

# TERRENO FÉRTIL

*Com predominância das pequenas empresas,  
a agroindústria bate recordes com papel decisivo  
no PIB e na geração de empregos*



## EDUCAÇÃO PARA O FUTURO

Profissionalização melhora  
gestão das MPEs rurais

## EXPORTAÇÃO CERTIFICADA

Boas práticas abrem as portas  
do mercado internacional

## APOIO FINANCEIRO

Cresce a oferta de crédito  
para pequenos produtores

## NEGÓCIOS EM FAMÍLIA

Agricultura familiar explora  
níchos e oportunidades



Empresa sem o SEBRAE São Paulo.



Empresa com o SEBRAE São Paulo.

As ferramentas certas para o seu negócio prosperar estão no SEBRAE São Paulo.

Se você tem uma micro ou pequena empresa, sabe como é importante estar sempre atualizado e bem informado. Para que o seu negócio se destaque e evolua cada vez mais, você pode contar com um grande parceiro: o SEBRAE São Paulo. Por meio de cursos, palestras, consultorias, oficinas, ensino à distância (EAD), nas mais variadas áreas de conhecimento empresarial, o SEBRAE São Paulo oferece toda a capacitação necessária para a sua empresa crescer saudável e lucrar muito mais.

SEBRAE São Paulo. O grande parceiro das pequenas empresas.



## CAMPO CADA VEZ MAIS FÉRTIL

**U**ma conjugação de fatores faz do Brasil um dos principais produtores e exportadores de alimentos do mundo: extensão de terras férteis, clima propício, desenvolvimento de inovadoras tecnologias e a determinação de homens e mulheres focados em produzir mais e melhor.

A soma de tudo isso deve fazer com que em 2013 o Produto Interno Bruto (PIB) do agronegócio feche em alta de 3,56% (enquanto o PIB geral não deve chegar a 2%), totalizando a movimentação de R\$ 1 trilhão e gerando balança comercial de quase US\$ 100 bilhões. Tudo isso abastecendo o mercado interno e exportando para mais de 200 países.

Esses indicadores devem continuar se repetindo nos próximos dez anos, segundo o estudo Projeções do Agronegócio – Brasil 2012/2013 a 2022/2023, do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento.

Os maiores destaques para 2022/2023 serão para carne de frango, produto do qual as exportações brasileiras devem ter uma participação na ordem de 52,9%, seguido pela soja em grão, com participação de 44,2%. Devemos ainda ocupar o segundo lugar no mercado de carne bovina (19,9%).

Tais resultados e projeções indicam que, a despeito dos inúmeros gargalos, o empresário do agronegócio brasileiro – independentemente de ser pequeno ou grande e de estar no campo, na indústria ou no comércio – está acompanhando a velocidade das transformações mundiais, investindo em processos que melhorem a produtividade e a rentabilidade e sempre de olho nas necessidades e nos desejos do consumidor, seja no Brasil, seja no mercado cada vez mais global.

O grande desafio, portanto, é consolidar-nos como verdadeira potência fornecedora de alimentos e de matéria-prima para o mundo cada vez mais dinâmico.

Já avançamos bastante em termos de inovação, com os resultados obtidos pelos pesquisadores da Embrapa, mas ainda temos muito por fazer no sentido de eliminar os gargalos de infraestrutura, atacando pontos cruciais que permitam o desenvolvimento de uma política agrícola de longo prazo, como seguro ao produtor rural, políticas de comercialização mais favoráveis, investimentos em armazenagem e logística.

O Sebrae-SP e a Federação da Agricultura do Estado de São Paulo (Faesp) integram-se a esse esforço e vêm desenvolvendo ao longo dos últimos dez anos programas de apoio aos pequenos produtores, base de nossa economia agrícola. O mais recente é o Do Campo ao Consumidor, resultado da crença que informação, conhecimento e promoção comercial são as ferramentas que ajudarão a ampliar ainda mais a competitividade dos já competentes empreendedores rurais do Estado de São Paulo.

Trata-se, portanto, de uma ampla e consistente rede de suporte que levará ao fortalecimento de todos os elos da cadeia produtiva do agronegócio.

Sabemos que ao investir em parcerias sérias – integrando vontade, trabalho e investimento – não temos como errar. Em 2013, atendemos a 10 mil pequenos produtores paulistas. Empreendedores rurais que produziram e venderam mais e melhor por meio da união de esforços, conhecimento e paixão, alinhados a um único propósito.

Os desafios são do tamanho de nossas potencialidades. E com o suporte necessário, o empresário do agronegócio continuará a dar respostas na velocidade de que precisamos para gerar os bons frutos da terra, além de empregos e sustentabilidade.

**CONSELHO DELIBERATIVO****DO SEBRAE-SP**

Associação Comercial de São Paulo (ACSP)

Alencar Burti - Presidente do Conselho

Associação Nacional de Pesquisa,

Desenvolvimento e Engenharia

das Empresas Inovadoras (Anpei)

Hugo Borelli Resende

Banco do Brasil - Diretoria de Distribuição  
São Paulo - DISAP (BB)

Sérgio Peres

Federação da Agricultura e Pecuária  
do Estado de São Paulo (Faesp)

Fabio de Salles Meirelles

Federação do Comércio de Bens, Serviços  
e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP)

Manuel Henrique Farias Ramos

Federação das Indústrias  
do Estado de São Paulo (Fiesp)

Paulo Antonio Skaf

Fundação Parque Tecnológico  
de São Carlos (Paratec)

Sylvio Goulart Rosa Junior

Instituto de Pesquisas Tecnológicas (IPT)

Altamiro Francisco da Silva

Agência de Desenvolvimento  
Paulista (Desenvolve SP)

Milton Luiz de Melo Santos

Secretaria de Desenvolvimento  
Econômico, Ciência e Tecnologia

Rodrigo Garcia

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro  
e Pequenas Empresas (Sebrae)

Carlos Alberto Silva

Sindicato dos Bancos do Estado  
de São Paulo (Sindibancos)

Wilson Roberto Levorato

Superintendência Estadual  
da Caixa Econômica Federal (CEF)

Paulo José Galli

**DIRETORIA**

Diretor-superintendente - Bruno Caetano

Diretor técnico - Ivan Hussni

Diretor de administração e finanças - Pedro Jehá

**REDAÇÃO**

Gerente do projeto

Eduardo Pugnali

Editor responsável

Roberto Capisano Filho - MTB 46.219

Editor-assistente

Daniel Lopes

Produção e coordenação

Fischer2 Indústria Criativa Ltda.

Diretor de conteúdo - André Rocha

Editora - Marineide Marques

Reportagem - André Zara, Filipe

Lopes e Enzo Bertolini

Fotos - Olicio Pelosi e Su Stathopoulos

Revisão - Flávia Marques

**ARTE TUTU**

atendimento@tutu.ee

Editores de arte

Maria Clara Voegeli e Demian Russo

Chefe de arte - Carolina Lusser

Designer - Karen Sayuri

Assistente de arte - Laís Brevilheri, Paula

Seco e Carolina Caura

Produção gráfica - Clayton Cerigatto

Impressão

Plural Indústria Gráfica

Bimestral / 60 mil exemplares

Cartas para: Comunicação Social

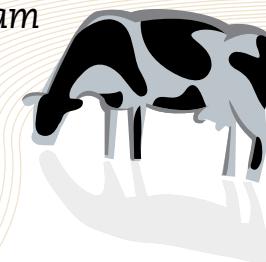
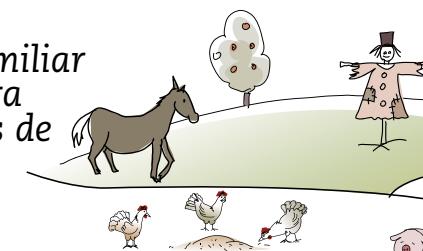
Rua Vergueiro, 1.117, 8º andar,

Paraíso, São Paulo, SP,

CEP 01504-001 - Fax (11) 3177.4685

ascom@sebraesp.com.br

www.sebraesp.com.br

**06****10****12****16****22****24****28****30****ENTREVISTA**  
Presidente da Faesp/Senar-SP,  
Fábio Meirelles, destaca a importância  
dos pequenos produtores**MICRO E PEQUENAS**  
Conheça iniciativas  
e novidades  
do Sebrae-SP**MERCADO**  
Agronegócio impulsiona  
a economia e responde por  
30% dos empregos no País**CAPA**  
Micro e pequenas empresas  
rurais se profissionalizam  
e melhoram a gestão**NEGÓCIOS**  
Certificação facilita  
exportação de produtos  
brasileiros para Europa e EUA**FINANCIAMENTO**  
Pequenos produtores têm  
linhas de crédito para  
modernização e custeio**GESTÃO**  
Agricultura familiar  
se capacita para  
explorar nichos de  
mercado**PANORAMA**  
Pesquisadores da Esalq/USP analisam os  
nímeros recordes das exportações agropecuárias

# CONHECIMENTO E ASSOCIATIVISMO

**O**s números do agronegócio brasileiro são superlativos, mas nem por isso trata-se de um segmento econômico dominado por grandes empresas. Ao contrário. Só no Estado de São Paulo, 87% das propriedades agrícolas têm até 100 hectares. Ou seja, os pequenos produtores compõem parte importante no conjunto do setor. Para eles, o cooperativismo tem sido o caminho para a sobrevivência, pois é por meio deste tipo de associação que garantem acesso a tecnologia, insumos, financiamentos e, acima de tudo, conhecimento.

Assim como água, solo fértil e tecnologia, o agricultor precisa cada vez mais de conhecimento. Dominar as técnicas de produção é imprescindível, mas não é condição única de longevidade em um mercado cada vez mais globalizado. É o acesso ao conhecimento que tem permitido que as frutas brasileiras conquistem o paladar europeu e que o café "made in Brazil" seja vendido pelo mundo.

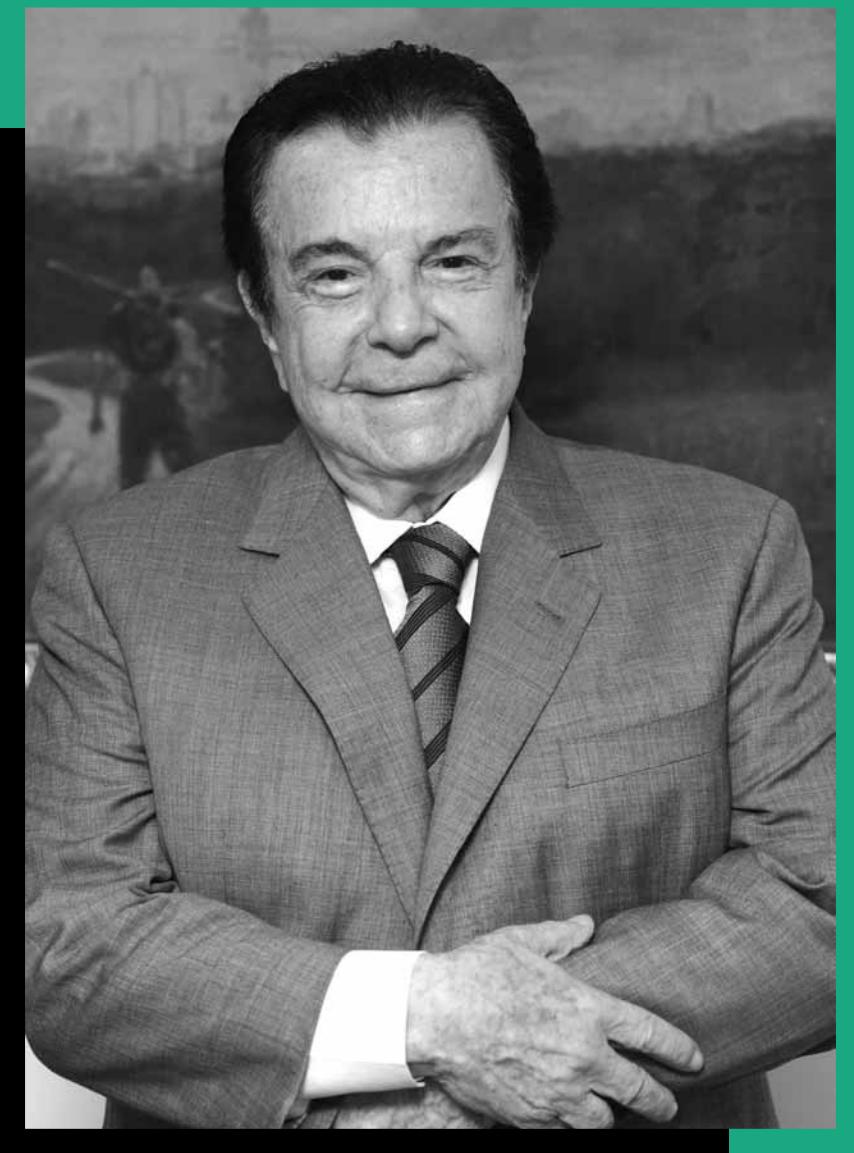
Contribuir para a formação e a informação do pequeno agricultor é papel que o Sebrae-SP se orgulha de desempenhar por meio de diversos programas. Sozinho ou ao lado de parceiros como a Federação da Agricultura do Estado de São Paulo (Faesp) e o Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar), o Sebrae-SP tem uma série de programas destinados aos micro e pequenos agricultores ou empresários rurais. São iniciativas como o Produza Fácil Agricultura, que por meio de um painel fornece ferramentas para planejamento e gestão do negócio, do plantio à colheita. Ou o programa No Campo, composto por uma família de soluções educacionais para produtores rurais, especialmente na agricultura familiar. O Sebrae-SP também marca presença no maior evento de agronegócio da América Latina. Além de subsidiar missões técnicas de pequenos produtores rurais para que participem da Agrishow, que acontece anualmente em

Ribeirão Preto, a entidade aproveita os cinco dias da feira para oferecer atendimento presencial aos interessados e promover palestras sobre tendências de mercado nas mais variadas culturas.

