



*Somos muitas!!!
E queremos mais!!!*

**O EMPREENDEDORISMO DAS
MULHERES RURAIS DO SEMIÁRIDO!!!**

Organização:

FUNARBE
FUNDAÇÃO ARTHUR BERNARDES

UFV
Universidade Federal
de Viçosa

 **IPPDS**
Instituto de Políticas Públicas e
Desenvolvimento Sustentável

AKSAAM

Financiamento:

 **FIDA**

Investindo nas populações rurais

AUTORIA:

Ana Louise de Carvalho Fiúza
Bruna Rodrigues de Freitas

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO:

Carlos Joaquim Einloft

Ficha catalográfica elaborada pela Biblioteca Central da
Universidade Federal de Viçosa – Campus Viçosa

F5655
2024 Fiúza, Ana Louise de Carvalho, 1965-
Somos muitas!!! E queremos mais!!! [recurso eletrônico] : o empreendedorismo das mulheres rurais no semiárido!!! / Ana Louise de Carvalho Fiúza, Bruna Rodrigues de Freitas -- Viçosa, MG : UFV, IPPDS, 2024.
1 cartilha eletrônica (51 p.) : il. color.

Disponível em: <https://ippds.ufv.br/producoes>

Bibliografia: p. 49.

ISBN 978-85-60601-38-7

1. Mulheres no desenvolvimento rural – Brasil, Nordeste. 2. Empreendedorismo – Brasil, Nordeste. I. Freitas, Bruna Rodrigues de, 1991-. II. Universidade Federal de Viçosa. Instituto de Políticas Públicas e Desenvolvimento Sustentável. III. Fundo Internacional de Desenvolvimento Agrícola. IV. Título.

CDD 22. ed. 305.409813

Bibliotecária responsável: Alice Regina Pinto Pires CRB-6/2523

Sumário

1. Objetivo	7
2. Conceito de empreendedorismo	8
2.1. A condição de empreendedor(a): “por conta própria” ou “empregador”*	9
2.1.1. Trabalhador(a) por “conta própria”	9
2.1.2. Empregador(a)	9
2.2. Atividades mais comumente associadas ao empreendedorismo da mulher rural	10
2.2.1. Agricultura familiar	10
2.2.2. Agroindústria e processamento de alimentos	11
2.2.3. Artesanato	12
2.2.5. Serviços de apoio rural	13
2.2.4. Turismo rural	13
2.2.6. Comercialização e venda direta	14
2.2.7. Energias renováveis e sustentabilidade	14
3. Vias para o desenvolvimento do empreendedorismo rural	15
3.1. A via coletiva para o empreendedorismo rural	15
3.1.1. Passos para empreender coletivamente	16
4. Para empreender não basta produzir e vender	29
4.1. A autonomia conquistada com as cartilhas agroecológicas	29
4.1.1. A história de Aline, Cássia e Jaciara	30
5. O papel da assistência técnica para o empreendedorismo da mulher rural	35
6. As conquistas	37
7. Dificuldades e desafios para o empreendedorismo da mulher rural	39
8. Características do empreendedorismo por necessidade	44
9. O Micro Empreendedorismo rural no MEI	46
9.1. Atividades da Agroindústria no Semiárido nordestino	46
10. Recomendações para fomentar o empreendedorismo no semiárido	47
11. Referências Bibliográficas	49
12. Agradecimentos	50

Constituição jurídica da COOMAFS



Apresentação

O meio rural, mais do que outros espaços da sociedade, ainda é um desafio para as mulheres, não somente no aspecto produtivo, mas na luta pela igualdade de gênero e na erradicação do machismo enraizado em suas instituições. A desigualdade limita as contribuições das mulheres no âmbito da produção e, também, da comercialização, comprometendo a geração de renda da família. Reduzir as desigualdades de gênero significa reconhecer que homens e mulheres têm igual valor, embora possuam necessidades específicas. Fortalecer as mulheres é fundamental para que possamos alcançar a sociedade justa, próspera e sustentável.

As mulheres têm tido, na atualidade, protagonismo nas lutas que hoje são travadas – a nível global e local – em defesa do meio ambiente e do direito à terra como forma de reconquistar a sua autonomia reprodutiva, bem como a construção ativa de modos de

vida alternativos. Mas para além de cultivar, as mulheres ainda precisam vencer barreiras para ocuparem os espaços de gestão e de comercialização. Circular livremente, sem autorização do marido, pai ou outro homem continua a ser um grande desafio e mostra como a esfera da cultura e dos costumes interfere no desenvolvimento de suas capacidades. Para assumirem a gestão de espaços coletivos, como as associações, cooperativas, sindicatos, bancos de sementes comunitários, dentre outros, as mulheres precisam conquistar a liberdade de SER.

Práticas empreendedoras que resultam em geração de renda e melhoria das condições de vida necessitam, portanto, de lutas por novas formas de vida e reprodução, na qual as mulheres desempenhem um papel de reconhecimento como dentro da sua comunidade e da sua família

Neuzeli de Almeida Pinto



1

Objetivo

Esta cartilha busca apresentar as **práticas empreendedoras** desenvolvidas pelas **mulheres rurais do semiárido brasileiro** voltadas para o **acesso ao mercado**.



2

Conceito de empreendedorismo

O **empreendedor** pode ser definido tanto como aquela pessoa que vislumbra uma **oportunidade de negócio** a partir de uma leitura do mercado, apresentando uma inovação; como pode se referir, também, aquela pessoa que faz da necessidade virtude. Este é o caso, por exemplo, de um grande número de mulheres com filhos pequenos, que buscam gerar renda a partir de negócios domésticos, buscando alternativas de renda em relação ao assalariamento no mercado de trabalho formal.



2.1. A condição de empreendedor(a): “por conta própria” ou “empregador”*

*Definição da PNAD (Pesquisa Nacional de Amostragem Domiciliar)

2.1.1. Trabalhador(a) por “conta própria”

Pessoa que trabalha explorando o seu próprio empreendimento, sozinha ou com sócio, **sem ter empregado** e contando, ou não, com ajuda de trabalhador não remunerado membro da unidade domiciliar em que reside.



2.1.2. Empregador(a)

Pessoa que trabalha explorando o seu próprio empreendimento, tendo **pelo menos um empregado(a)**, podendo contar ou não com ajuda de trabalhador(a) não remunerado(a) membro da unidade domiciliar.



2.2. Atividades mais comumente associadas ao empreendedorismo da mulher rural

2.2.1. Agricultura familiar

As mulheres desempenham um papel significativo na produção de alimentos, cultivo de culturas, criação de animais e gestão de propriedades agrícolas familiares, comercializando os seus produtos.

Agricultoras do Assentamento Lagoa de Dentro no município de Ourolândia, Bahia.



2.2.2. Agroindústria e processamento de alimentos

Muitas mulheres rurais estão envolvidas na transformação de produtos agrícolas em alimentos processados, como a produção de compotas, geleias, laticínios, panificação, embutidos, entre outros.



Grupo de Produção Delícias dos Quintais. Municípios de Orolândia, Bahia.

