

Negócio Certo *rural*





NEGÓCIO CERTO RURAL
pág 3



UNIDOS PELO TRABALHO
pág 7



UM NEGÓCIO DE FAMÍLIA
pág 11



CASAL TRABALHA JUNTO PARA DIVERSIFICAR A PRODUÇÃO DE ORGÂNICOS
pág 15



OS IRMÃOS TABORDA
pág 18



DE ADVOGADA A PRODUTORA DE ORGÂNICOS COM MUITO ORGULHO
pág 22



ENTRE O TRABALHO NA ESCOLA E NO CAMPO
pág 25



O **Negócio Certo Rural (NCR)** é um programa criado pelo Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (SENAR) com o suporte do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE). Busca **oferecer ferramentas simples de gestão para que o pequeno produtor e sua família possa administrar e desenvolver a propriedade e seu negócio de maneira mais rentável e eficiente.**

Com uma carga horária de 46 horas de dedicação, o NCR mantém uma metodologia que demanda encontros presenciais com instrutores, totalizando oitros horas de duração. Além de mais duas horas de consultoria na sala de aula e quatro horas de consultoria na propriedade do participante.

O conteúdo do curso destaca conceitos, dicas e exemplos para que o aluno possa relacionar o trabalho de sala de aula com a prática do dia-a-dia da propriedade e entenda como melhorar a gestão de seu negócio como um todo.

As seis etapas do programa estão divididas em cinco encontros conforme o quadro abaixo:

| Encontros | Etapas | Carga Horária | Conteúdo |
|---------------------------|-----------|---------------|--------------------------------------|
| 1o. Encontro | Etapa I | 8 horas | Realize o Diagnóstico da Propriedade |
| 2o. Encontro | Etapa II | 8 horas | Identifique ideias de Negócio |
| 3o. Encontro | Etapa III | 8 horas | Descreva o Negócio |
| Consultoria (sala) | - | 2 horas | Consolidação do Plano de Negócio |
| 4o. Encontro | Etapa IV | 8 horas | Verifique a viabilidade do Negócio |
| 5o. Encontro | Etapa V | 8 horas | Organize e administre o Negócio |
| | Etapa VI | 8 horas | Relacione o Negócio com o mercado |
| Consultoria (Propriedade) | - | 4 horas | Gestão de propriedade |

Negócio Certo no Rio de Janeiro

Desde 2010 o Senar-Rio em parceria com o Sebrae-RJ, vem realizando ações de estímulo ao NCR em mais de 20 municípios do estado.

O Programa atendeu mais de 1.000 produtores em cerca de 700 propriedades rurais. Foram 40 turmas nos últimos quatro anos.

Em 2015, a meta do Senar-Rio é de capacitar 300 produtores rurais no estado do Rio de Janeiro.



UNIDOS PELO TRABALHO

“AQUI NÃO TEM CHEFE”. ASSIM COMEÇA O DEPOIMENTO DO PRODUTOR DE TOMATES DE PATY DO ALFERES, SEBASTIÃO HUDSON FILHO, AO FALAR DO ENVOLVIMENTO DOS MEMBROS DE SUA FAMÍLIA NO NEGÓCIO QUE HOJE GARANTE O SUSTENTO DE TODOS DA CASA.

Sebastião conta que herdou do pai junto com seus irmãos, Cosme e Damião Hudson, o Sítio Jacob, onde a família sempre produziu tomate no campo com plantio convencional. Lá iam vivendo como podiam, mas não viam a condição da família ir para a frente.



Sebastião se inscreveu no Programa Negócio Certo Rural (NCR), desenvolvido pelo Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (SENAR) em parceria com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE). Após o curso, passou a investir em um novo negócio na propriedade: a produção e venda de tomates *sweet grape*.

Sebastião explica que ainda durante o NCR, com o auxílio do instrutor, desenvolveu o projeto de uma estufa para a produção de tomates.

