

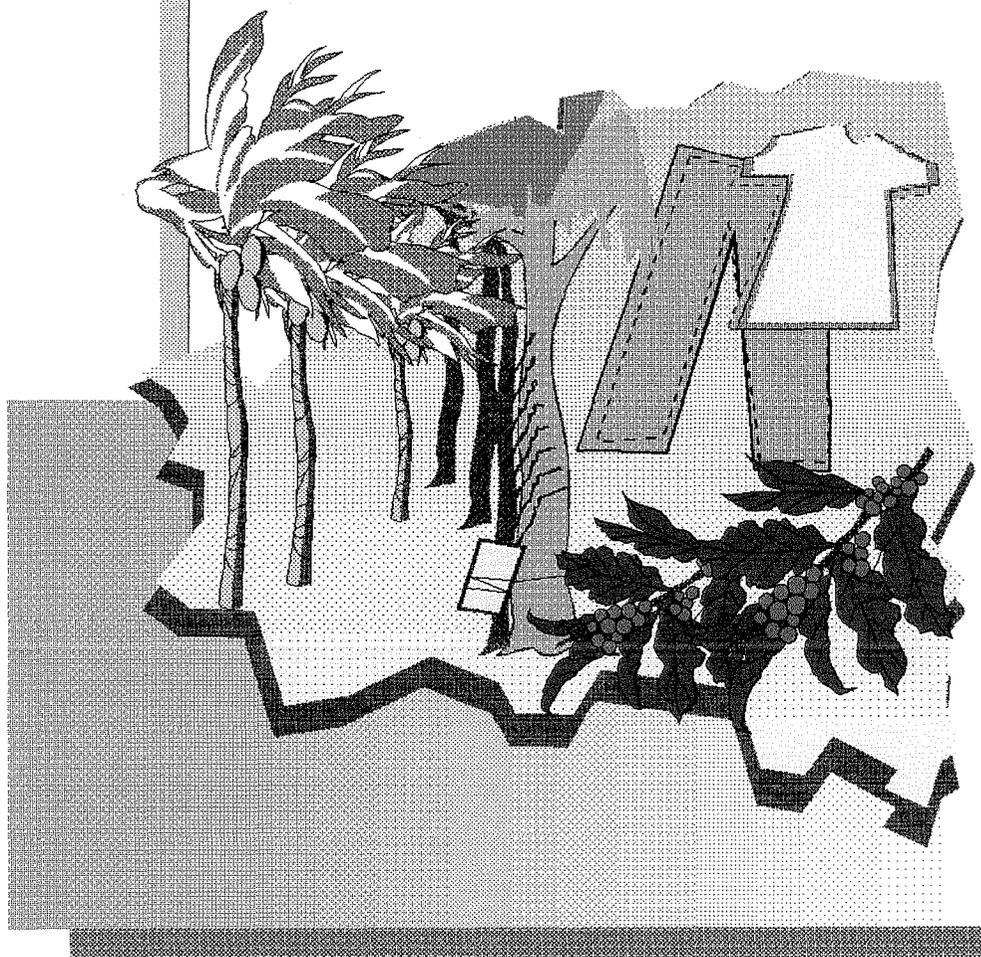
**GOVERNO DO ESTADO
DO ESPÍRITO SANTO**

Secretaria de Estado
de Ações Estratégicas
e Planejamento



Prefeitura Municipal
de São Gabriel
da Palha

DIRETRIZES PARA O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO DE SÃO GABRIEL DA PALHA



**GOVERNO DO ESTADO DO ESPÍRITO SANTO
SECRETARIA DE ESTADO DE AÇÕES ESTRATÉGICAS E
PLANEJAMENTO
INSTITUTO JONES DOS SANTOS NEVES
PREFEITURA MUNICIPAL DE SÃO GABRIEL DA PALHA**

***DIRETRIZES PARA O
DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO
DE SÃO GABRIEL DA PALHA***

MARÇO/1995

GOVERNADOR DO ESTADO DO ESPÍRITO SANTO

Vitor Buaiz

**SECRETARIA DE ESTADO DE AÇÕES ESTRATÉGICAS
E PLANEJAMENTO**

Magno Pires da Silva

INSTITUTO JONES DOS SANTOS NEVES

Fernando Lima Sanhotene

COORDENAÇÃO ADMINISTRATIVA E FINANCEIRA

Julia Maria Demoner

ASSESSORAMENTO MUNICIPAL

Maria Emilia Coelho Aguirre

COORDENAÇÃO DO PROJETO

Marcos Benevenuto Neves

EQUIPE TÉCNICA

Alexandre Bello dos Santos

Marcos Benevenuto Neves

Renato de Castro Gama

DIGITAÇÃO DE TEXTOS

Lúcia Isabel A. Moreira

Marcos B. Neves

Renato C. Gama

REVISÃO DE TEXTOS

Djalma José Vazzoler

Renato C. Gama

ARTE GRÁFICA

Lastênio Scopel

Eugênio Geaquinto Herkenhoff (colaboração)

SUMÁRIO

1. Apresentação - 07

2. Ensaio analítico sobre a economia de São Gabriel da Palha - 13

2.1. Introdução - 14

2.2. Questão regional - 19

2.3. Organização agropecuária - 20

2.4. Segmento confeccionista e outros - 28

2.5. Uma consideração sobre o comércio e serviços - 39

2.6. Associativismo - 42

2.7. À guisa de conclusão - 44

3. Propostas de intervenção - 47

3.1. Revigoração da cafeicultura - 48

3.2. Estruturação de um centro de treinamento - 49

3.3. Criação de uma central de compras para pequenas e médias empresas de confecções - 52

3.4. Montagem de uma lavanderia de roupas - 53

3.5. Incentivo ao desenvolvimento da cultura e melhor aproveitamento do coco - 54

3.6. Reforço ao desenvolvimento da heveicultura - 55

3.7. Integração de unidades de transformação industrial à usina de beneficiamento de látex - 57

3.8. Extração e desdobramento de granito - 58

- 3.9. Implantação de unidades ceramistas - 60
- 3.10. Produção de concentrado de polpa de frutas - 61
- 3.11. Fábrica de conservas - 63
- 3.12. Programa de silvicultura - 64
- 3.13. Criação de camarão-da-malásia - 65
- 3.14. Definição de um zoneamento industrial em âmbito municipal - 66
- 3.15. Criação de um banco de dados municipal - 69

4. Fontes consultadas - 72

- 4.1. Livros, documentos, artigos e apostilas - 73
- 4.2. Jornais e revistas - 75
- 4.3. Lideranças locais, técnicos, entidades, instituições e empresas - 75

5. Anexos₁ - 77

- Roteiro básico para a apresentação de projetos de investimento - 78

6. Anexos₂ - 84

- 6.1. Escritório local da Emater - 85
- 6.2. Coaabriel - 90
- 6.3. Coopsing - 100
- 6.4. Projeto Fetaes - 106

- 6.5. Segmento confeccionista - 113
- 6.6. Câmara de Dirigentes Lojistas - 126
- 6.7. Prefeitura Municipal de S. Gabriel da Palha - 130
- 6.8. Conselho Municipal de Desenvolvimento Intersetorial -
137
- 6.9. Setor ceramista - 144
- 6.10. Extrativismo mineral – granito - 147
- 6.11. Banco do Brasil S/A - 151
- 6.12. Coaabricredi - 157
- 6.13. Sindicato dos Trabalhadores Rurais - 162

1. APRESENTAÇÃO

O presente trabalho é o resultado de um convênio de cooperação técnica e financeira estabelecido entre o Instituto Jones dos Santos Neves e a Prefeitura Municipal de São Gabriel da Palha.

Tal ato estruturou-se a partir de uma necessidade objetiva do Conselho Municipal de Desenvolvimento Intersetorial, representado por vários segmentos e lideranças locais, no sentido de ter à sua disposição um conjunto organizado de informações e análises que refletisse aquela realidade sócio-econômica, bem como procurasse apontar suas principais tendências e potencialidades. Isto, com o intuito básico de se munir tecnicamente, de modo que o Conselho tenha maior respaldo para cumprir uma de suas atribuições básicas, qual seja, a de orientar e decidir sobre a aplicação dos recursos do Fundo Municipal de Desenvolvimento, diante das possíveis solicitações que se fizerem presentes para investimentos no âmbito municipal.

Mesmo recente, a institucionalização do supracitado Conselho foi estimulada a partir do interesse do Banco do Brasil S/A em iniciar e consolidar parcerias com os municípios, procurando ações que possam ser traduzidas em avanços nos seus processos de desenvolvimento econômico, cujas linhas gerais de ação encontram-se no Programa de Desenvolvimento Municipal (Prodem) do Banco, pensado para ser implementado

em âmbito nacional e elegendo-se o Espírito Santo como experiência-piloto para avaliação, tendo sido alguns municípios inicialmente escolhidos, dentre os quais o de São Gabriel da Palha.

Além de se ter procurado perseguir o objetivo fundamental deste trabalho, exposto anteriormente, pretende-se que ele também contenha avaliações e idéias no sentido de provocar o debate em torno de novas posturas de ação e estratégias para se atrair investimentos numa perspectiva de maior equidade social, levando-se em conta a articulação e disposição para busca de convergência de interesses e cooperação necessária entre as forças organizadas da sociedade local, esta como agente motriz de mudanças.

*Este documento está basicamente centrado em duas linhas complementares. A primeira, apreendida no item “**Ensaio analítico sobre a economia de São Gabriel da Palha**”, retrata a atual organização produtiva do município, abordando seus principais vetores econômicos e perspectivas a eles inerentes. Adotou-se um caminho metodológico cuja reflexão partiu da identificação e problematização das vantagens comparativas existentes, tendo como signo o café, pela gama de atividades que, direta e indiretamente, a ele se articulam, liderando os maiores níveis de renda e emprego, a despeito da significativa e recente participação do segmento confeccionista e da*

*exploração do coco. Chama-se a atenção para o fato de que o estudo não se deteve (e nem deveria) em uma visão voltada exclusivamente para dentro do município, mas a partir de sua identidade, entendê-lo para fora, isto é, o seu papel funcional na região onde está inserido, fortemente polarizada por Colatina, permitindo, assim, um maior direcionamento em favor de oportunidades com chances mais efetivas de concretização, com base nos fluxos de mercadorias consolidados, bem como na perspectiva de mercado. A segunda linha, portanto, tem um caráter indicativo — na forma de **“Propostas de intervenção”** — daquilo que se considerou como factibilidades mais evidentes a serem trabalhadas pelos atores locais. Todavia, estas propostas carecem de maiores detalhamentos: a partir da indicação de 15 pontos levantados, não se pretende esgotar todas as potencialidades econômicas do município, mas colocar para o Conselho Intermunicipal e demais membros e instituições da comunidade Gabrielense, possibilidades mais tangíveis e viáveis economicamente que, dependendo do nível de envolvimento dos interessados, podem ser implantadas e vir a impulsionar o processo de crescimento municipal.*

Há dois anexos no final do documento. O primeiro diz respeito a critérios básicos normalmente exigidos por instituições de fomento relativamente aos potenciais tomadores

de recursos geridos por elas; ou seja, dispor minimamente de parâmetros para avaliação e escolha entre alternativas de alocação de recursos.

O segundo é constituído de um conjunto de memórias de entrevistas técnicas feitas em campo com lideranças e instituições presentes no município, julgadas representativas daquela realidade. Tais memórias tiveram um papel intermediário para a formulação do trabalho final. Mesmo não sendo fundamentais como partes constitutivas do corpo do trabalho, julgou-se, porém, conveniente incluí-las no segundo bloco de anexos, com o propósito de enriquecer o documento final, já que se dispunha deste material. Por outro lado, para oferecer subsídios não somente aos leitores da área técnica e política, mas igualmente aos futuros pesquisadores ou mesmo estudantes que queiram aprofundar sua compreensão sobre a realidade municipal.

Como se poderá perceber em algumas memórias, tais textos foram incluídos na sua forma original, como foram elaborados, não se preocupando, portanto, em reescrevê-los; vários são apresentados na forma de tópicos (itemizados) resumidos.

Por fim, a Equipe elaboradora do presente documento agradece a todas as pessoas que, mesmo de forma indireta, participaram deste trabalho, fornecendo as informações necessárias à sua consecução. Por outro lado, exime-se tais

peçoas de quaisquer responsabilidades, pois os erros (de interpretação ou análise) que porventura ocorrerem, são de exclusiva responsabilidade dos autores.

***2. ENSAIO ANALÍTICO SOBRE A
ECONOMIA DE SÃO GABRIEL
DA PALHA***

2.1. Introdução¹

Ao se elaborar um documento, cujo objetivo fundamental é indicar diretrizes para o desenvolvimento municipal, a primeira questão a ser colocada é: o que se entende por desenvolvimento? em que tipo de desenvolvimento está se pensando?

Assim, ao se falar em desenvolvimento, pensa-se concretamente nas etapas evolutivas de um processo, como se dá no caso da biologia. Como, então, se pensar essas etapas?

Este processo deve ser entendido como o alcance de novas atividades, seja de produção ou de serviços, seja de um rasto compatibilizado com o respeito ao ecodesenvolvimento, ou seja, tentando-se alavancar novas possibilidades de produção e de serviços, de forma integrada com o equilíbrio ecológico. Até há duas, três décadas atrás, não havia esta preocupação, mas hoje é impossível se pensar em desenvolvimento econômico que esteja descolado desta perspectiva ecológica global.

Por outro lado, uma possibilidade de desenvolvimento que possa trazer, em si mesmo, maior equidade no campo social, melhores níveis de renda e de emprego.

Parte-se das seguintes premissas básicas:

a) *auto-conhecimento* — a partir de um diagnóstico crítico da realidade estudada, verificar o que se tem de potencialidades que

¹ Parte da presente reflexão foi baseada em UFES/NEP. *Proposta de estratégias...*, op. cit. bibl.

possam ser consolidadas, no sentido do seu avanço; isto significa, em outras palavras, pensar oportunidades a partir das vantagens comparativas que a economia municipal possui. Neste sentido, significa pensar o município a partir da economia cafeeira e de outras atividades agrícolas que já se desenvolvem em seu interior, do segmento confeccionista e das possibilidades do seu aprimoramento e serviços à sua volta, da cultura do coco, da sua expansão, da sua interligação para fora do município, de algumas transformações possíveis em seu interior... Enfim, pensar a economia municipal a partir daquilo que ela tem de mais importante; e

b) a *questão regional* — pensar também o município para além dos seus limites geopolíticos, sempre no horizonte de uma sócio-economia que tem interfaces concretas com a região na qual está situada. Isto, por quê?

Muitas atividades podem não estar localizadas no município, mas este pode vir a se aproveitar disso. Aqui se coloca o problema da integração, no sentido econômico: a partir dos fluxos de comércio de mercadorias (ou mesmo de serviços), portanto, havendo troca, pode-se colocar em tela uma ou mais possibilidades de integração hoje, expressando o que há de mais importante, os “fatores de integração” da economia gabrielense, que é a cultura do café e do coco, além do setor confeccionista.

