

Colheita frutífera

DF-Agricultura

Em franco crescimento, empreendedorismo rural do Distrito Federal se sobressai pelo manejo sustentável do solo e pela diversidade de culturas. Ganham destaque os negócios criados e mantidos em família

» MANOELA ALCÂNTARA

Longe das grandes obras de concreto, das salas fechadas com ar-condicionado e dos executivos de terno e gravata, os empreendedores rurais têm mostrado que, mesmo distante dos centros, é possível inovar. No Distrito Federal, os pequenos agricultores são responsáveis pelo abastecimento de várias instituições comerciais. Além de diversificadas, as produções agregam valor por trazerem propostas ambientalmente corretas e pelo aproveitamento das matérias-primas para a comercialização de derivados únicos. Mesmo na capital federal, conhecidamente o lugar do poder, a atividade movimenta a economia, gera empregos e garante o sustento de muitas famílias.

Com um pequeno pedaço de terra e um sonho a buscar, Edilson Magalhães Lorena, 43 anos, decidiu investir em morangos. Filho de agricultores, o brasiliense quis inovar o negócio da família, baseado na venda de hortaliças, com a produção da fruta que mais via vender na região onde morava. "Quando era adolescente, ajudava meu pai e também trabalhava para alguns japoneses aqui em Brazlândia. Com eles, aprendi a técnica de plantio do morango. Comecei em um espaço pequeno, mas hoje cresci bastante. Minha renda tem como principal fonte essa cultura", conta.

À época, ele começou a plantação com apenas 10 mil mudas. Atualmente, já são 500 mil pés, que frutificam durante todo o ano graças às novas técnicas de cultivo e proteção das chuvas. O diferencial para se estabelecer no mercado veio da qualidade reconhecida pelos consumidores. "Já ligaram aqui para falar que o nosso morango é o mais limpo, que dá para tirar da caixa e comer. Além disso, nós os vendemos congelados, para fazer polpas, geleias e tortas", conta a esposa de Edilson, Francineide Lorena, 40 anos, que se orgulha ainda de

contar com toda a família na lavoura: "Meu filho mais velho, por exemplo, faz faculdade de agronomia e vai investir no negócio da família", conta.

Traçar o caminho de Edilson não é fácil. É preciso perseverança para crescer em uma região sem grande tradição na produção rural. Quem quiser investir no setor pode contar com instituições como a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), a Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural (Emater) e o Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar). Com o respaldo delas, é possível aliar informações sobre gestão às novidades tecnológicas do setor. "Quando as pessoas veem as frutas, as verduras, o leite em caixinha, não imaginam o que é preciso para que eles cheguem até as prateleiras do mercado. O DF, hoje, utiliza uma das tecnologias mais avançadas mundialmente para conseguir uma produção rentável", diz o gerente-geral da Embrapa Transferência de Tecnologia, Ronaldo Pereira de Andrade.

A motivação mais comum para um empreendedor rural investir no próprio negócio é a busca por uma forma de sustentar a família. Não raramente, ele investe no cultivo de um item e, ao longo do tempo, troca-o por outro para sobreviver. Mas, para sair do negócio de subsistência e abrir as portas para o mercado competitivo, é preciso seguir uma cartilha criteriosa.

Para o gerente de agronegócios do Sebrae-DF, Adilson Ferreira dos Santos,

antes de mais nada é preciso pesquisar. "O primeiro passo é analisar o terreno que a pessoa tem, decidir o que pode ser produzido em tais proporções e só depois traçar um plano de negócios", define. Após feito isso, é necessário procurar boas sementes e pesquisar o solo, sem esquecer de investir no processo de gestão, que pode acarretar no insucesso do empreendimento. "Muitas vezes, o plantio pode ser o certo para a

Monique Renne/CB/D.A Press



O casal Edilson e Francineide Lorena começou com 10 mil pés de morangos; hoje já são mais de 500 mil, que dão frutos o ano inteiro

região, mas a forma de gestão pode estar errada. Geralmente, os produtores são ricos nas ideias, mas não sabem quanto cobrar pelos produtos ou onde vendê-los", pontua o gerente.

