

**Negócio
Certo**
rural

NEGÓCIO CERTO RURAL

HISTÓRIAS
DE SUCESSO
NO CAMPO



Serviço Nacional de
Aprendizagem Rural

SEBRAE





**Serviço Nacional de
Aprendizagem Rural**



**SERVIÇO NACIONAL DE
APRENDIZAGEM RURAL - SENAR**

João Martins da Silva Junior

Presidente da CNA e do Conselho Deliberativo do
Serviço Nacional de Aprendizagem Rural - Senar

Daniel Klüppel Carrara

Diretor-geral

Rosanne Curi Zarattini

Diretora de Administração e Finanças

Andréa Barbosa Alves

Diretora de Educação Profissional
e Promoção Social

Luís Tadeu Prudente Santos

Diretor de Inovação e Conhecimento

Matheus Ferreira Pinto da Silva

Diretor de Assistência Técnica e Gerencial

Eliziane de Souza Carvalho

Assessora Jurídica

João Batista da Silva

Auditor Interno

**SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS
EMPRESAS - SEBRAE**

Robson Braga de Andrade

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional

Guilherme Afif Domingos

Diretor-Presidente

Heloisa Regina Guimarães de Menezes

Diretora Técnica

Vinicius Lages

Diretor de Administração e Finanças

UNIDADE DE ATENDIMENTO SETORIAL - AGRONEGÓCIOS

Augusto Togni de Almeida Abreu

Gerente

Gustavo Reis Melo

Gerente Adjunto

Equipe Técnica

João Fernando Nunes de Almeida

Victor Rodrigues Ferreira

Andrea Faria da Silva

SENAR – Serviço Nacional de Aprendizagem Rural.
Negócio Certo Rural: histórias de sucesso no campo / Serviço Nacional de
Aprendizagem Rural (SENAR). Brasília: SENAR, 2018.
49 f.

1. Agricultura. 2. Aspectos financeiros da agricultura no campo.
3. Histórias de sucesso de agricultores.
I. Título.

CDU – 338.13



*NEGÓCIO
CERTO
RURAL*

HISTÓRIAS
DE SUCESSO
NO CAMPO



2018



Prefácio Senar





João Martins da Silva Junior

Presidente da CNA e do Conselho Deliberativo do Serviço Nacional de Aprendizagem Rural - Senar

Este livro comprova, em histórias emocionantes, o cumprimento da grande missão do Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar). Desde a sua criação, por lei, em 1991, o Senar organiza, administra e executa, em todo o Brasil, o ensino da formação profissional rural e a promoção social do trabalhador do campo.

Nas histórias aqui registradas, vemos a alma do Senar, grande parceiro educacional do homem do campo e da sua família, sempre impulsionando as melhores práticas, a inovação e a tecnologia, seguindo sua filosofia de trabalho, que é promover a cidadania, a qualidade de vida e a inclusão social das pessoas do mundo rural.

Nesses 26 anos, o Senar capacitou, formou e qualificou mais de 10 milhões de pessoas, atualizando as profissões tradicionais do campo e desenvolvendo, com pioneirismo, as novas competências demandadas pelo setor mais pujante da economia brasileira.

Este livro dá uma visão emocionante deste grande Brasil rural e do papel de promotor de grandes mudanças de vida desempenhado pelo Senar.



Apresentação Senar





Daniel Klüppel Carrara

Diretor-geral do Serviço Nacional de Aprendizagem Rural - Senar

Por trás de cada guinada de vida registrada neste livro existem milhares de técnicos formando uma rede que ministra cursos regulares para ocupações na agropecuária.

É o Senar com a mão na terra, de mãos dadas com o homem do campo e a sua família.

Estes especialistas são a alma da instituição e estão presentes em todos os cantos do Brasil. São profissionais multidisciplinares com sólida formação em ciências agrárias e administração.

Lado a lado com o produtor rural, eles vêm disseminando conhecimento para uma agropecuária que respeita o meio ambiente, utiliza melhor a terra, gera mais renda e valoriza a propriedade.

Com 26 anos de experiência, o Senar criou um novo modelo de assistência técnica, no qual o produtor rural recebe, além de conhecimento técnico, capacitação para o empreendedorismo e a gestão do negócio. O foco é a elevação da renda e da produtividade, mediante o melhor planejamento da propriedade e o respeito ao meio ambiente.

Iniciativas como essa, além de transformarem vidas, tornam a nossa agropecuária uma verdadeira escola para o mundo inteiro. A agropecuária brasileira é líder em produtividade e sustentabilidade.

Cada história aqui registrada tem a presença, a participação e a marca do Senar.



Prefácio Sebrae

As histórias de sucesso no campo listadas nesse livro nos comovem e nos motivam a continuar criando soluções para fomentar o empreendedorismo brasileiro e desenvolver os pequenos negócios por meio da capacitação empresarial. O Sebrae – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – é uma entidade privada que trabalha há 45 anos apoiando micro e pequenos empresários e potenciais empreendedores a concretizar o sonho de empreender e ter uma cidadania empresarial.

O Negócio Certo Rural é um projeto feito em parceria com o Senar visando levar, de uma forma simples e direta, os conteúdos técnicos de gestão administrativa ao campo e, assim, auxiliar o produtor rural a elaborar o plano de negócio para a sua propriedade familiar. O intuito desse trabalho é contribuir para a melhoria da gestão por meio de diagnósticos e de atividades práticas sobre o negócio. Os consultores fazem cinco encontros presenciais com os produtores selecionados, em todos os estados e no Distrito Federal.

Foto: Charles Damasceno



Guilherme Afif Domingos

Diretor-presidente do Sebrae Nacional

Para nós, a riqueza do Brasil está no solo e no subsolo. Sabemos da importância do agronegócio e da agricultura familiar para a nossa economia. Esse universo vem sofrendo profundas transformações nas últimas décadas. Cada vez mais distante dos velhos estereótipos, o pequeno produtor rural está se modernizando, incorporando novas tecnologias e mudando o modo de gerenciar os rumos do seu negócio. Pesquisa do Sebrae mostrou que quase a totalidade dos produtores rurais (96%) usa telefones celulares e uma quantidade significativa deles utiliza smartphones para acessar a Internet.

Iniciativas como o Negócio Certo Rural podem mudar a realidade de brasileiros que acreditam no sonho de ter o próprio negócio. E o Sebrae, um dos principais agentes no desenvolvimento de pequenas empresas rurais, estará ao lado desses batalhadores levando conhecimento e esperança de que surjam novas histórias de sucesso.



Apresentação Sebrae

Apoiar o desenvolvimento dos pequenos negócios rurais é uma das prioridades do Sebrae em todo o País. Há 45 anos, atuamos no sentido de promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios, bem como estimular o empreendedorismo. Com dedicação e afinho, os produtores rurais recebem capacitação, orientação e informações, tendo em vista o fortalecimento do agronegócio, sua participação na economia brasileira, bem como a sua projeção no exterior.

A parceria entre o Sebrae e o Senar, envolvendo o Negócio Certo Rural, já resultou na capacitação de milhares de produtores rurais em todo o Brasil. A participação nessa iniciativa contribuiu para elevar o nível de gestão das pequenas propriedades e transformar a realidade do homem do campo, por meio da disseminação e do consequente fortalecimento da cultura empreendedora.

Foto: Charles Damasceno



Heloisa Menezes

Diretora Técnica do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae

As histórias relatadas neste livro mostram a força e determinação de agricultores e pecuaristas em busca de melhoria da qualidade de vida da sua família, e a importância do seu protagonismo na produção de alimentos. Despertam também para a relevância da cultura da cooperação, do associativismo e do empreendedorismo no mundo rural.

A disseminação de práticas inovadoras e empreendedoras é estratégica para os pequenos negócios rurais interessados em melhores resultados e novos mercados. Para o Sistema Sebrae e parceiros, as atividades

do Negócio Certo Rural são uma forma eficaz de expandir o aprendizado e o acesso ao conhecimento sobre gestão.

Valorizamos nosso time de colaboradores, instrutores, consultores e parceiros por acreditarem na importância de tornar acessíveis as práticas empreendedoras e por entender que o exemplo é a forma mais eficaz de promover o aprendizado.