Um ponto fundamental que não poderia deixar de ser abordado nesta "introdução" é aquele que se refere às estratégias de ação: quais são os caminhos mais prudentes a serem percorridos para que os atores envolvidos possam lograr alguma coisa positiva, no sentido de atrair investimentos para o município?

Assim, o presente documento tenta indicar estas possíveis ações que possam ser cooperadas, aproveitando-se da longa e significativa tradição que já possui o município, no sentido de um amplo processo de reflexão e discussão entre os atores, na direção da ligação dos vários interesses postos em cena. Parte-se, portanto, do pressuposto de que os atores locais são capazes de engendrar ações positivas no sentido da diversificação e do aprimoramento das várias atividades econômicas. E que este tipo de atitude é muito mais positivo do que se ficar esperando que alguma coisa aconteça de fora, ou que algum megaempresário possa vir "socorrer" a economia municipal, escolhendo-a como alternativa viável para o seu futuro investimento.

E tais estratégias de ação têm de estar, fatalmente, vinculadas à lógica do mercado (ou dos mercados), que pressupõe: a) engendrar ações que possam explorar segmentos próprios (ou nichos) de mercado; b) ou outras que estejam na perspectiva da subordinação; e c) uma outra linha que vá na

direção da exploração de segmentos diferenciados (ou menos importantes, no sentido da hegemonia) de mercados subalternos.

É absolutamente indesejável para qualquer comunidade um descolamento entre suas forças vivas: Municipalidade agindo para um determinado lado, empresários para outro e outras lideranças ainda para outro. Quanto maior o grau de amalgamagem entre as várias forças, maior a possibilidade de sucesso de um determinado processo de desenvolvimento, ou de ações que visem a este fim. Por outro lado, imagina-se que seja papel precípuo do Conselho Municipal de Desenvolvimento Intersetorial (CDI) funcionar como uma espécie de "*plug*", ligando os vários interesses, unindo as várias forças num processo amplo de reflexão e discussão.

Do ponto de vista estritamente metodológico, a Equipe optou por um "diagnóstico" eminentemente qualitativo e crítico, ao invés de buscar o maior volume possível de informações quantitativas através de tabelas e quadros. Por outro lado, é importante frisar que praticamente não se dispõe de informações quantitativas relevantes e recentes sobre o município, quer as de origem censitária, ou outras.

Neste preâmbulo, ainda uma palavra sobre a cafeicultura, que é a atividade fundamental do município, podendo-se afirmar que sobre ela toda a vida de São Gabriel da Palha (SGP) está montada.

Na dinâmica dos ciclos (ou etapas) do desenvolvimento econômico, pode-se apontar três grandes fases: a primeira, a partir do final dos anos 20, início dos 30, o processo de ocupação, quando o micro-urbano e as primeiras iniciativas econômicas vão se conformando através das atividades agrícolas e extrativas. Ainda neste primeiro momento, surge a alternativa do café, trazida do sul e já instalada em terras capixabas desde meados do séc. XIX. O segundo momento, cujo auge será atingido entre meados da década de 50, indo até o final dos anos 60, o ciclo de exploração madeireira convivendo com o café, que praticamente haverá de exaurir por completo todas as reservas de Mata Atlântica do Espírito Santo, quando este processo de expansão se dá no sentido sul-norte do Estado (a partir do rio Doce), numa época em que as reservas do sul já estavam praticamente dizimadas. E o terceiro e último período, quando o café se consolida como praticamente a única alternativa econômica de porte para o conjunto dos agentes mais expressivos e da população como um todo, não se deixando de apontar, entretanto, para a necessidade da sua diversificação, ou seja, o desenvolvimento de alternativas que visem, em última instância, ao aprimoramento da própria cultura do café, mas também o surgimento de outras atividades; uma opção que, mesmo o café sendo o seu centro, venha permitir o desdobramento de outras alternativas econômicas.

2.2. Questão regional

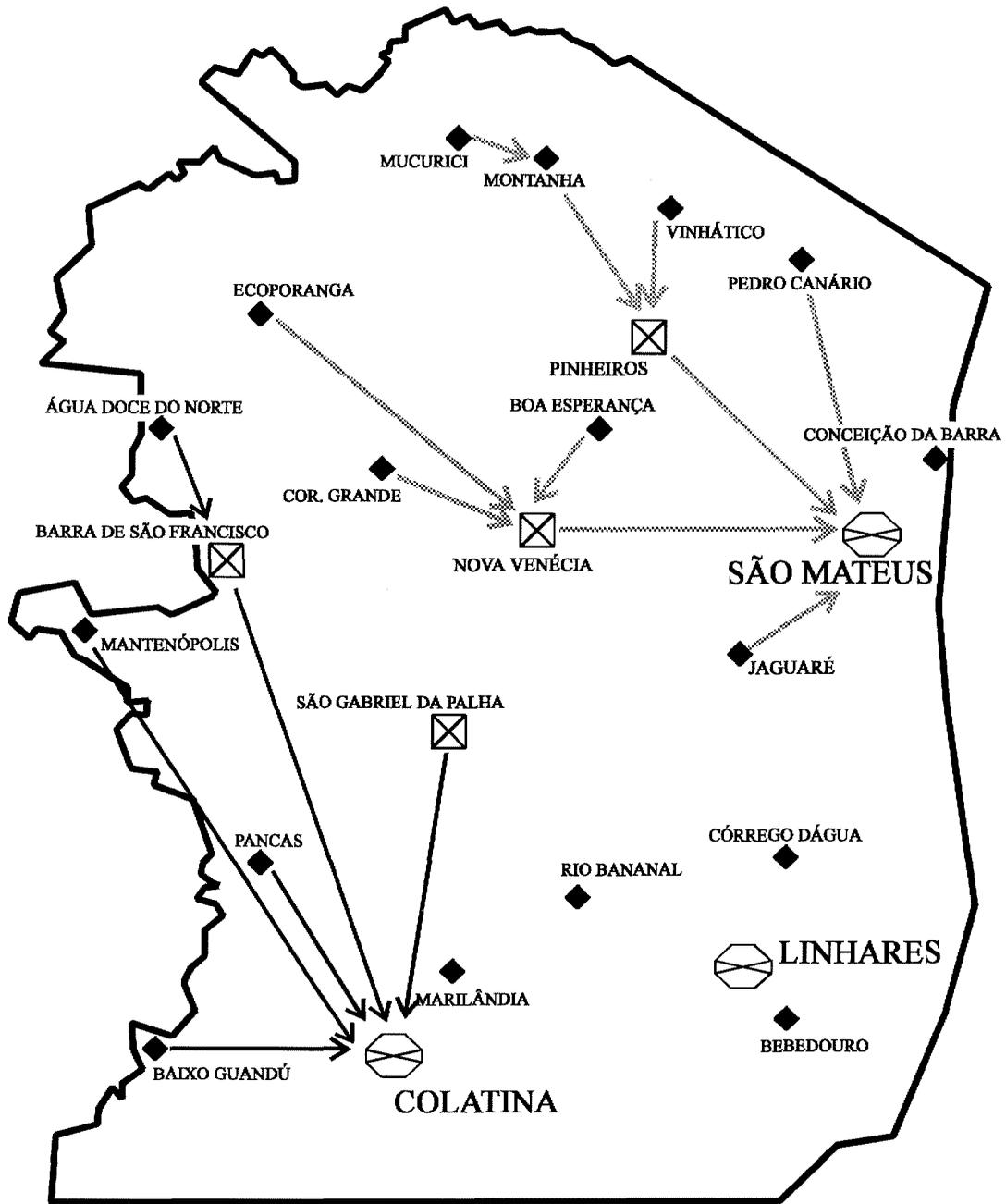
Ao se observar o mapa da página seguinte, SGP é considerada uma cidade local completa, polarizada por Colatina, esta última fazendo o papel de uma cidade regional. Da mesma forma, Nova Venécia é polarizada por S. Mateus, a nordeste.

Apesar da presença de S. Mateus, é evidente que Colatina exerce uma importância muito maior no contexto regional do norte do rio Doce, desempenhando papel crucial na dinamização de fluxos de comércio ao longo do corredor da diversificação com café. Neste sentido, apesar da proximidade de S. Mateus em relação a Nova Venécia, Colatina, como cidade regional polarizadora de todo o norte, exerce, igualmente, influência sobre (a cidade local completa de) Nova Venécia.

Neste contexto regional, SGP — situando-se ao longo do corredor da diversificação com café e ainda próxima a Nova Venécia, esta disputando hegemonia com a primeira, pelo menos em termos de polarização de pequenas cidades locais incompletas — está premida entre várias polarizações, sem se falar da importância crescente de Nova Venécia que, não somente em termos da armadura urbana, mas também em outros níveis, disputa com SGP aquele espaço regional.

Região Norte do ES (a partir do rio Doce) CORREDORES DE SUBORDINAÇÃO ⁽¹⁾

Mapa 01



Corredores de Subordinação:

..... CORREDOR DE SÃO MATEUS

———— CORREDOR DE COLATINA

Legenda:

⬡ CIDADE REGIONAL

⊠ CIDADE LOCAL COMPLETA

◆ CIDADE LOCAL INCOMPLETA

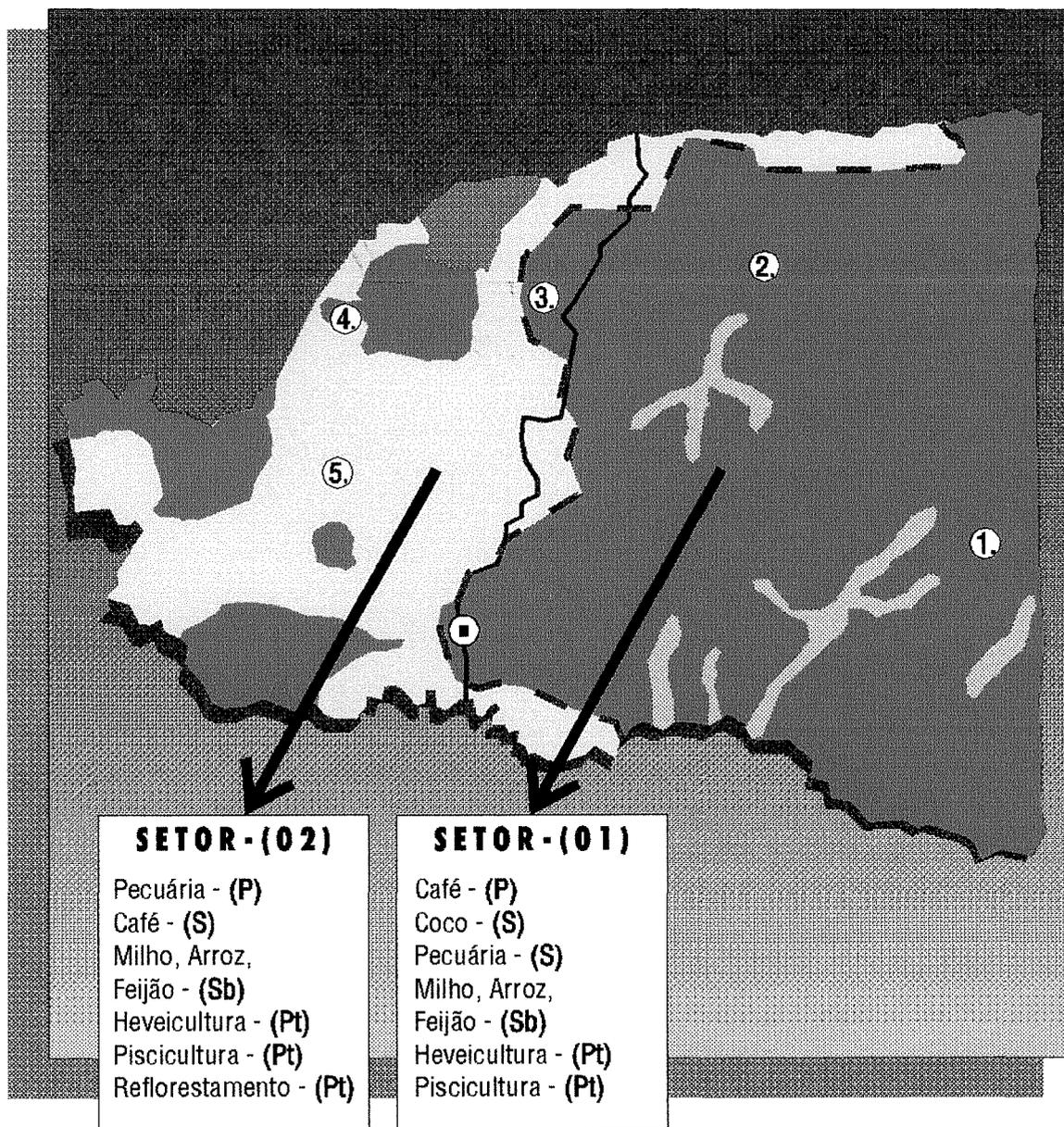
Sem maiores dilações, a breve reflexão feita até aqui aponta para o problema que significa uma falta de vantagem locacional por parte de SGP, indicando, a partir deste dado, as seguintes ações ou posturas: a) fortalecimento (das que já existem) ou criação de novas vantagens endógenas; b) abertura das lideranças locais no sentido do desenvolvimento de projetos ou atividades que, mesmo não situados fisicamente em SGP, possam ter algum tipo de interação com o município; e c) necessidade de as lideranças políticas regionais do norte do Espírito Santo lutarem insistentemente por uma política cada vez mais eficiente por parte do Governo do Estado, *vis-à-vis* do Governo federal, que privilegie concretamente a "interiorização do desenvolvimento"; ou melhor, que este propósito possa sair do *marketing* e discurso político, muitas vezes vazio, em vista de realizações concretas.

2.3. Organização agropecuária

As principais atividades agropecuárias do município podem ser observadas no mapa da página seguinte. Este foi elaborado a partir de informações fornecidas por profissionais do escritório local da Emater, onde se utilizou — como base para uma visualização espacializada — o mapa *Carta do Brasil*. O mapeamento a que se chegou, entretanto, possui um caráter eminentemente subjetivo, apreendendo o amplo conhecimento

SETORES DE PRODUÇÃO

Mapa 02



Legenda:

□ PECUÁRIA

■ REFLORESTAMENTO

■ CAFÉ

■ COCO

— — LIMITE ENTRE SETORES

— — RODOVIA ESTADUAL

■ SEDE

DISTRITOS :

① Valério

② Fartura

③ São Roque da Terra Roxa

④ São Sebastião da Barra Seca

⑤ Córrego do Sete

prático que tais técnicos têm acerca da distribuição espacial das culturas dentro dos limites físico-territoriais de SGP. Apesar de ser carente do ponto de vista científico, tal espacialização corresponde ao desejado neste item, que é cumprir o papel de fornecer ao leitor uma visão mínima e atualizada acerca da distribuição das atividades agropecuárias mais representativas em âmbito municipal.