Nas próximas páginas desta edição, a revista **Conexão** traça um panorama do agronegócio brasileiro, suas particularidades e tendências. Também detalha todas as ações do Sebrae-SP voltadas ao micro e pequeno agricultor e comenta os desafios que lhes é imposto por um cenário de adversidades. É preciso vencer os gargalos logísticos que fazem com a maior parte da receita do agronegócio fique da porteira para fora. É necessário facilitar o acesso dos pequenos aos instrumentos de crédito e de seguro rural. É imperativo que o Brasil reveja a política externa para favorecer as exportações e, acima de tudo, dê ao agronegócio a importância que ele merece como responsável por 22% do PIB nacional e 30% dos empregos do País.

**A diretoria**
**Bruno Caetano**  
Diretor-superintendente

# DIFUSÃO DO CONHECIMENTO



**FÁBIO DE SALLES MEIRELLES**  
presidente do Sistema Faesp/Senar-SP

FOTOS SU STATHOPOULOS

*Não adianta elevar a produtividade agrícola se o produtor não possui ferramentas para comercializar bem a produção. Da união de esforços do Sebrae-SP e da Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de São Paulo/Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Sistema Faesp/Senar-SP), experiências pioneiras e vencedoras têm nascido, visando difundir conhecimento e proporcionar ganhos de eficiência aos produtores. Em entrevista à **Conexão**, o presidente do Sistema Faesp/Senar-SP, Fábio de Salles Meirelles, fala da importância do pequeno produtor, aborda os desafios para o agronegócio brasileiro e ressalta os avanços na profissionalização do setor. Acompanhe:*

**COMO O SENHOR CARACTERIZA O AGRONEGÓCIO BRASILEIRO DO PONTO DE VISTA ECONÔMICO E, EM ESPECIAL, O SETOR NO ESTADO DE SÃO PAULO?**

**Meirelles** – O agronegócio é um valioso alicerce da economia brasileira. O avanço do conhecimento e a competitividade desse setor propiciam abastecimento da população brasileira, geração de um terço dos postos de trabalho no País e superavit na balança comercial de mais de US\$ 80 bilhões, além de contribuir com a alimentação de milhões de pessoas em mais de 150 países. Do ponto de vista econômico e, principalmente, social, é fundamental para o desenvolvimento do País. O Estado de São Paulo é referência em eficiência e pioneiro na diversificação da matriz produtiva, liderada pela cana-de-açúcar – que produz energia renovável e excedentes exportáveis de açúcar e etanol. O homem do campo implantou o agronegócio, superando as dificuldades peculiares de um país tropical, tanto é que a estiagem desta safra não conseguiu ferir de morte a economia agrícola brasileira. Isso só foi possível pelo esforço de capacitação e avanço técnico que permitiram

a manutenção de micro e pequenos produtores e trabalhadores na atividade, o que nos permite continuar atuando no enfrentamento de ações oligopolísticas que desafiam as economias mundiais.

**QUAL A IMPORTÂNCIA DOS PEQUENOS PRODUTORES NO CENÁRIO DO AGRONEGÓCIO ESTADUAL?**

**Meirelles** – Os pequenos produtores se destacam na mão de obra, na produção de hortifrutigranjeiros e na geração de renda em todo o agronegócio. Eles estão distribuídos em todo o Estado, notadamente nas proximidades das cidades, auxiliando efetivamente na produção e abastecimento de hortaliças, frutas, tubérculos e verduras. Essas

de 40 anos, quando se iniciou a construção de estruturas produtoras para a fabricação do café solúvel e do suco concentrado de laranja, sob a liderança da Federação das Associações Rurais do Estado de São Paulo (Faresp), atual Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de São Paulo (Faesp). Nessa época, já se buscava a qualificação do setor, com redução de custos e aumento da rentabilidade por meio do aprimoramento da mão de obra rural. Com o Senar-SP implantado há 21 anos pela Faesp, houve novo impulso quantitativo e qualitativo no Estado como resultado do atendimento de mais de 3,2 milhões de pessoas por meio da formação técnica profissional e da promoção so-

## “O SISTEMA FAESP/SEPAR E O SEBRAE-SP TÊM A IMPORTANTE MISSÃO DE CONJUGAR ESFORÇOS E COMPETÊNCIAS PARA VIABILIZAR MAIOR EFICIÊNCIA DE COMERCIALIZAÇÃO PARA OS EMPRESÁRIOS RURAIS”

atividades, além de intensivas em mão de obra, são relevantes para a integração socioeconômica das cadeias produtivas. Reafirmamos ainda que a maneira de proteger os pequenos produtores é por meio da capacitação e qualificação profissional, a fim de viabilizar ganhos de produtividade, de qualidade e de eficiência capazes de confrontar o poder de oligopólios que colocam em risco os interesses do País.

**QUAIS OS DESAFIOS QUANTO À PROFISSIONALIZAÇÃO DO SETOR?**

**Meirelles** – O agronegócio tem se profissionalizado acentuadamente. Esse processo tem origem há mais

cial. As ações de profissionalização têm de ser permanentes, pois só assim o desenvolvimento do setor rural será abrangente e sustentável, envolvendo diversificadas atividades agropecuárias em todo o extenso território nacional.

**NESSE CAMPO, QUAIS OS PRINCIPAIS AVANÇOS CONSEGUIDOS VIA SENAR-SP?**

**Meirelles** – O Senar-SP tem levado informações e conhecimentos de forma prática ao meio rural, gerando empregos e desenvolvimento humano e social de trabalhadores, produtores rurais e suas respectivas famílias. Essas atividades foram



viabilizadas a partir da promulgação da Constituição de 1988, quando o Senar Estatal foi extinto e recriado para o amparo da representação patronal, por intermédio da CNA, das federações e dos sindicatos rurais. Pontualmente, destacam-se os resultados positivos na alfabetização de adultos e na saúde da comunidade rural pelo programa Promovendo a Saúde no Campo; a iniciação técnica impulsionada pelo Jovem Agricultor do Futuro; o aumento na produtividade de leite pelo ProLeite; e a expansão da produção orgânica a partir do programa de

olericultura orgânica. Em termos práticos, essas ações integradas do Senar-SP conferiram uma significativa contribuição à diversificação produtiva e aos ganhos qualitativos e quantitativos obtidos pelos empreendedores rurais paulistas.

#### QUAL A IMPORTÂNCIA DA PARCERIA COM O SEBRAE-SP?

**Meirelles** – A comercialização é uma das operações mais críticas para os produtores, pois sua eficiência pode determinar o lucro ou o prejuízo do empreendimento. Não adianta elevar a produtividade em 10% se

o produtor comercializar mal sua produção. Há canais de comercialização a serem explorados e precisamos fornecer as ferramentas para os produtores os acessarem. O Sebrae-SP é um órgão de desenvolvimento e difusão de conhecimentos gerenciais, enquanto o sistema Faesp/Senar é o ambiente para recepcionar e aplicar as técnicas propagadas pelo Sebrae-SP. Essas entidades têm a importante missão de conjugar esforços e competências para viabilizar maior eficiência de comercialização para os empresários rurais.

## “AS AÇÕES DE PROFISSIONALIZAÇÃO TÊM DE SER PERMANENTES, POIS SÓ ASSIM O DESENVOLVIMENTO DO SETOR RURAL SERÁ ABRANGENTE E SUSTENTÁVEL”

#### HISTORICAMENTE, O PIB DO AGRONEGÓCIO BRASILEIRO CRESCE MAIS DO QUE O PIB DO PAÍS. ISSO SE REPETE EM SÃO PAULO? A QUE O SENHOR ATRIBUI ESSE DIFERENCIAL?

**Meirelles** – Não existem dados disponíveis sobre o PIB do agronegócio paulista, mas se pode generalizar os resultados do Brasil para São Paulo porque a agricultura paulista é um centro dinâmico do agronegócio brasileiro. Ocorre que o agronegócio brasileiro tem muita competitividade, conseguindo contornar obstáculos e crescer acima do agregado da economia. Em grande parte, essa exuberância se dá por condições geográficas, solo e clima que representam vantagens comparativas expressivas. Os números reforçam a tese de que o agronegócio é o grande negócio do Brasil, merecendo, assim, maior atenção das autoridades, investimentos e políticas públicas de qualidade.

#### QUAIS OS GARGALOS PARA O AGRONEGÓCIO NO ESTADO DE SÃO PAULO?

**Meirelles** – As limitações na infraestrutura são as que mais preocupam, pois demandam tempo para serem revertidas e, infelizmente, não há investimentos sendo realizados para melhorar as estradas, para expandir hidrovias e ferrovias, para reduzir custos e para aumentar a eficiência nos portos. Por outro lado, causa preocupação a escalada de custos – principalmente dos insumos agrícolas – e a ausência de mecanismos na política agrícola que estabilizem a renda na agropecuária. O custo trabalhista e o anacrônico sistema tributário também atrapalham o

agronegócio paulista. O governo e seus órgãos administrativos precisam estar preparados para aperfeiçoar permanentemente suas gestões com o objetivo de atuar nesses gargalos, sobretudo no logístico – no qual o investimento público é imprescindível.

#### O SETOR CARECE DE POLÍTICAS DE LONGO PRAZO?

**Meirelles** – Não há dúvida. Esse princípio é defendido pela federação há mais de 40 anos. As políticas no Brasil não são pensadas para o longo prazo, elas são construídas para responder a demandas conjunturais de curto prazo – que também merecem atenção, mas não exclusividade. Por outro lado, os investimentos requerem horizonte de planejamento mínimo, que, na agropecuária, sofre o agravante do alto risco que as atividades rurais estão expostas. Assim, a agropecuária brasileira carece de política pública de longo prazo para horizonte de planejamento de quatro ou cinco anos, com a definição de investimentos continuados em infraestrutura, de condições de concessão de crédito, de preços de referência e de seguro rural, entre outros.

#### QUAIS AS PRINCIPAIS BANDEIRAS DA ENTIDADE?

**Meirelles** – Um dos principais objetivos da Faesp é viabilizar a estabilização da renda agropecuária. A adequada regulamentação do Código Florestal para regularizar as propriedades rurais é outro grande projeto da federação. Objetivamos também uma reforma na política agrícola, sobretudo no que

tange aos instrumentos de apoio à comercialização e ao seguro rural. Cada vez mais o seguro rural estará no núcleo da política agrícola, necessitando de apoio e compromissos de longo prazo dos poderes Executivo e Legislativo. Dois pontos sólidos de defesa da Faesp ao longo dos anos têm sido a busca pelo aumento da produtividade e a segurança alimentar da população, com abastecimento em quantidade e qualidade.

#### QUAIS AS PRINCIPAIS VITÓRIAS DA FAESP?

**Meirelles** – Inúmeras atuações da Faesp geraram benefícios em todos os campos, com destaque no aprimoramento da mão de obra e do bem-estar social. Não por acaso, o Estado detém a maior produtividade e diversificação agrícola, qualidades que se somam na nossa responsabilidade de abastecer a população paulista e brasileira. Temos tido vitórias importantes ao apontar a necessidade de maior regulação nos mercados agrícolas, uma vez que o setor produtivo está comprimido entre oligopsonios e oligopólios; ao contribuir para aprimorar o código florestal e instrumentos a ele associados como o Cadastro Ambiental Rural (CAR); ao demandar adequação das normas trabalhistas às particularidades da jornada no meio rural; ao adequar as linhas de crédito destinadas aos empreendimentos rurais; entre outros. Apontamos ainda como uma grande conquista a própria implantação do sistema Senar-SP em nossas bases sindicais, o que nos permitiu propagar conhecimentos e técnicas para mais de 3,2 milhões de pessoas.



Foto: Patricia Cruz / A2 Fotografia

## ALENCAR BURTI É HOMENAGEADO

O presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP, Alencar Burti, recebeu a medalha Presidente Annibal de Freitas. A homenagem é concedida pelo Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis e de Assessoramento no Estado

de São Paulo (Sescon-SP) a personalidades de destaque que prestam relevantes serviços à sociedade. A cerimônia de entrega da medalha ocorreu em 7 de fevereiro, no Clube Atlético Monte Líbano, em São Paulo, em evento comemorativo de 65 anos do Sescon-SP.

## NEGÓCIOS DE OPORTUNIDADE

Dados revelados pelo Sebrae a partir da pesquisa Global Entrepreneurship Monitor (GEM) mostram que de cada 100 brasileiros que começam um negócio próprio, 71 são motivados por uma oportunidade – e não pela necessidade. Esse é o melhor índice já registrado desde o início do levantamento, há 12 anos. Em 2002, apenas 42% das pessoas abriam uma empresa por identificar demanda no mercado, enquanto os demais tinham o empreendedorismo como única opção, por não encontrar alternativas no mercado de trabalho. Ter seu próprio negócio é um dos três principais sonhos do brasileiro, atrás apenas de comprar a casa própria e de viajar pelo País. Fazer carreira em uma empresa vem em oitavo lugar entre os desejos dos entrevistados. Na percepção do brasileiro, 84% consideram que abrir sua própria empresa é uma opção desejável de carreira.

## CULTURA EMPREENDEDORA PARA JOVENS

O Programa Jovens Empreendedores Primeiros Passos (JEP), criado pelo Sebrae-SP, formou mais de 130 professores na região de Votuporanga em 2013. Neste ano, o Escritório Regional do Sebrae-SP deve capacitar cinco turmas de profissionais da educação para que reproduzam conhecimento aos estudantes do ensino fundamental. A meta do programa é transmitir às crianças e aos jovens o pensamento empreendedor, como habilidades de negociação, vendas e contato com consumidores. O próximo passo é a implementação, com a transmissão de conteúdo em sala de aula. Em 2013, cerca de mil alunos de duas cidades da região já receberam orientação. “Para os alunos que participam do programa são muitos os benefícios. As atividades proporcionam o crescimento e a desenvoltura, para que todos se tornem protagonistas da própria vida”, destaca a gestora do programa, Carla Carina Bussoloti.

## LOJA MODELO EM SÃO PAULO

A Loja Modelo itinerante do Sebrae-SP já está percorrendo as ruas de São Paulo. Trata-se de uma carreta com 15 metros de comprimento sobre a qual foi montado um estabelecimento conceitual de varejo de moda feminina. As visitas são gratuitas. São 55 metros quadrados nos quais são apresentados os principais conceitos do varejo moderno. No local é possível conferir a disposição de roupas e acessórios, a organização de produtos e a iluminação ideal para valorizar mercadorias e conceitos, como o visual merchandising. Além disso, o veículo foi totalmente adaptado para receber portadores de deficiência. Ao longo do ano, a Loja Modelo percorrerá todo o Estado de São Paulo.