Associação de Pequenas Produtoras Rurais de Serra do Inácio, Betânia do Piauí



Mulheres Empreendedoras Rurais do Território dos Cocais, Piauí

2.2.3. Artesanato

O artesanato é uma atividade comum no empreendedorismo feminino rural, incluindo a produção de tecidos, cerâmica, cestaria, bordados, rendas, entre outros produtos artesanais.



Associação de Artesãs de Ipiranga do Piauí, Assaripi.



2.2.4. Turismo rural

O turismo rural oferece oportunidades para as mulheres rurais empreenderem em atividades como hospedagem, alimentação, guias turísticos, artesanato e experiências culturais relacionadas ao ambiente rural.

2.2.5. Serviços de apoio rural

Muitas mulheres rurais fornecem serviços de apoio para a comunidade, como educação, saúde, serviços de creche, serviços de consultoria agrícola, serviços de paisagismo, entre outros.



2.2.6. Comercialização e venda direta

As mulheres rurais podem se envolver na comercialização direta de seus produtos, seja através de feiras locais, mercados regionais, vendas online ou através de cooperativas e associações.



2.2.7. Energias renováveis e sustentabilidade

O empreendedorismo da mulher rural também pode abranger atividades relacionadas a energias renováveis, como a produção e venda de energia solar, biogás ou o uso de tecnologias sustentáveis para a produção agrícola.



3

Vias para o desenvolvimento do empreendedorismo rural

3.1. A via coletiva para o empreendedorismo rural



Grupo de Produção Delícias dos Quintais. Municípios de Ourolândia, Bahia.



Mulheres Empreendedoras Rurais do Território dos Cocais, Piauí.



Associação de Pequenas Produtoras Rurais de Serra do Inácio. Betânia do Piauí.

3.1.1. Passos para empreender coletivamente

1º PASSO: Ter uma motivação coletiva

- A história vivida por algumas mulheres que vivem no meio rural nos ajuda a compreender alguns passos importantes para ter sucesso no desenvolvimento de um empreendimento coletivo.
- Aline e Cássia são agricultoras do Assentamento Lagoa de Dentro no município de Ourolândia, no centro norte da Bahia, o qual tem capacidade para 40 famílias.
- No assentamento existia desde 2004 uma associação que não estava desativada, formalmente, mas que encontrava-se meio desorganizada. As mulheres do assentamento começaram, então, a avaliar que **precisavam sobreviver do assentamento**, que só receber a terra não era suficiente.
- Os maridos saíam para trabalhar fora, elas também saíam para trabalhar fora e os filhos ficavam com os vizinhos.
- **A inquietação era, então, produzir e sobreviver da área do assentamento.**
- A gente tinha uma área coletiva que era também desativada, que não funcionava. Daí a gente pensou: por que a gente não cria um grupo produtivo para trabalhar nesta área coletiva?
- A água era perto. Então, elas pensaram: por que não produzir e vender na feira? Assim, elas poderiam ter **autonomia**, sobrevivendo da terra. Não precisariam sair para trabalhar no sisal, que também estava acabando por causa da seca.



2º PASSO: Decidir produzir e o que produzir

- Depois que criaram o Grupo de Mulheres do Assentamento Lagoa de Dentro tiveram que decidir se **produziriam** e o que?
- Decidiram produzir **verduras** (alface, rabanete, couve, quiabo, andu, rúcula, coentro, cenourinha, abobrinha, brócolis, couve-flor; **frutas** (acerola, manga, laranja), **processados** (bolo, sequilhos, poupa de goiaba, etc... A gente vendia na comunidade.
- Em 2016, elas haviam ganhado de um movimento social que elas fazem parte, 2 freezers, 1 mesa, 1 despoupadeira, 1 liquidificador industrial e 10 caixas.



3º PASSO: Organizar a Associação

- Elas tinham uns 50 m² de área para plantar, toda cercada. O pessoal de antes, tinha feito mutirões e já tinha deixado tudo cercado. Então, elas pensaram que estava fácil.
- A associação ainda não tinha recursos. Então, elas começaram a plantar. Fizeram uma vaquinha, compraram uns pacotinhos de sementes e começaram a plantar nesta área coletiva. Venderam os seus produtos na feira do município, de porta em porta, enfim, saíram vendendo.
- Resultado, fizeram um pequeno caixa. Daí, decidiram, junto, no coletivo, emprestar este dinheiro para a associação.
- **Fizeram uma comissão.** A Associação não tinha **diretoria** e precisava pagar todas as dívidas que tinha. Decidiram emprestar o dinheiro para pagar as dívidas e receber de volta na forma do pagamento de mensalidades das associadas.



4º PASSO: Não desistir face ao desânimo e às adversidades

- O grupo começou a desanimar porque produziam, mas quando iam vender não dava pra dividir nada, era muita mulher. Então as mulheres começaram a sair e voltar para o trabalho no sisal, onde o dinheiro vinha mais rápido. Ficaram apenas 14 mulheres.
- Foi quando neste período de esvaziamento do grupo, elas ganharam umas mudas de uma cooperativa próxima delas: 800 mudas de goiaba. Isto ativou o espírito coletivo das 14 mulheres. Elas plantaram tudo em mutirão e continuaram a trabalhar na associação.
- Mas, novamente, elas não conseguiram escoar o que produziam. No município o forte era hortaliças...Daí, mais mulheres foram desanimando e o grupo parou. Parou. Mas a Associação ficou ativada. Algumas ainda acreditavam que encontrariam novos caminhos para a associação.

5º PASSO: Saber aproveitar as oportunidades que se apresentam

Foi quando chegou o **Pró-Semiárido** na nossa. A cozinha estava desativada, elas não produziam mais nada, mas não tinham desistido do grupo. As 14 permaneceram, sem produção, mas com articulação.

Então, elas aproveitaram que o objetivo do Programa era promover a **segurança alimentar** e a **geração de renda** para as comunidades rurais do semiárido baiano.



Os técnicos do Programa Pró-Semiárido trabalhavam em parceria com as organizações locais, buscando incentivar, principalmente, **as associações de mulheres rurais a fortalecerem as suas capacidades produtivas, incentivando a diversificação de atividades agrícolas e não-agrícolas.**



O Projeto Pró-Semiárido é parte integrante de um conjunto de compromissos do Estado da Bahia para seguir avançando na **erradicação da pobreza**, levando serviços e investimentos diretamente para a população, a partir de um acordo de empréstimo firmado com o **Fundo Internacional de Desenvolvimento Agrícola (FIDA)**, da Organização das Nações Unidas (ONU).

O Programa Pró-Semiárido oferece:

- Assistência Técnica e Extensão Rural (ATER) contínua e especializada.
- Fomento às atividades de segurança hídrica e de produção sustentável.
- Agroindustrialização e comercialização da produção.
- Acesso às políticas públicas para o meio rural e a Agricultura Familiar (Pronaf, Água para Todos, Luz para Todos, Minha Casa Minha Vida, PAA, PNAE, Regularização Fundiária, Garantia Safra, entre outros).



Princípios:

- Agroecologia.
- Estoque de água e de alimentos nas propriedades e nas comunidades.
- Participação das mulheres e dos jovens.
- Associativismo e cooperativismo.
- Inclusão de povos e comunidades tradicionais.
- Agregação de valor aos produtos e acesso a mercados.