O passo metodológico adotado para tal abordagem consistiu em identificar o perfil produtivo agropecuário a partir do estabelecimento de uma classificação por culturas, onde se tem a função de cada uma do ponto de vista da lógica racional e de sobrevivência do produtor. Assim, chamou-se de *atividade principal* (P) aquela que normalmente garante o maior nível de renda. Como *cultura secundária* (S), a que tem também importância econômica, porém de forma complementar à renda proveniente da principal. De *subsistência* (Sb), aquela(s) onde predominantemente não se observa um sentido comercial no município, destinando-se ao consumo próprio, enquanto um sentido de reprodução da mão-de-obra familiar do produtor. Inclui-se aqui as lavouras de feijão, milho e arroz. Já no que tange ao significado de *atividades potenciais* (Pt), seriam aquelas de implantação recente e ainda incipientes, mas com tendências à expansão.

Refletiu-se acerca das atividades principais, especialmente o café e a pecuária, conjugando-as com condicionantes de ordem natural, tamanho predominante dos estabelecimentos e os referentes ao nível de desenvolvimento técnico da produção. Após se sobrepor à *Carta do Brasil* as conclusões obtidas, chegou-se à identificação de subespaços econômicos com diferenciações, expressos na forma de *setores de produção*, conforme o mapa. Tais setores, além de mostrarem a existência de mais de uma cultura nos segmentos de classificação como “potencial”, “secundária”, etc., apresentam também, em seu interior, circunscrições geo-econômicas, onde se desenvolve de forma predominante e ali concentrada certa(s) atividade(s), podendo ser atípica(s) ao próprio setor, mas que tem(êm) importância no conjunto da produção municipal, como se observa no caso do coco.

É de conhecimento que a cafeicultura, em todas suas etapas, desde a produção até os canais de comercialização, constitui-se na principal atividade econômica estadual vinculada ao meio agrícola. SGP apresenta-se como um caso típico dessa totalidade, hoje com um quadro geral, assentado em uma base produtiva fundamentada na mão-de-obra familiar de pequenos e médios produtores e com baixa utilização tecnológica, onde já se estabelece uma tendência de recuperação de seu ciclo, ou seja, iniciando-se novamente uma retomada dos tratos culturais

necessários e formação de novos plantios, face à sinalização positiva em seus níveis de preços, haja vista a situação desoladora vivida recentemente em função da crise por que passou o setor desde meados da década de oitenta até os primeiros anos da atual.

Segundo dados da Emater, tem-se aproximadamente uma área ocupada com café de 20 mil ha, representando cerca de 55% das áreas ocupadas com lavouras. A produção anual referente a 1994/95 ficou na faixa de 10.790 ton., o que perfaz algo em torno de 36% do total da produção agrícola municipal, a variedade *conillon* respondendo pela quase totalidade dos cafeeiros existentes.

As ações que estão sendo implementadas por instituições locais, como a própria Emater e, principalmente, pela Coaabriel, vão desde a assistência técnica tradicional, passando por uma linha de financiamento de corretivos e adubos (pagos pelo associado à Cooperativa através de preço-equivalência em sacas de café), por um programa de análise de solo e fornecimento de mudas de melhor padrão genético, onde se objetiva a melhoria da produtividade e qualidade do *robusta*. Nessa direção, um conjunto de medidas foi elaborado recentemente através da Secretaria de Estado da Agricultura (Seag) com a criação do Programa de Revitalização da Cafeicultura Capixaba (Recafé), que tem como meta geral o revigoramento desta atividade em um

período de dez anos, com investimentos previstos da ordem de 56 milhões de dólares.

No que tange à comercialização do produto, alguma ação poderá ser implementada a partir de interesses relacionados à Silocaf do Brasil, e que venha trazer alguma alternativa em relação à “velha” cadeia comercial, permitindo aos pequenos e médios produtores auferirem algum ganho adicional quando da venda de seus lotes. Existe acordo firmado entre essa empresa, o Governo do Estado e a Federação dos Trabalhadores da Agricultura do Espírito Santo (Fetaes), onde se coloca as bases de uma cooperação que atenda aos interesses das partes envolvidas (para maiores detalhes sobre esse assunto, veja-se o relato “Projeto Fetaes”, no item *Anexos*₂).

Em âmbito municipal, a pecuária existente é do tipo mista (corte e leite), mostrando-se como atividade principal no setor de produção número dois, e secundária, no primeiro. Seu desempenho se dá num contexto de baixo uso de técnicas empresariais modernas, com reduzidos níveis de investimento, implicando em resultados econômicos também não favoráveis ao seu desenvolvimento. Tem-se por volta de 547 produtores envolvidos nessa atividade, com um efetivo bovino de cerca de 19.787 animais. O leite destina-se às cooperativas leiteiras do Espírito Santo (50%) e o restante é vendido no varejo, além de utilizado na fabricação de queijo. Há três empacotadoras do

produto em SGP vinculadas a pontos de recepção e resfriamento.

O coco anão, variedade característica no município, está predominantemente concentrado nos bolsões assinalados no mapa, consolidando-se, hoje, como uma atividade de significativa expressão econômica e com perspectivas favoráveis de mercado. Sendo de implantação recente, com uma lógica comercial que começou a se impulsionar a partir de resultados do Provárzeas com boa adaptação da cultura em áreas úmidas e próximas a lençóis freáticos, teve-se, de acordo com dados de 1993 da Emater, um total de 600 propriedades rurais com áreas ocupadas com essa cultura. Havia 230 ha em produção e 120 ha com novos plantios. A colheita é feita de seis a oito vezes por ano, totalizando uma produção anual de 690 mil frutos. A comercialização é realizada por intermediários e destinada ao Rio de Janeiro, São Paulo e, em menor quantidade, a Vitória, Vila Velha e Guarapari.

Há neste documento (veja-se item seguinte, *Propostas de Intervenção*) uma abordagem sobre ações para o melhor aproveitamento desse fruto em termos de agregação de valor, tendo-se em conta que é vendido somente *in natura*, variedade voltada apenas para bebida. O engarrafamento da água, por exemplo, requer investimentos em montagem, equipamentos e em tecnologia não dominada localmente. Necessita-se de

parcerias em pesquisas de produção e/ou a presença de alguma agroindústria que já domine tais condições capazes de imprimir nova dinâmica.

No que tange à heveicultura (Pt), cujos plantios das primeiras árvores tiveram início apenas a partir da década atual, trabalha-se com uma tendência favorável relativamente à sua expansão, devido ao nível de organização alcançado pelos produtores, concretizado na estruturação da Cooperativa dos Seringalistas de SGP (Coopsing), que montou recentemente uma usina de beneficiamento de látex coagulado para produção do semi-acabado GEB 1 (Granulado Escuro Brasileiro), com capacidade nominal de 400 ton./mês. A indústria de pneus instalada no país absorve 85% da produção nacional desse granulado de borracha natural, tendo um forte poder — na formação dos preços intermediários — no circuito de comercialização, inclusive em relação aos níveis pagos ao produtor pelo fornecimento do látex *in natura*. Contudo, vale dizer que os investimentos necessários à elevação da produtividade média por hectare tendem a ser maiores, dada a imposição do mercado quanto à busca contínua de reduções nos custos de produção, face ao preço bastante competitivo do similar do GEB importado da Malásia, o SMR-10 (*Standard Malaysian Rubber*). Mesmo medidas protecionistas tomadas pelo Governo brasileiro com relação aos produtores de látex, como o

contingenciamento das importações, poderão até mesmo se tornar inócuas com a manutenção de forte sobrevalorização cambial da moeda brasileira frente ao dólar e, sabendo-se do significativo incentivo e subsídios que têm os seringalistas malaios (líderes mundiais na produção de borracha natural) do Governo daquele país.

Com relação à fruticultura, há de se ressaltar a existência de estudos adiantados para a implantação de um pólo industrial citrícola na região, realizado pelo Centro Capixaba de Desenvolvimento da Agricultura Tropical (Cedat)—Linhares, com a participação da Emater, da Emcapa, da Seag e do Bandes.

De acordo com informações da Emater local, a área hoje apropriada com o objetivo de reflorestamento é de apenas 1.000 ha, representando menos de 3% da área total de lavouras do município. Por outro lado, considerando ainda a significativa diminuição do oferecimento de mudas aos interessados (em 1994 apenas 10% em relação ao ano anterior), pode-se inferir que esta atividade não tem sido priorizada em SGP, a começar pela própria Emater.

Entretanto, tendo-se em vista o brutal processo de dizimação das reservas naturais de Mata Atlântica no Espírito Santo, tanto ao longo do seu processo de ocupação e, ao norte do rio Doce, a partir da década de 30 — processo este que ainda continua, apesar das tentativas de controle por parte do Governo —, hoje

se torna praticamente impossível se pensar em qualquer forma de intervenção na atividade agrícola sem se levar em conta a importância do reflorestamento - florestamento - silvicultura.

Mesmo que o Poder Público municipal, juntamente com a Emater, não entenda que seja prioridade este tipo de ação (reflorestamento), pode-se pensar pelo menos em um programa de silvicultura mais abrangente, que tenha o objetivo precípua de, ao mesmo tempo em que se protege as áreas de encostas dos estabelecimentos, garanta ao produtor material lenhoso para as necessidades do dia-a-dia e, de acordo com o tamanho do plantio, até mesmo uma certa complementação de renda.

2.4. Segmento confeccionista e outros

No campo das transformações industriais, cuja fragilidade fica evidente não somente em SGP, mas em todo o interior do Estado, neste município destaca-se o segmento confeccionista como a atividade econômica mais importante depois da cafeicultura.

Do ponto de vista das suas *origens*, é praticamente impossível saber com maior precisão das reais interfaces entre os investimentos originários e os fluxos de renda gerados pela cafeicultura. Surgindo no final da década de 70, somente uma

pesquisa histórica mais exaustiva poderia responder a esta questão.

Entretanto, se praticamente nada (ou muito pouco) se pode imaginar em SGP que não tenha relação com a produção e a venda do café, considerando sua quase absoluta hegemonia em relação às outras atividades econômicas, pode-se afirmar, a partir desta simples constatação, que os investimentos originários tiveram alguma coisa a ver com os fluxos de renda definidos pela cafeicultura. Mas por outro lado, considerando-se principalmente as várias *personas* que estavam à frente dos investimentos primitivos, pode-se afirmar, com relativa margem de segurança, que tais ações não guardaram uma ligação direta com os movimentos engendrados pela cafeicultura. Isto pode parecer contraditório, mas é plenamente possível sustentar a seguinte hipótese (nos limites do presente estudo): do ponto de vista das condições gerais de reprodução da economia, portanto, em escala ampliada, aqueles investimentos originários só poderiam estar relacionados com os movimentos globais de reprodução da cafeicultura; mas, por outro lado, tomando-se agora os micromovimentos expressos nas ações dos vários agentes econômicos (ou se se quiser, "famílias" poupadoras), tais fluxos de renda ou de reprodução certamente ultrapassavam os limites geopolíticos definidos pelo território municipal. Então, nesta

perspectiva, pode-se afirmar que não estavam diretamente ligados à cafeicultura.

Por que se faz este tipo de especulação? Dentre outros objetivos, para se saber até onde (não somente do ponto de vista da história econômica recente do município, mas também podendo direcionar ações concretas em vista do seu progresso) é possível a definição de atividades econômicas fora do campo definido pela economia cafeeira.

Assim, no seu surgimento, houve, na verdade, dois tipos de determinação: a) um "efeito-demonstração" exógeno, a partir dos investimentos que se davam no município-pólo de Colatina, cujos capitais originários foram mais antigos (final dos anos 60, início dos 70); e b) um outro, endógeno, gerado pelas empresas pioneiras, que determinaram o surgimento de outras, afirmando sempre mais o pólo gabrielense como uma real alternativa para o Norte.

Além deste efeito-demonstração que sempre se torna uma obviedade no surgimento de qualquer tipo de atividade econômica, uma outra causa importante foi o excesso de demanda pelos produtos confeccionados que se deu não somente em âmbito nacional, mas também regional.

Do ponto de vista do financiamento ao setor, pode-se afirmar que este guardou, ao longo da sua formação, uma relativa autonomia em relação aos esquemas oficiais de fomento. Isto,

por três razões mais importantes: a) sobretudo no contexto das cidades interioranas, devido a uma certa tradição de não-endividamento, além do pequeno volume de capital exigido para o início do negócio, há um relativo processo de autonomização dos capitais; b) normalmente os grupos são estritamente familiares (empresas familiares), permanecendo nesta condição por longo tempo ou por toda sua vida, muitas delas no esquema de auto-reprodução e, quando o tipo de negócio permite, ou mesmo o mercado, os passos no sentido da ampliação são dados com muito cuidado, sempre numa abrangência estritamente regional; e c) por fim, no caso concreto de SGP, praticamente inexistiu (e ainda inexistente) o braço financeiro da(s) empresa(s), a não ser a relação desta(s) com as agências bancárias locais e regionais através de operações indispensáveis e rotineiras; ou seja, verifica-se a inexistência deste tipo de reprodução, seja no momento da fundação, seja em âmbito da ampliação em maior escala.

Desta feita, a estrutura do setor é extremamente frágil frente às crises e dependente dos movimentos maiores do mercado, fazendo com que as empresas (sobretudo as maiores) partam para o processo de terceirização, por duas razões principais: a) passam a ganhar no volume encomendado e vendido e não a partir de ganhos estritos de produtividade; e b) operam em mercado cativo.

Ao longo da sua pequena história, o pólo confeccionista de SGP sempre foi muito sensível às crises cíclicas que se abateram sobre ele, pelas seguintes razões principais: fragilidade não somente das empresas (mesmo as maiores), mas de todo o segmento, no que diz respeito à disputa mercadológica; conforme posto no parágrafo anterior, fragilidade da própria estrutura industrial; grande significação dos custos sociais, comprometendo a capacidade do setor em vista de novos investimentos ou mesmo sua diversificação ou, ainda, integração com outras atividades, industriais ou não; e, por fim, a falta de articulação com outras empresas (quer no circuito regional, quer mesmo no nacional) e associações.

No que diz respeito ao mercado de trabalho definido pelo segmento confeccionista, este atinge hoje um volume aproximado de 1.500 pessoas, estando a metade no formal e a outra no informal; entretanto, a grande maioria das empresas emprega entre cinco e dez pessoas. Pode-se afirmar que é baixíssimo o nível de especialização da mão-de-obra, e sua principal explicação está na própria lógica que preside a formação e o desenvolvimento do setor, como será posto à frente. Por outro lado, não é possível o desenvolvimento significativo de qualquer ramo industrial, sem que esta evolução não esteja assentada numa política permanente de formação dos seus recursos humanos, sobretudo na área de gerência, de

transmissão e desenvolvimento de novas tecnologias, naquelas que dizem respeito à utilização de novos métodos visando aos ganhos constantes de produtividade, etc. Esta talvez seja uma das maiores contradições vividas pelo setor.