“O meu projeto foi montar uma primeira estufa de tomates. Até então eu só trabalhava com tomate do campo e queria inovar. Construímos com a ajuda de toda a família um módulo para a produção de tomate sweet e buscamos suporte com assistência técnica adequada. Até que tomamos gosto pelo negócio.”

A produção de Sebastião prosperou nos últimos anos. Atualmente ele mantém duas estufas com cerca de 2.800 pés em cada módulo, com tomates das variedades Dimple e Sweet Heaven. Graças ao trabalho de todos que estão na produção.

“Minha família está envolvida em todos o processo. Minha esposa trabalha comigo na propriedade com

meu filho, meu sobrinho e meus dois irmãos. Na minha equipe não tem chefe. Todo mundo é comprometido com o trabalho e sustento das casas. O trabalho é realizado em equipe. São oito pessoas no total que revezam na estufa e no campo”.

Hoje a família comercializa a produção diretamente com grandes redes de supermercados e Hortifruti do Rio de Janeiro.



“Vendíamos nosso produto por quilo para um único comprador, mas soubemos diversificar as vendas e agregar valor. Agora preparamos os tomatinhos em bandejas prontas para a venda direta. Trabalhamos mais, mas ganhamos mercado e a confiança dos nossos compradores”.

De acordo com Sebastião o NCR foi fundamental para dar noções de organização e planejamento.

“Antes a gente plantava, mas não fazia a conta. Não sabia se estava ganhando ou perdendo dinheiro. Hoje eu tenho quase tudo anotado, o suficiente para manter as minhas contas em dia e planejar o futuro”.

A família acaba de comprar uma propriedade vizinha e planeja investir em mais uma estufa com um módulo grande e um módulo pequeno para a produção de pimentão amarelo e vermelho.

***“Vamos expandir nos próximos anos.
Todos juntos, em família.
Afiml, sem família você não caminha”.***

Esse é o conselho de Sebastião Hudson.



A photograph of a rural farm setting. In the foreground, there are rows of green plants in a garden or field. In the middle ground, a large, dark tree stands prominently. Behind the tree, there is a wooden table or bench. The background is filled with dense green foliage and trees. The overall scene is lush and green, suggesting a well-maintained rural property.

UM NEGÓCIO DE FAMÍLIA

UMA EMPRESA COM MAIS 60 ANOS. FOI ASSIM QUE O SR. ANTÔNIO VANTINI PASSOU A VER O SÍTIO BOM SOSSEGO, EM TRÊS RIOS, DEPOIS QUE COMEÇOU A FREQUENTAR AS AULAS DO PROGRAMA NEGÓCIO CERTO RURAL (NCR).



Em 2007 quando acabaram as obras de construção da barragem de Sapucaia, os produtores da região perderam o principal cliente que fornecia os alimentos aos operários. Não foi diferente com o produtor familiar Antônio Vantini de Souza, que desde daquele ano ficou somente com a renda da feira semanal da cidade.

Foram dias muito difíceis. Desorientado, ele buscou ajuda no Sindicato Rural de Sapucaia e decidiu se inscrever no NCR. Desde então, a vida de Antônio e sua família têm

tomado novos rumos. Passou a investir no sítio. Se orgulha de ter uma nova estufa, um poço artesiano e fazer o planejamento da propriedade.

“Antes eu dependia da natureza. Agora eu organizo o meu sítio. Colho o ano todo. Não fico mais esperando a chuva”.

Antônio mantém uma produção diversificada para atender o seu público. Produz hortaliças, leguminosas e frutas. É que durante o NCR ele desenvolveu a ideia de formar uma associação de produtores e vender alimentos para a

merenda escolar, um público bem diversificado e exigente. E levou adiante o projeto.

Hoje, além da feira, o produtor fornece, junto com outras três pessoas também da sua família, para as escolas da região pelo Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE), um incremento para a renda e manutenção do negócio de Vantini.