Critérios usados para a definição das comunidades:

- Densidade de domicílios com renda abaixo de R\$ 140,00/mês.
- Densidade de estabelecimentos rurais da Agricultura Familiar com menos de 20 hectares.
- Densidade de DAPs emitidas.
- Aglomeração de 4 comunidades próximas.

6º PASSO: Retomar as forças e reorganizar o grupo

- Mesmo com a associação parada, as poucas mulheres que permaneceram no grupo sempre se reuniam, sempre estavam conversando.
- E aí o Pro-Semiárido chegou. A assistência técnica fez a conversa com toda a comunidade. Em assembleia decidiram como organizariam os Grupos de Interesse (GIs).
- Ninguém tinha escolhido o GI de Quintal Agroecológico porque a experiência anterior mostrou que não tinha para onde escoar a produção. A feira do município estava cheia de hortaliças. Além disso, as mulheres sabiam que produzir de forma agroecológica não era fácil.
- Por isto ninguém havia se interessado pelo GI de Agroecologia. A maior parte havia entrado, inicialmente, no GI de Caprinos.



7º PASSO: Saber tirar lições dos erros anteriores

- O problema enfrentado anteriormente era: como escoar o que estava sendo produzido?
- Elas tinham mão de obra; tinha terreno para plantar; tinha água, mas não tinha onde vender a produção.
- Então, o técnico do Pró-Semiárido trouxe a ideia de montar feiras agroecológicas, feirinha orgânica e, mesmo, vender fora do município pela internet. Era importante diferenciar a produção agroecológica do restante da produção da região, que usava defensivos químicos.
- Assim, elas montaram o GI de Agroecologia com a cara da agricultura familiar, com a cara das mulheres.

8º PASSO: Ter clareza do desafio

- Mesmo sabendo da realidade de falta de emprego do município, faltava alguma coisa para elas engrenarem no Pró-Semi-árido.
- Foi quando elas foram convidadas a tirar umas fotos para o Programa Pró-semi-árido. Elas ficaram, então, pensando em como iriam tirar as fotos. Daí pegaram tudo o que tinham no quintal, montaram uma barraca e colocaram tudo em cima.
- Tirando a foto e mostrando toda a produção que tinham naquelas fotos, a técnica do Programa Semiárido lhes perguntou porque elas não comercializavam o que produziam?
- Então, o problema se colocou de forma mais nítida para elas: embora já tivessem tentado colocar no **comércio o que elas produziam, todo mundo produzia a mesma coisa.**

9º PASSO: Construir uma identidade

- A técnica do Pró-Semiárido, então, falou a elas de um município ao lado do delas, onde as mulheres produziam **alimentos processados.**
- Então elas abraçaram a ideia, mesmo tendo, ainda, uma inquietação: será que quando a produção for vendida vai dar para levar dinheiro para casa?
- Mas elas agora sabiam que não queriam só produzir verduras, frutas e hortaliças!
- Pensaram em produzir **alguma coisa que não fosse comum.** Que pudessem vender. Que apresentasse um **diferencial.**
- Decidiram, então, produzir banana chips, cocada, bolo, sequilho, pão, pizza e coxinha de aipim, pão de batata doce, pão de cenoura.
- Mas faltava criar um nome que refletisse o que elas queriam vender: **Delícias do Quintal!**



10º PASSO: Planejar e se capacitar antes de produzir

- **Fizeram oficinas e formações** buscando se **aprimorar**.
- Analisaram o que já tinham de equipamentos e máquinas e o que ainda precisavam adquirir para poder processar os alimentos.



Elas queriam conseguir ganhar dinheiro, sobreviver do que produziam, porque era o que elas gostavam de fazer.

- Era o que elas queriam: produzir no assentamento.
- Muitas vezes elas ouviram no município que assentado era preguiçoso, que assentado só queria viver de bolsa família.
- Mas o que elas queriam, de verdade, era ganhar o dinheiro delas com o que produziam. Elas queriam poder sustentar as suas famílias.
- Por isto saíram vendendo os produtos delas de porta em porta.



- O **tempero pronto** delas, tempero molhado, foi um sucesso. Tudo que elas usavam no tempero era dos quintais delas: coentro, cebolinha, salsa, favaquinha...
- A venda do tempero foi um sucesso!!!!

A CAMINHO DO SUCESSO

- Elas saíam batendo de porta em porta, quem não queria comprar o tempero delas, elas davam para a pessoa experimentar. Elas fizeram uns potes pequeninhos e diziam para a pessoa: prove e depois você me fale!!! Deixavam o telefone e todas as informações.
 - E não é que o povo gostou!!!! Enfim, elas conquistaram mercado para o tempero que produziam!
 - Elas passavam em todos os supermercados do município entregando tempero.
- No início, os donos de supermercado tiveram receio se elas conseguiriam entregar o tempero de forma contínua.
- Elas se afirmaram que não deixariam faltar tempero nas prateleiras e se o tempero vencesse na prateleira o prejuízo seria delas.
 - Mas elas sabiam que o tempero delas era bom. Assim, nunca precisaram recolher tempero vencido. E nunca venceu, também: sequilho, banana chips e cocada.

11º PASSO: O desafio de ampliar o mercado para o escoamento da produção

- O que fez a diferença para elas foi descobrir aqueles produtos que eram novidade: o tempero, a banana chips, os produtos processados.
- Mas, mesmo entregando em supermercado e mandando para fora através das redes sociais (o pessoal encomendava e elas mandavam), mesmo assim, ainda era pouco dinheiro. Ainda não dava para elas sustentarem a família.



AS ESTRATÉGIAS PARA VENDER PARA A ALIMENTAÇÃO ESCOLAR

- Ao buscarem entregar os seus produtos para o Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE) no município, elas tiveram muita dor de cabeça.
- Fizeram mobilização, fizeram movimento, enfim, conseguiram, no município, que a agricultura familiar pudesse concorrer ao PNAE.
- Antes elas não tinham informação. Quando o edital era lançado, elas sequer ficavam sabendo. Tinha chamada pública, mas não era bem divulgada.
- Mas elas começaram a vigiar as chamadas públicas e se apresentar. Enfim, conseguiram entregar seus produtos para a merenda escolar.

A venda para o PNAE

- Elas entregavam coentro e todas hortaliças que produziam, frutas e até alguma coisinha de alimentos processados: biju, biscoito avoador e sequilho (um docinho de goma de povilho). Os processados elas só conseguiram produzir em boa quantidade no ano de 2022.
- A entrega para o PNAE já fez mais diferença na renda delas.
- O pessoal da comunidade, mesmo quem não era da associação, também entregava verduras e hortaliças para o PNAE. Só não entregava processado. O que produzia nos quintais, todo mundo entregava.

As compra pelo PNAE

- Algumas produtoras conseguem entregar a produção no PNAE do município.
- Aí a renda delas vai lá pra cima.
- Algumas destas agricultoras já foram professoras, mas como não eram concursadas voltaram, novamente, para o trabalho na agricultura.
- A renda que elas têm hoje com a produção agrícolas é muito maior que a de professora.