E, certamente, um dos condicionantes importantes desta lógica que preside a indústria é o baixo nível de remuneração da sua força de trabalho [este fenômeno também está presente em pólos maiores como o de Colatina e, provavelmente, o da Glória, em Vila Velha]. Este fator causal leva às conseqüências conhecidas: recrudescimento do processo de concentração de renda local, falta de estímulo dos trabalhadores em desenvolver ao máximo suas potencialidades, beneficiando, em última instância, as empresas e, no fim da linha, o aguçamento da problemática social, pelo fato de as pessoas sempre estarem no limite da sobrevivência.

Neste ponto em particular, fica um questionamento: qual seria o papel a ser desempenhado pelo empresário mais moderno, como sendo aquele que tem o entendimento do progresso global da sua empresa, incluindo aí seus trabalhadores e não somente a reprodução cada vez maior do seu capital? De outro lado, reconhecem-se as grandes dificuldades vividas pelos empreendedores, especialmente as que dizem respeito aos elevados encargos sociais, *vis-à-vis* a necessidade de novos

investimentos; portanto, de crescentes "sobras de caixa" para tal fim...

Neste campo das relações trabalhistas, considerando que existe ainda um grande número de trabalhadores sem carteira assinada (*sic*), é fundamental que a comunidade envolvida nesta atividade em SGP faça uma profunda reflexão sobre o descolamento existente entre o relativo "progresso" do setor e a realidade concreta da sua base infra-estrutural humana.

A estratégia desenvolvida sobretudo pelas empresas maiores, objetivando o treinamento da mão-de-obra local, dá-se no envio de pessoas para fora de SGP ao invés de trazerem especialistas dos centros mais desenvolvidos, particularmente de São Paulo. Neste aspecto particular, também Colatina se encontra em um estágio mais evoluído que SGP, pois lá se dá exatamente o contrário [cf. o documento da PMC, *op. cit. bibl.*]. Assim, os confeccionistas gabrielenses treinam sua força de trabalho "no limite", apenas para garantir as condições gerais impostas pela lógica de funcionamento do setor e não em vista da sua ampliação. Neste sentido, pode-se falar de um tipo de "treinamento indispensável", e nada mais que isso.

Em uma das entrevistas com um empresário do setor, o agente local dizia da grande importância, de "trabalhadores polivalentes" em SGP, caso surgissem, como hoje se verifica no Oriente: pessoas que, ao mesmo tempo, sejam habilitadas às

operações mais simples como a costura e o corte manual, mas que também tenham conhecimento e habilidade no campo da mecânica... Com toda a certeza, este tipo de mão-de-obra poderia significar uma grande alavancagem para o setor. Mas, por outro lado, o seu surgimento está condicionado a dois pontos essenciais: ao pagamento de melhores salários e a novas formas de treinamento que visem a uma certa "universalização" dos conhecimentos e ao desenvolvimento de habilidades e, por outro lado, a um maior aprofundamento desta base humana relativa às principais potencialidades e gargalos vividos pelo segmento em SGP.

Desde os primórdios do sistema capitalista de produção, o progresso técnico joga papel decisivo no seu desenvolvimento. Nesta perspectiva, pode-se afirmar que a história do capitalismo confunde-se com a história do seu desenvolvimento tecnológico em todos os níveis — não somente a técnica mecânica, elétrica e eletrônica, passando pela telemática, mas também as técnicas de gestão e gerenciamento.

Comparando-se a tecnologia hoje existente no segmento confeccionista de SGP com a existente nos setores de ponta do ramo em âmbito de Brasil, pode-se afirmar que praticamente inexistente um progresso no pólo gabrielense (os empresários entrevistados afirmam uma defasagem de 15-20 anos dos equipamentos). Também neste particular, o setor opera "no

limite", o que coloca sérias indagações relativas ao seu futuro. *Como é possível desenvolver ações encadeadas que venham proporcionar pelo menos uma menor distância entre a "ponta" do setor em âmbito nacional e o ramo em SGP?*

Diante de tal constatação, como é possível entender que uma das empresas do setor (Ucines) possa colocar seu produto no mercado norte-americano, como aconteceu em 1994?² A única explicação plausível é que a concorrência se dá em cima da exploração da força de trabalho (baixos salários pagos), além da grande performance do faturamento em vista do volume de vendas, e não a partir de ganhos efetivos de produtividade³.

Considerando a importância deste ponto, é fundamental sua explicação para que, no futuro, se encontrem saídas, objetivando sua maior adequação ao cenário nacional. Assim, são pelo menos quatro fatores que determinam o relativo atraso tecnológico das empresas confeccionistas em SGP: a) baixo nível de capitalização das empresas; b) falta de uma política mais séria de treinamento da mão-de-obra local; c) a própria lógica de inserção das empresas no mercado regional e nacional; e d) no processo de facção (terceirização), o verdadeiro progresso técnico se dá na ponta do ramo confeccionista.

² 47 mil unidades de calças jeans exportadas para aquele país através da marca *American Eagle*.

³ Segundo um dos empresários entrevistados, os níveis salariais nos EUA ou no Oriente estão num patamar pelo menos dez vezes superior, relativamente à média paga em SGP.

Diante da importância adquirida pelo segmento confeccionista em SGP nos últimos anos, praticamente não se pode falar em outros ramos de transformação industrial no município, a não ser o ceramista e o ligado à exploração do granito.

O primeiro, empregando menos de duas centenas de pessoas, é constituído por apenas quatro empresas, apesar de a maior delas (Cerâmica S. Gabriel Ltda.) ter uma significativa presença regional. Parece que esta última significa uma razoável "vantagem comparativa" para SGP e que poderá ser desenvolvida no futuro.

Quanto ao extrativismo mineral-granito, além de a atividade ser bastante recente no município, com apenas uma empresa do ramo, sua localização deve-se a um processo de expansão deste tipo de negócio em âmbito regional, considerando-se o que já existia no norte do Espírito Santo antes da sua implantação em SGP, além da qualidade da matéria-prima.

Conforme haverá de se aprofundar no item seguinte, "*Propostas*"..., as potencialidades desta atividade em SGP são significativas, tendo-se em vista a perspectiva da priorização dos locais de origem da matéria-prima, no que diz respeito ao financiamento de serrarias. Apesar da dificuldade inicial no que tange ao volume de capital necessário para a implantação da

unidade de beneficiamento, é positiva a proximidade de Nova Venécia como município-sede da associação dos empresários do setor.

Certamente sem o impacto no nível de emprego que representa outras atividades, o surgimento de pelo menos mais uma empresa deste ramo (na linha do desenvolvimento ecológico sustentado, conforme posto no início) poderá trazer para o município significativos ganhos, na perspectiva do seu desenvolvimento econômico e social, quando analisado o conjunto de possibilidades para SGP.

É praticamente impossível abordar um conjunto de atividades no campo da transformação industrial sem que se toque em um ponto que, apesar de polêmico, tem sido bastante divulgado pela mídia, exigido pelos empresários e fazendo parte dos discursos de políticos e de lideranças de vários tipos. Trata-se da expressão mágica "*pólo industrial*".

Mesmo não se tendo a pretensão de esgotar esta discussão nos limites do presente documento, além de se remetê-la para o item seguinte, aponta-se para as seguintes funções (clássicas) de um distrito industrial: a) garantir infra-estrutura (energia elétrica, telefonia, água, sistema de esgotamento, etc.), bancada pelo Estado (leia-se, no caso, Municipalidade); b) criar mecanismos (subsídios e outros) que visem ao barateamento dos terrenos, quando do processo de implantação das unidades industriais; c)

“especializar” funcionalmente (ou liberar) parte do urbano no sentido do funcionamento específico para este fim; e d) ser próximo dos bolsões de mão-de-obra.

No caso concreto da economia gabrielense, nenhum dos quatro pontos citados garante — ou é necessário para — a instalação de plantas industriais, independentemente do seu porte.

Existe, na verdade, um certo "modismo" quando se pensa ou fala em pólo industrial: de posse do "princípio geral", as pessoas acabam convencendo-se de que esta idéia acabará dando frutos em todo e qualquer lugar, sem se deterem nas particularidades e especificidades de cada realidade.

Assim, pensando-se em SGP, o problema de fundo não é o surgimento ou a implantação de um pólo industrial, mas o desenvolvimento concreto que se coloca não somente para a Municipalidade, mas para todas as forças vivas do município, no sentido da reflexão e discussão de cenários normativos e critérios que possam (ou venham) orientar este processo de planejar seu desenvolvimento econômico.

2.5. Uma consideração sobre o comércio e serviços

Quanto mais primitiva uma determinada economia, tanto mais dependente dos setores primário (organização agropecuária)

e comercial. Além das atividades meramente extrativas e agrícolas tradicionais, é o comércio que surge num determinado espaço econômico, numa de suas funções, que é a de interligar aquela determinada economia ao mundo exterior. Neste sentido, sua fundamentalidade. Entretanto, por si só, o setor comercial não é capaz de dinamizar qualquer economia na perspectiva da sua diversificação e evolução necessária. Entendendo-o assim, ele é causa e não origem. Portanto, depende dos setores produtivos da economia.

Naturalmente, este setor na economia de SGP é praticamente dependente dos fluxos de renda e serviços gerados na atividade cafeeira, estando condicionados aos seus movimentos sistólicos e diastólicos.

Não é somente em relação ao seu pequeno tamanho (número de pontos comerciais), ao volume das transações, ao grau de penetração e concorrência relativamente às cidades vizinhas, ao grau de diversificação das mercadorias oferecidas, etc., no âmbito regional que este segmento sofre as consequências do fenômeno já apontado anteriormente, ou seja, do fato de a cidade de SGP estar "comprimida", disputando a concorrência com outras cidades de igual ou maior porte. Sobretudo Colatina lidera um importante corredor de comércio e serviços tanto no sentido norte-sul (do interior da cidade regional para a própria) quanto no contrário, tal movimento se espalhando até o sul da Bahia. A

"especialização" (ou falta de, por outro lado) no comércio de tecidos mostra claramente esta debilidade.

Por outro lado, a pequena (ou falta de) expansão dos grupos locais de capital no próprio setor, na agropecuária ou na criação de um pequeno braço financeiro para o apoio da própria atividade indica que ele não é capaz de engendrar uma dinâmica interna que possa levá-lo a um crescimento que ultrapasse os limites municipais.

Um outro dado importante que aponta para a debilidade da coesão interna no setor é a falta de participação dos titulares das empresas na Câmara dos Dirigentes Lojistas de SGP. Ou seja, a própria elite que atua no setor comercial tem sérios limites no que diz respeito à sua necessária organização para o enfrentamento dos desafios postos tanto no dia-a-dia [veja-se que se está aqui diante do mais concreto e básico para o setor], quanto no futuro de médio prazo.

Em síntese, tudo indica que a elite local se acomodou no papel de apenas levar adiante um segmento comercial de abrangência única e exclusivamente municipal (salvo raras exceções), sem que se pense em vãos mais altos e ousados no âmbito regional.

Do ponto de vista dos serviços, apenas algumas notas daquilo que parece ser o mais importante: a) melhoria na área de hotelaria, conforme posto na memória "Câmara dos Dirigentes

Lojistas", no *Anexos*; b) igualmente na área de alimentação e lazer (sobre este último item, seria fundamental que a comunidade se manifestasse sobre seus interesses imediatos); e, por fim, c) o oferecimento de novas salas comerciais através de um pequeno prédio no centro —mesmo que esta procura ainda não exista no momento, a sua oferta poderá "criar" uma nova demanda, além da dinamização da construção civil local [as demais propostas, ligadas à cafeicultura, ao segmento confeccionista e outros serão trabalhadas no item seguinte, *Propostas...*].

2.6. *Associativismo*

O associativismo é parte integrante (e fundamental) do perfil municipal, destacando-se a Coobriel, praticamente determinando, nas últimas três décadas, a história da cidade.

Não somente esta cooperativa, mas inúmeras outras associações — como a de São José, que é capaz de exportar açúcar mascavo para a Alemanha, ou a Coopsing, trazendo em suas realizações atuais as possibilidades concretas de um futuro promissor — constituem a marca de um dos maiores pontos positivos do município e, por que não dizer, uma das suas "vantagens comparativas" mais importantes.

Além de ser fundamental para o desenvolvimento do município em todos os setores, constitui-se aquilo que o

diferencia dos demais; portanto, abrindo espaço para determinadas ações.

Esta "vantagem" se dá em vários sentidos: potencializando aquilo que um ou poucos jamais conseguiriam empreender; canalizando esforços (inclusive poupanças individuais) para determinado fim; "fazendo acontecer", isto é, tomando iniciativas que antes pareciam impossíveis no sentido de levar alguma coisa adiante; dando um sentido social a ações ou atividades estritamente privadas; e, para além de tudo, gerando conquistas e formando os participantes no que diz respeito à cidadania, tão importante neste momento histórico do País.

Entretanto, pelo que se observa, tal processo de desenvolvimento e fortalecimento do associativismo em SGP, por mais importante que seja, ainda se dá em âmbito das várias "corporações" ou interesses: cafeicultores, produtores de açúcar, seringalistas, poupadores, pessoas interessadas na melhoria do ensino, assim por diante. Mesmo que todo este esforço seja justo e louvável, é fundamental que este processo englobe todas as forças vivas do município. Ou seja, da articulação de tais forças, juntamente com o Poder Público municipal (que deve significar a expressão máxima deste processo) é que nascerão as novas bases de um novo ciclo de desenvolvimento econômico para SGP.

Assim, haverá de ganhar cada vez mais qualidade esta importantíssima experiência do município se seus participantes

estiverem sempre dispostos a uma permanente avaliação nos dois níveis mais importantes: a) naquele campo de interesse ("corporativo") imediato, sobre o qual vingou a iniciativa; e b) no campo da somatória dos vários interesses, naquilo que diz respeito à totalidade sintética dos interesses municipais (e também regionais, na perspectiva da integração de SGP tanto à metrópole, quanto à região definida pelo norte do rio Doce), em vista da garantia e conquista permanente de novos patamares, não somente no que diz respeito ao desenvolvimento econômico em si, mas também no político, no social e no cultural.

