

Territórios da Cidadania

AÇÃO QUE TRANSFORMA VIDAS



Serviço Brasileiro de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas

Quem tem conhecimento vai pra frente | 0800 570 0800 | sebrae.com.br

Territórios da Cidadania

AÇÃO QUE TRANSFORMA VIDAS



PRESIDENTE DO CONSELHO DELIBERATIVO NACIONAL

Roberto Simões

DIRETOR PRESIDENTE

Luiz Barretto

DIRETOR TÉCNICO

Carlos Alberto dos Santos

DIRETOR DE ADMINISTRAÇÃO E FINANÇAS

José Claudio dos Santos

GERENTE DE DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL

André Silva Spínola

GERENTE DE MARKETING E COMUNICAÇÃO

Cândida Bittencourt

COORDENAÇÃO TÉCNICA

Augusto Togni de Almeida Abreu

SUPERVISÃO EDITORIAL

Andréa Sekeff

Augusto Togni de Almeida Abreu

COORDENAÇÃO EDITORIAL

Gaia Comunicação e Produções

SCN Q1 Bl. F1j. 25 – Térreo

Ed. América Office Tower - Brasília – DF

Telefone (61) 3327-2666

CEP 70711-905

EQUIPE DA UNIDADE DE DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL

Carlos Eduardo Santiago

Cecília Fonseca e Miranda

Israel Alves Jorge de Souza

Krishna Aum de Faria

Lázara de Fátima Hungria Borges

Michelle Carsten Santos

Pedro Henrique Vasconcelos e Valadares

Robson José de Carvalho Schmidt

Sabrina Carvalho do Carmo de Oliveira

Valéria Schneider Vidal

ESTAGIÁRIAS

Lilian de Almeida Pires

Nayara da Silva Campos

Renata Antun Rocha

EDIÇÃO

Luiz Alberto Osório, Maria Teresa Silva e Marcelo Abreu

REPORTAGEM

Lucio Costi (Rio Grande do Norte)

Tatiana Damasceno (Amazonas, Mato Grosso e Santa Catarina)

Lídia Maia (Brasília)

FOTOGRAFIA

Daniel Ferreira (Amazonas)

Roberto Jayme (Mato Grosso e Santa Catarina)

Sérgio Almeida (Rio Grande do Norte)

EDIÇÃO DE FOTOS

Daniel Ferreira

DIAGRAMAÇÃO

Eduardo Gregório

REVISÃO

Gabriela Costa

TIRAGEM

2.500 exemplares

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae

SGAS 604/605 Módulos 30 e 31, Asa Sul – Brasília – DF

CEP 70.200-645

Telefone (61) 33487100

CENTRAL DE RELACIONAMENTO SEBRAE

0800 570 0800/www.sebrae.com.br

Sumário

Por um País melhor , por Luiz Barretto, Presidente do Sebrae	7
Empreendedorismo e inclusão produtiva , por Carlos Alberto dos Santos, Diretor Técnico do Sebrae	9
Entrevista com Ignacy Sachs	13
Quando o fazer vira ação empreendedora	16
Se é desenvolvimento, é prioridade do Sebrae , por André Silva Spínola, Gerente de Desenvolvimento Territorial do Sebrae	24
Um novo ciclo, uma nova estratégia , por Augusto Togni, Gerente Adjunto de Desenvolvimento Territorial do Sebrae e Coordenador do Programa Nacional Sebrae nos Territórios da Cidadania	26
Amazonas	28
Francisco, um piabeiro	32
Piaçaba, a fibra da metamorfose	36
Sala do empreendedor e agente de desenvolvimento local	39
Como chegar lá	41
Mato Grosso	44
A saga de Romeu	48
A fábrica de palmitos de Orben	52
A incansável batalha de Tereza	54
Como chegar lá	59
Rio Grande do Norte	62
... E um dia ela acordou	66
Unidos pelo trabalho	70
Arte que passa por gerações	74
Os bordados de Caicó	77
Espaço de criação genuína	79
A prefeita de mangas arregaçadas	80
E o que era abacaxi virou solução... ..	82
E tudo começou com Tufão... ..	84

O “ministro da cachaça”	87
Nem o cansaço desafina	89
A praia como patrão	90
Muralistas modernos	91
<i>Como chegar lá</i>	94
Entrevista com José Ferreira de Melo Neto, Superintendente do Sebrae no Rio Grande do Norte	95
Santa Catarina	98
Do lixo nasceu a arte	102
O valor agregado que se multiplica	104
Pastos à francesa	107
Projeto que finca raízes	111
Em busca de paz e sossego	113
Design premiado	115
Volta às origens	119
<i>Como chegar lá</i>	123
Inclusão cidadã para erradicar a pobreza , por Pepe Vargas, <i>Ministro do Desenvolvimento Agrário</i>	126
Ações para o Brasil crescer , por Fernando Bezerra Coelho, <i>Ministro da Integração Nacional</i>	128
Lista dos 100 projetos que compõem o Programa Nacional Sebrae nos Territórios da Cidadania	130
Unidades Sebrae nos Estados	132

Por um País melhor

Todo brasileiro sabe que há muitos Brasis dentro do Brasil. Há o Brasil das belas praias, da economia mais forte da América Latina, dos grandes centros urbanos, do circuito internacional de *shows* e eventos esportivos. E também há o Brasil do interior, onde a miséria ainda persiste, em que são poucas as alternativas de trabalho.

É nesse Brasil menos favorecido que o Sebrae enxerga uma grande oportunidade: a de identificar pessoas com perfil empreendedor, orientá-las e capacitá-las para que possam abrir um negócio próprio. E, com isso, viabilizar a realização pessoal e profissional em sua própria localidade, na sua própria comunidade.

Em nenhuma economia do mundo imagina-se o emprego com carteira assinada como única opção de trabalho. Não seria diferente em um País de dimensões continentais e tamanha diversidade como o Brasil. Ainda mais considerando a criatividade do brasileiro e sua reconhecida capacidade de encontrar soluções mesmo nas situações mais complicadas. São características muito bem-vindas no mundo dos negócios.

A inclusão produtiva por meio do empreendedorismo é uma alternativa real de emprego e renda, como demonstrado em tantas histórias que conheceremos mais a fundo nesta publicação. São exemplos marcantes como o da artesã Francisca Fernandes, no Rio Grande do Norte, o do agricultor Romeu Freislebem, no Mato Grosso, ou o do pescador Francisco Xavier, do Amazonas.

O fenômeno recente da formalização de Empreendedores Individuais é outra forma de

O Programa Nacional Sebrae nos Territórios da Cidadania surgiu a partir da experiência adquirida ao longo de três anos de atuação da instituição em 55 dessas localidades. Foi concebido com o objetivo de promover o atendimento às atividades produtivas existentes e de estimular a criação de um ambiente de negócios favorável ao desenvolvimento

comprovar a vocação do brasileiro para os negócios. Em cerca de dois anos apenas, quase 2 milhões de pessoas saíram da informalidade e registraram suas empresas. Agora, são empresários de fato e de direito, com CNPJ, nota fiscal, acesso a crédito bancário e todos os benefícios previdenciários, como aposentadoria, licença-maternidade, auxílio-doença etc.

Talvez seja o mais bem-sucedido processo de formalização no mundo todo, uma verdadeira re-

Agência de Notícias Sebrae (ANS)



volução silenciosa, que está transformando a vida de milhões de pessoas, não somente daqueles que empreendem, mas de suas famílias e da economia local, em especial nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste. A participação dessas regiões no número total de Empreendedores Individuais no País chega a ser o dobro da participação no total de micro e pequenas empresas registradas. Ou seja, a formalização dos Empreendedores Individuais tornou a economia dessas regiões menos informal, ampliou significativamente a contribuição previ-

denciária, fez crescer a arrecadação de impostos e, principalmente, trouxe cidadania.

O Sebrae é uma instituição brasileira, que há quase 40 anos apoia o empreendedorismo. Se no passado abrir um negócio próprio era uma necessidade, em razão da instabilidade econômica e do desemprego, no atual momento do País, é cada vez mais uma oportunidade. E ela não pode ficar restrita aos grandes centros. No que depender do Sebrae, a oportunidade será levada a todos os potenciais empreendedores nos Territórios da Cidadania.

LUIZ BARRETTO,

Presidente do Sebrae



Empreendedorismo e inclusão produtiva

A agenda nacional está fortemente direcionada para a superação das desigualdades sociais e regionais, que diminuem a cada ano. Recentemente, o Brasil incorporou cerca de 40 milhões de brasileiros ao mercado de consumo. Políticas públicas, como os Territórios da Cidadania, Bolsa Família e Brasil Sem Miséria, e as iniciativas voltadas à criação de oportunidades que visam promover a inclusão social e produtiva de milhões de brasileiros estão na pauta do governo federal e das instituições de fomento e desenvolvimento.

A estrutura fiscal e tributária diferenciada e a desconcentração da pirâmide de distribuição de renda, que vira losango, bem como os investimentos em infraestrutura, mudam a vida social e o tecido econômico do país. Observa-se, também, uma tendência à homogeneidade na cesta de consumo: paulatinamente, todos os brasileiros passarão a ter acesso aos mesmos produtos, variando o modelo, a marca e o preço. Diante desse cenário, empreendedores do segmento de pequeno porte ganham atenção especial com um ambiente interno mais favorável aos negócios.

|||| Mais emprego e competitividade

A participação das micro e pequenas empresas na geração de emprego no Brasil é semelhante à verificada em países de alta renda. Esse segmento respondeu por 4,065 milhões de empregos do total de 4,851 postos de trabalho gerados no país desde 2009. Ampliar a fatia do valor agregado adicionado ao Produto Interno Bruto (PIB), atualmente na faixa de 20%, é o maior desafio a ser superado pelas micro e pequenas empresas para aumentar a competitividade média da economia brasileira.

O aumento da produtividade dos pequenos negócios está associado a sua maior integração em cadeias produtivas, a montante e/ou a jusante desse processo liderado por grandes empresas. Eles ainda convivem com dificuldades em suas cadeias de fornecimento e/ou distribuição, o que novamente nos remete ao desafio e à necessidade de um choque de produtividade nas empresas de pequeno porte para torná-las mais competitivos e sustentáveis.

O mercado corporativo possibilita o crescimento dos pequenos negócios e a incorporação de padrões de qualidade, produtividade e melhoria contínua do processo produtivo, com reflexos positivos nas cadeias de valor dos diversos setores da economia. Depois de consolidado, certamente esse processo de aumento da produtividade dos pequenos negócios repercutirá em empregos de melhor qualidade, estimulando o círculo virtuoso de investimentos – emprego – renda – consumo – investimentos.

As perspectivas apontam para mais emprego e renda a partir dos pequenos negócios, nos próximos anos. Nesse sentido, o ambiente está mais favorável. Recentemente, foram ampliadas as faixas de enquadramento das empresas de pequeno porte no Simples Nacional. A simplificação tributária, o tratamento diferenciado e as novas faixas a partir de 2012 favorecem as atividades das pequenas e microempresas, que geram emprego e impulsionam o desenvolvimento local.

|||| Formalizar para crescer

A inclusão produtiva ganha terreno também com o esforço nacional de formalização de trabalhadores

por conta própria. O Brasil deu um salto extraordinário na sua história recente ao romper o ciclo da informalidade – até então crescente – e tornar viável a cidadania econômica de milhares de brasileiros ao instituir a figura jurídica do Empreendedor Individual (EI), a partir de julho de 2009, quando passou a vigorar efetivamente a nova lei (LC nº 128/2008). Hoje, o país superou a marca de 2 milhões de empreendedores individuais que deixaram a informalidade para ganhar cidadania econômica.

Formalizados, usufruem de direitos previdenciários, emitem nota fiscal, participam de compras públicas, entre outras possibilidades que o acesso ao **crédito**, à informação e à orientação sobre gestão de

Lançado neste ano pelo governo federal, o Crescer – programa de microcrédito orientado para o setor produtivo – permite que empreendedores possam contratar financiamentos de até R\$ 15 mil.

negócios pode proporcionar a esses Empreendedores Individuais. Parceria entre Sebrae e Ministério do Desenvolvimento Social (MDS) abriu novas perspectivas a esses empreendedores e seus negócios.

Do total de 1,396 milhão de Empreendedores Individuais em 31 de julho de 2011, 7% são beneficiados pelo Bolsa Família; estão concentrados (92%) na área urbana, 96% são alfabetizados e estão principalmente nos setores do comércio (42%) e de serviços (31%). Eles vão trilhar uma perspectiva melhor de mercado por meio de capacitação em gestão de negócios.

Para isso, há articulação entre governo, agências de desenvolvimento e gestores públicos, visando facilitar o acesso à informação e ao conhecimento pelos empreendedores individuais. Esse processo de formalização com vantagens previdenciárias e econômicas deve manter-se nos próximos anos, ampliando as possibilidades de mercado para o grupo.

Diante dessa realidade, é importante intensificar o esforço de formalização, promover a sustentabilidade e apoiar o crescimento dos Empre-

dedores Individuais por meio de capacitação para gestão, acesso a mercados e a crédito. Da mesma forma, simplificar e desburocratizar licenças e alvarás para as suas atividades, estimular e incentivar o associativismo no segmento e criar canais de comunicação adequados a esses negócios.

|||| Territórios mais dinâmicos

Nos Territórios da Cidadania, ao se implementar a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa (Lei Complementar nº 123/06), o processo de inclusão produtiva abrirá um novo leque de possibilidades à economia local, impulsionando os negócios, o emprego e a renda, além de aumentar a receita municipal e o desenvolvimento regional.

O universo dos pequenos negócios nessas localidades é significativo. Nos 1.851 municípios que compõem os 120 territórios da cidadania, existiam, em março de 2011, 788.866 empresas **formais**

Dado de março de 2011, que se refere a 16% do total de empresas optantes pelo Simples Nacional existentes em todo o território brasileiro. Fonte: Receita Federal (www.receita.fazenda.gov.br). Leia em: http://by171w.bay171.mail.live.com/mail/RteFrame_16.0.1877.0920.html?dl=dl#_ftnref1

optantes pelo Simples Nacional. Se considerarmos a proporção de um empreendimento formal para cada dois informais, conforme a pesquisa **ECINF**

Pesquisa Economia Informal Urbana, de 2003. IBGE. Leia em: http://by171w.bay171.mail.live.com/mail/RteFrame_16.0.1877.0920.html?dl=dl#_ftn2

(2003), o público potencial triplicará. Vale observar que 997 dos municípios envolvidos, representando 54% em todos os territórios, já regulamentaram a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa.

A meta para os próximos três anos é de 30% dos municípios dos Territórios da Cidadania com a Lei Geral implementada, além de quase 142 mil pesso-

as físicas com atividade econômica formalizada e perto de 426 mil microempresas e empreendedores individuais atendidos. Estão previstos também 1.851 agentes de desenvolvimento capacitados. A tendência é de um maior dinamismo econômico nos territórios da cidadania, com o atendimento adequado à melhoria dos pequenos negócios nas áreas urbanas e rurais, com foco nos Empreendedores Individuais, nas microempresas e nos agricultores familiares.

As políticas públicas atuais com apoio das agências de fomento e a iniciativa privada, ao interagirem em um ambiente mais favorável ampliam as chances de desenvolvimento e bem-estar da população.

|||| Assistência técnica segmentada

Nesse contexto, o Sebrae tem contribuído por meio do atendimento coletivo e individual, de forma segmentada, com soluções específicas para as micro e pequenas empresas e os Empreendedores Individuais. O propósito é qualificar a gestão, possibilitar diferenciais competitivos e, assim, ampliar mercado, acessar crédito e desenvolver uma cultura sustentável e inovadora.

A qualificação dos empreendedores individuais, um dos perfis prioritários a serem trabalhados nos Territórios da Cidadania, passa pelo projeto Sebrae Empreendedor Individual (SEI), com oficinas, palestras e capacitações em sete temas, formatados de modo a facilitar o acesso do empreendedor à informação e ao conhecimento básico para gestão de seus negócios. SEI Vender, Controlar meu dinheiro, Comprar, Empreender, Unir forças para melhorar, Planejar e Administrar são temas estruturados para capacitação específica desses empresários.

Com o auxílio do programa nacional Negócio a Negócio, o apoio da instituição em todo o País possibilita também a qualificação gerencial e a ampliação da capacidade competitiva de microempresas, empreendedores individuais e potenciais empresários que iniciaram o processo de formali-

zação. Esse processo envolve mudanças que vão conferindo novo dinamismo aos pequenos negócios e um salto qualitativo em seus resultados.

Atuamos no sentido de potencializar o bom momento vivido pelo país, contribuindo para o aumento do faturamento e a maior competitividade das empresas de pequeno porte e para a geração de empregos por meio do empreendedorismo, da inovação e da inclusão produtiva.

|||| Conclusões

O crescimento econômico brasileiro com distribuição de renda fortalece os pequenos negócios e possibilita a criação de milhões de empregos. O vigoroso processo de formalização de empreendedores individuais melhora o ambiente de negó-

Agência de Notícias Sebrae (ANS)



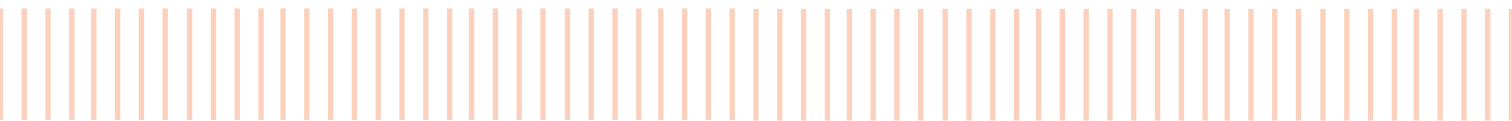
cios e possibilita uma inclusão produtiva massiva, inclusive de muitos beneficiados pelo programa Bolsa Família.

As regiões com baixo IDH, como os Territórios da Cidadania, e as periferias das grandes metrópoles são a “última fronteira” para o fortalecimento do empreendedorismo, geração de emprego e renda.

A combinação de instrumentos de política pública e de fomento ao empreendedorismo está no centro das estratégias de inclusão produtiva para um Brasil sem miséria. Esta deve ser a perspectiva: mais empreendedorismo por oportunidade e pequenos negócios inovadores, sustentáveis e competitivos.

CARLOS ALBERTO DOS SANTOS,

Diretor técnico do Sebrae Nacional



Um homem à frente do seu tempo

Inspirador dos TC, Ignacy Sachs propõe paradigma civilizatório alicerçado na ciência, ética e biodiversidade como fatores determinantes à superação da pobreza e das desigualdades sociais

Entrevista com Ignacy Sachs

Polonês naturalizado francês e brasileiro de coração, o economista, sociólogo e professor da Escola de Altos Estudos em Ciências Sociais de Paris Ignacy Sachs é uma das maiores autoridades mundiais no desenvolvimento socialmente justo e ambientalmente sustentável. O paradigma civilizatório proposto por Sachs alicerça-se em uma economia baseada na ciência, na ética e na biodiversidade como fatores determinantes para a superação da miséria e a distribuição global de trabalho e de riquezas. É a ganância dando lugar ao equilíbrio por meio de políticas públicas que tenham o desenvolvimento como propósito. Suas ideias serviram de inspiração à concepção dos Territórios da Cidadania (TC), que, para ele, “mostram que é possível elaborar e pôr em prática políticas sociais originais, cuja análise pode servir de estímulo à inventividade de outras sociedades”.

- O Senhor disse que o programa Territórios da Cidadania só será realmente eficaz se dermos mais um passo: a emancipação, ou seja, tirar as pessoas do Bolsa Família, para que caminhem com suas próprias pernas. A fórmula, então, é trabalho, remuneração pelo trabalho.

Em última instância, o desenvolvimento sempre passa pela geração de oportunidades de emprego ou autoemprego decente. As transferências de renda às populações necessitadas fazem parte do elenco de políticas públicas de desenvolvimento, mas não podem substituir-se ao longo do tempo ao objetivo central representado pela geração de oportunidades de trabalho decente para todos. Com o TC, o Brasil ingressa numa nova etapa de combate à pobreza e às desigualdades sociais. Um antigo provérbio chinês diz que há uma diferença entre dar o peixe para comer e aprender a pescar. Quando se trata de combate à pobreza, as duas categorias são importantes. O programa Bolsa Família pertence à primeira categoria, mas é necessário dar mais um passo, dar uma saída, emancipar. Inclusão social pelo trabalho é a solução

definitiva. Isso é aprender a pescar. O TC é, portanto, um programa complementar ao Bolsa Família.

- Qual a contribuição do projeto para dar racionalidade à urbanização desenfreada ocorrida no século XX?

Os TC fazem parte do conjunto de políticas de desenvolvimento que, ao serem bem-sucedidas, contribuirão para a redução do ritmo de êxodo rural, e, também, para a redução do déficit crônico de oportunidades de trabalho decente. O século XX viveu a ilusão de que tudo que era rural era apenas um resquício do passado, que em breve a humanidade tornar-se-ia uma civilização predominantemente urbana e fortemente industrializada, com os produtos da terra necessários para o seu sustento, fornecidos por uma agricultura altamente mecanizada, uma agricultura, por assim dizer, sem homens. A realidade é muito mais complexa, embora tenham havido avanços espetaculares com a urbanização.

- Como incluir as periferias e favelas dos grandes centros urbanos em iniciativas semelhantes

“Desenvolvimento passa por geração de oportunidades de emprego ou autoemprego. Transferências de renda às populações necessitadas fazem parte do elenco de políticas públicas de desenvolvimento, mas não podem ser substituídas pelo objetivo central representado por geração de oportunidades de trabalho decente para todos”

aos Territórios da Cidadania, uma vez que muitos desses grupos estão igualmente à margem das cadeias produtivas e pertencem a uma estrutura socioeconômica complexa e, na maioria das vezes, sem qualquer apoio para se desenvolver?

O desenvolvimento das periferias e das favelas dos centros urbanos coloca desafios urgentes que devem ser incluídos nas estratégias de desenvolvimento, contemplando temas como geração de oportunidades de trabalho decente, autoconstrução de alojamentos assistida pelo Estado desenvolvimentista e acesso das populações à educação e aos serviços de saúde. Ao serem bem-sucedidos, os programas de Territórios da Cidadania vão frear o



aumento populacional das favelas e, portanto, tornar mais fáceis a elaboração e a implementação de programas voltados à melhoria das condições de vida dos habitantes das periferias urbanas.

- Qual sua expectativa com relação à queda da desigualdade social no século XXI? Os Estados Unidos vêm apresentando Índices de Gini crescentes; a Europa também não vive uma boa fase neste início de século, com a crise das dívidas soberanas. Não está havendo uma queda do Estado de bem-estar social no mundo desenvolvido que pode refletir na agudização das desigualdades?

Neste momento, o mundo enfrenta dois enormes desafios que devem ser tratados simultaneamente: a necessidade urgente de frear o aquecimento global para evitar mudanças climáticas deletérias e o imperativo da redução das desigualdades sociais abissais entre nações e dentro das nações, fator gerador de injustiças e conflitos. É preciso buscar caminhos de desenvolvimento socialmente incluído e ambientalmente sustentável. A implosão da União Soviética deu um novo alento ao capitalismo puro e duro e ao consequente aumento das desigualdades medido pelo **Índice de Gini**.

Medida desenvolvida pelo estatístico italiano Corrado Gini, em 1912, para calcular a desigualdade de distribuição de renda. Consiste em um número entre zero e um, em que zero corresponde à completa igualdade de renda, e um corresponde à completa desigualdade.

A consolidação dos Estados de bem-estar social na Europa e a sua criação nos países periféricos afiguram-se, portanto, como tarefas urgentes. Na sua ausência, os conflitos sociais vão se generalizar, com consequências altamente negativas.

- Qual o caminho para impedir as ameaças que se avizinham?

Os países mais desenvolvidos devem contribuir para a criação de um grande Fundo de Desenvolvimento Incluído e Sustentável, administrado

pelas Nações Unidas e posto à disposição dos países menos desenvolvidos. Esse Fundo poderia ser alimentado com 1% do PIB dos países ricos, à **taxa Tobin** sobre as operações financeiras, um impos-

Tributo proposto pelo economista americano James Tobin, da Universidade de Yale. Incidiria sobre movimentações financeiras internacionais de caráter especulativo. Tobin nunca chegou a detalhar a operacionalização da proposta, mas deixou como sugestão que a arrecadação fosse administrada pelo Fundo Monetário Internacional (FMI).

to sobre as emissões de carbono e pedágios sobre ares e oceanos, cobrados dos aviões e dos navios pertencentes aos países mais desenvolvidos e justificados como pagamento pelo uso do patrimônio comum da humanidade. Em paralelo, devem ser criadas redes de cooperação científica e técnica para promover o aproveitamento dos recursos renováveis dos diferentes biomas, o que implica maior intercâmbio entre países situados nos mesmos paralelos e uma nova fase de cooperação entre as comissões regionais das Nações Unidas.

- Em que medida o “mundo verde”, movido à biomassa, pode ser um mundo socialmente mais justo? Um mundo movido à **biomassa** pode e deve ser

Energia resultante da decomposição de materiais orgânicos como esterco, madeira, resíduos agrícolas, restos de alimentos, entre outros. É renovável e gera baixas quantidades de poluentes, contribuindo para a redução do efeito estufa e do aquecimento global. Numa usina de álcool, por exemplo, os resíduos de cana-de-açúcar (bagaço) podem ser utilizados para produzir biomassa e energia.

um mundo socialmente mais justo. Porém, o fato de caminharmos para o uso mais extenso dos recursos renováveis não implica necessariamente que estaremos construindo um mundo socialmente mais justo. Isso vai depender de quem se apropriará desses recursos e de quem se beneficiará do seu aproveitamento. Não podemos nos omitir de recolocar no centro do debate a questão das reformas sociais de base, a começar pela reforma agrária, que hoje em dia anda desaparecida da agenda política dos países caracterizados por uma forte concentração da propriedade privada da terra.

Ignacy Sachs

“Com esse projeto, o Brasil dá um passo importante na reinvenção do caminho do futuro”

Para o professor, os Territórios da Cidadania têm uma dimensão singular, pois trabalham no sentido de atacar a pobreza nos seus rincões mais extremos. Além de imprimir um cunho inovador às políticas de luta contra a pobreza rural, o projeto “representa o compromisso do Estado desenvolvimentista de enfrentar as desigualdades sociais nos bolsões de pobreza mais empedernidos”. Atua diretamente sobre as dificuldades, não se rende às soluções fáceis. Ao mesmo tempo, destaca o economista-sociólogo, o TC dialoga com a cidadania,

promovendo um pacto entre os protagonistas: trabalhadores, empreendedores, governos (federal, estadual e municipal) e sociedade civil (associações e movimentos sociais). Ele destaca que, para definir as ações dos TC, é preciso criar Conselhos de Desenvolvimento com diagnóstico participativo, identificar onde estão as necessidades, os obstáculos e os recursos latentes, associando a diversidade de projetos à ecologia, além de levar em conta as condicionantes históricas e culturais. “Não existe nenhum programa de caráter participativo dessa magnitude hoje no mundo.” Com autoridade, Ignacy Sachs afirma que o TC transforma o Brasil num gigantesco laboratório social: “Ele vai atrair a atenção não só dos brasileiros, mas de todos que se interessam pela superação das desigualdades no mundo; com esse projeto, o Brasil dá um passo importante na reinvenção do caminho do futuro”.

Quando o fazer vira ação empreendedora

A desigualdade é uma chaga que acompanha o Brasil há séculos. Para se ter uma ideia, quase metade da renda nacional está concentrada em menos de 60 dos 5.565 municípios. Nos últimos anos, no entanto, o País optou por encarar o problema. Foram escolhidas 120 regiões com baixo **Índice de Desenvolvimento Humano (IDH)**,

É uma medida geral do desenvolvimento humano. O índice é composto de dados de expectativa de vida ao nascer, educação e PIB *per capita* (renda). Não abrange todos os aspectos de desenvolvimento e não é uma representação da “felicidade” das pessoas, nem indica “o melhor lugar no mundo para se viver”. A cada ano, os países-membros da ONU são classificados de acordo com essas medidas. Quando o IDH está entre 0 e 0,499, é considerado baixo. Entre 0,500 e 0,799, médio, e entre 0,800 e 1, alto.

grandes concentrações de beneficiários do Bolsa Família, agricultores familiares e assentados da reforma agrária, populações tradicionais, quilombolas e indígenas, além de baixo dinamismo econômico para implementar as diversas políticas públicas com o propósito de contribuir com a transformação dessas localidades. Um exemplo é o Território Rio Negro da Cidadania Indígena, que abrange os municípios de Barcelos, Santa Isabel do Rio Negro e São Gabriel da Cachoeira.

Santa Isabel registrava IDH de 0,548 no ano 2000. Para se ter um exemplo da situação de seus cidadãos, mais de 80% das crianças viviam em famílias com menos de meio salário mínimo de renda mensal, segundo a Secretaria de Planejamento e Desenvolvimento do Amazonas.

Mas o Brasil passou a olhar de maneira diferente para lugares assim a partir de 2008. O piabeiro Francisco Xavier, que, com seus companheiros de associa-

ção, cria e exporta peixes ornamentais amazônicos, é um retrato disso. O governo federal criou, naquele ano, o programa Territórios da Cidadania, para promover o desenvolvimento econômico e universalizar outros programas básicos de cidadania, como o Registro Civil de Nascimento de Povos Indígenas e os Agentes Comunitários de Saúde. (Veja matéria sobre o TC do Amazonas na página 32).

Seguindo a mesma concepção, foram integrados outros programas, como o Bolsa Família, o Luz para Todos, o Brasil sem Miséria, o Sistema Único de Assistência Social e as obras de infraestrutura do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC). Seus principais eixos são a **assistência social**¹, a **segurança alimentar e nutricional**², a **transferência de renda**³, o **acesso à cidadania**⁴, a **inclusão produtiva**⁵ e a **geração de renda**⁶. A participação social e a integração de ações

1. Assistência social: “Compreende um conjunto integrado de ações de iniciativa dos Poderes Públicos e da sociedade, destinadas a assegurar os direitos relativos à saúde, à previdência e à assistência social” (Constituição Brasileira, 1988, Artigo 194). Política pública de direito, não contributiva, inserida na Seguridade Social e demais políticas setoriais, visando à erradicação da pobreza e a proteção social. A Constituição Federal, na Seção IV, Artigo 203, estabelece que entre os objetivos da Assistência Social está “a promoção da integração ao mercado de trabalho”.

2. Segurança alimentar e nutricional: direito fundamental do ser humano assegurado pelo Poder Público por meio de políticas voltadas ao acesso regular e permanente a alimentos (inclusive água), particularmente à população em situação de vulnerabilidade social. Seus programas e ações visam o apoio à agricultura tradicional e familiar de base agroecológica e cooperativa.

3. Transferência de renda: política pública para a redução da pobreza e das desigualdades.

4. Acesso à cidadania: direito do cidadão (social, político e civil) para a convivência em sociedade e o seu processo de construção ao longo do tempo. Seu exercício levará à liberdade de escolha e de oportunidades.

5. Inclusão produtiva: investimento social e econômico que visa subsidiar, financeira e tecnicamente, iniciativas que garantam aos grupos populares meios e capacidade produtiva e de gestão.

6. Geração de renda: resultado da interligação de qualquer dos três setores de produção – a exploração dos recursos da natureza, que envolve a agricultura, mineração, pesca, pecuária, extrativismo etc., indústria e serviços – com os agentes ativos que operam o sistema econômico, as unidades familiares, empresas e governo e está diretamente ligada à qualidade de vida da população.

entre governo federal, estados e municípios são fundamentais para a construção dessa estratégia.

Em busca de reverter o quadro de desigualdade no Brasil com a participação de centenas de atores públicos, privados e da sociedade civil, o Sebrae colocou à disposição todas as soluções e os produtos para desenvolver o potencial empreendedor da população residente nessas localidades.

O Sebrae tem capilaridade e experiência para localizar empreendedores natos recém-despertados ou que precisam de orientação para florescer. É o caso de outra história contada neste livro, a da dona da panificadora Pão de Mel, em Aripuanã, em Mato Grosso. Para sustentar dois filhos, primeiro Tereza Alves Ferreira Santos, de 53 anos, tentou ser manicure. A atividade rendia pouco e ela decidiu fazer e vender pães. Começou em casa, de forma rudimentar, cresceu, cansou, mas quando quis desistir, o Sebrae estava lá para lhe acender novas luzes. Hoje, ela é dona de uma das cerca de 3,1 mil empresas* do Território da Cidadania Noroeste de Mato Grosso. (Veja matéria sobre o TC Mato Grosso na página 48).

