

## **Empreendedorismo: uma perspectiva do perfil dos membros de uma Associação Apícola**

**Leticia Lengler**

[lenglerworld@yahoo.com](mailto:lenglerworld@yahoo.com)

Universidade Federal do Rio Grande do Sul

**Tania Nunes da Silva**

[tnsilva@ea.ufrgs.br](mailto:tnsilva@ea.ufrgs.br)

UFRGS

**Resumo:** Este estudo propõe-se a caracterizar o perfil empreendedor tanto dos associados membros da diretoria, como demais associados da Associação de Apicultores de Santa Maria – APISMAR, a fim de analisar a existência de diferentes perfis entre os mesmos. Objetiva-se assim, identificar as características do perfil empreendedor dos gestores associados, bem como dos demais membros da associação. Para responder esses objetivos, replicou-se o instrumento sobre as Características do Comportamento Empreendedor de McClelland (1972), sendo este aplicado aos associados da associação em questão. Pode-se afirmar que existe uma relação entre o perfil empreendedor dos associados, sendo possível identificar o comprometimento como a principal característica presente nos mesmos.

### **1 INTRODUÇÃO**

A criação e o desenvolvimento de pequenas organizações de produtores são estratégias simples, capazes de contribuir para a geração de empregos e para o desenvolvimento e crescimento econômico regional. Contudo, devido às altas taxas de mortalidade das mesmas, faz-se necessário que sua gestão torne-se, cada vez mais, profissional, no sentido de buscar alternativas para a sua sobrevivência e sustentabilidade no mercado.

O empreendedorismo é destacado por diversos autores, como Schumpeter (1950), McClelland (1972), entre outros, como um dos principais fomentadores do desenvolvimento econômico de um país. Partindo dessas considerações, acredita-se que a presença do perfil empreendedor em todas as organizações de produtores é uma característica desejável. Porém, isto nem sempre ocorre, o que acarreta uma menor participação dessas organizações no mercado, influenciando diretamente o desenvolvimento e crescimento econômico menor que o desejável.

Diante deste contexto, torna-se estratégico estabelecer ações coletivas que possam viabilizar iniciativas que individualmente têm dificuldade de obter sucesso. Nesse âmbito, ressalta-se dentre as diferentes formas de organizações coletivas, as associações, empreendimentos estes, que visam atingir objetivos comuns, os quais dificilmente seriam alcançados por empreendedores individuais.

Entretanto, sempre que houver mais de um indivíduo envolvido no processo decisório, a complexidade aumenta, como no caso das associações. Nestas, as necessidades/objetivos não apenas de um indivíduo, mas de todo o grupo, devem ser consideradas durante o processo decisório.

Como em outras organizações coletivas, nas associações de apicultores as decisões tomadas pelo presidente além de influenciadas pela sua percepção acerca do ambiente e pelas

suas características comportamentais, devem-se também a influência dos interesses individuais dos demais membros associados.

Tal constatação, aponta para a necessidade de se realizar um estudo, cujo objetivo é caracterizar o perfil empreendedor dos gestores associados, bem como dos demais membros da associação. Para tanto, apresenta-se como objeto deste estudo a Associação de Apicultores de Santa Maria – APISMAR.

Consequentemente, este trabalho justifica-se, uma vez que existe uma carência de estudos e pesquisas que retratem a questão do empreendedorismo no associativismo. Assim, este artigo aborda o empreendedorismo, contrastando as características do empreendedor levantadas por diversos autores, além de discutir o associativismo em seu referencial teórico.

## **2 EMPREENDEDORISMO**

Segundo Carland *et al.* (1984), um dos principais problemas nos estudos de empreendedorismo está na identificação do que é “ser empreendedor”, pois, sugerem que muitos estudos não distinguem adequadamente entre empreendedores e, principalmente, proprietários de pequenos negócios. Isso pode ocorrer em razão do empreendedorismo ser considerado uma área de estudo recente.

Há um consenso entre pesquisadores desse tema de que o empreendedorismo é um tema emergente e ainda não possui um conceitual teórico universal, ou uma teoria consolidada (VESPER, 1980). Dessa forma, economistas, psicólogos e pesquisadores da área de marketing definem o empreendedor a partir de diferentes enfoques de suas áreas de pesquisa. Porém, por mais distintas que pareçam essas definições, todas possuem noções semelhantes.

A partir da década de 1980, começaram a surgir inúmeros artigos, livros e programas de televisão enfocando o empreendedorismo e a geração de empregos trazida por ele (GUNDERSON *apud* KENT, 1990). O autor vincula inovação ao empreendedorismo, impulsionado pela criatividade, essencial às mudanças sócio-econômicas.

Embora criatividade seja definida pela habilidade de criar algo que ainda não exista, o caráter inovador é capaz de transformar aquilo que já existe em algo novo. A inovação é uma palavra relacionada à criatividade, pois não pode haver inovação sem criatividade. Nesse sentido, baseado na visão de Druker (1987), que entende o empreendedorismo como um comportamento e não como um traço da personalidade, essas duas características são extremamente evidenciadas pelo autor no que se refere ao comportamento empreendedor. Mais do que isso, para o autor, o empreendedor vive o risco e a incerteza, e motiva-se perante um maior grau de ocorrência destes no mercado.

Para Bernhoeft (1996), existem algumas motivações que levam o indivíduo a querer fazer algo diferente, que podem se apresentar de formas distintas. O autor chama atenção para o fato de que existem pessoas que apresentam características empreendedoras desde muito cedo. Inicialmente dentro do contexto familiar, depois na escola ou comunidade, vão assim desenvolvendo essa habilidade através de uma liderança que envolve e motiva os outros.

Filion (1999a, 1999b) e Carland, Carland e Hoy (1998) concordam que o empreendedorismo é o resultado tangível ou intangível de uma pessoa com habilidades criativas, sendo uma complexa função de experiências de vida, oportunidades, capacidades individuais e que no seu exercício está inerente a variável risco, tanto na vida como na carreira do empreendedor. Colocado de outra forma, o empreendedor é alguém que, no processo de construção de uma visão, estabelece um negócio objetivando lucro e crescimento, apresentando um comportamento inovador e adotando uma postura estratégica (BRUYAT e JULIEN, 2000).

## 2.1 Perfil Empreendedor

Para alguns empresários, o empreendedor é conceituado como um concorrente agressivo e ameaçador, mas para outros é considerado como alguém que cria riquezas para os outros, bem como aquele que encontra diversas maneiras de utilizar recursos, reduzir o desperdício e produzir empregos para outras pessoas.

A figura do empreendedor é constantemente confundida com a do gerente ou administrador-proprietário, sendo eles considerados como aqueles que organizam a empresa. Porém, o empreendedor não tem a necessidade exclusiva de possuir seu próprio negócio, podendo fazer da empresa em que trabalha um “campo fértil” para o seu autodesenvolvimento, bem como o sucesso ainda maior da organização em que faz parte.