2.7. À guisa de conclusão

Os pontos mais importantes que fundamentam a elaboração de alternativas viáveis para o desenvolvimento econômico de SGP são os seguintes:

a) *Lógica da diversificação com o café* — no início do presente texto mostrou-se que SGP faz parte do "corredor de diversificação com o café", isto é, que sua realidade econômica deve ser pensada e articulada tendo-se sempre em vista a hegemonia da cafeicultura em relação às outras atividades da economia, mas que este processo não pode ser entendido de forma excludente. Daí a necessidade não só do aprimoramento da atividade cafeicultora em todos os níveis, mas a importância

da introdução (e desenvolvimento) de novas atividades, na perspectiva da diversificação, que não se dá apenas no campo estrito da organização agropecuária. Neste sentido, o surgimento do segmento confeccionista significou um importante passo para SGP; entretanto, é fundamental que se pense em novas alternativas tanto no campo agrícola (cultivo do coco e sua transformação, fruticultura tropical, heveicultura e outras), quanto nas atividades estritamente "urbanas" (aprimoramento do setor confeccionista, expansão do ceramista, idem do relativo à exploração de granito, desenvolvimento de novas atividades comerciais e de serviços);

b) *Dinâmica regional x integração* — aqui se colocam os limites e potencialidades de SGP, acentuando-se mais os primeiros. À medida que a comunidade local tenha consciência clara sobretudo dos seus pontos limitadores, mais reais serão as possibilidades de concretização dos projetos formulados. Mais do que forçar "vantagens comparativas" ilusórias de SGP em relação aos outros municípios da região norte, o fundamental é criar, efetivamente, tais vantagens, mesmo que este processo seja longo, e se encontrem muitas dificuldades para a sua concretização. No sentido mais global, esta via de integração se dá através do "corredor da diversificação com o café", urgindo buscar novas vias, que normalmente passam pela dinâmica do mercado, que jamais poderá ser esquecida: confecções, granito,

produtos de cerâmica, produtos transformados a partir da fruticultura tropical...;

c) *O associativismo como a maior de todas as vantagens do município* — mesmo diante da sua importante tradição, há a necessidade do seu aprimoramento interno (conquista de novos segmentos), além da sua globalização no âmbito municipal: na direção da formação de um corpo mais ou menos homogêneo (Prefeitura Municipal + Coabriel + associações + representações do empresariado local + representações dos trabalhadores), objetivando-se a coordenação de ações concretas em vista do desenvolvimento cada vez mais diversificado e sustentado do município); e

d) *Fórum de desenvolvimento regional* — normalmente os representantes dos municípios (tanto do Poder Executivo quanto do Legislativo) acabam envolvendo-se apenas nos interesses imediatos das suas respectivas municipalidades. No sentido de "quebrar" os limites municipais, é fundamental a constituição de blocos articulados de representações políticas que possam, a partir da reflexão e aprofundamento técnico, levar às instâncias estaduais e nacionais de poder novas propostas e pleitos concretos em vista do desenvolvimento regional [fala-se aqui, naturalmente, da região norte a partir do rio Doce, polarizada por Colatina, SGP, Barra de São Francisco e Nova Venécia].

3. PROPOSTAS DE INTERVENÇÃO

3.1. REVIGORAMENTO DA CAFEICULTURA

Justificativa — as atividades em torno do café robusta constituem o principal vetor econômico do município, a despeito dos relevantes resultados obtidos em poucos anos, quanto à diversificação de sua economia. Nessa direção, pelo volume de empregos gerados, circulação de renda, efeitos diretos sobre o nível de animação do comércio local, condições naturais propícias, não se deve hoje pensar São Gabriel da Palha sem os devidos ajustes e avanços técnicos necessários após os efeitos da última crise, historicamente intrínseca ao seu ciclo, isto é, expansão-auge-declínio (crise).

Objetivo — envidar esforços no sentido da melhoria da qualidade e produtividade das lavouras cafeeiras, haja vista os efeitos provocados pelo total desestímulo no contexto da crise projetada em seus preços em anos recentes, como também o aumento da concorrência internacional.

Meios de ação — o Programa de Revitalização da Cafeicultura Capixaba (Recafé) procura contemplar em seus objetivos a proposição anterior. A Coaabriel pode cumprir um papel importante nessa linha, tendo desenvolvido uma proposta mais detalhada de intervenção no setor ("Proposta de captação de

recursos para a cafeicultura na Região Norte do Espírito Santo"). Torna-se oportuno avaliar também a possibilidade de estabelecer parcerias com empresas que assumam algum comprometimento com o desenvolvimento técnico dessa atividade, como também oferecer melhores condições de remuneração a pequenos e médios produtores quando da comercialização de seu montante, permitindo alguma alternativa à conhecida estrutura já consolidada. Assim, deve-se pensar numa possível articulação com a Silocaf, conhecer sua estratégia de ação junto a associações de produtores e cooperativas. A própria Fetaes assinou em 24 de junho de 1992 um termo de compromisso com essa empresa, no qual, dentre os objetivos colocados, está a "procura da melhoria da produtividade do café e a superação de formas convencionais de comercialização, que prejudicam seriamente o produtor".

3.2. ESTRUTURAÇÃO DE UM CENTRO DE TREINAMENTO

Justificativa — o constante investimento na qualificação profissional é hoje uma das principais ações estratégicas para se enfrentar o processo de concorrência que se estabelece entre as empresas. Sabendo-se, por exemplo, de toda importância que o setor de confecções vem ganhando em âmbito municipal, sendo

atualmente uma de suas principais atividades econômicas em termos de renda e volume de empregos gerados, bem como sua situação e tendências postas quanto ao dinamismo de seu mercado, tem-se o seguinte: tal setor se caracteriza como de baixa intensidade e absorção tecnológica, isto não só em SGP, mas também no Espírito Santo e no próprio País. Neste sentido, há o estabelecimento de um mercado para os produtos oriundos dessas fábricas, onde a entrada de novos concorrentes se torna bem facilitada, por não haver complexificações tanto no âmbito da produção, quanto no da comercialização. É, portanto, um mercado muito competitivo, e a formação de seus preços fundamenta-se numa forte exploração da mão-de-obra, em que o nível de remuneração é muito baixo. Ocorre que, dadas as perspectivas de acirramento da concorrência entre as empresas desse segmento produtivo, sobretudo diante da entrada no mercado interno de artigos de vestuário provenientes de países do Sudoeste Asiático a preços bem inferiores aos praticados internamente, como ainda a necessidade de aumentar a produtividade do trabalho para fazer frente a tal situação, acaba-se colocando em xeque o raio de manobra, baseado na estipulação favorável de margens de lucro e preços, em cima de uma insignificante remuneração da força de trabalho. Ora, se tende a ser imperativo que os funcionários em geral, seja na linha de produção, como no momento de comercialização (e demais

atividades-meio de uma determinada organização) alcancem patamares mais elevados no que tange à versatilidade, flexibilidade e estímulo ao trabalho, dois condicionantes se fazem necessários: um processo de preparação/aprimoramento da mão-de-obra, aliado a elevações nos níveis salariais. Quer se deixar claro que o mais importante numa proposta como esta não está na escolha de um local ou construção de uma unidade com o intuito de formação e treinamento da força de trabalho, mas na concepção gerencial de funcionamento, de acordo com princípios e metas estabelecidos. Embora na reflexão e contatos que induziram tal proposição tivesse muito presente o segmento de confecções, tal instituição não estaria voltada somente para trabalhadores desse setor, tendo uma abrangência maior, na direção de ser uma referência no assunto (treinamento de pessoal) para o conjunto da comunidade gabrielense.

Objetivo geral — capacitação profissional da mão-de-obra local.

Objetivo específico — formação e/ou aprimoramento de trabalhadores em postos chaves, como, por exemplo, trabalhadores na área de confecções, modelistas, especialistas em lavagem industrial e outros.

Treinamento na área de *marketing*, e nas áreas financeira e gerencial (controle de custos e qualidade).

Meios de ação — articulação, através de um grupo ou associação empresarial municipal, juntamente com a Prefeitura e com o Sebrae, principalmente no apoio à realização de cursos e outros eventos correlatos, dada toda uma experiência que essa última instituição tem acumulada.

3.3. CRIAÇÃO DE UMA CENTRAL DE COMPRAS PARA PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS DE CONFECÇÕES

Justificativa — a lógica de uma central de compras está fundamentada na redução de custos e melhores condições para pagamento a fornecedores em função do volume de mercadorias a serem adquiridas. Assim, quanto maior for a escala de compras, devidamente organizada e em períodos que possam atender aos interessados, mais vantagens haverá no barateamento dos insumos e matérias-primas, e maior oportunidade haverá na negociação de prazos mais dilatados para a quitação de débitos.

Objetivo — permitir reduções nos custos de produção de artigos de vestuário produzidos em SGP, podendo-se ter decréscimos em seus preços finais com implicação favorável no que toca à competitividade do setor.

Meios de ação — através da organização de um grupo que aponte para uma associação de empresários com tal interesse. Não há, em princípio, custos para a edificação de um espaço físico para essa finalidade, o que a torna ainda mais factível.

3.4. MONTAGEM DE UMA LAVANDERIA DE ROUPAS

Justificativa — basicamente todo esse serviço demandado pelas unidades confeccionistas do município é executado por lavanderias situadas em Colatina, o que onera o custo dos produtos locais.

Objetivo — aumentar a diversificação do setor, agregando ao conjunto das empresas uma unidade vital para a qualidade de muitos artigos de vestuário, após sua saída da linha de produção.

Meios de ação — passa por uma iniciativa de empresários locais, ou de fora, que queiram construir uma unidade no município. Vale lembrar que, embora esta reivindicação esteja presente nas aspirações de empresários contactados, tal possibilidade deve ser embasada em um estudo e avaliação de mercado.

3.5. INCENTIVO AO DESENVOLVIMENTO DA CULTURA E MELHOR APROVEITAMENTO DO COCO

Justificativa — sabe-se como vem crescendo a importância econômica desse cultivar em âmbito municipal nos últimos anos. Contudo, necessita-se de maior aprofundamento através de estudos técnicos e de mercado para uma maior dinamização dessa atividade.

Objetivo geral — incorporar e difundir conhecimentos técnicos, como, ainda, avaliar a viabilidade econômica e possibilidades de financiamento para sua comercialização não somente *in natura*.

Objetivo específico — melhoria na formação de mudas, tratos culturais e condições para adaptação de outras variedades de coco.

Engarrafamento da água de coco verde, de maneira a manter a qualidade natural do produto sem a inclusão de conservantes químicos. Na hipótese de se chegar a implantar uma unidade na direção de tal engarrafamento, deve-se, naturalmente, pôr em prática ações no sentido do aproveitamento de seus subprodutos, como a "massa interna" e a casca.

Para o fruto *in natura*, atualmente única forma de sua comercialização, deveria ser formatada uma estratégia de

marketing para fora do município, com o intuito de atingir as áreas de venda final, onde os indivíduos (potenciais consumidores) pudessem ter algum parâmetro que lhes permitissem saber que aquele item é proveniente de SGP, qualificando, assim, tal produto. Nessa linha, por exemplo, poderia ser pensado até mesmo o uso de selo adesivo, fixado em cada fruto, como há em outras frutas, como já observado em melões, com palavras ou frase que transmitissem a idéia de qualidade-saúde-proveniência do produto. Isto funcionaria positivamente no sentido de surtir efeitos no que tange ao incremento nas vendas e rebatimentos na produção.

Meios de ação — estreitamento das relações entre produtores, Emater e Poder Público local, buscando os caminhos para uma atitude cooperada, permitindo, entre outras vantagens, um relevante intercâmbio com centros/unidades de pesquisa existentes no Nordeste brasileiro.

3.6. REFORÇO AO DESENVOLVIMENTO DA HEVEICULTURA

Justificativa — atividade de implantação recente em âmbito municipal e na própria região, impulsionada no início dos anos noventa, num momento difícil da crise cafeeira, a partir da

criação da Associação dos Seringalistas de SGP, mais recentemente transformada em cooperativa. Além dos positivos resultados quanto à adaptação da espécie amazônica nessa região, bem como sua viabilidade de consorciamento ao café, tem-se também a simultaneidade proporcionada a partir do binômio diversificação/nova alternativa de renda para o produtor.

A entrada em operação da usina de beneficiamento da Coopsing é um elemento importante para o avanço qualitativo e expansão da área plantada com seringueira, estimulando, pelo menos em princípio, os produtores em tal iniciativa, considerando a existência de mercado.

Objetivos — promover uma continuidade quanto à geração e transmissão de informações aos interessados no que tange às etapas de produção e comercialização em todo o chamado "complexo da borracha".

Meios de ação — através da experiência já acumulada na Coopsing e na Emater, com a cooperação também da Prefeitura Municipal, promover periodicamente o treinamento através de cursos e palestras sobre todo o ciclo da árvore de seringueira, plantio, tratos e sangria. Da mesma maneira, envidar esforços no sentido do acompanhamento e da busca de ações estratégicas

quanto ao mercado de látex coagulado, formação do preço do granulado de borracha, atuação das compradoras finais, como o segmento de pneumáticos, concorrência externa, entre outras.

3.7. INTEGRAÇÃO DE UNIDADES DE TRANSFORMAÇÃO INDUSTRIAL À USINA DE BENEFICIAMENTO DE LÁTEX

Justificativa — há um potencial a ser avaliado a partir da recente entrada em funcionamento da unidade de semi-acabado para a produção do *Granulado Escuro Brasileiro* (GEB 1) no município. A Coopsing, conforme acordo com a empresa Bom Zom, que lhe dá garantia de compra de 80% de sua produção total dessa matéria-prima por um período de dez anos, reservou o direito de comercializar livremente os 20% restantes, havendo interesse em que essa parcela fosse processada no próprio município, agregando-se valor ao produto e aumentando o perfil produtivo da economia gabrielense. A capacidade produtiva da usina é de 400 t/mês, tendo-se condições técnicas e espaço para novos *layouts* que permitirão um significativo aumento, no futuro, se as condições de mercado assim se mostrarem satisfatórias.

Objetivo — montagem de alguma planta industrial que utilize o GEB 1 como matéria-prima.

Meios de ação — participação ativa da Coopsing enquanto articuladora de um processo, nos moldes como se buscou a concretização da usina de beneficiamento, praticamente a primeira agroindústria de relevância do município. Porém, essa não deve ser uma atitude isolada. Mais uma vez o Poder Público teria um papel a cumprir, somando esforços em tal direção. Não se deve desconsiderar uma avaliação de mercado que envolva uma alternativa "A" ou "B" qualquer, escala mínima de produção dada por determinadas estruturas tecnológicas, etc. Leva-se também em consideração o poder das indústrias de pneumáticos, o caráter oligopsônico dessa etapa final da cadeia de realização, onde há poucos compradores, que são os grandes absorvedores do GEB 1, consumindo 85% da produção de borracha natural brasileira, e com total poder de determinação dos preços de compra, a partir dos quais forma-se o circuito de remuneração da cadeia comercial, até atingir o produtor de látex coagulado.

3.8. EXTRAÇÃO E DESDOBRAMENTO DE GRANITO

Justificativa — existem aqui dois elementos que pesam favoravelmente para a montagem de serrarias dessa natureza em

SGP, quais sejam: o fato de ser o granito fonte de matéria-prima, bem como sua inserção em uma região rica em jazidas, e a tendência hoje colocada que é a localização de novos teares junto à fonte de abastecimento de matéria-prima, com o objetivo de reduzir o custo de transporte, haja vista que um bloco, após ter sido serrado em placas, alcança maior valor agregado, compensando o frete no percurso até Cachoeiro de Itapemirim ou Vitória. Cachoeiro, que hoje concentra cerca de 90% dos teares existentes no Espírito Santo, bem como unidades instaladas na Grande Vitória, deverá ocupar-se justamente com as etapas mais sofisticadas do processo, que é o polimento e a fabricação de ornamentos finais padronizados e sob encomenda.