A conquista da renda com a própria produção

- Hoje elas não têm outra fonte de renda, vivem dos quintais agroecológicos e da cozinha.
- Olhando para trás, agora, elas avaliam que ter entrado no GI de agroecologia foi o melhor que houve para elas e para os outros assentados. Depois que elas começaram a entregar os seus produtos para os supermercados e para o PNAE, elas conseguiram envolver todos os outros assentados.
- Toda a produção de ovos do assentamento passou a ir para a cozinha. Até de quem não fazia parte do Programa Pro-Semiárido, elas compravam.
- A intenção delas era que toda a família delas fizesse parte deste processo, deste coletivo. Embora eles não trabalhassem diretamente na cozinha, eles trabalhavam nos quintais. Quando elas compravam os alimentos que eles produziam, a renda ficava ali na própria família e no assentamento.



12º PASSO: Ampliar a escala de produção para o mercado

- Hoje elas conseguem ser patrão delas próprias!
- Elas passaram a participar de uma rede: **Rede semiárido Forte**, composta por mais de 200 mulheres, em 27 grupos produtivos (2 de artesanato e 25 de cozinha comunitária).
- Elas decidiram, então, criar um grupo de whats app, no qual colocaram todas as mulheres de todos os 27 grupos produtivos.
- Lá elas trocam receita, informações e fazer intercâmbios.
- Por exemplo, como a banana chips delas era muito boa e elas não estavam dando conta da demanda, elas propuseram, na rede, a fazer intercâmbio para poder mais grupos produzirem bananas com a mesma qualidade e o mesmo padrão. Assim, quando chega um pedido grande, elas conseguem atender. Junta a produção de todo mundo e manda para o mesmo lugar.
- De 1 ano para cá elas não pararam mais com o intercâmbio. Hoje são mais de 800 pessoas na Rede. Isto é muito grande.



Trabalhar em associação, trabalhar em coletivo não é fácil! Mas o que prevalece é a união do grupo

- **O ponto forte delas é a união. O grupo é muito unido. O pensamento é coletivo. É comum.**
- No grupo de whats app, que elas chamam de “grupo da fofoca”, elas contam tudo, falam sobre tudo. Contam as suas chateações, as desavenças, mandam vídeos que se identificam com as outras, estão sempre motivando umas as outras.
- Isto para elas foi fundamental para conseguirem passar por tudo que passaram.
- Muitas vezes quando uma quis desistir, a outra não deixava. Falava que era preciso resistir. Então é isto, uma sustenta a outra. É pegar mesmo na mão. Foi isto que elas fizeram.
- Hoje, elas já veem dentro da comunidade o que, antes, elas não viam: o interesse por grupo produtivo; o interesse por produzir e sobreviver da renda gerada na comunidade. Elas têm esta consciência de que, hoje, elas são exemplo. Hoje elas são motivo de inspiração e de orgulho para a comunidade delas.



4

Para empreender não basta produzir e vender

É preciso ser livre! Ter liberdade para ir e vir.
Ter autonomia para fazer as próprias escolhas!

4.1. A autonomia conquistada com as cartilhas agroecológicas



Lugar de mulher é onde ela quiser estar.

Para empreender é preciso ter autonomia!
A função social das cadernetas agroecológicas!

4.1.1. A história de Aline, Cássia e Jaciara

Ao aprenderem a preencher a cartilha agroecológica, elas perceberam que mesmo quando elas diziam que não estavam fazendo dinheiro com o que produziam, elas estavam, sim, gerando o sustento para a família delas, com o que elas deixavam de comprar.

- Na cartilha elas iam anotando o que elas **consumiam**, o que **vendiam** e o que **trocavam** com os vizinhos. Assim, elas conseguiam ter uma **noção do que elas deixavam de comprar**.
- Elas não sabiam que colocavam tanto em casa, até calcular o que deixavam de comprar.
- Para elas foi muito interessante fazer a descoberta do tanto que elas colocavam dentro de casa.



As mulheres começam a perceber que o que elas estavam comendo também tinha um valor monetário! Elas deixavam de gastar.

Antes da cartilha, elas não percebiam que o que elas produziam tinha valor. Elas achavam que era só perda que tinham, quando não vendiam: perda de tempo e perda de dinheiro. Achavam que não entrava, não entrava....

- Mas com a cartilha elas começaram a perceber que o que elas e a família consumia, o que davam ao vizinho, o que trocavam, **tudo isto contava e a renda ficava lá em cima**.
- Agora, o marido não tinha mais como dizer que ela não ajudavam ele em casa.

Quando elas aprenderam a calcular o que deixavam de comprar, percebiam que a renda aumentava automaticamente. Isto foi uma descoberta. **Elas não sabiam que o que elas produziam tinha um valor tão alto, que elas colocavam tanto dentro de casa!**



Toda mulher que faz a caderneta, pega o caderninho, chega para o marido e diz: Aqui oh!!! Olha o que eu coloco em casa!!!



Com a caderneta elas perceberam que não ajudavam o marido, mas, sim, que contribuíam de igual para igual. Muitas vezes o que elas produziam equivalia a uma renda até muito superior a do marido.

Então deu aquele baque bom com o esposo dentro de casa: quem está sustentando a casa, é você ou sou eu?

Com a caderneta agroecológica Jaciara percebeu ao observar a coluna do consumo, que ela botava bem mais alimentos dentro de casa do que o marido. Ela não comprava ovo, não comprava batata doce, não comprava hortaliças, não comprava tomate cereja, não comprava mel...

- Um monte de coisa que ela produzia era invisível, ela não enxergava. Mas com a caderneta ela passou a perceber.
- Então deu aquele baque bom com o esposo dentro de casa: quem está sustentando a casa, é você ou sou eu?
- **Quando a mulher se dá conta destas anotações da caderneta, ela percebe que gera o equivalente a uma renda incrível.**
- As vezes, ela até tem a noção do que comercializa, mas não tem noção nenhuma do que doa, do que come, do que troca.
- Com esta ferramenta da caderneta, chega na parte do que ela consome, gera uma guerra dentro de casa! Um conflito de pensamentos com o esposo. Ele sempre achou que era o provedor e quando vai ver não é. De fato, pode ser a mulher a provedora da casa. A renda mais alta da casa pode ser a renda dela.

Eu falo para ele: eu não estou em um espaço de disputa com você. O que eu quero lhe mostrar é que eu também faço este trabalho que você não enxerga.

- De vez em quando o meu marido ainda pergunta: E aí, este mês, será qual foi a renda maior que entrou em casa? Volta ou outra ele me pergunta isto porque ele quer que a renda maior seja a dele, não da gente enquanto mulher.
- Eu falo para ele: eu não estou em um espaço de disputa com você. O que eu quero lhe mostrar é que eu também faço este trabalho que você não enxerga e eu quero que você enxergue que eu faço este trabalho.
- A gente não quer que ninguém separe dos maridos, mas a gente quer que eles entendam que a gente consegue também colocar renda dentro

Em algumas comunidades rurais, os maridos passam a falar que as suas mulheres são mulheres de ouro!!!

Quando os maridos são parceiros e ficam orgulhosos das conquistas das mulheres é mais difícil de entender porque em outras comunidades, as outras mulheres não participavam das atividades de geração de renda? Por que as outras mulheres não queriam este espaço de empoderamento?

- Na conversa com as mulheres de outra comunidade, elas constataram que o

empoderamento que elas conquistaram não existia em outros lugares.