“Vamos tentando melhorar a nossa vida aos poucos e me orgulho muito das mudanças que aconteceram aqui.

Nos organizamos demais. Até o nosso sítio agora faz parte de um condomínio rural. Vemos muitas pessoas mudando do campo para a cidade, mas que não conseguem viver por lá porque não tem trabalho.

Eu vejo que tenho condições de manter os meus filhos no campo. De oferecer trabalho e renda melhor. Já estamos aqui há mais de 60 anos. Minha empresa, como passei a ver o meu sítio desde que fiz o curso, tem mais de 60 anos. Não é comum ver isso por aí. E o meu futuro e o da minha família é querer mais 60 anos para ela”.



Saiba como funciona o PNAE:

O PNAE é um programa do governo federal que, por meio da Lei Federal 11.947, garante que 30% dos recursos para a merenda escolar sejam destinados à compra alimentos produzidos pela agricultura familiar. Dessa maneira, o governo garante uma merenda saudável e renda para os agricultores familiares.

Para fornecer para o PNAE, o produtor rural, deve ter a

Declaração de Aptidão ao Pronaf (DAP).

Pelo Artigo 32 da Resolução 04 do FNDE, de 02 de abril de 2015, o produtor rural pode vender, anualmente, até R\$ 20 mil, por entidade executora, isto é: as prefeituras, secretarias estaduais e unidades federais de educação.

Pode responder a quatro categorias de chamadas: as de grupos de fornecedores locais, de grupos de fornecedores do território rural, do território estadual e do país, dando prioridade sempre aos fornecedores

locais, para garantir a aquisição dos projetos mais próximos às escolas.



CASAL TRABALHA JUNTO PARA DIVERSIFICAR A PRODUÇÃO DE ORGÂNICOS

PATRICIA SIQUEIRA E MARCELO REZENDE SE CONHECERAM AINDA NA FACULDADE DE BIOLOGIA NO RIO DE JANEIRO. SE CASARAM E FORAM MORAR EM SAPUCAIA.



Ela trabalhava como professora universitária e ele como pesquisador. Naquela época não imaginavam ainda que no futuro venderiam produtos orgânicos.

A família de Marcelo era dona de uma propriedade em Aparecida, distrito de Sapucaia, e eles decidiram mudar para lá. Mas o que fazer em um sítio que não produzia?

Patrícia conta que começaram a criar frangos orgânicos e vender ovos, mas a produção não rendia quase nada. Tinham dificuldade de colocar o preço nos produtos e vendiam quase a preço de custo. “Não conseguíamos saber quanto estávamos ganhando”.

As complicações no planejamento fizeram o casal buscar ajuda com o Senar-Rio.

“Colocamos na cabeça que trabalharíamos com a produção de frangos e ovos orgânicos. Queríamos aliar nossos conhecimentos de biologia ao de cultura orgânica. Primeiro estabelecemos a produção de frangos e logo percebemos que também precisaríamos de uma ajuda na organização da propriedade. Foi quando nos inscrevemos no Negócio Certo Rural, em 2014, em Sapucaia.”



Ainda durante o curso, com a ajuda do professor, o casal percebeu que apesar de todos os esforços para produzir o frango orgânico, o valor de comercialização não estava compensando. Precisaríamos ajustar o preço e o custo de produção.

“Adiamos um pouco o projeto dos animais orgânicos e investimos no frango caipira. Ajustamos o preço e de imediato sentimos nossa situação financeira ficar mais equilibrada”.

Em discussão com o orientador do NCR, o projeto de curso de Patrícia e Marcelo foi ganhando um novo formato, ainda na linha dos

orgânicos, mas propondo um novo direcionamento do negócio na propriedade.

“Fomos orientados a diversificar nossa produção para compensar nossos investimentos em uma futura certificação.”