Depoimentos



- 14** *Joelson dos Santos Bastos (BA)*
- 16** *João Costa Gomes (CE)*
- 18** *Divina de Fátima de Jesus (DF)*
- 20** *Marina Sauter Sobral (GO)*
- 22** *Adeilma Soares de Mendonça (MA)*
- 24** *Anísia Aparecida Rosa Medeiros (MG)*
- 26** *Rosimeire Canheth (MS)*
- 28** *José Carlos de Lima (MT)*
- 30** *Josué Luiz da Silva (PB)*

32 *Maria Ivanilda Barbosa Vieira (PE)*

34 *Eleni de Oliveira Brito (PI)*

36 *Elio Aparecido Ferreira (PR)*

38 *Rejane Castro (RJ)*

40 *Maria José Joventino da Silva (RN)*

42 *Francisco Canindé da Silva Bessa (RR)*

44 *Elton Bergoza (RS)*

46 *Dourival Ido Teixeira (SC)*

48 *Diego Frederico Coutinho (TO)*



Itaberaba • BA ***Joelson dos Santos Bastos***

"Descobrimos novos mercados, preços melhores e, agora, tenho certeza de que minha atividade econômica está me dando retorno."

Itaberaba, no sertão baiano, cultiva a tradição da vaquejada e da reverência aos pioneiros que desbravaram a região, sistematicamente castigada pela seca.

Conta a lenda que um vaqueiro saiu a cavalo pela caatinga à procura de um reprodutor, na madrugada de uma Sexta-feira da Paixão. A cada encruzilhada, ouvia o canto das almas. Só então percebeu que aquela não era uma boa data, segundo a crença popular, para ficar na escuridão.



Próximo a uma igreja, encontrou um touro e tentou laçar o animal, que escapou. O homem o seguiu, mas o cavalo, ao trotar por uma pedra lisa, escorregou e o lançou ao precipício. Contam que os gritos do rapaz ainda são ouvidos por lá. Batizado de "Pedra do Vaqueiro", o lugar virou palco de romaria na Semana Santa e no domingo que antecede a festa da padroeira da cidade, Nossa Senhora do Rosário, comemorada em outubro.

Conhecida como Capital da Chapada Diamantina e maior produtora de abacaxi da Bahia, Itaberaba tem comércio forte, indústria diversificada, vida noturna intensa. Fica a 270 quilômetros de Salvador e, em 2017, a população estimada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) chega a 66,8 mil habitantes.

É lá que vive Joelson dos Santos Bastos, agricultor que mudou o foco e resolveu investir na pecuária. Joelson sempre plantou abacaxi na fazenda "Lagoa Grande", uma área de 152 hectares. Certo dia, no Sindicato Rural de Itaberaba, por insistência de um amigo decidiu preencher uma vaga no curso de bovinocultura leiteira.

– "Eu não tinha a menor ideia do que era mexer com vaca e me encantei. Passei dois anos preparando o pasto e em seguida comprei 200 novilhas inseminadas em Minas Gerais. Fiz o curso do Negócio Certo Rural, que me deu o conhecimento para evitar custos desnecessários e realizar um acompanhamento eficaz do controle da produção", relata.

Com o filho Joslei, que também fez o NCR, o sogro e a esposa trabalhando juntos, além do apoio da entidade de classe e da assistência do Senar e do Sebrae, Joelson produz hoje 300 litros de leite por dia. "Descobrimos novos mercados, preços melhores e, agora, tenho certeza de que minha atividade econômica está me dando retorno."



São Benedito • CE ***João Costa Gomes***

"Minha vida mudou muito. O NCR me despertou para novos negócios e oportunidades, com o envolvimento de todos."

A 360 km de Fortaleza (CE) há um município conhecido como Cidade das Flores ou Cidade da Fé. É São Benedito, onde a produção e comercialização de rosas e plantas ornamentais, bem como o turismo religioso – o Santuário de Nossa Senhora de Fátima recebe fiéis o ano todo – deu visibilidade a esse território na Serra da Ibiapaba.

Tradicional fornecedor de frutas e hortaliças para as cidades do sertão, São Benedito está a mais de 900 metros do nível do mar, apresenta temperatura amena e tem condições de iluminação ideais para o plantio, em função de sua proximidade com a Linha do Equador. E são essas peculiaridades que motivam agricultores como João Costa Gomes, 50 anos, a investir em hortaliças orgânicas, cada vez mais procuradas por quem prefere consumir produtos sem agrotóxicos.

Com sua produção no Sítio Santos Reis, zona rural do município, João sempre sonhou em aprimorar conhecimentos de modo a aumentar ganhos e reduzir custos. Equação que todo resultado satisfatório requer. O programa Negócio Certo Rural (NCR) do Senar e Sebrae chegou para reafirmar isso a ele, em 2013.

Logo que fez o curso, notou que era preciso investir no cultivo orgânico com técnica e dedicação, para valorizar os produtos e conquistar mais clientes. E deu certo. As hortaliças passaram a ser vendidas ao poder público e servidas na merenda escolar.

Com a formação de uma cooperativa, o agricultor conseguiu enxugar os custos e para motivar os funcionários, firmou contratos de parceria. Assim, todos ganharam e a atividade cresceu. Outra conquista foi a instalação de uma barraca de produtos orgânicos na feira municipal. E, como o negócio se expandiu, a mulher de João, Diana, passou a cuidar da contabilidade.

Além da renda mensal de R\$ 2 mil ter aumentado 40%, após o curso, o agricultor passou a integrar a Comissão Estadual de Produção Orgânica (CPorg) e participa de feiras, palestras e eventos sobre a atividade.



Planos não faltam. João quer criar, com a cooperativa, uma fábrica de polpa de frutas, com beneficiamento e certificação orgânicos. "Minha vida mudou muito. O NCR me despertou para novos negócios e oportunidades, com o envolvimento de todos", afirma.



Povoado Café sem Troco • DF ***Divina de Fátima de Jesus***

“Isso aqui era um poeirão danado, na época longe de tudo, sem nada. Mas foi aqui que nos estabelecemos e criamos nossos seis filhos.”

Aos 59 anos, trabalhando na roça desde criança, Divina de Fátima de Jesus acredita que está chegando a hora de se aposentar. Com a disposição e valentia de produtora rural que acorda cedo e não foge do batente, Divina, mineira de Patos de Minas, município do Alto Paranaíba no Triângulo Mineiro, vive no povoado Café sem Troco, uma vila de 12 mil habitantes, distante 56 quilômetros de Brasília, Distrito Federal.

O sugestivo nome da comunidade nasceu por volta de 1970 na lanchonete Panela Velha, um modesto bar de madeirite, à beira da estrada. A falta de dinheiro miúdo para o troco deu origem ao apelido do quiosque, ponto de alimentação e descanso de caminhoneiros e viajantes da empoeirada estrada DF-130.

Divina chegou à região há 20 anos com o marido Joaquim Francisco, também mineiro e agricultor como ela. "Isso aqui era um poeirão danado, na época longe de tudo, sem nada. Mas foi aqui que nos estabelecemos e criamos nossos seis filhos", conta.

Em um sítio de dois hectares, "Chácara Diverte", o casal planta cana, banana, cultiva uma pequena horta de subsistência e cria galinhas caipira para venda e consumo. Em um pequeno engenho, com moenda, fonalha e tachos, Divina e Joaquim produzem produtos derivados da cana.

– "Nosso forte é a produção de rapadura, umas 50 por semana, melado, biscoito e farinha. A idade já não permite fazer muito, o cansaço chega, mas a gente não foge do batidão. Faço isso desde criança, lá em Minas. Acordava às três da manhã pra pegar boi no pasto pra tocar o engenho e moer a cana."

No ano de 2015, Divina e mais oito produtores do Café sem Troco participaram do programa Negócio Certo Rural (NCR), orientado por instrutores do Senar-DF.

– "O curso foi muito importante pra nós, cem por cento, eu diria. Apreendi muita coisa: controle, contabilidade... a gente trabalha pesado, de segunda a sábado. No domingo nossa produção é toda vendida na feira, aqui mesmo na comunidade", acrescenta com alegria.