- Os maridos delas foram educados pelas oficinas, pelas rodas de conversa... Mas isto não aconteceu em todo lugar!
- Tem muita mulher ainda oprimida e presa! Este é um desafio delas em relação as outras mulheres que fazem parte desta Rede que elas participam: ajuda-las a se empoderarem.

Se eu aceitasse só eu lavar e fazer tudo, eu seria uma escrava do lar!

- Muitos grupos estão sendo desfeitos por conta desta falta de autonomia das mulheres!
- Para os maridos é mais cômodo que as mulheres fiquem em casa cuidando da casa, dos filhos e dele.
- Elas começaram a se perguntar por que o grupo delas que tinha 35 mulheres diminuiu tanto?
- Talvez não tenha sido só porque as outras mulheres não aguentaram esperar para conquistar uma renda maior! Talvez elas fossem oprimidas!
- Nem todas as mulheres que querem trabalhar podem.

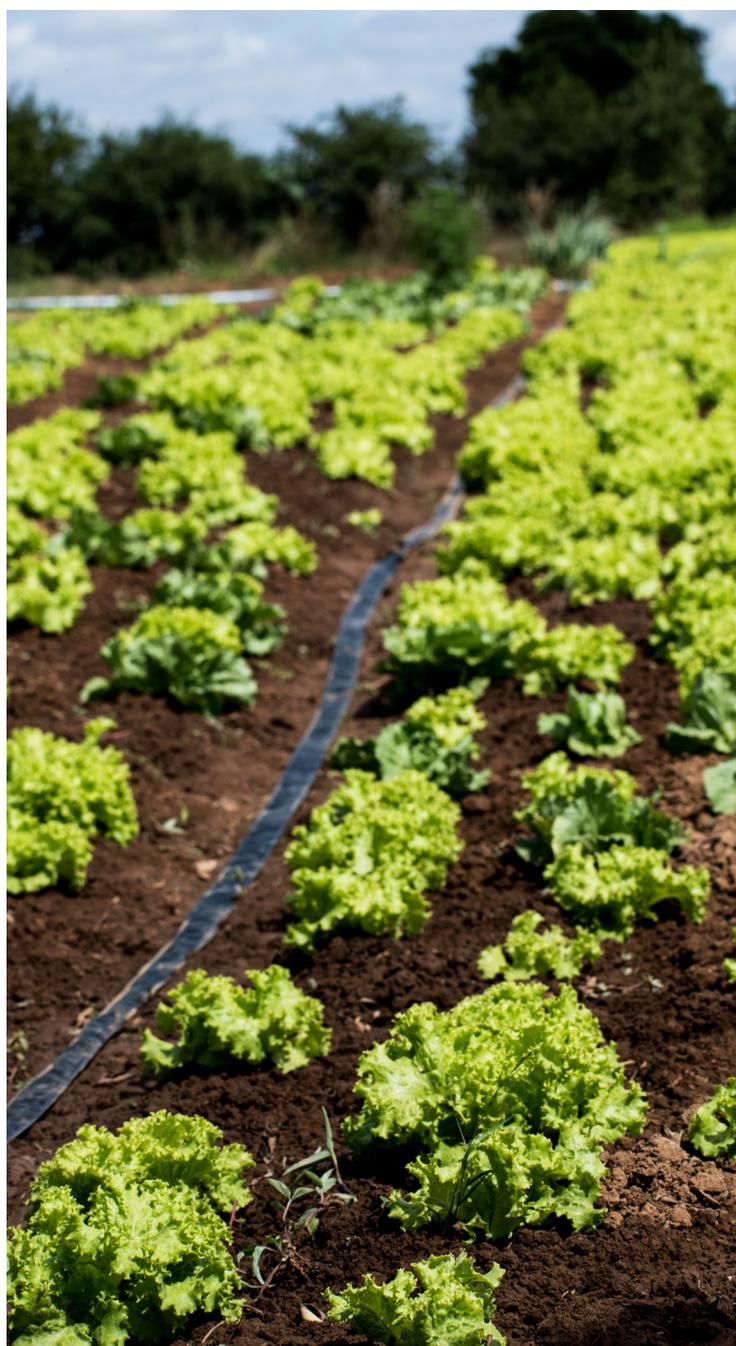
O valor das pequenas experiências

- A partir da caderneta agroecológica, a partir da feira pequeninha, as mulheres aprendem a comercializar.
- Estas experiências lhes mostram que elas sabem, sim, comercializar!
- Mas elas percebem que o difícil de comercializar não é ser capaz de vender, mas, sim, ter o que vender na feira toda semana. O cliente vai querer aquele produto toda semana.
- Para comercializar é preciso compreender, também, o que cada tipo de pessoa gosta de comer.
- As vezes, também, o dinheiro não chega de imediato.
- As vezes até o marido mesmo tenta atrapalhar a renda da mulher e tirar ela da comercialização!
- Mas quando a mulher faz primeiro um trabalho de formação e só depois o trabalho de geração de renda, ela não cai nunca!
- **Primeiro a formação, depois a rede de apoio (a mãe ou uma prima ou uma vizinha), só depois a geração de renda!**



5 O papel da assistência técnica para o empreendedorismo da mulher rural

- Hoje as mulheres rurais dizem assim: elas não ganharam só assistência técnica do Projeto Pró-Semiárido, elas ganharam uma família! O elo delas com os técnicos do Projeto não é de técnico para agricultor. Elas não conversam com o técnico só o que se refere à produção.
- Os técnicos conhecem a família delas, conhecem as casas delas, conhecem a realidade delas. Todos os técnicos sabem o nome de todo mundo.
- **As agroindústrias que foram formadas têm raiz e elas próprias afirmam ter raiz porque tiveram base, tiveram apoio a todo momento.** Contam já ter ligado para os técnicos, 10/11h da noite e ter tido retorno na mesma hora. É um elo mesmo de família. É um elo de cumplicidade, é um elo de apoio. Eles não trabalham pelo salário, é perceptível isto.
- **É uma troca de sabores e saberes.** Então foi fundamental esta assistência do projeto. As formações do social, as capacitações...



Os avanços construídos com a assistência técnica e a infraestrutura oferecida pelo Pro-Semiárido

- Jaciara é uma agricultora familiar do município de Sento Sé, no norte da Bahia.
- O seu município estabeleceu o convênio com o Projeto Pró-Semiárido em 2019, através da associação de produtores rurais, que é a instituição que recebe o recurso a ser aplicado em equipamentos e implementos voltados para aprimorar a atividade que o agricultor já desenvolvia.
- Por exemplo, chega o material para fazer o galinheiro. Se é uma horta, chega o material para fazer a horta.
- O técnico faz todo o diagnóstico de campo e depois faz o acompanhamento junto à agricultora, buscando desenvolver o que ela já fazia.



- Jaciara já desenvolvia a apicultura, mas o Pro-semiárido a ajudou a ampliar o que ela já tinha. Ela precisava de mais caixa, mais macacão para ampliar a produção.

A comercialização da produção!

- Jaciara produzia mel, galinha, ovo e muitos produtos da cadeia da mandioca (a tapioca, a farinha...). Mas no seu município não tinha feira livre.
- Então, a partir da produção dos canteiros, dos galinheiros, em 2017, a Rede Territorial, impulsionada pelo Pró-Semiárido, ficou responsável por fazer uma feira em cada município.
- Isto foi um despertar para as mulheres! A partir daí elas começaram a colocar a feira de quinze em quinze dias.
- Em outros municípios o Pró-semiárido ajudou a estruturar outras atividades que as mulheres já desenvolviam, como a costura e o bordado.
- O projeto trabalha desde a implementação, com o acompanhamento técnico, ajuda no melhoramento da produção e depois parte para a comercialização.