Objetivo — implantação, a partir de uma vantagem comparativa existente (a ocorrência de jazidas na região), de serrarias para o desdobramento de blocos de granito em chapas.

Meios de ação — iniciativa dos empresários interessados.

Há farto material informativo produzido pelo Sebrae sobre as condições econômicas e gastos exigidos para se montar uma serraria. O Bandes vem apoiando significativamente esse setor; porém, como um indicativo positivo para o município, esse tipo de atividade tem prioridade dentro das linhas de financiamento do sistema de incentivos fiscais do Estado, quando o empresário

se dispõe a montar o seu tear fora da Grande Vitória. O custo total para a implantação de uma serraria ficaria hoje na faixa de US\$ 400 mil, incluindo-se o capital de giro.

3.9. IMPLANTAÇÃO DE UNIDADES CERAMISTAS

Justificativa — novamente pode-se pensar a partir da fonte de matéria-prima, que é representativa no âmbito do município e adjacências. Contudo, mais uma vez, essa pode não ser a única razão subjacente à lógica empresarial para a montagem de unidades para artigos como lajotas, telhas e outras. Há que se observar as condições de competitividade frente a congêneres situadas sobretudo em Colatina, e que têm um raio de abrangência, quanto ao seu mercado consumidor, de grande magnitude, suplantando-se os efeitos negativos dos custos de transporte com o aumento da distância a percorrer.

Objetivo — implantação de fábricas (olarias) para a produção de itens demandados na construção civil.

Meios de ação — a partir da iniciativa privada ou de alguma associação que tenha tal interesse. O Sebrae, através de seu "balcão" de oportunidades de negócios, pode contribuir com informações técnicas e de mercado.

3.10. PRODUÇÃO DE CONCENTRADO DE POLPA DE FRUTAS

Justificativa — para além das condições naturais existentes no município e praticamente comum a toda região norte, que se traduz em uma vantagem comparativa para o desenvolvimento com sucesso de variedades de frutícolas de clima tropical, o ponto que não se pode perder de vista, contudo, reside na capacidade de realização da produção, ou seja, de sua venda, de ter mercado para tal produto. Aparentemente, essa questão oferece uma sinalização favorável, tendo em vista que se poderia penetrar em áreas urbanas como Colatina, Nova Venécia, Barra de S. Francisco, São Mateus e outras, sem significativos custos de transportes, e que as lanchonetes, restaurantes e supermercados constituem o alvo a ser atingido.

Produtos naturais sem aditivos químicos têm tido cada vez mais a preferência de parcela relevante do público consumidor, além de não haver complexidade tecnológica ou grandes investimentos em equipamentos e imobilizados em geral para essa atividade que pode nascer pequena (do ponto de vista de uma escala mínima) para o seu funcionamento em condições econômicas.

Objetivo — produzir polpa de fruta e congelá-la em pequenos sacos plásticos.

Meios de ação — pode-se citar, como exemplo, a hipótese de uma determinada associação de produtores envidar esforços com o objetivo de buscar conhecimentos técnicos sobre o cultivo da manga, caju, maracujá, dentre outras atividades, assim como a definição de estratégias possíveis de venda e onde cada elemento (imaginando-se uma pequena associação de cerca de 20 pessoas) plantasse apenas 0,5 ha, poder-se-ia se ter uma pequena planta para a produção desejada. Vale lembrar que mesmo uma unidade de pequena escala, quando pensada sua implantação, não deve prescindir de uma análise de mercado. Até mesmo nesse tipo de agroindústria, sem maiores complexidades tecnológicas, tem-se a predominante presença de empresas do Nordeste atuando na Grande Vitória, como a Maísa, de Mossoró (RN) e a Brasfrut, de Feira de Santana (BA). É necessário, então, priorizar nichos de mercado, nos quais se possa entrar a partir da região onde o município de SGP se insere.

3.11. FÁBRICA DE CONSERVAS

Justificativa — pode-se refletir na possibilidade de se estruturar uma unidade com pequena capacidade de produção, pelo menos em uma fase inicial, para o envasamento de palmito. A Coopsing possui um projeto com o procedimento técnico para esse fim. Deve-se investigar, entretanto, as condições quanto ao fornecimento de matéria-prima (se há ou se pode haver plantios no município e adjacências), o mercado consumidor (área a ser atingida, preços, concorrentes, etc.), bem como o aspecto referente ao apoio técnico, como o aprimoramento de variedades mais aptas ao meio edafo-climático em questão.

Objetivo — agregação de valor a produtos agrícolas, através de simples processos técnicos, e que apresentem uma estrutura de mercado de fácil acesso.

Meios de ação — a partir de conversações entre a Coopsing, Prefeitura Municipal e Emater.

3.12. PROGRAMA DE SILVICULTURA

Justificativa — Através da execução de plantios de essências de crescimento rápido, orientados para áreas ociosas e subutilizadas das propriedades, em consonância com a legislação ambiental em vigor, poderá ser efetivada uma alternativa de renda ao produtor com a comercialização da madeira, além do consumo próprio, como também diminuir a pressão sobre os remanescentes de Mata Atlântica para a obtenção de material lenhoso.

Objetivo — Proporcionar aos produtores rurais do município, sobretudo aos pequenos e médios (0-100 ha), possibilidades para a produção de madeira para vários fins, inclusive a auto-reprodução da propriedade, como por exemplo: produção de polpa para celulose, madeira para construções diversas (cercas, caixotes, etc.), material energético e toros para venda.

Meios de ação — Através de associações de produtores já existentes, com orientação técnica da Emater local e apoio da Prefeitura Municipal.

3.13. CRIAÇÃO DE CAMARÃO-DA-MALÁSIA

Justificativa — pode-se estabelecer a carcinocultura como uma atividade alternativa de renda ao produtor rural com mercado promissor, havendo dificuldades, em certo sentido, na transportabilidade do produto em condições adequadas até os maiores centros consumidores, como a capital do Estado, devido ao custo de transporte.

Objetivo — proporcionar uma fonte alternativa de renda através de uma atividade de fácil manejo.

Meios de ação — a Emater é a maior incentivadora dessa cultura no Espírito Santo; ela fornece as pós-larvas aos interessados, como também a devida assistência técnica e a ração necessária. Os produtores capixabas já estão conseguindo produzir cerca de 2.000 kg de camarão por ano e colocando o produto no mercado por preços que variam entre R\$ 6,50 e R\$ 11,50 o kg.

3.14. DEFINIÇÃO DE UM ZONEAMENTO INDUSTRIAL EM ÂMBITO MUNICIPAL

Justificativa — torna-se prudente ter um mecanismo capaz de contribuir no processo de ordenamento do crescimento da cidade.

Conhecendo-se a situação atual da distribuição espacial das atividades econômicas, áreas residenciais, equipamentos de infra-estrutura e, principalmente, apreendendo-se as tendências quanto ao comportamento futuro do crescimento urbano, pode-se aferir o conjunto e dizer qual ou quais áreas são mais apropriadas para essa ou aquela finalidade industrial, por exemplo. Para se atender à procura por terrenos que venha a ocorrer, ou seja, estaria-se, assim, munindo o Poder Público municipal de um dispositivo para tal fim, evitando efeitos indesejados e, ao mesmo tempo, apontando-se para soluções mais adequadas. Só para efeito de lembrança, são comuns situações de disputa por espaço, ou conflitivas, entre o processo de expansão de bairros residenciais e a localização de indústrias com maior nível de emissão de poluentes e geração de ruídos, dentre outros casos.

Objetivo — estabelecer um mecanismo que dê conta do disciplinamento quanto à localização de atividades industriais na zona urbana.

Meios de ação — através do Poder Público local poderia ser lançada a discussão e definição de um conteúdo legal que permitisse a incorporação de um texto com o objetivo supracitado à legislação que regulamenta o uso e ocupação do solo, ou através de outro expediente cabível.

A reivindicação para a instalação de distrito ou pólo industrial é um ponto sempre presente nas preocupações de várias lideranças em muitos municípios, porém isso exige, na grande maioria dos casos, somas consideráveis de recursos públicos na dotação da infra-estrutura básica necessária até a área eleita. A relação custo/benefício pode estabelecer-se muito aquém dos resultados esperados, tendo-se um custo relativamente alto para pouco retorno em termos de número e magnitude das empresas instaladas, após determinado período de tempo. Uma área aparelhada com abastecimento d'água, energia elétrica, meios de transporte, preço acessível dos lotes, etc., constitui-se em uma condição necessária para a decisão locacional na lógica empresarial; porém, ela sozinha não é suficiente para estimular a decisão de investimento, sendo importantes outros fatores, como a abrangência do mercado que

se espera atingir, escala de produção, etc. Há inúmeros exemplos de distritos, sobretudo em municípios do Estado de Minas Gerais, implantados nas décadas de 70 e 80, que não tiveram sucesso, devido a uma concepção equivocada quanto ao seu papel e alcance básico para estímulo ao desenvolvimento econômico. Todavia, não se pretende negar a idéia de distrito enquanto instrumento que possa ser relevante para a economia municipal, ou mesmo regional, mas chamar atenção para as várias possibilidades concretas de resultados, mostrados pela experiência prática, que devem ser observados através de uma análise de viabilidade, no sentido de evitar gastos (e desgastes) desnecessários.

A idéia posta em questão, quanto à estruturação de um zoneamento das atividades produtivas, não é incompatível com a utilização de um instrumento nos moldes de um distrito ou pólo; entretanto, a via proposta poderia dispensar tal implantação, por ser menos custosa ao erário público, mas que atenderia a um custo significativamente menor aos interesses empresariais. Ou seja, o Poder Público, atuando no provimento da infra-estrutura básica, poderia atender a cada demanda concreta para a instalação de alguma unidade, movendo-se, a partir de um conjunto de regras específicas sobre ordenamento urbano, de acordo com a procura por áreas para instalação industrial, por exemplo.

3.15. CRIAÇÃO DE UM BANCO DE DADOS MUNICIPAL

Justificativa — partindo-se do pressuposto de que é através do conhecimento cada vez maior e mais profundo da sua própria realidade que é possível uma política sustentada de intervenção no município, um banco de dados devidamente organizado pode jogar papel fundamental neste sentido. Observa-se, entretanto, que o conhecimento do real pode dar-se de duas maneiras mais importantes: do ponto de vista qualitativo ou quantitativo.

Na elaboração do presente documento, sentiu-se muito a falta de tais dados (quantitativos) organizados; daí uma das razões para sua abordagem eminentemente qualitativa.

Por outro lado, muitas vezes se espera de alguma instituição forânea que venha socorrer os municípios, regiões ou estados no sentido da geração, sistematização e interpretação das suas próprias informações.

Entretanto, à medida em que a comunidade local colocar este ponto como uma das suas prioridades, será possível resolvê-lo a partir da visão de um processo, através de etapas.

Do ponto de vista prático e na esfera econômica, uma organização deste tipo haverá de facilitar, e muito, a atração de investimentos para o município.

Objetivo — implantação de um banco de dados sobre a realidade municipal, estabelecendo-se, desde o princípio, a priorização dos tipos de dados e informações que haverão de alimentá-lo (ex.: da área econômica, da área social, do ponto de vista da infraestrutura, assim por diante).

Meios de ação — para a concretização desta proposta, dois atores são indispensáveis: o Poder Público municipal e uma associação de empresários locais.

A partir de um processo de discussão local, pode-se buscar assessoria especializada e se partir para os seguintes passos lógicos:

- a) definição do tipo de dados e informações que se quer e sua abrangência;
- b) sendo necessário, montar uma base de coleta censitária (quer do ponto de vista da totalidade do município ou de parte da sua realidade);
- c) depois da pesquisa, tratamento dos dados;
- d) idem, interpretação; e
- e) divulgação no âmbito municipal e para fora.

Do ponto de vista material e de condições operacionais, basta uma pequena sala da PMSGP, uma equipe de pesquisadores, microcomputador (ou acesso a) e treinamento em *software* (ou formatação de um específico para este fim).

É fundamental também se pensar em formas de parceria como a Emater local, o Departamento Estadual de Estatística, o Escritório do IBGE em Vitória, etc.

4. FONTES CONSULTADAS

4.1. Livros, documentos, artigos e apostilas

BANDES. *O setor de mármore e granito no Espírito Santo: situação atual*. Vitória, 1994, 12 p.

BORRACHA PAULISTA: *Boletim informativo 001/94*. Filial II, Linhares, ago/1994

BUARQUE, Cristovam. *Avaliação econômica de projetos*. 6.^a ed., Campus, Rio de Janeiro, 1991

COOABRIEL. *Proposta de captação de recursos para a cafeicultura na região norte do Espírito Santo*. S. Gabriel da Palha, 1994, 38 p.

_____. *Relatório de atividades*. São Gabriel da Palha, 1993, 31 p.

EMATER. *Subsídios ao planejamento: 1994-1995*. Vitória, 1993, p. 30-78

ESPÍRITO SANTO SÉCULO 21. Projeto de mobilização da sociedade para construção de seu próprio futuro: v. 2, formulações microrregionais. Vitória, mai/1990, p. 31-60

FASE. *Avaliação provisória do Projeto Fetaes*. s.d., 42 p.

FETAES. *Caminho para superar a crise*. Vitória, 1993, 15 p.
(Cafeicultor capixaba, 01)

_____. *Primeiros passos do Projeto*. Vitória, 1993, 23 p.
(Cafeicultor capixaba, 02)

- _____. *Quem sabe faz a hora*. Vitória, 1993, 15 p. (Cafeicultor capixaba, 03)
- GERES. *Resolução n.º 671/92*. Vitória, 20 de novembro de 1992
- HOLANDA, Nilson. *Planejamento e projetos*. UFC, Fortaleza, 1982
- IJSN. *Perfil sócio-econômico e levantamento das oportunidades de investimentos: São Gabriel da Palha* (relatório preliminar) [Projeto Interiorização do Desenvolvimento]. Vitória, 1992, 64 p.
- PREFEITURA MUNICIPAL DE COLATINA (PMC). *Diagnóstico sócio-econômico — Município de Colatina*. ago/1991, p. 52-84 e 156-164
- SEBRAE/ES. Serviço de Apoio às micro e pequenas empresas do Espírito Santo. *Perfil de oportunidades de investimento: serraria de granito*. Vitória, 1993, 25 p.
- TECNOPLAN. *Perfil físico, social e econômico: São Gabriel da Palha*. 1990, p. 2-8 e 96-100
- UFES. Departamento de Economia. Núcleo de Estudos e Pesquisas (NEP). *Considerações preliminares acerca do papel dos distritos industriais enquanto instrumento de intervenção no contexto do estabelecimento de propostas de estratégias de interiorização do desenvolvimento e descentralização dos investimentos no Espírito Santo*. Vitória, jul/1992, 46 p.