Gameleira de Goiás • GO ***Marina Sauter Sobral***

"Vi que o primeiro passo seria me qualificar e, para isso, fiz vários cursos do Senar."

Formada em comunicação social e relações públicas, Marina Sauter Sobral, 34 anos, é exemplo de determinação e prova irrefutável de que conhecimento é a base de um negócio próspero.

Filha de pai médico e mãe doceira, também dedicada à apicultura, ela deixou Goiânia (GO) e mudou-se para Gameleira de Goiás, distante 100 km da capital, decidida a tocar uma fazenda de 90 alqueires. Fundada em 1983 pelo avô, migrante de origem alemã, a propriedade era mais visitada em feriados, férias e finais de semana.



"A fazenda nunca foi vista como a principal fonte de renda, mesmo sendo um investimento alto de meu avô, que doou a terra para minha mãe, Renata, sonhadora como eu. Depois que me formei, decidi assumir porque sempre gostei do campo", diz.

Para uma pessoa sem experiência na área rural, a decisão se apresentou como um grande desafio. Marina revela ter percebido, no início, que a maior razão das

dificuldades encontradas era clara: faltava-lhe conhecimento. "Vi que o primeiro passo seria me qualificar e, para isso, fiz vários cursos do Senar – gado leiteiro, tecnologias no campo, derivados do leite, entre outros, incluindo apicultura, frutas e recuperação de nascentes."

Mas foi o programa Negócio Certo Rural, do Senar e Sebrae, que a incentivou a dedicar-se à produção leiteira e à fruticultura – a plantação de 250 pés de figo já deu os primeiros frutos, vendidos a doceiras da região. E fez a produtora valorizar ainda mais sua nova vida: "O curso abriu minha cabeça e me mostrou que é preciso ser profissional, além de destacar o trabalho no campo como dignificante e honrado".

Hoje, Marina assume o papel de sucessora da família. "Sucedor é dar continuidade ao projeto, é diferente de herdar. As pessoas da terra têm de entender que a pequena ou grande propriedade é um negócio familiar, de onde a gente tira o sustento. Não pode ter desperdício e o que eu deixo de produzir é prejuízo. Tudo o que eu produzo tem que ser contabilizado. O NCR foi importante porque ele mostra que a terra tem muitas riquezas, que gera qualidade de vida e precisa ser valorizada."

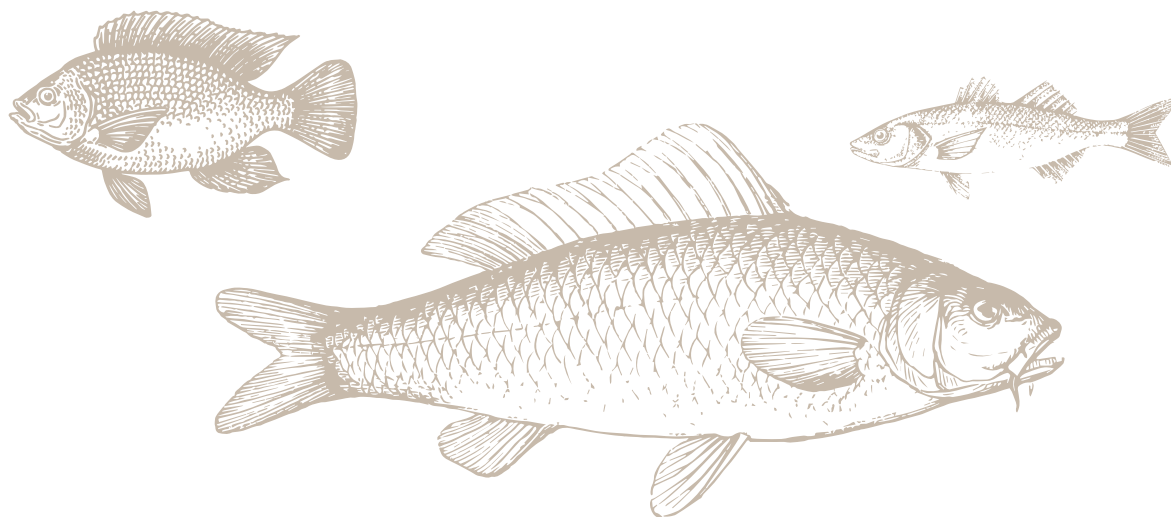


Matinha • MA ***Adeilma Soares de Mendonça***

"Foi com o curso NCR que a gente conseguiu estabelecer a piscicultura como o negócio da família."

Uma decisão do pai de Adeilma Soares de Mendonça, pequeno produtor familiar de Matinha (MA), influenciou a vida da moça que trabalhava na cidade como vendedora de roupas. Quando ele decidiu diversificar as atividades e investir em piscicultura, a filha não teve dúvida: era hora de voltar para o campo. Largou o emprego e, motivada pelo convite de um representante da comunidade, inscreveu-se no curso "Negócio Certo Rural", do Senar e Sebrae.

O sítio "Meia Légua" é onde a família Mendonça cria peixes, desde 2015, para consumo próprio e comercialização. A propriedade de 15 hectares alimenta o sonho de Adeilma, hoje com 24 anos, do pai e dos três irmãos, que batalham todo dia por uma vida melhor.



Matinha fica a 220 km da capital São Luís. Cidade pequena, hoje tem pouco mais de 23 mil moradores. Sua história começa no século 19, mas somente em 1948 fundou-se o município.

A população ocupada de Matinha, em 2015, não passava de 5,4% do total de habitantes. A média salarial era, segundo o IBGE, de 1,4 salário mínimo e os domicílios com rendimentos mensais de até meio salário mínimo por pessoa representavam 55,5% de toda a população. Adeilma buscou, na piscicultura e na descoberta de saberes até então distantes da realidade vivida no meio urbano, a esperada prosperidade. "Eu ganhava pouco, mais ou menos R\$ 300 por mês, vendendo roupa", relembra.

Hoje, em dois grandes tanques que ocupam uma área de 2 hectares, a família Mendonça cria por safra cerca de 8 mil quilos de

tambatinga, uma espécie híbrida nascida do cruzamento do tambaqui com a pirapitinga. Um peixe redondo, de alto valor comercial, que se alimenta, em ambiente natural, de sementes, frutos, moluscos e pequenos peixes. Descendente de duas espécies amazônicas, a tambatinga gosta de clima quente. Tem boa convivência com outros peixes e sua criação pode ser consorciada com tilápias, pintados, carpas, lambaris e matrinxãs, contribuindo para a diluição dos custos do cultivo.

– "Nós vendemos bem para pequenos comércios, feiras e supermercados. E foi com o curso NCR que a gente conseguiu estabelecer a piscicultura como o negócio da família, fazendo o controle de custos, receita e despesas, tendo o planejamento necessário para tornar o projeto enxuto e rentável", comemora Adeilma.



Dionísio • MG ***Anísia Aparecida Rosa Medeiros***

"O ganho não foi só meu, pois consegui ajudar quem estava desempregada."

Dionísio (MG) abriga uma população de 8,3 mil habitantes e detém um dado surpreendente: a taxa de escolarização de 6 a 14 anos de idade, de acordo com o Censo de 2010, chegou a 99,6%. Tal indicador posiciona a pequena cidade em 186º lugar entre os 5.570 municípios do país.

Mas para que a valorização da educação formal se reflita em geração de emprego e melhor distribuição de renda, um longo caminho precisa ser percorrido. Entretanto, instituições como o Senar atuam como propulsoras do desenvolvimento regional à medida que estimulam o empreendedorismo, ferramenta poderosa de inserção produtiva de comunidades rurais.



Anísia Aparecida Rosa Medeiros, 45 anos, mora em Baixa Verde, zona rural de Dionísio. Boa na arte de adoçar paladares, passou a vender para a vizinhança bolos, pães e doces, mas sem nenhuma estratégia voltada para um desempenho comercial satisfatório. Foi aí que sentiu necessidade de capacitação. Ela queria continuar fazendo o que gosta, mas com profissionalismo.