A certificação orgânica

- Jaciara conta que no seu município têm 10 mulheres com as roças certificadas como agroecológicas e orgânicas.
- Depois que recebem o certificado não falta comprador. Todo mundo quer comprar o produto certificado porque tem garantia.
- As feiras de Juazeiro querem, as de Petrolina, outras feiras de Pernambuco também querem.
- Teve um momento em que era difícil se vender o produto, mas agora está faltando produto. Aumentou demais a demanda.

6

As conquistas

O trabalho das mulheres na associação: Segurança e proximidade da família

- Quando o Pro-semiárido chegou, a minha filhinha estava com dois meses. Quando o grupo nosso foi criado ela estava com 9 meses. Ela foi criada no galpão que a gente tem aqui em frente, que é coberto. Ela sempre veio para a cozinha comi-
go e pode ficar em um espaço agradável, onde eu podia dar de mamar a ela. Eu saía ali, alimentava ela e voltava para o trabalho. Então isto me ajudou demais! Eu não precisei me afastar dos meus filhos para conquistar os meus sonhos!

A melhoria da qualidade de vida na comunidade!

- Hoje a gente pensa em fazer um parquinho aqui na comunidade para que as crianças tenham onde se divertir, tenham onde brincar.
- A cozinha fez o investimento no pula-pula para as crianças terem onde se divertir quando voltar da escola, que é o que eles gostam.



A renovação da representatividade e do poder na comunidade

- Para ocupar a presidência da associação a gente ponderou que pessoas que nunca ocuparam cargos e se envolveram deveriam participar.
- Eu sou secretária da associação. A Cássia é fiscal. Então outras pessoas precisavam se envolver e assim foi feito.
- Que fundamento tinha ser a gente, se nós já estamos?
- Então, incentivamos pessoas que nunca tinham se envolvido a participar.
- Esta nova gestão tem a importante função de levantar as demandas e necessidades da comunidade.



7 Dificuldades e desafios para o empreendedorismo da mulher rural

Segundo Manjunatha (2013), os problemas enfrentados pelas mulheres rurais empreendedoras são maiores do que os problemas enfrentados pelos homens da área rural e pelas mulheres da área urbana.

O analfabetismo

- O **analfabetismo** dificulta o acesso aos canais de obtenção de financiamentos, de assistência técnica, à informações, conhecimentos, tecnologias e habilidades.

Pouca oportunidade de capacitação

- As altas estatísticas de **evasão escolar** e a má qualidade da educação afetam diretamente à capacitação das mulheres rurais para se tornarem empreendedoras.
- A base de educação primária e secundária é fundamental para se desenvolver habilidades e capacidades empreendedoras.



Relação entre escolaridade e Empreendedorismo

- Pappas et al. (2018) identificaram que o grau de instrução tem relação com a intenção empreendedora. **Mas os indivíduos com segundo grau completo e superior incompleto eram os mais ativos (17,9%).**
- O Relatório Global Entrepreneurship Monitor Indivíduos - GEM (2014) sobre o empreendedorismo na região nordeste do Brasil constatou que pessoas com nenhuma educação formal eram as que apresentavam menor proatividade para o empreendedorismo (9,6%).
- Ter escolaridade é fundamental para se alcançar sucesso com um empreendimento.
- Ter **acesso a treinamentos** é indispensável para aprimorar e adquirir habilidades e competência para colocar seus produtos no mercado.
- Além disso, devem ser oferecidas **habilidades gerenciais** para a sua área de interesse.
- Um grande desafio para a mulher rural empreender é **dominar a área de comercialização**.
- É necessário, portanto, que ela tenha conhecimento na área de marketing.



Acesso restrito às Tecnologias de Informação e Comunicação

- Por vivermos em um mundo interligado pela comunicação, uma empreendedora precisa aprender a usar recursos do celular e das demais Tecnologias de Comunicação para vender seus produtos e estabelecer o preço segundo o valor de mercado.



A utilização de tecnologias da informação e comunicação (TICs) tem um papel cada vez mais relevante no contexto do empreendedorismo da mulher rural. As TICs oferecem oportunidades para as mulheres rurais acessarem informações, adquirirem conhecimentos, se conectarem a mercados, promoverem seus produtos e serviços, e ampliarem sua participação no mundo digital

- **Acesso à informação:** As TICs permitem que as mulheres rurais acessem informações atualizadas sobre **boas práticas agrícolas, tecnologias apropriadas, preços de mercado, políticas agrícolas**, entre outros. Isso facilita a tomada de decisões informadas e contribui para o desenvolvimento de suas atividades empreendedoras.
- **Capacitação e educação:** As TICs oferecem oportunidades de aprendizado online, cursos à distância e programas de capacitação para as mulheres rurais aprimorarem suas habilidades e conhecimentos em diferentes áreas, como gestão agrícola, empreendedorismo, marketing, entre outros.
- **Conectividade:** O acesso à internet possibilita que as mulheres rurais se conectem a **redes sociais**, plataformas de comércio eletrônico, comunidades de empreendedorismo e fóruns de discussão. Isso permite a troca de experiências, o compartilhamento de informações e a construção de parcerias comerciais.
- **Promoção de produtos e serviços:** As mulheres rurais podem utilizar as TICs para divulgar e promover seus produtos e serviços, seja por meio de sites, blogs, páginas nas redes sociais ou lojas virtuais. Isso amplia seu alcance de mercado, possibilitando que elas alcancem consumidores além de suas regiões geográficas.

Acesso a serviços financeiros

- **Acesso a serviços financeiros:**
As TICs têm facilitado o acesso a serviços financeiros, como contas bancárias, transações online, microcrédito e plataformas de financiamento coletivo. Isso

auxilia as mulheres rurais no gerenciamento de suas finanças, investimentos e acesso a recursos para impulsionar seus empreendimentos.



Percebe-se, assim, que é necessário o investimento em infraestrutura de conectividade, capacitação digital e programas de inclusão digital voltados para as mulheres rurais, a fim de garantir que elas possam aproveitar plenamente os benefícios das TICs em seus empreendimentos e atividades no campo.

Capital Social: A necessidade de estar inserida em Redes

- A falta de redes sociais que ultrapassem a própria **vizinhança** e os **laços com a comunidade** restringem o **acesso a informações** sobre, por exemplo, os **canais de financiamento** que elas podem acessar; como, também, a como podem obter **assistência técnica** e aprender a manejar **novas tecnologias**.
- Uma mulher rural empreendedora deve ter relações e contatos sociais mais amplos para poder obter acesso à crédito, treinamento e colocar o seu produto no mercado.
- A rígida fronteira social que restringe a mulher rural a ter boas redes sociais dificulta que os produtos oriundos das suas indústrias caseiras de pequena escala entrem no mercado e gerem renda para ela e sua família.