Cidadania, antes de qualquer coisa, passa pela oportunidade de acesso ao mercado de trabalho e geração de renda. E é essa a visão e o papel desempenhado pelo Sebrae nos Territórios da Cidadania. Serão essas as muitas histórias narradas ao longo deste livro. E o Sebrae, em três anos, percorreu de norte a sul do País, em viagens de barco, terra, avião. Trilhou caminhos quase inacessíveis (e continua andando) atrás dessa gente que, aos poucos, está abrindo mão dos benefícios dos programas governamentais para começar seu próprio negócio. E isso causa efeito dominó. A cada novo empreendimento, mais oportunidades de emprego. Com emprego, cresce a economia local, gerando renda e desenvolvimento à região.

* Segundo o Mapa da Cidadania do Sebrae (<http://www.sebrae.com.br/customizado/desenvolvimento-territorial/politicas-de-apoio/territorios-da-cidadania>)

||| VocaçãO desenvolvimentista

Desde o início do programa, originado no governo federal, o Sistema Sebrae promove o desenvolvimento econômico nos Territórios da Cidadania. Em 2008, o Sebrae Nacional articuladamente com as unidades estaduais concebeu e planejou a intervenção da instituição nessas localidades com o propósito de contribuir com as políticas públicas, bem como de colaborar com as iniciativas em curso. O papel desenvolvido pela instituição foi centralizado no fortalecimento do tecido empresarial, no estímulo ao empreendedorismo, na organização e sustentabilidade das atividades produtivas existentes.

Dentre os 60 primeiros territórios divulgados pelo governo, o Sebrae atuou em 55 dessas localidades. Foi concebido um projeto para cada um dos Territórios da Cidadania. A abrangência dessa iniciativa contemplou 25 unidades federativas, exceto São Paulo e Roraima.

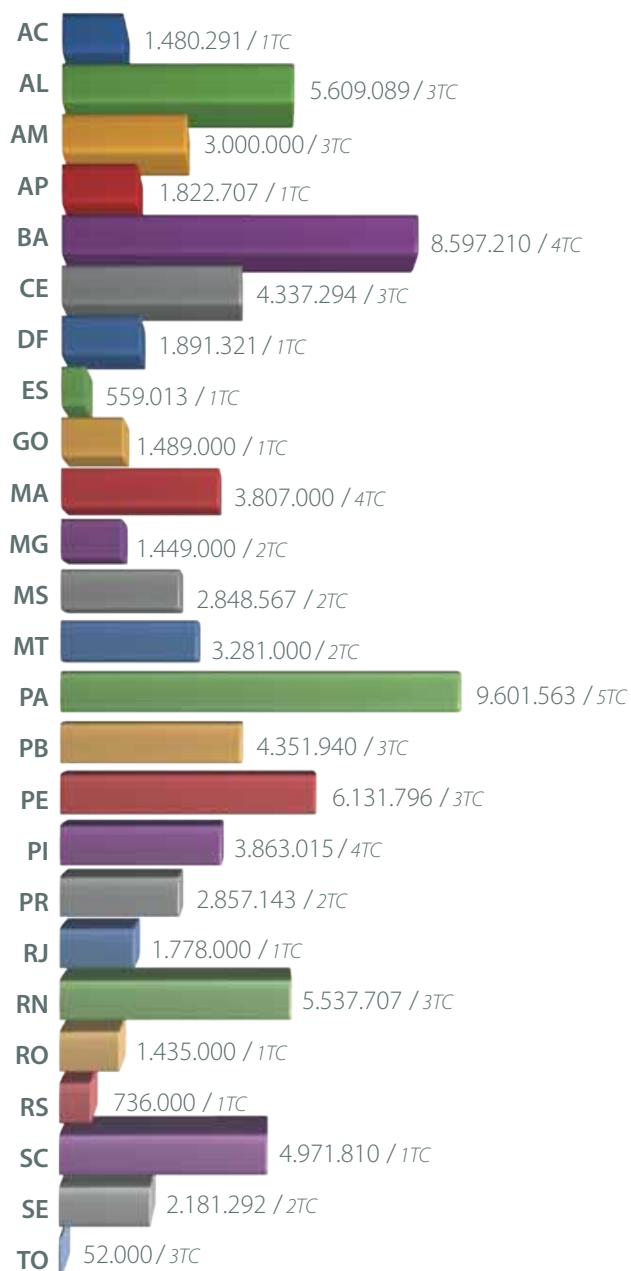
Mapa dos 55 Territórios da Cidadania atendidos pelo Sebrae



UF	TERRITÓRIO DA CIDADANIA
AC	Alto Acre e Capixaba
	Alto Sertão de Alagoas
AL	Litoral Norte
	Agreste de Alagoas
AM	Baixo e Médio Amazonas
	Manaus e Entorno
AP	Barcelos
	Sul do Estado
BA	Sisal
	Chapada Diamantina
	Velho Chico
CE	Litoral Sul
	Sertão Central
DF	Inhamuns Crateús
	Vale do Curu e Aracatiáçu
ES	Das Águas Emendadas
GO	Norte
	Rio Vermelho

UF	TERRITÓRIO DA CIDADANIA
MA	Lençóis/Munim
	Vale do Itapecuru
	Baixo Parnaíba
	Cocais
MG	Vale do Mucuri
	Médio Jequitinhonha
MS	Reforma em Mato Grosso do Sul
	Grande Dourados
MT	Baixo Araguaia
	Portal da Amazônia
PA	Nordeste Paraense
	Transamazônica
	Sudeste Paraense
	Baixo Amazonas
PB	Ilha de Marajó
	Zona da Mata Sul
	Borborema
PE	Zona da Mata Norte
	Mata Sul de Pernambuco
	Agreste Meridional
PI	Sertão do Pajeú
	Entre Rios
	Vale do Rio Guaribas
PR	Serra da Capivara
	Carnaubais
	Cantiquiriguaçu
RJ	Vale do Ribeira
	Norte Fluminense
RN	Açu-Mossoró
	Sertão do Apodi
RO	Mato Grande
	Central
RS	Central
	Zona Sul
SC	Meio Oeste do Contestado
	Região Sertão Ocidental
SE	Região Alto Sertão
	Região Sertão Ocidental
TO	Bico do Papagaio

Ao longo de três anos foram investidos R\$ 84 milhões, sendo R\$ 47,3 milhões provenientes do Sebrae e R\$ 36,8 milhões de parceiros locais. O gráfico a seguir demonstra a distribuição de recursos e a quantidade de Territórios da Cidadania atendidos por Unidade Federativa.



Os projetos tiveram por propósito:

- fomentar o empreendedorismo, criando outros negócios de micro e pequeno porte;
- fortalecer, estruturar e possibilitar a sustentabilidade dos empreendimentos locais existentes, melhorando as condições de competitividade de micro e pequenos negócios e de produtores rurais.

As ações implementadas tiveram por foco a melhoria da gestão, dos processos produtivos e do acesso a mercado com vista a aprimorar o desempenho e a performance dos empreendimentos. O perfil de cliente atendido pelo Sebrae foi: potenciais empresários, produtores rurais, Empreendedores Individuais, microempresas e empresas de pequeno porte.

Os 55 projetos contemplaram segmentos econômicos diversos. Ao todo, foram atendidos 28 **setores**, sendo que 80% deles estavam correlacio-

Setores prioritários

Artesanato, apicultura, horticultura, bovinocultura (leites e derivados), mandiocultura, fruticultura, ovinocaprino cultura, piscicultura, floricultura, agricultura orgânica, avicultura, comércio varejista, turismo, confecção e têxtil, movelaria, cultura, alimentos e bebidas.

nados com o ambiente rural e o restante com atividades exercidas no universo urbano.

No universo dos 887 municípios que compõem os 55 TC, o Sebrae promoveu ações em 814. A Lei Geral da Micro e Pequena Empresa foi regulamentada em 610 municípios.

||| Persistência e comprometimento

A experiência adquirida ao longo de três anos demonstrou que, apesar da maioria dos municípios apresentarem características predominantemente rurais e com significativa presença de produtores rurais, assentados e comunidades quilombolas e indígenas, também é necessário avançar para o ambiente urbano.

A atuação com empreendimentos localizados nas áreas de concentração empresarial dos municípios se faz necessária para contribuir com a dinamização da economia local e o desenvolvimento desses territórios.

Também foi constatada a necessidade de atuar multissetorialmente, de proporcionar atendimento continuado, de qualificar e contratar profissionais in loco, de criar um forte laço com o poder público local para consolidar um ambiente de negócios favorável aos micro e pequenos empreendimentos e de estabelecer indicadores de ambiente capazes de refletir o desenvolvimento dos territórios.

Diante desse contexto, e com o objetivo de levar assistência técnica para localidades que o Sebrae até então não atendia, foi concebido o **Programa Nacional Sebrae nos Territórios da Cidadania**.

O programa tem por objetivo ampliar o atendimento aos negócios existentes nas áreas urbanas e rurais atuando nos diversos segmentos econômicos existentes (agronegócios, indústria, comércio e serviços) e implementar a Lei Geral da MPE nos municípios que compõem os Territórios da Cidadania.

Com o espírito de persistência e compromisso de contribuir com a transformação da realidade dos municípios dos Territórios da Cidadania, o Sebrae construiu a partir das lições aprendidas uma estratégia segmentada para expandir a sua atuação.

O público prioritário do Programa abrange microempresas, Empreendedores Individuais, produtores rurais e potenciais empresários. A estratégia do Programa Nacional Sebrae nos Territórios da Cidadania foi fundamentada nos seguintes propósitos:

1. Promover articulação com o poder público local em prol da criação de um ambiente de negócios favorável por intermédio da implementação da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa.

2. Realizar atendimentos e viabilizar assistência técnica e gerencial aos negócios de pequeno porte existentes no território contribuindo com o aumento da competitividade, inovação e inclusão produtiva.
3. Estimular o empreendedorismo por meio da valorização das características e oportunidades locais e auxiliar na formalização de novos negócios.

Para tanto, o Sebrae disponibilizará todo o portfólio de soluções e produtos abrangendo ações em todos os municípios dos Territórios da Cidadania que contemplarem projetos aprovados pela instituição. Serão promovidas ações de:

- **Atendimento Individual** – que contempla a oferta de soluções capazes de suprir as necessidades específicas de cada empreendedor ou empresário. Serão realizadas iniciativas com o Negócio a Negócio, Sebrae Itinerante e consultorias individuais.
- **Atendimento Coletivo/Setorial** – que contempla oferta de soluções como cursos, palestras, oficinas, seminários, feiras, missões, rodadas de negócio, eventos, entre outros.
- **Melhoria do Ambiente de Negócios** – que se refere a implementação da Lei Geral da MPE com atuação contemplando os seguintes itens:
 - Capacitação de pessoas que apresentem o perfil para exercer as funções do agente de desenvolvimento, cuja nomeação pelas prefeituras está prevista na Lei Geral;
 - Formalização de empreendedores individuais, aumentando a receita de arrecadação local e gerando benefícios

- para empreendedores que atuavam na informalidade, por exemplo, o direito de aposentadoria para empreendedores urbanos, assim como a política previdenciária existente para os produtos rurais;
- Uso do poder de compra pelas prefeituras para assegurar a participação dos micro e pequenos negócios na oferta de produtos e serviços para atender as demandas do poder público local;
 - Desburocratização, possibilitando maior agilidade na formalização dos negócios, na redução das cargas tributárias, na concessão de alvarás de funcionamento, nos controles fiscais simplificados, dentre outros.

Foco do Programa Nacional Sebrae nos Territórios da Cidadania

- Atuar multissetorialmente, envolvendo os diversos segmentos econômicos existentes no território (agronegócio, indústria, comércio e serviços) por meio de atendimentos individuais e coletivos;
- Ampliar o atendimento para o ambiente urbano, em que há um público expressivo carente de orientação empresarial. São os pequenos negócios existentes nos municípios, representados pelo comércio varejista local, por prestadores de serviços, por empreendedores individuais, por artesãos e por empreendimentos informais;
- Disponibilizar todo o portfólio de produtos e soluções do Sebrae aos territórios, de forma integrada e permanente, levando os serviços da instituição para cada um dos municípios no exercício da democratização e da interiorização do atendimento;
- Assegurar o atendimento permanente e qualificado por colaboradores e/ou consultores em cada um dos municípios que compõem os territórios;
- Criar um ambiente de negócios favorável ao desenvolvimento por meio da implementação da Lei Geral da MPE;
- Sistematizar indicadores territoriais que poderão refletir o desenvolvimento econômico a partir de aspectos relevantes aos pequenos negócios, ao mercado local e às finanças públicas.



Para o triênio 2012-2014 foram aprovados 100 projetos do Sebrae em 25 estados e no Distrito Federal. O montante a ser investido, apenas com recurso do Sistema Sebrae, será de R\$ 128 milhões. As metas pactuadas especificamente para os Territórios da Cidadania foram:

Metas físicas para o período de 2012 a 2014



384.810

Empresas atendidas



1.680

Agentes de Desenvolvimento capacitados



1.018.483

Atendimentos realizados



80%

Satisfação dos clientes atendidos



555

Municípios com a Lei Geral implementada

Avanços

A atuação do Sebrae nos Territórios da Cidadania está consolidada sob a vertente do atendimento empresarial com o propósito de contribuir com o desenvolvimento econômico dos empreendimentos

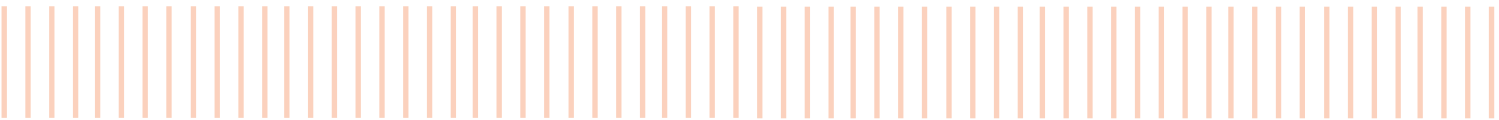
de micro e pequeno porte existentes nos Territórios da Cidadania. O foco também será direcionado para os potenciais empresários que tiverem interesse em formalização. A figura do empreendedor individual, certamente, será um caminho para milhares de empreendedores que atuam na informalidade, mesmo para aqueles que são beneficiários do Bolsa Família. Atualmente, há cerca de 2 milhões de empreendedores individuais, que aprenderam a dar valor ao próprio trabalho e, com a nova condição passaram a dispor dos benefícios empresariais e sociais, como é o caso do direito à previdência social.

A outra vertente diz respeito à implementação da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa. O propósito do Sebrae é auxiliar as prefeituras a tirar a lei do papel. Contribuir com a desburocratização, que possibilita maior agilidade na concretização dos negócios, na redução da carga tributária (o que leva muita gente à informalidade), nos controles fiscais e na concessão de alvarás de funcionamento. Além disso, assegurar a nomeação de um Agente de Desenvolvimento para o município, incentivar o uso do poder de compra pública e a formalização de empreendedores individuais.

Para auxiliar a abordagem dos Sebrae estaduais nos territórios e com o objetivo de acompanhar as transformações ocorridas, o Sebrae desenvol-

veu o Sistema de Indicadores Socioeconômicos dos Territórios da Cidadania com o propósito de disponibilizar dados e informações relevantes aos atores locais (colaboradores do Sebrae, gestores públicos, empresários, representantes de entidades de fomento e de pesquisa, sociedade civil, acadêmicos e demais interessados). As informações são extraídas de bases secundárias e têm foco em três vertentes: pequenos negócios, finanças públicas e mercado local. Os indicadores disponibilizados no sistema são consolidados anualmente e, portanto, permitirão acompanhar ao longo do tempo a evolução de cada território.

A instituição pretende chegar a 2014 com ações desenvolvidas nos 1.509 municípios abrangidos pelos 100 projetos em andamento para que outras terezas, silvíos, boanerges, abraãos, franciscos, romeus (alguns dos vários empreendedores retratados neste livro) contem suas melhores histórias de sucesso. Ignacy Sachs, o sociólogo francês, acertou em cheio quando disse que, “em última instância, o desenvolvimento sempre passa pela geração de oportunidades de emprego ou autoemprego decente”. Basta ver o sorriso de Tereza (página 54) segurando seus pães maravilhosos para se ter a certeza disso.



Se é desenvolvimento, é prioridade do Sebrae

André Silva Spínola

A atuação do Sebrae vem passando por evoluções nos últimos anos. Ora como agência de consultoria e assistência técnica para empresas e empreendedores, ora como agência de desenvolvimento, participando e

apoiando políticas públicas, a instituição posiciona-se no sentido de suprir essas demandas com inteligência, articulação, segmentação e foco em resultados.

Uma dessas searas diz respeito ao desenvolvimento territorial,

tema que conecta a assistência técnica a empreendedores à articulação e implementação de políticas públicas em âmbito local, contribuindo para o melhor ambiente de negócios, fortalecimento do capital social e geração de oportunidades econômicas.

Aliado a essa agenda, fortalece-se o viés da inclusão produtiva de parcela considerável da população, em uma busca de redução das desigualdades socioeconômicas no País, em articulação com as

metas nacionais de superação da pobreza extrema e ampliação da progressão social da população, tanto na superação da pobreza quanto na ampliação da classe média, por meio do empreendedorismo sustentável e competitivo.

Os últimos dez anos foram muito importantes para o País na retomada de desenvolvimento socioeconômico continuado e sustentável, dando início a um ciclo virtuoso visto pela última vez nos anos 1960 e 1970, período já distante, mas quando crescíamos de forma “chinesa”. Para as pequenas empresas, os últimos cinco anos foram especialmente marcantes. A partir da aprovação da Lei Geral da MPE, os pequenos negócios inseriram-se de vez na agenda política econômica e social brasileira, e, desde então, temos presenciado iniciativas de grande porte centralizadas no segmento, sempre tendo o

“ Os últimos dez anos foram muito importantes para o País na retomada de desenvolvimento socioeconômico continuado e sustentável, dando início a um ciclo virtuoso visto pela última vez nos anos 1960 e 1970, período já distante, mas quando crescíamos de forma “chinesa”



André Silva Spínola
Gerente de Desenvolvimento
Territorial do Sebrae

Agora, o salto dar-se-á em âmbito local, em territórios que se ressentem das dificuldades de acesso às políticas públicas e ofertas de serviços técnicos

Sebrae como um dos protagonistas das construções, negociações e desdobramentos.

Agora, o salto dar-se-á em âmbito local, em territórios que se ressentem das dificuldades de acesso às políticas públicas e ofertas de serviços técnicos. A partir do recorte dos Territórios da Cidadania, a atuação da instituição nos próximos quatro anos se dará da forma mais abran-

gente e multissetorial possível, evitando setorializações excessivas, mas respeitando as potencialidades locais, buscando levar às áreas urbanas e rurais orientação, assistência técnica e capacitação empresarial, conectados e articulados às novas políticas governamentais de empreendedorismo e inclusão produtiva como o Simples Nacional, o Empreendedor Individual, o Programa Crescer de microcrédito produtivo orientado, o Plano Brasil sem Miséria e o uso do poder de compra público, além da implementação da Lei Geral da MPE

na esfera municipal, contribuindo decisivamente com a melhoria do ambiente de negócios do País.

A consolidação e o fortalecimento desse tecido empresarial contribuirão com o desenvolvimento de quase 2 mil municípios, que hoje já abrigam cerca de 2 milhões de empreendimentos, entre formais, informais e produtores rurais, de forma descentralizada, fora do eixo das grandes cidades e regiões metropolitanas, contribuindo muito para esse círculo virtuoso pelo qual passa o País nos últimos dez anos, com interiorização do desenvolvimento e do atendimento da instituição.

Um novo ciclo, uma nova estratégia

Augusto Togni de Almeida Abreu

A história de cada um dos empreendedores apresentados nessa publicação, bem como a de muitos outros que também foram atendidos pelo Sebrae, motiva e inspira a construção de novas alternativas e soluções capazes de proporcionar melhores condições de vida para milhares de brasileiros que, por meio do espírito empreendedor e da própria força e suor, constroem um país mais desenvolvido, mais justo e menos desigual.

O Sebrae, no seu papel de agente de desenvolvimento e com a perspectiva de contribuir com as políticas públicas governamentais, de combater as desigualdades socioeconômicas e de atuar conjuntamente com atores públicos, privados e sociedade civil na superação da miséria existente no País, criou um programa estratégico para tornar a economia de localidades deprimidas mais pujante por meio dos pequenos negócios.

O escopo de atuação do programa foi deli-

“ O Programa Nacional Sebrae nos Territórios da Cidadania surgiu a partir da experiência adquirida ao longo de três anos de atuação da instituição em 55 dessas localidades ”

neado a partir das características existentes nos municípios que fazem parte dos 120 Territórios da Cida-

dania. Essas localidades já dispõem de condições essenciais para assegurar iniciativas capazes de contribuir com o desenvolvimento econômico a partir de um enfoque territorial. São elas: governança local instalada por meio de atores e lideranças fomentadoras do processo de desenvolvimento, capacidade organizativa e de estabelecimento de prioridades e, por

fim, parceria público-privada. Esses fatores associados ao fortalecimento dos micro e pequenos negócios são capazes de gerar novas oportunidades mercadológicas, assim como reter a circulação dos recursos localmente e, conseqüentemente, dinamizar a economia dos municípios.

O Programa Nacional Sebrae nos Territórios da Cidadania surgiu a partir da experiência adquirida ao longo de três anos de atuação da instituição em 55 dessas localidades. Foi concebido com o objetivo de promover o atendimento às ativi-



Augusto Togni de Almeida Abreu

Gerente Adjunto de Desenvolvimento Territorial do Sebrae e Coordenador do Programa Nacional Sebrae nos Territórios da Cidadania

dades produtivas existentes e de estimular a criação de um ambiente de negócios favorável ao desenvolvimento. Atuará com ênfase nas microempresas, empreendedores individuais, potenciais empresários e produtores rurais por meio de iniciativas individuais e coletivas, bem como de articulação com as prefeituras para implementação da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa e a criação de uma agenda de trabalho em prol da consolidação de uma rede de agentes de desenvolvimento.

O Sebrae promoverá oferta de serviços e produtos de desenvolvimento empresarial capazes de contribuir com o fortalecimento dos negócios existentes nos TC, além de estimular o empreendedorismo, possibilitando o surgimento de outros. Serão atendidos os empreendimentos atuantes nos diversos segmen-

tos econômicos (agronegócios, comércio, serviços e indústria). Além de atuar no universo rural, o Sebrae também dará enfoque para os negócios existentes nos centros urbanos. Chegaremos à rua do comércio, nas praças, nas áreas de concentração de empresas de todos os municípios dos TC com uma abordagem multisetorial e abrangente.

Para tanto, a instituição disponibilizará orientação e capacitação empresarial, consultoria especializada e assistência técnica envolvendo aspectos gerenciais, organizacionais, tecnológicos, mercadológicos, comerciais, de recursos humanos, de acesso a crédito, enfim, todos àqueles necessários para suprir os pequenos negócios de conhecimento e condições adequadas para inovar, competir, crescer e se tornar sustentável.

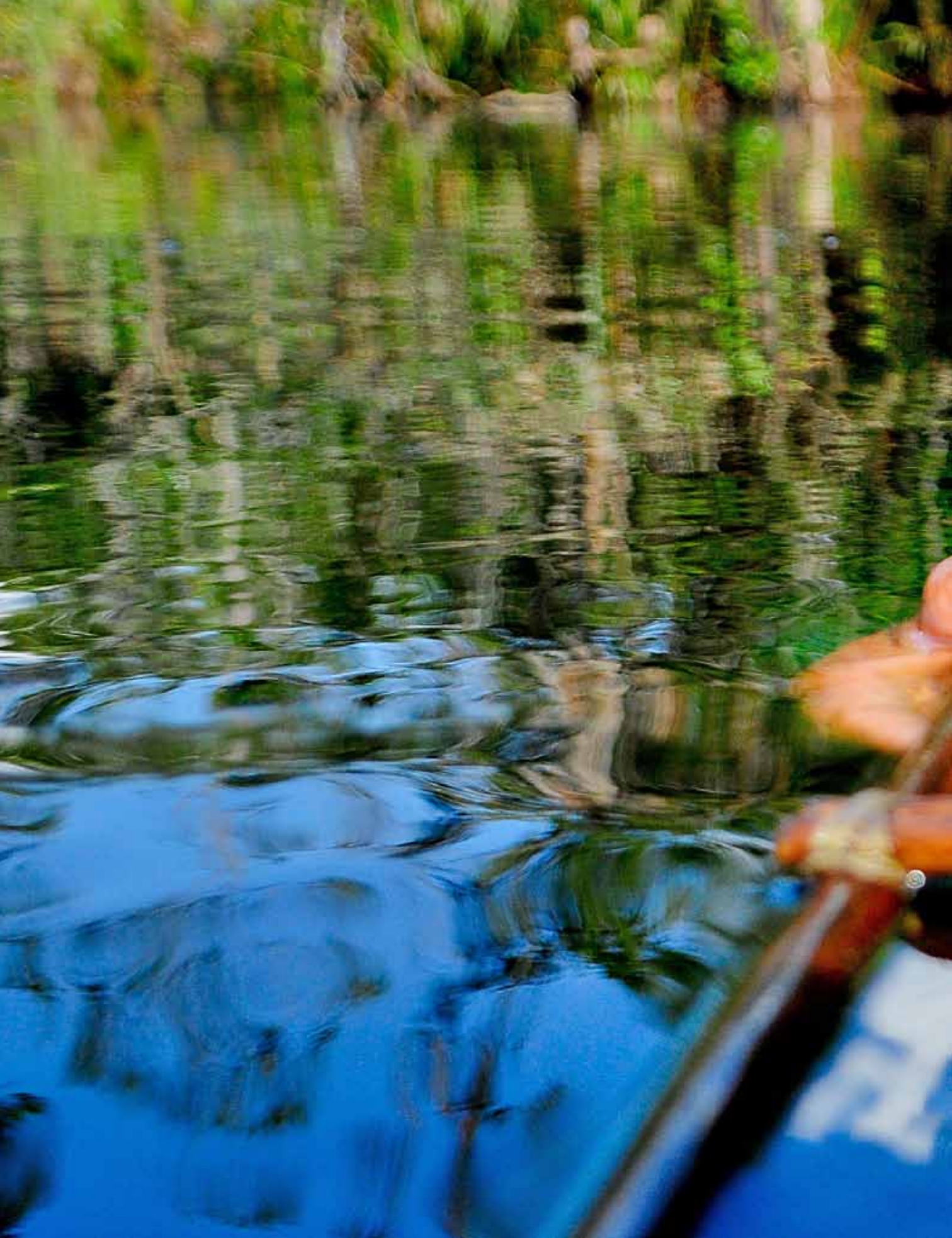
A consolidação e o fortalecimento do tecido empresarial contribui-

A consolidação e o fortalecimento do tecido empresarial contribuirão com o desenvolvimento dos TC, gerando transbordamentos positivos para cerca de um terço dos municípios brasileiros

rão com o desenvolvimento dos TC, gerando transbordamentos positivos para cerca de um terço dos municípios brasileiros. Ao longo do triênio 2012-2014, o Sebrae, na perspectiva de democratizar o atendimento e de interiorizar sua atuação expandindo sua abrangência, adota uma estratégia robusta que proporcionará 800 mil atendimentos nessas localidades com um único propósito: o de transformar a realidade dos pequenos negócios (formais, informais e produtores rurais) e gerar melhores condições econômicas por meio da inclusão produtiva e do estímulo ao empreendedorismo.

Amazonas









Francisco Xavier aprendeu com o pai o ofício da pesca. E, hoje, ganha a vida com a venda de peixes ornamentais do Amazonas

Francisco, um piabeiro

O homem que desistiu dos estudos para encantar peixes e deixar-se encantar por eles

A beleza dos peixes ornamentais da Amazônia conquistou o mundo. Sua exploração econômica responsável gera renda e ajuda a preservar igapós e igarapés da região.

Quando crianças e adultos olham admirados os peixes ornamentais da Amazônia em aquários da Alemanha, dos Estados Unidos e do Japão, não imaginam o longo caminho percorrido por essas espécies até as lojas no exterior. Talvez nem saibam que no início dessa cadeia está o piabeiro, nome dado ao pescador artesanal.

Santa Isabel do Rio Negro é uma cidade às margens do mesmo rio que lhe empresta parte

O município, fundado em 1956, já recebeu os nomes de Ilha Grande, Tapuruquara (que na língua geral indígena significa “buraco do tatu”) e, finalmente, Santa Isabel do Rio Negro, dado por um padre que, ao chegar à cidade, quis homenagear Santa Isabel de Portugal. Aqui estão as duas montanhas mais altas do Brasil: o Pico da Neblina e o Pico 31 de Março. A pesca esportiva, o artesanato e o peixe ornamental são as principais fontes de renda da cidade.

do nome. Cercado por uma imensidão de águas e florestas, seu território de 62.846km² é 10,8 vezes maior que o Distrito Federal, com uma população de 18.146 habitantes (segundo a contagem do Censo do IBGE de 2010), contra os 2,4 milhões de habitantes do DF. Para chegar lá, só mesmo de barco ou avião.

É nessa imensidão de território que nasceu, cresceu e vive Francisco Xavier, 64 anos, um piabeiro. De certa forma, Xavier, como é conhecido, é uma metáfora da luta do homem da Amazônia pela sobrevivência. Aprendeu com o pai a ser pescador, atividade que exerce desde os cinco anos de idade. “Eu me criei pescando; a minha vida foi só pescar. Tive estudo, mas foi bem pouquinho”, conta, visivelmente encantado com o ofício que domina. Se faltou estudo, Francisco tornou-se mestre na arte da sobrevivência.

“Eu me criei pescando; a minha vida foi só pescar. Tive estudo, mas foi bem pouquinho”

Francisco Xavier,
piabeiro

Ele levanta antes de o Sol nascer e sai numa voadeira, pequena canoa com um motor fixado na parte traseira, e sobe o rio em busca de seu ganhão. A travessia pode durar até quatro horas. Nas águas rasas dos igarapés, local da pesca, passa boa parte do tempo dentro ali, enroscado em plantas e galhos. O pior medo é pisar numa arraia, cuja ferroada causa um ferimento muito doloroso.

|||| Berçários naturais

Esses canais do rio com pouca profundidade têm em seu solo uma espécie de floresta submersa, com folhagens, capins e galhos, que se misturam às folhas mortas. A decomposição dessa matéria orgânica produz ácidos solúveis, que escurecem a água, dando os conhecidos tons de marrom e caramelo ao Rio Negro. Por isso, os abrigos dos igapós, a mata inundada, são verdadeiros paraísos para as piabas, nome dado para os peixes miúdos. Em geral, os peixes ornamentais são pequenos, por isso esses lugares são o hábitat natural deles. Ali, os peixes podem esconder-se dos predadores, alimentar-se e reproduzir-se.

A maneira mais comum de tirá-los da água é utilizando uma armadilha chamada cacuri, gaiola de tela com isca dentro. Pela abertura, o peixe entra, mas não consegue sair.

Xavier, então, faz barulho na beira da água para atrair suas presas. O som funciona como um canto da sereia e, em pouco tempo, os peixes descobrem a isca e invadem o cacuri. O rapixé, rede com cabo, é usado na captura de cardumes. A experiência faz com que o pescador enxergue-os facilmente nas águas escuras.

O Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (Ibama) autoriza a captura de cerca de 450 espécies de peixes ornamentais na Amazônia, mas 80% do total exportado são de uma única espécie: o cardinal (*Paracheirodon axelrodi*). Ele é pequeno, chega, no máximo, a cinco centímetros, tem a barriga ver-

melha e uma listra azul-prateada no lombo. É um dos peixes mais desejados pelos **aquarofilistas**,

Especialistas em aquariorfilia, prática de criação de peixes, plantas e outros organismos aquáticos em aquários, para fins ornamentais ou de estudo.

principalmente por sua bela coloração, que varia de acordo com a luz.

Depois da pescaria, os peixes de Xavier ficam numa espécie de “viveiro”, à espera de serem transportados. São tanques improvisados às margens do rio cercados com telas. Ele tem um carinho todo especial com os animais. Tritura a ração própria para eles e alimenta-os até quatro vezes ao dia. Os cardinais são muito curiosos e famintos. Basta jogar alguns farelos na água para juntar centenas deles. No outro tanque está um peixe muito cobiçado pelos piabeiros, o acará-bandeira (*Pterophyllum altum*).

O ribeirinho trabalha em conjunto com a mulher, Adelaide Rodrigues de Araújo, que também é piabeira e aprendeu com ele a profissão. Eles se casaram quando ele tinha 19 anos e ela 15. Tiveram oito filhos, quatro homens e quatro mulheres, todos nascidos em casa. Hoje, com 27 netos e dois bisnetos, a mulher não quer saber de aposentar-se. “Eu não consigo ficar parada. Se eu ficar parada, adoço. Tenho 60 anos e não sinto nada”, diz. O marido completa: “Eu criei meus filhos assim, na pesca; até hoje a gente está na pesca. Mas a gente não teve ajuda de ninguém; o que nós temos, eu e minha mulher, derramamos muito suor para construir”.