_____. Departamento de Economia. Núcleo de Estudos e Pesquisas (NEP). *Proposta de estratégias de interiorização do desenvolvimento e descentralização de investimentos no Espírito Santo*. Vitória, 1993, 204 p.

4.2. Jornais e revistas

A Gazeta. Matéria publicitária da PMSGP, 06/nov/1994

A Gazeta. Criação de camarão-da-malásia cresce no Espírito Santo, 02/jan/1995

Globo Rural, out/1994

4.3. Lideranças locais, técnicos, entidades/ instituições e empresas

Abimael Corrêa (Coopsing)

Antônio Aires (PMSGP)

Antônio Leandro Gasparini (Da Rhuj Confecções Ltda.)

Arilton Pirola Santos (Uniserv / Ucines)

Bento Venturim (Cooabricredi)

Carmino Angelo Coradini (Conselho Municipal de Desenvolvimento Intersetorial)

Dário Martinelli (Cooabriel)

David Antônio Tamanhão (Sindicato dos Trabalhadores Rurais)

Edmilson do Carmo (Granitos Águia Branca)

Jamir Antônio Prata (Banco do Brasil S/A)

João Carlos Juliate (PMSGP)

João Celso de Souza (Escritório Local da Emater)

Jorge Rossini (Cerâmica São Gabriel Ltda.)

José Augusto Netto (Câmara de Dirigentes Lojistas)

José Fernando Pires (PMSGP)

José Poncha (Banco do Brasil S/A)

Moacir Pereira do Nascimento (PMSGP)

Sedino Alexandre Pelissare (Escritório Local da Emater)

Sérgio Conte (Sindicato dos Trabalhadores Rurais)

5. ANEXO1

ROTEIRO BÁSICO PARA A APRESENTAÇÃO DE PROJETOS DE INVESTIMENTO

A inclusão do presente item neste estudo busca oferecer ao Conselho Municipal de Desenvolvimento Intersetorial os indicativos para a criação de um instrumento técnico de análise, que o oriente quando da necessidade de decidir sobre a alocação dos recursos do Fundo de Desenvolvimento Municipal frente às demandas que porventura surgirem.

Tal instrumento se estrutura a partir de um *roteiro* que contenha, minimamente, critérios técnicos, financeiros e de mercado (que será para os tomadores potenciais, para aqueles que pleiteiem recursos do Fundo para investimento no município, uma exigência do Conselho), devendo ser apresentado na forma de um *projeto*. Este corresponderá, então, ao conjunto de informações sistematizadas e racionalmente organizadas, que permitirá ao Conselho estimar os custos e benefícios de um determinado empreendimento, isto é, suas vantagens e desvantagens econômicas, sociais e ambientais. Utilizando-se

de um sistema de pontagem, o Conselho poderá priorizar as ações/decisões no âmbito do município face aos pedidos de aporte de recursos a ele encaminhados, ordenando as situações em ordem decrescente de importância e atribuindo-lhes notas também nessa direção.

Assim, por exemplo, quanto ao volume de empregos a serem gerados, ter-se-ia um peso relativo, outro quanto à expectativa de receita pública, outro ainda no que tange ao grau de integração do projeto à economia municipal e sua área de influência, etc. Ao se obter, finalmente, as respectivas médias aritméticas ponderadas, se estará diante de condições mais palpáveis para se decidir entre alternativas para o apoio institucional *versus* o destino e magnitude dos recursos solicitados ao Conselho. Isso, vale dizer, a despeito do volume de recursos hoje existente na conta do Fundo de Desenvolvimento, que ainda é reduzido, dado que é de formação recente e, principalmente, composto de baixo percentual do Fundo de Participação dos Municípios (FPM).

Tópicos fundamentais de um projeto

1) Apresentação — descrição sumária dos objetivos e características principais do projeto, com indicação dos seus promotores ou responsáveis por sua execução. Localização do empreendimento, característica do(s) produto(s), capacidade instalada de produção, estimativa de geração de empregos diretos e indiretos.

2) Mercado — estimativa do mercado atual e futuro, área de abrangência de vendas, análise do mercado atual e futuro, dimensionamento da oferta, estrutura de comercialização, condições de competitividade.

3) Engenharia — requisitos técnicos para cumprimento do programa de produção projetado, em termos de investimentos fixos, matérias-primas, mão-de-obra e insumos diversos (água, energia, transportes, material de embalagem, combustíveis, etc.), processo tecnológico, fluxo de operações — quadro de *layout*.

4) Investimento — estimativa das necessidades totais de capital fixo e mão-de-obra para sua execução e calendário de execução do projeto.

5) Financiamento — fontes de recursos para financiamento das inversões previstas (quadro de

usos e fontes). Discriminar recursos próprios e de empréstimo. Esquema de mobilização desses recursos, em consonância com o calendário de execução do projeto. Estimativa mínima de capital de giro necessário às primeiras etapas de operação. Capacidade de pagamento do projeto.

6) Custos e receitas — estimativa das receitas anuais esperadas e dos custos fixos e variáveis necessários para obtenção dessas receitas.

7) Justificativa e conclusões — ordenação de outros dados julgados necessários à avaliação do projeto. Justificativa de sua rentabilidade e contribuição para o desenvolvimento do município e região onde se insere. Efeitos sobre a renda, emprego, grau de integração com as atividades tradicionais da região, possíveis efeitos indutores para novas atividades econômicas, geração de tributos e sua contribuição para uma maior equidade social.

Observação final

Para que tal instrumento cumpra a sua missão, enquanto mecanismo para fundamentar a análise de viabilidade econômico-financeira, ele não deve funcionar como uma “camisa-de-força”, ou simplesmente como uma exigência burocrática imposta aos tomadores potenciais de recursos, mas sim exercer a função de norteador da tomada de decisão, conforme o objetivo exposto anteriormente e no primeiro parágrafo desse item.

Os tópicos colocados tentam abranger os elementos mais gerais que constituem um roteiro com tal fim. Porém, deve-se adequar esses requisitos à natureza das solicitações efetuadas, compatibilizando exigências do Conselho aos tipos e finalidades dos projetos, que podem ser, quanto à tipagem: projetos industriais (bens de capital, insumos básicos, consumo durável e não-durável), projetos agro-industriais (agrícola e pecuária), projetos voltados para serviços e comércio, projetos de treinamento e formação de mão-de-obra, dentre outros. Já quanto à finalidade, os projetos podem ser de implantação

**(montagem de uma unidade completamente nova),
expansão e/ou modernização (como, por exemplo,
investimento na aquisição de novo maquinário ou
nova tecnologia de processo produtivo).**

6. ANEXO₂

6.1. ESCRITÓRIO LOCAL DA EMATER

Data da entrevista — 25/out/1994

Setores de Produção

Setor 01

Café (P)

Coco/pecuária (S)

Milho/feijão/arroz (Sb)

Heveicultura/piscicultura (Pt)

Setor 02

Pecuária (P)

Café (S)

Milho/feijão/arroz (Sb)

Heveicultura/piscicultura (Pt)

Produtos¹

Café — principal atividade agrícola do município, ocupando uma área de 20.000 ha, o que representa 55% das áreas de lavoura. A produção anual referente a

¹ Não existe diferença significativa na exploração econômica de cada produto, relativamente a um setor ou outro.

1994/95 foi de 10.790 t, representando 36% do total da produção agrícola municipal. O café produzido é do tipo conillon.

A atividade é desenvolvida basicamente pela mão-de-obra familiar de pequenos proprietários e meeiros com baixo uso de tecnologia e tratos culturais mínimos (capina, adubação e poda), geralmente a cargo dos meeiros. Na época de colheita, ocorre a contratação temporária de mão-de-obra especificamente para tais tarefas. Alguns grandes produtores contratam também para capina e poda.

Segundo os entrevistados, de um ano para cá não se está plantando café aleatoriamente. A fertilidade natural do solo está esgotada e, para se produzir, é necessário um mínimo de orientação e tecnologia. A análise de solo é feita pela grande maioria dos produtores.

A Emater local está desenvolvendo o Programa de Recuperação da Lavoura Cafeeira em parceria com a Prefeitura Municipal e a Coaabriel. Tal programa consiste em análise, correção e adubação do solo.

A possibilidade de maior emprego de tecnologia, de tratos culturais e até da entrada de empresas que possam prestar este tipo de serviço, está subordinada diretamente ao mercado, ou seja, às boas cotações do preço do café.

Na avaliação dos entrevistados, a tendência é a melhoria, de um modo geral, da cafeicultura de São Gabriel da Palha.

Coco — o cultivo do fruto começa a produzir comercialmente a partir de 1975 e ganha impulso com o Provárzeas, devido à boa adaptação da cultura em áreas úmidas de várzeas e próximas a lençóis freáticos. Foi recomendado que se aproveitassem as áreas de drenagem. Com o incremento da produção, passou a existir orientação técnica para a produção das próprias mudas e seleção das matrizes.

Como resultado desta expansão existem, hoje (dados de 1993), no município, 230 ha em produção e 120 ha novos, cultivados em margens de Provárzeas e várzeas drenadas.

O fruto cultivado é do tipo *anão verde*, específico para água, que é vendido para consumo *in natura*. A produção municipal é comercializada via intermediários para o Rio de Janeiro e São Paulo e, em menor quantidade, para Vitória, Vila Velha e Guarapari. A colheita é feita de seis a oito vezes por ano, totalizando uma produção anual de 690 mil frutos.

A industrialização da água requer tecnologia não dominada localmente. Dependeria de investimentos em

pesquisa ou da presença de uma indústria de porte que já domine as técnicas necessárias.

A expansão do cultivo está se dando fora dos limites do município. São Mateus e Linhares apresentam-se como futuros concorrentes.

Pecuária — a pecuária bovina mista (corte e leite) é desenvolvida por 547 produtores, com um efetivo bovino de 19.787 animais e 3.577 vacas ordenhadas (referente ao ano de 1991). O leite destina-se a cooperativas leiteiras do Estado (50%) e a parte restante para venda do varejo e fabricação de queijo.

Destacam-se três empacotadores de leite e uma fábrica de iogurte. O empacotamento é uma atividade vinculada a um ponto de recepção e resfriamento de leite. Quanto à sua industrialização, os entrevistados não souberam informar se haveria interesse ou viabilidade econômica.

A pecuária municipal possui ainda um rebanho suíno de 12.100 animais, um rebanho eqüino de 1.300 animais e um rebanho avícola de 68.400 animais. A área total de pastagens no município é de 1.200 ha.

Milho / feijão / arroz — sendo culturas de subsistência, o pouco excedente é comercializado, porém, sem expressão econômica para o município. Este grupo de culturas

apropriada uma área de 5.500 ha, que equivale a 15% da área total de lavouras.

Heveicultura — considerada como cultura potencial (só existe um produtor extraindo), ocupa atualmente uma área de 272 ha, com tendência à expansão.

Atividades de reflorestamento — a área total de reflorestamento é estimada hoje em 1000 ha. Até o ano passado, existia linha específica com a participação da Emater: era feito o cadastro dos produtores interessados, verificado se a área era propícia para o plantio e, então, fornecida uma quantidade de mudas e orientação.

Neste ano existe apenas 10% de mudas em relação ao ano passado e elas estão sendo cobradas. A procura é grande. Esta atividade não foi e nem é prioridade para a Emater.

Aspectos gerais da agricultura municipal

São Gabriel da Palha possui hoje 1.596 estabelecimentos agropecuários cadastrados pelo Incra (1991); destes, 70% possuem de 10 a 100 ha. A área de lavoura totaliza 36.071 ha, sendo 30.397 de lavouras permanentes (84%) e 5.674 de lavouras temporárias (15%).

Em 1989 o volume de produção agrícola atingiu 30.114 ton., sendo:

| PRODUTO | QTDD. PRODUZIDA (em toneladas) | PARTICIPAÇÃO (%) |
|--------------------------------|-----------------------------------|---------------------|
| Café | 10.790 | 36 |
| Arroz | 5.400 | 18 |
| Mandioca | 5.400 | 18 |
| Cana | 4.800 | 16 |
| Outros (feijão/milho/ coco) | 3.724 | 12 |

Fonte: IBGE, 1989

6.2. COOPERATIVA AGRÁRIA DOS CAFEICULTORES DE SÃO GABRIEL DA PALHA — COOABRIEL

Data: 24/out/1994

Considerações sobre a origem da Coaabriel

Essa instituição foi criada há 30 anos, embora seu desenvolvimento só tenha começado de fato a ocorrer a partir do início dos anos 70, com a introdução da variedade de café robusta (conillon) na região.

Poucos anos após a política governamental de erradicação do café (implementada em duas fases durante os anos 60), as lavouras que conseguiram sobreviver a tal ação, passaram por uma segunda prova, isto é, a praga da ferrugem, que também dizimou muitos cafeeiros de toda região norte do ES; vale dizer que nessa época só tinha relevância a variedade arábica, a despeito de questões de adaptação desse tipo, que requer o seu plantio em áreas com cotas bem elevadas, o que não é o caso de São Gabriel; este situa-se em uma faixa que varia de 80 a, no máximo, 300 m.

O café robusta foi introduzido no Espírito Santo a partir da montagem industrial da Real Café Solúvel (Grupo Tristão), que tinha como objetivo importar da África uma variedade de menor qualidade para se produzir um *blend* para bebida. O projeto inicial da fábrica tinha capacidade nominal para processar cerca de 300 mil sacas/ano, enquanto que na fase de início de seu funcionamento a produção de café robusta no ES poderia, no máximo, estar por volta das 50 mil sacas anuais. Essa empresa foi a garantia de demanda para a difusão do café conillon não somente em São Gabriel, mas em todo o Espírito Santo. Teve-se, então, o início do plantio no município a partir de 1971, e as primeiras colheitas em 1974, coincidindo

justamente com a retomada do novo ciclo de plantio do café.

A Coaabriel possui hoje uma significativa estrutura de armazenagem tanto na sede (capacidade para 350 mil sacas), quanto em outras localidades, como Nova Venécia, Vila Valério, Águia Branca e, em menor escala, Vila Pavão (em todas esses locais tem-se uma capacidade de armazenagem de 50 mil sacas).

Modo operativo da Coaabriel

A Cooperativa não compra café, ela apenas recebe esse produto dos cooperados e o armazena; quando necessário, também realiza serviços de beneficiamento. Dentro da cadeia de comércio do café, a Coaabriel atua somente como vendedora.

O processo se dá da seguinte maneira: o cooperado entrega sua produção à Cooperativa, recebendo em contrapartida um documento, que também tem finalidade fiscal, emitido pela Coaabriel, que registra a quantidade posta à sua " disposição", pertencente ao entregador. Este, por sua vez, quando deseja vender tal produção ou apenas qualquer parcela desta, basta entrar em contato com a Cooperativa, que efetua a venda solicitada, cobrando para

tal operação taxas de armazenagem e de manutenção, que é de 1% do valor transacionado.