A qualificação foi o primeiro passo da trilha de sucesso idealizada por Anísia. Em setembro de 2007, conheceu as atividades do Senar e decidiu fazer o curso de Panificação, hoje conhecido por Produção Artesanal de Alimentos. No ano seguinte, frequentou outro curso, o de Noções Básicas de Nutrição e Alimentação, que permitiu a ela aprimorar conhecimentos sobre alimentação saudável. O aprendizado levou Anísia a valorizar o que comercializava, a partir do uso de produtos naturais, como inhame, mandioca, banana.

Entretanto, a virada aconteceu de verdade em 2012, quando participou do Programa Negócio Certo Rural (NCR), do Senar e Sebrae. "Foi aí que meus horizontes se abriram em termos de negócio", revela. A doceira aprendeu a fazer diagnósticos, planilhas, controle de receitas e despesas. O investimento cresceu e as vendas melhoraram 30%.

Anísia, então, se tornou uma pequena empresária, ao lado da irmã e da filha. Contratou três funcionárias, impulsionando o emprego e a melhoria da qualidade de vida de outras pessoas da comunidade. "O ganho não foi só meu, pois consegui ajudar quem estava desempregada", afirma.

As metas para o futuro permeiam o grande sonho de Anísia, "Com a economia que fizemos, ainda vamos ter nossa padaria. Não uma padaria comum, mas um local de produtos caseiros, naturais e saudáveis, com um bom diferencial", conclui.



Bandeirantes • MS ***Rosimeire Canheth***

“Foi fundamental para nós, que agora controlamos nossos lucros e custos, aumentamos nossa produtividade e acabamos com o desperdício.”

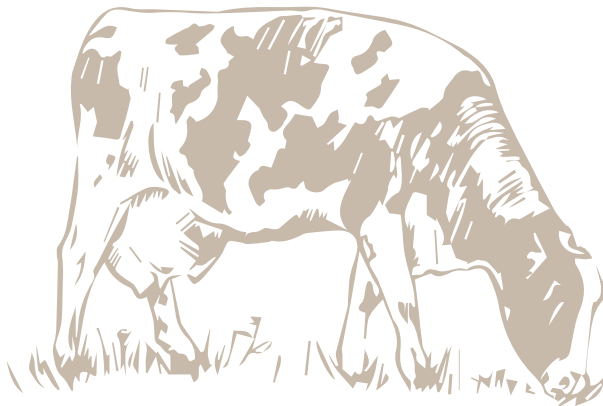
Bandeirantes, município de Mato Grosso do Sul, traz na origem do nome uma homenagem aos integrantes das legendárias bandeiras que, no passado, exploraram o então Estado de Mato Grosso.

Com uma população estimada em quase 6,8 mil habitantes, em 2017, a cidade fica a 60 quilômetros da capital, Campo Grande. Surgiu por volta do ano de 1930, quando os primeiros colonos começaram a se instalar na região de terreno plano, propício para a criação de gado.

Hoje, 75% dos habitantes do município concentram-se na zona urbana da cidade, onde o comércio é forte e desenvolvido. Os outros 25% desenvolvem atividades no campo – criação de gado de corte e leiteiro, aves e agricultura de subsistência, de uma forma geral.

É na área rural que vive o casal Rosimeire Canheth da Silva e Eurismar Cassiano de Sá. Os dois são donos de uma propriedade e “filhos da terra”, como ela diz com orgulho. Rosimeire tem 45 anos e, com a ajuda do marido e da mãe, administra a “Estância Arco-íris”, que ocupa 10 hectares, dos quais 3 hectares são de reserva florestal.

– “O trabalho é apertado, o tempo é pouco, mas quem vive na roça desde criança não se assusta. A gente está acostumada a trabalhar, e muito.”



Na estância, Rosimeire cria sete vacas leiteiras, principal atividade do rancho. A produção varia entre 60 litros e 90 litros de leite por dia, que são vendidos para a cooperativa dos produtores de Bandeirantes. Produz também hortaliças, comercializadas no mercado municipal.

Há dois anos, Rosimeire participou do Programa Negócio Certo Rural (NCR), do Senar e Sebrae, e não parou por aí. Interessada em adquirir mais conhecimento e modernizar a gestão do negócio, fez outros dois cursos: Bovinocultura de Leite e Inclusão Digital.

– “Foi fundamental para nós, que agora controlamos nossos lucros e custos, aumentamos nossa produtividade e acabamos com o desperdício. Aos poucos estamos crescendo e pretendemos ampliar nossos investimentos em matrizes de alta lactação. Tudo a gente tira daqui da estância. Carne, ovos, frutas. É uma vida simples, mas prazerosa”, comenta.





Barra do Bugres • MT ***José Carlos de Lima***

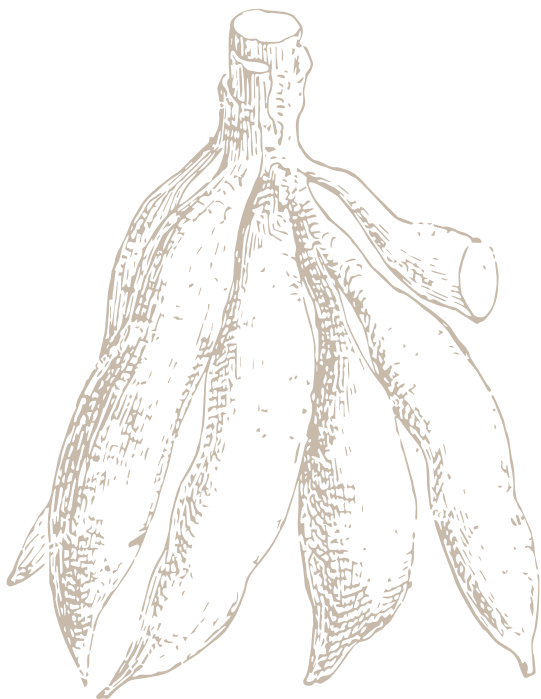
*"Fui instruído a fazer anotações e cálculos.
A partir daí, deixei de fazer coisas por tentativa
e passei a ir pela probabilidade de dar certo."*

Ele não reclama de trabalho e agradece a Deus pela família que possui e por tudo o que conquistou até hoje. Motivos para isso não lhe faltam. Após lidar com gado leiteiro, agora José Carlos cria gado de corte, planta mandioca e iniciou o cultivo de banana-da-terra no sítio onde mora, em Barra do Bugres (MT). Mas o grande projeto é consolidar a agroindústria instalada na propriedade e que vai assegurar um futuro melhor para o produtor.

José Carlos começou a cultivar mandioca quando fez um curso sobre o plantio da raiz, oferecido pelo Senar. "A gente sabe dos cursos pelo sindicato. E os cursos que vêm pra nossa região, não tem erro. Se não posso ir, alguém da minha família vai para trazer informação", conta. E foi num desses cursos, o Negócio Certo Rural (NCR), que sua visão de negócio mudou.

Lá ele soube o valor do patrimônio, teve auxílio para a escolha do projeto mais adequado e maior segurança para investir sem medo no que tem tudo para apresentar bons resultados. "Fui instruído a fazer anotações e cálculos. A partir daí, deixei de fazer coisas por tentativa e passei a ir pela probabilidade de dar certo", revela.

E assim surgiu a agroindústria, que envolve a participação da mãe dele, Francisca; da esposa, Cleusa; e da filha Elizabete. Todas são remuneradas pelo trabalho de beneficiar a mandioca e embalar o produto a vácuo, para comercialização em Tangará da Serra e Novo Campo do Parecis. Está tudo certo e o produto tem sido muito bem-aceito no mercado."



Nascido em Santa Fé do Sul (SP), o produtor foi morar em Mato Grosso quando tinha 10 anos. Primeiro, em Barra do Bugres; depois, em Nova Canaã do Norte, já na juventude. Lá constituiu família, comprou umas terras e, em 2014, quis voltar para a primeira cidade mato-grossense que o acolheu.

Com o que ganhou na venda da terra em Nova Canaã, comprou três lotes em Barra do Bugres, com 27 hectares cada: um ficou para ele e a esposa; os outros dois, dividiu entre as filhas Carla, que é casada e trabalha como técnica em enfermagem no hospital da região, e Elizabete. "Tem a caçula, Helena, de sete anos. Mas ela ainda está sob nossa responsabilidade. As outras são adultas: 21 e 18 anos", conta.