Adelaide navega sozinha nos inúmeros igarapés. Diz que não tem medo, mesmo tendo que pescar o acará-disco (*Symphysodon discus*), uma espécie bastante valorizada, que só pode ser coletada durante a noite. “Se tiver cobra, a gente mata”, conta, aos risos.

*“Eu não consigo ficar parada.
Se eu ficar parada, adoço.
Tenho 60 anos e não sinto nada”*
Adelaide Rodrigues de Araújo,
piabeira

||| Atuação independente

Com o “patrão”, como os piabeiros chamam o intermediário que compra o peixe nas comunidades para vender em Manaus aos exportadores, a família recebe entre R\$ 20 e R\$ 25 pelo milheiro. Depois deles, aparecem os transportadores, os exportadores e os lojistas, que dividem entre si a maior parte da receita obtida com as vendas. O valor final de um peixe como o cardinal numa loja fora do País chega a US\$ 2 por unidade.

Mercado Internacional

- O piabeiro recebe no máximo **R\$ 25** pelo milheiro do peixe
- Fora do País, cada piaba é vendida por até **US\$ 2**

Nos últimos anos, os negócios caíram bastante, principalmente o mercado de exportação, pois os principais compradores, como Europa, Estados Unidos e países asiáticos, já dominam a técnica de criação em cativeiro e produzem híbridos.

Diante desse diagnóstico, o Sebrae no Amazonas desenvolveu um projeto com o objetivo de promover o fortalecimento dos pequenos negócios sustentáveis em extração da piaçaba e do peixe ornamental dos municípios de Barcelos, Santa Isabel do Rio Negro

e São Gabriel da Cachoeira, as três cidades que compõem o Território Rio Negro da Cidadania Indígena.

A gestora local, Milene Lopes, explica que a organização dos piabeiros em cooperativas e associações permitirá que eles atuem diretamente no mercado, sem atravessadores, e também possam ter acesso ao crédito. Mas, antes, foi necessário muito treinamento para que eles pudessem entender como funcionam essas formas de organizações.

“Quando eu apresentei o projeto, em 2009, eles foram atrás de mim e disseram que estavam organizando-se. Eu disse que, primeiramente, tem que saber o que é uma cooperativa, o que é trabalhar em cooperativa, quais os direitos e os deveres de cada cooperado”, conta Milene.

Para isso, entre 2009 e 2010, foram realizados nas cidades cursos e consultorias de capacitação na área de cooperativismo e associativismo, que resultou na criação da Associação de Peixes Ornamentais de Santa Isabel do Rio Negro (Aposirn).

Não foi fácil convencer os pescadores da importância de se organizarem. “A gente é descendente de índio. Então, você sabe, a gente é desconfiado demais”, explica Xavier, dizendo que ainda há resistência em aderir à associação, que conta hoje com 30 pescadores. “Como diz o ditado, nós temos que lutar para que ela funcione”, conclui.

“Quando eu apresentei o projeto, em 2009, eles foram atrás de mim e disseram que estavam se organizando. Eu disse que, primeiramente, tem que saber o que é uma cooperativa, o que é trabalhar em cooperativa, quais os direitos e os deveres de cada cooperado.”

Milene Lopes,
gestora do Sebrae em Santa Isabel do Rio Negro



||| Preservação

O próximo passo agora é conseguir um certificado de **Indicação Geográfica** para os peixes or-

Confere ao produto ou ao serviço uma identidade própria, visto que o nome geográfico utilizado junto ao produto ou ao serviço estabelece uma ligação entre as suas características e a sua origem. Consequentemente, cria um fator diferenciador entre aquele produto ou serviço e os demais disponíveis no mercado, tornando-o mais atraente e confiável. Uma vez reconhecida pelo Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI), a Indicação Geográfica só poderá ser utilizada pelos membros daquela localidade que produzem ou prestam serviço de maneira homogênea.

namentais da Amazônia. Com o reconhecimento do Instituto Nacional de Propriedade Industrial (Inpi), o preço cobrado pelos animais poderia ser bem maior e isso ajudaria a preservar a renda dos piabeiros e também as florestas, pois eles são os principais interessados na preservação dos igapós, onde vivem os peixes.

“Vai ser o primeiro processo de extrativismo. A Indicação Geográfica, além de proteger os peixes ornamentais do Alto do Rio Negro, seria a primeira no mundo de um produto vivo”, explica a gestora Milene.

Os muitos anos na lida com os peixes fazem com que Xavier também se preocupe com a futura geração de piabeiros e com o aprendizado da profissão. “Eu já conversei com muita gente e falei: ‘você tem que se dedicar ao trabalho, à pescaria. Se você não se dedicar, é só praticamente um capturador de peixe’”, afirma.

O projeto desenvolvido pelo Sebrae com os peixes ornamentais, especialmente o estudo elaborado para o registro de Indicação Geográfica, teve como parceiros a Prefeitura Municipal de Barcelos, Santa Isabel do Rio Negro e São Gabriel da Cachoeira. Também participou da elaboração do projeto e do IG o Instituto de Desenvolvimento Agropecuário e Florestal Sustentável do Estado do Amazonas (Idam), que ajudou na assessoria técnica, enviando um técnico com a equipe do Sebrae.

A Secretaria Executiva de Pesca e Aquicultura (Sepa/Sepror), a Universidade Federal do Amazonas (Ufam) e o Instituto Chico Mendes de Conservação da Biodiversidade (IMA/ICMbio), por meio do projeto Piaba, ajudaram nos estudos e diagnóstico para o IG. O projeto Piaba já vinha monitorando essa questão do peixe ornamental, fazendo pesquisas e cursos de manejo para os piabeiros. Participaram, ainda, o Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA) e a Agência de Desenvolvimento Sustentável do Amazonas (ADS).



No viveiro de Xavier, tanques à beira do rio protegem os peixes, que são alimentados cuidadosamente antes de serem vendidos



Alberto Cristo tornou-se um expert na extração e no beneficiamento da piaçaba. Ele ajudou a fundar a Associação de Artesãos de Santa Isabel do Rio Negro

Piaçaba, a fibra da metamorfose

A palmeira que se transforma em vassouras e lindas peças de decoração permite a sobrevivência de famílias ribeirinhas

A piaçaba já era um produto utilizado pelos indígenas da Amazônia quando os portugueses chegaram à região, nos primórdios do século XVII, conforme contam os historiadores. A palmeira da piaçaba pode ser encontrada na floresta entre quatro e seis metros de altura, com fibras que nascem na base das folhas, lembrando os cabelos lisos e longos de uma mulher.

Depois de seis horas de viagem por um afluente do Rio Negro, passando por três cachoeiras, formações de pedra no meio das águas, chega-se ao local onde se encontra a piaçaba. Para extrair a fibra que é utilizada em vassouras e artesanato, é preciso andar quilômetros mata adentro, roçando para abertura dos varadores (caminhos) onde irão circular e escoar o produto.

O piaçabeiro Alberto Cristo, ou apenas Cristo, 39 anos, conta como é feita a extração. Primeiro, ele bate o facão diversas vezes na planta, para espantar os animais peçonhentos que ali se abrigam, como cobras surucucu e jararaca, aranhas, escor-

piões e barbeiros. Aprendeu o ofício com o pai e o avô, também piaçabeiros. Em seguida, é feita a “penteação”, que nada mais é do que desembaraçar a fibra e espantar os insetos que por acaso ainda insistam em ficar em meio às fibras. Por último, ele arruma tudo em feixes, coloca na canoa e leva para o vilarejo.

Cristo explica que depois do primeiro corte feito na palmeira, a piaçaba só deve ser novamente extraída depois de um longo período de descanso, cerca de dez anos, para possibilitar que as novas fibras atinjam o tamanho ideal, com mais de um metro de comprimento.

Encontrar uma alternativa de comercialização desse produto, que gerasse renda para os envolvidos, foi um dos desafios do Sebrae no território. Para isso, foi necessário fortalecer as organizações sociais, que poderiam vender seus próprios objetos, sem atravessadores.

A entidade promoveu, então, entre 2009 e 2010, a realização de diversos cursos e oficinas entre os

artesãos de Santa Isabel do Rio Negro. As mulheres e os homens, de maioria indígena, reuniram-se, e, com o apoio da entidade, criaram a Associação de Artesãos de Santa Isabel do Rio Negro (AASIRN), que hoje conta com 22 membros.

Uma delas é Angelina Souza, 54 anos. Antes de se tornar artesã, trabalhava na roça, fazendo farinha e tapioca, para sustentar os quatro filhos.



Angelina, artesã da *Piaçasuiwara*, aprendeu o ofício na comunidade

O artesanato aprendeu ainda menina, observando as velhas senhoras da comunidade onde vivia. “Eu via outras senhoras fazendo no igarapé, um riozinho onde tem piaçabal”, diz. Naquela época,

ela mesma ia ao piaçabal cortar as palmeiras para fazer os cestos.

Anézia de Jesus, 53 anos, também hoje tira seu sustento com a venda das peças que produz. Ela nasceu e foi criada na comunidade Campina do Rio Preto, onde várias famílias vivem com a renda da piaçaba. “A única solução de sobrevivência foi essa aí. Dá para tirar dinheiro, ainda mais quando tem uma saída boa”, diz.

Élvia Martins, 26 anos, aprendeu a fazer as peças com a sogra Angelina, após um ano de aulas. Mãe de dois filhos pequenos, levanta às cinco da manhã para fazer os serviços domésticos e, depois, vai trabalhar com o artesanato. Ela conta que a associação hoje produz, em média, 500 peças por mês, chegando até a 900. Uma cesta pequena leva cerca de cinco horas para ficar pronta. Um cachepô, para colocar plantas, fica pronto após um dia inteiro de trabalho.

||| Valorização cultural

Com a ajuda do Sebrae, as artesãs de São Gabriel, Santa Isabel e Barcelos criaram uma marca para seus produtos, a *Piaçasuiwara*, nome formado pela junção de piaça (abreviação de piaçaba, a matéria-prima) e *suiwara*, que, na língua geral indígena, o *nheengatu*, significa “feito de”. Com a logomarca, o objetivo foi criar objetos artesanais modernos para atender ao segmento de decoração de ambientes.

Os consultores ensinaram as artesãs a fazerem novos objetos que atendessem a esse mercado, como centros de mesa, porta-joias, jogos americanos e peças decorativas como **totens piraíba**. As

É um pacote em forma de cone, bem amarrado com cipó, que o piaçabeiro faz para transportar o produto.

mãos habilidosas agora até usam partes da piaçaba que eram descartadas, moldando belos cachepôs para plantas.

Marca Registrada

Piaçasuiwara escrito nas etiquetas dos produtos das artesãs na língua *nheengatu* significa “feito de”

Foi realizado, também, trabalho de resgate de técnicas antigas que acabou se perdendo com o tempo, como era o caso da piraíba. Seu Fortunato, 64 anos, artesão de Barcelos, era o único que sabia como fazer esse tipo de artesanato. Eram necessárias duas pessoas para construí-lo; uma para segurar os ramos da piaçaba e outra para fazer uma espécie de crochê, que envolve e enfeita a peça. A partir de então, ele deu cursos nas três cidades para que todos aprendessem e pudessem atender à demanda. Graças à vasta riqueza material da região, foi possível trabalhar com diversos tipos de matérias-primas naturais, como as madeiras típicas da floresta e cipós.

As artesãs agora têm uma pequena loja, cedida pela prefeitura de Santa Isabel, onde podem expor seus produtos e vendê-los diretamente aos turistas, especialmente os de pesca, que são os mais comuns na região. Aberto em outubro, o empreendimento já faz sucesso.

A prefeita da cidade, Eliete Beleza, afirma que o projeto é um exemplo bem-sucedido de cadeia produtiva. O grupo de artesãs passou a comprar a piaçaba fornecida por Cristo e outros piçabeiros da região. A prefeita diz, ainda, que o modelo pode ser replicado em outras cadeias produtivas. “O trabalho com a piaçaba a gente quer fazer em vários setores, até porque o que eles reclamam muito no município é que recebem pouco pelo produto. Na verdade, quem ganha dinheiro é o pessoal que faz a venda em Manaus, faz a venda para outros estados”, diz.

A participação em feiras e rodadas de negócio, promovidas pelo Sebrae, também tem ajudado os integrantes da associação a encontrar mercado para suas peças. Eles já participaram de eventos como a Feira Internacional da Amazônia (Fiam – Manaus), Aquamazônia (Manaus), Feira Nacional de Agricultura Familiar (Brasília) e Fiaflora Expogarden (São Paulo), tendo recebido grande aceitação por parte do público. Para dar um empurrãozinho, o Sebrae patrocina cerca de 60% dos custos desse evento, que não é deles, como a construção do estande, logística e hospedagem dos produtores. O restante é pago pelos parceiros, entre eles a prefeitura. Essas feiras geralmente são as mais importantes e conhecidas do setor.



Os longos fios da piaçaba são transformados pelas artesãs em produtos únicos, feitos à mão, que embelezarão os lares e as mulheres



Na Sala do Empreendedor, os interessados têm acesso a serviços empresariais, como abertura de empresas, emissão de taxas e orientação na área de empreendedorismo, individual ou de grupo

Sala do Empreendedor e Agente de Desenvolvimento Local

Santa Isabel é um dos municípios que já possuem o agente de desenvolvimento local e a Sala do Empreendedor. A sala foi inaugurada em setembro de 2011 e recebe, em média, dez pessoas por dia interessadas em abrir um pequeno negócio ou obter orientações sobre o assunto.

A meta estabelecida, quando a sala entrou em funcionamento, de se registrar 40 Empreendedores Individuais até o fim do ano foi ultrapassada em pouco tempo. Até outubro, 105 Empreendedores Individuais formalizaram-se na cidade.

“Aqui nós atendemos a serviços empresariais, seja de abertura de empresa, emissão de taxas e orientação na área de empreendedorismo, individual ou de grupos”, explica Frank dos Santos Rodrigues. O funcionário concursado da prefeitura é hoje o agente capacitado pelo Sebrae responsável por fomentar a implantação da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa na cidade, promovendo o desenvolvimento econômico local.

|||| Desafios

O diretor-superintendente do Sebrae no Amazonas, Nelson Luiz Gomes Vieira da Rocha, conta que a gestão dos Territórios da Cidadania no estado é desafiadora, especialmente pela logística da região, de extensa área e difícil acesso. Ali são seis territórios (Alto Juruá, Baixo Amazonas, Madeira, Manaus e Entorno, Mesorregião Alto Solimões e Rio Negro da Cidadania Indígena) que abrangem 40 municípios, em uma área total de 982.491,90km². O Território Rio Negro da Cidadania Indígena é o maior deles e possui uma área de 295.917,10km².

“O estado do Amazonas tem uma realidade de informalidade muito grande. Existem municípios onde não encontramos mais que dez ou 15 empresas documentadas. Isso não permite que elas gerem negócios e, assim, tornem-se fornecedoras das compras governamentais”, diz Vieira da Rocha.

Ainda não se sabe qual seria o impacto para a economia local se o governo comprasse dessas

empresas. Mas o Sebrae está desenvolvendo um sistema que realizará o monitoramento referente à implementação da Lei Geral da MPE e, possivelmente, possibilitará essas análises. O enfoque do sistema está direcionado para Agentes de Desenvolvimento, Empreendedor Individual, Uso do Poder de Compras e Desburocratização.

Esse desafio é o que move a equipe local. “Nunca um projeto teve um foco tão objetivo quanto o que estamos precisando, que é levar densidade empresarial para o interior do estado, que hoje não tem”, afirma o superintendente. A meta é implantar

a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa em cinco municípios. Hoje, dos 62 municípios do estado, a lei está regulamentada em 41. Mas “implantada nós não temos em nenhum; essa que é a dificuldade”, explica Nelson.

A entidade agora vai trabalhar de forma intensiva com as prefeituras para que os municípios façam dos pequenos empreendedores os seus principais fornecedores. Até 2014, serão aplicados R\$ 8 milhões nos 40 municípios dos Territórios no Amazonas, sendo R\$ 6 milhões investidos pelo Sebrae.



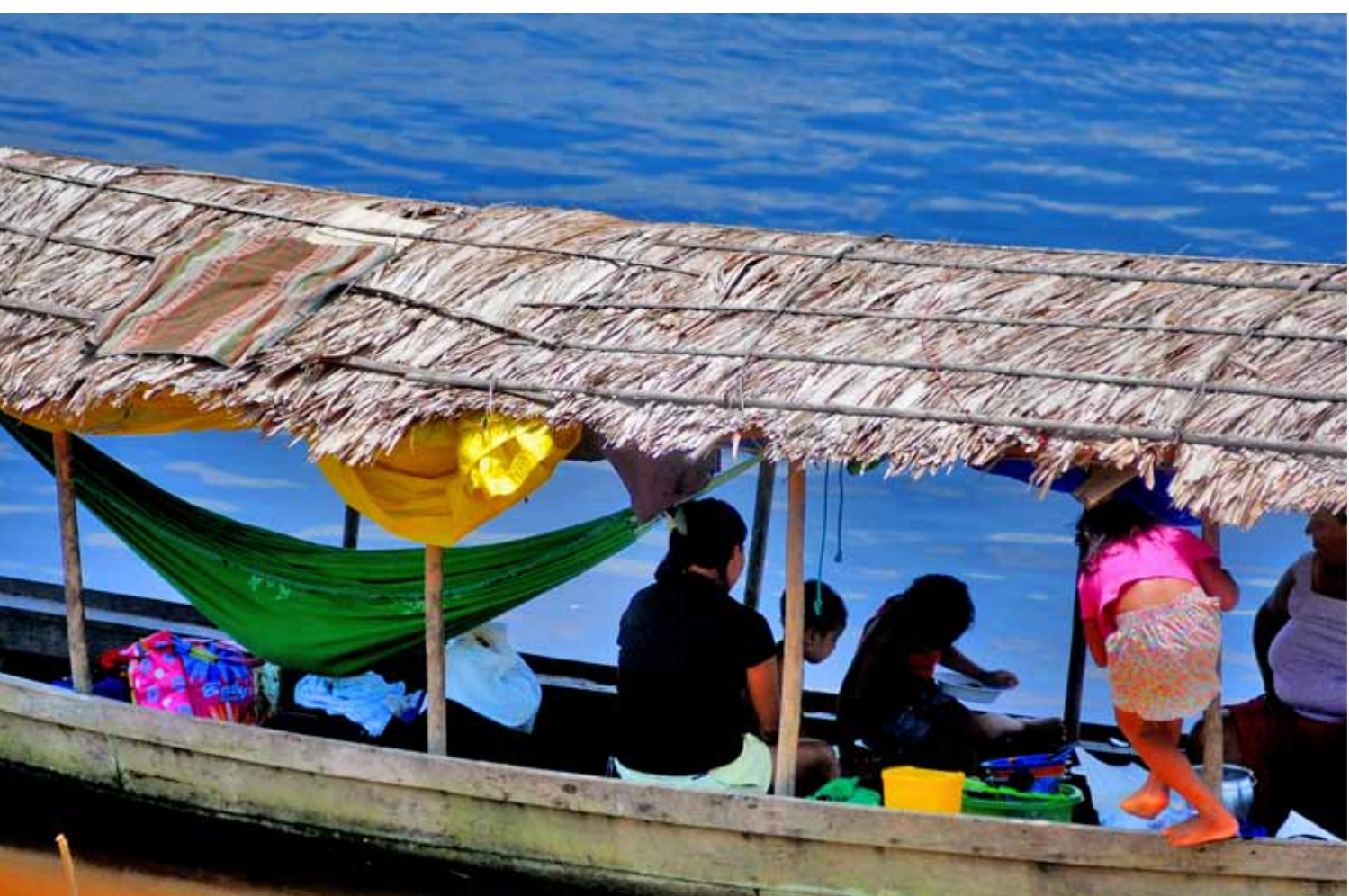
“O estado do Amazonas tem uma realidade de informalidade muito grande. Existem municípios onde não encontramos mais que dez ou 15 empresas documentadas. Isso não permite que elas gerem negócios e, assim, tornem-se fornecedoras das compras governamentais.”

Nelson Luiz Gomes Vieira da Rocha,
diretor-superintendente do Sebrae no Amazonas

Como chegar lá



- A cidade de Santa Isabel do Rio Negro situa-se ao norte do estado do Amazonas, distante 620 quilômetros da capital, Manaus, por via aérea, ou 772 quilômetros por via fluvial. De barco convencional, são três dias de viagem, ou um dia com a lancha do tipo expresso, com motor mais potente. De avião, leva-se em torno de uma hora e 30 minutos.





Mato Grosso









Romeu (D), sua mulher, Izalete, e o filho João Paulo chegaram a Conselvan para refazer a vida. Batalharam muito e hoje colhem frutos do esforço diário

A saga de Romeu

O homem que driblou as adversidades e rodou o País em busca de uma vida melhor

Do centro de Aripuanã, cidade com 18.656 habitantes, até o sítio Boa Sorte, no distrito de Conselvan, são 90km de estrada de chão. Quando a seca assola a região, é poeira. Quando chove, tudo vira lama, estrada esburacada e isolamento. Um pedaço de Brasil esquecido, como tantos pedaços de Brasil esquecido. O sítio é de propriedade de Romeu Freislebem, 46 anos, ou simplesmente “Seu” Romeu, como é conhecido na região.

Capixaba de Nova Venécia, foi para Cacoal, em Rondônia, com oito anos de idade, acompanhando os pais, plantadores de café, e mais sete irmãos. O sobrenome Freislebem, alemão, veio da família da mãe, mas a geração dele já não fala a língua. Com um só lote para dividir com a numerosa família, Romeu decidiu buscar um pedaço de chão para chamar de seu. Chegou a Mato Grosso em 2002, com a mulher, Izalete, e os quatro filhos. Queria tentar a sorte e comprou uma pequena propriedade ali mesmo em Conselvan. Preparou a terra para plantar café, a única coisa que sabia fazer.

|||| A saga da família

A nova vida cheia de esperança não foi fácil. No mesmo ano em que se mudou para Aripuanã, sofreu um acidente com a moto que conduzia. Na batida, o carro acertou sua perna esquerda, obrigando-o a usar uma prótese e a ficar sem andar por meses. Pouco tempo depois, a mulher descobriu que estava com câncer de mama. E, como se não bastassem todas as agruras, o filho mais novo, João Paulo, ao brincar com o irmão Eduardo, com a espingarda do pai, levou um tiro no rosto que, por pouco, não tirou sua vida. A tragédia consumia a família.

Não tinha mais jeito. Sem condições de trabalhar, Romeu decidiu vender sua terra para custear o tratamento médico da mulher e do filho. A saúde da família era o mais importante e não seria daquela vez que desistiria de seus sonhos por uma vida melhor. Romeu, intuitivamente, aprendera a recomeçar quantas vezes fossem necessárias. Na verdade, a saga de Romeu é esta: reinventar a vida. E assim o fez.

Dois anos mais tarde, Romeu comprou uma nova propriedade, de 150 hectares. Plantou café novamente e tudo parecia ir bem. Clima ajudando, a previsão era de uma colheita farta. Em agosto de 2010, porém, o sítio Boa Sorte sofreu um revés inesperado.

Seu vizinho, inexperiente, quis botar fogo na mata para fazer pasto. Era mês de seca e Romeu sabia que a queimada, com o vento, poderia atingir sua terra e a de tantos outros. Pediu, então, para que o colega esperasse, pois os vizinhos mais experientes iriam se juntar e o ajudariam a fazer o procedimento, comum naquelas bandas. Mas ele não deu ouvidos. O incêndio começou ao meio-dia, estendeu-se pela tarde e entrou pela noite, varando a madrugada.

“Passamos aquela noite tentando apagar o fogo, com trator e um monte de gente. Não conseguimos”, conta Romeu, com a voz embargada e os olhos azuis marejados. “No outro dia, quando o sol esquentou e juntou a ventania, em menos de duas horas o fogo estava aí queimando tudo”, diz, apontando para o campo onde antes existia um farto cafezal.

O fogo consumiu 18 mil pés de café, dos 22 mil que estavam prontos para a colheita. O que sobrou das plantas resultou em 17 sacas de 60 quilos, contra as 300 prometidas. Romeu teve que recomeçar tudo mais uma vez. Ele contou as perdas, refez as contas e decidiu que, novamente, sobreviver era seu ofício.

|||| O começo da mudança

E não demorou muito. Pouco depois de sofrer a perda de praticamente toda sua produção, Romeu entrou para uma iniciativa então inédita na região. Naquele mesmo ano, foi criada a Cooperselva, fruto da atuação do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), em parceria com a Hidrelétrica Dardanelos, da Energética Águas da Pedra, e a Prefeitura de Aripuanã, por meio da Secretaria de Agricultura. A cooperativa reúne os produtores de café e leite. Hoje, conta com 139

membros. Romeu, além de cooperado, é também o vice-presidente da entidade.

Antes de a cooperativa entrar em funcionamento, os produtores eram dependentes dos chamados atravessadores e não tinham como cobrar um preço melhor pelo café. Era feita a chamada compra amarrada: os atravessadores forneciam fungicidas, adubos e outros materiais em troca da exclusividade de venda do café. Essa prática impedia que os produ-

- A Cooperselva reúne **139** cooperados
- Em dois anos, os lucros com o café cresceram **178%**
- Em 2010, a produção foi de **4.500** sacas - **270** toneladas

tores locais buscassem melhores oportunidades de negócios e, conseqüentemente, melhores preços. A valorização da produção foi quase imediata, tendo um crescimento de 178% na arrecadação.

|||| Consultoria especializada

O Sebrae enviou, então, amostras do café dos produtores para empresas em São Paulo e em Cuiabá, que demonstraram interesse pelo produto e afirmaram que pagariam até o dobro do preço que eles recebiam dos atravessadores. Vendo que a qualidade do café era reconhecida pelo mercado, estava mais do que na hora de formalizar a cooperativa.

Após passar por cursos de capacitação e receber consultorias, identificar os nós na produção, no beneficiamento e na comercialização, os produtores conseguiram enxergar o potencial que tinham em mãos quando se uniam. O Sebrae colocou à disposição dos cooperados um consultor especialista na área de tecnologia da produção. Ele apresentou novas técnicas de poda, colheita, plantio e uso de defensivos agrícolas.

Em 2010, a produção dos cooperados chegou a 4.500 sacas – 270 toneladas. Ainda que os resultados sejam muito bons, muito ainda está por ser feito.



Francisco Martins,
presidente da Cooperselva,
na sede da cooperativa

O presidente da Cooperselva, Francisco Rodrigo Martins, conta que a parceria possibilitou que 16 produtores rurais da cooperativa participassem de cursos em que aprenderam técnicas de poda e colheita. Foram criadas 16 unidades produtivas de demonstração, com um hectare

de tamanho. Nessas, os consultores puderam demonstrar, de forma real, diferentes maneiras de plantio do café, gerando aumento de produção e viabilidade econômica.

“É por isso que nós brigamos pela cooperativa, porque antes pagavam R\$ 70 por uma saca de café. Logo que nós formamos o grupo, o preço do café, de R\$ 70, passou para R\$ 120 e foi a R\$ 180”

Romeu Freislebem,
vice-presidente da Cooperselva

“É por isso que nós brigamos pela cooperativa, porque antes pagavam R\$ 70 por uma saca de café. Logo que nós formamos o grupo, o preço do café, de R\$ 70, passou para R\$ 120 e foi a R\$ 180”, conta Romeu. “Este ano, a saca alcançou os R\$ 195”, comemora ele, com gosto escancarado de quem sabe o que é recomeçar.

Os planos da cooperativa não param por aí. O próximo passo é comprar uma torrefadora para beneficiar o café em grão, o que permitirá um aumento de pelo menos 100% no preço do produto. Além da melhora na produção e na venda do café, alguns produtores rurais, como seu Romeu, tiveram a oportunidade de conhecer a experiência da fruti-

cultura em **Mossoró, no Rio Grande do Norte**, um

Intercâmbio MT-RN – Em 2010, o Sebrae organizou uma visita técnica com 16 produtores rurais de Conselvan para o Rio Grande do Norte, conhecido produtor de frutas brasileiras. Lá, os agricultores visitaram um produtor de abacaxi, um engenho de cachaça orgânica e a Cooperativa de Desenvolvimento Industrial Potiguar, em Mossoró, que produz melão para exportação e recebeu o selo Comércio Justo, certificada pela Flo-Cert, da Alemanha. O objetivo foi promover um intercâmbio de experiências entre os produtores.

dos maiores polos de produção de frutas no País e que tem o melão como carro-chefe de suas exportações. Após a caravana organizada pelo Sebrae, rapidamente, Romeu colocou em prática em suas terras o que aprendeu.

Hoje, de sua propriedade saem melão, banana, mandioca, abóbora, inhame, entre outros vegetais que vão direto para a merenda escolar da região. O faturamento com essa venda alcança os R\$ 24 mil por ano e ajuda muito na economia da família.

No ano que vem, Romeu colherá a produção de 8 mil pés de café orgânico, produção incentivada pelo Sebrae em todas as áreas do agronegócio. Além de ecologicamente correta, a cultura sem agrotóxicos agrega mais valor ao produto. No caso do café, o preço de venda pela saca varia de R\$ 380 a R\$ 400, praticamente o dobro do valor atual. Tudo isso fruto de muito trabalho no sol quente da roça.

|||| Aposta no trabalho

A rotina da família é pesada, mas Romeu sabe que o pior já passou. E trabalho nunca o afugentou. Começa às cinco da manhã e só termina quando o Sol se põe. Ele não tem funcionários; conta com as mãos da mulher e dos filhos homens para ajudar em tudo.

A diversão é uma antena parabólica, que leva à família as imagens de um Brasil e de um mundo muito longe dali, e que também permite ao agricultor seu maior deleite: assistir aos jogos do Fluminense, para tristeza da esposa, vascaína roxa, e do filho João, são-paulino.

O gestor local do território, Sandro Rossi de Carvalho, elogia a persistência e a sagacidade do parceiro que ganhou no projeto diante das dificuldades que a vida lhe apresentou. O agricultor não se importa em ceder sua propriedade para os cursos e sempre está disponível para ajudar no que for preciso.

“Seu Romeu tem visão de negócio. Ele planta, por exemplo, a melancia de forma escalonada, porque assim ele tem colheita em diversos períodos do ano”, revela Sandro. “Além disso, ele sabe que se produzir tudo de uma só vez, o programa de **merenda escolar** que

A Lei Federal nº 11.947, sancionada em junho de 2009, determina que do total de recursos financeiros repassados pelo Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação (FNDE), no âmbito do Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE), para as prefeituras, no mínimo 30% deverão ser utilizados na aquisição de gêneros alimentícios diretamente da agricultura familiar e do empreendedor rural ou de suas organizações, priorizando-se os assentos da reforma agrária, as comunidades tradicionais indígenas e as comunidades quilombolas.

compra dos produtores locais não consegue absorver toda a produção”, completa o gestor, lembrando que dessa forma não há produção encailhada.

|||| União produz força

O secretário de Agricultura de Aripuanã, José Oliveira de Souza, afirma que a melhor atitude

proporcionada pelo Sebrae aos produtores locais foi levá-los a outros estados onde as cooperativas funcionavam. Com isso, puderam ver de perto que a união faz a força e beneficia todos. Isso pode ser comprovado na feira de produtos agrícolas da cidade. Antes, bastavam dois caminhões da prefeitura; agora, são necessários mais dois para dar conta de tudo que se produz. As bancas, por sua vez, passaram a oferecer produtos diversificados.

Os produtores de leite no município, antes de reunirem-se, só conseguiam produzir 1,1 mil litros por dia. Hoje, são 20 mil litros diários. O café segue o mesmo caminho.

O futuro dos cooperados da Cooperselva é promissor, mas ainda há muito o que fazer. E eles sabem disso. “Queremos dar sequência ao trabalho iniciado com as consultorias. O passo seguinte é industrializar, moer o café produzido na região, empacotar, colocar no mercado. É isso que agora a gente tem que trabalhar, pensar para frente”, afirma o secretário.

Sandro, que roda cerca de 3.500km por mês visitando e acompanhando os projetos dos Territórios da Cidadania (TC), afirma que para 2012, alinhados os com as novas diretrizes do Sebrae para os territórios, estão previstos diversos atendimentos, como cursos para o comércio, consultoria para a área rural e formação do agente de desenvolvimento local. “A gente traz profissionais de todo o País, dependendo da necessidade. Não tem um limite para buscar um especialista. Vamos atrás de quem realmente vai conseguir transmitir esse conhecimento aqui para a região e gerar resultado”, ressalta.