O casal investiu na ideia e mudou o projeto inicial que seria de criação orgânica de aves de postura.

“Saímos do curso empolgados e colocamos tudo em prática. Passamos a produzir também vegetais e frutas orgânicas. Alguns meses

depois conseguimos a nossa certificação para os vegetais”.

Por enquanto, Patrícia e Marcelo fornecem alimentos para o varejo local. Sonham em melhorar a produção e conseguir o selo de inspeção para também fornecer alimentos para a merenda escolar no município.

“Estamos trabalhando para conseguir o selo e outras certificações, temos certeza que vale cada investimento”.

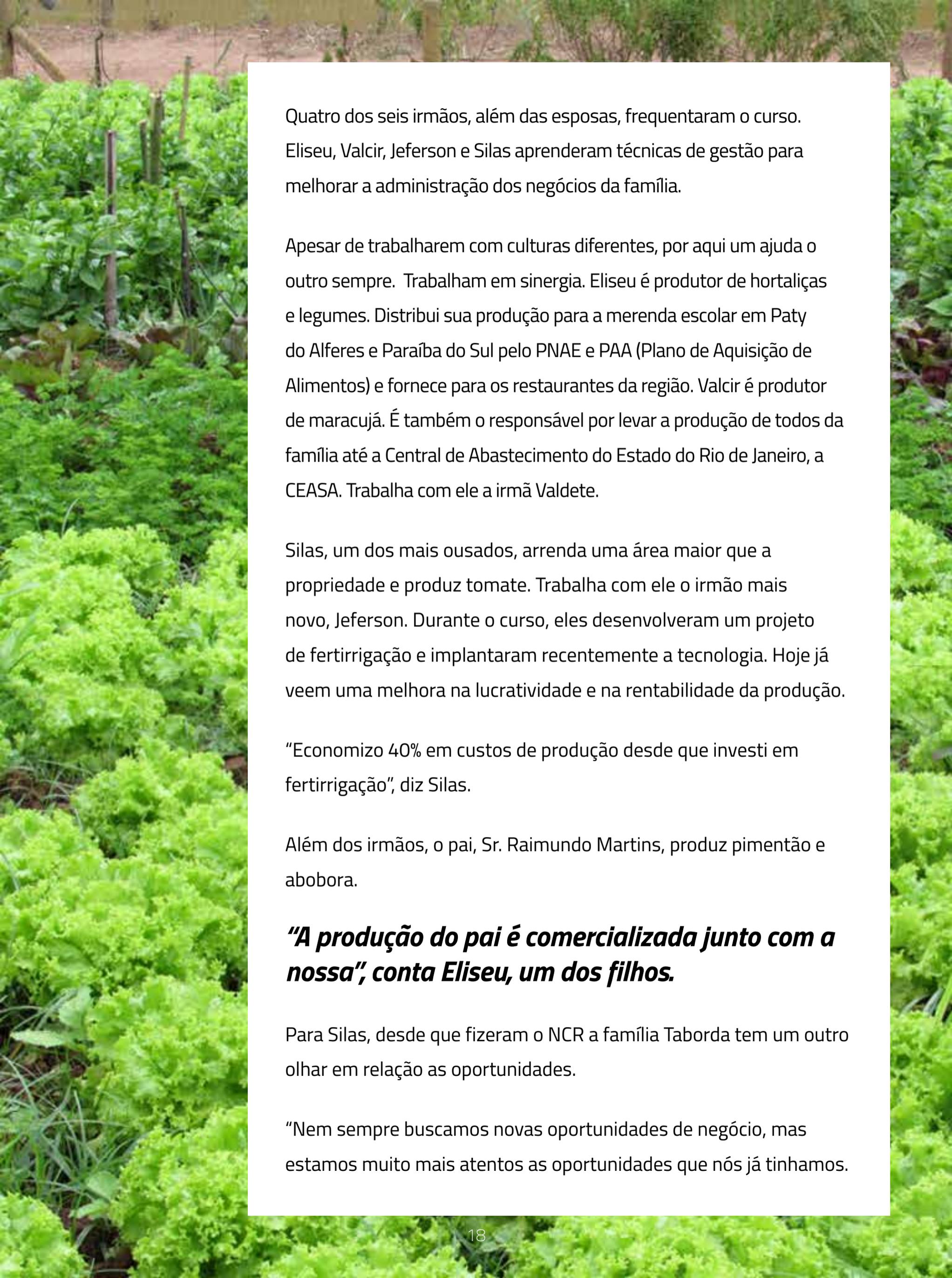
E outra lição muito importante do NCR que eles não abandonam: “Não deixamos mais nenhuma anotação de contabilidade e investimento de lado. Não queremos mais achar que estamos tendo lucro e na verdade tendo prejuízo. Entendemos que planejamento é muito importante para o nosso negócio. Temos muito trabalho pela frente, mas sabemos que estamos no caminho certo”, conclui Patrícia.