Muitos autores, assim como McClelland (1972), Timmons (1978) e Hornaday (1982) afirmam que a orientação para o risco é a principal característica de um empreendedor. Porém estudos acerca do perfil empreendedor encontraram outras características que permitem definir o empreendedor como alguém que usa a inovação como seu instrumento específico por meio do qual ele irá explorar uma mudança como oportunidade para um negócio ou serviço diferente.

McClelland (1972), cujo teste para avaliação de características comportamentais empreendedoras, escolhido para ser aplicado como ferramenta desta pesquisa, identificou os dez principais comportamentos das pessoas empreendedoras. Para o autor, uma pessoa é considerada empreendedora quando a mensuração de suas características atinge, pelo menos, quinze pontos.

Neste trabalho desenvolvido por McClelland (1972), o autor considerou as seguintes características comportamentais, evidenciadas no quadro seguinte.

Características Comportamentais dos Empreendedores	Descrição das características
1. Busca de oportunidades e iniciativa	Aproveita oportunidades fora do comum para começar um negócio, realiza atividades antes do solicitado e busca novas áreas de atuação para ampliar seu empreendimento;
2. Persistência	Enfrenta desafios, toma para si a responsabilidade pelo cumprimento dos objetivos propostos, analisa resultados e aprende com seus fracassos;
3. Correr riscos calculados	Analisa e calcula os riscos de maneira cuidadosa; coloca-se em situações de desafios moderados e sempre avalia as chances de sucesso e de fracasso;
4. Exigência de qualidade e eficiência	Busca exceder os padrões de excelência e tem energia para trabalhar muito;
5. Comprometimento	Empenha-se pessoalmente na conclusão de uma tarefa e zela pela satisfação dos clientes;
6. Busca de informações	Recorre à ajuda de especialistas para elaborar estratégias e busca, pessoalmente, informações sobre clientes, fornecedores e concorrentes;
7. Estabelecimento de metas	Fixa objetivos claros e específicos e está sempre orientado para resultados;
8. Planejamento e monitoramento	Planeja o todo, divide-o em partes e estabelece prazos para o cumprimento das tarefas, além de acompanhá-las de perto e busca <i>feedback</i> constante a respeito de seu desempenho;
9. Independência e auto confiança	Busca autonomia, mostra-se confiante ao enfrentar desafios e busca alternativas para minimizar ou eliminar situações/problema;
10. Persuasão e rede de contatos	Influencia e persuade pessoas, age de forma a desenvolver e manter relações comerciais, negocia e faz as pessoas acreditarem em determinada idéia.

**Quadro 1: As 10 Características Comportamentais dos Empreendedores**

Fonte: Adaptado de McClelland (1972).

McClelland (1972) desenvolveu, também, uma teoria baseado na crença de que o estudo da motivação contribui significativamente para o entendimento do empreendedor. Segundo esta teoria, as pessoas são motivadas, dentre outras necessidades, pela necessidade de afiliação. Tal necessidade está relacionada com a preocupação em estabelecer, manter, ou restabelecer relações emocionais positivas com outras pessoas.

Farrell (1993) aponta algumas outras características comportamentais que considera relevante em um empreendedor, a saber: conhecer muito bem o produto e o mercado; saber conduzir as pessoas e estimulá-las; manter o foco no produto e no cliente; ser estrategista.

O autor destaca ainda que os empreendedores devem estar focados em quais produtos e clientes a empresa visa trabalhar, pois de todas as características de comportamento empreendedor, o foco duplo no cliente e no produto é o que melhor destaca a diferença entre empreendedores e gerentes profissionais.

Ao realizar-se uma compilação, entre as características comuns à Timmons (1978) e Hornaday (1982) tem-se ainda: ter iniciativa, autonomia, bem como autoconfiança; seguir exemplos de pessoas que obtiveram sucesso na vida; possuir perseverança e tenacidade; considerar o fracasso como qualquer outro resultado, pois aprende com seus próprios insucessos; dedicar-se intensamente em sua atividade, concentrando seus esforços nos resultados pretendidos; fixar metas e alcança-as; possuir uma forte intuição; ser comprometido; procurar sempre obter dos outros um *feedback* a respeito do seu comportamento; ser um sonhador realista; ser um líder; planejar suas ações para resultados, principalmente a longo prazo; possuir um bom relacionamento; conhecer profundamente o ramo em que atua; agir com pró-atividade; criar um método próprio de aprendizagem; influenciar as pessoas com as quais trabalha, acreditando na crença de que pode provocar mudanças no sistema em que atua; assumir riscos calculados e moderados; ser hábil em definir a partir do indefinido; manter o alto nível de consciência do ambiente em que atua; entre outros.

É relevante ainda, citar Dornelas (2001), que apresenta como característica do empreendedor de sucesso a liderança. Para o autor, empreendedores são líderes e formadores de equipes: os empreendedores têm um senso de liderança incomum. E são respeitados e “adorados” por sua equipe, pois sabem valorizá-la, estimulá-la e recompensá-la, formando um time em torno de si. Sabem que para obter êxito e sucesso, dependem de uma equipe de profissionais competentes. Sabem ainda recrutar talentos para assessorá-los nos campos onde não detêm o melhor conhecimento.

Mintzberg e Quinn (2001) realizaram uma análise denominada de Escola Empreendedora, onde a organização é vista sob a perspectiva do líder e suas manobras para obtenção de resultados. O conceito central da escola empreendedora é a visão, uma representação mental de estratégia criada na mente do líder, o empreendedor.

As características da personalidade empreendedora, segundo Mintzberg e Quinn. (2001) são: busca de oportunidades, centralização do poder, uso de ações de risco onde a empresa pode obter ganhos e crescimento como meta principal, caracterizado pela necessidade de realização.

Estudos sobre o empreendedor procuram interligar as diferentes concepções do termo, nas diferentes disciplinas, definindo o empreendedor como alguém que cria algo que seja novo e que agregue valor ao produto ou serviço, como alguém que usa a inovação como seu instrumento para explorar uma mudança como oportunidade para um negócio ou serviço diferente.

Como pode ser percebido, o empreendedor é uma pessoa com diversas características marcantes e com um grau de profundidade destas acima da média, que geralmente se encontra em um cidadão comum. Assim, para desenvolver o perfil do que é ser um empreendedor,

precisa-se de uma abordagem multidimensional e analisar também o ambiente que cria e promove o empreendedorismo.

Dessa forma, a realização do estudo do perfil empreendedor em uma associação de apicultores exige a discussão acerca de algumas características das organizações coletivas baseadas no associativismo.