“A gente traz profissionais de todo o País, dependendo da necessidade. Não tem um limite para buscar um especialista. Vamos atrás de quem realmente vai conseguir transmitir esse conhecimento aqui para a região e gerar resultado”

Sandro Rossi de Carvalho,
gestor local do TC de Aripuanã



Como bom empreendedor, Michel Orben não se rende às adversidades, assumiu uma fábrica de palmitos e já pensa em expandir os negócios

A fábrica de palmitos de Orben

O futuro promissor de um jovem empresário que aposta no conhecimento para crescer

O jovem Michel Orben, de 26 anos, paranaense de Nova Prata, já fala como empresário experiente. E não à toa. Ele trabalha desde os 16 anos, quando o ex-dono da sua atual fábrica de palmitos, que leva o seu sobrenome, passou os negócios para sua família.

Trabalhar com o produto não foi exatamente uma opção. Antes, a família tinha uma confecção de roupas em Seringueiras, Rondônia, e investia também no café. Tudo ia bem até que uma grande crise assolou o mercado e derrubou os preços do produto. A loja acabou falindo pouco depois, pois não havia mais capital para repor.

Sem saída, a família aceitou arrendar a fábrica de um conhecido em Aripuanã e tocar o negócio. No início, Michel tinha um único cliente, que também fornecia as embalagens. O tal cliente só pagava pelo palmito, o que não gerava lá muita renda para Michel e sua família. Graças à orientação do Sebrae, no desenvolvimento da embalagem e na gestão da empresa, Michel conseguiu mais valor agregado para o seu produto.

A produção atual da fábrica chega a 30 mil vidros de palmito inteiro e a 6 mil de palmito picado por mês. O miolo é retirado das espécies de palmeiras açai, pupunha e babaçu, que são compradas de produtores da região, e também obtidas de forma abundante e praticamente gratuita nos pastos da região.

Quando foi buscar informação no Banco do Brasil sobre o financiamento para uma nova fábrica, o gerente orientou Michel a procurar o Sebrae. Além de uma consultoria financeira para o novo empreendimento, o empresário acabou fazendo o **Empretec**,

Programa executado pelo Sebrae em parceria com o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) e procura despertar e desenvolver as características de comportamento empreendedor nos empresários e futuros empreendedores.

um curso com metodologia desenvolvida pela Organização das Nações Unidas (ONU) e implantada no Brasil pelo Sistema Sebrae. A partir daí, o jovem

“Quem tem a cabeça fechada não vai para frente de forma alguma. E o Sebrae foi um dos parceiros que me ajudaram, me ofereceram recursos, me ofereceram orientação para chegar aonde eu quero”

Michel Orben,
empresário

“Você via na didática (do curso) todo o sistema do negócio: tem que ter planejamento, conceito de metas e objetivos”, conta. “Tem que ter visão para sobreviver no mercado. Quem tem a cabeça fechada não vai para frente de forma alguma. E o Sebrae

empresário percebeu que era possível aplicar no seu negócio tudo o que havia aprendido, para alcançar seus objetivos como empreendedor.

foi um dos parceiros que me ajudaram, me ofereceram recursos, me ofereceram orientação para chegar aonde eu quero”, reconhece Michel.

Além de uma nova fábrica em Juruena, Michel ambiciona criar uma outra linha de produtos, como picles, azeitona, ovo de codorna, tomate seco, e quintuplicar seu faturamento de 100 mil reais por mês daqui a cinco anos.

“Acredito que, daqui a cinco anos, estarei tomando conta da distribuição de alimentos aqui no noroeste do estado. A minha meta é faturar meio milhão por mês”, revela o empresário, otimista e determinado.



Com o aumento na demanda, a meta da fábrica de palmitos é ultrapassar os 30 mil vidros/mês do produto inteiro e a 6 mil/mês picado



“Desde aquele dia, nunca mais fiquei um só dia sem fazer pão, nunca mais fiquei um só dia sem dinheiro”, diz a empreendedora Tereza Alves Ferreira Santos

A incansável batalha de Tereza

Quando um fogão de duas bocas vira uma panificadora que produz três mil pães por dia

Tereza Alves Ferreira Santos, 53 anos, nascida numa fazenda em Barra do Garça, Mato Grosso, é uma mulher de sorriso fácil e que gosta de conversar. É dessa gente que ainda gosta de gente e comove gente com suas histórias.

Conheceu o primeiro marido, Altino, um gaúcho gerente de fazenda, em sua cidade natal. Ele tinha sido diagnosticado com a doença de Chagas e, então, junto com ela, decidiu mudar-se para próximo da família dele, em Porto Alegre (RS). Denise Alves Santos, a primeira filha, tinha, então, três anos de idade. Doze anos depois, já divorciada e com novo marido, Vital Arrais Mendes, Tereza recebeu a notícia de que sua mãe estava doente em Aripuanã. Decidiu abandonar tudo no Sul e ir cuidar dela, com a filha e o marido.

Pegou o dinheiro da rescisão do emprego em uma indústria de cosméticos, comprou roupas e começou a trabalhar como sacoleira. O negócio prosperou e ela conseguiu montar uma loja na cidade. Fez crediário para os clientes, mas levou muitos calotes e não conseguiu manter a empresa de pé. Vendeu a casa para pagar as dívidas e ficou sem nada.

Não sabia exatamente como se sustentaria com o filho que adotou em Aripuanã, Thálysson, então com nove anos. E o pior: nem como mandaria dinheiro para a filha, que tinha voltado para Porto Alegre para cuidar do seu pai, que estava com câncer, e cursava faculdade.

“Eu pedi para Deus: ‘Senhor, me abençoa, eu preciso de um negócio para trabalhar, para sustentar minha família e eu não vou trabalhar de empregada’”, conta Tereza.

Pensou e decidiu fazer serviço de manicure. Ligou para amigas e conseguiu ganhar R\$ 14. O dinheiro era pouco. Resolveu comprar trigo e fez 30 pães e cucas, um bolo de origem alemã muito apreciado no Sul do País.

O segundo marido, Vital, que conheceu na fábrica onde trabalhava em Porto Alegre, brigou com ela, quando viu a cena. Disse que pão não dava dinheiro. Ela não ligou. Assou e colocou um pequeno cartaz feito à mão pelo filho na frente da casa. O cheiro atraía todos que passavam na sua rua. Não sobrou nenhum. Vendeu todos a R\$

“Eu pedi para Deus: ‘Senhor, abençoa-me, eu preciso de um negócio para trabalhar, para sustentar minha família e eu não vou trabalhar de empregada’”

Tereza Alves Ferreira Santos,
dona da Panificadora Pão de Mel

3,50 cada. “Desde aquele dia, nunca mais fiquei um só dia sem fazer pão, nunca mais fiquei um só dia sem dinheiro”, comemora.

Era o começo da mudança na vida de Tereza. O começo de uma vida inteira de transformações.

No início, tudo era rudimentar. Sem formas apropriadas, contava apenas com o velho fogão de quatro bocas, onde só cabiam dois pães por vez. Os quitutes iam para os clientes com os panos de prato da casa. As vendas foram aumentando cada vez mais. A história se espalhou-se na cidade. Todo mundo queria provar das cucas de Tereza.

E chegou ao ponto de ela não dar mais conta dos pedidos. A filha Denise Alves dos Santos, 32 anos, numa visita à mãe, decidiu que se mudaria para a cidade para ajudá-la. O pai havia falecido e a faculdade de Pedagogia Empresarial já não a interessava mais.

A antiga casa em Porto Alegre foi vendida para comprar um terreno e montar a panificadora Pão de Mel, que nasceu com um pequeno e único balcão. A família morava nos fundos, debaixo de uma lona preta. O medo de não dar certo rondou os pensamentos de Tereza. “Será que eu vou ver gente comprando pão aqui na porta, entrando, saindo?”, pensou. O medo logo deu lugar à esperança. Os pães, como no seu primeiro dia, foram todos vendidos. O segredo do sucesso era o produto ser feito sem química, com fermento caseiro.

O estabelecimento cresceu, mas Tereza estava cansada. Não dava conta da quantidade de trabalho, pois achava que só ela era capaz de fazer tudo. Pensou em desistir.

Foi quando o Sebrae bateu à sua porta, oferecendo cursos para os empresários da região. Fez diversos cursos, entre eles o Empretec. Ganhou confiança e delegou as tarefas na administração da

empresa. Agora, Tereza fica a maior parte do tempo cuidando dos três netos, apenas supervisionando seu empreendimento. Virou a dona do negócio. A dona da sua vida.

“Quando o Sebrae veio com o Empretec, com essa consultoria integrada, eles nos ressuscitaram. Não pela venda, porque movimento sempre teve, funcionário sempre teve. Mas o nosso psicológico estava totalmente abalado. Todo mundo achava que trabalhava demais e que não estava bom”, explica a filha Denise, que hoje toca o negócio com o marido, Paulo Roberto Machado, 33 anos, que faz os bolos e tortas, e o padraço, Vital, 57 – aquele que um dia brigou com Tereza achando que o negócio não daria certo –, que assa os pães de madrugada.

A loja tem nove funcionários e vende, em média, 3 mil pães franceses por dia. Tereza fez questão de que os empregados também fizessem os cursos oferecidos pelo Sebrae, como promoção de vendas, vitrine, gestão de pessoas e conservação de alimentos. Se fosse preciso, até fecharia a padaria mais cedo só para qualificar melhor sua equipe.

No futuro, a empresária quer vender o atual terreno e abrir sua padaria na avenida principal de Aripuanã. Mas agora as preocupações da avó zelosa são outras. “Quero continuar assim, fazer meu cafezinho da manhã, arrumando as coisas, que nem eu faço, até meus netos crescerem. Aí, até eu posso voltar para trabalhar, mas, por enquanto não. Tenho que cuidar deles”, sentencia.

A Pão de Mel

- Emprega **9** funcionários
- Vende **3 mil** pães por dia

Desafios permanentes

Histórias como a de Michel, Romeu e Tereza e fazem parte do dia a dia da agência do Sebrae de Tangará da Serra, responsável pelos projetos do



Território Noroeste de Mato Grosso, oficialmente implantado em agosto de 2011. Graças à parceria com a Energética Águas da Pedra, já se colhem bons resultados. O território, além de Aripuanã, inclui as cidades de Castanheira, Colniza, Cotriguaçu, Juína, Juruena e Rondolândia. Juntos, os municípios somam mais de 109.000km² de área.

No estado de Mato Grosso existem mais três Territórios da Cidadania: Baixada Cuiabana, Portal da Amazônia e Baixo Araguaia, que compreendem 52 do total de 141 municípios. A base econômica de Aripuanã está fincada na indústria extrativista, principalmente a madeireira, na agropecuária

“Quando o Sebrae veio com o Empretec, com essa consultoria integrada, eles nos ressuscitaram. Não pela venda, porque movimento sempre teve, funcionário sempre teve. Mas o nosso psicológico estava totalmente abalado. Todo mundo achava que trabalhava demais e que não estava bom”

Denise Alves Santos,
filha de Tereza, com o marido e o padrasto,
cuida da Pão de Mel

e no café, que produziu 300 toneladas em 2009, em 781 hectares de área plantada (dados do IBGE sobre a Produção Agrícola Municipal de 2009). Belas cachoeiras, como Dardanelos e Salto das Andorinhas, estão localizadas no município. Os

povos indígenas mais numerosos são os cintalarga e os arara. Convivem com muitos sulistas, especialmente os paranaenses e catarinenses, que vieram em busca de terras e oportunidades. Segundo o Censo de 2010 do IBGE, a cidade tem 18.656 habitantes, sendo 6.975 residentes em áreas rurais, e 11.681, nas urbanas.

Durante o período de maior incidência da chuva, entre dezembro e março, é quase impossível deslocar-se para a região. Não raro, a cidade fica em total isolamento e sofre com o desabastecimento de produtos de primeira necessidade. Os que arriscam passar pelas estradas, sofrem com os atoleiros. Nesses momentos, a única opção de acesso à região são os aviões de pequeno porte.

|||| Colocar a lei em prática

A proposta de desenvolver os pequenos negócios, potencializando a capacidade produtiva, a agregação de valor para os produtos e a organização do capital social envolvido, é um dos desafios permanentes nos territórios. Por isso, a importância de se desenvolver um ambiente favorável para o empreendedorismo.

A diretora-administrativa financeira do Sebrae Mato Grosso, Eneida Maria de Oliveira, explica que a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa – **(Lei Complementar nº123/2006)** foi regulamentada em

Estabelece normas gerais relativas ao tratamento diferenciado e favorecido a ser dispensado às micro e pequenas empresas no âmbito dos Poderes da União, dos estados e dos municípios, especialmente no que se refere à redução da carga tributária, à desburocratização, ao acesso ao crédito e ao mercado, dentre outros.

100% dos municípios mato-grossenses. O próximo passo é colocá-la em prática. A meta, segundo a diretora, é que até o fim de 2015 todos os municípios do estado estejam com a nova legislação implementada, ou seja, em pleno funcionamento.

Com a atuação do Sebrae local, algumas prefeituras já fazem suas compras com as micro e pequenas empresas. A Prefeitura de Matupá, por exemplo, compra mais de 90% da merenda escolar da agricultura familiar. Outros locais já possuem a Sala do Empreendedor. Por iniciativa de quatro prefeituras, Matupá, Guarantã do Norte, Alta Floresta e Colíder, foi criada uma feira exclusiva para as pessoas que acabaram de formalizar-se e, que têm uma pequena indústria, como pimenta, conservas e doces, ou que produzem em casa produtos como pão e macarrão.

A gestora estadual dos territórios, Zaira de Melo Pereira, informa que um dos eixos da atuação do Sebrae nos territórios será o foco no Empreendedor Individual. “Essa nova estrutura que estamos criando levará o trabalho do Sebrae a lugares onde



“A nova estrutura que estamos criando levará o trabalho do Sebrae a lugares onde a instituição não tinha entrado e de uma forma que permitirá conhecer melhor a realidade e as necessidades daquelas pessoas. Os recursos terão como foco principal o atendimento individual”

Zaira de Melo Pereira,
gestora estadual dos territórios

ele não tinha entrado e de uma forma que permitirá conhecer melhor a realidade e as necessidades daquelas pessoas. Os recursos terão como foco principal o atendimento individual”, ressalta.

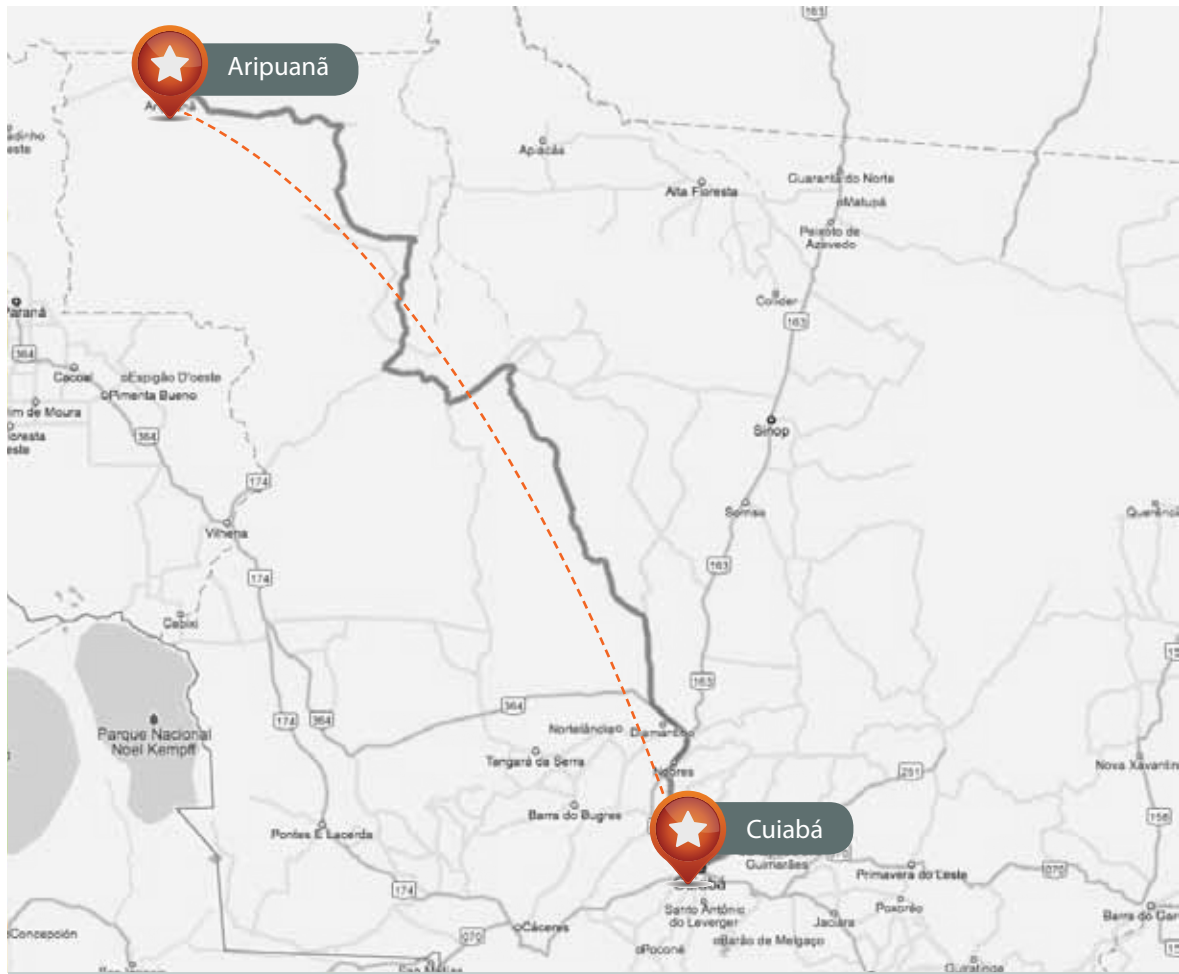
Outro objetivo, explica Zaira, é o uso do poder de compra das prefeituras como forma de causar impacto na economia local. “Os números hoje mostram que, no município, a prefeitura é a maior

compradora. Sabemos, de modo geral, que do total que o governo federal compra, apenas 17% são produtos de pequenas empresas. E essa realidade repete-se no estado e nas prefeituras. Se ampliarmos esse percentual e chegarmos a melhores patamares, os recursos acabam fixando-se no município”, explica. No TC do Noroeste será investido R\$ 1 milhão até 2014.



A panificadora de Tereza foi revitalizada para atender à demanda mais exigente dos clientes da pequena Aripuanã

Como chegar lá



- 976km separam Cuiabá, capital de Mato Grosso, de Aripuanã, cidade ao noroeste do estado, onde a vegetação não é mais nem cerrado nem mata de transição. Aqui é selva amazônica. Para chegar a essa parte do Brasil onde está o Território da Cidadania Noroeste de Mato Grosso, é preciso enfrentar uma viagem que começa na capital e vai até a Juína. Então, são mais 240km de estrada de terra até Aripuanã, pela BR-MT 183. No período de seca, caminhões, carretas, carros, motos e caminhonetes dividem o espaço fincado no meio da Floresta Amazônica com porcos do mato, antas, cobras, araras e, de quando em quando, onças. As castanheiras dominam a paisagem, intercaladas pelo pasto.





Rio Grande do Norte









Francisca deu uma reviravolta em sua vida e tornou-se uma artesã de sucesso. Hoje, ensina o que sabe pelo Nordeste afora

... E um dia ela acordou

O chamado de Dona Francisca veio pela manhã, quando ouviu: “Acorda, menina!” Hoje, ela é artesã e palestrante do Sebrae pelo Nordeste

“Eu sou a pessoa mais surpreendente do mundo!” A frase soa pretensiosa aos ouvidos incautos. Como pode alguém dizer isso de si mesma de uma forma tão espontânea? Mas poucas frases depois, o interlocutor vai concordar. Francisca Fernandes, 59 anos, é mesmo a pessoa mais surpreendente do mundo. Mais conhecida como Dona Francisca (com D maiúsculo mesmo), ela não sabe ler nem escrever, mal conhece a mão e a contramão das ruas de **Mossoró**, cidade onde vive desde me-

Polo cultural com uma rica história para contar. Foi a primeira cidade do Rio Grande do Norte a fazer campanhas sistemáticas para libertar seus escravos. Em 1875, o Motim das Mulheres impediu que os filhos e maridos de Mossoró fossem compulsoriamente enviados ao serviço militar. A primeira mulher a votar também era mossoroense. Celina Guimarães Viana, professora e juíza de futebol, foi a primeira eleitora inscrita no Brasil. Após tirar seu título eleitoral, um grande movimento nacional levou mulheres de diversas cidades do Rio Grande do Norte e outros nove estados da Federação a fazerem o mesmo.

nina e na qual trabalhou duro como doméstica em casas de família.

Foi lá também que conheceu seu marido. Um príncipe encantado que lhe fez brilhar os olhos e lhe deu três filhos, mas que também fez ruir o castelo de sonhos que ela mantinha em seu coração. Um dia, o príncipe não era mais tão príncipe como ela imaginou. Com o passar dos anos, o alcoolismo do marido de Dona Francisca lhe trouxe muitas tristezas e desilusões.

As paredes do castelo da princesa revelaram-se frágeis como as do barracão onde de fato vivia. Mas Dona Francisca, que saiu ainda criança da cidade de Açu, a cerca de 70km de Mossoró, sabe tirar força de onde todos podem acreditar que está a sua desgraça. E foi depois de uma noite de humilhação, falta de respeito e desespero que ela reagiu e deu uma guinada de 180 graus na vida ingrata que levava.

Naquela noite, há oito anos, o marido chegou bêbado em casa. Ela estava desempregada e, com os filhos, esperava pela fêria do dia de trabalho dele

“Família come, família veste, família calça. E agora, não falta mais comida nem respeito. Eu não vou dizer que sou uma microempresária, que eu não sou ainda. Mas sou uma empreendedora individual de sucesso”

Dona Francisca,
artesã

para comprar o que comer. “Me dê um real pra eu comprar pão pros meus filhos comer!”, pediu ela ao marido. O dia de trabalho dele tinha sido bom. Tirou R\$ 50 do bolso, quantia que Dona Francisca poucas vezes havia visto na vida. Pensou que os filhos finalmente iam encher a barriga.

A alegria durou pouco. Na verdade, nem se concretizou. Ele esfregou a nota no rosto da esposa e disse que não daria um centavo. “Eu vou é pro bar beber e escutar música!” Saiu porta afora e foi para a farra. “Se eu estou sofrendo tudo isso, eu acho que eu mereço”, pensou consigo mesma naquele momento.

“Senti muita raiva”, lembra Dona Francisca, em um dos raros momentos em que não estampa o sorriso contagiante que caracteriza sua simpatia irradiante. “Pedi sabedoria a Deus para saber o que fazer da vida. Até achei que ia morrer”, conta, emocionada. Pegou no sono sem a resposta divina, mas com esperança. Que não foi vã! A esperança de que algo acontecesse, talvez um milagre, foi o que norteou toda a vida dessa mulher.

Pela manhã, ligou a velha televisão – único luxo no barraco que servia de abrigo para a família. “Tava a Ana Maria Braga na minha frente me dizendo: ‘acorda, menina, vamos fazer esse artesanato que vai mudar a sua vida. Levanta desse sofá e vamos fazer alguma coisa,’” revive. “Chamei a Adriana, minha filha, e disse pra ela pegar um lápis e um caderno. ‘Anota essa receita aí pra mim!’”

Elas não conseguiram anotar tudo, mas, nem por isso desanimaram. Dona Francisca conseguiu juntar R\$ 10 e foi ao supermercado comprar a matéria-prima das obras de arte com que sonhava. “Cheguei lá não eram 10 reais; eram quase 500 reais! Valha-me, Deus do céu!”, suplicou. A falta de dinheiro não a desanimou nem a tirou do rumo que havia traçado. “Era isso ou nada”, reafirma. Resolveu traçar

outros objetivos intermediários que a levassem à meta de ser artesã.

Comprou goma de tapioca para fazer a iguaria apreciada no café da manhã nordestino. Foi à cozinha e depois às ruas para vender seu produto. Era o meio que encontrara para conseguir o dinheiro que abriria os caminhos para sua arte e para a prosperidade da família. Mas os R\$ 500 nunca chegavam. “Não conseguia nem dar o que comer aos meus filhos”, conta.

|||| Da goma à massa

Mais uma vez, de um obstáculo, Dona Francisca tirou a solução. “Da goma de tapioca, eu tive a ideia de fazer a massa. Juntei com sabonete, óleo de cozinha e vinagre e fui tentar.” Passou mais de cinco anos tentando, como um alquimista que acredita no impossível. Até que chegou a um ponto da pasta. “Quando não ficava demais, ficava menos”, suspira, revivendo o sacrifício. Mas, como desistir não está no dicionário de Dona Francisca, de tanto teimar, um dia a massa de tapioca alcançou uma consistência que permitia confeccionar os bonecos que a artesã-artista-alquimista queria.

“Quando eu cheguei mais ou menos a essa massa, comecei a fazer a peça. Mas era muito feia”, confessa a dona de mãos habilidosas que produzem cangaceiros que parecem vivos de tanta perfeição. Ela conta que foi difícil vender, mas sempre havia alguém que gostava. “Vendia, mas não muito. O povo acreditava e comprava. Já que o povo compra também besteira, compra coisa feia também, né?”, brinca.

Os cangaceiros de Dona Francisca ficaram assim por um bom tempo. Uns seis anos para dar mais precisão à história. Ela já fazia parte da Associação dos Artesãos de Mossoró, o que facilitava a exposição e a venda das peças. Com a implantação do Território Açú-Mossoró, o Sebrae percebeu o potencial local para o turismo e o artesanato. Contatou o grupo com o intuito de levar capacitação em design,

comercialização, entre outras, para os associados. Foi no meio desse povo, dessa gente simples, que se reinventa todos os dias, que os gestores do Sebrae encontraram Dona Francisca.

|||| Traço próprio

Seguindo as recomendações dos consultores, Dona Francisca encontrou a excelência. “Meu cangaieiro ficou bonito! Ensinaram-me como fazer o chapéu, marcar em quantidade as partes padronizadas; depois, é só cortar”, conta. Para “marcar”, a artesã usa um método semelhante ao da fabricação de pastéis: primeiro, abre a massa com um rolo e, depois, “marca” o material com um cilindro de metal para padronizar o tamanho dos chapéus, por exemplo. “Antes, eu cortava um por um com a tesoura ao redor para fazer as bordas.” Agora, ela tem o marcadorzinho – o molde que dá forma às peças dos bonecos, como as abas dos chapéus. Totalmente diferente. “A gente faz tudo, assim, padronizado”, orgulha-se. Além do conhecimento adquirido nos cursos do Sebrae, Dona Francisca aplica seu próprio estilo na produção.

Dona Francisca não hesita em reconhecer o trabalho do Sebrae. Hoje, sustenta si mesma, o marido e as duas filhas. Uma delas ajuda no artesanato. Depois que conheceu a instituição, consegue até R\$ 3 mil, dependendo do mês. “Antes, eu vendia R\$ 20 ou R\$ 30 por mês”, relembra. “As bases em que fixava os cangaieiros eram todas tortas, ficavam tronchas. Agora, fica tudo direito, tudo normal”, demonstra, com satisfação. “Depois que eu comecei a receber as consultorias do Sebrae, foi que deu um salto”, garante.

Os consultores do Território Açu-Mossoró só não conseguiram, se é que precisam, interferir num item do trabalho de Dona Francisca: a massa que serve de base para os bonecos. “Isso é segredo, meu segredo. Eu não podia dizer ao Sebrae”, brinca, gargalhando. Essa gargalhada é o cartão de visita dessa mulher que mudou a própria vida, quando tudo era só escuridão.

|||| Orgulho da mãe

“Hoje em dia, eu tenho conta-poupança. Eu tenho conta-corrente! É tudo diferente”, comemora. Como empreendedora individual, ela pode empregar com registro em carteira de trabalho até uma pessoa. A eleita será a filha Adriana, que dá expediente na mesa de Dona Francisca. Enquanto conta a vida dando ares de show woman, a filha trabalha quietinha. Mas seus olhos não escondem a felicidade e o orgulho de ver a mãe realizada.

“Eu prometi que daqui a um ano eu a registro. Antes, tenho que ter um bom capital de giro”, assevera a ex-doméstica, que hoje pensa como uma executiva. “Eu penso é na família”, acrescenta. “O meu marido, por exemplo, parecia um lixo velho! Só andava todo desganhado! Hoje, não! Tem que andar arrumado! Botar perfume, calçar o calçado, andar direitinho! Primeira coisa em que eu investi foi nele! Mandei ele fazer os documentos! ‘Vá fazer os documentos, que gente sem documento não é gente, não!’”, sentencia.

Depois de aprumar o homem da sua vida, o príncipe que um dia virou sapo, e que ela quer que vire príncipe de novo, o alvo foi a casa. “Tem seis meses que eu comprei uma cama boa pra gente dormir, um sofá pra sentar, televisão nova, ventilador. Ajeitei tudo”, conta. Ele até deixou de beber. E agora, trabalha para ela preparando as bases em que são assentados os bonecos feitos para enfeitar mesas.

“Eu não vou dizer que sou uma microempresária, que eu não sou ainda. Mas sou uma empreendedora individual de sucesso”, regozija-se. “Pelo tempo que eu batalhei, pelo jeito que eu vivia. Pela época que eu não sabia se ia ter o que comer! Não sabia o que vestir nem o que calçar! Meu sonho era ter um par de chinelo e hoje em dia eu tenho os que eu quero”, bate a mão no peito. Em 2010, Dona Francisca comprou uma mesa com tampo de mármore e uma cadeira com encosto alto para trabalhar. Sonho que alimentou durante anos. “Eu trabalhava em cima de uma tabuinha”, revela.

Ela foi melhorando a casa, o cantinho onde trabalha, mas não larga um pedacinho de ferro fino e comprido que fica misturado a outros instrumentos de trabalho em um porta-canetas. É um pedaço de um raio de bicicleta, que conserva limpo e polido como se fosse novo. “É meu amuleto”, revela, segurando firme, mas com carinho, o utensílio que ainda usa para fazer os traços mais finos na massa e que dá vida a cangaceiros e bonecos caricatos, termo que não aprova, da presidenta Dilma, dela mesma, da filha e de quem quiser. Basta deixar uma foto com ela e voltar em uma semana.

III Garota-propaganda

“Eu sou muito realizada e agradeço tudo isso ao Sebrae, que acreditou em mim, acreditou no meu trabalho! Agradeço muito”, emociona-se. E olha que a turma não dá sossego para Dona Francisca. Ela é uma das palestrantes mais requisitadas para os eventos da instituição no Nordeste. “Já fui ao Recife, a Natal, a Fortaleza. Eu posso estar cheia de serviço pra levar pro lojista, mas seu Valdemar me convida e eu saio correndo”, conta satisfeita. “O povo até me chama de garota-propaganda do Sebrae”, brinca.

Dona Francisca é uma das pessoas beneficiadas com algumas das 52 ações desenvolvidas no Território da Cidadania Açu-Mossoró. Oficializado em 2008, o território engloba uma região de mais de 8.000km². A gestão dos projetos é dividida entre os escritórios do Sebrae nas duas cidades que batizam a área e ficam nas pontas do traçado do território no mapa.

“No Açu-Mossoró, o Sebrae trabalha com o direcionamento de que toda localidade é única, singular, com identidade própria, vocações, problemas e limites”, explica Valdemar Belchior, gestor do território. “Por isso, ao usarmos a **metodologia Geor**

Metodologia desenvolvida pelo Sebrae para estruturar e gerenciar os projetos. Para a Geor interessam, sobretudo, as mudanças concretas que deseja alcançar na vida das pessoas. Em termos práticos, esse modelo de gestão está apoiado em dois requisitos: responsabilização e compromisso. Essa modalidade de gestão é uma tendência mundial. Organismos internacionais, como o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), o Fundo das Nações Unidas para a Infância (Unicef), Banco Mundial, e agências públicas no Canadá, na Austrália, no Reino Unido e nos Estados Unidos, entre outros, estão adotando o gerenciamento com foco nos resultados.

partimos da identificação das potencialidades locais pelas pessoas que são beneficiadas”, explica. Em Mossoró, por exemplo, há uma clara vocação para o turismo histórico. Outras cidades da região dedicam-se ao agronegócio, como a sede da outra extremidade, Açu.



Adriana prepara-se para herdar o legado da mãe e terá a sua carteira de trabalho assinada



Manoel Cristiano lidera o grupo de agricultores do assentamento Novo Pingos. Em 2012, ele e seus companheiros pretendem ampliar a oferta de produtos

Unidos pelo trabalho

Os assentados já sabiam que juntos poderiam conseguir melhores resultados na produção e nos rendimentos para suas famílias. Então foram atrás de conhecimento e tecnologia

O pessoal do assentamento Novo Pingos, em Açú, tem gana de vencer. São donos de pouco mais de 200 hectares onde trabalham há nove anos. “Desde 17 de novembro de 2002”, enfatiza Manoel Cristiano da Cunha, o potiguar de 38 anos que lidera os agricultores. Eles já viviam no local ou na região antes da titularidade e, aliás, o entrosamento antigo entre eles é um fator de sucesso da propriedade. Mas o fundamento da vitória é mesmo o gosto pelo trabalho.