É nesse momento que a busca por conhecimento fará a diferença. No Sebrae, há cursos com duração entre cinco e 10 dias, além de seminários ou programas como o Negócio Certo Rural, que capacita o produtor que já iniciou suas atividades a partir de cinco encontros de seis horas e duas consultorias (uma de duas horas e outra de quatro horas) para fazer um estudo de viabilidade econômica. Ou seja, depois dos encontros, o próprio empreendedor rural vai conseguir realizar o que projetou e montar um plano de negócios que o guiará.

Já a Embrapa entra com a tecnologia das sementes, do solo e de produção. Hoje, é possível trabalhar, por exemplo, com variedades de soja que resistem a regiões tropicais e outros produtos adaptados à área para a qual será utilizada. "Temos uma tecnologia fundamental para a produção no cerrado: conseguimos elaborar um método de correção de acidez e de melhoria da qualidade do solo. Assim, é possível ter resultados muito melhores", analisa Ro-

Dois anos de sufoco

Quando um empreendedor decide transformar o sonho em realidade, depara-se com diversos desafios a serem vencidos antes de prosperar. A maioria das dificuldades ocorre nos dois primeiros anos do empreendimento, quando, segundo dados do Sebrae, uma em cada quatro micro ou pequena empresa vai à falência.

naldo de Andrade. E a Emater faz a transferência dessa tecnologia. Atua diretamente com os produtores, e também oferece cursos e consultorias.

Inovação em família

A mortalidade de investimentos em setores agrícolas de pequeno porte não pode ser comparada à de micros e pequenas empresas porque o perfil é diferenciado. Como no começo elas se voltam para a família, o maior risco é a estagnação do cultivo, que pode permanecer apenas o nível do autossustento. O difícil é isso acontecer nos dias atuais. Com os herdeiros da terra se capacitando, um novo perfil empreendedor surge nas fazendas para alavancar os negócios.

De acordo com o especialista em empreendedorismo e professor de administração da Universidade de Brasília (UnB) Gilberto Porto, em função dos programas sociais, as novas gerações desse ramo tiveram a oportunidade de estudar, concluir o ensino médio e o nível superior. E, com o costume e a paixão pelo setor, conseguem levar todos os conhecimentos para o campo. "Ele vai voltar todas as suas experiências de tecnologia e gestão para mudar o núcleo social no qual cresceu. O que antes era passado de geração em geração torna-se baseado em análise de mercado", ressalta.

É o que já acontece com os produtores de morango. O filho de 21 anos viu todo o desenvolvimento no setor e quis seguir o exemplo dos pais, só que de uma maneira diferente. O amor de anos colhendo o fruto e vendo os negócios crescerem será inovado por Douglas na família Lorena. "Atualmente, já temos até contrato com o Governo do Distrito Federal para compor a merenda escolar. Ele foi fechado por meio da Associação dos Produtores Rurais do Núcleo Rural Alexandre Gusmão, e pretendemos expandir ainda mais. Agora, vamos contar com a ajuda de um profissional para ampliar os negócios", brinca a mãe de Douglas, Francineide.

» E EU COM ISSO



Na rota do conhecimento

Segundo levantamento feito em 2010, pela Organização das Nações Unidas para a Agricultura e a Alimentação (FAO), a produção agrícola global precisa dobrar até 2050 para que a fome seja erradicada e a segurança alimentar mundial, garantida. A necessidade já leva investidores internacionais da Europa e da América do Norte, por exemplo, a visitarem instalações de produção no Brasil. Eles querem aprender como produzir mais, com qualidade, em um espaço geográfico pequeno. Brasília é uma das principais rotas dos pesquisadores estrangeiros.