### **3 ASSOCIATIVISMO**

Ao tecer algumas considerações sobre o associativismo, não se pode deixar de mencionar que o mesmo, baseado na cooperação entre as pessoas, acompanha o homem em praticamente toda sua caminhada sobre a Terra, ou seja, a cooperação é tão antiga quanto à própria raça humana. E, sem ela os seres humanos estariam ainda vivendo em cavernas, pois, de uma forma ou de outra a cooperação ajudou o homem a superar dificuldades a ele impostas.

A cooperação se caracteriza como um princípio básico da humanidade. Sendo assim, Zamberlam & Froncheti (1992) afirmam que a cooperação é uma forma de organização de trabalho existente e que pode ser encontrada em todas as formas sociais, modo de produção comunal primitivo, escravista feudal, capitalista e socialista.

Segundo os mesmos autores, a cooperação na produção agrícola existe desde o período da comunidade primitiva, quando surgiram formas simples ou elementares de trabalho coletivo. Por exemplo: empréstimo de instrumentos de trabalho, utilização comum de meios de produção – pastagens, águas, terras – até as modernas sociedades com sofisticadas divisões técnicas de trabalho.

Em conseqüência da imigração de povos europeus, que vieram estimulados pela política imperial de ocupação rápida das grandes áreas vazias dos estados do Sul do Brasil, estes imigrantes europeus, desde muito cedo, puseram em marcha uma série de mecanismos e de estratégias de sobrevivência física e cultural. Organizaram as suas comunidades, estruturavam um comércio sempre mais amplo, desenvolveram um artesanato variado e eficiente, construíram suas igrejas e edificaram uma vasta rede escolar de cunho nitidamente comunitário.

Simultaneamente, se desenvolveu entre os imigrantes, uma atividade associativa variada, rica e diversificada. Sendo que, a partir de 1850, centenas de associações, sociedade e clubes apareceram no cenário em que se encontravam os imigrantes europeus no Brasil. Nestas associações, as pessoas simplesmente se encontravam para cultivar a amizade e a boa conversa, ou para promover esportes, a arte e a música, ou para dar vida a iniciativas de assistência, de mútuo amparo e de promoção da saúde, ou para, enfim, pôr em marcha organizações destinadas a desenvolver projetos de maior envergadura (BARROS, 1994).

A constituição de associações de agricultores passou a ser bastante defendida e estimulada como alternativa na busca da solução de problemas comuns, cooperando uns com os outros. Estas associações conseguiam atuar de forma mais localizada, possuindo também um arcabouço estrutural simples e enxuto, capaz de permitir uma maior facilidade para a gestão. Além disso, muitas dessas associações se localizavam no campo, junto aos produtores rurais.

Entende-se por associações de pequenos agricultores as entidades que agrupam determinado número de agricultores com interesses comuns, tendo como finalidade resolver seus problemas coletivos através de práticas solidárias. Esses problemas podem ser de ordem econômica, política ou social (SILVEIRA, 1992).

As associações se diferem quanto aos objetivos, que vão da cooperação na produção coletiva, comercialização dos produtos agrícolas, compra conjunta de insumos, máquinas e

implementos e seu uso, até as mais embrionárias formas de construção de espaços democráticos de ajuda mútua e de procura de alternativas.

Para Barros (1994), a organização associativa supõe as seguintes funções: tornar mais eficiente o esforço do grupo; aumentar o seu rendimento; diminuir o esforço de cada participante; dividir o trabalho ou as suas operações a serem realizadas; tornar um grupo mais integrado e estimular a interdependência dos indivíduos dentro da organização.

Assim, o associativismo é um conjunto de práticas sociais desempenhada por pessoas mobilizadas a partir de um projeto, almejando benefícios comuns, os quais quando isolados não conseguiriam tais benefícios por si só. Na maior parte das vezes, as associações revelam-se sem fins lucrativos, baseando-se na reciprocidade, na confiança, na pluralidade e no respeito mútuo para atingir um estágio de cooperação na produção agrícola. (PELEGRINI, 2003; CATTANI 2003).

Desta forma, muitas vantagens já são atribuídas ao associativismo. Nos casos de compra coletiva de insumos e venda da produção, têm-se ganhos médios em torno de 20 a 30% (SILVEIRA, 1992). Já Lombardo, *apud* Martinez (2001), enumera as seguintes vantagens do trabalho associativo: maior intercâmbio de idéias e experiências; maior objetivação na identificação de problemas e possíveis soluções; melhor organização do trabalho; incorporação de tecnologia que é inacessível a nível individual; melhor qualidade e oportunidade nas tarefas; aumento das entradas; melhor poder de negociação; melhor qualidade das condições de vida e melhor atividade social.

Essas organizações procuram tomar iniciativas de cooperação, que se destinam explicitamente a superar a marginalidade em vários planos - técnico, econômico, político, social, etc. (SILVEIRA, 1992). Busca-se, assim, transformar, através da união, os pequenos agricultores dispersos, em uma força coesa, principalmente nas relações políticas e econômicas, especialmente nas esferas da comercialização (de insumos e produtos), do processamento primário (leite, frutas, verduras e carnes, principalmente), da prestação de serviços, e etc.

Assim, as características empreendedoras, formadas pela busca de oportunidades e iniciativa; persistência; análise de riscos; exigência de qualidade e eficiência; comprometimento; busca de informações; estabelecimento de metas; planejamento e monitoramento; independência e autoconfiança; persuasão e rede de contatos; estão interligadas sistematicamente com a formação de organizações coletivas. Estas organizações contam com a experiência, o conhecimento, a criatividade e o talento de cada indivíduo, que por sua vez, é difundido para todo o grupo/equipe para que seja criado um conjunto maior do que a soma de contribuições individuais.

Esta visão do empreendedorismo em organizações coletivas está formando uma nova linha de trabalhos chamada de empreendedorismo coletivo, contextualizado por alguns trabalhos como Cook e Plunket (2006); Lévesque (2005); MourdouKoutas (1999). Nessa linha, Lounsbury (1998) argumenta que o empreendedorismo coletivo destaca o compartilhamento dos indivíduos nos vários contextos organizacionais, expondo que é essencial que as organizações que atuam com visão empreendedora passem a atuar de forma cooperada, ampliando, assim, suas vantagens e eliminando as dificuldades individuais.

#### **4 METODOLOGIA**

A pesquisa foi realizada na Associação de Apicultores de Santa Maria (APISMAR). A escolha por essa associação deu-se pela disponibilidade da mesma em atender às pesquisadoras.

Trata-se de uma pesquisa de caráter exploratório. De acordo com Gil (2002), uma pesquisa exploratória envolve levantamento bibliográfico, entrevistas com pessoas que

tiveram experiência práticas com o problema pesquisado e análise de exemplos que estimulem a compreensão da situação abordada.