Eles sempre viveram do plantio do caju, que é característico da região. No início, colhiam a fruta, separavam a castanha e comercializavam tudo. Como tudo que é vendido in natura, o caju e a castanha também têm preço menor do que se fossem beneficiados. “Percebemos que perdíamos muito dinheiro”, conta o jovem dirigente do local.

Em 2005, todos se reuniram e surgiu a ideia de montar uma fábrica para beneficiar a castanha. Unidos que são, cada um raspou as economias, alguns até venderam bens pessoais, e juntaram R\$ 7

mil. Uma comitiva do assentamento viajou mais de 300km, até Fortaleza, no Ceará. O objetivo era comprar uma máquina de corte da castanha e uma estufa para secagem. Os equipamentos seriam a alavanca de que precisavam para prosperar. Com a tecnologia, eles poderiam entregar o produto pronto para ser vendido em feiras e supermercados da região.

As máquinas foram instaladas como manda o figurino. Tudo pronto para a inauguração da unidade de beneficiamento de castanhas-de-caju e de um futuro mais promissor para as famílias de Novo Pingos. Mas não deu tempo nem de começar a festa de inauguração. Nada funcionou. “Foi quando a gente se aperreou”, arremata Manoel Cristiano.

Contudo, nem por isso, a esperança desbotou. Os moradores da comunidade de Novo Pingos sabiam que dinheiro não se joga fora. Se já tinham gasto tudo, o dinheiro tinha que cumprir com seu propósito: o investimento no futuro. Eles sabiam que alguém poderia ajudar e foram atrás do auxílio no Sebrae.

A instituição mandou para o assentamento um especialista em castanha-de-caju. Conhecedor do assunto como poucos, o expert estudou os equipamentos com atenção, sempre sob os olhos preocupados dos assentados de Novo Pingos. Depois de

Os moradores da comunidade de Novo Pingos sabiam que dinheiro não se joga fora. Se já tinham gasto tudo, o dinheiro tinha que cumprir com seu propósito: o investimento no futuro.

muito analisar as máquinas compradas com todo sacrifício, ele anunciou a sentença. Manoel e seus companheiros já estavam ansiosos para saber se o dinheiro tinha sido gasto à toa ou ia mesmo melhorar a vida daquele povo.

Para felicidade geral, o maquinário ia mesmo beneficiar as castanhas colhidas na propriedade. Mas, antes, precisava ser adaptado. Em Açú, não havia como. A comitiva voltou para a estrada. Por indicação do consultor do Sebrae, foram aportar em Serra do Mel, a uma hora e meia de viagem, mais ou menos. Lá, havia uma empresa que o consultor do Sebrae conhecia e que poderia reformar o equipamento adquirido. E assim foi feito.

As máquinas funcionaram e diminuiu o aperiço do pessoal. Mas o trabalho dos consultores do Sebrae não terminava ali. Não podiam abandonar o Assentamento Novo Pingos à própria sorte. O pessoal de lá é do tipo que arregaça as mangas e dá orgulho ao Território da Cidadania Açú-Mossoró. “O Sebrae contratou uma pessoa para treinar a gente”, conta Manoel. Os assentados tornaram-se especia-



Máquina para separar castanhas grandes e pequenas, garantem a qualidade do produto produzido no assentamento de Novo Pingos, em Açú

listas em castanha-de-caju. Eles aprenderam desde a cuidar da plantação de cajuzeiros a negociação do preço das castanhas com os comerciantes.

Além disso, os consultores do Sebrae conversaram com o pessoal do assentamento sobre a melhor forma de eles se organizarem. Os moradores de Novo Pingos já tinham uma associação. Os consultores mostraram que eles precisavam de um arranjo que desse mais autonomia para o grupo. A sugestão foi instituírem uma cooperativa. Dessa forma, eles teriam Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ), o que permite emitir nota fiscal e ter facilidades na obtenção de crédito para financiar a lavoura e a indústria.

|||| Em 2012, mais avanços

Das 56 famílias assentadas, 36 fazem parte da Cooperativa dos Produtores de Novo Pingos, a Coopings. Não havia como incluir todo mundo. “Nos disseram que o ideal eram 20 associados. Queríamos que todos fossem cooperados. Não deu, mas conseguimos que a maioria fizesse parte”, salienta Manoel, que preside a Coopings.

Seis anos depois, o negócio vai ser ampliado. A Unidade de Beneficiamento da Castanha-de-Caju é uma fábrica quase completa. Todas as fases de industrialização são cumpridas ali, da classificação até a fritagem. No entanto, o espaço é pouco. A fritadeira divide a sala com as estufas. As duas máquinas dividem o lugar porque, logo após a secagem, as castanhas são fritas. Depois, é só separar as inteiras, que são consumidas como aperitivos, das quebradiças, que vão para a massa de bolo, e das manchadas pelo ácido da casca, que acabam rejeitadas. Acontece que fica muito quente quando está tudo ligado. “Não dá para as duas trabalharem juntas. Ninguém aguenta o calor”, exclama Manoel Cristiano.

O jeito foi construir uma sala exclusiva para a fritadeira e deixar as estufas onde estão. Assim, a produção avança mais rápido. Os equipamentos

funcionam sem descanso. Quando um lote termina de secar já vai para a fritadeira, e a estufa é preenchida de novo. A construção da nova sala foi paga parte pelo caixa da Coopings, parte pela Fundação Banco do Brasil (FBB), outra instituição que auxilia os agricultores.

Os dirigentes da cooperativa aprenderam a gerir o caixa com sabedoria. Eles poderiam pagar a obra com o dinheiro que tinham em caixa. Mas, previdentes, preferiram buscar os recursos a fundo perdido do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) – órgão de financiamento multilateral da América Latina e Caribe – e do governo do estado e deixar o caixa para despesas futuras, como o pagamento da safra aos assentados da Coopings. Do contrário, o pessoal da comunidade só receberia pelas castanhas depois que elas fossem beneficiadas e vendidas no mercado. O raciocínio foi possível porque a diretoria da Coopings fez os cursos de gestão empresarial e financeira do Sebrae.

Além da ajuda para montar a fábrica, lá no início, quando as máquinas não funcionaram, e dos cursos, o Sebrae auxilia a Coopings na venda do produto. Um designer da instituição desenvolveu o rótulo e a embalagem das castanhas. Tudo sai prontinho para ser exposto na prateleira de supermercados de Mossoró, Natal e até de São Paulo. Outra iniciativa do Sebrae vai dar mais um impulso para o crescimento da cooperativa. Em parceria com a FBB, uma **Central de Comercialização** vai

Unidade que negocia o que é produzido na região. Com quantidades maiores de produtos para vender, a Central tem mais força no mercado do que cada agricultor ou cooperativa sozinho. Assim, é possível conseguir-se preços melhores, aumentando a margem de lucro dos produtos. As Centrais que o Sebrae e a Fundação Banco do Brasil (FBB) estão montando ficam nos municípios de Apodi, no sertão potiguar, e Macaíba, perto de Natal.

negociar os produtos da região. E a Coopings é uma das beneficiadas.

Em 2012, a fábrica que Manoel e seus companheiros montaram – e garante-lhes o sustento – vai oferecer mais um produto. O fruto dos cajueiros de Novo Pingos vai virar doce. Atualmente, eles tiram a castanha e jogam fora a polpa. Vai ser mais um dinheiro para o caixa da cooperativa. O projeto será financiado pelo **Banco Mundial**.

Instituição financeira ligada à Organização das Nações Unidas. Seu nome oficial é Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (Bird). Os recursos são destinados ao financiamento de projetos de desenvolvimento. A instituição atua no Brasil há mais de 60 anos. Aqui, os recursos são aplicados no programa Bolsa Família, no Departamento de Doenças Sexualmente Transmissíveis e Aids (DST/Aids) do Ministério da Saúde, e em projetos comunitários de desenvolvimento rural.

|||| Território Açú-Mossoró

Dona Francisca e Manoel Cristiano têm trajetórias de vida diferentes e simbolizam a diversidade do Território da Cidadania Açú-Mossoró. A vocação principal do projeto é o agronegócio, mas a região tem muito mais do que isso. Em Açú, por exemplo, município onde fica o assentamento Novo Pingos, há extração de petróleo e piscicultura. Ipanguaçu é forte na produção de frutas como manga e banana, que são exportadas para a Europa. Mossoró, a maior do território, também tem petróleo, mas a cidade destaca-se ainda pelo turismo cultural e pela extração de sal marinho. Açú-Mossoró engloba Alto do Rodrigues, Areia Branca, Baraúna, Carnaubais, Grosos, Itajá, Pendências, Porto do Mangue, Tibau, São Rafael e Serra do Mel.

Em todas essas localidades, a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa já foi aprovada pelas respectivas Câmaras de Vereadores e sancionada pelos prefeitos. O superintendente do Sebrae no Rio Grande do Norte, José Ferreira de Melo Neto, que cuidou pessoalmente das articulações

com os Poderes Executivo e Legislativo dos municípios para aprovação da norma, conta que a proposta é bem aceita pelos políticos das cidades. A autoria dos projetos que vão à votação é preferencialmente dos prefeitos. “Nos casos em que o prefeito resiste, o que ocorre por desinformação, partimos para o presidente da Câmara”, conta. “É uma obrigação do município aprovar a lei. Ele não tem opção”, afirma, referindo-se aos dispositivos do texto aprovado pelo **Congresso Nacional** que dizem respeito aos municípios.

A Lei Geral das Micro e Pequena Empresa foi instituída em 2006 para facilitar a vida dos empreendimentos de pequeno porte no que diz respeito à abertura e ao fechamento de empresas, pagamento de impostos, participação em licitações públicas, desburocratização de exportações e facilidades na obtenção de empréstimos. No ano seguinte, o dispositivo legal foi alterado pela Lei Complementar nº 128/2008, que criou o Empreendedor Individual, o que facilitou a vida de profissionais não formalizados, como vendedores ambulantes, cabeleireiros e fotógrafos.

O desafio agora é implementar a lei, ou seja, fazer a regra sair do papel e gerar benefícios na vida das pessoas. Em Mossoró, por exemplo, Dona Francisca não precisa pagar os impostos municipais para emitir notas fiscais como Empreendedora Individual (EI), porque o município adotou os princípios da lei. Os assentados de Novo Pingos vendem bolos feitos com castanhas dos cajus que plantam para a merenda escolar das escolas do município. A Lei Geral obriga o Poder Público a dar preferência à agricultura familiar na compra dos alimentos para os estudantes.

O Sebrae no Rio Grande do Norte tem promovido cursos e oficinas com prefeitos, secretários e servidores públicos municipais sobre como tratar as MPE e os EI. “Esses empreendedores têm o apoio da lei para vender seus produtos para as prefeituras”, comemora Valdemar Belchior, gestor do território.



Das mãos do artesão surgem panelas, gamelas e utensílios de cozinha, considerados verdadeiras obras de arte.

Arte que passa por gerações

Do barro, Abraão tira o sustento de sua família e mantém a tradição ceramista que aprendeu com a mãe

Em poucos segundos, as mãos habilidosas de Abraão Maximiano, 23 anos, dão forma a uma panela de barro. Mais alguns minutos e a peça está pronta para ir ao forno. Os contornos são perfeitos. Com um paninho molhado, a argila vai tomando um brilho que reflete a luz do sol, que entra pela janela. O ceramista mora com a mulher em uma casa em frente à dos pais, dentro da propriedade rural da família, lugar que ele nem sonha em abandonar. Ali está toda a sua história. E o melhor ofício que aprendeu na vida.

Abraão aprendeu a lida na cerâmica com a mãe, dona Ozelita Maria do Amorim, 63. O ofício é herança dos antepassados indígenas de uma tribo que habitava a região do Alto Oeste potiguar. Estamos no Território da Cidadania Alto Oeste, mais precisamente no município de Martins, a Princesa da Serra, como gostam de chamar seus cidadãos. O título nobre vem das belezas naturais do lugar. Para qualquer lado que se olhe, a paisagem oferece maravilhas a perder de vista. As montanhas pedregosas da região são um espetáculo de tirar o fôlego e o horizonte parece não ter fim. Os Amorim moram no alto de uma dessas montanhas.

A maior parte do dia, Abraão passa no cômodo, que dá entrada à sua casa, recém-ampliada. Da janela entra a luz do Sol que ilumina o trabalho dele. Quando a noite chega, a luz elétrica permite continuar o trabalho.

Por mês, Abraão e dona Ozelita chegam a produzir mil peças de barro. A quantidade parece grande para apenas quatro mãos a moldar o barro. Só vendo para crer. A conversa segue macia, e depois de olhar para um lado por meio minuto para prestar atenção no que dona Ozelita falava, o interlocutor se surpreende com uma panela quase pronta para ir ao forno nas mãos do rapaz.

A agilidade que vem de berço de Abraão foi aperfeiçoada desde 2007. Até então, ele trabalhava desligado do mundo, fazendo panelas, baixelas e demais artigos para vender. “Quando chegavam aqui para comprar, eu aceitava o que quisessem me dar pelas peças”, relembra. “Na cultura indígena da gente, o bicho é meio doido”, completa referindo-se à maneira afrouxada com que trabalhava no passado.

|||| O salto para a virada

O Sebrae já percorria a região em busca de gente com a fibra dos Amorim para ajudar. “Me acharam aqui”, comemora o jovem artesão. Os gestores logo perceberam o talento de Abraão para o artesanato, mesmo com as peças “tronchas”, como ele mesmo define que fazia. A instituição levou até a casa dele gente que entende do assunto e o rapaz foi logo aprendendo.

Primeiro, aperfeiçoou os artigos que produz. Hoje, basta um pedaço de sola de chinelo velho de borracha

“Nunca imaginei que o artesanato aqui de Martins poderia estar nas festas e feiras de renome do estado”

Abraão Maximiano,
artesão

para uma tigela de barro adquirir um brilho que reluz ao sol da tarde na serra. “Antes, só fazia umas panelas *veia*, mixurucas,”brinca. Com aca-

bamento caprichado, ele passou a vender nas cidades da região. “Nunca imaginei que o artesanato aqui de Martins poderia estar nas festas e feiras de renome do estado”, orgulha-se.

A gratidão de Abraão pela instituição é reluzente como suas peças de barro. “Só tem duas coisas que funcionam. A polícia, que prende até gente importante, mas desonesta, e o Sebrae, que nos ajuda a melhorar. Sempre digo que os gestores são pessoas abençoadas que Deus mandou para me abençoar”, afirma. Ele só lamenta não ter mais gente com vontade para o trabalho como ele. A venda do artesanato rende até três salários mínimos por mês. “Se tivesse mais umas duas pessoas pra trabalhar comigo, dava para tirar até R\$ 8 mil.”

Depois de aprimorar a técnica, foi a vez de aprender a gestão do negócio. Desde meados de 2010, Abraão é um empreendedor individual (EI). A adesão ao programa, com o Empretec, que fez no Sebrae em Martins, melhorou a gestão do negócio da família. O dinheiro já começou a render frutos, e não só materiais.

No passado, quando precisava de uma carga de argila, por exemplo, Abraão recorria à prefeitura para

pedir um caminhão emprestado para o transporte. Ele até pode continuar contando com a assistência do município, mas prefere contratar o frete de algum prestador de serviço. “Faço questão de pagar”, gaba-se, como gente que aprende a decidir o que é melhor para seus negócios. Em breve, pretende comprar uma caminhonete para ele mesmo fazer o transporte do barro para trabalhar e levar as obras prontas até a cidade.

Hoje, Abraão sabe muito bem quanto custa seu trabalho e quanto merece receber por ele. Ele calcula que cada quilograma de barro vale cerca de R\$ 5. Um conjunto com rechaud, (panela, tampa e concha) não sai por menos de R\$ 50. E o ceramista sabe também que não adianta crescer o olho que o dinheiro se espanta. Ele prefere estabelecer um preço que viabilize a venda do que ficar com mercadoria empacada no estoque. “Tem cabra que cobra R\$ 90, mas aí demora muito para vender”, analisa.

|||| Passos bem estudados

Há sete anos, um empresário apostou no clima da serra para atrair turistas que buscam aconchego nas noites frias do lugar.

Os gestores do Sebrae que orientam Abraão Maximiano no Território da Cidadania do Alto Oeste atendem a outros 30 municípios da região. Além do número grande de cidades que têm de percorrer, eles encontram uma diversidade muito grande de perfis de empreendedores. É desde gente como o Abraão, que antes de conhecer o Sebrae nem imaginava que poderia e deveria pensar e agir como um empresário, até aqueles que têm o empreendedorismo correndo nas veias. É o caso do comerciante Boanerges Dias de Queiroz Filho, 39 anos. Há sete anos, ele abriu o Hotel Lagoa dos Ingás, em uma área de dois hectares da cidade. O estabelecimento tem 30 chalés que recebem os hóspedes com aconchego nas noites frias da serra.

No início, eram dez chalés. Mas Boanerges não dá passo maior que as pernas e foi ampliando o

negócio aos poucos. A última novidade foi um auditório para 120 pessoas, construído pensando nos eventos do Sebrae na região. A instituição foi o primeiro cliente do espaço, inaugurado em agosto de 2011 com uma edição do Empretec.

Boanerges é empresário desde 1994, quando abriu um supermercado. “No interior do Rio Grande do Norte, a gente é empreendedor por necessidade”, analisa, em referência aos empregos escassos do estado. Ele acredita que o Sebrae tem sido funda-

“Hoje, se você não procurar se informar, seu concorrente vai fazer isso. Até seu funcionário vai aprender com seus erros e virar seu concorrente depois”

Boanerges Dias de Queiroz Filho,
proprietário do Hotel Lagoa dos Ingás

mental na sua trajetória. A instituição é uma fonte de conhecimento que se usa no dia a dia da empresa. “Hoje, se você não procurar se informar, seu concorrente vai fa-

zer isso. Até seu funcionário vai aprender com seus erros e virar seu concorrente depois”, alerta.

Além disso, o Sebrae ajuda Boanerges a fazer uma rede de contatos que rende negócios em toda

a região. Quase tudo no Hotel Lagoa dos Ingás foi fabricado na própria região. As arandelas do restaurante do hotel, por exemplo, são de barro, feitas pelo ceramista Abraão.

A ideia de instalar o hotel surgiu na troca de experiências com um amigo dono de um posto de gasolina na cidade. Os dois estavam incomodados com a quantidade de vendas a fiado nos estabelecimentos. Resolveram, então, montar um empreendimento que lhes garantisse uma renda mais certa. O Hotel Lagoa dos Ingás atende a muitos eventos do Sebrae e de empresas do estado. São contratos com pagamento certo. Com ajuda da instituição, eles conseguem promover a marca Lagoa dos Ingás no estado. A empresa é certificada pelo selo **Turismo Melhor**.

Programa criado pelo Sebrae no Rio Grande do Norte. As empresas que se candidatam ao selo passam por uma bateria de avaliações. Os estabelecimentos que tiverem, pelo menos, de 70% a 90% de avaliação positiva recebem o selo Prata. Acima disso, fazem jus ao selo Ouro do programa.

“Queremos alcançar pelo menos 80% de satisfação dos clientes dos empreendimentos atendidos”

Maria Lúcia Pereira,
cogestora dos Territórios da Cidadania em
Alto Oeste



O Hotel Lagoa dos Ingás atrai turistas encantados pela paisagem e o frio da serra. Para garantir o retorno dos hóspedes, o proprietário investe na qualidade dos serviços e nas instalações

O turismo, aliás, é uma vocação evidente do TC Alto Oeste. Para chegar a Martins, o viajante sobe as montanhas em estradas íngremes, mas bem asfaltadas. É preciso prudência. O percurso tem muitas curvas e há pedras soltas nas encostas. Mas a paisagem compensa. Os morros trabalhados por milhares de anos apresentam rochas de formatos diversos. Lá pelo meio da subida, um sapo de pedra surpreende os visitantes da região.

O TC Alto Oeste é composto de 30 municípios, mas todos pouco povoados. No total, cerca de 190 mil pessoas vivem na região, a grande maioria nas pequenas cidades. A economia das localidades é movimentada principalmente pelo pequeno comércio.



A qualidade do trabalho das artífices do sertão potiguar garantiu uma fatia do exigente mercado de moda mundial. Salmira (E), presidente da associação, comemora a nova fase

Os bordados de Caicó

Do Seridó para o mundo, o trabalho delicado e perfeito das bordadeiras de Timbaúba dos Batistas conquistou empresas dentro e fora do Brasil. Até enfeitou o altar do Papa Bento XVI

Os bordados do Seridó têm fama no País e são requisitados, inclusive no exterior. Além dos conjuntos completos de mesa e banho vendidos em lojas chiques de Natal e de São Paulo, a missa rezada pelo Papa Bento XVI em Aparecida do Norte durante sua primeira visita ao Brasil, em maio de 2007, tinha na mesa do altar uma toalha bordada em Timbaúba dos Batistas. A fábrica brasileira de biquínis Matersol vende na França roupas de banho decoradas com os motivos florais feitos em Timbaúba dos Batistas.

Aliás, foram as artesãs da pequena cidade na região do Seridó potiguar que conseguiram fazer o bordado em lycra com perfeição. Trabalho difícil, devido à maleabilidade do tecido. O persistente povo do sertão não se deu por vencido. Domou a trama elástica dos maiôs e biquínis. O bordado sai perfeito, como se estivesse aplicado a um algodão egípcio de milhares de fios. Agora, a decoração das peças de banho ajuda as bordadeiras a melhorar a renda da família. Cada uma delas chega a tirar até um salário mínimo por mês. Parece pouco para a classe média

alfabetizada e urbana, mas é um dinheiro que faz toda diferença na sobrevivência no semiárido.

A agremiação, cuja sede é chamada de Casa das Bordadeiras, recebe as grandes encomendas e divide o trabalho entre tantas mulheres quantas forem necessárias para realizar o serviço no prazo que o cliente pedir. O pagamento é feito direto na conta das artífices. A instituição também tem um papel político importante para seus componentes. O episódio do ICMS sobre os produtos ilustra bem como a associação desempenha a atribuição.

||| Inspiração portuguesa

Na época, Timbaúba era ainda distrito de Caicó, que fica a pouco mais de 20km. Por isso, os produtos das discípulas de dona Nely são conhecidos até hoje como “bordados de Caicó”.

Em breve, a história das bordadeiras terá mais um capítulo memorável. O Sebrae está auxiliando as

artesãs de todo o Seridó a conseguir o selo de Identificação Geográfica. A certificação vai firmar a marca Bordados do Seridó. Assim, vai ficar mais fácil para o consumidor identificar os produtos com a qualidade característica da região.

A técnica utilizada pelas bordadeiras do Seridó também passou por inovação recente. Até 2010, os desenhos marcados em uma matriz eram molhados com uma espécie de carimbo de esponja embebido em uma tinta à base de querosene. Acontece que a substância derivada do petróleo provoca náuseas e dores de cabeça, podendo levar à perda de consciência. A tinta também causava ferimentos na pele. “Tinha que ser manipulada com luvas de pedreiro”, comenta Salmira.

|||| Derrubando barreiras

O Sebrae ouviu as queixas sobre o produto e pesquisou alternativas à tinta. Os consultores designados pela instituição desenvolveram uma tinta à base de álcool que não causa tanto desconforto. “Essa não tem odor”, afirma Mauricélio Gomes Monteiro, 40 anos, designer da associação.

Piluca, como é carinhosamente chamado pelas colegas, é o único homem que trabalha na Casa das Bordadeiras. Ele diz que já sofreu preconceito por fazer um trabalho tradicionalmente desempenhado por mulheres. Mas ele não se importa mais com isso. É filho de bordadeira e garante o sustento da família com os desenhos, na maioria florais, que risca no tecido. Casado e com dois filhos, ele está no ofício praticamente desde os 11 anos.

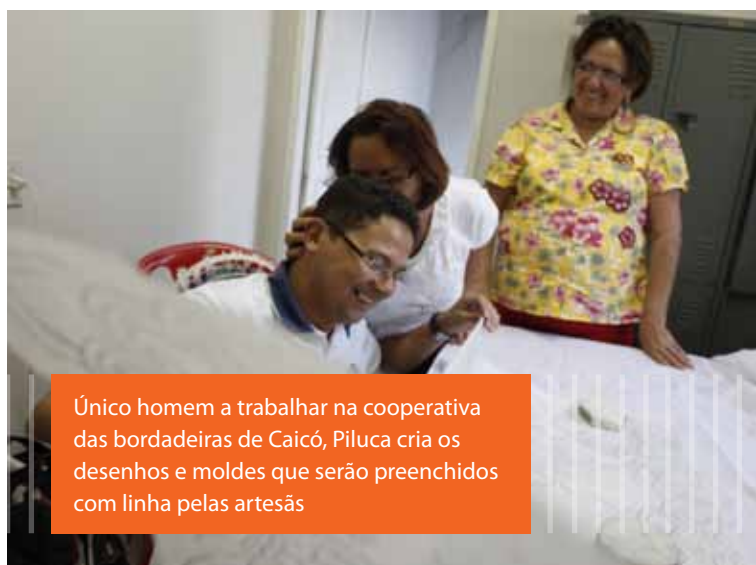
O funcionário é um dos orgulhos da associação das bordadeiras. “Uma das grandes contribuições de Timbaúba para o bordado da região é design”, afirma Salmira. Ela está falando mesmo é do próprio Piluca. Exímio desenhista, cabe a ele traçar os desenhos das encomendas mais complexas. “Hoje, eu pego uma toalha de sete metros e consigo trabalhar ela todinha sozinho”, gaba-se. Além disso, o jovem artista é o instrutor preferido da região. “Sempre que as outras

cidades e o Sebrae precisam, Piluca está disponível”, oferece-se.

Em Caicó, outra associação de bordadeiras comemora a presença do Sebrae em seus projetos. Há cerca de seis anos, a agremiação recebeu uma encomenda de Mato Grosso. O cliente queria uma rede com um tucano e uma arara bordados pelas artistas da cidade. O pedido serviu para elas terem uma ideia do que diferencia os trabalhos feitos na cidade dos bordados de outras localidades.

“Meu Deus, pensamos, por que a gente não faz com a fauna e a flora daqui?”, lembra a presidente da associação, Arlete Silva Andrade. O Sebrae, que já é parceiro das bordadeiras de Caicó desde a década de 1970, enviou uma consultora para ajudar o grupo liderado por Arlete. Exímia pintora, a profissional contratada ajudou com a criação dos desenhos dos pássaros e com o desenvolvimento da temática. “Algumas de nossas artesãs desenhavam uma melancia com folhas de uva”, rememora. Com a caracterização pronta, os bordados com estampas do Seridó chegaram ao mercado há cerca de três anos. “Mas agora é que estão no auge”, comemora Arlete.

O Seridó é uma das áreas do Nordeste submetidas ao rigor do clima seco.



Único homem a trabalhar na cooperativa das bordadeiras de Caicó, Piluca cria os desenhos e moldes que serão preenchidos com linha pelas artesãs

Espaço de criação genuína

A Casa das Bordadeiras fica logo na entrada da cidade. É um cartão-postal do lugar que tem pouco mais de 2 mil habitantes. No hall de entrada, há uma homenagem à pioneira dos bordados de Seridó. Uma estátua em tamanho natural honra a memória de Nely Batista, que se encantava com os bordados da Ilha da Madeira que sua família tinha em casa. Ainda pequena, ela se inspirava nos desenhos portugueses e riscava os tecidos para depois decorá-los. Adulta, vendia suas obras, que começaram a ser imitadas em toda a região.





Neta do fundador da cidade, Shirley trabalhou para incentivar o empreendedorismo e assim fazer do município de Messias Targino uma referência nacional

A prefeita de mangas arregaçadas

Shirley Targino preferiu trabalhar pela formalização de empresas no município a choramingar pelos gabinetes das capitais. Sua iniciativa levou crescimento para a região e tornou-se um exemplo para o País

A cerimônia de entrega do 6º **Prêmio Prefeito Empreendedor** de 2009/2010 foi uma festa

Realizado de dois em dois anos, o prêmio é concedido a prefeitos que tenham implantado projetos, com resultados mensuráveis, de estímulo ao surgimento e ao desenvolvimento de micro e pequenas empresas (MPE). O prêmio é dividido em duas etapas: estadual e nacional. Na etapa nacional serão concedidos 11 prêmios, sendo seis destaques temáticos e cinco regionais.

concorrida. Chefes do Poder Executivo de municípios de todo o País, além da diretoria e servidores do Sebrae, esperavam ansiosos pelo resultado na festa de entrega do troféu, que aconteceu em abril de 2010, em Brasília. “Quando ouviram o mestre de cerimônias chamar Messias Targino, todo mundo se espantou”, lembrou o superintendente do Sebrae no Rio Grande do Norte, José Ferreira de Melo Neto, durante a reunião com

prefeitos em Mossoró. Ele mencionou a passagem para incentivar os prefeitos presentes a adotar medidas de estímulo ao empreendedorismo em suas cidades a se inscreverem no certame. Shirley Targino, prefeita da cidade, era a vencedora na categoria Formalização de Empreendimentos.

O prêmio é concedido a cada dois anos. Para concorrer, os prefeitos devem se inscrever nos postos de atendimento do Sebrae espalhados pelo País. Vence quem tiver os melhores projetos, com resultados mensuráveis de estímulo ao surgimento e ao desenvolvimento de micro e pequenas empresas (MPE). Além do segmento que Shirley venceu, há prêmios para quem diminuir a burocracia para o registro de empreendimentos, for inovador na gestão das compras governamentais ou implantar projetos de educação empreendedora, entre outros.

Com cerca de 4,2 mil habitantes, a localidade às margens da BR-101 impressiona quem passa por ela. Primeiro pelo letreiro que indica ao viajante a chegada à cidade. Todo em mosaico de



O município de Messias Targino tornou-se exemplo para o País

azulejos coloridos, os dois painéis mostram, de um lado, o sol abrasante do Sertão do Apodi e a pecuária. Do outro, as frutas e os cereais produzidos pelos agricultores da região. A paisagem da entrada da cidade também chama a atenção do viajante. Um aglomerado bem ordenado de casas pintadas de branco, todas de alvenaria com esquadrias de ferro e antenas parabólicas no telhado.

O bairro foi construído pela prefeitura em um projeto de redução do déficit habitacional. As parabólicas foram instaladas por conta dos moradores mesmo, resultado da expansão da renda da população, fenômeno que se observa no País inteiro nos últimos anos.

|||| Negócio legal

Uma das iniciativas foi apresentar à Câmara de Vereadores o projeto da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa. O projeto foi aprovado, com apoio inclusive da oposição. Dado o primeiro passo, chegou a hora do trabalho na rua.

Com a ajuda do Sebrae, ela criou o programa Meu Negócio é Legal. Com R\$ 19 mil, levou para os seus concidadãos cursos e capacitações sobre empreendedorismo. Também ofereceu assessoria jurídica e contábil para quem quisesse abrir uma empresa. “Montamos um ônibus que vai para as comunidades mais distantes levar informação e formalizar os pequenos negócios”, conta, com satisfação estampada no rosto.

Hoje, o total de empresas registradas na cidade é 40% maior do que quando Shirley assumiu a prefeitura. O dinheiro começou a circular, e o povo a assistir a televisão nas antenas que instalaram nas casas novas na entrada da cidade.

- A cidade administrada por Shirley Targino aumentou em **40%** o número de empresas registradas



José Xavier e sua mulher, Maria Elenir, do assentamento Ramada I, compraram a propriedade com a renda obtida da produção de abacaxis

E o que era abacaxi virou solução...

No agreste potiguar, um grupo de agricultores comprou a própria terra para cultivar o que o chão dá de melhor e os enche de orgulho

O horizonte do assentamento onde mora José Xavier de Andrade Júnior, 41 anos, no município de Ielmo Marinho, termina no fim da plantação de abacaxis mantida pelos moradores do local. Cada família possui um lote onde planta 27 milheiros da fruta. A produção é entregue a R\$ 1 por unidade para a Associação de Desenvolvimento Rural Sustentável da Comunidade Ramada I, que comercializa o produto in natura ou transforma em doces e geleias. A terra pertence aos agricultores desde 2005 e é paga com a renda da produção.

Até 2002, as terras tinham um dono só. Os 385 hectares eram arrendados para os pequenos agricultores, muitos já moradores do lugar. A vocação deles sempre foi o abacaxi, que verdeja o campo próximo à Vila Ramada I. No entanto, eles não estavam satisfeitos com a situação. Não sobrava nada para investir na produção. “A gente tinha o sonho”, lembra Xavier, que hoje preside a associação.