Sobre o apoio do Senar e Sebrae, José Carlos é enfático: "Acho extremamente importante. Até porque o produtor, de maneira geral, é muito cabeça-dura. Precisa estar revendo conceitos, ter alguém lembrando a ele as possibilidades, mostrando que há uma luz no fim do túnel". Palavra de quem inovou a partir dessa parceria.

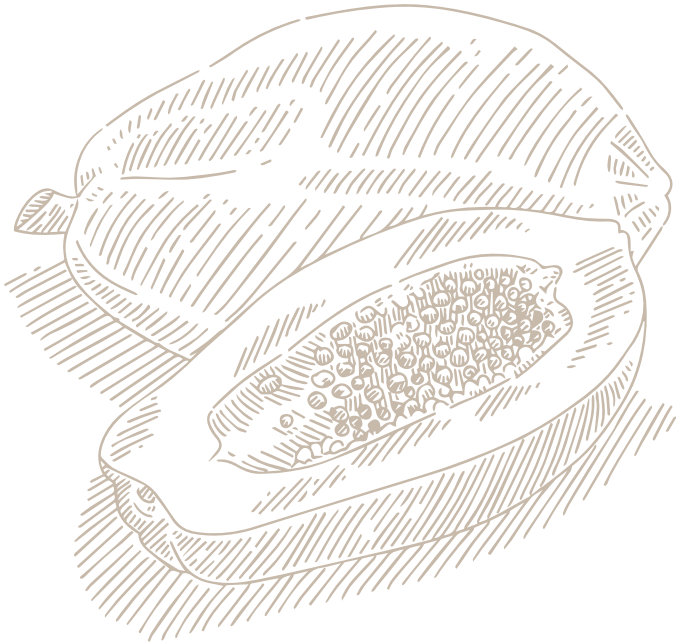


Itapororoca • PB ***Josué Luiz da Silva***

*"Tô no campo desde que nasci e gosto do que faço.
Agora, com planejamento, as coisas estão mudando."*

Josué, de Itapororoca (PB), levanta cedo e pega a estrada para se embrenhar na roça e buscar o sustento, como seu pai fazia. Isso todo dia, sol a sol, no empoeirado cerrado paraibano com resquícios de mata atlântica beirando o litoral. Sua cidade, com 18,7 mil habitantes, fica a 70 quilômetros da capital João Pessoa.

Em tupi-guarani, Itapororoca significa "pedra estrondeante". O município, como muitos no interior nordestino, sem fábricas ou indústrias, destaca-se na agricultura, produzindo cana de açúcar, macaxeira, inhame, batata, pimentão e abacaxi.



E foi plantando abacaxi que Josué Luiz da Silva, hoje com 49 anos, virou produtor. Começou cultivando em terra arrendada, num sítio de quase 5 hectares.

"Com pouco estudo, a maior dificuldade sempre foi saber quanto estava gastando ou ganhando. Esse é o maior problema do pessoal daqui. A gente pega o que tem, investe em agricultura, num sabe o que tá ganhando, o que deixou de ganhar... Fica difícil."

Itapororoca está situada na região metropolitana do Vale do Mamanguape. Município pequeno, tem somente 55 anos e uma história que precisa de mais

investimento em educação, saúde, geração de emprego e empreendedorismo para ser mudada. O rendimento mensal do trabalhador, em função da baixa escolaridade, é de 1,6 salário mínimo e, do total da população, o percentual com rendimento nominal mensal per capita de até 1/2 salário mínimo chega a 52,5%.

O Senar e o Sebrae surgem, em regiões com essas características, como incentivo capaz de levar o trabalhador a planejar, a utilizar estratégias direcionadas a melhorar a produtividade e a qualidade do produto, a aumentar a renda familiar.

Em agosto de 2016, Josué ficou sabendo do programa Negócio Certo Rural através da Assistência Técnica do Senar da Paraíba. Foi durante o curso que ele decidiu arriscar. Passou a plantar, também, limão e mamão.

– O maior investimento foi em irrigação e motor de luz. Mas tá dando certo.

Josué planta, colhe e vende nas feiras da região. Com a mulher, Guiomar, todo dia ele pega a camionete e vai para o campo. Quando não tem produção, compra o que encontra no caminho, fazendo negócio.

– Os mamoeiros estão crescendo, são 2.500 pés. De limão plantei 250 mudas. Tô no campo desde que nasci e gosto do que faço. Agora, com planejamento, as coisas estão mudando. A minha ideia é crescer e, quem sabe mais à frente, criar umas galinhas, uns bodes – no prato, é bom demais.



Flores • PE

Maria Ivanilda Barbosa Vieira

“São várias famílias que atuam na atividade produtiva das frutas, tanto na colheita quanto em todo o processamento.”

No sertão de Pernambuco, na microrregião do Pajeú, norte do estado, localiza-se Flores, município distante quase 400 km da capital Recife. A população de 22,5 mil habitantes, estimada em 2015, está distribuída em três distritos na área urbana e em inúmeros sítios e cinco povoados na zona rural, onde vive Maria Ivanilda Barbosa Vieira, 45 anos.

Ela e os filhos dedicam-se à agricultura familiar. Mas Ivanilda não se limita ao trabalho no campo. Seu pensamento é voltado, também, para a melhoria de condições de vida da comunidade onde vive. Sabe que, para isso, esforços e estratégias comuns são fundamentais. A produtora é a atual presidente da Associação dos Jovens, das Mulheres dos Agricultores e das Agricultoras do Saco dos Henriques.

"São várias famílias que atuam na atividade produtiva das frutas, tanto na colheita quanto em todo o processamento", explica Ivanilda. Para melhorar a gestão e entender melhor a importância da contabilidade, um grupo participou do programa Negócio Certo Rural (NCR), promovido pelo Senar e Sebrae.



Depois do curso, foi nitida a melhoria do relacionamento interpessoal dos produtores que trabalham na agroindústria. Mais unidos, passaram a ter um mesmo olhar diante dos novos conhecimentos e começaram a identificar, de maneira mais efetiva, o aumento de 30% nos lucros, nas vendas e na produtividade. Tudo aconteceu por meio dos controles estabelecidos no NCR, como levantamento de receitas e despesas, análise dos dados obtidos na planilha do fluxo de caixa e plano de negócio.

Desde junho de 2015, a Consultoria de Processo que o Senar – AR/PE desenvolve com a turma do Programa Empreendedor Rural (PER) e do NCR acompanha o trabalho da Associação, hoje capaz de gerar empregos para a comunidade e rentabilidade aos associados.

Ao tirar do papel o plano de negócio da atividade escolhida no curso, ficou claro que o sucesso dependia do empenho e da confiança de cada participante nos planos traçados. "Para o futuro, pretendemos equilibrar o produto e a produção, a comercialização e os nossos sonhos pessoais", diz Maria Ivanilda.



Cabeceiras • PI ***Eleni de Oliveira Brito***

“Com os lucros, elas pretendem investir em equipamentos para a Associação, abrir mais frentes de trabalho, expandir as aquisições e garantir mais qualidade de vida para todas.”

A zona rural do município de Cabeceiras, ao norte do Piauí, fica a cerca de 100 km de Teresina, capital do estado. Moradora da região, Eleni de Oliveira Brito, 49 anos, é produtora de azeite de coco babaçu e integra a Associação de Mulheres Produtoras Rurais na Agricultura Familiar, Extrativistas e Artesãs.

Há alguns anos, dificuldades financeiras levaram a instituição a encerrar as atividades. Inconformada, Eleni foi em busca de solução. No Senar, encontrou a oportunidade de que precisava para reciclar os conhecimentos na área, crescer profissionalmente e voltar a sonhar com a comunidade. Em 2016, a produtora se capacitou no Programa Negócio Certo Rural (NCR), oferecido pela instituição e pelo SEBRAE.