Logo, utilizou-se o método comparativo, modalidade a qual, segundo Vergara (2000, p. 47), serve para expor as características de determinada população ou fenômeno, bem como, serve para estabelecer correlações entre variáveis. Ainda, segundo o mesmo autor, consiste da investigação e explicação de fatos por semelhanças e diferenças, geralmente abordando objetos de mesma natureza.

Teve-se como objetivo do artigo, identificar o perfil empreendedor dos associados da APISMAR, analisando-se separadamente o perfil dos gestores (diretoria) e dos demais associados. Justifica-se a realização desta pesquisa com os membros da diretoria, dado o fato da associação ser uma organização enxuta e simples, além da característica de pulverização e dispersão dos associados, que nem sempre fazem-se presentes no processo de tomada de decisão. Porém, como uma associação não é caracterizada apenas pelos seus gestores (diretoria), buscou-se coletar dados também com os demais associados. Para tanto, utilizou-se do referencial teórico sobre Associativismo e Empreendedorismo, abordando o perfil do empreendedor.

Deve-se mencionar que a amostra a qual se aplicou esta pesquisa não é parte significativa da população total, a qual perfaz o total de setenta sócios. Porém, como o objetivo foi o de identificar o perfil empreendedor e o processo de tomada de decisão na mesma, exclusivamente, fica aqui a sugestão de se testarem os resultados, e ampliá-los, aos demais associados da APISMAR.

Tomou-se como técnica, a realização de questionários, aplicando-se um instrumento para identificar as características comportamentais empreendedoras dos respondentes. O instrumento utilizado para a coleta de dados, foi a replicação do questionário de McClelland (1972), sobre as características comportamentais do empreendedor (CCE's). O questionário utilizado é composto por um conjunto de cinquenta e cinco afirmações, sendo que, para cada uma delas, o respondente atribui um valor, de um a cinco, sendo que o número um corresponde à nunca, o dois à raras vezes, o três à algumas vezes, o quatro à usualmente e o cinco à sempre. A pontuação máxima é de vinte e cinco pontos para cada característica e McClelland (1972) só considerava empreendedor o indivíduo cuja pontuação mínima atingisse quinze pontos.

O instrumento em questão foi aplicado, com a presença de uma das pesquisadoras, à quinze associados, sendo que destes, seis compõem a diretoria, e os outros nove são associados contribuintes. Ressalta-se que os quinze entrevistados estavam presentes na Confraternização Anual da APISMAR, realizada aos quatorze dias do mês de janeiro de 2007, no Hotel Ravello, em Santa Maria. O instrumento foi aplicado durante a confraternização, que teve início pela manhã (às 11 horas) e término após o almoço (às 14 horas).

Após a coleta dos dados, procurou-se analisar esses dados para identificar a relação entre o perfil empreendedor da diretoria com os dos demais associados da APISMAR.

## **5 HISTÓRICO E CONTEXTUALIZAÇÃO DA APISMAR**

A APISMAR foi fundada em 13 de novembro de 1985, no Galpão Crioulo da RBS TV de Santa Maria. Obteve o cadastro geral do contribuinte – CGC, em 22 de janeiro de 1986 e pela Lei Municipal N° 2785/86 de 26.08.1986, foi considerada de utilidade pública. Em 01 de setembro de 1987, recebeu da prefeitura, uma permissão de uso de uma área localizada debaixo do viaduto da Rua Tuiuti, Parque Itaimbé, onde mais tarde seria construída a sede da associação. Em 26 de outubro de 1987, realizou-se no salão de festas da igreja Evangélica de Confissão Luterana no Brasil – IECLB, uma assembléia geral extraordinária, na qual formou-se um grupo de 53 cotistas para a construção da Casa do Mel, a sede da APISMAR, onde

poderia utilizar-ser a mesma para reuniões da associação, cursos de apicultura e comercialização de mel dos associados.

A associação, que consta com 120 metros quadrados, possui em sua sede, área social para realização de cursos de apicultura e eventos apícolas, museu, posto de vendas, banheiros e entreposto de mel.

Atualmente, a APISMAR conta com um sócio para atender a comercialização ao público, que ocorre todas as quartas feiras e sábados de manha, sendo que esta atividade é não remunerada, tendo direito apenas a uma comissão sobre as vendas. Para tanto, o associado deixa 5% do valor do Kg do mel para a associação (para cobrir as despesas de instalações), e 10% de comissão para o vendedor. Além do mel, comercializa-se embalagens, equipamentos apícolas, e demais produtos das abelhas que tenham serviço de inspeção Municipal (SIM), ou Estadual (CISPOA) ou Federal (SIF).

Entre as finalidades da APISMAR, encontram-se as seguintes: congregar os apicultores, técnicos, e pessoas ligadas ao setor, para intercâmbio Técnico, Cultural, e Social ; fomentar o estudo e a difusão da Apicultura Racional, através de cursos, palestras, exposições, feiras e encontros de apicultores; colaborar, manter convênios ou intercâmbios com entidades públicas, privadas ou de economia mista, visando fortalecer, difundir e modernizar a exploração apícola; manter intercâmbio com outras entidades afins e cooperar para alcançar os objetivos de interesse comum, com progresso social; facilitar aos associados acesso à literatura, materiais e equipamentos apícolas, podendo criar, para esse fim, uma seção especial de compra, revenda, aluguel, empréstimo ou de intermediação destes; manter uma biblioteca ou catalogar literatura particular dos associados visando torná-las acessíveis aos demais sócios; estudar as questões e problemas de interesse dos associados, sugerindo soluções adequadas, visando o bem comum ; manter um serviço de informações para os associados referentes ao mercado consumidor, promovendo a aproximação entre estes; combater o comércio irregular e a venda de mel falsificado, orientando o consumidor a adquirir o produto de seus associados; prestar assistência técnica, econômica e social a seus associados, através de departamentos especializados; divulgar, através de meios disponíveis, assuntos relativos à apicultura; promover a pesquisa sobre apicultura dentro das suas possibilidades ; aplicar, cumprir e fazer cumprir, através da cooperação as determinações e diretrizes emanadas da Confederação Brasileira de Apicultura, e demais órgãos oficiais dirigentes da política apícola brasileira; motivar o interesse pela conservação da natureza, relacionando a apicultura à preservação do meio ambiente .

Dessa forma, a associação é caracterizada como entidade de classe e promocional da apicultura, visando defender os interesses dos apicultores filiados e promover o desenvolvimento da apicultura, em sua área de jurisdição, em estreita cooperação com os órgãos oficiais e acatando as diretrizes a serem instituídas e promulgadas pela Confederação Brasileira de Apicultura, Ministério da Agricultura e Secretaria da Agricultura do Estado.