Reunidos, eles resolveram lutar pelo que acreditavam. Foram se organizando aos poucos e procurando saber de que forma poderiam ser os donos daquela terra. A opção escolhida foi, em vez de ganhar o chão em que vivem e trabalham, pagar por ele. Eles procuraram a Secretaria de Assuntos Fundiários e de Apoio à Reforma Agrária (Seara) do Rio Grande do Norte, que deu a solução. O órgão mantém programas de crédito fundiário que priorizam a autonomia dos beneficiários.

Para serem atendidos, os trabalhadores rurais devem formar associações e legalizá-las. Esse passo foi dado ainda em 2002. Eles conseguiram que a Lei Ordinária nº 8.196 reconhecesse a Associação de Desenvolvimento Rural Sustentável da Comunidade Ramada I como de utilidade pública. A partir daí, coube a eles negociar com o dono das terras e solicitar o empréstimo para pagar por elas.

O governo adquiriu a propriedade e a entregou aos agricultores. Desde 2010, eles têm uma fábrica de doces e sobremesas. O beneficiamento do abacaxi garante renda extra para as famílias de forma organizada. Antes, os doces eram produzidos em casa pelas mulheres do assentamento.

“O Sebrae abriu nossa cabeça”

José Xavier de Andrade Júnior,
Produtor rural

Cada uma dava seu jeito para vender os produtos nas feiras da região.

Depois que a fábrica foi construída, a história mudou. O projeto custou R\$ 82.357, financiados pelo Programa de Desenvolvimento Solidário do governo do estado. O empreendimento deu impulso à associação do assentamento. A nova fase motivou o pessoal do assentamento de Ramada I a buscar mais resultados. Integrados ao Território da Cidadania do Potengi, eles passaram a receber as consultorias do Sebrae. A instituição orienta os assentados a cuidar do abacaxi desde o nascimento até a comercialização dos doces que produzem. “O Sebrae abriu nossa cabeça”, sentença Xavier.

|||| Técnica aprimorada

O Sebrae promove os chamados dias de campo no assentamento, oportunidades em que um agrônomo ou técnico agrícola explica detalhes que fazem a diferença na lavoura. Um exemplo é a aplicação de carbureto de cálcio na plantação. Grego para os leigos e não iniciados, o produto tem de ser usado no abacaxizal como forma de uniformizar a floração da planta. Para isso, existe um momento certo. “Quando a malha da coroa abre é a hora de colocar o produto”, explica Xavier.

A quantidade da substância também tem que ser controlada. “Tem gente que exagera para acelerar a produção. Mas se colocar demais, a fruta não presta”,

exemplifica. Outro serviço prestado pelo Sebrae ao pessoal do Ramada I foi a elaboração da marca e dos rótulos dos produtos do assentamento. A instituição colocou um profissional de design gráfico para analisar a cultura local e produzir as etiquetas que caracterizam os doces e as geleias. Com as embalagens padronizadas, fica mais fácil para o consumidor identificar o produto.

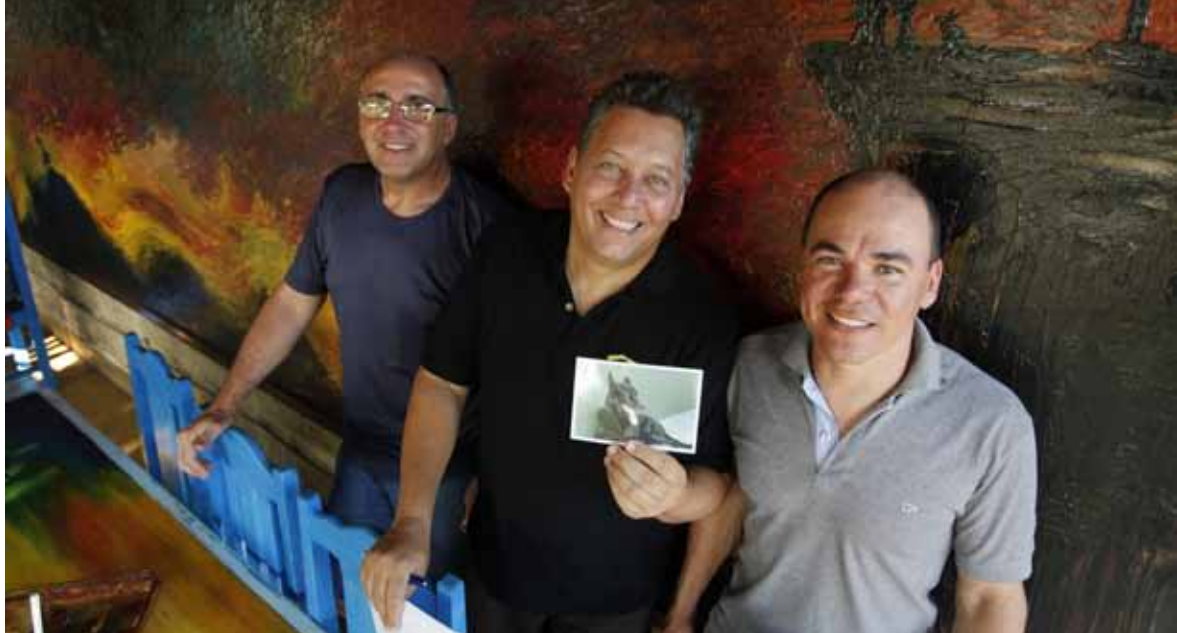
O município de Ielmo Marinho faz parte do Território da Cidadania do Potengi. Além da cidade onde fica o Ramada I, fazem parte do território Barcelona, Bom Jesus, Lagoa de Velhos, Santa Maria, Riachuelo, Ruy Barbosa, São Paulo do Potengi, São Pedro, São Tomé e Senador Elói de Souza.

A região do Território da Cidadania do Potengi, que fica no agreste potiguar, corresponde a 5,3% da área total do Rio Grande do Norte. No entanto, produziu apenas 1,33% do PIB estadual de 2008. A renda per capita – R\$ 4.154,79 – é menor que a média do estado, que ficou em R\$ 8.202,81. Os **Índices de Desenvolvimento Humano (IDH)** dos

É uma medida geral do desenvolvimento humano. O índice é composto de dados de expectativa de vida ao nascer, educação e PIB per capita (renda). Não abrange todos os aspectos de desenvolvimento e não é uma representação da “felicidade” das pessoas, nem indica “o melhor lugar no mundo para se viver”. A cada ano, os países-membros da ONU são classificados de acordo com essas medidas. Quando o IDH está entre 0 e 0,499, é considerado baixo. Entre 0,500 e 0,799, médio, e entre 0,800 e 1, alto.

municípios do Potengi estão abaixo da taxa potiguar, que ficou em 0,705, no ano 2000.

- Em todo o Rio Grande do Norte, existem **13 mil** Empreendedores Individuais
- No Território da Cidadania do Potengi, **532** empresas estão formalizadas, mas há apenas **246** Empreendedores Individuais



Kiko, Ruy e Marlos deixaram o ritmo frenético das grandes cidades e recomeçaram suas vidas com um empreendimento que levou desenvolvimento a São Miguel do Gostoso, no Rio Grande do Norte

E tudo começou com Tufão...

Humor, simplicidade sofisticada e sucesso na medida certa – o dia em que um sonho virou uma pousada

Essa é uma história que começa com um sonho. E de como sonhos, quando bem sonhados, viram realidade. O trio de empresários Kiko Prado, 50 anos, Ruy Mazurek, 52, e Marlos Camilo, 41, já vivia em Natal para escapar do corre-corre paulistano há anos, mas procurava um lugar ainda mais sossegado para tocar a vida. Eles queriam montar uma pousada em algum paraíso intocado do litoral potiguar. Quem fez o sonho virar plano foi o cachorro Tufão, um pastor belga de estimação que mantinham em casa.

Eles levaram o bicho para procriar na casa de um rapaz dono de uma fêmea da mesma raça e contaram ao amigo sobre o sonho que alimentavam desde os tempos de São Paulo. O amigo sugeriu que eles conhecessem a localidade para onde sua família mudou em busca de oportunidade em Natal. O lugar se chama São Miguel do Gostoso, e eles confirmaram que a cidade faz jus ao adjetivo, depois de visitá-la.

Atualmente, com pouco mais de 8 mil habitantes, o município fica bem na ponta do Nordeste,

no local onde o Brasil está geograficamente mais próximo da Europa. Um ponto de ventos intercontinentais que refrescam o clima de São Miguel do Gostoso, os chamados **ventos alísios**. Pertinho de

Os ventos alísios nascem nos trópicos, do outro lado do Oceano Atlântico, desviam o caminho no norte da África e apontam para o litoral potiguar. Eles chegam ainda com força em terras brasileiras, a ponto de transformar a região em um dos melhores pontos para prática de kitesurf, esporte aquático em que o atleta fica com os pés presos a uma prancha e segura com as mãos uma pipa parecida com um paraquedas, permitindo manobras, como piruetas no ar.

São Miguel também fica o marco zero da BR-101, a estrada que leva os viajantes do Rio Grande do Norte ao Rio Grande do Sul pelo litoral brasileiro.

Kiko, Ruy e Marlos aceitaram a sugestão. E escolheram essa pontinha do Brasil como lugar para realizar o sonho. Montaram ali a pousada dos sonhos. Mas Tufão morreu quando já estavam em São Miguel. O amigo fiel recebeu homenagem num painel que retrata o descobrimento da América e

que decora o restaurante da pousada. Aliás, quem se hospedar por lá vai ver muitas obras de arte, todas confeccionadas pelos próprios donos do estabelecimento.

“Eles (o Sebrae) tinham o caminho”

Marlos Camilo,
sócio na pousada

Mas não foi só por isso que os três escolheram o lote em que instalaram a hospedagem. “Nos chamavam de loucos por abrir a empresa num terreno isolado, mais longe da praia”, lembra Ruy. “Até mesmo a rua que chega à porta da pousada tivemos que abrir”, completa Kiko.

A própria concepção do negócio tem muito de arte. A Pousada Casa de Taipa fica a duas quadras do mar. O terreno teve um preço melhor do que os oferecidos mais perto da praia.

|||| Mar e sertão juntos

“Queríamos unir o sertão ao mar, e o fato de não estarmos à beira da praia contribuiu”, conta Ruy. E foi o que fizeram. Logo na entrada, uma maquete replica uma pequena propriedade do sertão, com uma casinha de taipa, uma árvore seca e a família sertaneja na lida braba da terra árida. As paredes internas da pousada também imitam, com cimento, as paredes de barro comuns no sertão.

No fundo do pátio, uma casa de taipa de verdade, construída por Marlos, serve de museu dos costumes do interior nordestino. “Tudo aqui dentro tem história”, garante Ruy. Cada item do museu foi doado por alguém da comunidade ou amigos que vieram visitar os proprietários e foi, no passado,



Aconchego é uma das sensações mais marcantes da hospedagem na Pousada Casa de Taipa

utensílio doméstico de verdade. Um inventário na parede comprova a origem do presente.

Lá dentro tem violão, ferro de passar aquecido à brasa, rede e, como não poderiam faltar, imagens do padre Cícero, ou Padim Ciço, como é conhecido no Nordeste, o herói de todo sertanejo que tem pressa e espera sempre por um milagre. Atrás da

“O programa do governo federal Territórios da Cidadania trouxe consigo uma nova dinâmica de participação social”

Marcelo de Oliveira Medeiros,
gestor dos Territórios da Cidadania em
Mato Grande

casinha, tem um fogão a lenha feito de barro. Aos sábados, para quem chega, é servido um feijão típico do Nordeste. Ali se come e se confraterniza com os donos e os hóspedes da pousada.

A pousada tem nove quartos, mas deve chegar a 15 até o fim de 2013. Os donos da Casa de Taipa têm personalidade de artista, mas quando se trata de negócios, a conversa muda de figura. Antes de concretizar o empreendimento, eles já sabiam que precisavam conhecer melhor o ramo em que pretendiam atuar e como administrar. Mesmo Ruy, que foi executivo da área de Recursos Humanos em uma multinacional, sabia que ser empresário de uma micro ou pequena empresa e cuidar do caixa à manutenção não era coisa simples. Antes mesmo de abrir o negócio, eles procuraram o Sebrae.

“Não tínhamos muito dinheiro e precisávamos acertar na primeira tentativa”, conta Kiko. Marlos completa a história lembrando que fizeram todos os cursos que o Sebrae oferece pela internet e compraram outros na biblioteca da instituição. “Eles (o Sebrae) tinham o caminho”, define.

Além do material de estudo, o Sebrae ofereceu consultorias para a empresa que nascia. Logo no início, a instituição e os donos da Pousada Casa de Taipa perceberam que precisavam incentivar o associativismo na comunidade. “Sozinhos, não seríamos nada. O meu hóspede precisa de opções de passeios e programas fora da pousada”, concorda Ruy.

Eles foram procurar os outros empreendedores da cidade, que não eram poucos, mas quase ninguém formalizado, e também bateram à porta da prefeitura (confira entrevista com o prefeito Miguel Teixeira). São Miguel do Gostoso já oferecia passeios de buggy pelas dunas da região, restaurantes e outros serviços para os turistas, mas havia apenas uma empresa registrada.

||| Forças agregadas

Os consultores do Sebrae, com Ruy, propuseram que todos se unissem em prol do desenvolvimento do lugar. Foi criada a Associação dos Empresários de Gostoso (AEGostoso). Com as forças agrupadas e a orientação do Sebrae, “quem possuía dois ou três buggys, comprou mais e montou uma agência de turismo receptivo”, conta Ruy. Hoje, São Miguel tem 35 empresas registradas.

“Não tínhamos muito dinheiro e precisávamos acertar na primeira tentativa”

Kiko Prado,
proprietário da Pousada Casa de Taipa

“O programa do governo federal Territórios da Cidadania trouxe consigo uma nova dinâmica de participação social”, afirma o gestor do TC de Mato Grande, Marcelo de Oliveira Medeiros. Em Mato Grande, por exemplo, aumentou a participação popular nos processos decisórios de investimento público em infraestrutura. O TC tem um fórum de discussões, no qual participam representantes das três esferas do governo, representantes ruralistas, de sindicatos de trabalhadores, além do Sebrae, ONG e Oscip que atuam na região.

O orçamento do projeto é de R\$ 1,5 milhão, até 2014. Com esses recursos, o Sebrae pretende atender a 1,4 mil empreendimentos nos 15 municípios do TC. Desse total, pelo menos 60% serão realizados em empreendimentos formais, dentro do projeto Negócio a Negócio.



O senso de humor de Edson garante boas tiradas, temperadas com poesia de qualidade e um público cativo

O “ministro da cachaça”

Ex-professor de física, Edson Nobre largou o ofício para dedicar-se a uma nova paixão: criar um bar e restaurante para receber os turistas da região

A única empresa registrada na cidade antes da Casa de Taipa era a Urca do Tubarão. O dono do lugar é o empresário Edson Nobre, 45 anos, e cinco filhos – a mais nova com sete anos e o mais velho com 24. Mais do que empresário, Edson é outro artista. Sua arte: receber os clientes com bom humor. As histórias e brincadeiras de Edson são irresistíveis. Além disso, ele tem um cargo de relevância na comunidade, cujo certificado pendurado na parede do bar mostra com orgulho. Ele é “ministro da cachaça” de São Miguel do Gostoso.

A indicação para a função deve-se a um dos produtos que vende na Urca do Tubarão. A cachaça é, na verdade, a segunda atração do bar. A primeira é o próprio Edson. Ele recebe pessoalmente os visitantes e mostra o que chama de Linha de Produção da Cachaça, tudo no balcão de cerca de três metros. Ele é um sujeito bem-humorado que marcou essa característica no seu empreendimento e virou a maior atração do lugar.

Edson já possuía um terreno em São Miguel do Gostoso. Havia feito o investimento anos atrás, uma poupança de qualidade de vida. Deixou a capital e foi refazer a vida na pequena cidade. “A luz nem chegava aqui onde está o terreno”, revela. Hoje, a Urca do Tubarão é um lugar rústico, mas caprichado, na entrada do município. Ponto estratégico para um estabelecimento comercial. No início, porém, as coisas não funcionaram tão bem assim.

A inauguração aconteceu em 6 de janeiro de 2001. Mas o caixa demorou a reagir. Foram 11 meses sem nenhum lucro. “Eu ficava numa mesa, minha mulher em outra, a cozinheira numa terceira e o garçom na do lado, cada um com uma garrafa de cerveja vazia, para que quem passasse pela estrada pensasse que a casa estava cheia”, lembra Edson, brincando. Nem ele nem a família queriam desistir do sonho que haviam concretizado.

||| Poesia e música

Botaram a cabeça para funcionar e começaram a bolar algo que colocasse o empreendimento nos trilhos. Iniciaram promovendo eventos. Em 2002, a Urca do Tubarão fez o primeiro sarau de poesia e

“O Sebrae é aquele amigo a quem você diz que quer montar um negócio e ele diz ‘vai dar certo, começa que eu ajudo’”

Edson Nobre,
dono do bar Urca do Tubarão

música. Quem chegasse, podia cantar e declamar o que soubesse. Havia um jornalista participando e que fez uma matéria publicada na sexta-feira seguinte em um jornal da região. “No sábado, lotou, e o domingo foi terrível de tanta gente que veio”, comemora.

Edson Nobre é um empresário que pensa diferente mesmo. Ele se mudou com a mulher e os filhos para Gostoso em busca de sossego. E disso não abre mão. Com o bar, ele tem uma pousada com cinco chalés. Quem quiser se hospedar por ali, tem que chegar cedo. “Fechamos o portão às 17 horas em prol da qualidade de vida da família”, orgulha-se. Nisso, o pessoal do Sebrae não interfe-

Se alguém pergunta a Edson Nobre de onde veio a ideia de criar a Urca do Tubarão, antes de explicar, ele declama, de um só fôlego, *A Ideia*, de Augusto dos Anjos. Só depois é que explica que foi embora para São Miguel do Gostoso atrás de sossego e qualidade de vida.

re, pelo contrário. “Aprendemos com ele também” afirma Marcelo Medeiros. “Todo mundo tem seus objetivos, suas metas a bater nos negócios que monta, mas a vida não é só isso, como bem mostra o Edson”, opina.

A instituição foi quem deu o empurrão que faltava para o sucesso do empreendimento Urca do Tubarão. “O Sebrae é aquele amigo a quem você diz que quer montar um negócio e ele diz ‘vai dar certo, começa que eu ajudo’”, elogia Edson. “Na hora de crescer, lá está o Sebrae de novo. Se quiser ficar estável, o Sebrae dá toda qualificação que você e seus funcionários precisam”, conclui. As cachaças vendidas no bar levam todas a marca do lugar. “Compro de alambiques que atendem ao meu padrão de qualidade e vendo com a minha marca. O rótulo, fiz com ajuda deles”, explica. “Sem o Sebrae seria bem mais difícil. Com eles, é certo. Você atinge o ponto que quer atingir”, encerra.

Aldeia

Augusto dos Anjos

*De onde ela vem?! De que matéria bruta
Vem essa luz que sobre as nebulosas
Cai de incógnitas criptas misteriosas
Como as estalactites duma gruta?!
Vem da psicogenética e alta luta
Do feixe de moléculas nervosas,
Que, em desintegrações maravilhosas,*

*Delibera, e depois, quer e executa!
Vem do encéfalo absconso que a constringe,
Chega em seguida às cordas da laringe,
Tísica, tênue, mínima, raquítica...
Quebra a força centrípeta que a amarra,
Mas, de repente, e quase morta, esbarra
No mulambo da língua parálitica.*

*para is never again. No tempo
mostrando a beleza um in e
de um tempo*



Nem o cansaço desafina

O encerramento das Oficinas Sebrae de Empreendedorismo (OSE) é invariavelmente marcado por muito entusiasmo. Em Pureza, foi possível sentir a emoção, a vivacidade dos participantes. Os gestores da instituição sempre apresentam um vídeo em que o Hino Nacional é executado em ritmo de todas as regiões brasileiras. As imagens são revezadas entre grupos folclóricos dançando a melodia de Francisco Manuel da Silva em trajes típicos. Justo no momento em que chegava a vez da cadência que une o País, o som ficou mudo! As vozes da cidade não deixaram por menos. O samba foi interrompido nas caixas de som, mas o povo segurou os versos de Joaquim Osório Duque Estrada à capela e em volume ainda mais alto e sincronia de coral sinfônico. É o que acontece com as pessoas que participam das OSE: não deixam o entusiasmo sucumbir, aproveitando a parceria de quem está do lado para levantar ainda mais a moral. O episódio foi demonstrativo, ainda mais depois de uma semana inteira de consultorias – aos empresários locais durante o dia e capacitações à noite. A cidade tem pouco mais de 8 mil habitantes e a OSE reuniu mais de 400 pessoas no Ginásio Municipal de Esportes, ou seja, 5% dos moradores de Pureza participaram do evento do início ao fim.



A praia como patrão

Ele sabe viver. Trabalha realmente no que gosta. Genildo Rodrigues Teixeira, 37 anos, trabalha numa bancada rústica feita por suas próprias mãos, à beira da praia, em Maxaranguape, pertencente ao TC de Mato Grande. Há 13 anos no mesmo lugar, ele serve bebidas e espetinhos – o de atum leva um molho cuja receita é muito bem guardada – em seu bar a céu aberto. Os turistas vêm de outras praias e até de Natal, a cerca de 40km pela praia, em passeios de buggy para curtir a árvore do amor, que fica ao lado do empreendimento que tem como ar-condicionado a brisa do mar. É gente de todo canto do mundo. Esperto, ele procurou saber um pouco de idiomas para entender os clientes internacionais. “Quando estou sozinho aqui, leio dicionários de línguas para aprender a falar com os turistas”, conta, cheio de entusiasmo. Genildo é a história de sucesso de um empreendedor individual (EI) que começou com 15 cocos e um carrinho de mão. Com o tempo, ampliou o cardápio com as caipirinhas de cachaça ou vodka para satisfazer os fregueses. “Aprendi sobre finanças e atendimento ao cliente e hoje sou empreendedor individual com a ajuda do Sebrae”, anuncia, envaidecido, o empresário-barman.



Ritônio e Sílvia inovaram ao levar o grafite para os muros de Olho d'Água do Borges, com personagens e cores locais e abriram novo mercado de trabalho

Muralistas modernos

Armados de latas de tinta em spray, jovens do sertão do Apodi expressam-se pela arte do grafite e ganham mercado local

Em 2010, os consultores do Sebrae faziam uma oficina de artes em Olho d'Água do Borges no intuito de formar uma associação de grafiteiros no município. Os gestores do Território da Cidadania (TC) do Sertão do Apodi perceberam que os jovens da cidade tinham talento e que a região oferece a possibilidade de contratar esses serviços. O comércio é uma das forças econômicas que emergem na região e as fachadas das lojas abrem um mercado para os traços de tinta spray e podem gerar renda para os meninos das localidades que integram o TC.

No meio dos alunos, eles viram que um rosto até então desconhecido já se misturava ao grupo. Os instrutores do curso não se importaram com a presença, pelo contrário. Ao ver que ele era conhecido dos rapazes que aprendiam a mexer com as tintas, foram conquistando a confiança dele, que acabou virando uma espécie de auxiliar do professor.

O curso de grafiteagem foi oferecido pelo Sebrae à prefeitura, que viu no programa a oportunidade de desenvolver projetos sociais para jovens e crianças da

cidade. Olho d'Água do Borges, com cerca de 4,2 mil habitantes, tem desafios sociais comuns a várias cidades brasileiras de todos os tamanhos. Os estudantes da rede pública de ensino não têm muitas opções de lazer nem de emprego.

Sílvia Roberto Pereira de Oliveira, a quem os que respeitam chamam de Roberto, tem hoje 31 anos e dois filhos, um menino de oito anos e uma menina de sete. Sustenta a família com bicos que faz pela cidade e com a aposentadoria por invalidez que recebe da Previdência Social. Ele é um dos mais de 5,7 milhões de surdos do Brasil. Muito provavelmente, o Censo Demográfico realizado no ano 2000 contou a existência de Roberto. Mas ele não deve passar de um número perdido na paisagem que mistura a aridez do sertão nordestino com a beleza de uma serra rochosa que abriga Olho d'Água no seu topo. O guerreiro Roberto não sabe ler nem escrever e tampouco conhece a Língua Brasileira de Sinais (Libras), o que, aliás, não diminui seu carisma indisfarçável, mesmo quando gente de fora se aproxima da figura tímida à primeira vista.

Mesmo sem nunca ter frequentado as escolas oficiais, Roberto sabe se comunicar e se defender. Não deixou de se preocupar quando foi solicitada sua assinatura no documento que autoriza a publicação de fotografias nas quais aparece. Logo fez um sinal de dúvida seguido de um traçado vertical no peito, do colarinho à cintura. **A agente local de desenvolvimento,**

É o responsável por articular as ações de promoção do desenvolvimento local e territorial. Na prática, é ele quem faz a Lei Geral da MPE sair do papel. Para ser um bom agente, é necessário ter bom trânsito e interlocução na cidade e visão transformadora, de desenvolvimento sobre o município. Além disso, é importante saber sobre os aspectos da Lei Geral, que é um importante passo inicial. (fontes: www.territoriosemrede.com.br e <http://www.portaldodesenvolvimento.org.br/?p=3341>)

Líssia Sales, é quem muitas vezes ajuda Roberto a fazer-se entender com quem ele não conhece. Ele queria ter certeza de que o grupo com qual conversava há mais de duas horas não era de advogados em busca de procurações para atuarem nos órgãos administrativos e na Justiça em nome dos direitos dele. Acontece que o benefício que Roberto recebe pela deficiência auditiva foi cortado pelo Instituto Nacional do Seguro Social (INSS). Líssia explica que possivelmente a situação será revertida em breve. Mesmo assim, seu amigo está preocupado e não quer que ninguém se aproveite da situação e lhe cause ainda mais prejuízos.

No meio da conversa, seguidamente Roberto pergunta pelo pessoal de Natal que deu o curso em Olho d'Água do Borges. Ele não se cansa de agradecer à turma que lhe ensinou uma profissão. Além disso, com certa frequência, eles chamam Roberto à capital ou a outras cidades do estado para executar trabalhos, principalmente nos eventos promovidos pelo Sebrae. Nessas viagens, Roberto também diverte-se um bocado.

Ele ri até mesmo de situações causadas pela surdez. Consegue ouvir apenas sons muito altos, como de uma porta batendo com força. Quando isso acontece, os ouvidos dele captam um barulho que ele não está acostumado a ouvir. O susto é inevitável. Foi o que aconteceu em Natal, em uma das vezes em que ele foi

trabalhar para o pessoal do Sebrae. Ele e o colega Ritônio Fernandes Barros estavam hospedados no mesmo quarto. Roberto tomava banho quando uma porta

bateu levada pelo vento. O estrondo foi seguido pelo grito desajeitado de quem não tem as cordas vocais treinadas pela prática de copiar o que os outros dizem desde pequeno, como acontece com quem ouve. O berro assustado espantou o companheiro Ritônio, que correu para ver o que tinha acontecido. Encontrou Roberto gargalhando de si mesmo embaixo do chuveiro.

“A oportunidade trazida pelo programa Territórios da Cidadania foi a de levar o conhecimento e as expertises do Sebrae às regiões menos favorecidas economicamente”

Renato Gouveia,
gestor do TC do Sertão do Apodi

|||| Habilidade rara

Foi Ritônio quem contou as histórias anedóticas de Roberto, sempre com ajuda de Líssia. Ritônio é um nome que se alguém já conhecia, não deve ser capaz de apontar muitos outros batizados assim. É preciso que um Antônio e uma Rita tenham um filho e queiram traduzir o amor que os une no batizado do descendente. Foi assim com esse rapaz de 20 anos e habilidade rara com as tintas. Ele sempre gostou de desenhar e sonha em ganhar a vida com o talento que tem. E foi o pai dele, o agricultor Antônio Elias Barros, que só estudou o suficiente para saber um pouco mais que escrever o nome, isso do conhecimento formal da escola. Pois da vida ele tirou o conhecimento que lhe permite ter uma casa na cidade onde mora, cuidar do pedaço de terra que herdou do pai e criar o filho com amor e orgulho que saltam dos olhos.

|||| Talento de sobra

Foi a dedicação e a presença do pai que despertaram a aptidão de Ritônio com os traços e as cores. A casa modesta da família ostenta uma lousa na parede

“Se uma oportunidade aparece, eu agarro. É difícil largar. Desde cedo, tento me aprimorar para não ficar copiando os outros”

Ritônio Fernandes Barros,
artista

da sala. A inusitada decoração não é excentricidade. Dona Rita, mãe de Ritônio, além de cuidar da casa, do filho e do marido, dá aulas num programa de alfabetização de jovens e adultos do município. Os alunos vêm até a casa da família para receber as lições que ela se orgulha em transmitir. “Fiz o curso normal e aprendi a dar aulas. Só não fiz Pedagogia porque não tinha recursos”, conta. Ela só lamenta que a maioria dos seus aprendizes desista logo do curso. “Acaba que só uns três ou quatro vêm mesmo”, ressoante-se.

Foi no quadro-negro da dona Rita que seu Antônio percebeu que o filho Ritônio era bom de traço desde criança. “Eu fazia um risco e ele completava o desenho”, conta o pai, com brilho nos olhos. O agricultor foi aos poucos estimulando o filho, que respondia evoluindo em técnica e criatividade. “Fui pedindo para ele refazer os desenhos, ora de frente ora de lado. Na escola, os professores se impressionavam com a habilidade do menino”, lembra Antônio. “Eu fazia os desenhos pensando em agradá-los e ganhar umas notinhas a mais no boletim”, graceja Ritônio. Ele conta que a matéria de que mais gostava era, obviamente, Artes.

“Se uma oportunidade aparece, eu agarro. É difícil largar”, gaba-se. Com personalidade de artista, Ritônio orgulha-se muito do que faz e busca um caminho próprio para sua arte. “Desde cedo, tento me aprimorar para não ficar copiando os outros”, afirma. Para ter um curso superior que lhe garanta uma vida mais próspera, estuda Pedagogia numa faculdade local. “Querida Arquitetura, mas as condições não deram para isso”, resigna-se, sem deixar que a frustração o impeça de expressar-se pela arte.

|||| Fomalização e empreendedorismo

Ritônio e Roberto são dois exemplos do trabalho desenvolvido pelo Sebrae no Território da Cidadania Sertão do Apodi. Além de ajudar as pessoas a melhorarem de vida, os gestores da instituição fizeram um trabalho incansável para criar as condições necessárias para o empreendedorismo deslanchar. Dos 17 municípios do TC, 16 já aprovaram a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa. As normas locais permitem a formalização de Empreendedores Individuais, e a implantação de programas como o **Negócio a Negócio**¹, **Despertar**², **Empreender**³ e outros. Centenas

1. Iniciativa do Sebrae criada com o objetivo de levar as soluções da entidade até os empresários de micro e pequenas empresas, já constituídas ou em condições de se formalizar. Com o mote “O Sebrae vai até você”, o programa prevê três consultorias de orientação empresarial gratuitas.

2. Estimula o empreendedorismo entre jovens. Alunos do Ensino Médio ampliam sua visão de mundo e passam a identificar suas potencialidades e a descobrir novas oportunidades. O estudante passa a ver sua vida e sua escola de forma totalmente nova. O corpo docente, que antes do engajamento seletivo no projeto é submetido a treinamento, também muda sua forma de encarar a relação professor/aluno.

3. Voltado para a inovação e a assistência técnica às MPE, com a inclusão tecnológica e incentivo ao associativismo. O evento foi concebido a partir da entrada em vigor do Super Simples em dezembro de 2006 e visa esclarecer as possibilidades abertas pela Lei Geral da MPE aos empreendedores.

de pessoas passaram pelas oficinas de gastronomia, grafiteagem, artesanato, fitocosméticos, além das expedições fotográficas, missões e exposições em feiras como a Festa do Boi, em Parnamirim, na qual o Sebrae monta o Espaço do Empreendedor. O projeto deve receber R\$ 1,5 milhão até 2014.

“A oportunidade trazida pelo programa Territórios da Cidadania foi a de levar o conhecimento e as expertises do Sebrae às regiões menos favorecidas economicamente. Foi um primeiro momento de autoconhecimento e levantamento das vocações e dos saberes locais, que enriqueceram o aprendizado mútuo”, testemunha o gestor do TC do Sertão do Apodi, Renato Gouveia.