Divisão Sexual do Trabalho Tradicional

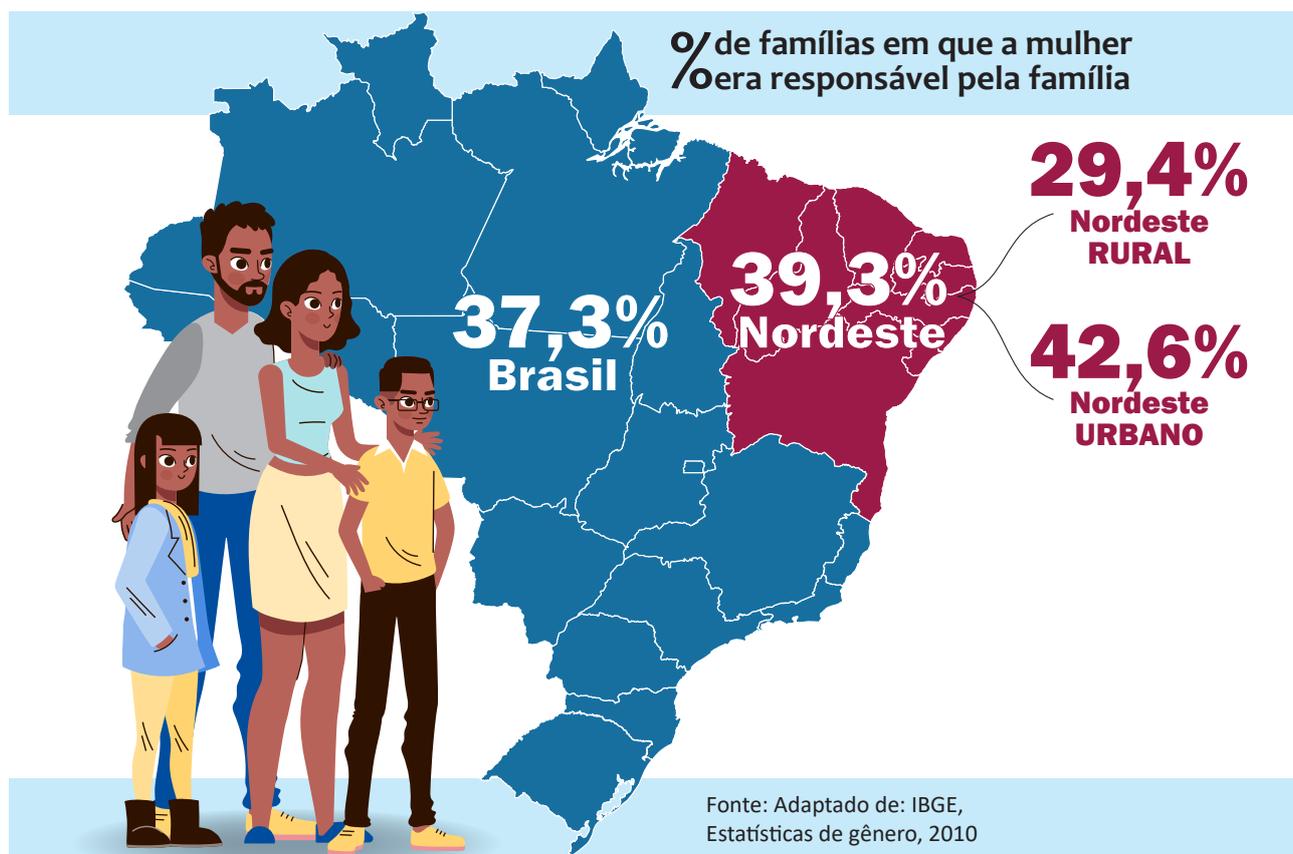
- O **acúmulo de funções** das mulheres rurais dentro da rígida estrutura familiar no meio rural restringe as suas possibilidades de investir tempo em possíveis negócios.
- Segundo Manjunatha (2013), especialmente nas áreas rurais, as mulheres **vivem à sombra dos homens**, escondendo os seus sonhos e habilidades. São obrigadas a viver dentro dos **limites da família**, sacrificando a sua própria vida.
- O **apoio moral da família** é fundamental para a mulher implementar os seus projetos.



8 Características do empreendedorismo por necessidade

Necessidade de sustento da família

No Nordeste, **39,3%** das mulheres são responsáveis pela família.



Grau de Informalidade do Trabalho

O grau de formalização do trabalho no Semiárido Nordeste varia entre **36,52%** a **50,51%**, sendo maior em áreas urbanas que rurais.

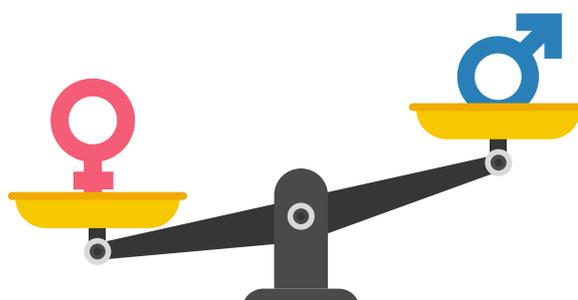
Territorialidades	Grau de formalização dos ocupados - 18 anos ou mais 2010	Desagregação HOMEM Grau de formalização dos ocupados - 18 anos ou mais Censo	Desagregação MULHER Grau de formalização dos ocupados - 18 anos ou mais Censo	Desagregação RURAL Grau de formalização dos ocupados - 18 anos ou mais Censo	Desagregação URBANO Grau de formalização dos ocupados - 18 anos ou mais Censo
Brasil	59.32	59.94	58.47	28.92	64.1
Alagoas	45.09	46.64	42.78	21.14	52.9
Bahia	42.91	43.26	42.43	16.64	52
Ceará	41.62	41.2	42.23	17.01	48.1
Maranhão	33.2	33.6	32.59	18.08	40.4
Paraíba	40.79	40.37	41.41	17.93	47.9
Pernambuco	46.53	47.86	44.65	20.08	52.4
Piauí	36.52	36.85	36.04	16.45	45.1
Rio Grande do Norte	50.51	49.57	51.92	26.3	56
Sergipe	46.69	47.12	46.08	20.35	55.3

Fonte: Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil, 2010.

Condição salarial das mulheres

A diferença salarial como um fator influenciador do empreendedorismo feminino no Semiárido Nordeste.

- Em uma pesquisa realizada em Natal, na qual se buscou compreender as razões apresentadas pelas mulheres para a criação das suas empresas, os resultados mostraram a insatisfação das mulheres com as condições de trabalho e renda a que estavam submetidas (MACHADO; GAZOLA; ANEZ, 2013).



O Micro Empreendedorismo rural no MEI

Nos municípios do semiárido nordestino, diversas atividades rurais podem ser realizadas por meio do registro como Micro Empreendedor Individual (MEI). O MEI é uma categoria jurídica simplificada, destinada a pequenos empreendedores, que oferece benefícios e facilidades para formalização e operação de negócios de pequeno porte. Algumas das atividades rurais comumente associadas ao MEI nos municípios do semiárido nordestino incluem:

9.1. Atividades da Agroindústria no Semiárido nordestino

- Aguardente de cana;
- Algodão em pluma;
- Carvão de algodão;
- Arroz em grão;
- Café torrado em grão;
- Café torrado e moído;
- Cajuína;
- Creme de leite;
- Doces e geleias;
- Farinha de mandioca;
- Fubá de milho;
- Fumo em rolo ou corda;
- Legumes e verduras (processadas);
- Licores;
- Melado;
- Óleos vegetais;
- Pães, bolos e biscoitos;
- Polpa de frutas;
- Queijo, requeijão e manteiga;
- Rapadura;
- Sucos de frutas;
- Vinho de uva;
- Carne de bovinos (verde);
- Carne de suínos (verde), Carne de outros animais (verde);
- Carne tratada (de sol, salgada);
- Embutidos (linguiças, salsichas, etc.);
- Couros e peles;
- Carvão vegetal;
- Produtos de madeira;
- Goma ou tapioca.