A associação é filiada à Federação de Apicultores do Rio Grande do Sul – FARGS e à Confederação de Apicultura do Brasil – CBA. Consta com 70 associados, sendo que destes, 31 possuem a Carteira Nacional do Apicultor, documento emitido pela FARGS/CBA que identifica o apicultor, tanto na sua atividade como quando do transporte considerado perigoso.

Em 28 de Março de 2006, inaugurou-se o entreposto de mel, na sede da associação, a qual possui o certificado de Estabelecimento Relacionado ao Serviço de Inspeção Federal (SIF). O entreposto tem como finalidade fracionar e envasar mel dos associados, o qual funciona pelo sistema de cotas. Neste sistema os associados adquirem cotas, que são revertidas em envase de mel, em embalagens de kg ou ½ kg, proporcionalmente ao número de cotas que possuem. Os 44 cotistas devem pagar a embalagem, na qual é acrescido valores fixos, referentes à: despesa fixa; análise de mel; rótulo registrado no Ministério da Agricultura



Pecuária e Abastecimento – MAPA; e gerenciamento. Estes cotistas, ao envasar cada lote de mel, devem preencher um formulário de Cadastro Nacional de Rastreabilidade por lote de mel, fornecidos pelo MAPA, ficando a cargo do responsável técnico da associação fazer o acompanhamento do preenchimento do formulário do programa de rastreabilidade.

Apesar da produção média nacional anual ser de 16kg por colméia, os apicultores da APISMAR superam esta média (em torno de 20 kg), cuja estimativa anual de produção de mel total dos associados é de 64.000 Kg, tendo como número de colméias registradas na associação o total de 3.200, distribuídas em mais de 20 municípios. Ressalta-se que além dos apicultores de Santa Maria, há associados que provêm de diferentes municípios: Bagé, Itaqui, Itaara, Restinga Seca, Agudo, Faxinal do Soturno, Ivorá, Pinhal Grande, Silveira Martins, Julio de Castilhos.

Ressalta-se que o Rio Grande do Sul foi o estado com a maior produção de mel, tanto em 2004, com 7.317.410 quilos (IBGE, 2004), como em 2003, com 6.777.865 quilos (IBGE, 2006). Em 2003, a produção gaúcha de mel, representou 22,58% do total da produção brasileira (30.022.404 kg). Porém, informações como as do IBGE, são assimétricas, pois é difícil quantificar a produção real, visto que muitos produtores pequenos não possuem o registro de produtor rural, e muitas vezes produzem e comercializam o produto de forma irregular, o que representa um perigo para seus consumidores.

Em mais de 20 anos de atividades, a associação realizou 19 cursos de apicultura (realizados na primavera e outono mediante procura de interessados), formando 510 novos apicultores. Em busca de manter os apicultores próximos à associação, e trazer novas técnicas como oportunidade de qualificação para o apicultor, inúmeras palestras técnicas também foram realizadas na sede, com a participação de apicultores de outros municípios e estados.

Os associados participaram de feiras anuais do município como a extinta FEMUI, realizada na Praça Saldanha Marinho, 1ª Feira Industrial de Santa Maria (FEISMA, que já se encontra na 21ª edição) além de feiras de mel realizadas na Praça Municipal, Parque de Exposições da UFSM, Feira da Primavera, na Galeria Gaiger e no Shopping Santa Maria.

A APISMAR incentiva a participação de caravanas em Workshops, Seminários e Congressos, sendo representada em eventos apícolas tanto nacionais como internacionais, sendo por duas oportunidades campeã do Concurso Estadual de Qualidade do Mel, promovido pela FARGS, em Santa Maria em 2003, e em Cambará em 2005.

A associação realiza ainda reportagens sobre a importância dos produtos das abelhas na saúde humana, como forma de incentivo ao consumo desses produtos, visto que a comercialização desses produtos é considerado como um dos principais problemas para a associação.

Quanto a estrutura da mesma, esta é de estrutura simples formada por associado que compõem uma diretoria, com presidente e vice presidente, 1º secretário, 2º secretário, 1º tesoureiro e 2º tesoureiro. Além da diretoria, há o conselho fiscal formado por seis sócios (três membros efetivos, e três membros suplentes). Há o departamento técnico, o departamento social e o departamento de divulgação que são formados por dois associados em cada.

Do estatuto interno da mesma, tem-se que quando o 1º secretário ou tesoureiro faltar, estando impedido de colaborar com suas atividades, cabe ao 2º de mesma atribuição substituí-lo, e da mesma forma com o presidente e vice-presidente. Aquele membro da diretoria que faltar a 3 reuniões consecutivas sem justificativa, perde automaticamente o mandato. Ressalta-se ainda que qualquer cargo administrativo é não-remunerado.

Quanto a assembléia geral ordinária, ou extraordinária, ela realiza-se mensalmente, em primeira chamada com a metade mais um do total dos associados, sendo que o não comparecimento deste número, implica na realização da mesma, em uma hora mais tarde com qualquer número de sócios presentes. Estes sócios, podem ser sócios contribuintes, sócios

beneficiários e sócios honorários, porém apenas os fundadores e contribuintes tem direito de votar e serem votados, desde que quites com a tesouraria da associação.