Como chegar lá



- A viagem pela BR-304, de Natal a Açú e Mossoró, é acompanhada pelos tons pastéis e cinza do agreste nordestino. O campo seco, no entanto, tem uma beleza própria, que surpreende o olhar do visitante. No caminho para Olho d'Água do Borges, o olhar se confunde, a paisagem vai da vegetação seca ao verde discreto das terras mais altas. Para chegar a Martins, no alto da serra, passa-se ao lado do Pico do Cabugi, possível de ser avistado também do alto-mar, que os potiguanos defendem como o verdadeiro Monte Pascoal do Descobrimento. Na volta ao litoral, longas extensões de terra acompanham o viajante até os ventos alísios que amenizam o calor em São Miguel do Gostoso.

Territórios e Lei Geral na linha de frente do Sebrae no Rio Grande do Norte

Entrevista com José Ferreira de Melo Neto

Superintendente do Sebrae no Rio Grande do Norte

Mais de 80% das cidades potiguares já aprovaram no Executivo e no Legislativo local a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa em nível municipal. O dispositivo legal também beneficia os Empreendedores Individuais, que podem participar das licitações públicas e vender produtos ou prestar serviços às prefeituras. À frente da articulação para ajudar na implementação da lei, um dos pilares para o desenvolvimento das estratégias dos Territórios da Cidadania, está o superintendente do Sebrae no Rio Grande do Norte, José Ferreira de Melo Neto, que acompanha de perto o trabalho dos gestores da instituição distribuídos pelo estado.

- **O Sebrae no Rio Grande do Norte tem dois grandes objetivos: desenvolver os Territórios da Cidadania e implementar a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa em todos os municípios. Certo?**

Esses dois objetivos são muito importantes para nós. A Lei Geral foi aprovada em 2006 pelo Congresso Nacional e, em 2007, ela foi regulamentada no Rio Grande do Norte. Agora, queremos que ela seja aprovada e implementada em todos os municípios do estado.

- **Como o Sebrae trabalha na questão da aprovação da Lei Geral nos municípios?**

Promovemos a articulação política. Contratamos uma consultoria que redigiu várias alternativas de texto para as leis municipais em sintonia com a lei federal adequadas para perfis diferentes de municípios. Temos alternativas mais simples e outras mais complexas. Com os modelos em mãos, negociamos com os prefeitos e os presidentes das Câmaras de Vereadores.

- **E como está a implementação da lei na região?**

A lei é federal e determina que sejam criadas leis estaduais e municipais. Dos 167 municípios do estado, 139 já têm a lei aprovada. Isso representa 94% da população do estado sendo beneficiada pela Lei Geral. Mas o objetivo é chegar a todos os municípios.

- **A negociação tem sido fácil?**

Na maioria dos casos, sim. Auxiliamos o prefeito a apresentar o projeto, conversamos com os vereadores, e temos conseguido aprovações unânimes. Em

raros casos, o prefeito tem apresentado alguma resistência, mas por desinformação, desconhecimento. Quando isso acontece, a gente parte para negociar com o presidente da Câmara dos Vereadores. Tem dado certo.

- **Quanto a instituição está investindo no RN?**

Temos seis Territórios da Cidadania no estado. Cada um recebeu, em 2011, cerca de R\$ 1 milhão do Sebrae. Somando a nossa contrapartida, que pode ser em recursos humanos ou financeiros ou outros projetos que integramos aos territórios, chega-se a algo como R\$ 2 milhões por TC.







Santa Catarina









O trabalho realizado por Antônia Salete Rossetto, Mariza Camargo de Quadros Macedo, Dilair Ribeiro da Silva e Claudete Boeno Tibes ajuda a reciclar parte do que é rejeitado da produção de papel

Do lixo nasceu a arte

Trabalhando como artesãs no Broto do Galho, as moradoras de Vila Campina da Alegria ganharam vida nova e reconhecimento nacional

A 426km de Florianópolis, no Meio Oeste do Estado, está a Vila Campina da Alegria, em Vargem Bonita. Ela nasceu com a construção da fábrica de celulose Irani, em 1941. Os primeiros funcionários da empresa construíram suas casas nas proximidades do empreendimento, iniciando o surgimento da comunidade que hoje tem 750 habitantes e funciona como uma cidadezinha, com escolas, farmácias e comércio.

Querendo dar alguma utilidade para os resíduos da fabricação do papel, a indústria procurou o Sebrae de Santa Catarina para desenvolver o projeto. “A ideia era tornar o resíduo da empresa em matéria-prima para alguma atividade artesanal”, explica o gestor da Vila, Márcio Neri da Silva. Foi criado então o Broto do Galho, ação que deu início às suas atividades no segundo semestre de 2009.

A partir daquele momento, o Sebrae entrou com a capacitação dos artesãos, com cursos de administração de pequenos negócios, palestras sobre associativismo, vendas e oficinas práticas de produção

artesanal. Além disso, consultores de design atuaram no desenvolvimento das peças a serem confeccionadas. “O Broto do Galho veio com o objetivo de ser uma ocupação para as pessoas da comunidade, uma fonte de renda para as famílias e uma forma de aproveitar aquilo que era descartado como lixo”, diz Márcio.

A presidente da associação Broto do Galho, Claudete Boeno Tibes, 42 anos, não imaginava que teria outra ocupação na vida. Ela trabalhava como empregada diarista nas casas da comunidade. Depois, passou a ser merendeira na escola de educação básica da vila pela manhã e se dedicou ao artesanato durante a tarde, com os outros 13 associados. “É uma coisa bem gratificante. A gente vem aqui, passa as horas

“O Broto do Galho veio com o objetivo de ser uma ocupação para as pessoas da comunidade, uma fonte de renda para as famílias e uma forma de aproveitar aquilo que era descartado como lixo”

Márcio Neri da Silva,
gestor da Vila Campina da Alegria



Com as sobras de celulose, inicia-se a produção de objetos para decoração

e a gente nem vê. Uma faz o chimarrão, outra traz o cafezinho”, conta, satisfeita. Ela também trouxe para o núcleo o marido, Ijadir Tibes, 46 anos, funcionário aposentado da fábrica, para produzir as peças de artesanato.

Claudete lembra que foi difícil para o grupo alcançar a produção atual. Ninguém sabia como trabalhar com o resíduo industrial, que sai da fábrica com forte cheiro. “No começo, foi bem complicado descobrir como limpar a massa; a gente não sabia a técnica para tirar o cheiro”, lembra. Hoje, o produto é fervido com água sanitária, que retira completamente o odor. Depois, a massa é espremida e misturada à cola branca, ficando pronta para ser moldada pelas mãos habilidosas dos artesãos. O resultado é a coleção Paixões do Viveiro, na qual aves de vários tamanhos são feitas com a técnica do papel machê. No total, são reaproveitados por mês entre 160 e 180 quilos de

dejetos industriais, que se transformaram em 700 objetos artesanais este ano.

Não apenas os resíduos de fibras são reaproveitados. Os tubos de papelão ondulado, que servem para o armazenamento da cola utilizada no processo produtivo da indústria, viraram a coleção Broto em Papelão, composta por porta-retratos, luminárias, porta-canetas, entre outros objetos. A maior parte das peças é comprada pela própria Irani, que oferece a seus clientes como brinde corporativo.

Os resultados do projeto já estão aparecendo. A Broto do Galho foi uma das finalistas na categoria Ação Social do Prêmio Planeta Casa 2011, da revista de decoração *Casa Claudia*. O que ganham com a venda dos objetos produzidos ainda não pode ser chamado de renda. Mas a satisfação do trabalho realizado e de produzir objetos com matéria-prima que antes iria para o lixo não tem dinheiro que pague.



O resultado são peças que já ganharam prêmios de design



Vilson Faccin ajudou a fundar a cooperativa como forma de melhorar os ganhos com o principal produto da região, o leite, vendido a preço aviltado

O valor agregado que se multiplica

Pequenos produtores de leite do Meio Oeste catarinense reuniram-se para construir uma fábrica de laticínios e assim conseguiram melhores preços para seus produtos

Reza a cartilha do empreendedorismo que matéria-prima entregue de forma bruta não rende dinheiro, a menos que a produção seja monumental. Mas o Empreendedor Individual precisa saber que o ideal é que a matéria-prima saia para o mercado com algum tipo de beneficiamento. Assim, se ele tem dois limões, vende limonada. Se tem leite, faz queijo.

O município de Ouro, em Santa Catarina, nasceu das pequenas vilas formadas por imigrantes de origem italiana que vieram do Rio Grande do Sul para trabalhar na construção da Ferrovia Paraná-Santa Catarina em 1906, hoje Rede Ferroviária Federal S/A. O nome da cidade veio da cor amarelada dos muitos campos de trigo que os pequenos agricultores cultivavam.

Nesse local, com 7.372 habitantes, segundo o Censo 2010 do IBGE, surgiu a Cooperativa dos Produtores de Leite do Município de Ouro (Cooperouro), em 2003. O presidente, Vilson Faccin, 46 anos, conta que a Cooperouro veio em função dos baixos preços recebidos pelos pequenos produtores de leite

da região. “Estávamos sendo massacrados. Então, fomos em busca de montar isso (a cooperativa) para ver se conseguíamos ganhar mais dinheiro na produção de leite”, diz.

O início não foi fácil. Vários cooperados desistiram do negócio assim que receberam propostas melhores dos grandes compradores de leite. Naquele momento, a cooperativa não tinha como competir em preço. Mesmo assim, o grupo não desistiu. “Em 2007, vendo que comprar e vender leite não dava muito dinheiro, surgiu essa ideia de montar alguma coisa para agregar valor”, explica Vilson, falando sobre a fundação da fábrica própria de laticínios da cooperativa, a Campo Dourado.

|||| O apoio necessário

Com o auxílio da prefeitura, da Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catari-

na (Epagri) e do Banco do Brasil, foi elaborado um projeto para a construção do empreendimento. O Banco do Brasil entrou ainda com o financiamento total do negócio, avaliado em R\$ 494.580,00. O objetivo dos cooperados era obter uma renda maior com a venda do leite, não apenas entregando o produto cru para outras empresas, mas industrializando-o. Com isso, era possível pagar um valor maior para cada produtor e não ficar refém das oscilações no preço do leite.

Como nenhum deles tinha experiência em produção de laticínios, o grupo passou cerca de um

“Estávamos sendo massacrados. Então, fomos em busca de montar isso (a cooperativa) para ver se conseguíamos ganhar mais dinheiro na produção de leite”

Vilson Faccin,

presidente da Cooperativa dos Produtores de Leite do Município de Ouro (Cooperouro)

ano estudando o mercado, fazendo cursos e visitando outros produtores. Quando a construção da fábrica estava prestes a ser concluída, em 2009, deu-se o impasse:

o que produzir? Como e para quem vender? “A gente sabia que tinha várias opções, mas não sabia qual delas ia acatar”, lembra Vilson. Nesse exato momento, por meio do Projeto Agroindustrialização Sustentável no Território da Cidadania do Meio Oeste Contestado, o Sebrae de Santa Catarina deu início ao atendimento na cooperativa.

A fábrica estava em pé, mas os desafios ainda eram muitos. Para que a Campo Dourado pudesse vender seus produtos com sucesso, o Sebrae atuou em diversas frentes. Foram realizadas consultorias para a melhoria da produção leiteira dos associados, boas práticas de fabricação de queijo, normas de vigilância sanitária, pesquisa de mercado e design da marca, rótulos e embalagens.

Com os resultados da pesquisa, os produtores puderam saber qual tipo de queijo teria mais aceitação no mercado, inclusive em relação ao tamanho e, também, às oportunidades de comercialização. A escolha caiu sobre o queijo minas meia-cura. Em seguida, foi feita a capacitação das pessoas envolvidas na produção, em itens como higiene e uso



de equipamentos. Um mestre queijeiro orientou a produção e a construção da receita ideal do queijo.

||| Novos horizontes

O nome, Campo Dourado, remete às origens do município. Finalmente, em abril de 2010, o laticínio foi inaugurado. Atualmente, a fábrica processa 2 mil litros de leite por dia. Para se ter uma ideia do que isso significa em termos de produto finalizado, para produzir um único queijo minas são necessários nove litros de leite. Com a produção que chega aos tanques de aço do laticínio, os cooperados podem fazer até 222 queijos por dia. A empresa já está em fase de teste para produzir também o queijo parmesão e outros derivados lácteos, como ricota e iogurte. Mas, ainda assim, a Campo Dourado está longe de alcançar sua capacidade máxima, que é o processamento de 10 mil litros de leite por dia.

Os produtos já são comercializados nas cidades da região, como Chapecó, Seara, Concórdia e Joaçaba, mas a intenção é também vender para outros estados no futuro. “O nosso objetivo é crescer e, por isso, temos interesse em colocar mais itens no mercado”, reforça Vilson.

Campo Dourado

- Valor do empreendimento **R\$ 494.580**
- Hoje processa 2 mil litros de leite por dia, o que rende **222** queijos diariamente
- Capacidade máxima **10 mil** litros de leite por dia, futuramente





Com o beneficiamento do leite, a Campo Dourado conseguiu ampliar a renda dos cooperados



Lindo Omar, ao lado da filha Luana (centro) e da mulher, Elizete (E), conheceu a técnica de pastagem com a ajuda dos especialistas do Sebrae de Santa Catarina e incrementou sua produção leiteira

Pastos à francesa

A implantação de um método de rotatividade de pastagens criado por um francês ajudou os produtores de leite de Erval Velho a multiplicar seus rendimentos

Foi na cadeia produtiva de leite das pequenas propriedades do município de Erval Velho que o Projeto do Sebrae/SC no Território da Cidadania Meio Oeste do Contestado conseguiu obter um dos seus maiores sucessos.

Dois produtores da região, pai e filho, toparam o desafio de implantar uma técnica nova de pastoreio, o chamado sistema de Pastejo Racional Voisin (PRV). O método foi desenvolvido pelo francês André Voisin e prevê o uso da pastagem de forma racional, reduzindo, em média, em 20% o custo de produção por litro de leite, e aumentando o faturamento em 10% e a produção de litro de leite por hectare em 20%.

Segundo a coordenadora regional do Sebrae Meio Oeste, Sueli Bernardi, o método já era implantado com sucesso há cerca de dez anos em outras regiões de Santa Catarina. Um grupo de produtores interessados foi enviado até a cidade de Pinhalzinho para conhecer os colegas que já haviam implantado

o sistema em suas propriedades e podiam falar dos resultados e benefícios alcançados.

O método Voisin prega a divisão das áreas de pastagens em espaços delimitados, os chamados piquetes. O gado permanece ali até que consuma todo o pasto. O período de permanência no piquete varia de um a três dias; após o período, o rebanho é direcionado para outro piquete, sucessivamente. Dessa forma, promove-se o descanso dos pastos e o crescimento adequado das plantas.

||| Aumento na produção

Fernando Lehmkuhl, engenheiro agrônomo e consultor do Sebrae, explica que a aplicação do PRV é feita em etapas. Ele é um dos seis consultores que atuam no projeto e faz o acompanhamento e suporte da construção do sistema nas propriedades. "A gente pega a propriedade, faz o levantamento

com GPS, constrói um mapa e vai implantando de acordo com o que está projetado nele”, informa.

Lindo Omar Filippini, 52 anos, o pai, mora com a esposa, Elizete Filippini, 46 anos, e a filha Luana Filippini, 13, no sítio Pai Gilio, de 21 hectares. Começaram com apenas duas vacas, 22 anos atrás. Hoje, são 18 vacas da raça holandesa, que produzem cerca de 320 litros de leite por dia, atestando na prática os bons resultados da técnica. Lindo Omar começou a aplicar o Sistema Voisin em agosto de 2010. Os resultados puderam ser vistos quase que de imediato.

Em setembro de 2010, um mês após Lindo Omar, Leomar Filippini, o filho de 27 anos, vendo que o pai estava melhorando a produção e diminuindo custos, resolveu aderir ao projeto, que aplica na propriedade do sogro, onde mora e trabalha. “A gente conseguiu um lucro maior na propriedade, até um gerador foi comprado. Deu em torno de R\$ 1 mil por hectare/ano a mais do que nós está-

vamos conseguindo antes”, comenta. “O custo de produção caiu e aí o rendimento líquido, a sobra no faturamento, aumentou. É isso que traz essa satisfação para eles”, completa o consultor Fernando.

No início do projeto, o faturamento líquido médio mensal de Leomar por hectare/ano era de R\$ 1.637,59. Na fase atual, o rendimento subiu para R\$ 2.880,96. Lindo Omar também sentiu no bolso a melhora. No mês de agosto de 2011, seu rendimento líquido atingiu R\$ 4.762,56, contra os R\$ 1.130,43 mensais iniciais.

O secretário de Administração de Erval, Walter Junior, confirma os resultados bem-sucedidos obtidos pelos produtores da cidade. “Erval Velho é composto basicamente por pequenas propriedades e o poder aquisitivo desse pessoal do interior é baixo, não tem como eles fazerem altos investimentos. Um dos destaques do projeto Voisin é foi a implantação em poucos meses e ter aumento na produção do gado”,



Leomar (o filho de Lindo Omar), ao lado da mulher, Marisete, e sua filha, Sabrina, os sogros Alcides, e Rosa Pelicioli, e a cunhada Marilene, seguiu o exemplo do pai e aplicou nas terras do sogro o sistema Voisin



A chegada do Sistema de Pastejo Racional Voisin (PRV) diminuiu os custos com a produção do leite em 20% e aumentou o faturamento dos produtores em 10%

ressalta. O secretário de Agricultura do vizinho Herval d'Oeste, Gilmar Brito, reforça os elogios. "Houve, sim, economia e produtividade. Hoje, tem dado um diferencial muito grande na questão do custo de produção", diz.

O sistema já está sendo utilizado por 96 produtores nas cidades de Ouro, Herval d'Oeste, Joaçaba

e Erval Velho. Segundo Sueli, a intenção é ampliar o número de pessoas que usam a tecnologia em suas propriedades. "Ela está se multiplicando; há vizinhos que já estão copiando. Este também é o propósito dos nossos projetos: que a tecnologia fique instalada na região e que as pessoas multipliquem", explica.

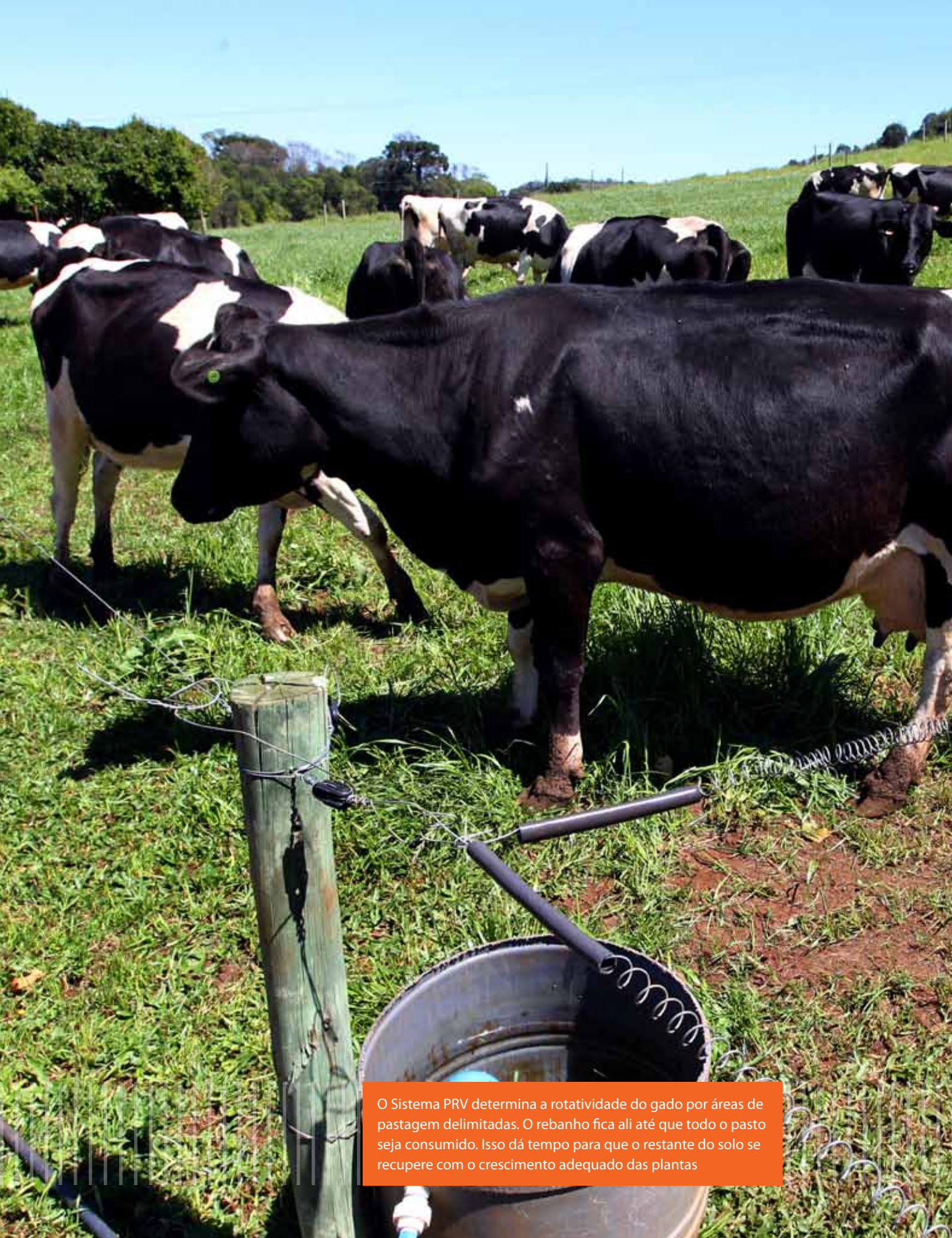
ANDRÉ VOISIN

O filho de agricultores André Voisin nasceu em Dieppe, na Normandia (França), em 7 de janeiro de 1903. Formado em bioquímica pela Escola Superior de Física e Química de Paris em 1924, foi apenas depois da Segunda Guerra Mundial que ele pôs em prática seu método de rotatividade de pastagens na propriedade de sua família, a granja Le Talou, em Arques-La Bataille, próximo a Dieppe. O local tornou-se ponto de visita obrigatório para os pecuaristas europeus que buscavam reerguer-se no pós-guerra. Voisin morreu em 1964, durante uma viagem a Cuba para ministrar aulas na Universidade de Havana. Seus livros ainda são reedi-

tados de tempos em tempos. Uma raridade no mundo científico que se renova a cada estação.

OBRAS DE ANDRÉ VOISIN

- *Um só pé sobre a terra* – 1946
- *Produtividade do pasto* – 1957
- *A vaca e seu pasto* – 1958
- *Solo, pasto, câncer* – 1959
- *Dinâmica das pastagens* – 1960
- *Tetania do pasto* – 1961
- *Adubos: novas leis científicas de sua aplicação* – 1963
- *Influência do solo sobre o animal através das plantas* – 1964



O Sistema PRV determina a rotatividade do gado por áreas de pastagem delimitadas. O rebanho fica ali até que todo o pasto seja consumido. Isso dá tempo para que o restante do solo se recupere com o crescimento adequado das plantas



Sérgio Fernandes Cardoso, diretor-administrativo e financeiro do Sebrae de SC, acredita que a instituição pode ajudar a melhorar a economia da região

Projeto que finca raízes

A oportunidade para o agricultor permanecer na sua terra e prover a subsistência

Ação do Projeto de Agroindustrialização Sustentável no Território da Cidadania Meio Oeste Contestado foi desenvolvida pelo Sebrae de Santa Catarina para melhorar a qualidade de vida e de renda e garantir a permanência do agricultor no meio rural, que é um dos setores econômicos tradicionais no estado.

“Você começa a associar as pessoas; elas começam a trabalhar de forma associativa e, por meio disso, criam forças para alcançar melhores resultados. Nós temos que ser um agente de mudança na vida das pessoas. Isso que é fundamental”

Sérgio Fernandes Cardoso, diretor-administrativo e financeiro do Sebrae de Santa Catarina

O trabalho desenvolvido compreende os 29 municípios do Território Meio Oeste do Contestado, com 23 ações em diversas cadeias produtivas, como bovinocultura de leite, artesanato, turismo, vitivinicultura e fruticultura. Nesse

e no Território Planalto Norte, que abrange 14 cidades, estão localizados 26.064 agricultores familiares e 2.565 famílias assentadas, de acordo com o IBGE.

Essa iniciativa atende 708 famílias diretamente e mais 1.540 de forma indireta. Os resultados são uma realidade: nas agroindústrias houve redução nos custos de produção, chegando até a 50% na compra de insumos, além de aumento das vendas em 30%.

Para melhorar ainda mais o ambiente de negócios na região, o diretor-administrativo e financeiro do Sebrae de Santa Catarina, Sérgio Fernandes Cardoso, conta que a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa (Lei Complementar nº 123/2006) já foi sancionada em 288 municípios, dos 293 do estado. “Nós queremos cada vez mais tornar o município empreendedor, fazer mais com que as micro e pequenas empresas vendam para o governo”, diz. Segundo

“A mobilização das pessoas é uma das partes mais importantes que se obtém desses projetos de desenvolvimento territorial”

Ricardo de Brito, gerente da Unidade de Atendimento Coletivo

o coordenador estadual dos Territórios, Fábio Zanuzzi, a meta é implantar, ou seja, colocar em prática, a Lei Geral em 50% das cidades catarinenses até 2014.

|||| Mobilização social

Para Sérgio, o Sebrae é um dos agentes que impulsionam a economia local, assim como o associativismo. “Você começa a associar as pessoas; elas começam a trabalhar de forma associativa e, por meio disso, criam forças para alcançar melhores resultados. Nós temos que ser um agente de mudança na vida das pessoas. Isso que é fundamental.”

Ricardo de Brito, gerente da Unidade de Atendimento Coletivo, destaca um dos pontos fortes dos Territórios. “A mobilização das pessoas é uma das partes mais importantes que se obtém desses

“Há um depoimento de um dos produtores de leite em que ele diz que nunca vendeu tanto na vida dele. Essas coisas parecem não ter importância, mas para a gente que está no dia a dia, acompanhando, implantando, e vivendo a vida dos produtores rurais, é muito gratificante”

Sueli Bernardi,
coordenadora regional do Sebrae
Meio Oeste

projetos de desenvolvimento territorial. A nossa estratégia foi trabalhar o agronegócio, só que trabalhando a agroindustrialização, trabalhando as pequenas indústrias”, ressalta.

Um dos parceiros do Sebrae no Território, o prefeito de Capinzal e presidente da Associação de Municípios do Meio Oeste de Santa

Catarina (Ammoc), Leonir Boaretto, reconhece a importância das ações desenvolvidas nas cidades. “As iniciativas (do Sebrae) são muito importan-

tes. Elas viabilizam, auxiliam muito a nossa indústria, os pequenos agricultores e pecuaristas. Realmente, abrem as portas e fazem com que o nosso pequeno produtor tenha uma visão mais ampla do que é hoje o comércio. A

associação está muito satisfeita porque envolve toda a região. Nós entendemos que a região só cresce a partir do momento em que esteja toda unida”, afirma.

A coordenadora regional do Sebrae Meio Oeste, Sueli Bernardi, viu, na prática, os avanços obtidos. “Há um depoimento de um dos produtores de leite em que ele diz que nunca vendeu tanto na vida dele. Essas coisas parecem não ter importância, mas para a gente que está no dia a dia, acompanhando, implantando, e vivendo a vida dos produtores rurais, é muito gratificante.”

“Os projetos são muito importantes. Elas viabilizam, auxiliam muito a nossa indústria, os pequenos agricultores e pecuaristas. Realmente, abrem as portas e fazem com que o nosso pequeno produtor tenha uma visão mais ampla do que é hoje o comércio”

Leonir Boaretto,
prefeito de Capinzal e presidente da
Associação de Municípios do Meio Oeste de
Santa Catarina (Ammoc)

- As iniciativas de agroindustrialização promovidas pelo Sebrae atendem **708** famílias diretamente e **1.540** indiretamente
- Estão presentes em **29** municípios do Território da Cidadania do Meio Oeste
- Realizam **23** ações em distintas cadeias produtivas



Ricardo de Brito



Sueli Bernardi



Fábio Zanuzzi



Luiz Cardoso e sua mulher, Ana Machado, apostaram o futuro no cenário bucólico da região de Veredas de Santa Helena para construir uma pousada. Com o apoio do Sebrae, organizam o empreendimento a passos seguros

Em busca de paz e sossego

Paisagens bucólicas ditam a vocação para o turismo rural em uma região que tira proveito do que tem de melhor: os sabores e a hospitalidade

A ideia de que pudesse existir gente que quisesse pagar para passar uns dias desfrutando da vida na fazenda nunca sequer passou pela cabeça de Luiz Cardoso da Silva, 64 anos. Dono de uma propriedade de 30 hectares no distrito de Santa Helena, em Joaçaba, onde nasceu e foi criado, ele soube lidar com a mudança radical de produtor rural de leite e aves para proprietário de pousada voltada para turistas que buscam paz e sossego longe dos grandes centros urbanos.

Para chegar à pousada de Luiz, que ainda não tem nome de tão nova que é, é preciso pegar um pequeno trecho de estrada de chão, subir alguns morros e passar por outros sítios. E lá está ela. Deslumbrante ao pôr do sol, com um lago que criou e onde colocou peixes como tilápias, traíras e carpas, e cercou com 60 mil pés de eucalipto também plantados por ele. Como o empreendimento ainda está no início, a pousada tem duas casas, com capacidade para cinco hóspedes, e que já estão em pleno funcionamento recebendo os turistas.

O futuro é promissor para esse homem que acredita no crescimento de sua pousada. Mais quatro quartos e um restaurante estão em fase final de construção. Mas Luiz não tem pressa. “Eu vou andando devagarzinho, com as minhas próprias pernas”, diz, cauteloso. O agricultor ainda mantém sua produção de leite e um aviário para pagar os custos das obras. A intenção é ampliar o número de chalés e também colocar animais como cavalos e pôneis à disposição de crianças e adultos. Ele ainda não tem funcionários, mas logo precisará contratar para fazer os serviços da pousada.

“Nós nos criamos aqui na região e não temos muita experiência. Então foi muito boa a consultoria do Sebrae, que se tornou nosso braço direito”

Luiz Cardoso da Silva,
dono da pousada ainda sem nome

A pousada de Luiz faz parte do projeto do Sebrae de Santa Catarina no Território da Cidadania Meio Oeste do Contestado. No distrito, foram reunidas pequenas agroindústrias familiares, o que



O lago criado para dar charme ao local tem tilápias, traíras e carpas. O pôr do sol encanta

desencadeou a criação da rota turística Veredas Santa Helena. Os lugares receberam a consultoria do Sebrae para se adaptar ao turismo rural. Entre os atrativos do percurso de 10 quilômetros estão pequenas fábricas de geleias, sucos, bolachas, massas, mel, cachaça, licores, queijos, embutidos, além de um pesque-pague e hospedagem. Tudo isso com muita simpatia e hospitalidade.

“O Sebrae ajudou bastante, porque quando eu comecei estava fazendo tudo sozinho”, diz Luiz.

“Nós nos criamos aqui na região. E não temos muita experiência, então foi muito boa a consultoria do Sebrae, que se tornou nosso braço direito”, completa ele, que entrou no projeto em 2009. Para preparar os agricultores para receberem visitantes, o projeto está desenvolvendo diversas ações, entre elas oficinas sobre turismo. As famílias também participaram de uma missão técnica na cidade de Santa Rosa de Lima, no planalto serrano de Santa Catarina.



A pousada tem duas casas com capacidade para cinco hóspedes cada. O salão de jogos é um dos atrativos



A artesã e tesoureira da Tranças da Terra, Tereza Kummer, mostra o chapéu que seus antepassados usavam na lavoura e foi reeditado pelo projeto

Design premiado

Da crise ao sucesso, o resgate de uma técnica de trançar a palha do trigo gerou mais que trabalho e renda. Rendeu reconhecimento e vidas modificadas

Os primeiros colonizadores que trabalhavam nos campos de trigo catarinenses, descendentes em sua maioria de alemães e italianos, aproveitavam a abundância de matéria-prima existente na região para o artesanato com a palha do trigo. Eles confeccionavam chapéus, que os protegiam do sol no trabalho da lavoura, e também sacolas, cestos para carregar mantimentos e pequenos objetos decorativos. A região do Meio Oeste catarinense chegou a ser, na década de 1950, a de maior produção tritícola do Brasil.

Com o declínio da produção do trigo, a crise instalou-se e atingiu em cheio a produção artesanal. Estudo realizado no ano de 2002, pela Agência de Desenvolvimento do Meio Oeste Catarinense (Admoc), detectou como uma das alternativas para o desenvolvimento regional o resgate do artesanato em palha de trigo, articulando uma rede de artesãos. Com base nesse diagnóstico, desenvolveu-se na Universidade do Oeste de Santa Catarina (Unoesc) uma pesquisa de iniciação científica com o objetivo de mapear esse tipo de artesanato ainda

remanescente, localizar os mestres do ofício e verificar a possibilidade de sua associação para produzir em escala que permitisse geração de renda.