10

Recomendações para fomentar o empreendedorismo no semiárido

Desenvolver atividades empreendedoras no semiárido nordestino pode ser desafiador, considerando-se as especificidades do ambiente. O semiárido nordestino apresenta características peculiares, relativas ao clima, aos recursos naturais, à disponibilidade de água e à sazonalidade. Estas características peculiares apontam para desafios, mas, também, oportunidades de negócios.

Aqui estão algumas recomendações para se destacar nesse contexto:



1. **Conecte-se a redes e parcerias:** Participe de associações, cooperativas, grupos de produtores e redes de empreendedores locais. Isso permitirá compartilhar conhecimentos, trocar experiências, obter apoio e acesso a mercados.
2. **Networking e troca de experiências:** Participe de eventos, feiras, seminários e workshops relacionados ao empreendedorismo no semiárido. Isso permitirá conhecer outros empreendedores, estabelecer parcerias, aprender com experiências de sucesso e ampliar sua rede de contatos.
3. **Capacite-se:** Busque capacitação e treinamento em áreas relevantes para suas atividades empreendedoras, como gestão de negócios, finanças, marketing, técnicas agrícolas e tecnologias apropriadas. Isso ajudará a aprimorar suas habilidades e conhecimentos.
4. **Acesso a financiamento:** Procure oportunidades de financiamento e linhas de crédito específicas para empreendimentos no semiárido. Existem programas governamentais e instituições financeiras que oferecem apoio financeiro para iniciativas sustentáveis na região.

5. **Identifique mercados e agregue valor:** Pesquise e identifique mercados para seus produtos ou serviços, seja local, regional ou nacional. Além disso, busque agregar valor aos seus produtos por meio de diferenciação, qualidade, embalagem atrativa, certificações e outros atributos que possam aumentar a demanda.
 6. **Esteja atento às políticas públicas:** Informe-se sobre políticas, programas e incentivos governamentais voltados para o desenvolvimento do semiárido. Essas iniciativas podem oferecer suporte técnico, acesso a recursos e oportunidades de negócios.
 7. **Diversificação:** Considere diversificar suas atividades para reduzir os riscos e aproveitar diferentes fontes de renda.
- Por exemplo, combine agricultura com criação de animais, agroindústria, turismo rural, entre outros.
8. **Valorize a sustentabilidade:** Busque práticas e técnicas sustentáveis que preservem os recursos naturais e sejam adaptadas ao clima e às condições do semiárido. Isso inclui o uso eficiente de água, manejo adequado do solo, uso de energia renovável e conservação da biodiversidade.
 9. **Aproveite tecnologias apropriadas:** Utilize tecnologias adequadas ao contexto do semiárido, como sistemas de irrigação eficientes, técnicas de conservação de água, cultivos resistentes à seca, sistemas agroflorestais e métodos de manejo sustentável.



11

Referências Bibliográficas

CAVADA, M. C.; BOBEK, V.; MAČEK, A. Motivation Factors for Female Entrepreneurship in Mexico. **Entrepreneurial Business and Economics Review**, v. 5, n. 3, p. 133–148, 2017.

CHONG-GONZÁLEZ, E. G. El emprendedurismo femenino rural. **Entramado**, v. 12, n. 1, p. 7, 2016.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM). **Empreendedorismo no Brasil**. [s.l.] Ajir Gráfica e Editor, 2018.

IBGE. Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios: síntese de indicadores : 2015

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Estatísticas de gênero**. 2010. Disponível em <https://www.ibge.gov.br/apps/snig/v1/?loc=0>. Acesso em: 05 dez de 2022.

MANJUNATHA, K. The Rural Women Entrepreneurial Problems. **IOSR Journal of Business and Management (IOSR-JBM)** e-ISSN: 2278-487X, p-ISSN: 2319-7668. v. 14, Issue 4 (Nov. - Dec. 2013), PP 18-21 www.iosrjournals.org

SILVA, M. S. **Determinantes do empreendedorismo feminino no Brasil**: Aplicação de um modelo de escolha ocupacional usando microdados da PNAD de 2015. Dissertação (Mestrado). 2017. Programa de Pós-Graduação em Economia do Desenvolvimento, PUCRS.

SEBRAE. **Relatório Especial de empreendedorismo no Brasil**. , 2019. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/GO/Sebrae%20de%20A%20a%20Z/Empreendedorismo%20Feminino%20no%20Brasil%202019_v5.pdf>

SEBRAE - Empreendedorismo Feminino no Brasil em 2021. 2022. Disponível em: <https://datasebrae.com.br/biblioteca-estudos-pesquisas/#empreendedores>. Acesso em: 07 dez.2022.

Site:

<https://g1.globo.com/empreendedorismo/noticia/2023/01/11/calendario-do-empendedor-veja-datas-para-nao-esquecer-em-2023.ghtml>

12

Agradecimentos



Profa. Nadja Maria
Gomes Murta
(UFVJM)



Aline, Cássia e Jaciara – Agricultoras do semiárido baiano



1) **Aline Silva de Jesus**

- Município de Ourolândia
- Assentada de Reforma Agrária
- Presidente da Cooperativa agropecuária de Produção da Rede de Mulheres e Jovens produtores de Derivados da Agricultura Familiar do Semiárido;
- Integrante do Grupo de Produção Delícias dos Quintais – Municípios de Ourolândia;
- Integrante da diretoria da associação dos Pequenos Produtores Rurais Encanto das Emas do Projeto assentamento Lagoa de Denro I e II.
- Entidade de ATC – COFASPI

2) **Cassia** – Agricultora do município de Ourolândia

- Assentada de Reforma Agrária
- Diretora da Cooperativa agropecuária de Produção da Rede de Mulheres e Jovens produtores de Derivados da Agricultura Familiar do Semiárido;

3) **Jaciara Ladislau Leonino**

- Município de Sento Sé - BA
- Ex-coordenadora da Rede Mulher do Território Sertão do São Francisco
- Entidade de ATC - IRPAA / Juazeiro

4) **Beth Siqueira**

- Assessora de Gênero
- Pró-Semiárido/CAR/SDR

5) **Andrea Simone**

- Secretária de Estado da Agricultura Familiar do Piauí

6) **Francisco das Chagas Ribeiro Filho (Chicão)**

- Piauí

7) **Janaina**

- Piauí

8) Apoio fundamental do **PSA** e das **entidades parceiras de ATC**.



Organização:

FUNARBE
FUNDAÇÃO ARTHUR BERNARDES

UFV
Universidade Federal
de Viçosa



AKSAAM

Financiamento:

FIDA

Investindo nas populações rurais