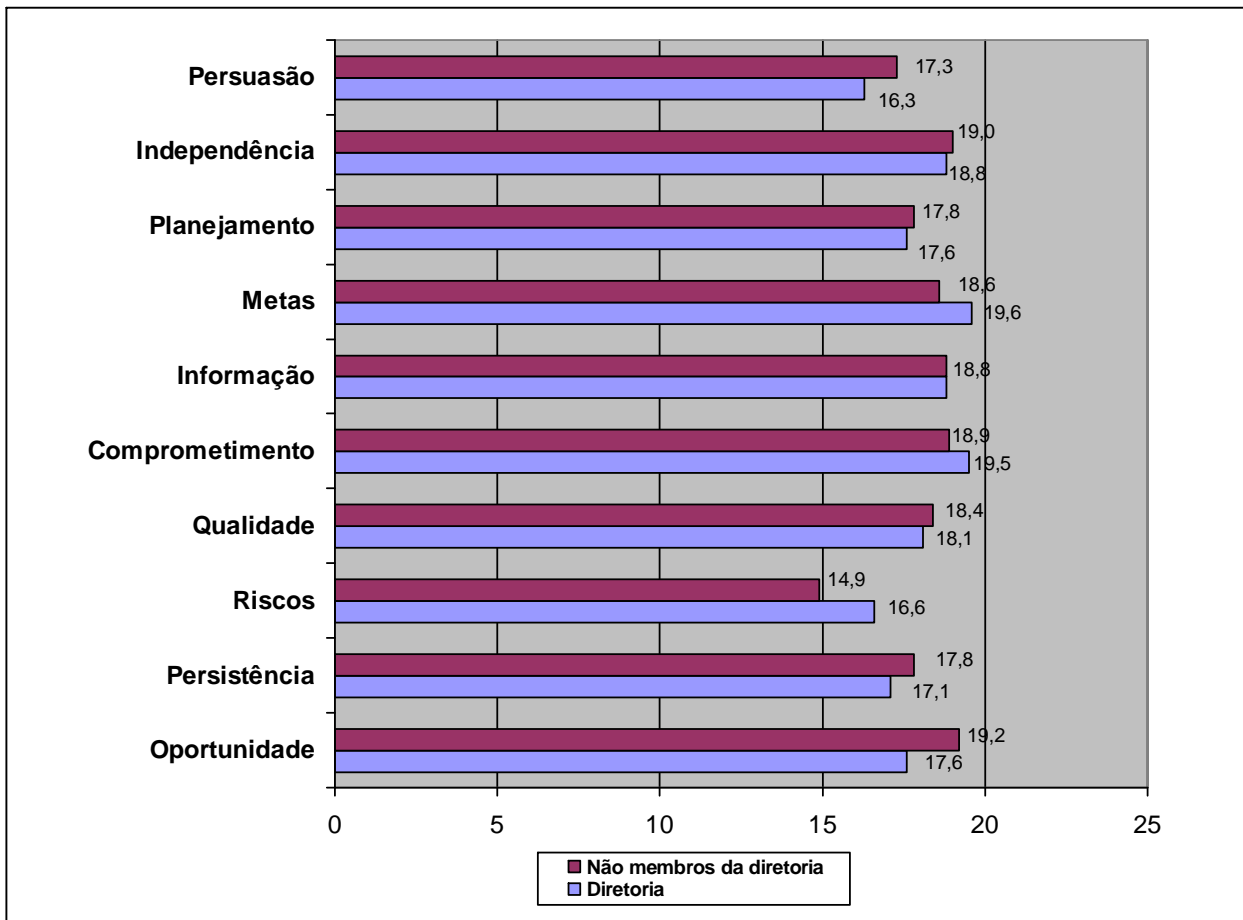
## **6 RESULTADOS E DISCUSSÃO**

Para responder o objetivo da pesquisa, a qual se propôs a analisar o perfil empreendedor dos associados da APISMAR, esta seção é dedicada á análise e interpretação dos dados obtidos a partir da replicação do questionário desenvolvido por McClelland (1972), com vistas a identificar características comportamentais dos respondentes em questão.

Considerando que a pontuação máxima obtida com o questionário em questão é de vinte e cinco pontos para cada característica, e que McClelland (1972) só considerava empreendedor o indivíduo cuja pontuação mínima atingisse quinze pontos, o perfil dos associados pesquisados demonstra um bom nível das características comportamentais empreendedoras conforme pode ser melhor visualizado no gráfico que segue.

Para tanto, buscou-se fazer uma distinção entre as características comportamentais empreendedoras dos associados e da diretoria, ressaltando-se que os integrantes da diretoria são igualmente sócios da APISMAR. Justifica-se essa distinção, para fazer uma análise sob a perspectiva do líder, proposta na escola empreendedora de Mintzberg e Quinn (2001), por estes estarem atuando à frente da organização. Acrescenta-se ainda que a liderança, comum em posições de destaque, também é uma das características presentes no perfil do empreendedor, apontada anteriormente por Dornelas (2001).

A figura 1 retrata a percepção de quais características comportamentais estavam mais presentes nos associados pesquisados.



**Figura 1: Comparação entre a pontuação das características do comportamento empreendedor (CCE's) dos associados membros da diretoria e demais não membros da diretoria da APISMAR.**

Fonte: dados da pesquisa.

Percebe-se na figura 1, uma média elevada da pontuação das CCE's, com exceção da característica risco. Isto indica que a população pesquisada já possuía perfil empreendedor, considerando-se que McClelland (1972), considera empreendedor o indivíduo cujas características apresentam valores superiores à quinze pontos.

Observa-se que a característica preponderante para os associados membros da diretoria é o estabelecimento de metas, fator necessário para os administradores, já que a definição de objetivos auxilia na concretização da visão do empreendedor, além de permitir certo aumento das possibilidades de tornar a realidade parecida com o esperado no futuro. Da mesma forma, os demais membros também demonstram essa característica em seu perfil, embora em média um pouco abaixo à média da diretoria, o que auxilia a diretoria na realização dessas metas, por haver apoio no mesmo sentido, dos demais associados.

Outra característica que se destaca no perfil da diretoria é o comprometimento, fator este, essencial para desenvolver as atividades á qual a associação se propõem. Embora a média dos demais associados em relação á diretoria, para esta característica, seja menor, observa-se existência de empenho na conclusão das tarefas às quais se submetem.

Ainda do perfil da diretoria, esta se demonstra propensa a correr riscos calculados, embora os demais associados não tenham alcançado na média, a pontuação, que McClelland (1972) atribui ao empreendedor, mesmo que esta seja bem próxima (14,9).

Nos associados não membros da diretoria, a característica empreendedora mais presente que chama atenção é a busca por oportunidade e iniciativa, enquanto que esta, não é a característica empreendedora mais expressiva presente no perfil da diretoria.

A característica referente à busca de informações, presente nos entrevistados, tanto membros da diretoria, como não membros da diretoria, estimula o empreendedor a recorrer à ajuda de especialistas para elaborar suas estratégias e a buscar, pessoalmente, informações sobre clientes, fornecedores e concorrentes.

A independência, encontrada como outra característica no perfil dos pesquisados, denota a necessidade de liberdade de ação, de fazer coisas pouco convencionais, de buscar alternativas para minorar os problemas e de pré-disposição para enfrentar desafios.

Além disto, é possível identificar no perfil dos mesmos, a exigência por qualidade e eficiência, buscando exceder os padrões de excelência para o trabalho.

Esta população demonstra também ser persistente e realizar o planejamento, sendo estas outras características que aparecem de forma bem desenvolvida entre a mesma. Por outro lado, os pesquisados têm demonstrado fazer pouco uso da sua habilidade de persuasão.

A partir desta avaliação, é possível visualizar quais características têm maior predominância entre os entrevistados, apresentadas no quadro a seguir.

Variável	Média Não Membros da diretoria	Média Diretoria	Média Total
1. Oportunidades e iniciativa	19,2	17,6	18,4
2. Persistência	17,8	17,1	17,4
3. Riscos	14,9	16,6	15,7
4. Qualidade e eficiência	18,4	18,1	18,2
5. Comprometimento	18,9	19,5	19,2
6. Busca de informações	18,8	18,8	18,8
7. Estabelecimento de metas	18,6	19,6	19,1
8. Planejamento e monitoramento	17,8	17,6	17,7
9. Independência e auto confiança	19,0	18,8	18,9
10. Persuasão e rede de contatos	17,3	16,3	16,8

**Quadro 2: Média da pontuação das CCE's dos pesquisados – Análise comparativa**

Fonte: dados da pesquisa.

