidades empresariales de los productores rurales de leche. *Revista Electrónica de la Maestría Profesional en Administración de la UnP* V. 11, N. 2, ISSN 1984-4204, <https://doi.org/10.21714/raunp.v11i2.2083>.
- Cella, D. (2002). Caracterización de Factores Relacionados con el Éxito de un Emprendedor Rural. Disertación de Maestría – Escuela Superior de Agricultura Luiz de Queiróz. Daltro Cella. Piracicaba, 147 p.
- Dal Bello, UB; Marqués, C., Sacramento, O.; Galvão, A. (2021). "Motivaciones y desafíos de los pequeños emprendedores neo-rurales en las regiones de baja densidad de Portugal", *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, <https://doi.org/10.1108/JEC-04-2021-0047>.
- Embrapa (2012). Documento 146. Variación geográfica del tamaño de los módulos fiscales en Brasil. Módulos tributarios en el municipio de Santiago – RS. Embrapa Maíz y Sorgo, Sete Lagoas, MG.
- Fan, Z. y Fichman, P. (2021). Desigualdad de información entre empresarios en la China rural. La revista *Libri*, <https://doi.org/10.1515/libri-2021-0005>.
- Flaviano, V.; Zajonz, BT; Langbecker, tuberculosis; Arbage, AP (2019). Emprendimiento rural: perspectivas en diferentes contextos. *Revista Conexión UEPG*, DOI: 10.5212/RevConexao.v.15. i3.0010, ISSN (en línea): 2238-7315.
- Gasson, R., Crow, G., Errington, A., Hutson, J., Marsden, T. y Winter, DM (1988), The Farm as a Family Business: a review. *Revista de Economía Agrícola*, 39: 1-41. <https://doi.org/10.1111/j.1477-9552.1988.tb00560.x>.
- Diablos, RKZ; Hoy, F.; Poutziouris, PZ; Steier, LP (2008). Caminos emergentes de investigaciones sobre emprendimiento familiar. *Revista de gestión de pequeñas empresas*, Oxford, v. 46, núm. 3, pág. 317-330, julio.
- Ivari, AA; Jafari H., Ahmadian MA (2021). Evaluación del desempeño de las áreas rurales en la mejora de la infraestructura empresarial para el desarrollo empresarial rural en la ciudad de Khalilabad. DOI: <http://dx.doi.org/10.20511/pyr2021.v9nSPE3.1122>.
- Likert, R. (1932). Una técnica para la medición de actitudes. *Archivos de Psicología*. Universidad de Nueva York. Vol. 22, Número 140. Nueva York: RS Woodworth Editor.
- Meutia, IF; Yulianti, D.; Djausal, GP; Sujadmiko, B. (2021) Fomento del ecosistema empresarial dentro del espíritu empresarial rural. *Revista Internacional de Emprendimiento*, 25 (3). ISSN 1939-4675.
- Nascimento, JF; Souto, AJP; Perdoná, II; Machado, MVM; Gindri, NF; Eich, SA (2017). Agricultura Familiar en Santiago/RS, Brasil: Un estudio de caso en una cooperativa. *Revista Espacios*, Vol. 38 (Nº 11). Páginas 7-18, ISSN 0798 1015.
- Oliarski, F. & Silva, AJ H da (2021). Características emprendedoras en pequeñas agricultores. *Gestión y desarrollo en revisión*. V.7, N.1, ene-jun, p.37 – 58. ISSN en línea: 2424-8738.

Comportamientos de los empresarios rurales: características y actitudes de la agricultura familiar, el caso de Coopersaf/Santiago-Rs

Politécnico UFSM. (2015). Circuitos locales de producción y consumo de frutas y hortalizas: el caso de Santiago - RS. Revista Conciencia Regional. Escuela Politécnica de la UFSM. Santa María, diciembre.

Ayuntamiento de Santiago(2021). <https://www.santiago.rs.gov.br/pagina/648/dados-gerais>. Acceso: 7 de noviembre.

Ripp, RI P P. y Dutra, EG (2017). Revista de Administração e Negócios da Amazônia, V.9, n.2, Especial, ISSN:2176-8366 DOI 10.18361/2176-8366/rara.v9n2p83-103.

Rocha, G. da SR; Rocha, PD; Oliveira, L. de. (2019). Emprendimiento rural: un estudio bibliométrico. Núcleo, v.16, n.1, abr.

Silva, GP da (2016). La construcción social de los circuitos de comercialización y consumo: el surgimiento de nuevas institucionalidades. Tesis de Doctorado Universidad Federal de Santa María, Centro de Ciencias Rurales, Programa de Posgrado en Extensión Rural, RS.

Souto, AJP; Pinheiro, OD dos S.; Deponti, CM (2017). Agricultura familiar en el Valle de Jaguari – RS: análisis de indicadores de perfil empresarial. VIII Seminario Internacional de Desarrollo Regional. Territorios, Redes y Desarrollo Regional: perspectivas y desafíos. Santa Cruz do Sul, RS, Brasil, del 13 al 15 de septiembre.

Tomei, PA y Souza, DAALA (2014). Análisis de las barreras que dificultan la transformación del agricultor familiar en empresario rural en el contexto brasileño. Revista Estrategia Iberoamericana – RIAE. Vol. 13, N.3., julio/septiembre.

Veiga, José Eli da. (2001). El Brasil rural aún no ha encontrado su eje de desarrollo. Estudios Avanzados, 2001, p.101-119. Tomado de: <http://www.scielo.br/pdf/ea/v15n43/v15n43a10.pdf>.

Comportamientos de empresarios rurales: características y actitudes de la Agricultura Familiar, el caso de Coopersaf/ Santiago – RS, Brasil.