Foto: Milton Michida/A2 Fotografia



Foto: Patricia Cruz / A2 Fotografia

## SEBRAE-SP E IPEM FIRMAM PARCERIA

O Sebrae-SP e o Instituto de Pesos e Medidas do Estado de São Paulo (Ipm) firmaram acordo para capacitação e orientação das micro e pequenas empresas (MPEs) no tocante à aferição de equipamentos de medidas, balanças, produtos embalados, qualidade e segurança. O protocolo de intenções foi assinado pelo diretor-superintendente do Sebrae-SP, Bruno Caetano, em encontro realizado em fevereiro na Secretaria de Justiça, com a presença da titular da pasta, Eloisa Sousa Arruda. O Ipm identificou a necessidade de orientar as MPEs devido ao número elevado de autuações decorrente da falta de conhecimento.

## GUARULHOS FOMENTA NOVOS NEGÓCIOS

O Sebrae-SP e a concessionária que administra o Aeroporto Internacional de Guarulhos iniciam em março uma série de encontros para empresários e potenciais empresários dos sete bairros do entorno do aeroporto. Os encontros fazem parte do projeto Decolando com Guarulhos, que, em seu primeiro ano, identificou possíveis fornecedores locais entre as empresas já constituídas. Desta vez o objetivo é desenvolver novos negócios e ampliar a atuação daqueles que já fornecem. Está incluído nesse processo o Prêmio Decolando com Guarulhos, que será concedido às micro e pequenas empresas que aderirem ao programa e apresentarem os melhores projetos, conforme regulamento específico.

# Crescimento SUSTENTÁVEL



AGRONEGÓCIO IMPULSIONA A ECONOMIA  
BRASILEIRA, SALVA A BALANÇA COMERCIAL E EXERCE  
PAPEL DE DESTAQUE NA GERAÇÃO DE EMPREGOS

Por André Zara



**T**ecnologia, recursos naturais e mão de obra formam o tripé que sustenta o agronegócio brasileiro, notadamente um setor em que o Brasil ocupa posição de destaque. O País lidera a produção e a exportação de itens como soja, suco de laranja, açúcar e café e oscila entre os cinco primeiros em vários outros, como milho e carnes. Os fatores que contribuem para isso são muitos, a começar pela abundância de água doce e disponibilidade de

terras cultiváveis. Somam-se a isso anos de investimento em pesquisa e desenvolvimento, que remontam à década de 1970 com a criação da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa).

O Brasil é reconhecidamente parte importante no ecossistema mundial de segurança alimentar e sua vocação agrícola já lhe valeu a alcunha de "celeiro do mundo". Os indicadores são ascendentes, ainda que problemas e desafios persistam, sobretudo os entraves

de infraestrutura que dificultam o escoamento da safra.

Do ponto de vista econômico, o agronegócio tem papel de destaque no saldo comercial brasileiro e na geração de empregos. O setor responde por 30% dos empregos no País e foi responsável pelo saldo de US\$ 2,6 bilhões da balança comercial brasileira de 2013. "O agronegócio sustenta a economia brasileira há pelo menos dez anos, dando saldos positivos à balança comercial. Isso acontece por uma conjunção de fatores, fruto do empreendedorismo e de investimentos em tecnologia que nos permitiram desenvolver a melhor tecnologia agrícola tropical do mundo. Sustentamos a demanda de vários países desenvolvidos e em desenvolvimento não só em alimentos, mas também em culturas como papel, madeira, borracha e algodão", afirma o diretor técnico da consultoria Informa Economics FNP, José Vicente.

Os avanços do Brasil são claros no segmento. Em 1990, o País era apenas o sétimo no ranking mundial dos maiores saldos comerciais de produtos agrícolas, com valores de US\$ 7,1 bilhões, segundo a Organização Mundial do Comércio (OMC). Em 2012, já era o segundo, atrás apenas dos Estados Unidos, com saldo de US\$ 73 bilhões. E os números de 2013 também não decepcionaram: o superávit do agronegócio no período foi recorde: US\$ 82,9 bilhões. "Só em soja foram exportados US\$ 31 bilhões. Os produtores conseguiram a façanha de exportar 10 milhões de toneladas a mais do que em 2012", diz o professor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, da Universidade de São Paulo (FEA-RP/USP), Marcos Fava Neves.

As previsões da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) para o Produto Interno

Bruto (PIB) do agronegócio de 2013, que eram de 3,56%, foram superadas. Os números divulgados pelo IBGE mostram que o setor cresceu 7%, sendo o principal responsável pela expansão de 2,3% do PIB do País no ano passado. O Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento contabilizou que o valor bruto da produção da agropecuária (VBP) em 2013 foi de R\$ 430 bilhões, 11,3% maior do que em 2012. Na composição do VBP, as lavouras representaram 66,5% e a pecuária, 33,5% do total. Para 2014, a previsão é ainda maior: de R\$ 462,4 bilhões, com alta de 7,5%.

O bom desempenho do agronegócio indica recuperação em re-

lação a 2012, quando o segmento registrou retração de 1,57%. O crescimento foi impulsionado principalmente pela agropecuária e pela recuperação das agroindústrias. A expansão do setor, somada ao fraco desempenho da indústria, levou a uma maior participação do agronegócio no PIB nacional, passando de 5,3% em 2012 para 5,7% no ano passado, pelos cálculos do IBGE.

A economia brasileira é tão dependente do agronegócio que, dos dez produtos mais exportados em 2013, de acordo com o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), seis pertencem à cadeia da agropecuária: soja em grão, farelo de soja, carne



Foto: Ofício Pelosi

**"DIFICULDADES DE LOGÍSTICA E ARMAZENAMENTO CONTINUARÃO POR PELO MENOS CINCO ANOS E SOFREREMOS COM PROBLEMAS EM FERROVIAS, PORTOS, RODOVIAS E ESTOCAGEM"**

José Rezende, líder de Agribusiness da PwC Brasil

bovina, milho, celulose e couro – sendo que os quatro primeiros encabeçam a lista.

Outro destaque de 2013 é a China, não só por ser o principal destino das exportações brasileiras, mas também pelas oportunidades de negócios que a segunda maior economia do mundo abre para os produtores nacionais. “A China desbancou a União Europeia e passou, pela primeira vez, a ser o maior consumidor do agronegócio brasileiro. O país responde por quase 23% das nossas exportações e isso só tende a crescer”, revela Marcos Fava Neves.

Para este ano, a previsão da CNA é de um cenário ainda mais positivo, com PIB setorial em alta e manutenção dos níveis de rentabilidade, apesar da expectativa de queda de preços. O presidente da Associação Brasileira do Agronegócio (ABAG), Luiz Carlos Carvalho, confirma o otimismo. “Diante da safra recorde de grãos 2013/14 – estimada pela Conab em 196,6 milhões de toneladas – e da abertura de novos mercados, a perspectiva para 2014 é de continuidade no crescimento das exportações do agronegócio. A expectativa de recuperação da economia mundial certamente ajudará os embarques nacionais”, diz.

#### GIGANTE PAULISTA

O Estado de São Paulo exerce papel decisivo no sucesso do agronegócio nacional pelo alto nível técnico e pela mão de obra qualificada. O Estado responde por 20% da renda agrícola nacional e por 30% da produção, sendo o maior produtor nacional de cana-de-açúcar (57%), de laranja (80%), de borracha natural (59,2%) e de frutas de mesa. Além disso, é o terceiro maior produtor de café.

E as pequenas propriedades são maioria. Dados da Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo mostram que 53% das propriedades rurais, ou 324 mil estabelecimentos, têm até

## “TIVEMOS UM VERÃO SEVERO E A FALTA DE ÁGUA PODE IMPACTAR DEPENDENDO DO ESTÁGIO DE DESENVOLVIMENTO DA CULTURA, COMO NO CASO DE GRÃOS EM FASE DE FORMAÇÃO”

**Marli Dias Mascarenhas**, diretora do Instituto de Economia Agrícola

20 hectares. Outra pesquisa, feita pelo Sebrae-SP, revela que 87% das propriedades do Estado têm até cem hectares. “Em média, as propriedades têm 20 hectares. Como o custo da terra em São Paulo é alto, as micro e pequenas do setor rural precisam ser bem produtivas para ter lucratividade”, afirma o consultor do Sebrae-SP, Leandro Ranolfi Girardi.

As empresas de menor porte são responsáveis por 60,5% dos empregos na agricultura do Estado e são especialmente fortes em quatro setores: pecuária de leite, olericultura, cafeicultura e fruticultura. A agricultura familiar predomina. “Como existe falta de mão de obra, boa parte do trabalho é feita por parentes. Esse aspecto é mais relevante no campo por causa da migração da população para as cidades”, pondera Girardi.

De maneira geral, o agronegócio apresentou bons resultados no Estado de São Paulo no ano passado. As exportações paulistas (que incluem vendas para outros estados do Brasil e para outros países) registraram alta de 2,3%, atingindo US\$ 20,78 bilhões, segundo o Instituto de Economia Agrícola (IEA) da Secretaria de Agricultura e Abastecimento de São Paulo. Os dados mostram que 82,9% das vendas externas concentraram-se em cinco grupos: complexo sucroalcooleiro, carnes, sucos, produtos florestais e soja.

#### DESAFIOS

Apesar da pujança do campo, alguns problemas são recorrentes e só têm perspectiva de solução no médio e longo prazos. O principal deles são os entraves logísticos. “Dificuldades de logística e armazenamento continuarão por pelo menos cinco anos e sofreremos com os mesmos problemas em ferrovias, portos, rodovias e esto-

cas”, afirma o líder de Agribusiness da PwC Brasil, José Rezende. Estudo do Centro de Agronegócio da Fundação Getulio Vargas (GV Agro) aponta dado relevante e preocupante quanto à divisão do PIB do setor. Os números mostram que a maior parte do faturamento é registrada da “porteira para fora”. A agropecuária propriamente dita responde por 28,8% do que se convenciona chamar agronegócio. A agroindústria movimenta outros 28,5% e a produção de insumos, outros 11,8%. Individualmente a maior parcela está na distribuição, que gira 30,9% do PIB do segmento. Ou seja, a logística envolvida no transporte, no armazenamento e na distribuição dos produtos custa mais do que o produtor recebe por eles.

Foto: Ollício Pelosi



direção aos portos continuarão a atravancar as estradas brasileiras a cada safra, encarecendo a produção nacional e retirando competitividade dos exportadores.

Rezende, da PwC Brasil, aponta outra questão importante e ainda não resolvida, principalmente para os pequenos produtores: o seguro rural. Estimativas do mercado mostram que aproximadamente 10% da produção agrícola nacional esteja coberta, enquanto nos Estados Unidos esse número chega a 80%. Rezende lembra o caso da seca naquele país, em 2012, que ocasionou a perda de quase metade da safra de milho. A tragédia só não foi maior porque os agricultores americanos têm suas produções seguradas. “Se isso acontecesse no Brasil seria uma tragédia. Para o pequeno produtor a questão é ainda mais importante, pois ele está mais a mercê do clima, já que as grandes empresas diversificam as culturas e têm outras áreas de cultivo”, analisa.

A expectativa é de que isso melhore a partir de iniciativas lançadas no fim do ano passado pelo governo federal, envolvendo leilões de estradas, de portos e de ferrovias. Mas vencer os gargalos exige tempo. Até lá, as filas de caminhões em

Para superar os entraves, segundo ele, seria necessário apoio governamental para tornar a atividade mais atrativa para as seguradoras privadas, muitas vezes receosas de fazer a apólice pelo fator incontrolável do clima. “Com irrigação a situação ficaria melhor, mas o Brasil também patina nesse quesito por entraves burocráticos, como concessão de licenças ambientais”, comenta Rezende.

Enquanto o seguro rural não decola, a oferta de crédito para o produtor tem sido crescente e a expectativa é de que ela se mantenha estável neste ano. “Apesar de serem mantidos os volumes, as taxas de juros de algumas linhas de crédito – caso do Programa de Sustentação de Investimentos (PSI) – deverão ser negociadas. A elevação da Selic vai demandar aumento orçamentário do governo para equalizar as contas”, avalia Carvalho, da Associação Brasileira do Agronegócio.

Outro problema pode ser o clima. “Tivemos um verão severo e a falta de água pode impactar dependendo do estágio de desenvolvimento da cultura, como no caso de grãos em fase de formação”, explica a diretora do Instituto de Economia Agrícola. Para as MPEs, somam-se ainda os desafios relacionados à falta de mão de obra, aos altos preços dos insumos e à questão da profissionalização.

Para superar esses problemas, a saída tem sido a união de forças por meio do cooperativismo, da capacitação de pessoal, da aposta em nichos de mercado e da agregação de valor para aumentar a lucratividade. “Os empreendedores são bons na produção, mas lhes falta visão de gestão e capacidade de vislumbrar as possibilidades de mercado”, afirma Girardi, do Sebrae-SP. Mesmo com esses entraves (e se o clima ajudar) a previsão é de um cenário ainda mais exuberante para o setor.

# MOMENTO DA VIRADA

MICRO E PEQUENAS EMPRESAS RURAIS SE CONSCIENTIZAM DA NECESSIDADE DE BUSCAR PROFISSIONALIZAÇÃO E USAR FERRAMENTAS PARA MELHORIA DA GESTÃO E DOS PROCESSOS

Por André Zara

**D**ominar as técnicas de produção agrícola não basta para o sucesso no campo. Em tempos de globalização e busca incansável por aumento de produtividade, outros aspectos ganham relevância, como em qualquer negócio, a começar por planejamento e controle de custos. Em um setor no qual prevalece a gestão familiar, a profissionalização virou questão de sobrevivência.

E não se trata só de dominar ferramentas de gestão. A busca por conhecimento é garantia para a sustentação do negócio. Assim, não dá mais para o produtor saber tudo da "porteira para dentro" e ser completamente alheio ao que acontece da "porteira para fora". No campo ou na cidade, informação vale dinheiro.