O quadro 2, que mostra um comparativo entre as médias de pontuação das CCE's dos associados não membros da diretoria, membros da diretoria e de ambos, evidencia a frequência da quinta característica comportamental empreendedora denominada comprometimento, que enfatiza também a satisfação do cliente, como predominante no perfil dos pesquisados.

A partir destas verificações, encontra-se a resposta para a pergunta de pesquisa deste estudo, cuja pretensão era saber se há diferença entre o perfil empreendedor dos associados e dos diretores da APISMAR.

Ainda á respeito do perfil, é possível afirmar que 87% dos entrevistados associados são do sexo masculino, enquanto apenas 13% representam o sexo feminino. Remete-se a isso, o fato da atividade apícola exigir força, característica física geralmente associada ao sexo masculino. Além disso, na APISMAR o cônjuge pode ser beneficiado pela condição de sócio beneficiário.

A escolaridade dos associados entrevistados pode ser observada no quadro a seguir, ressaltando-se a presença da maioria deles (60%) com terceiro grau completo e 13,3% com pós-graduação, corrobora com os estudos de Mancuso (1994) que apontam que a maior parte dos empreendedores possui ensino superior, sendo a pós graduação uma tendência aos mesmos.

Escolaridade	Frequência
1° Grau Completo	6,7 %

2° Grau Completo	13,3 %
3° Grau Incompleto	6,7 %
3° Grau Completo	60 %
Pós-graduação	13,3 %
TOTAL	100%

**Quadro 3: Escolaridade dos associados entrevistados**

Fonte: dados da pesquisa

De acordo com o mesmo autor, a faixa etária dos empreendedores vêm migrando da faixa acima dos quarenta anos para faixa acima dos trinta anos. Dos associados, 13,7% possuem entre 31 e 40 anos, e apenas 6,7 % possuem de 21 à 30 anos. Observa-se que a faixa etária predominante dos associados é de 51 à 60 anos (33,3%), seguida da faixa de 41 à 50 (27%), e dos acima dos 60 anos (20%). Fato este que pode ser concluído pela atividade apícola ser exercida uma vez quando existir ociosidade de tempo, principalmente na aposentadoria.

Quanto á principal atividade dos associados, a maioria (33,3%) respondeu a apicultura toma 10% do seu tempo, enquanto 26,6% respondeu que a apicultura é exercida em apenas 20% do seu tempo, seguida de 20% dos entrevistados que utiliza 30% do seu tempo pra atuar na apicultura. Apenas 13,7 sócios dedicam 40% do seu tempo para a apicultura e 6,7 % dedica 50% do seu tempo para a atividade. Assim, pode-se caracterizar que os entrevistados dessa associação, atuam na apicultura como uma atividade secundária e complementar.

Pode-se observar no quadro a seguir que a maioria dos entrevistados é autônomo e funcionário público, não dispondo de muito tempo para a apicultura. Logo, a atividade é exercida de forma secundária.

<b>Atividade</b>	<b>Frequência</b>
Autônomo	46,7 %
Funcionário Público	33,3 %
Criação de gado	6,7%
Criação de Avestruz	6,7%
Estudante	6,7%
Total	100 %

**Quadro 4: Principal atividade dos associados da APISMAR**

Fonte: dados da pesquisa.

Quanto aos anos de atividade que exercem a apicultura, 60% atua na área á mais de 15 anos, enquanto 13,7% dos associados atuam na apicultura entre 6 e 15 anos. Muitos ainda estão iniciando na atividade (26,7%), sendo que atuam a menos de 5 anos na mesma. Um dos motivos da presença de poucos associados atuando na apicultura há mais de 5 anos, pode ser o comportamento oportunista, onde estes associados se lançam na atividade, e após um tempo desistem, abandonando tanto a associação quanto a apicultura.

Dos entrevistados, 53,3% participam da APISMAR desde a sua fundação, sendo que 13,4 % há mais de 10 anos, e 6,7% há mais de cinco anos. Um número expressivo de novos sócios (26,6%) , vêm participando há mais de um ano.

Destes mais novos sócios, muitos que fazem o curso de apicultura acabam se engajando e atuando de forma comprometida na associação.

Para os associados, os principais motivos que os levam a fazer parte da associação é por ser esta a única maneira de manter as atividades apícolas em constante crescimento e desenvolvimento, além de ser esta uma oportunidade de alcançar os objetivos com maior êxito, trazendo bons resultados e benefícios à todos. Citados por alguns, “... através da participação na associação, é possível manter as amizades com os colegas apicultores”, ou ainda, “...participo da associação porque penso que precisamos nos organizar para conseguir

melhores resultados e trocar idéias, e nos atualizarmos sobre apicultura”. Assim, os apicultores da APISMAR percebem que a organização associativa possibilita uma melhor organização do trabalho, maior integração, estímulo e eficiência dos associados, tanto na atividade associativa, como também na apicultura de uma forma geral.

A possibilidade que a APISMAR oferece para a comercialização do mel dos apicultores, bem como a realização de cursos e palestras também foram citados como atrativos para participar na mesma.

## 7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente pesquisa alcançou seus objetivos, na medida em que se obteve as características do perfil empreendedor dos sócios da APISMAR. Isto permite identificar o comportamento empreendedor dos mesmos, ao qual esta pesquisa se propôs.

Considerando que neste estudo foi observada uma organização associativa, verificou-se que os perfis dos associados, corroboram com o princípio da mesma, baseadas na cooperação, á qual o comprometimento dos mesmos faz-se essencial.

Assim sendo, o instrumento desenvolvido por MacClelland (1972), sobre as Características do Comportamento dos Empreendedores, destacou a presença do comprometimento, como sendo a principal característica empreendedora encontrada na amostra em questão. Entretanto, resgata-se que o autor analisa o comprometimento do indivíduo empreendedor, no que tange à realização de suas tarefas e satisfação dos seus clientes.

Embora tenha sido possível observar a presença do comprometimento no perfil dos entrevistados, tanto da diretoria, como dos demais sócios da APISMAR, ressalta-se que dos 70 sócios, apenas 15 fizeram-se presentes no evento promovido pela APISMAR, realizado no dia 14 de janeiro de 2007.

As vantagens de utilização do modelo de McClelland (1972) estão, basicamente, relacionadas à facilidade de preenchimento e auto-correção do questionário. Pois o mesmo ainda é constituído de uma tabela composta por uma seqüência estruturada de somas e subtrações, impedindo que o entrevistado seja tendencioso em suas respostas. Mesmo que isto eventualmente ocorra, existe um fator de correção, que permitirá certo controle para a pontuação geral.