Em 2004, a Agência de Desenvolvimento do Meio Oeste Catarinense (Admoc), a Associação dos Municípios do Meio Oeste Catarinense (Ammoc), a Universidade do Oeste de Santa Catarina (Unoesc) e o Sebrae de Santa Catarina, com base nos resultados da pesquisa feita pela universidade, elaboraram o projeto de desenvolvimento do artesanato em palha de trigo.

Os artesãos que aceitaram participar do projeto fizeram diversos cursos e treinamentos antes de iniciar suas atividades. Depois disso, foi criada, em 2005, a Associação de Artesanato Tranças da Terra, responsável pela gestão dos núcleos criados nos municípios de Catanduvas, Joaçaba, Luzerna, Lacerdópolis e Ouro, que reúnem hoje 42 artesãos. Esses municípios fazem parte do TC do Meio Oeste do Contestado e estão vinculados às iniciativas do Sebrae para fortalecer as atividades produtivas da região.



Das mãos das artesãs nascem tranças feitas da palha de trigo. O trabalho é realizado nas horas livres

“A gente ficou mais ou menos um ano com capacitação, reuniões, com adesão, com conscientização do que seria isso tudo e até mesmo com o treinamento da trança. Havia no grupo senhoras que já sabiam trançar, outras nunca tinham visto esse tipo de trabalho”, conta a tesoureira e artesã da associação, Tereza Borela Bittencourt Kummer, 64 anos.

||| Novas técnicas

Depois do aprendizado da trança, ponto básico para fazer os produtos, o Sebrae contratou consultores de design para trabalhar com os artesãos e desenvolver peças adequadas ao mercado. Hoje, são produzidos mais de 50 itens diferentes. As artesãs sentiram-se confiantes e também começaram a desenvolver suas próprias criações. “Foi muito positivo porque as próprias artesãs começaram a desenvolver alguma coisa diferente, no início com

medo, porque a gente só desenvolvia a ideia do outro”, diz Tereza.

O resgate da técnica antiga é motivo de orgulho para Tereza. “Desde que a gente começou, muitas saíram, mas de vez em quando entra alguém, uns pela curiosidade, outros porque gostam. Há sempre uma renovação, e isso é bom”, conta. Ela mesma, professora aposentada, foi apresentada à técnica pelas amigas e nunca mais parou de trabalhar com o projeto.

A Tranças da Terra possui uma loja própria em Joaçaba onde estão expostos objetos como chapéus, *sporta* (palavra de origem italiana para sacola), caminhos de mesa, jogos americanos, cesta para pães e luminárias. No *site* da associação (<http://www.trancasdaterra.com.br/>), é possível fazer pedidos e ver todas as peças produzidas. Atualmente, 60 peças são vendidas por mês, em média. Os preços vão de R\$ 2, por um marcador de livro, até R\$ 290, por uma luminária.

A palha utilizada pelas “trançadeiras”, como são chamadas, vem da produção de dez agricultores que plantam exclusivamente para o artesanato, com uma

variedade especial de trigo com talo longo, que é colhido manualmente por eles. “No início do projeto, a gente trançava com qualquer palha que vinha, mas não era um produto com qualidade”, explica Tereza.

Os produtos elaborados pelo projeto já receberam prêmios de design. O Cesto de Flores ganhou na categoria artesanato regional o prêmio House & Gift de Design, em 2006. Também foi agraciado com o Prêmio Planeta Casa, da revista de decoração *Casa Claudia*, na categoria Ação Social. Em 2011, a luminária Flores recebeu menção honrosa no prêmio House & Gift.

PRÊMIOS



Cesto de Flores

- House & Gift de Design 2006, Categoria artesanato regional

Planeta Casa

- Revista de decoração *Casa Claudia*, Categoria Ação Social

Luminária Flores

- House & Gift 2011, menção honrosa

Associação de Artesanato Tranças da Terra

- Produz **50** itens diferentes
- Os preços variam de **R\$ 2,00** – um marcador de página, a **R\$ 290,00** – uma luminária





Das mãos habilidosas da artesã Lori Müller surgem tranças feitas de palha de trigo, especialmente plantado na região para fazer cestos, cúpulas de abajures e outros objetos que romperam as fronteiras do Meio Oeste catarinense e ganharam prêmios de design



Walter Kranz rodou o mundo, foi presidente de uma grande multinacional, e voltou para Treze Tílias para fundar uma vinícola e ajudar os produtores locais a recuperar uma tradição perdida ao longo de décadas

Volta às origens

O ex-executivo de multinacional retorna à cidade onde nasceu e cresceu para resgatar uma tradição esquecida

Treze Tílias, localizada no Meio Oeste de Santa Catarina, foi a terra escolhida pelos imigrantes austríacos que aportaram no Brasil fugindo de uma crise econômica. Foi fundada em 1933, quando o então ministro da Agricultura da Áustria, Andreas Thaler, decidiu fazer um programa de colonização, trazendo para a região um grupo de famílias.

O nome da cidade vem de Dreizehnlinden, escolhido por Andreas, que se inspirou no poema de Wilhelm Weber, que fala da tília, árvore típica do Hemisfério Norte. A pequena comunidade de 6.341 habitantes preserva os traços arquitetônicos e a cultura das cidades austríacas e é conhecida como o “Tirol” brasileiro.

Primeiro neto de uma das famílias fundadoras a nascer em Treze Tílias, Walter Kranz, 63 anos, tinha um plano para quando completasse 50 anos. Não importasse onde estivesse, largaria tudo e montaria seu próprio negócio.

Tinha oito anos quando sua família mudou-se para São Paulo. Não teve vida fácil. Catou papel e

engraxou sapatos para conseguir uns trocados, numa época de vacas magras. Aos 20 anos, entrou para a montadora de veículos Mercedes-Benz. A carreira teve uma ascensão meteórica. “Eu tive uma experiência fantástica porque fui praticamente o primeiro brasileiro a fazer carreira de executivo internacional. Viajei pelo mundo, morei no México e no Peru. Trabalhei na Alemanha e, em meus últimos quatro anos na empresa, vivi na China, onde montei a primeira Mercedes no país”, conta.

No auge da carreira de executivo, diretor-presidente da montadora na China, contou aos chefes seus planos. Ninguém acreditou que alguém na sua posição, o terceiro na escala mundial da organização, sairia para montar seu próprio negócio, mas ele estava decidido. Mudou-se com a mulher, do segundo casamento, a chinesa Ao, e o filho Richard para sua cidade natal, após 32 anos morando fora. Seu projeto inicial era ter uma criação de suínos, mas a realidade brasileira o desmotivou. Decidiu, então, criar uma pequena transportadora com o caminhão Mercedes

que havia comprado 11 anos antes e que estava parado no Brasil aguardando seu retorno.

Numa dessas coincidências da vida, encontrou o enólogo e pesquisador da Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina (Epagri) Jean Pierre Rosier, um dos responsáveis pelo descobrimento da excelência das regiões de altitude catarinense para a produção de uvas viníferas. Walter, que tinha aprendido a beber vinho na China, já tinha feito diversos cursos sobre o produto e plantação de uvas na entidade, e aproveitou o conhecimento do mestre para fechar o projeto de uma indústria. Era setembro de 2007 e ali nascia a vinícola Kranz. Um ano depois, foi feita a primeira vinificação.

Autoconhecimento

Desde o início, o trezetiliense já havia definido que não produziria as uvas para sua fábrica. Queria incentivar os produtores da região a serem seus fornecedores. “Por que eu vou me meter no campo se eu sou um cara de processos, de desenvolvimento? Esse é o meu forte comercial. Então, eu quero parceiros. Essa é uma região preparadíssima para fazer isso, é só retomar uma cultura que acabou, porque

aqui tinha muita uva”, explica Kranz. Suas uvas são procedentes de vinhedos plantados a mais de 1.200 metros de altitude, de São Joaquim, Caçador e Campos Novos, municípios do TC do Meio Oeste do Contestado.

Preocupado com o fornecimento de matéria-prima para sua vinícola e também com a marca do seu grupo, Walter pediu ajuda ao Sebrae. Consultores da entidade elaboraram os rótulos dos vinhos e dos sucos e das geleias que a empresa produz.

A produção de vinhos chega a 70 mil garrafas ao ano e a de espumantes fica em 30 mil. No caso dos sucos, a média anual são 200 mil garrafas, mas a fábrica tem planos de expansão para produzir até 2 milhões de vasilhames ao ano. Para isso, o empresário comprou os melhores equipamentos austríacos e italianos para sua fábrica. Um deles pode processar até 10 toneladas de uvas por hora.

“Por que eu vou me meter no campo se eu sou um cara de processos, de desenvolvimento? Esse é o meu forte comercial. Então, eu quero parceiros. Essa é uma região preparadíssima para fazer isso, é só retomar uma cultura que acabou, porque aqui tinha muita uva”

Walter Kranz,
proprietário da vinícola Kranz



A vinícola Kranz incentivou a recuperação de antigos vinhedos e trouxe novos rumos para a economia da cidade

“Eu quero fazer um vinho com alta tecnologia, vou fazer a Mercedes dos vinhos”, brinca.

Também estão nos planos da vinícola Kranz a construção de uma área para receber turistas na fábrica, localizada no centro da cidade, com restaurante e loja de artesanato. Mais à frente, a proposta é construir um hotel do vinho, tipo de alojamento comum na Europa.

|||| Cultivo de uva

Para ajudar a incentivar os produtores locais, a parceria com o Sebrae foi mais que bem-vinda. Em conjunto com a vinícola, o objetivo é estimular a viticultura na região, com a garantia de compra pela fábrica de quem produzir. Quem aceitou, como é o caso de Clóvis Casagrande, 40 anos, recebeu o acompanhamento de consultores especializados, que dão orientações técnicas para melhoramento do processo produtivo, como a adubação e correção do solo, poda, manejo e determinação do ponto de colheita.



Clóvis Casagrande, com a ajuda do Sebrae, plantou 400 pés de uvas do tipo isabel precoce, isabel normal e bordô em um hectare



Clóvis plantou um hectare com cerca de 400 pés de uvas do tipo isabel precoce, isabel normal e bordô, que serão capazes de produzir até 25 mil quilos na primeira colheita, em 2013. Ele está confiante, pois sabe que esse tipo de investimento leva de quatro a cinco anos para os primeiros retornos. Dono de um escritório de contabilidade, ele viu a possibilidade de trabalhar na sua área de formação. “Eu me formei em técnico agrícola e sempre gostei dessa atividade”, diz.

A geleia de frutas feita pela fábrica também é proveniente de produtores da região. A de laranja, por exemplo, veio de Tangará, onde os agricultores são atendidos pelo projeto de atuação do Sebrae Santa Catarina no Território da Cidadania do Meio Oeste do Contestado. Lá eles recebem técnicas mais atualizadas e modernas com o objetivo de aumentar a produção e agregar renda à propriedade rural.

A vinícola Kranz produz ao ano:

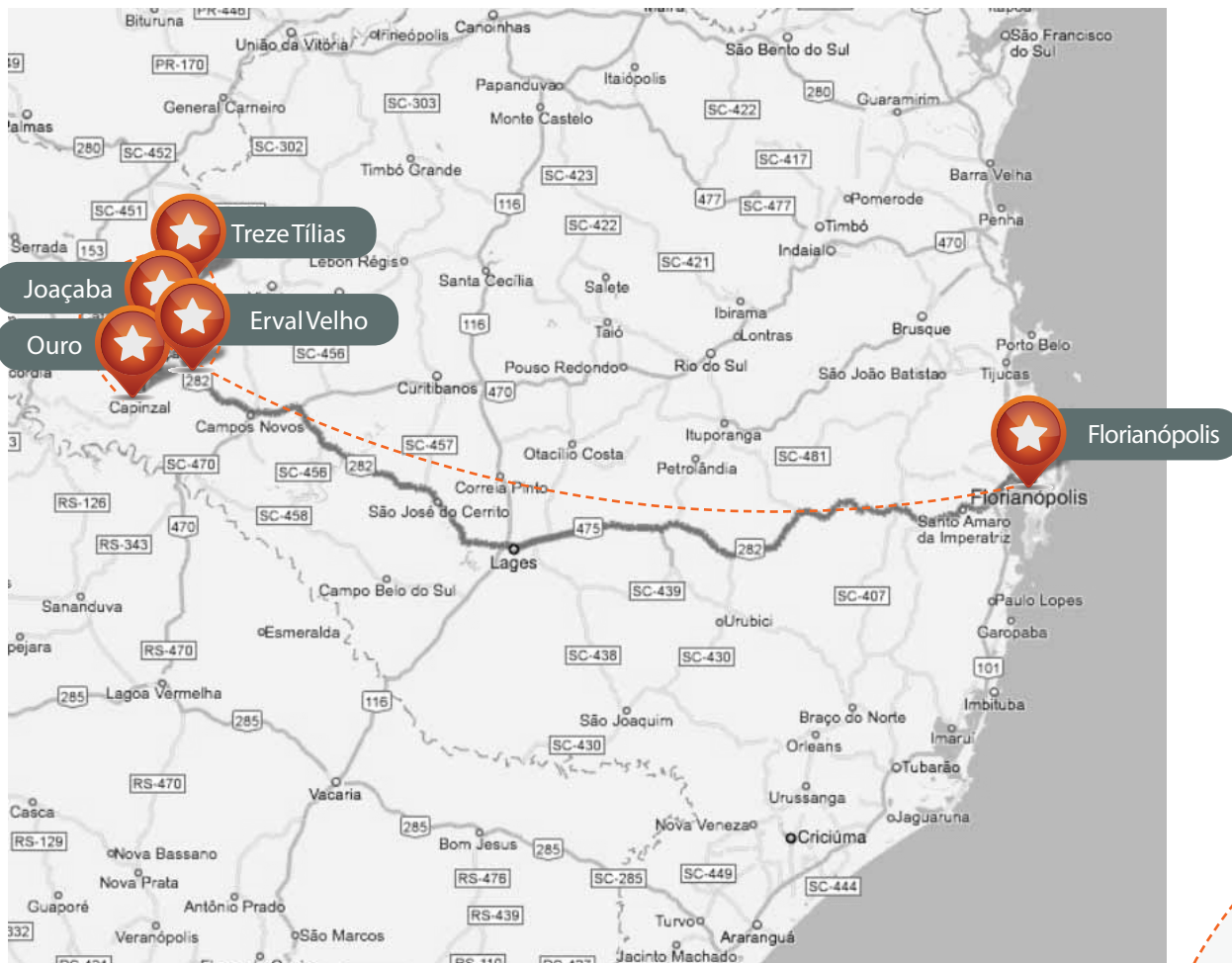
- 70 mil garrafas de vinho
- 30 mil de espumantes
- 200 mil de suco
- O potencial é de 2 milhões de garrafas





O empreendimento recebeu os melhores equipamentos vindos da Áustria e da Itália. Um deles pode processar até 10 toneladas de uvas por hora

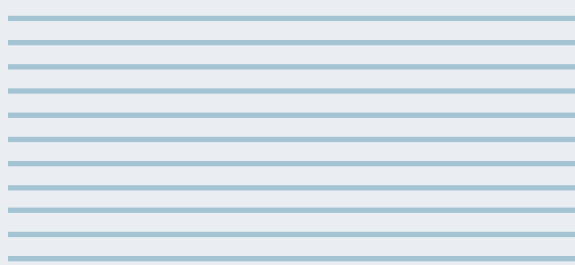
Como chegar lá



- Seguindo a BR-470, o trajeto de cerca de quatro horas da capital, Florianópolis, para o Meio Oeste catarinense é cercado por belas montanhas, cachoeiras, taipas (muros de pedra basalto), pinheiros e araucárias, árvores típicas da região. O gado também aparece na paisagem, pastando tranquilamente. É possível encontrar na estrada bem conservada algumas barracas de agricultores que vendem produtos como queijos, embutidos, biscoitos e geleias, produzidos por eles em suas propriedades.







Inclusão cidadã para erradicar a pobreza

Pepe Vargas

O Brasil desenvolve, desde 2003, uma experiência inovadora de planejamento e gestão pública que se expressa no Programa Territórios da Cidadania (PTC). O Programa está inserido em um contexto de desenvolvimento com inclusão social em que 28 milhões de brasileiros saíram da pobreza, entre eles 4,8 milhões de pessoas que vivem e trabalham no meio rural. Nesse período, a agricultura familiar consolidou seu papel como produtora de alimentos para o

mercado interno e o País assumiu que essas populações podem sustentar um futuro de inclusão cidadã, com atuação política e econômica e reconhecimento de sua diversidade cultural, social e regional.

O Programa Territórios da Cidadania (PTC), com outras importantes iniciativas do governo federal, cumpriu papel decisivo para alcançar esse resultado. Criado em 2008, integra ações de 22 ministérios, que atuam de forma articulada em 120 territórios rurais e que adotam a abordagem territorial como estratégia

Andréa Farias



Pepe Vargas
Ministro do Desenvolvimento Agrário

“O Programa conquistou visibilidade internacional, tornando-se referência mundial em gestão pública com participação direta da sociedade, e, hoje, países da América Latina, como El Salvador, Uruguai e Equador, estão adotando sua metodologia”

para o desenvolvimento das populações mais carentes do País. O PTC combina ações para o desenvolvimento rural sustentável, com articulação de políticas públicas, consolidação das relações federativas, participação social e superação da pobreza.

De 2008 a 2010, R\$ 54 bilhões foram investidos pelo governo federal nos Territórios da Cidadania, o que provocou grandes transformações: houve o aumento da participação social no planejamento, nas definições e no controle social das políticas públicas por meio da criação de espaços de discussão (8.892 entidades participam dos 120 colegiados territoriais); a articulação federativa gerou mais efetividade na implementação das políticas públicas; foram alterados critérios de alocação dos investimentos públicos e o fomento à inclusão produtiva foi ampliado. O Programa Territórios da Cidadania conquistou visibilidade internacional, tornando-se referência mundial em gestão pública

com participação direta da sociedade, e hoje países da América Latina, como El Salvador, Uruguai e Equador, estão adotando a metodologia do PTC.

O Programa Territórios da Cidadania (PTC) reforça a estratégia de enfrentamento da extrema pobreza, conduzida no governo federal por meio do Plano Brasil sem Miséria. O Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA) vem executando ações específicas em 13 Territórios da Cidadania localizados no Semiárido Nordeste e em Minas Gerais, beneficiando famílias com o acesso à documentação civil e de apoio à produção, recursos

de fomento para atividades produtivas, assistência técnica, distribuição de sementes de milho, feijão e hortaliças e apoio à comercialização. Nos territórios, a articulação dos órgãos federais com os governos estaduais e municipais, colegiados territoriais, agentes financeiros e toda a sociedade organizada está fortalecendo as ações de cidadania e de inclusão produtiva às famílias beneficiárias do PBSM. O Sebrae é um grande parceiro nessas ações ao disponibilizar todo o seu conhecimento na gestão e organização econômica e produtiva da agricultura familiar e da reforma agrária.



Ações para o Brasil crescer

Fernando Bezerra Coelho

Promover a integração nacional, o desenvolvimento sustentável e a superação das desigualdades regionais do País, assegurando inclusão socioeconômica, melhoria da qualidade de vida, proteção civil e segurança hídrica da população. Essa é a missão do Ministério da Integração Nacional, que, com apoio do meio acadêmico, das entidades municipais, estaduais e federais, objetiva elevar a Política Nacional de Desenvolvimento Regional à condição de política de Estado (PNDR), de forma coordenada e articulada com a agenda de desenvolvimento do Brasil.

Na realidade, hoje a PNDR está isolada. Não é levada em conta, por exemplo, pela Política Nacional de Logística e de Transporte. Por isso queremos que seja não uma política do Ministério da Integração, mas do Estado brasileiro. Não apenas deste governo, mas de todos os governos e que dialogue com todas as demais políticas nacionais que são desenvolvidas na esfera federal. Vamos também procurar fortalecer as cadeias e os arranjos produtivos locais.

“Queremos que seja não uma política do Ministério da Integração, mas do Estado brasileiro. Não apenas deste governo, mas de todos os governos e que dialogue com todas as demais políticas nacionais que são desenvolvidas na esfera federal”

É preciso que isso seja feito de forma articulada – essa é a novidade – com os investimentos estruturadores, pois não podemos deixar que esses investimentos se transformem em ilhas. Assim, por exemplo, a política de investimentos da Petrobras na indústria de petróleo e gás tem de dialogar com a PNDR. O mesmo se aplica para os investimentos automobilísticos e ferroviários no Nordeste; para os de mineração, siderurgia e hidroeletricidade na Região



Fernando Bezerra Coelho
Ministro da Integração Nacional

Norte; e para o agronegócio no Centro-Oeste. Todos devem dialogar com a economia de base regional que está implantada.

Esse diálogo deve ser ampliado na Sudam, na Sude-ne e na Sudeco, superintendências ligadas ao Ministério

da Integração, e no Dnocs e na Codevasf. Nosso objetivo é estimular o direcionamento do investimento para as áreas e regiões mais carentes e economicamente estagnadas, onde se concentra boa parte da população pobre do País, foco principal do Brasil sem Miséria, ação do governo federal e com a qual devemos estar todos alinhados. Como a pobreza se espalha por franjas de todos os estados brasileiros, o Ministério da Integração Nacional reposiciona-se para que possa atuar em todo

“
Nosso objetivo é estimular o direcionamento do investimento para as áreas e regiões mais carentes e economicamente estagnadas, onde se concentra boa parte da população pobre do País, foco principal do Brasil sem Miséria, ação do governo federal e com a qual devemos estar todos alinhados
”

o território nacional atacando as desigualdades regionais. É o nosso desafio.



Lista dos 100 projetos que compõem o Programa Nacional Sebrae nos Territórios da Cidadania

Sebrae/AC no Território da Cidadania Vale do Juruá
Sebrae/AL no Território da Cidadania Agreste
Sebrae/AL no Território da Cidadania Alto Sertão
Sebrae/AL no Território da Cidadania Bacia Leiteira
Sebrae/AL no Território da Cidadania Litoral Norte
Sebrae/AL no Território da Cidadania Mata Alagoana
Sebrae/AL no Território da Cidadania Médio Sertão
Sebrae/AM no Território da Cidadania da Mesorregião do Alto Solimões
Sebrae/AM no Território da Cidadania do Alto Juruá
Sebrae/AM no Território da Cidadania do Baixo Amazonas
Sebrae/AM no Território da Cidadania do Entorno de Manaus
Sebrae/AM no Território da Cidadania do Madeira
Sebrae/AM no Território da Cidadania do Rio Negro da Cidade Indígena
Sebrae/AP no Território da Cidadania dos Lagos
Sebrae/BA no Território da Cidadania Baixo Sul
Sebrae/BA no Território da Cidadania Chapada Diamantina
Sebrae/BA no Território da Cidadania do Sertão de São Francisco
Sebrae/BA no Território da Cidadania do Velho Chico
Sebrae/BA no Território da Cidadania Irecê
Sebrae/BA no Território da Cidadania Semiárido Nordeste II
Sebrae/BA no Território da Cidadania Sisal
Sebrae/CE no Território da Cidadania do Cariri
Sebrae/CE no Território da Cidadania Inhamus Crateús
Sebrae/CE no Território da Cidadania Sertões de Canindé
Sebrae/CE no Território da Cidadania Sertão Central

Sebrae/CE no Território da Cidadania Sobral
Sebrae/CE no Território da Cidadania Vales do Curu e Aracatiçu
Sebrae/DF no Território da Cidadania Águas Emendadas
Sebrae/ES no Território da Cidadania Norte
Sebrae/GO no Território da Cidadania Vale do Rio Vermelho
Sebrae/GO no Território da Cidadania Águas Emendadas
Sebrae/GO no Território da Cidadania Chapada dos Veadeiros
Sebrae/GO no Território da Cidadania Vale do Paranã
Sebrae/MA no Território da Cidadania Baixada Ocidental
Sebrae/MA no Território da Cidadania Campos e Lagos
Sebrae/MA no Território da Cidadania do Alto Turi e Gurupi
Sebrae/MA no Território da Cidadania do Médio Mearim
Sebrae/MA no Território da Cidadania dos Cocais
Sebrae/MA no Território da Cidadania Lençóis Maranhenses/Munim
Sebrae/MA no Território da Cidadania Vale do Itapecuru
Sebrae/MG no Território da Cidadania Alto Jequitinhonha
Sebrae/MG no Território da Cidadania Alto Rio Pardo
Sebrae/MG no Território da Cidadania Baixo Jequitinhonha
Sebrae/MG no Território da Cidadania Médio Jequitinhonha
Sebrae/MG no Território da Cidadania Noroeste de Minas
Sebrae/MG no Território da Cidadania Serra Geral

Sebrae/MG no Território da Cidadania Sertão de Minas
Sebrae/MG no Território da Cidadania Vale do Mucuri
Sebrae/MS no Território da Cidadania Cone Sul
Sebrae/MS no Território da Cidadania da Reforma
Sebrae/MS no Território da Cidadania Grande Dourados
Sebrae/MS no Território da Cidadania Vale do Ivinhema
Sebrae/MT no Território da Cidadania Baixada Cuiabana
Sebrae/MT no Território da Cidadania Baixo Araguaia
Sebrae/MT no Território da Cidadania Noroeste
Sebrae/MT no Território da Cidadania Portal da Amazônia
Sebrae/PA no Território da Cidadania Baixo Amazonas
Sebrae/PA no Território da Cidadania Baixo Tocantins
Sebrae/PA no Território da Cidadania BR-163
Sebrae/PA no Território da Cidadania Marajó
Sebrae/PA no Território da Cidadania Nordeste Paraense
Sebrae/PA no Território da Cidadania Sudeste Paraense
Sebrae/PA no Território da Cidadania Sul do Pará
Sebrae/PA no Território da Cidadania Transamazônica
Sebrae/PB no Território da Cidadania Borborema
Sebrae/PB no Território da Cidadania Zona da Mata Norte
Sebrae/PE no Território da Cidadania Agreste Meridional
Sebrae/PE no Território da Cidadania da Mata Sul
Sebrae/PE no Território da Cidadania Sertão do Araripe
Sebrae/PE no Território da Cidadania Sertão do Pajeú
Sebrae/PE no Território da Cidadania Sertão do São Francisco
Sebrae/PI no Território da Cidadania Carnaubais
Sebrae/PI no Território da Cidadania Cocais

Sebrae/PI no Território da Cidadania Entre Rios
Sebrae/PI no Território da Cidadania Vale do Canindé
Sebrae/PI no Território da Cidadania Vale do Guaribas
Sebrae/RJ no Território da Cidadania Noroeste
Sebrae/RJ no Território da Cidadania Norte
Sebrae/PR no Território da Cidadania Cantuquiriguaçu
Sebrae/PR no Território da Cidadania Norte Pioneiro
Sebrae/PR no Território da Cidadania Paraná Centro
Sebrae/PR no Território da Cidadania Vale do Ribeira
Sebrae/RN no Território da Cidadania Açu-Mossoró
Sebrae/RN no Território da Cidadania Alto Oeste
Sebrae/RN no Território da Cidadania Sertão do Apodi
Sebrae/RN no Território da Cidadania Mato Grande
Sebrae/RN no Território da Cidadania Potengi
Sebrae/RN no Território da Cidadania Seridó
Sebrae/RO no Território da Cidadania Madeira Mamoré
Sebrae/RO no Território da Cidadania Vale do Jamarí
Sebrae/RR no Território da Cidadania Sul de Roraima
Sebrae/RS no Território da Cidadania Noroeste Colonial
Sebrae/RS no Território da Cidadania Zona Sul do Estado
Sebrae/SC no Território da Cidadania do Meio Oeste do Contestado
Sebrae/SC no Território da Cidadania Planalto Norte
Sebrae/SE no Território da Cidadania Baixo São Francisco
Sebrae/SE no Território da Cidadania Sul Sergipano
Sebrae/TO no Território da Cidadania Bico do Papagaio
Sebrae/TO no Território da Cidadania Jalapão
Sebrae/TO no Território da Cidadania Sudeste

Unidades Sebrae nos Estados

• Acre

Rua Rio Grande do Sul, nº 109, Centro,
Rio Branco / CEP 69903-420
<http://www.sebrae.com.br/uf/acre>

• Alagoas

Rua Dr. Marinho de Gusmão,
Centro, nº 46, Maceió / CEP 57020-560
<http://www.sebrae.com.br/uf/alagoas>

• Amapá

Av. Ernestino Borges, 740, Bairro
Laguinho, Macapá / CEP 68908-198
<http://www.sebrae.com.br/uf/amapa>

• Amazonas

Rua Leonardo Malcher, nº 924,
Centro, Manaus / CEP 69010-170
<http://www.sebrae.com.br/uf/amazonas>

• Bahia

Rua Horácio César, nº 64, bairro
Dois de julho, Salvador / CEP 40060-350
<http://www.sebrae.com.br/uf/bahia>

• Ceará

Av. Monsenhor Tabosa, nº 777,
Fortaleza / CEP 60165-011
<http://www.sebrae.com.br/uf/ceara>

• Distrito Federal

Sia Trecho 3, lote 1.580, Brasília-DF
CEP 71200-030
<http://www.sebrae.com.br/uf/distrito-federal>

• Espírito Santo

Av. Jerônimo Monteiro, 935, Centro,
Vitória / CEP 29010-003
<http://www.sebrae.com.br/uf/espírito-santo>

• Goiás

Av. T3, nº 1000, Setor Bueno, Goiânia
CEP 74210-240
<http://www.sebrae.com.br/uf/goias>

• Maranhão

Av. Prof. Carlos Cunha, S/nº, Jaracati,
São Luís / CEP 65076-820
<http://www.sebrae.com.br/uf/maranhao>

• Mato Grosso

Av. Historiador Rubens de Mendonça, nº
3.999, Bairro Centro Político
Administrativo, Cuiabá / CEP 78050-904
<http://www.sebrae.com.br/uf/mato-grosso>

• Mato Grosso do Sul

Av. Mato Grosso, 1661, Centro,
Campo Grande / CEP 79002-950
<http://www.sebrae.com.br/uf/mato-grosso-do-sul>

• Minas Gerais

Av. Barão Homem de Melo, 329, Bairro Nova
Granada, Belo Horizonte / CEP 30431-285
<http://www.sebraemg.com.br>

• Pará

Rua Municipalidade, 1461, Bairro
Umarizal, Belém / CEP 66050-350
<http://www.sebrae.com.br/uf/para>

• Paraíba

Av. Maranhão, 983, Bairro dos Estados,
João Pessoa / CEP 58030-261
<http://www.sebrae.com.br/uf/paraiba>

• Paraná

Rua Caeté, nº 150, Bairro Prado Velho
CEP 80220-300
<http://www.sebraepr.com.br>

• Pernambuco

Rua Tabaiaras, 360, Ilha do Retiro
Recife / CEP: 50750-230
<http://www.sebrae.com.br/uf/pernambuco>

• Piauí

Avenida Campos Sales, 1046,
Centro Norte, Teresina / CEP 64000-300
<http://www.sebrae.com.br/uf/piaui>

• Rondônia

Av. Campos Sales, 3421, Bairro Olaria,
Porto Velho / CEP 76820-148
<http://www.sebrae.com.br/uf/rondonia>

• Roraima

Av. Major Williams, Bairro São Pedro,
nº 680, Boa Vista / CEP: 69303-110
<http://www.sebrae.com.br/uf/roraima>

• Rio de Janeiro

Rua Santa Luzia, nº 865, 9º andar
CEP 20030-041
<http://www.sebrae.com.br/uf/rio-de-janeiro>

• Rio Grande do Norte

Av. Lima e Silva, 76, Lagoa Nova, Natal
CEP 59067-780
<http://www.sebrae.com.br/uf/rio-grande-do-norte>

• Rio Grande do Sul

Rua 7 de Setembro, 555, Bairro Centro
CEP 90010-190
<http://www.sebrae-rs.com.br>

• São Paulo

Rua Vergueiro, 1117 – Paraíso Centro
CEP 01504-00
<http://www.sebraesp.com.br>

• Santa Catarina

Av. Rio Branco, 611, Florianópolis
CEP 88015-203
<http://www.sebrae.com.br/uf/santa-catarina>

• Sergipe

Av. Tancredo Neves, 5.500, bairro América,
Aracaju / CEP 49080-470
<http://www.sebrae.com.br/uf/sergipe>

• Tocantins

102 Norte, Av. L04, nº 1, Plano
Diretor Norte / CEP 77006-006
<http://www.sebrae.com.br/uf/tocantins>

Todas as Unidades do
Sebrae nos Estados
atendem pelo número:

0800 570 0800