"Os fatores de produção precisam acontecer no momento adequado – nem antes nem depois. Isso requer planejamento, gestão e controle. Em um mundo globa-

lizado, o meu concorrente não é o vizinho. É o norte-americano, o australiano ou o europeu", afirma o diretor-presidente da Scot Consultoria, Alcides Torres. Para ele, a maior dificuldade dos empresários na gestão do negócio, principalmente os de pequeno e médio portes, é conhecer com precisão os custos de produção. "Nas micro e pequenas empresas ou propriedades rurais, a pressão financeira é maior e a escala é um limitante. Se não for profissional, terá vida curta", acredita.

Foi notória a absorção de tecnologia pelo agronegócio ao longo dos anos 70 e 80, principalmente no tocante às técnicas de produção. Os ganhos de produtividade vieram na década seguinte, impulsionados pela necessidade de sobrevivência com o fim da inflação galopante, que escondia a ineficiência. A estabilidade econômica obrigou os produtores rurais a melhorar a gestão comercial e financeira dos negócios. Mas foi a abertura

comercial, experimentada em sua plenitude nos anos 2000, que expôs as deficiências da gestão do agro-negócio brasileiro. "Com a globalização, percebeu-se que a qualidade da gestão de empresas da área agrícola era ruim, principalmente no tocante a desperdício, a mau planejamento e a falta de controle de gastos. Pela minha experiência, apenas um quarto dos agricultores tem boa gestão", diz o sócio-fundador da MPrado Consultoria Empresarial, Marcelo Prado. Para ele, da mesma forma que é preciso saber escolher fertilizantes, semente e máquinas, é necessário se profis-

sionalizar e saber planejar o negócio, entendendo melhor aspectos como fluxo de caixa e orçamento, além de ter uma equipe motivada, alinhada e capacitada. "Tudo isso afeta a competitividade", diz.

Segundo o especialista, a maior dificuldade dos empresários é não perceber a importância da profissionalização. "A carência só é notada nos momentos de dificuldade. É uma questão cultural também: ele paga R\$ 1 milhão na colheitadeira, mas não gasta R\$ 2 mil com um computador ou com um software de gestão, pois não tem percepção de valor", afirma.

Para ajudar os micro e pequenos empreendedores a profissionalizar suas atividades, o Sebrae-SP tem o AgroSebrae, um conjunto de programas, projetos e ferramentas para agronegócios. Por meio dele, são promovidas palestras e treinamentos em postos fixos ou móveis espalhados pelo Estado. Além disso, a entidade vem desenvolvendo iniciativas inovadoras para melhorar o planejamento dos negócios rurais. Exemplo é a ferramenta Produza Fácil Agricultura, lançada em 2013 em parceria com a Federação da Agricultura do Estado de São Paulo (Faesp).



e o Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar). Trata-se de um kit distribuído gratuitamente que inclui uma brochura explicativa que ensina como utilizar um painel de planejamento e adesivos para anotações que ajudam a organizar do plantio à colheita das culturas selecionadas. O instrumento é eficiente, pois deixa claro quais as etapas a serem cumpridas para se ter mais controle da produção, facilitando o dia a dia do produtor. A gestão é importante, principalmente para os empresários que precisem assegurar fornecimento regular aos clientes.

O diferencial da ferramenta é o questionamento que ela faz ao

produtor sobre os itens que ele cultiva e quais são as demandas dos compradores. Isso o auxilia a aumentar a produção de acordo com as vendas. Quem já usou o Produza Fácil – e recomenda a ferramenta – é o agricultor Israel Deodato Braga, do município de Torrinha (SP). Ele cresceu vendo o pai trabalhar no campo, atividade que o atraía. Depois de fazer o curso técnico agropecuário, Braga foi empregado de uma usina de cana-de-açúcar por 13 anos, quando então decidiu retomar o sonho antigo com a produção de hortaliças. “Eu não tinha experiência e me faltavam ferramentas de controle para manter o

nível de produção. Plantava as mudas de forma irregular e não me programava para saber quanto eu ia precisar no futuro”, lembra.

Na busca por informações, ele se associou a um sindicato de produtores locais, por meio do qual recebeu treinamentos e incentivos para participar de feiras de agronegócio. Em uma delas, promovida em Ribeirão Preto em março de 2013, Braga visitou o estande do Sebrae-SP e assistiu a uma palestra sobre o Produza Fácil. “Percebi que poderia usar a ferramenta e peguei um kit. Comecei a estudar e a me organizar com ajuda do painel”, conta. Logo foi pegando o jeito e começou a perceber onde estava errando. Hoje, no espaço de um hectare arrendado, Braga cultiva brócolis, couve-flor, quiabo, rúcula, alface, chicória, cheiro-verde e couve para vender a mercados locais, para merenda escolar e para o consumidor final.

“Antes de usar a ferramenta, eu tinha lucro líquido semanal de R\$ 300. Depois que aprendi a usar o painel, passou a R\$ 900”, revela. No hectare, ele também cria cinco vacas e estuda como aplicar a metodologia do Produza Fácil para elevar a produção de leite dos atuais 70 litros diários para mais de 100. “O Produza Fácil é muito bom porque ele se adequa às minhas necessidades. O sistema te dá opções. É uma ótima ferramenta”, conclui.

Outra iniciativa contemplada pelo AgroSebrae, também em parceria com a Faesp e o Senar, é o programa Do Campo ao Consumidor, lançado no fim de 2013. A ação pretende repassar conhecimento a 20 mil micro e pequenos produtores rurais paulistas em 60 regiões do Estado, por meio de sindicatos rurais e dos escritórios regionais do Sebrae-SP. A parceria prevê a promoção de eventos sobre assuntos específicos de mercado e a distribuição de cartilhas técnicas

## “OS PEQUENOS PRODUTORES PRECISAM BUSCAR CONHECIMENTO E SE ASSOCIAREM PARA TER PODER DE BARGANHA. A CHAVE É O COOPERATIVISMO”

Fabio Paro de Paz, agricultor de Taquaritinga



Foto: Ofício Pelosi



## PEQUENOS GANHAM ESPAÇO NA AGRISHOW

Nenhum outro evento traduz o nível de maturidade e profissionalização do agronegócio brasileiro como a Agrishow, maior feira do setor na América Latina e uma das maiores do mundo. Nascido em 1993 a partir da ideia de uma feira dinâmica em que os visitantes pudessem interagir com os equipamentos, o evento teve a primeira edição no ano seguinte, com 86 empresas expositoras e um público de 17 mil visitantes. Desde então, os números são ascendentes: na edição de 2013 foram 790 marcas expositoras e mais de 150 mil visitantes, que fazem de Ribeirão Preto a capital nacional do agronegócio pelo período de uma semana.

A Agrishow é tradicionalmente realizada entre os últimos dias de abril e o início de maio. A escolha é estratégica: trata-se do período em que os agricultores estão terminando de colher a safra e se preparam para a próxima. Ou seja, é o momento mais indicado para a tomada de decisões sobre novas aquisições de máquinas e implementos.

O Sebrae-SP tem participação ativa na Agrishow desde 2000, ano em que a entidade patrocinou a presença de 48 empresas de pequeno porte no evento, que fecharam mais de 700 negócios durante a feira. Consolidou-se aí a certeza de que a Agrishow não era apenas para os grandes. Todos os anos, o Sebrae-SP subsidia missões técnicas de pequenos produtores rurais para que participem da feira e conheçam as novidades do setor. Só no ano passado foram caravanas de 16 regiões do Estado, totalizando cerca de 2 mil produtores.

Além de um estande institucional durante os cinco dias do evento, em que são oferecidos atendimento e materiais de planejamento, o Sebrae-SP promove palestras sobre tendências de mercado nas mais variadas culturas. No ano passado, por exemplo, os temas foram cadeias do leite, café, ovinocultura, apicultura, horticultura e fruticultura. Durante a Agrishow, o atendimento aos produtores também é feito pelo Sebrae Móvel que, após a feira, passa por pequenas propriedades rurais para oferecer orientações gratuitas às principais cadeias produtivas do Estado. Em 2014, a Agrishow está programada para o período de 28 de abril a 2 de maio, em Ribeirão Preto.

sobre temas como canais de distribuição, legalização, vendas conjuntas, certificação, agregação de valor aos produtos e venda para o governo. Os segmentos selecionados são apicultura, artesanato rural, cafeicultura, cana-de-açúcar, fruticultura, heveicultura, olericultura, ovinocaprinocultura, pecuária de leite e turismo rural.

No processo de capacitação, outro importante aliado são as cooperativas e o associativismo. Ele começou a buscar capacitação há sete anos, quando herdou um sítio de 44 hectares após a morte do pai. Depois de alguns percalços, decidiu pelo curso de Tecnologia em Agronegócio da Fatec. “O curso me fez enxergar como conduzir uma empresa”, comenta. O trabalho de conclusão de curso foi um relatório técnico sobre o próprio sítio e, com

mos dados da Organização das Cooperativas do Estado de São Paulo (Ocesp), referentes a 2012, o Estado de São Paulo tem 121 cooperativas relacionadas ao setor agropecuário, totalizando 181.617 cooperados e 11.415 funcionários.

O empreendedor Fabio Paro de Paz, de Taquaritinga (SP), descobriu a importância de aliar capacitação pessoal e cooperativismo. Ele começou a buscar capacitação há sete anos, quando herdou um sítio de 44 hectares após a morte do pai.

Depois de alguns percalços, decidiu pelo curso de Tecnologia em Agronegócio da Fatec. “O curso me fez enxergar como conduzir uma empresa”, comenta. O trabalho de conclusão de curso foi um relatório técnico sobre o próprio sítio e, com

orientação dos professores, identificou erros e acertos do negócio. A partir daí, começaram as mudanças, que incluíram a diversificação das culturas. Além disso, arrendou 35% do sítio para uma usina de cana-de-açúcar e plantou 1,2 mil pés de seringueiras como “poupança”, pois, apesar de a cultura demorar sete anos para começar a produzir, uma análise de mercado mostrou que a maior parte da borracha utilizada no Brasil é importada e havia ali uma boa oportunidade.

Quando se formou, em julho de 2013, Paz percebeu a dificuldade de outros empreendedores como ele e ajudou a formar uma associação local de pequenos produtores. Com assessoria técnica da própria Fatec, a entidade conseguiu um

fato inédito na região: fornecer para a prefeitura da cidade. "Já fechamos uma venda e esperamos a segunda para breve, retirando a figura do atravessador. Os pequenos produtores precisam buscar conhecimento e se associarem para ganhar poder de barganha. O cooperativismo é a chave", conclui o empreendedor.

"Como as MPEs rurais têm volumes menores de produção, é fundamental se aproximar do consumidor final e cortar intermediários. Isso pode ser feito por meio de contratos para fornecimento a supermercadistas e a restaurantes da região, por exemplo. Criar uma marca, ou conquistar a certificação de qualidade, também ajuda a agregar valor e facilita o acesso ao público final", afirma o presidente da Associação Brasileira de Marketing Rural e Agronegócio (ABMR&A), Daniel Baptistella.

#### TECNOLOGIA COMO ALIADA

A tecnologia também pode ser uma valiosa aliada na própria capacitação. Uma das opções para os produtores rurais é a educação a distância. O Instituto Universal de Marketing em Agribusiness (I-UMA), com sede em Porto Alegre (RS), oferece cursos em negócios e marketing nas cadeias produtivas do agronegócio há mais dez anos. Existem capacitações que abordam temas como gestão na agricultura familiar sustentável e gestão da propriedade rural de pecuária, com carga horária de 30 horas. "Os alunos têm o acompanhamento de professores-tutores, com atividades de fixação e avaliação de aprendizado, utilizando ferramentas como fóruns, chat e web conference para ajudar a entender o conteúdo do curso", afirma a diretora comercial do I-UMA, Jhussara Costa da Rosa.

Segundo ela, os empreendedores paulistas são frequentes nas capacitações, principalmente das

regiões representativas do agronegócio, assim como participantes de outros Estados. Após os cursos, eles passam a conhecer melhor suas áreas de atuação por meio da avaliação de mercado, visão operacional e ainda exploram questões pouco compreendidas – como análise de contratos –, o que garante

conhecimentos legais e dá mais segurança e garantias para a sustentabilidade dos negócios.

Para quem prefere a capacitação presencial, existem muitas opções no Estado de São Paulo. Uma delas é o curso superior de Tecnologia em Agronegócio da Fatec Taquaritinga. A formação existe desde 2007 e tem duração de três anos. A grade inclui desde disciplinas básicas – como Inglês, Administração e Estatística – até profissionais, como Uso de Tecnologia, Produção Agroindustrial e três semestres de Desenvolvimento de Projetos (que incluem noções de empreendedorismo e como fazer plano de negócios). "Isso dá uma visão ampla para os alunos, que são basicamente filhos de produtores e funcionários de pequenas e grandes empresas que procuram uma especialização para ascender na carreira", afirma o coordenador do curso, Marcelo Picchi. Segundo ele, os filhos dos produtores buscam a capacitação porque entendem que ela é importante para dar mais competitividade aos negócios. "Eles querem encontrar novos caminhos e muitos trabalhos de conclusão de curso são aplicados nas próprias propriedades", destaca.

#### TRABALHANDO JUNTOS

Como grande parte das micro e pequenas empresas rurais é tradicionalmente empregadora de mão de obra familiar, o cenário é terreno fértil para o conflito de gerações. "Nos negócios dessa natureza é comum que se coloque a família em primeiro lugar, mas empresas precisam de lucro, o que obriga a pensar no negócio. A profissionalização facilita essa percepção e evita desgastes familiares", afirma o fundador da Ricca & Associados Consultoria e Treinamento, Domingos Ricca. Para ele, um dos erros mais comuns no processo de profissionalizar a gestão é a criação de regras que nun-

ca são colocadas em prática pelos proprietários. "Muitas vezes esses procedimentos precisam ser antes assimilados pelos donos. Só depois disso se pode exigir que os colaboradores façam o mesmo", ressalta.