Embora muitas tenham sido as críticas feitas ao referido modelo, sobretudo no que diz respeito á simplicidade e à identificação dos fatores comportamentais, estes estudos oportunizaram o domínio dos comportamentalistas no campo do empreendedorismo, até o início dos anos 1980, sendo utilizado até hoje.

Além disso, quanto ao perfil dos associados da APISMAR, destaca-se que a maioria é homem, cuja faixa etária predominante é de 51 a 60 anos de idade, com terceiro grau completo, participam da associação desde a sua fundação e estão há mais de 15 anos na atividade. Ainda à respeito dos associados, a maioria dedica apenas 10% de seu tempo à apicultura em função desta não ser a sua principal atividade, o que caracteriza a apicultura ainda como sendo um atividade amadora, desempenhada muito mais como um *hobby* do que como uma atividade profissional, em que os apicultores participam da associação pelo motivo de manter a amizade, trocar idéias, buscar o conhecimento e o desenvolvimento da atividade.

A maior limitação do presente estudo está relacionada ao número reduzido da população pesquisada, composta pelos associados da APISMAR, que estiveram presentes na Confraternização Anual em Janeiro de 2007. Sugere-se assim, a ampliação da mesma, considerando os associados das demais associações apícolas, que segundo a FARGS perfazem a totalidade de 55 associações no Estado gaúcho.

## REFERÊNCIAS

- BARROS, E. V. *Princípios de ciências sociais para a extensão rural*. Viçosa: UFV, 1994.
- BERNHOEFT, R. *Como tornar-se empreendedor em qualquer idade*. São Paulo: Nobel, 1996.
- BRUYAT, C.; JULIEN, P. A. Defining the field of research in entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, v. 16, p. 165-180, 2000.
- CARLAND, J. W.; HOY, F. S.; BOULTON, W. R.; CARLAND, J. C. Differentiating entrepreneurs from small business owners: a conceptualization. *Academy of Management Review*, 9(3), p. 354-359, 1984.
- CARLAND, J. W.; CARLAND, J. .; HOY, F. S. Who is an Entrepreneur? Is a question worth asking? *American Journal of Small Business*, p. 33-39, Spring 1998.
- CARLAND, J. W. Carland Entrepreneurship Index – Report. *Business Development Test, Inc.* North California, 2001. Disponível em: [www.biztest.com](http://www.biztest.com) Acesso em: 21 Janeiro 2007.
- CATTANI, A. D. (Org.). *A outra economia*. Porto Alegre: Veraz Editores, 2003.
- COOK, M. L, PLUNKETT, Brad. Collective Entrepreneurship: An Emerging Phenomenon in Producer-Owned Organizations. **Journal of Agricultural and Applied Economics**. v. 38, n. 2, p. 421-428, 2006.
- DE LANOY, C. *Gestão de fundos rotativos*. Rio de Janeiro. AS-PTA, 1992.
- DORNELAS, J. C. A. *Empreendedorismo: transformando idéias em negócios*. São Paulo: Campus, 2001.
- DRUCKER, P. *Inovação e espírito empreendedor (Entrepreneurship)*. 3 ed., São Paulo: Pioneira, 1987.
- FARREL, L. C. *Entrepreneurship: fundamentos das organizações empreendedoras*. São Paulo: Atlas, 1993.
- FERNALD, L. W.; SOLOMON, G. T. Value profiles of male and female entrepreneurs. *International Journal of Small Business*, Vol.6, No.3, p24-33, 1987.
- FILION, L. J. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. *Revista de Administração*. São Paulo, v. 34, n. 2, p. 5-28, abr./jun. 1999a.
- FILION, L. J. Diferenças entre sistemas gerenciais de empreendedores e operadores de pequenos negócios. *Revista de Administração de Empresas*. São Paulo, v. 39, n. 4, p. 6-20, out./dez. 1999b.
- GIL, A. C. *Técnicas de pesquisa em economia e elaboração de monografias*. 4.ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GUNDERSON, G. Thinking about entrepreneurs: models, assumptions and advice. *apud* KENT, C. A., *Entrepreneurship Education: current developments*. New York: Quorum Books, 1990. Cap. 4, p. 41. Disponível em: <http://www.questia.com>. Acesso em: 29 de abril de 2006.

HORNADAY, J. A. *Research about living entrepreneurs*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice Hall, 1982.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE.. **Produção Agrícola Municipal - 2003**. Disponível em: <http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/tabela/listabl.asp>. Acesso em: 05 nov. 2006.

\_\_\_\_\_. **Produção Agrícola Municipal 2004**. Rio de Janeiro, v. 32. p. 1-35. 2004.

LÉVESQUE, B. Empreendedor coletivo e economia social: outra forma de empreender. **Revista virtual de gestão de iniciativas sociais**. n.2, p.44-64. Fev.,2005.

LOUNSBURY, M. Collective entrepreneurship: the mobilization of college and university recycling coordinators. **Journal of Organizational Change Management**. Bradford: vol. 11, ISS1, p. 50-69.1998.

MANCUSO, J. R. *Mid-Career entrepreneur: how to star a business and be your own boss*. Chicago, Illinois.Enterprise – Dearborn, 1994.

MARTÍNEZ. G. R. El asociativismo como factor de éxito y limitaciones. IN: *Agroecologia e desenvolvimento rural sustentável*. v.2 nº2 abr/jun. 2001.

McCLELLAND, D. C. *A sociedade competitiva: realização e progresso social*. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1972.

MINTZBERG, H.; QUINN, J. B.. *O processo da estratégia*. Trad. James Sunderland Cook. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

MOURDOUKOUTAS, P. **Collective Entrepreneurship in a Globalizing Economy**. Long Island: Greenwood Press, 1999.

PELEGRINI, G. *Estudo dos fatores condicionantes do processo de formação e atuação das associações de agroindústria familiar: O caso do município de Palmitinho-RS*. 2003, 155f. Dissertação (Mestrado em Extensão Rural) Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2003.

SILVEIRA, T. L. N. da. *Organizações de associações*. Rio de Janeiro: AS-PTA, 1992. 35p.

SCHUMPETER, J. A. *Capitalism, socialism, and democracy*. 3 ed. New York: Harper & Row, 1950.

TIMMONS, J. A. Characteristics and role demands of entrepreneurship. *American Journal of Small Business*, 3, 1 p. 5-17, 1978.

VERGARA, S. C. *Projetos e relatórios de pesquisa em administração*. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000.



VESPER, K. *New venture strategies*. Englewood Cliffs, N J: Prentice Hall, 1980.

ZAMBERLAM, J.; FRONCHETI, A. *Cooperação agrícola: melhoria econômica ou novo projeto de vida?* Passo Fundo: Berthier, 1992. 136 p.