OS IRMÃOS TABORDA

A FAMÍLIA TABORDA TRABALHA HÁ ANOS NA AGRICULTURA E DECIDIRAM JUNTOS PARTICIPAR DO NEGÓCIO CERTO RURAL EM RIO PARDO, PATY DOS ALFERES.



Quatro dos seis irmãos, além das esposas, frequentaram o curso. Eliseu, Valcir, Jeferson e Silas aprenderam técnicas de gestão para melhorar a administração dos negócios da família.

Apesar de trabalharem com culturas diferentes, por aqui um ajuda o outro sempre. Trabalham em sinergia. Eliseu é produtor de hortaliças e legumes. Distribui sua produção para a merenda escolar em Paty do Alferes e Paraíba do Sul pelo PNAE e PAA (Plano de Aquisição de Alimentos) e fornece para os restaurantes da região. Valcir é produtor de maracujá. É também o responsável por levar a produção de todos da família até a Central de Abastecimento do Estado do Rio de Janeiro, a CEASA. Trabalha com ele a irmã Valdete.

Silas, um dos mais ousados, arrenda uma área maior que a propriedade e produz tomate. Trabalha com ele o irmão mais novo, Jeferson. Durante o curso, eles desenvolveram um projeto de fertirrigação e implantaram recentemente a tecnologia. Hoje já veem uma melhora na lucratividade e na rentabilidade da produção.

“Economizo 40% em custos de produção desde que investi em fertirrigação”, diz Silas.

Além dos irmãos, o pai, Sr. Raimundo Martins, produz pimentão e abobora.

“A produção do pai é comercializada junto com a nossa”, conta Eliseu, um dos filhos.

Para Silas, desde que fizeram o NCR a família Taborda tem um outro olhar em relação as oportunidades.

“Nem sempre buscamos novas oportunidades de negócio, mas estamos muito mais atentos as oportunidades que nós já tínhamos.



Nos preocupamos muito em atender melhor no nosso cliente. Aprendemos a como buscar recursos para investir na nossa produção e utilizar melhor as ferramentas que temos na mão”.

Já para Elizeu, o aprendizado durante o curso o ajudou a conhecer os custos, a estabelecer uma relação mais próxima do seu cliente e melhorar a produção.

“O negócio da família melhorou. Temos um livro-caixa. Hoje chamamos nossos clientes pelo nome e eles também nos conhecem. Fazemos as contas de tudo. Eu mesmo aprendi a fazer as minhas mudas. Fizemos uma estufa para produzir as mudas em casa para não ter que ir buscar tão longe e não ter que perder o dia de trabalho”.

O futuro dos Taborda já está bem traçado. Com a visão de negócio que conseguiram no NCR, a família espera conseguir o financiamento de uma sala de processamento de alimentos para prosperar ainda mais.