A escolha de um herdeiro também deve ser analisada com cuidado, com base na competência e afinidade do descendente para o negócio. "Além disso, é necessário realizar um período de preparação", completa Ricca. A mudança pode ser positiva. "Com a sucessão familiar, uma geração mais educada e consciente dos desafios assume o negócio. Os filhos dos empresários já sabem que precisam se qualificar e conhecer melhor sua atividade e características, além das noções básicas de economia, finanças e softwares específicos para o negócio rural", afirma o professor e coordenador do mestrado profissional em Agronegócio da Fundação Getúlio Vargas (FGV), Angelo Costa Gurgel.

E quando a mão de obra familiar não é suficiente, resta outro drama para o empresário: encontrar e reter os colaboradores. Como na maioria dos setores do Brasil, a falta de qualificação, em todos os níveis, prejudica também o agronegócio. "Escuto reclamações da alta gerência até os cargos que exigem menos habilidade. Isso reflete um problema educacional, no qual o nível de formação não corresponde aos conhecimentos do funcionário. Muitos colaboradores também não procuram se qualificar, pois não entendem a necessidade", explica Gurgel.

Outro problema é a resistência de alguns empresários em qualificar a mão de obra, uma vez que o risco de perder o funcionário é grande, dada à alta rotatividade do mercado. O fato é que esse temor precisa ser superado, pois, como existe escassez de empregados bem preparados, a aposta tem



Foto: Ofício Pelosi

#### "ANTES DE USAR A FERRAMENTA DO PRODUZA FÁCIL, DO SEBRAE-SP, EU TINHA LUCRO LÍQUIDO SEMANAL DE R\$ 300. DEPOIS QUE APRENDI A USAR O PAINEL, PASSOU A R\$ 900"

Israel Deodato Braga, agricultor do município de Torrinha



Foto: Ofício Pelosi

de ser na qualificação e retenção do profissional. "Um operador de máquina bem treinado será mais produtivo e desgastará menos o equipamento, por exemplo. Muita gente pensa que treinar é desperdício, pois o funcionário pode ir embora, mas isso é normal em qualquer setor. Para reter, cabe ao empresário ter estratégia e perceber o que é importante para o colaborador", analisa Prado.

Para Baptistella, da Associação de Marketing Rural e Agronegócio, a equipe toda deve entender o conceito do negócio, o que está se produzindo, aonde se quer chegar e por quê. "Não adianta substituir uma safra para se profissionalizar e garantir a longevidade do negócio".



## SELOS DE QUALIDADE ABREM PORTAS DA COMUNIDADE EUROPEIA PARA FRUTAS E CAFÉ “MADE IN BRAZIL”

Por Enzo Bertolini

**B**oas práticas agrícolas estão garantindo aos produtores brasileiros as certificações necessárias para atender aos exigentes mercados internacionais. Com a ajuda do Sebrae-SP e de entidades de classe, o figo de Valinhos, o limão de São José do Rio Preto e o café do Circuito das Águas conquistaram a Europa. Além de agregar valor à produção, a certificação vem acompanhada de treinamento que enriquece o conhecimento do produtor, seja sobre a cultura em si, seja sobre técnicas de gestão.

Exemplo disso vem de Valinhos, região que concentra 89% da produção de figo do Estado de São Paulo. Em 2009 foi lançado o projeto Fruta Paulista, criado pelo Instituto Brasileiro de Frutas (Ibraf) em parceria com o Sebrae-SP e com a Associação Agrícola de Valinhos e Região. Por meio dele, os produtores foram capacitados em boas práticas agrícolas e receberam noções de marketing para atuação nos mercados nacional e internacional.

O programa proporcionou aos produtores a obtenção da certificação Global Gap, que estabelece normas de boas práticas agrícolas e é exigência para exportar para a União Europeia. “Sem a certificação eu não conseguia exportar”, conta o diretor da Campal Frutas e

Legumes, Rodrigo Fabiano, que anualmente vende 150 mil caixas de figo para o mercado externo.

A última etapa do processo de profissionalização aconteceu em 2011, envolvendo 11 produtores em um plano de melhoria da competitividade para a cadeia produtora de figos frescos. “Os agricultores passaram por vários treinamentos para melhorar o padrão da fruta e a produtividade, além de ganhar capacitação financeira e fortalecer a visão de mercado e do processo de agregação de valor do produto”, explica o consultor do Escritório Regional do Sebrae-SP em Campinas, Davi Paunovic.

A participação na SIAL, uma das maiores feiras de alimentos e bebidas do mundo, e uma visita ao Mercado de Rungise, ambos em Paris, na França, integraram o treinamento, dando aos produtores a chance de observar in loco o principal mercado consumidor da fruta.

O Brasil possui uma vantagem climática estratégica. “Entre novembro e janeiro, o Brasil não tem concorrência na Europa”, afirma Paulo Pellegrini, presidente da Associação Agrícola de Valinhos e Região, referindo-se ao período no qual o inverno interrompe a produção no hemisfério norte. O produtor Hélio Oliveira, de Valinhos, possui clientes na Europa e no Canadá,

para onde envia, em média, 140 mil caixas de figo por ano. “Queremos expandir a exportação”, conta.

O projeto de capacitação e certificação foi encerrado em dezembro, mas os produtores continuam trabalhando em parceria com o Sebrae-SP. O foco agora é o desenvolvimento de uma nova embalagem para a fruta, dentro do programa Sebraetec, que presta consultoria e subsidia investimentos em inovação e em tecnologia. O objetivo é uma embalagem com maior durabilidade e apelo visual para o figo, incluindo a escolha de uma marca – Figo de Valinhos – para reforçar a origem do produto.

O projeto Fruta Paulista também beneficiou produtores de

limão-taiti da região de São José do Rio Preto. O consultor Wagner Antonio Jacometi, do Sebrae-SP, explica que ao se prepararem para obtenção do Global Gap, os produtores aprenderam processos de gestão. “A certificação estabelece boas práticas para todas as etapas de produção, até mesmo para o uso de defensivos agrícolas”.

O produtor Wilson José de Lazar, de Novo Horizonte, conta que exporta muito para a Europa graças às práticas incorporadas ao dia a dia após o treinamento do Sebrae-SP.

### CAFÉ PREMIADO

Região montanhosa e de difícil plantio, a área que engloba o Circuito Paulista das Águas conta desde

2010 com um trabalho estruturado para a produção de cafés especiais. “Identificamos potencial de desenvolvimento do produto direcionado ao mercado de cafés especiais como forma de fortalecimento do cafeicultor, gerando renda, profissionalizando a gestão e aumentando a competitividade”, conta o gerente do Escritório Regional do Sebrae-SP em Campinas, José Carlos Cavalcante.

Os produtores foram apresentados a técnicas de manejo de pragas e de podas, bem como orientados do momento certo de colheita com porcentagem de maduros e da tecnologia adequada para identificar possíveis falhas e para que não aumentasse o risco de o café perder a qualidade. “Ele foi orientado às melhores práticas durante todo o ciclo produtivo do café”, explica o consultor de Agronegócio do Escritório Regional do Sebrae-SP em Campinas, Sizínia Neto. Em 2014, o objetivo é trabalhar a marca em feiras nacionais e internacionais, contribuindo para valorizar ainda mais o produto brasileiro.

Utilizando a metodologia da Associação Americana de Cafés Especiais (SCAA) para pontuar atributos de aroma, sabor e corpo em uma classificação que vai de zero a cem, a cafeicultora Ellen Fontana, de Socorro, obteve 87 pontos. A avaliação lhe garantiu a venda de duas sacas de arábica por R\$ 700 cada para a Bourbon Specialty Coffee, empresa especializada em exportar os melhores cafés para os principais mercados internacionais. O produto de Ellen hoje está em cafeterias de Roma e de outras localidades da Europa. “Há a expectativa de novas compras internacionais para a próxima safra. O mercado de café especial está crescendo bastante e a gente tem muita chance de conseguir bons preços”, conta. Boas práticas no campo significam mais dinheiro no bolso.



Foto: Ollício Pelosi

**“HÁ A EXPECTATIVA DE NOVAS COMPRAS INTERNACIONAIS PARA A PRÓXIMA SAFRA. O MERCADO DE CAFÉ ESPECIAL ESTÁ CRESCENDO BASTANTE E A GENTE TEM MUITA CHANCE DE CONSEGUIR BONS PREÇOS”**

Ellen Fontana, cafeicultora da cidade de Socorro

# Do banco para O CAMPO

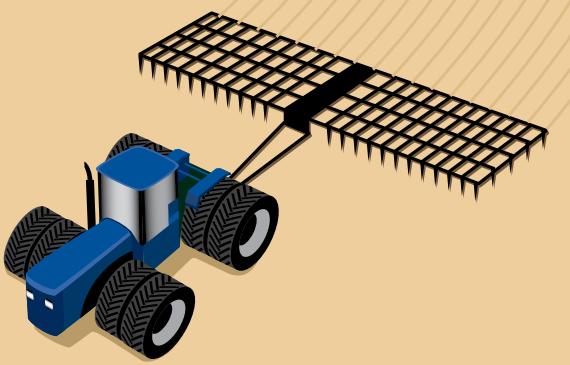
MAIOR OFERTA DE CRÉDITO CONTRIBUI  
PARA MODERNIZAÇÃO DA FROTA AGRÍCOLA  
E AUMENTO DA PRODUTIVIDADE ENTRE OS  
PEQUENOS PRODUTORES

Por Enzo Bertolini

**O**s empréstimos para a agricultura empresarial totalizaram R\$ 91,2 bilhões nos primeiros meses da safra 2013/2014 (entre julho e novembro de 2013). O valor representa 67% dos R\$ 136 bilhões previstos pelo Plano Agrícola e Pecuário 2013/14. Segundo o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), os desembolsos foram 50,8% maiores em relação a igual período de 2012, quando foram aplicados R\$ 60,4 bilhões.

Um dos destaques foi o Programa de Sustentação do Investimento (PSI-BK), que atingiu o montante de R\$ 6,9 bilhões para a aquisição de máquinas agrícolas, de equipamentos de irrigação e de estruturas de armazenagem. O desempenho foi 47,2% superior ao registrado no mesmo período de 2012.

No patamar de potência agrícola mundial, o governo brasileiro tem investido mais recursos no financiamento de tecnologias que promovam o aumento da produtividade e melhorias na capacidade de armazenamento e de logística do produtor, cooperativa ou empresa rural. O momento é favorável aos financiamentos e um indicador vem da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea): em 2013 foram vendidas 83.078 máquinas agrícolas, com crescimento de 18,4% em relação ao ano anterior.



O Plano Safra 2013/2014, do Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA), disponibilizou R\$ 136 bilhões em recursos, sendo R\$ 97,6 bilhões para financiamento de custeio e comercialização e R\$ 38,4 bilhões aos programas de investimento. O valor é 18% maior do que o exercício anterior e prevê 15 anos de prazo para pagamento, com juros de 3,5% ao ano.

Os principais programas disponíveis no mercado atualmente são mantidos pelo governo federal por meio, principalmente, de instituições públicas como o Banco do Brasil, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e a Caixa Econômica Federal (CEF). Há, ainda, microcrédito disponibilizado por cooperativas. Em 2013 o desembolso do BNDES com a agropecuária atingiu R\$ 18,6 bilhões, alta de 64% em relação ao ano anterior. Esses recursos atendem desde grandes empresas ligadas à agroindústria até pequenos agricultores familiares.

O governo federal também tem investido pesado no aumento da capacidade estática do País por meio de linhas de crédito especiais para produtores e cooperativas construirão novos armazéns. No segundo semestre de 2013, foram contratados R\$ 2,33 bilhões somente para a agricultura empresarial, o que representa 46,6% dos R\$ 5 bilhões destinados a esse tipo de financiamento. O Governo do Estado de São Paulo também possui linhas de financiamento pelo Fundo de Expansão do Agronegócio Paulista (Feap).

Para obter financiamento, o produtor pode recorrer a diferentes modalidades, com foco em equipamentos agrícolas, em armazenagem, em logística, em sementes, entre outros. Entre os planos mais utilizados estão o BNDES Finame Agrícola, para adquirir máquinas, implementos e bens de informática; o Moderfrota, para tratores, implementos e



Foto: Ollício Pelosi

**“FOI MUITO RÁPIDO. DEI ENTRADA NO PEDIDO DE FINANCIAMENTO EM NOVEMBRO E EM JANEIRO O TRATOR JÁ ESTAVA NA FAZENDA”**

Teruo Kusakariba, produtor de goiaba e seriguela de Valinhos

colheitadeiras; o Pronaf Investimento e o Pronaf Mais Alimentos, ambos voltados à agricultura familiar; o Moderagro (Programa de Modernização da Agricultura); e o Moderinfra (Programa de Incentivo à Irrigação e à Armazenagem).

O produtor Daniel Juliato, de Valinhos, recorre a diferentes programas de financiamento há mais de dez anos. As mais recentes aquisições foram um trator e um caminhão, adquiridos por meio do Pronaf e do Finame, respectivamente. Juliato ainda contabiliza a compra de um utilitário pelo Programa Nacional de Apoio ao Médio Produtor Rural, o Pronamp.

Dono de fazendas de frutas em São Paulo e em Minas Gerais, o produtor recorre a financiamentos

para custeio agrícola há mais de cinco anos. “Faço um levantamento de quanto será gasto com toda a safra, desde sementes e químicos até mão de obra. O banco financia e não me preocupo mais com dinheiro”. O projeto para obtenção do crédito é feito por um engenheiro agrônomo credenciado no banco, que analisa as três últimas safras e calcula a média de produção para estimar o potencial da fazenda e as garantias necessárias. “O juro é baixo e o prazo de pagamento é bom. Tenho dois meses para pagar depois da colheita”, conta.

Juliato diz que a obtenção de crédito foi burocrática na primeira vez, mas, depois, os pagamentos em dia e a existência de cadastramento facilitaram as coisas. “Se você

é bom pagador, a credibilidade aumenta com o banco", diz.

Outra modalidade de financiamento para o pequeno e médio agricultor é a Cédula de Produto Rural (CPR), título que pode ser emitido por produtores rurais, por cooperativas ou por associações que visem levantar recursos para a produção ou para empreendimentos rurais.