Com o novo aprendizado, Eleni se uniu a mulheres guerreiras e determinadas como ela. Juntas, mesclaram a força de trabalho e os conhecimentos adquiridos no NCR e conseguiram reabrir a Associação, que passou a oferecer trabalho para as mulheres produtoras rurais e, principalmente, dignidade para as famílias da comunidade. Atualmente, já conta com 29 integrantes, de diferentes faixas etárias.

Eleni relata que, depois do NCR, as vendas aumentaram e, assim, os lucros duplicaram. Antes, eram 15 litros/mês vendidos, aproximadamente. Após o grupo aprender a controlar fluxo de caixa, gerir despesas e receitas, a fazer planilhas, entre outras técnicas, a produção de leite dobrou, chegando a 30 litros/mês. "Com os lucros, elas pretendem investir em equipamentos para a Associação, abrir mais frentes de trabalho, expandir as aquisições e garantir mais qualidade de vida para todas", declara Eleni.

Hoje, além da produção e venda do azeite de coco babaçu, as mulheres estão investindo em bolo caseiro, que vem sendo comercializado para a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab). "Com o NCR aprendi a dar a devida importância ao meu trabalho e a agregar valor à produção. Minha vida melhorou bastante", completa a produtora.



Jaguapitã • PR **Elio Aparecido Ferreira**

“O Negócio Certo Rural proporcionou a virada em nossa vida. Ficamos impressionados com alguns detalhes que pareciam não ter tanta importância, mas que mostraram ser o grande diferencial.”

Elio Aparecido Ferreira, 48 anos, morava no município de Prado Ferreira, no Paraná, onde produzia mudas frutíferas em uma empresa pública de fomento agropecuário. Quando a empresa encerrou os trabalhos, Elio acreditou que pudesse dar continuidade à atividade. Ele e a esposa, Elaine Cristina, associaram-se a mais sete colegas para recomeçar. Iriam produzir e trabalhar no que era deles e Elio tinha conhecimento por ser técnico agropecuário.

No entanto, as pessoas foram se desligando do grupo e o sonho de um negócio rentável caiu por terra. Restaram dívidas e poucas perspectivas. “Foram tempos muito difíceis”, relembra ele.

Como persistência é coisa de quem quer vencer, Elio e Cristina decidiram seguir em frente. Com as poucas mudas de árvores que sobraram, investiram em jardinagem e, em 2005, inauguraram a empresa de mudas Ecoplantas. Sem noção de administração do empreendimento, o faturamento era muito instável e o lucro esperado não apareceu.

Elio viu que precisava de capacitação. Participou, em 2014, do programa Negócio Certo Rural (NCR), oferecido pelo Senar e Sebrae, e tudo se transformou. Nas palavras do técnico, o NCR trouxe a oportunidade que ele tanto buscava. A família começou a trabalhar com plano de negócio, controle de receitas e despesas, logística, estoque, maior visibilidade da clientela e, o mais importante, passou a ter lucro.

O casal resolveu abrir uma filial em Jaguapitã, a 16 km de Prado Ferreira. Passados quatro meses, em janeiro de 2015 os empresários decidiram se mudar para a cidade.

E foi a partir daí que o empreendimento apresentou uma surpreendente expansão. O faturamento hoje fica em torno de R\$ 100 mil mensais, quase seis vezes mais do que no início. A atividade contempla todos os segmentos do ramo de jardinagem: além de montagem e manutenção de jardins e elaboração de projetos com plantas ornamentais, a empresa atua na matriz como atacadista,

abastecendo 14 cidades da região, e como varejista na filial e na loja Garden, onde também vende pedras decorativas.

Elio e Elaine consideram o futuro promissor e pretendem construir um centro de distribuição de plantas. "O Negócio Certo Rural proporcionou a virada em nossa vida. Ficamos impressionados com alguns detalhes do curso que, para nós, pareciam não ter tanta importância, mas que mostraram ser o grande diferencial", revela o empresário.



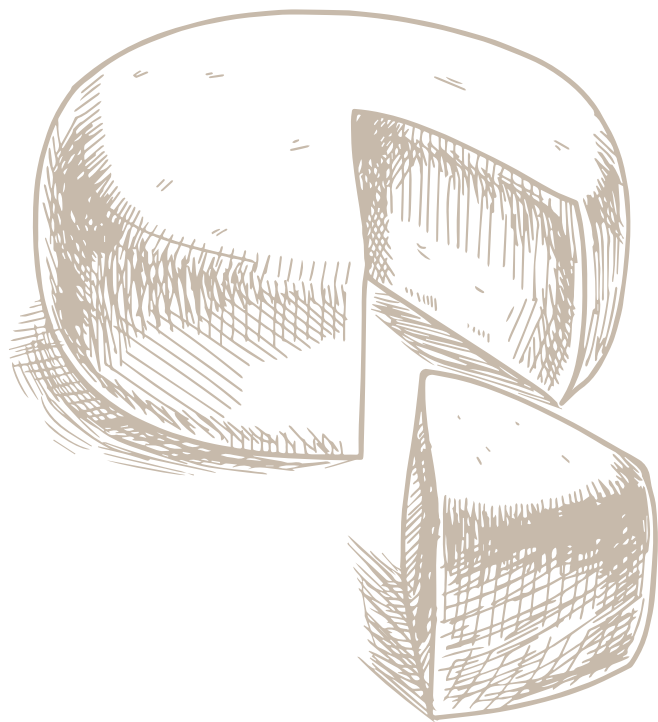


Araruama • RJ ***Rejane Castro***

"Já fiz vários cursos técnicos e de gestão. Então vamos em frente trabalhando com vontade de crescer. Estamos realizando nosso sonho."

Araruama, com 126 mil habitantes, é o maior município da Região dos Lagos, no Rio de Janeiro. Descoberta pelos índios tupinambás, que ali chegaram atraídos pela abundância de sal, a cidade possui 20 sítios arqueológicos. Conta ainda com um Museu Arqueológico, situado na sede da Fazenda Aurora, um casarão neoclássico de 1862 que foi restaurado em 2006 para abrigar algumas peças de três povos indígenas que viveram na região.

Com um desempenho importante no cultivo de café e de cana, Araruama tem fazendas que remontam a esse período e cujas visitas valem por uma aula de história. Além disso, a diversidade de recursos naturais atrai muitos turistas.



Foi buscando um sítio para viver e trabalhar que Rejane Castro e Mario Peixoto se mudaram para o município, em 2010. O sonho do casal era iniciar a produção artesanal de queijo de cabra. O passo inicial foi comprar uma cabra leiteira, que ganhou o nome de "Branquinha".

Aos poucos o rebanho foi aumentando e hoje são 11 cabras adultas e 13 filhotes da raça Saanen, com uma produção diária de 20 litros. Mas o empreendimento foi crescendo e os donos viram que era preciso estruturá-lo com orientação técnica e gerencial.

"Eu me sentia insegura, não sabia como identificar as reais necessidades e mudanças que eu precisava fazer na propriedade", comenta Rejane, que, com a ajuda da filha mais nova, tocava a "fabriqueta".

Por meio do Sindicato Rural de Araruama, ela tomou conhecimento do Programa Negócio Certo Rural, dois anos depois de iniciar a empreitada. "Fui ganhando confiança com as aulas e percebendo que as possibilidades de crescimento eram muito maiores do que eu pensava, com o uso de estratégias de gestão funcionais e inovadoras", diz.

Para ter mais alternativas de alimentação para o rebanho, a propriedade investiu em uma capineira, e equipamentos específicos para a produção de queijo foram adquiridos – o que otimizou o processo de produção e melhorou a qualidade dos alimentos. A empresa foi formalizada e hoje a "Queijaria Artesanal Roça Velha" conquista o mercado local, vendendo principalmente para pequenos comércios, hotéis e pousadas.

O próximo passo, afirma a produtora, será a fabricação de outros derivados do leite de cabra – iogurte e bebida láctea. "Já tenho a confiança de meus clientes, meu produto é bom e as dúvidas se dissiparam. Já fiz vários cursos técnicos e de gestão. Então vamos em frente trabalhando com vontade de crescer. Estamos realizando nosso sonho."



