



Escola de panificação (à esq.) e empresa eletromecânica desenvolvida em incubadora

Empurrãozinho decisivo



De uma tacada só, Chapecó cria renda para os excluídos, impulsiona a agroindústria familiar e estimula empresas tecnológicas

O município de Chapecó, pólo agroindustrial do oeste catarinense, encontrou uma maneira engenhosa de atacar, ao mesmo tempo, problemas que vão desde a falta de qualificação da população carente até as dificuldades das agroindústrias em comercializar seus produtos – sem deixar de lado a questão da ociosidade da mão-de-obra tecnológica formada pela universidade comunitária da região, a Unochapecó. Todos esses públicos, e muitos outros, estão agora sob o guarda-chu-

va do Empresa-Mãe, programa talhado para gerar renda e estimular a criação de micro e pequenas empresas.

Chapecó tem um crescimento populacional de 3,3% ao ano, pois absorve migrantes de cidades vizinhas. Com o desemprego na casa dos 8%, tem uma oferta de trabalho que não acompanha o inchaço populacional. Diante de um desafio complexo, a prefeitura saiu em busca de uma solução original. O embrião do Empresa-Mãe surgiu em 2000. A princípio, imaginava-se uma escola

para treinar aspirantes a pequenos empresários. Depois, decidiu-se também incluir a população que não tinha capital para abrir uma empresa. Em 2002, o programa saiu do papel com abrangência bem superior às expectativas iniciais. “Se é Empresa-Mãe, tinha de ser mãe de todos”, explica Alexandre Câmara, titular da Secretaria Municipal do Desenvolvimento Econômico e Agricultura.

O programa engloba cinco grandes projetos, destinados a públicos distintos. Um deles é o Empresa-Mãe de

Base Industrial, um galpão de mil metros quadrados que abriga cinco empresas e se prepara para receber outras 15. O custo de manutenção anual é de R\$ 200 mil, bancados pela prefeitura. Os gastos englobam assistência técnica e administrativa e a infra-estrutura do local, que tem refeitório, almoxarifado, sala de reuniões, sala de aulas e vigilância eletrônica. As empresas podem ficar no máximo quatro anos ali dentro. É o período de “incubação interna”. Depois, elas terão de se mudar e caminhar com as próprias pernas, mas continuarão recebendo assessoria na elaboração de planos de negócios e na organização administrativa, contábil e jurídica. É a “incubação externa”.

O segundo projeto é o Empresa-Mãe de Agroindústria Familiar. Por R\$ 200 mil ao ano, a prefeitura fornece a 67 pequenas agroindústrias treinamento, assistência de agrônomos e veterinários e inspeção sanitária. Essas empresas também recebem ajuda para comercializar seus produtos, com a venda direta ao consumidor em dez feiras livres espalhadas pela cidade. “O programa recupera a cultura do agricultor”, diz o prefeito de Chapecó, Pedro Uczai, do PT. “Ele mesmo produz, industrializa e comercializa.” A agroindústria familiar é uma das principais atividades econômicas da região, com 1.682 estabelecimentos.

O terceiro projeto busca estimular a vocação empreendedora de engenheiros formados pela Unochapecó e criar empresas tecnológicas que ajudem o setor agroindustrial. É o Empresa-Mãe de Base Tecnológica. “Para ingressar no projeto, a empresa precisa ter um certo grau de inovação e ajudar na modernização da economia”, afirma o coordenador, Radamés Pereira. Iniciado em janeiro, conta por enquanto com apenas uma empresa, a Open Tecnologia, contratada para desenvolver um sistema de segurança de redes para uma cooperativa agroindustrial.

O Empresa-Mãe de Cooperativas Populares tem como alvo a população mais pobre, cadastrada nos programas sociais do município. Já gerou 480 postos de trabalho e conta com 15 cooperativas nos ramos de panificação, confecção, serviços e hortas comunitárias. A prefeitura divulga os serviços – e os contrata sempre que precisa. Uma das iniciativas é a Coopervida, cooperativa de serviços que reúne eletricitas, encanadores, pintores, jardineiros e profissionais de limpeza, num total de 84 trabalhadores. Loreni Teresinha Rosa, de 38 anos, é a presidente da cooperativa e trabalha na divisão dos varredores, que tem 31 pessoas com idade média de 47,5 anos. Ganha R\$ 263 ao mês. A prefeitura paga um auxílio-transporte de R\$ 73 ao mês, mais R\$ 17,99 por quilômetro varrido. Desse dinheiro, a cooperativa tem de descontar os gastos com sacos plásticos e vassouras. O excedente é dividido entre os trabalhadores. “Muitos nunca tiveram carteira de trabalho assinada e estavam com o nome sujo. Hoje saíram do Sersa,” diz Loreni.

Por fim, há o projeto Empresa-Mãe de Capacitação, que trabalha em conjunto com os outros quatro programas. O projeto providencia cursos gratuitos de qualificação profissional, em áreas como marketing e vendas. Mas o principal foco são os cursos de gestão empresarial. São 12 encontros de três horas cada um, nos quais são difundidas informações sobre o mercado e a formação de preço, entre outros assuntos. Participar da capacitação é requisito para conseguir um empréstimo no Banco do Povo, instituído em abril de 2002. Mais de 1.500 pequenos empreendedores já passaram pelo curso e obtiveram crédito. “Não queremos só gerar emprego e renda”, diz Uczai. “Nosso objetivo é implantar um novo modelo de desenvolvimento econômico e criar novos gestores.”

Tatiana Geishofer, de Chapecó

Chance inicial

Odair Basso, de 28 anos, é um dos sócios da Frimec, instalada no galpão da Empresa-Mãe de Base Industrial. A Frimec foi criada há um ano e meio, tem cinco funcionários e produz peças para frigoríficos, tratores e máquinas agrícolas. Um dos principais clientes é a Perdigão. “Eu era funcionário de uma empresa do mesmo ramo”, diz Odair. “Hoje trabalho por conta própria com a experiência que adquiri.” Solteiro, Odair deixou a cidade catarinense de Joaçaba já com a idéia de abrir uma empresa em Chapecó. Afinal, a cidade concentra boa parte da indústria frigorífica do Estado. Logo que chegou, procurou o programa Empresa-Mãe e foi selecionado. “Se tivéssemos de pagar aluguel de mercado e a assessoria que recebemos aqui, a situação seria muito diferente”, diz. A Frimec paga R\$ 130 mensais para usar o galpão. Com a expansão do negócio, o pequeno empresário já vislumbra o dia em que sairá dali. “Todo dia temos clientes novos. Vamos ter de montar um barracão próprio para ter mais espaço.”



Tatiana Geishofer