#### CUIDADOS

Antes de contratar um financiamento, é preciso definir o que será feito com o dinheiro e estabelecer um plano de ação. É necessário se perguntar: "Quanto isso vai melhorar a rentabilidade do meu negócio?". "Se o produtor não souber disso, pode não ter receita para pagar a dívida", diz o educador e terapeuta financeiro Reinaldo Domingos. O especialista recomenda analisar questões como tempo de carência para início do pagamento; se haverá redução dos custos com terceiros; ganho de produtividade etc. "Pagar juros só é problema quando você não obtém retorno", complementa.



Foto: Cláudio Pelosi

Domingos destaca a importância de o produtor ter uma reserva estratégica para o caso de o plano original não dar certo. "O ideal é ter reserva equivalente a 30% do valor do investimento e usar esse dinheiro para o pagamento de algumas prestações, se necessário. O risco aumenta se não há capital de giro para sobreviver caso as coisas deem errado no início". Se o investimento necessário exigir todas as economias, a dica é recorrer a um financiamento para não afetar o andamento da propriedade. O valor financiado não deve comprometer mais do que 30% do faturamento anual.

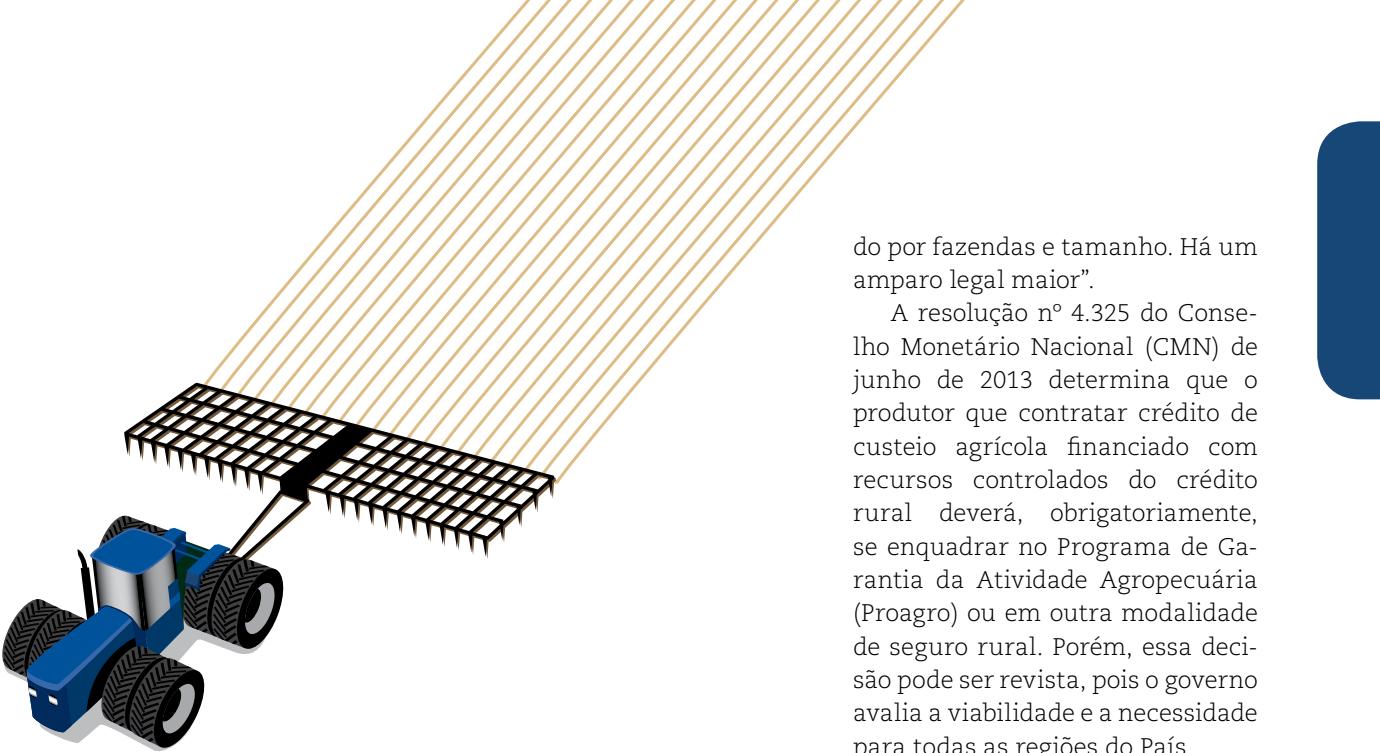
O produtor de goiaba e seriguela Teruo Kusakariba tomou empréstimo pela primeira vez para compra de um trator para serviços gerais na propriedade, localizada em Valinhos. Ele conta que sempre teve receio de financiamentos por causa dos juros altos. "Podia virar uma bola de neve", diz. A oportunidade de crédito surgiu com o Feap, o fundo do governo paulista que atende a produtores rurais e a

gamento, que variam de acordo com a situação de quem busca financiamento, tais como penhora de produção, bens imóveis, hipoteca comum ou qualquer outro bem permitido pelo Conselho Monetário Nacional (CMN). Também é exigido um orçamento para lidar com a burocracia e com as exigências cadastrais dos bancos; por receio de endividar-se; por riscos de perda da produção; por desconhecimento dos processos para solicitar os recursos; e, até mesmo, por não liberalização dos recursos no prazo necessário."

Antes de conceder qualquer crédito, os bancos analisam o perfil do tomador, que não pode ter dívida com o governo. As instituições financeiras exigem garantias de pa-

## "POR DESCONHECER, MUITOS PRODUTORES NÃO ACESSAM AS LINHAS DE FINANCIAMENTO"

Paulo Arruda, assessor da diretoria técnica do Sebrae-SP



produtores no caso de adversidades climáticas. As apólices contam com subvenção do governo federal para cada uma das culturas, o que as tornam mais acessíveis ao produtor. O mercado brasileiro de seguro rural movimentou mais de R\$ 8 bilhões em 63.328 apólices em 2012 (último dado disponível), com crescimento de 9% em relação a 2011. Apesar do crescimento, o recurso cobre uma parcela muito pequena da produção nacional: pouco mais de 5,2 milhões dos 48,8 milhões de hectares plantados em 2012 – ou o equivalente a 10,6%. "Muitos ainda têm preconceito", acredita o consultor e palestrante em agronegócios, Arnaldo de Sousa.

A maioria dos financiamentos agrícolas depende da análise das portarias de Zoneamento Agrícola de Risco Climático dos municípios, elaboradas pela Embrapa e gerenciadas pelo Ministério da Agricultura. O zoneamento orienta os produtores com relação à época, à cultura e às técnicas agrícolas mais apropriadas às distintas regiões do País. Espera-se com isso reduzir as perdas decorrentes dos fenômenos naturais.

#### SEGURO RURAL

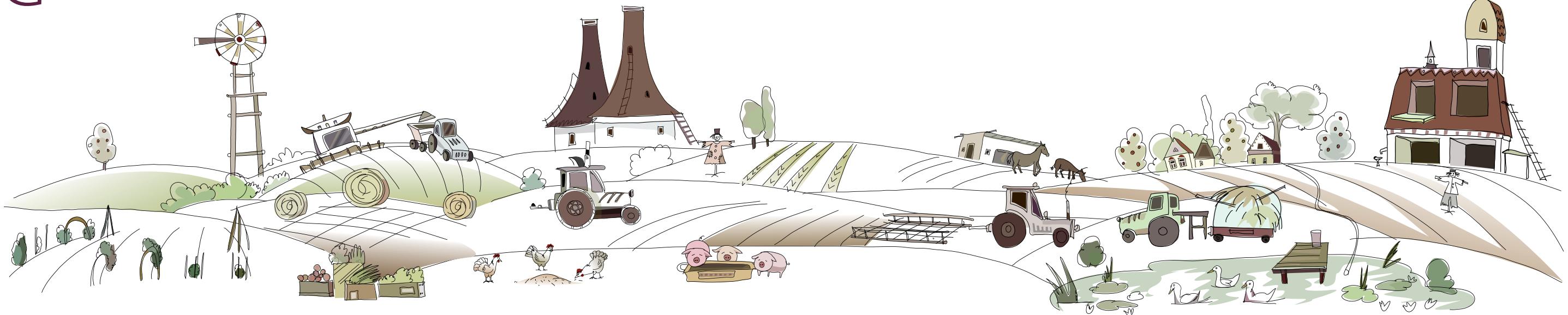
O seguro agrícola foi criado no Brasil em 2003 para proteger os

do por fazendas e tamanho. Há um amparo legal maior".

A resolução nº 4.325 do Conselho Monetário Nacional (CMN) de junho de 2013 determina que o produtor que contratar crédito de custeio agrícola financiado com recursos controlados do crédito rural deverá, obrigatoriamente, se enquadrar no Programa de Garantia da Atividade Agropecuária (Proagro) ou em outra modalidade de seguro rural. Porém, essa decisão pode ser revista, pois o governo avalia a viabilidade e a necessidade para todas as regiões do País.

A regra já está em vigor para custeio das operações fechadas no âmbito do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) e do Programa Nacional de Apoio ao Médio Produtor Rural (Pronamp). Apenas esses grupos já tomaram R\$ 41 bilhões em linhas de crédito rural na safra 2013/14, no período de julho a novembro passado, dentro do Plano Agrícola e Pecuário. O número é 36% superior ao do mesmo período da safra anterior.

Para Arruda, do Sebrae-SP, é importante para os produtores considerar os diferentes tipos de riscos envolvidos no negócio (climático, instabilidade de preços, ausência de mão de obra, limitação de compradores etc.) e quais estratégias e ferramentas utilizar para minimizar esses riscos de forma eficiente. É o tipo de serviço que ninguém espera usar, mas que dá tranquilidade a quem o possui. Foi exatamente essa a sensação de Juliato, o produtor de Valinhos, que nos últimos três anos contratou o seguro ao fazer o financiamento do custeio agrícola. "O valor não é alto e a contratação me deixa tranquilo. Felizmente nunca precisei usar", diz. São facilidades colocadas à disposição dos agricultores para ajudá-los a superar momentos de chuvas e trovoadas.



# NEGÓCIOS *em família*

**A**pesar da crescente participação de gigantes multinacionais no agronegócio brasileiro, a agricultura familiar ainda é a essência do campo. Quase 85% das propriedades rurais do País são unidades familiares que vislumbram nichos de mercado para se posicionarem de forma diferenciada.

Dados do Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA) mostram que a agricultura familiar responde por 33% do Produto Interno Bruto (PIB) Agropecuário e emprega mais de 12 milhões de pessoas, ou 74% da mão de obra do campo. Em São Paulo são cerca de 150.900 propriedades familiares que asseguram ocupação a 328 mil pessoas.

De acordo com o professor e pesquisador da Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM), Eduardo Spers, a agricultura familiar registrou um boom de produtividade nos últimos anos, impulsionada por oferta de crédito, por novas tecnologias e por assessorias técnicas que ensinaram às famílias melhores práticas para as atividades. Ainda assim, a distribuição é um gargalo para essas organizações, diz Spers. "A grande dificuldade do setor é a distribuição dos produtos e como torná-los conhecidos do mercado e dos consumidores. As pequenas empresas devem melhorar sua capacidade de organização", pondera.

Visando a melhoria dos produtos, dos processos e do mercado, o Sebrae-SP desenvolve diversos programas de profissionalização e de incentivo às cadeias do agronegócio nas quais estão inseridas as unidades

de negócios familiares. Exemplo é a cadeia do leite, com o programa D-Olho na Qualidade, que organiza a propriedade, elimina o desperdício e melhora a gestão. "Quando se fala em melhoria de produto e de processo estamos falando da eficiência produtiva e da introdução de gestão na atividade leiteira, inclusive como forma de contabilizar os avanços tecnológicos e de renda", afirma o coordenador estadual de cadeias produtivas do Sebrae-SP, Elinton Alessandro Silvério.

Outra ação que auxilia os produtores é o Programa Alimentos Seguros – PAS Leite, que atua diretamente na questão da qualidade, com treinamento e consultoria focados na orientação à produção de um alimento seguro, livre de perigos físicos, químicos e microbiológicos. Além dos produtores rurais, o programa atende também aos transportadores e às indústrias (laticínios) que integram a cadeia produtiva do leite, oferecendo condições para que todos se adequem de forma a obedecer aos requisitos de mercado e da legislação nacional.

## APRENDER A EMPREENDEDOR

Para alcançar o sucesso no campo não basta ter disposição para trabalhar e terra para plantar. É necessário que os produtores e suas famílias tenham noções de empreendedorismo e gestão para organizar o negócio com vistas ao crescimento. Com o objetivo de auxiliar na gestão dos pequenos empreendimentos – familiares ou não –, o Sebrae-SP desenvolveu o programa No Campo, composto por palestras, oficinas, cursos, kits educativos e consultoria para produtores rurais. Dividido em

A AGRICULTURA FAMILIAR REPRESENTA 84% DAS PROPRIEDADES RURAIS DO BRASIL E 33% DO PIB AGROPECUÁRIO

Por Filipe Lopes

seis categorias, o programa aborda temas que ajudam desde a produção rural até as melhores formas de comercialização dos produtos.

Na categoria Gestão, oficinas ensinam noções sobre cálculo de custos, controle de orçamento e atendimento aos clientes. No módulo Qualidade Total Rural, os pequenos empreendedores aprendem a ter o devido cuidado com a qualidade dos produtos, que será o grande diferencial das empresas que cultivam orgânicos e outros alimentos que precisem ficar longe de agrotóxicos, mas que também necessitem de cuidados especiais contra pragas. O tema qualidade ainda é explorado em dois outros módulos: De olho na qualidade e Gestão de qualidade, com direito a consultoria.

Para a área de empreendedorismo, o Sebrae-SP oferece oficinas sobre liderança, sobre poder de decisão e sobre capacidade de superar adversidades. O programa No Campo também ensina a importância do associativismo para os empreendimentos familiares por meio do kit educativo Juntos Somos



Foto: Olívio Pelosi

Fortes e por meio de oficinas e cursos sobre redes associativas.