“Se conseguirmos a estrutura de processamento envolveremos mais toda a família. Valcir e Valdete poderão produzir polpa de maracujá. Silas e Jeferson, a massa de tomate. Eu e papai, vamos poder entregar alimentos processados para a merenda escolar. Nossa família vai agregar valor aos produtos e vamos ganhar mais”, finaliza Elizeu.

O envolvimento dos irmãos no Programa Negócio Certo Rural foi fundamental para transformar os conceitos aprendidos em sala de aula em realidade. O sucesso dos participantes comprova que a família que trabalha unida vai longe.



Plano de Aquisição de Alimentos (PAA)

O PAA é um programa criado pelo Governo Federal em 2003 para promover o acesso à alimentação e incentivar a agricultura familiar no país. O programa compra os alimentos produzidos por agricultores familiares, sem necessidade de licitação. A produção é destinada a pessoas em situação de insegurança alimentar e nutricional e àquelas atendidas pela rede sócio assistencial, pelos equipamentos públicos de segurança alimentar e nutricional.

Assim como os irmãos Taborda, o produtor que tiver interesse em fornecer alimentos dentro do Programa PAA deve possuir a Declaração de Aptidão ao Pronaf, o DAP. Esse instrumento qualifica a família como da agricultura familiar.

Os fornecedores de alimentos podem participar do PAA individualmente ou por meio de suas cooperativas ou

outras organizações formalmente constituídas como pessoa jurídica de direito privado.

Para as organizações de agricultores que querem participar é necessária a Declaração de Aptidão ao PRONAF (DAP) Especial Pessoa Jurídica ou outros documentos definidos pelo Grupo Gestor do PAA (GPAA).

Para a maior parte dos agricultores familiares, a DAP pode ser obtida junto a instituições previamente autorizadas, entre as quais estão as entidades oficiais de Assistência Técnica e Extensão Rural ou as Federações e Confederações de Agricultores, por meio de seus sindicatos.

O Ministério do Desenvolvimento Agrário mantém uma cartilha do Programa. Para mais informações clique [aqui](#).



NEORURAL

São pessoas que se criaram no ambiente urbano das cidades e que por motivos diversos deixaram a área e foram para o meio rural. O conceito está ligado a um conjunto de ideias e valores relacionados a vida no campo que são desejados por pessoas que vivem em cidades, como uma vida mais tranquila, menos consumista, com mais saúde e sem violência.

Mas tudo tem seu preço, essa escolha também, por muitas vezes, deixa essas pessoas sem saber o que fazer profissionalmente, afinal precisam de uma renda para viver. O Programa Negócio Certo Rural ajudou a desenvolver as potencialidades de famílias que estão chegando agora no campo. Vamos conhecer a história de uma advogada e de um professor de Educação Física que optaram por esse movimento e descobriram uma nova fonte de renda.



DE ADVOGADA A PRODUTORA DE ORGÂNICOS COM MUITO ORGULHO

Regina Aurora Marques Silva morava no Rio de Janeiro, era advogada e trabalhava em uma grande obra da cidade: a Transoeste, até que um problema de saúde a fez refletir sobre o trabalho e estilo de vida.

“Minha vida era uma agitação danada, um estresse só, até o dia em que descobri que estava doente. Fiz uma mudança radical. Sugeri para minha família sairmos da cidade e procurarmos um lugar no campo. Meu sonho era ter uma horta e cuidar dela. Já na cidade, tinha uma dentro do apartamento mesmo.”

A família procurou uma propriedade em Mendes e mudou sua estrutura de vida. Regina veio como marido e a filha, que toparam o desafio.

“Quando cheguei a primeira coisa que quis fazer foi uma horta orgânica. Cuidei dela com muito carinho. Minha família ficou encantada e todos na casa começaram a se alimentar melhor, com tudo que era colhido em casa mesmo.”