Pureza • RN ***Maria José Joventino da Silva***

“Apanhava nos cálculos de despesas e lucro. Eu estava perdidinha, quando comecei o NCR, e fui aprendendo aos poucos, pondo tudo na ponta do lápis.”

Nascida e criada na roça, Maria José Joventino da Silva, 47 anos, nunca imaginou seguir a profissão da mãe, agricultora por necessidade e doceira “por pura alegria”. Mesmo assim, começou cedo no batente. Na infância, ainda em Baraúna, no interior do Rio Grande do Norte, a cerca de 300 km da capital Natal, ajudava a fazer doces e salgados que eram vendidos nas feiras e ruas. O dinheiro arrecadado ia para as despesas da casa humilde onde vivia com os pais e irmãos.

Em 2000, já casada e com três filhos, foi viver no assentamento Paulo Freire, instalado em Pureza, a 65 km de Natal. O nome do município tem origem na água cristalina de uma fonte que forma piscinas naturais no centro da cidade. Depois de passar pelo controle ambiental e de limpeza da companhia estadual de água, ainda é levada para abastecer mais cinco municípios.



E foi na comunidade rural, em Pureza, que Maria José tomou conhecimento dos cursos profissionalizantes do Senar.

"Formamos um grupo de assentados, cerca de 20 pessoas, e decidimos fazer o curso de produção de doces", diz. Mas o grupo foi se desfazendo com o tempo. "Eu não desisti, fui fundo e, com o apoio do meu marido, parti para a produção, aproveitando as muitas frutas que são cultivadas aqui no município."

No início, Maria José fabricava cerca de 50 vidros de 600 gramas de doces em conserva por semana. "Apanhava nos cálculos de despesas e lucro. Eu estava perdidinha, quando comecei o Negócio

Certo Rural, e fui aprendendo aos poucos, pondo tudo na ponta do lápis. Com o tempo e a experiência técnica, adquirida no NCR, aumentamos a produtividade e baixamos os custos. E com a compra de um fogão industrial, diminuimos o tempo de cozimento e partimos para novas experiências."

Atualmente Maria José está produzindo 48 tipos de doces. " Faço doce de leite, mocotó, frutas variadas e, mais recentemente, usamos pimentas cultivadas por minha irmã para fazer geleias de vários tipos e sabores. Temos um freezer para guardar as polpas de frutas colhidas na safra. Agora nosso projeto é preparar um espaço adequado à produção, tudo limpinho e azulejado, como manda o figurino".



Boa Vista • RR ***Francisco Canindé da Silva Bessa***

“Mesmo com a formação de contador, eu precisava de uma metodologia mais consistente para gerenciar a fazenda que tocamos com recursos próprios...”

Boa Vista, capital de Roraima – o estado menos populoso do país e que tem 63% de seu território ocupados pela floresta Amazônica – possui uma população de 332 mil habitantes e apresenta uma densidade demográfica de 49,9 hab./km².

A qualidade de vida é considerada boa e o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) da cidade, de acordo com o Atlas Brasil 2013, do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), é alto: 0,752. O IDH é um modo padronizado de avaliação e medida do bem-estar de uma população, especialmente a infantil, e considera, entre outros, riqueza, alfabetização, educação, esperança de vida e natalidade.

A cidade planejada, que tem um traçado em forma de leque, lembrando o de Paris, ganhou o título de Capital da Primeira Infância. Isso porque desenvolve uma política pública voltada especialmente para gestantes e crianças de zero a seis anos de idade, o que alavancou o progresso no campo social.

E é em Boa Vista que um contabilista, hoje com 59 anos, decidiu largar os livros contábeis e contribuir para melhorar ainda mais a qualidade de vida das pessoas, estimulando o consumo de verduras e legumes sem adubos químicos ou fertilizantes industriais. Francisco Canindé da Silva Bessa administra, desde 2005, uma propriedade de 830 hectares e onde planta tomate, milho, banana, verduras e frutas.

No final de 2016, Francisco e um grupo de dez amigos produtores, integrantes da Associação dos Horticultores Orgânicos de Boa Vista, fizeram o curso Negócio Certo Rural, do Senar e Sebrae, com o objetivo de melhorar a administração de suas propriedades.

– Mesmo com a formação de contador, eu precisava de uma metodologia mais consistente para gerenciar a fazenda que tocamos com recursos próprios. Precisava estabelecer um rígido controle de custos e encontrei essa ajuda no NCR.”

Francisco, que também cria gado, galinhas para produção de ovos e frangos de corte – criação convencional, mas com manejo orgânico – aposta no mercado ainda pequeno de Boa Vista. “Já plantou inho? Sabe o que é? Um pouquinho disso, um pouquinho daquilo, pra não perder nada e dar certo. Essa é a receita”, conta o horticultor orgânico, com bom humor. E não é que tem funcionado?





Flores da Cunha • RS ***Elton Bergoza***

“Tive uma visão diferente do negócio, uma visão de planejamento. Aprendi a fazer análise de custo para ver a viabilidade de implementar na plantação o sistema e resolvi comprá-lo.”

A arquitetura, a gastronomia e os vinhos remetem à Itália. Na Região dos Altos Montes, na Serra Gaúcha, a 150 km de Porto Alegre, uma cidade acolhedora mantém o estilo dos imigrantes que ali chegaram em 1877. Além das casas típicas, da culinária e do aroma das uvas, famílias ainda se comunicam utilizando o dialeto vênето, o que confere a Flores da Cunha ares europeus.

Com população de 29,6 mil habitantes, estimada pelo IBGE em 2017, a cidade atrai turistas pela beleza, gastronomia e vinhedos. O comércio é rico em malharia e móveis de madeira. Mas o forte mesmo é a agricultura, especialmente voltada para as videiras, que embelezam ainda mais o cenário serrano.

Flores da Cunha possui 1.280 propriedades cadastradas como produtoras de uva, 120 vinícolas ativas e ainda compra milhões de quilos da fruta de municípios vizinhos. Isso faz com que o município seja o maior produtor de vinhos do país e tenha

conquistado a certificação de Indicação de Procedência, um registro que atesta a qualidade de cada terroir – traduzido como a soma dos efeitos das condições do meio ambiente e do homem sobre um produto, fazendo a diferença na qualidade do vinho.

É em Flores da Cunha que vive Elton Bergoza, 27 anos, agrônomo recém-formado pela Universidade de Caxias do Sul. Ele mora com os pais em um sítio de 8 hectares, dos quais 5,7 hectares são de vinhedos. As variedades de uva cultivadas pela família são Bordô, Niágara branca, Isabel e Seibel. Por safra, são colhidas 150 toneladas da fruta, comercializadas para cantinas e vinícolas. "São muito boas tanto para suco quanto para vinho", assegura Elton.

Um problema, porém, preocupava o jovem produtor. Na época de geadas, grande parte da produção era perdida e não havia o que fazer. Na verdade, havia. Era um sistema antigeadas, mas Elton não sabia se o investimento traria o retorno esperado. E foi ao cursar o Negócio Certo Rural, no ano de 2016, que decidiu. "Tive uma visão diferente do negócio, uma visão de planejamento. Aprendi a fazer análise de custo para ver a viabilidade de implementar na plantação o sistema e resolvi comprá-lo", diz.

No final de 2016, começou a instalação em 2 hectares, concluída este ano. O sistema é acionado quando a temperatura chega aos 2 graus, indicando que a geada está próxima. A partir da aspersão da água, durante um

período constante e sem interrupção, forma-se uma camada de gelo em torno da planta. Conforme a água se congela sobre a videira, o calor de fusão é liberado. Esse processo evita o rompimento celular, que pode ocorrer a partir de -2 graus, e preserva a integridade da uva.

Embora o sistema exija um volume muito grande de água, Elton explica: "Construímos no final dos vinhedos um açude. A gente capta água da chuva e o restante da própria água da irrigação – quando encharca o solo, volta para o açude. Já perdi muito em produção. Com esse sistema, tenho a garantia de que não vou perder mais", conta com satisfação.





Imaruí • SC ***Dourival Ido Teixeira***

“Além de conhecimentos, o curso levou a todos a mentalidade de gerir a produção com mais atenção aos clientes e fornecedores, que passaram a ser considerados parceiros, além de amigos.”