A fim de aprimorar a capacidade de liderança dos produtores, o Sebrae-SP ministra a oficina Liderar no Campo, além da palestra Vender para o Governo no Campo, que ajuda o pequeno produtor a identificar melhores oportunidades e formas de vendas para o governo por meio de associações, de cooperativas e de outros tipos de empreendimentos.

**ALÉM DO SAMBA E DO FUTEBOL**  
A busca por nichos de mercado vai além de produtos agrícolas. As atividades familiares têm se estendido também para o turismo rural, área na qual algumas cidades históricas paulistas vêm se destacando com roteiros turísticos por antigas fazendas e casarões coloniais.

Com a chegada da Copa do Mundo, o Ministério do Desenvolvimento Agrário, em parceria com o Sebrae, criou o projeto Talentos do Brasil Rural que propõe inserir produtos e serviços da agricultura familiar no mercado turístico nacional e internacional, com foco

**“QUEM QUISER APROVEITAR AS OPORTUNIDADES DEVE TER PLANEJAMENTO”**

Elinton Silvério, coordenador de cadeias produtivas do Sebrae-SP

nas 12 cidades-sede dos jogos e nos municípios vizinhos. É a oportunidade de o Brasil mostrar para o mundo que o potencial nacional vai além do samba e do futebol.

O projeto está dividido em dois eixos: produtos (alimentos e bebidas, cosméticos, decorativos e utilitários); e serviços (roteiros turísticos). Ao todo foram selecionados 80 empreendimentos relacionados a produtos e 24 do segmento de serviços, de 25 Estados brasileiros.

As empresas selecionadas pelo programa Talentos do Brasil participam de eventos nacionais e pelo mundo voltados à agricultura, à moda e ao turismo. Além dos eventos, que são grandes vitrines para os produtores, o Sebrae Nacional e suas unidades distritais



**“ESTAMOS AMPLIANDO A CAPACIDADE DA FÁBRICA DOS ATUAIS 70 MIL PARA 500 MIL LITROS DE LEITE, ALMEJANDO ATENDER ÀS DETERMINAÇÕES DO SELO ESTADUAL PARA DISTRIBUIÇÃO DO PRODUTO EM TODO O ESTADO”**

Ana Maria de Souza, proprietária do Laticínio Tradição do Campo

desenvolvem cursos, consultorias, oficinas, rodadas de negócios e abrem espaço no site da entidade para os empreendimentos rurais. A estratégia de ação começou com o mapeamento de oportunidades que a Copa poderia gerar e passou pelo levantamento de dados e disseminação das informações por meio de seminários e palestras. Depois disso, foi a vez do trabalho de qualificação e promoção comercial das empresas por intermédio de oficinas e consultorias.

O projeto ainda conta com parcerias da Caixa Econômica Federal; da Associação Brasileira da Indústria Têxtil e Confecção (Abit); da Associação Brasileira das Entidades Estaduais de Assistência Técnica e Extensão Rural (Asbraer); da Fundação Mineira

#### TURISMO RURAL

O Estado de São Paulo teve três empreendimentos selecionados para o projeto Talentos do Brasil Rural: dois na categoria Produtos e um em Roteiro Turístico. A Cooperativa de Produtores Orgânicos (COAGRIS) – formada por mais de 20 famílias do município de Ibiúna, interior de São Paulo – foi escolhida para representar o Estado com a produção de alimentos orgânicos. O grupo produz 54 alimentos orgânicos entre frutas, legumes, especiarias e mel.

O segmento de orgânicos é uma boa oportunidade para pequenos produtores, que podem faturar na esteira da tendência por alimentação saudável. “Não estamos falando só de venda em supermercados. Há oportunidades em feiras livres, feiras de orgânicos, mercados de produtores, restaurantes etc”, aponta Silvério, do Sebrae-SP.

Outro produto que representa o interior paulista no projeto Talentos do Brasil Rural é a Aguardente Tiquara, do município de Areávala. Fundada em 1995 por Marcos Macedo e sua esposa, a empresa fabrica cachaça orgânica, que não recebe qualquer tipo de agrotóxico durante a produção. O casal é responsável pelo plantio da cana-de-açúcar e por todo o processo de moagem, de destilação e de armazenagem do produto. “Fazemos o resgate do modo de preparo da cachaça como era feito antigamente, respeitando o meio ambiente e sem uso de produtos químicos”, afirma Macedo. Para a Copa do Mundo, a empresa está firmando parcerias para expor a aguardente em quiosques nas cidades-sede e, assim, tornar o produto conhecido entre estrangeiros e brasileiros.

A cidade de Socorro é a única representante do interior paulista na relação de passeios turísticos do

ra de Educação e Cultura (Fumec); da agência alemã de cooperação técnica GTZ; e do Ministério do Turismo.



Foto: Ollício Pelosi

projeto Talentos do Brasil Rural. O município abriga fazendas do fim do século XIX que eram responsáveis pela produção de café e de cana-de-açúcar que moviam a economia do País. O roteiro batizado de Caminhos da Roça sugere passeios de dois dias por oito propriedades rurais de Socorro, para os turistas terem contato com os animais, com a natureza, com as propriedades históricas e com toda a rotina do campo.

Uma das propriedades visitadas no roteiro é o Laticínio Tradição do Campo – único laticínio da região com 50 anos de existência. Propriedade da família de Ana Maria de Souza, a fazenda recebe city tour dos hotéis da região aos fins de semana. Agora a empresa está reformando as instalações para receber mais turistas com a Copa do Mundo. “Estamos ampliando a capacidade da fábrica dos atuais 70 mil para 500 mil litros de leite, almejando atender às determinações do selo estadual

**“ESTAMOS PREPARADOS PARA RECEBER TURISTAS ESTRANGEIROS. MINHA FILHA DOMINA MUITO BEM O FRANCÊS, MEU MARIDO FALA INGLÊS E EU ENTENDO E ME COMUNICO BEM EM ESPANHOL”**

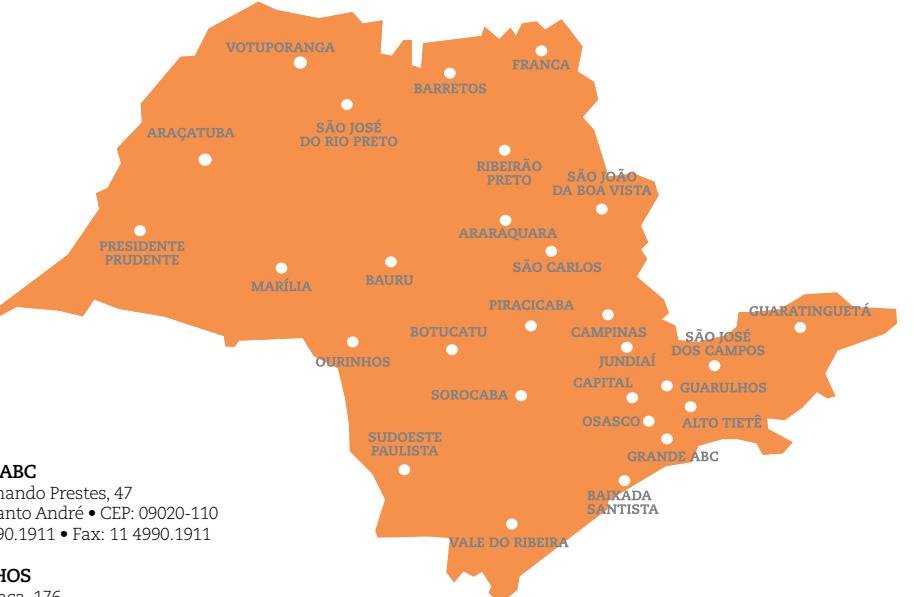
Elizabeth Frias Pares, proprietária da Fazenda Sant’Ana

fala inglês e eu entendo e me comunico bem em espanhol”, diz.

#### COLHER OS FRUTOS

A preparação para grandes eventos abre oportunidade para os pequenos produtores rurais se organizarem. Spers, da ESPM, cita o exemplo da cidade de Holambra – na região de Campinas – que se tornou famosa nacional e internacionalmente pela cultura de flores. “A questão é destacar o que cada lugar tem de melhor. Quando conhecidos, os produtos ganham credibilidade dentro e fora do Brasil”, afirma. “Quem quiser aproveitar as oportunidades deve seguir a regra básica que leva ao sucesso dos negócios: planejamento”, afirma Silvério, do Sebrae-SP. Segundo ele, a empresa que estiver preparada terá mais chances de obter bons resultados. E a colheita dos frutos do pós-Copa pode se estender por um período bem mais longo que os 30 dias dos jogos.

# ESCRITÓRIOS REGIONAIS DO SEBRAE-SP



## SEDE

**EDIFÍCIO MÁRIO COVAS**  
R. Vergueiro, 1.117  
Paraíso • CEP: 01504-001  
Tel.: 11 3177.4500

## CAPITAL

**CENTRO**  
R. Vergueiro, 1.071  
Paraíso • CEP: 01504-001  
Tel.: 11 3177.4635 • Fax: 11 3177.4672

**LESTE I**  
R. Itapura, 270  
Tatuapé • CEP: 03310-000  
Tel.: 11 2225.2177 • Fax: 11 2225.2177

**LESTE II**  
R. Vitorio Santim, 57  
Itaquera • CEP: 08290-000  
Tel.: 11 2074.6601 • Fax: 11 2074.6601

**NORTE**  
R. Duarte de Azevedo, 280/282  
Santana • CEP: 02036-021  
Tel.: 11 2976.2988 • Fax: 11 2976.2988

**OESTE**  
R. Clélia, 336/344  
Pompeia • CEP: 05042-000  
Tel.: 11 3832.5210 • Fax: 11 3832.5210

**SUL**  
Av. Adolfo Pinheiro, 712  
Santo Amaro • CEP: 04734-001  
Tel.: 11 5522.0500 • Fax: 11 5522.0500

## REGIÃO METROPOLITANA

**ALTO TIETÊ**  
Av. Francisco Ferreira Lopes, 345  
Vila Lavínia • Mogi das Cruzes  
CEP: 08735-200  
Tel.: 11 4722.8244 • Fax: 11 4722.9108

**BAIXADA SANTISTA**  
Av. Dona Ana Costa, 416/418  
Gonzaga • CEP: 11060-002  
Tel.: 13 3289.5818 • Fax: 13 3289.4644

## PAS Pontos de Atendimento ao Empreendedor

**Brás**  
Rua Conselheiro Belisário, 141  
Brás – São Paulo  
Tel.: 11 2692.5454

**Brasilândia**  
Rua Parapuã, 491  
Tel.: 11 3991.4848  
pabrilandia@sebraesp.com.br

**Campo Limpo**  
Rua Mario Neme, 16/22  
Tel.: 11 5842.2373  
pacampolimpio@sebraesp.com.br

**Cidade Ademar**  
Av. Cupecê, 2861  
Tel.: 11 5562.9312  
pacidadeademar@sebraesp.com.br

**Itaim Paulista**  
Rua Manoel Bueno da Fonseca, 129  
Brás – São Paulo  
Tel.: 11 2568.5086  
paitaimpaulista@sebraesp.com.br

**Jaraguá**  
Rua Friedrich Von Voith, 142  
Tel.: 11 3943.7703  
pabrilandia@sebraesp.com.br

**Cidade Ademar**  
Av. Cupecê, 2861  
Tel.: 11 3719.2311  
pacidadeademar@sebraesp.com.br

**São Mateus**  
Rua Felice Buscaglia, 348  
Tel.: 11 2015.6366  
pasaomateus@sebraesp.com.br

**Sapopemba**  
Av. Sapopemba, 2.824  
Tel.: 11 2021.1110  
pasapopemba@sebraesp.com.br

**Pirituba**  
Rua Luiz José Montesanti, 214  
Tel.: 11 3903.8098  
papirituba@sebraesp.com.br

**Rio Pequeno**  
Av. Rio Pequeno, 155  
Tel.: 11 3719.2311  
paeripequeno@sebraesp.com.br

## PAEs Postos Sebrae-SP de Atendimento ao Empreendedor

### ALTO TIETÊ

**Ferraz de Vasconcelos:** R. Bruno Altafin, 26 • Centro • CEP: 08501-160 Tel.: 11 4675.4407  
**Itaquaquecetuba:** Est. Sta. Isabel, 1.100 CEP: 08577-010 • Tel.: 11 4642-1116 / 7307 ramal 230  
**Suzano:** R. Portugal Feixo, 106 • Centro CEP: 08674-002 • Tel.: 11 4742.3579

### ARAÇATUBA

**Andradina:** R. Paes Leme, 1.280 • Centro • CEP: 16901-011 • Tel.: 18 3723.5411  
**Birigui:** R. Roberto Clark, 460 • Centro • CEP: 16200-014 • Tel.: 18 3641.5053

**Ilha Solteira:** R. Rio Tapajós, 158 Zona Norte • CEP: 15385-000 Tel.: 18 3742.4918  
**Penápolis:** R. XV de Novembro, 305 Centro • CEP: 16300-000 Tel.: 18 3652.1918

### ARARAQUARA

**Ibitinga:** R. Quintino Bocaiúva, 498 Centro • CEP: 14940-000 Tel.: 16 3342.7194 ou 16 3342.7198  
**Itápolis:** R. Odilon Negrão, 570 Centro • CEP: 14900-000 Tel.: 16 3262.1534

### SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

**Ribeirão Preto:** R. Dr. Presciliano Pinto, 3184 Jd. Alto Rio Preto • CEP: 15020-000 Tel.: 17 3222.2777 • Fax: 17 3222.2999

### SÃO JOSÉ DO RIO PRETO

**Barretos:** R. Dr. Hércules Pereira Ortal, 1367 • Jardim São Sebastião CEP: 14701-200 • Tel.: 17 3343.8420 ou 17 3343.8395