A horta de Regina cresceu e logo foi convidada pela comunidade local para fazer a feira de orgânicos uma vez por semana na cidade. O trabalho rendeu reconhecimento. E a produtora desabafa:

“Eu tinha o mundo inteiro. Agora eu tenho o meu mundinho. Hoje quando toca o telefone eu sei que é um vizinho, um amigo, não mais o chefe, a informação do processo ou um problema. É algum pedido de produto que eu tenho na minha horta.”





Mas Regina revela que não foi fácil trocar a caneta e o computador pela enxada.

“Foi muito cansativo. Acordo muito cedo e trabalho muito, mas foi realizador. Minha família está muito feliz aqui.”

O Negócio Certo Rural chegou para ajudar Regina a encarar esse desafio com segurança.

“O curso abriu os meus olhos e trouxe um conhecimento diferente o que eu tinha. Eu passei a ver a minha horta como um negócio, dentro do meu estilo de vida. Tenho um olhar mais empreendedor. Quando eu vim para cá, eu queria ser uma roceira, mas isso mudou, o curso me fez focar a minha produção na necessidade do meu cliente, me ajudou a fazer o planejamento e entender os benefícios do meu negócio. Além da horta passei a criar suínos. Aprendi a fazer cálculos e dar valor ao meu produto.”

Regina não pretende voltar para a cidade. Aprendeu a viver e produzir renda no campo, dentro da sua nova filosofia de vida. Tem muito orgulho de ser uma nova produtora rural.



A man wearing a blue long-sleeved shirt, dark pants, and a blue cap is standing in a field. He is holding a large bundle of sticks or branches, and appears to be working with them. The background is filled with green vegetation and trees. The ground is reddish-brown soil.

ENTRE O TRABALHO NA ESCOLA E NO CAMPO

Alcir Barbosa, 47 anos, tem uma longa trajetória de idas e vindas da cidade até descobrir sua habilidade no campo.



Alcir saiu de Mendes com 12 anos em busca de uma vida melhor no Rio de Janeiro. Lá morava na comunidade de Acari. Voltou para estudar em um colégio interno e retornou para o Rio de Janeiro, dessa vez para o bairro da Tijuca. Fez contabilidade e novamente voltou para o interior para trabalhar nas indústrias Klabin. Ficou anos por lá até o seu fechamento.

Ainda em Mendes, Alcir decidiu cursar faculdade de educação física e foi trabalhar em Quatis na ONG Semente do Amanhã, destinadas a crianças carentes. Com o término do projeto, retornou para Mendes para dar aulas de Educação Física e Capoeira. Nesse último retorno a cidade natal, optou por viver no campo.

O Programa Negócio Certo Rural deu suporte ao profissional na nova empreitada. Alcir terminou o curso em junho de 2015, já envolvido no projeto PAIS (Produção Agroecológica Integrada e Sustentável) do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE).



“Depois de toda a minha trajetória decidi recomeçar minha vida na área rural. Estou iniciando agora e gostando muito. É prazeroso e lucrativo, basta ter vontade de trabalhar e a área orgânica tem potencial.”

Alcir se divide no trabalho de professor de Educação Física em seis escolas locais e os cuidados com a horta orgânica.

“Trabalho todos os dias dando aula e depois que chego fico até o dia acabar na horta. Enquanto tem luz do dia, eu trabalho e gosto disso.”

O novo produtor não pensa em sair do campo. Encontrou o seu lugar.

“Quero trabalhar com agricultura. Posso ganhar menos, mas tenho mais saúde e uma vida sem o estresse da cidade. Estou feliz por aqui.”





SENAR-AR/RJ

Avenida Rio Branco, 135 grupo 901 a 907 - Centro - 20.040-006 - Rio de Janeiro/RJ
0800-2820020 / www.sistemafaerj.com.br

SEBRAE

Rua Santa Luzia, 685 - Centro - 20.030-04 - Rio de Janeiro/RJ
0800 570 0800 / www.sebrae.com.br