A vida não foi fácil para Dourival Ido Teixeira, 50 anos, que mora em Imaruí, ao sul de Santa Catarina, cidade distante 110 km da capital Florianópolis. Desde pequeno, ele se ocupou da agricultura ao lado dos pais e dos irmãos. “Meu tempo era dividido entre a escola e o trabalho”, revela.

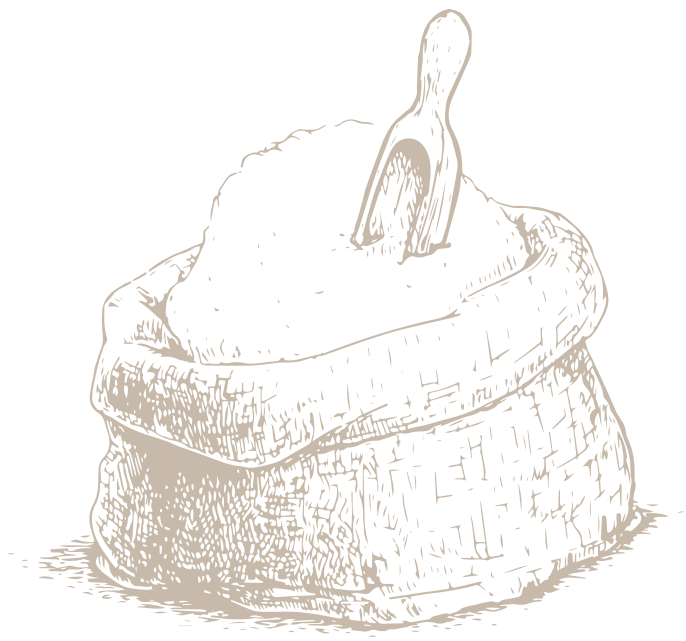
Imaruí, fundado em 1890, guarda na arquitetura, nas manifestações religiosas e nas festas populares a presença da colonização açoriana, que deixou sua marca na alegria e hospitalidade do povo. Possui a maior lagoa de Santa Catarina, que leva o nome do município e é viveiro natural de reprodução de camarões.

A primeira atividade econômica de Imaruí é a pesca artesanal, seguida pela produção agropecuária. Dourival, que sempre plantou, resolveu ir além da lavoura e, em parceria com agricultores, começou a fabricar farinha de mandioca.

O negócio ia bem, mas faltava um impulso. Em 2014, o fabricante participou do Negócio Certo Rural (NCR), do Senar e Sebrae, e decidiu ampliar a atividade. Passou a empacotar e a comercializar a farinha.

Para manter a fábrica em ascensão, Dourival colocou em prática o que aprendeu no NCR. Ele diz que passou a valorizar o serviço e, com mais atenção à contabilidade e à gestão, organizou melhor o trabalho. Para isso, utilizou plano de negócio, planilhas de controle, anotações de receita e despesa. O resultado, como era esperado, veio logo: aprimoramento da produção e aumento do lucro.

O empreendedor conta que o NCR também melhorou o relacionamento interpessoal: "Além de conhecimentos, o curso levou a todos os envolvidos com o negócio a mentalidade de gerir a produção com mais atenção aos clientes e fornecedores, que passaram a ser considerados parceiros, além de amigos".





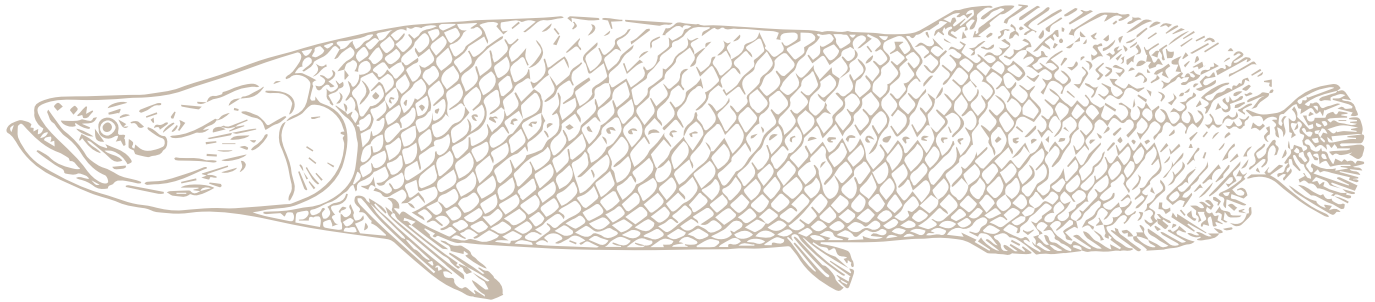
Palmas • TO **Diego Frederico Coutinho**

"O curso ensina a anotar tudo o que é gasto, tudo o que é receita. Avaliamos e, assim, vemos o que é ou não viável. E o NCR nos mostrou o potencial do nosso negócio."

Familiarizados desde pequenos com o laboratório de reprodução de peixes desenvolvido pelo pai, o biólogo José Coutinho, 67 anos, o engenheiro Diego Frederico e o biólogo Estevão Alexandre acreditaram na atividade e investiram em conhecimento. Não à toa, a alevinagem se expandiu e hoje o Projeto Hidrobios envolve também a criação de peixes ornamentais e a inauguração, em breve, de um pesque-pague.

Solteiro, 33 anos, Diego conta a evolução do negócio. Seu Coutinho trabalha com a reprodução de peixes há 50 anos e já implantava projetos pelo país afora, da Bahia ao Rio Grande do Sul. Chegou a Palmas com a família, em 2010.

No início, a opção foi implantar o laboratório de reprodução de peixes – pirarucu, matrinxã, pintado, piauaçu, pirapitinga – em terras arrendadas. "Mais tarde, meu pai vendeu a casa em Goiânia e comprou um lote industrial em Palmas. Depois, obteve financiamento para comprar uma fazenda e continuar a atividade", conta Diego.



A fazenda tem dois alqueires e nela passa o Córrego Água Fria. É ele quem facilita a reprodução de alguns peixes. "Aqui somos os únicos que conseguimos ter piauaçu e matrinxã desovando na região. São peixes muito sensíveis e a temperatura mais baixa ajuda", revela o engenheiro.

O projeto conta com 48 tanques: quatro de matriz, 27 de alevinos, 16 de peixes ornamentais e um que abrigará os peixes para o pesque-pague.

Ao todo, são 30 mil metros de lâminas d'água. A produção anual do laboratório varia de 4 bilhões a 5 bilhões de alevinos. Já a produção de peixes ornamentais deve ficar entre 5 mil e 10 mil unidades ao ano.

Na época da reprodução, a família Coutinho tira dos tanques os peixes preparados para a fertilização e os leva ao laboratório,

onde é aplicado hormônio para que se reproduzam. Bem estruturado, o espaço dispõe de todo o material necessário ao processo, incluindo incubadoras.

O empreendimento tomou impulso quando Diego e Estevão cursaram o Negócio Certo Rural (NCR), do Senar e Sebrae. Desde então, só têm elogios à metodologia. "O curso ensina a anotar tudo o que é gasto, tudo o que é receita. Avaliamos e, assim, vemos o que é ou não viável. O NCR nos mostrou o potencial do nosso negócio." Foi assim que a família Coutinho expandiu a piscicultura e agora construiu uma área de lazer para o pessoal da cidade. "Será o único pesque-pague daqui. Fizemos a represa, uns quiosques e até um restaurante, que será comandado pela nossa mãe, Neuza Coutinho", conclui, demonstrando que o negócio em família, quando bem administrado, vai longe.

Projeto gráfico:



COMUNICAÇÃO



Serviço Nacional de
Aprendizagem Rural



SENAR - SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM RURAL
SGAN QUADRA 601, MÓDULO K
EDIFÍCIO ANTÔNIO ERNESTO DE SALVO
BRASÍLIA - DF | CEP: 70.830-021 | FONE: (61) 2109-1300

SEBRAE - SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS
AV. L2 SUL 604/605 - MÓDULO 30/31
BRASÍLIA - DF | CEP: 70.200-645 | FONE: 0800 570 0800