### SOROCABA

**Paraguacu Paulista:** R. Sete de Setembro 765 • Centro • CEP: 19700-000 Tel.: 18 3361.6899

**Itapetininga:** R. Treze de Maio, 100 • Centro • CEP: 06850-840 Tel.: 11 4668.2455

### SANTANA DE PARNAÍBA

**Itapevera da Serra:** R. Tenente Marques, 5405 • Fazendinha CEP: 06530-001 • Tel.: 11 4156.4524

### Taboão da Serra

**Itapecerica da Serra:** R. Cesário Dau, 535 Jd. Maria Rosa • CEP: 06763-080 Tel.: 11 4788.7888

### OURINHOS

**Cerqueira César:** R. José Joaquim Esteves, quiosque 2 • Centro CEP: 18760-000 • Tel.: 14 3714-4266

### HORTOLÂNDIA

**Itapecerica da Serra:** R. Treze de Maio, 100 • Centro • CEP: 06850-840 Tel.: 11 4668.2455

### PIRACICABA

**Itapetininga:** R. Luiz Camilo de Caramgo, 918 • Remanso Campineiro CEP: 13184-420 • Tel.: 19 3897.9993 ou 19 3897.9994

**Indaiatuba:** R. Eng. Fábio Roberto Barnabé, 2.800 • CEP: 13331-900 Tel.: 19 3834.9272

**Jaguariúna:** R. Júlia Bueno, 651 sala 6 e 7 • Centro • CEP: 13820-000 Tel.: 19 3867.1477

**Limeira:** Rua Boa Morte, 725 • Centro • CEP: 13480-074 Tel.: 19 3404.9838

**Santa Bárbara d'Oeste:** R. Riachuelo, 739 • Centro • CEP: 13450-020 Tel.: 19 3828.4003 / 19 3903.4224 r. 30

**Valinhos:** R. Invernada, 595 Vera Cruz • CEP: 13271-450 Tel.: 19 3829.4019 / 19 3512.4944

### GUARATINGUETÁ

**Campos do Jordão:** Av. Januário Miráglio, 1.330 • CEP: 12460-000 Tel.: 12 3664.2631 / 2579

**Suzano:** R. Portugal Feixo, 106 • Centro CEP: 08674-002 • Tel.: 11 4742.3579

### GRANDE ABC

**Andradina:** R. Paes Leme, 1.280 • Centro • CEP: 16901-011 • Tel.: 18 3723.5411

**Birigui:** R. Roberto Clark, 460 • Centro • CEP: 16200-014 • Tel.: 18 3641.5053

**Ilha Solteira:** R. Rio Tapajós, 158 Zona Norte • CEP: 15385-000 Tel.: 18 3742.4918

**Penápolis:** R. XV de Novembro, 305 Centro • CEP: 16300-000 Tel.: 18 3652.1918

### GRANDE ABC

**Itapetininga:** R. Quintino Bocaiúva, 498 Centro • CEP: 14940-000 Tel.: 16 3342.7194 ou 16 3342.7198

**Itápolis:** R. Odilon Negrão, 570 Centro • CEP: 14900-000 Tel.: 16 3262.1534

### MARÍLIA

**Paraguacu Paulista:** R. Sete de Setembro 765 • Centro • CEP: 19700-000 Tel.: 18 3361.6899

**Ribeirão Preto:** R. Dr. Arthur Costacurta, 153 • Centro Industrial CEP: 14680-000 • Tel.: 16 3663.7906

**Orlândia:** R. Dez, 340 • Centro CEP: 14620-000 • Tel.: 16 3826.3935

**Ribeirão Preto:** Av. Expedicionário de Pompeia, 217 • CEP: 17580-000 Tel.: 14 3452.1288

**Tupã:** Av. Tapuias, 907 – Sl. 5 Centro • CEP: 17600-260 Tel.: 14 3441.3887

### SOROCABA

**Embu:** R. Siqueira Campos, 100 Centro • CEP: 06803-320 Tel.: 11 4241.7305

**Itapetininga:** R. Treze de Maio, 100 • Centro • CEP: 06850-840 Tel.: 11 4668.2455

**Santana de Parnaíba:** Av. Tenente Marques, 5405 • Fazendinha CEP: 06530-001 • Tel.: 11 4156.4524

**Taboão da Serra:** R. Cesário Dau, 535 Jd. Maria Rosa • CEP: 06763-080 Tel.: 11 4788.7888

### OURINHOS

**Cerqueira César:** R. José Joaquim Esteves, quiosque 2 • Centro CEP: 18760-000 • Tel.: 14 3714-4266

**Hortolândia:** R. Luiz Camilo de Caramgo, 918 • Remanso Campineiro CEP: 13184-420 • Tel.: 19 3897.9993 ou 19 3897.9994

**Indaiatuba:** R. Eng. Fábio Roberto Barnabé, 2.800 • CEP: 13331-900 Tel.: 19 3834.9272

**Jaguariúna:** R. Júlia Bueno, 651 sala 6 e 7 • Centro • CEP: 13820-000 Tel.: 19 3867.1477

**Limeira:** Rua Boa Morte, 725 • Centro • CEP: 13480-074 Tel.: 19 3404.9838

**Santa Bárbara d'Oeste:** R. Riachuelo, 739 • Centro • CEP: 13450-020 Tel.: 19 3499.1012 ou 3499.1013

### SÃO JOSÉ DO RIO PRETO

**Adamantina:** Al. Fernão Dias, 396 Centro • CEP: 17800-000 Tel.: 18 3521.1831

**Dracena:** R. Brasil, 1.420 – SL.1 Centro • CEP: 17900-000 Tel.: 18 3822.4493

**Martíniópolis:** Pça. Getúlio Vargas, s/nº (Pátio da Fepasa) • Centro CEP: 19500-000 • Tel.: 18 3275.4661

**Presidente Epitácio:** R. Paraná, 262 Centro • CEP: 19470-000 Tel.: 18 3281.1710

**Rancharia:** Av. D. Pedro II, 484 Centro • CEP: 19600-000 Tel.: 18 3265.3133

### SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

**Caraguatatuba:** R. Taubaté, 90 Sumaré • CEP: 11661-060 Tel.: 12 3882.3854

**Ilhabela:** Pça. Vereador José Leite dos Passos, 14 • B. Velha CEP: 11630-000 Tel.: 12 3895.7220

**Jacareí:** Rua Lamartine Dellamare, 153 • Centro • CEP: 12327-010 Tel.: 12 3952.7362

**São Sebastião:** Av. Expedicionário Brasileiro, 207 • Centro CEP: 11600-000 • Tel.: 12 3892.1549

## BRASIL BATE RECORDE NAS EXPORTAÇÕES DO AGRONEGÓCIO

ANDRÉIA CRISTINA DE OLIVEIRA ADAMI,  
Dra. e pesquisadora do Cepea/Esalq/USP

GERALDO SANT'ANA DE CAMARGO BARROS,  
PhD, professor titular e coordenador Cepea/Esalq/USP

Brasil ocupa lugar de destaque no mercado mundial de alimentos e de energia por estar entre os maiores produtores e exportadores de produtos agropecuários. O agronegócio brasileiro está na primeira posição do ranking para café, açúcar, etanol e suco de laranja e em segundo para carne bovina, tabaco e aves. No caso da soja, espera-se que já em 2014 supere a produção norte-americana e passe a ser o maior produtor e exportador da oleaginosa.

A receita com os embarques do agronegócio brasileiro em 2013 foi da ordem de US\$ 101,5 bilhões, valor 4% superior ao de 2012 – novo recorde, em termos nominais. Essa expansão se deu via volume, que alcançou nova máxima histórica, com alta de 14,2%, já que os preços médios de exportação em dólar recuaram 7,5% no período, segundo levantamento do Cepea (Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada), da Esalq/USP.

Além disso, no ano passado, o real se desvalorizou diante das moedas dos principais parceiros comerciais, reduzindo o preço de grande parte dos produtos exportados e ajudando a amenizar a queda na atratividade das vendas externas brasileiras, que foi de 7%. A expansão das cotações internacionais do complexo da soja foi destaque, resultado da combinação de forte demanda mundial e declínio da produção – ocasionado, principalmente, pela seca nos Estados Unidos.

Na comparação dos valores médios de exportação de 2013 e 2012, houve queda de 1,2% na taxa de câmbio efetiva real do agronegócio. Já o faturamento em dólares aumentou 4%, devido à elevação do volume exportado, enquanto em reais, a alta foi de 6%, impulsionada também pela desvalorização da moeda nacional.

A expansão comercial recorde do agronegócio brasileiro contribuiu para o saldo positivo da balança comercial brasileira, de apenas US\$ 2,5 bilhões no ano, uma vez que apresentou superávit da ordem de quase US\$ 83 bilhões. Assim, a economia brasileira pode acomodar o déficit gerado nos outros setores produtivos, ajudando a amenizar seus efeitos sobre a estabilidade macroeconômica do País.

Entre as principais regiões exportadoras do agronegócio estão: Sul, Sudeste e Centro-Oeste. Destaca-se a importância do complexo da soja para Centro-Oeste e Sul; cana-de-açúcar e café para o Sudeste; pescado, têxteis e frutas no Nordeste; e olerícolas e pescado no Norte. A Região Sudeste foi a que teve a maior diversificação na quantidade de produtos exportados pelo agronegócio brasileiro em 2013, com maior relevância para os grupos do café, cana e sacarídeas, flores, frutas, nichos da produção vegetal, produtos florestais, agronegócios especiais e bovídeos.

O Estado de São Paulo exerce papel importante nos embarques da região e foi responsável por aproximadamente 21% das exportações totais do agronegócio brasileiro em 2013. O processamento industrial dos principais produtos comercializados internacionalmente – açúcar, etanol, suco de laranja e carne bovina – está concentrado em São Paulo.

Em 2014, o cenário deve permanecer positivo para as exportações agrícolas brasileiras. A expectativa para a produção agropecuária brasileira é de manutenção do crescimento, assim como para a demanda dos principais importadores: China, EUA e União Europeia. O real deve continuar se desvalorizando devido à recuperação da economia norte-americana, favorecendo as vendas externas dos produtos brasileiros.

## Quer melhorar sua empresa? O Sebrae-SP aponta o caminho.

O Check-up Empresa é uma ferramenta **gratuita** criada para ajudar você a avaliar seus conhecimentos administrativos e encontrar novas direções para sua empresa.



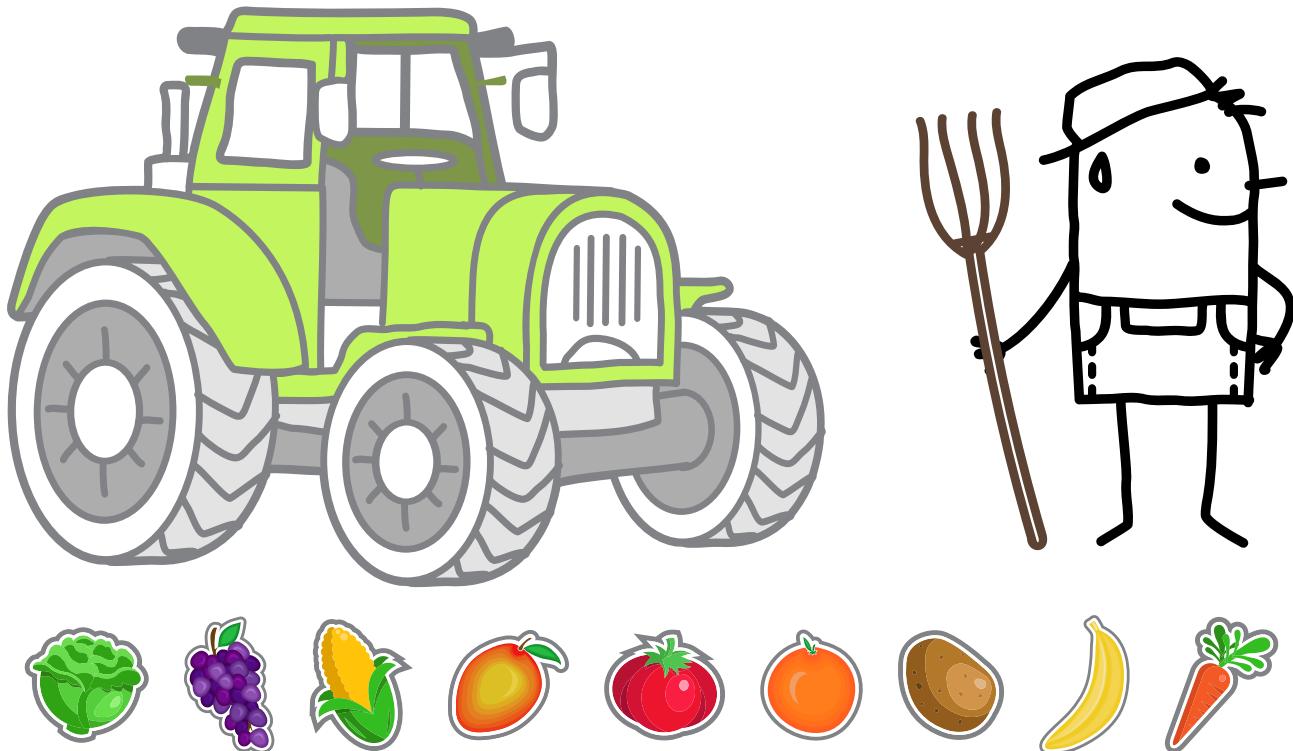
Em poucos minutos você terá  
um diagnóstico do seu negócio.

Comece agora! Acesse: <http://sebrae.sp/checkup>

# Produza Fácil Sebrae-SP

O passo a passo para o produtor rural planejar e acompanhar a sua produção

Uma ferramenta de apoio ao planejamento da produção agrícola, desenvolvido pelo Sebrae-SP, em parceria com a FAESP/SENA-R-AR/SP, para ajudar você a organizar a sua produção e a atender as demandas do mercado consumidor.



**Conte com o SEBRAE-SP!** Para mais informações, acesse um de nossos canais de comunicação listados abaixo ou visite um de nossos escritórios.

Parceria:



- 0800 570 0800
- [twitter.com/sebraesp](http://twitter.com/sebraesp)
- [www.sebraesp.com.br](http://www.sebraesp.com.br)
- [facebook.com/sebraesp](http://facebook.com/sebraesp)
- [youtube.com/sebraesaopaulo](http://youtube.com/sebraesaopaulo)