A Cooperativa possui hoje 130 funcionários, e o percentual de apenas 1% não dá para cobrir os custos para sua operação; faz-se, assim, uma alternativa para complementação orçamentária, que é uma atividade de rebeneficiamento de café, em que se apura um produto de melhor qualidade (através de rigorosa separação dos grãos), com capacidade para processar 800 sacas/dia. O produtor, quando faz uso desse serviço, só efetua algum desembolso em dinheiro no momento em que decide vender qualquer fração relativa ao seu montante em estoque. Todos os haveres e as obrigações da Cooabriel para com os seus respectivos cooperados são calculados com base na equivalência de preço da saca de café na data de cada operação efetuada. Hoje, presta-se também vários outros serviços mais vinculados à produção, como: venda de corretivos de solo e fertilizantes, assistência técnica nas fases de plantio e manutenção da lavoura e, a partir de março de 1995, serão fornecidas mudas de café conillon com melhoramento genético, absorvendo-se assim os resultados das pesquisas que a Cooperativa vem desenvolvendo junto à Emcapa.

Conta, hoje, com cerca de 1.700 associados; mais ou menos 1.500 desses são classificados como ativos, isto é, entregam à Cooperativa um percentual acima de 50% de sua produção. Os pequenos cooperados perfazem 86% do conjunto. Os 14% restantes, se considerada a quantidade de café que eles destinam aos armazéns da Coaabriel, representam uma cifra maior em comparação com o volume daqueles que constituem o "grosso" dos cooperados em termos absolutos.

Participação da Coaabriel na comercialização de café no norte do ES

Existem boletins diários sobre o estoque de café em poder da Cooperativa; no dia da entrevista tal volume era de 156 mil sacas. Trabalha-se hoje com cerca de 52 corretores no âmbito de Brasil, além de se ter um acompanhamento contínuo das cotações do produto nas principais bolsas de commodities, como as de Chicago e Nova York.

Na comercialização de café, os esforços têm de ser canalizados no sentido de conseguir "fazer volume" em vista de uma melhor margem de atuação no momento de venda. Neste sentido, a estratégia da Coaabriel é a de ter

sempre uma grande quantidade de sacas em estoque. Pode-se dizer que a Cooperativa sozinha possui hoje mais café armazenado que o total obtido pela soma dos volumes, também em estoque, de todos os comerciantes de café de Colatina e Linhares e, por extensão, de toda região cafeeira do norte do ES. Isto não significa volume de vendas, porque nessa condição ela evidentemente não consegue suplantar as demais empresas. A Cooperativa domina cerca de 12% da comercialização de café vinculada à região norte. Do total de café comercializado só em São Gabriel da Palha, essa instituição participa com 42%, além de 27% do volume transacionado no município de Nova Venécia.

Trabalha-se diretamente com corretores, que atuam comprando e vendendo café em todo o país; esses então informam qual firma necessita do produto com as respectivas especificações de quantidade e qualidade. A Coaabriel não está agindo diretamente como instituição que exporta café, dado que se verifica uma situação não compensadora; não haveria nenhum ganho para ela, entre a diferença de preços, realizado no mercado internacional, ou o praticado internamente. Essa estratégia só seria mais favorável a uma empresa propriamente dita, haja vista a possibilidade que esta teria para subfaturar a venda do

produto, trabalhando-se com "caixa dois", situação essa que não ocorre na Cooperativa. Há, também, alguns custos adicionais para se exportarem hoje, o que, em termos líquidos, torna-se mais vantajosa a venda no mercado interno.

***Prováveis investimentos a curto prazo da
Cooabriel, bem como algumas ações
estratégicas com referência ao café***

Construção de um galpão para armazenagem de mudas — tem-se hoje um viveiro com 700 mil mudas, pretendendo-se ampliar essa capacidade para 2 milhões. Hoje, a tendência é de só se trabalhar com mudas clonais, com melhor qualidade genética. É fundamental que o Estado, que já desenvolve atividades de pesquisa através da Emcapa, amplie essa participação de apoio. Não dá para pensar o desenvolvimento da cafeicultura daqui para frente sem que ocorram investimentos em pesquisas técnicas e *marketing*. Se não for por esse caminho, certamente o Brasil começará a perder posição rapidamente no mercado externo desse produto. A Colômbia está fazendo um trabalho significativo de divulgação do seu café em vários países compradores, e

isso tende a ter um efeito bastante positivo. O café brasileiro não é identificado pelo consumidor lá fora, não tem uma marca que seja entendida como produto de qualidade, e esse fato é problemático, principalmente num contexto onde a competição é cada vez maior. Hoje, vários países produzem café. Com o desmantelamento do IBC, perdeu-se o pouco que se tinha no que tange à divulgação da qualidade do café brasileiro no exterior; não se estruturou nada a partir daí, ficando um vácuo com relação a qualquer política de *marketing*.

Deve-se aumentar a atuação também no município de Águia Branca, sendo este considerado estratégico, por ser ponto de fácil adensamento das produções de Pancas, São Domingos, Barra de São Francisco e outros.

A Coaabriel tem um documento elaborado, no intuito de carrear recursos a fundo perdido de entidades governamentais, para o avanço técnico da cafeicultura no ES, tendo-se em conta sua importância em termos de renda e emprego gerados.

O grupo italiano Silocaf tem interesse em estabelecer uma política de compra de café junto à Coaabriel, em que se tenha a garantia de entrega de lotes de sacas de café em prazos predefinidos e por um período também determinado. Atualmente, a comercialização mensal da

Cooperativa gira na faixa de 30 a 35 mil sacas, não se tendo maiores dificuldades quanto a volume para o atendimento relativo a exigências mais criteriosas. Esse grupo empresarial já sugeriu à Cooperativa que ela venha participar de sua sociedade acionária.

Não se considera viável economicamente qualquer transformação industrial do café robusta no âmbito de município ou da região, devido a vários obstáculos, como a inexistência de condições favoráveis de mercado que justifiquem tal empreendimento, além da falta de pesquisas e avanços técnicos disponíveis sobre novos produtos elaborados a partir do café, etc.

Legislação que incentiva as regiões do vale do rio Doce e do Cricaré

Trata-se de uma renúncia fiscal em até 60% do ICMS a ser recolhido por empresas que venham instalar suas unidades de transformação em tais regiões, e que, para tanto, produzam algo sem similar. Acontece que tal dispositivo determina que tais áreas privilegiadas cheguem, no caso da bacia do rio Doce, até o paralelo 17, ficando cerca de 25 km ao sul de São Gabriel da Palha; e no caso da bacia do Cricaré, estendendo-se até o paralelo

20, que fica também por volta de 25 km ao norte do município em foco. Com isso, não só São Gabriel, mas Pancas, Águia Branca, Alto Rio Novo e Mantenópolis ficam fora desse incentivo.

Considerações finais sobre a economia do município

A cafeicultura é ainda a base da economia de São Gabriel. As maiores chances de novos investimentos no segmento cafeeiro, que sejam diferentes dos já tradicionais, seria a iniciativa de se montar uma empresa prestadora de serviços na área de tratamentos culturais, pois há uma carência significativa deste tipo de atividade, sobretudo com a forte emigração decorrente da última crise do setor, bem como a partir da nova retomada dos preços, exigindo novamente os cuidados com a lavoura.

Outras potencialidades estariam ligadas à transformação de frutas tropicais, produção de concentrado de polpa e doces. Existe uma variedade razoável, como: acerola, maracujá, manga, goiaba, banana d'água, etc. O problema está mais na sinalização do mercado (não se tem qualquer estudo nessa direção), conscientização e ação do produtor, como ainda na

elevada carga tributária para qualquer fábrica (independente da escala de produção) nascente.

**6.3. COOPERATIVA DOS PRODUTORES DE
SERINGUEIRA DE SÃO GABRIEL DA PALHA —
COOPSING**

Data: 25/out/1994

Breve histórico sobre a constituição da Coopsing

A idéia de se desenvolver a heveicultura no município surgiu no contexto da última crise do café, mais precisamente a partir de março de 1990, quando um grupo de quatro pessoas começou a discutir possíveis alternativas de diversificação agrícola. Contou-se com o apoio da Emater, através de conhecimentos técnicos vinculados ao desenvolvimento dessa espécie, bem como informações sobre o mercado de látex, apostando-se em tal potencialidade.

O ITCF realizou algumas experiências com plantio de “clones amazônicos” de seringueira, com bons resultados em termos de adaptação e crescimento das árvores, que passaram a servir de estímulo para os produtores locais, além de esta cultura ser perfeitamente consorciável ao

café, dando-lhe sombra e melhorando as condições do solo. Diante desses fatos conseguiu-se reunir cerca de 50 pessoas que, em 09/abr/1990, fundaram a Associação dos Seringalistas de São Gabriel da Palha (Assesg), recentemente transformada em cooperativa. Esta instituição conta hoje com um número de 190 sócios ativos, isto é, que já estão em condições de realizar a colheita e entrega do látex; e 425 que têm plantios ou estão à espera de mudas para plantarem, mas que tais lavouras não estão ainda em fase de produção. Estes associados estão espalhados por cerca de 20 municípios do ES, de norte a sul. Há mais ou menos 400 ha de área plantada com seringueira em São Gabriel e adjacências, devendo entrar em produção somente por volta de uns dois anos, haja vista o tempo, relativamente recente, de introdução mais significativa dessa variedade no município.

***Usina de beneficiamento de látex da Coopsing
em São Gabriel da Palha***

Essa unidade deverá operar já nos próximos dias. Está sendo montada em um galpão com 800 m² e terá capacidade nominal de produção em sua primeira fase de

400 ton./mês, podendo chegar a uma faixa de 1.000 a 1.200 ton./mês sem novos investimentos em sua área física, tendo, entretanto, disponibilidade interna para novos *layouts* com aumento da capacidade instalada, além de se poder operar em mais de um turno de trabalho.

A Coopsing se encarregará de buscar a matéria-prima de seus cooperados em todos os municípios onde for encontrada, sendo essa, o látex sólido, obtido através da coagulação desse leite *in natura* com ácido acético. A indústria produzirá o semi-acabado de borracha GEB-1 (*Granulado Escuro Brasileiro* do tipo 1), que é o tipo predominante de matéria-prima a base de borracha para a indústria de pneumáticos, auto peças, calçados, etc.

Na primeira fase de funcionamento da usina de beneficiamento serão absorvidos 15 funcionários diretamente na linha de produção. Para cada grupo de 2.500 árvores de seringueiras, necessita-se de um trabalhador permanente, exceto nos tratos culturais, que demandam também trabalho temporário.

A constituição dessa indústria só se concretizou a partir do estabelecimento de um contrato de produção/comercialização entre a Coopsing e a empresa Bom Zom, do Mato Grosso, especializada no ramo e detentora de tecnologia de produção do granulado de

borracha. Através de tais negociações, coube a essa empresa o fornecimento de máquinas e equipamentos necessários à produção em condições acessíveis de financiamento a longo prazo e, em contrapartida, firmou-se o compromisso pelo qual 80% da produção da usina será vendida a ela e o restante poderá ser comercializado livremente pela Cooperativa. É desejo da Coopsing que os 20% restantes possam ser vendidos no futuro a algum empresário que queira investir no próprio município, processando o GEB-1, e, produzindo outro item qualquer, agregar valor e aumentar a diversificação da economia de São Gabriel da Palha. Vale dizer que esse contrato de venda da produção tem uma duração de dez anos.

Esquema básico de comercialização

Produtores cooperados ⇒ Usina da Coopsing (SGP)
⇒ Bom Zom (MT) ⇒ Indústrias diversas

Gestão da Coopsing

Há um conselho diretor e um conselho de representantes fiscais, em torno de 30 pessoas, que comandam o projeto de desenvolvimento da borracha,

além de estudos sobre possibilidades de cultivos de outras espécies agrícolas, como o coco e o palmito.

Algumas questões técnicas vinculadas à heveicultura

Quando se pensou em opção de diversificação agrícola, um fator levado em consideração foi a característica natural da seringueira de ser “companheira” do café, unindo-se, assim, variação de produto e preservação do café, que apesar de apresentar à época preço baixo, ainda é a principal atividade econômica do município. Neste sentido, a árvore de seringueira consorciada ao café proporciona a este último um excelente sombreamento e adubação natural, com a queda de sua folhagem, aumentando a produtividade do café. Não há conflito nesse consorciamento, porque o sistema radicular de cada uma dessas plantas é diferente.

A Coopsing fornece assistência técnica aos seus associados na fase de plantio, tratos culturais e na colheita do látex (sangria). As mudas são preparadas também pela Cooperativa e vendidas aos cooperados a um preço bem inferior ao preço de mercado (a Cooperativa tem contado até recentemente com subvenções municipais para tal finalidade). Atualmente o preço de uma muda é de U\$

2,00, e a muda subsidiada preparada pela cooperativa é de U\$ 0,35.

A Bom Zom repassa serviços técnicos à Coopsing. Este sistema permite que a Cooperativa consiga obter informações especializadas de países com tradição nesse ramo, como é o caso da Malásia.

Desenvolvimento da economia municipal

Considera-se importante o incentivo à produção e transformação do palmito (variedade açai). Nos próximos três anos, quando da entrada em produção das árvores plantadas no município e arredores, poderá haver a necessidade de uma pequena fábrica de conservas. A Coopsing já possui um projeto com todo o processo técnico para tal empreendimento.

Com relação ao plantio do coco, precisa-se ter uma política voltada para desenvolver essa potencialidade já verificada em âmbito da região. Há necessidade de investir nessa direção, procurando estudar, estabelecer cooperações com instituições de pesquisas do nordeste, que têm trabalhos sobre muitas variedades dessa cultura, assim por diante. Fora o setor agrícola, observou-se a importância do setor de confecções, seu desempenho

significativo em termos de renda gerada, dado que sua implantação é recente.

6.4. PROJETO FETAES²

- A Silocaf se instala em 1992.
- Quatro elementos fundamentais da crise cafeeira: pol. do gov. federal; pol. do gov. estadual; estruturas de comercialização; e fragilidade dos produtores.
- Em 1993 havia no ES **300** associações de produtores de café.
- Objetivo central do Projeto: eliminar a cadeia ou as estruturas de intermediação.
- Capacidade inicial de processamento da Silocaf: 1,5 milhão sacas/ano.
- “Além dos benefícios que a Silocaf do Brasil trará para os diversos segmentos do mercado do café, foi firmado com o Estado do Esp. Santo e Fetaes um termo de compromisso no sentido de conceder tratamento diferenciado às associações e cooperativas de produtores rurais. A forma encontrada para concretizar este acordo

² Principais destaques dos seguintes documentos:

- a) FETAES. *Caminho para superar a crise, op. cit.* bibl.;
- b) _____. *Primeiros passos do Projeto, op. cit.* bibl.;
- c) _____. *Quem sabe faz a hora, op. cit.* bibl.; e
- d) FASE. *Avaliação provisória do Projeto Fetaes, op. cit.* bibl.

foi destinar o equivalente a 20% da capacidade de processamento a Silocaf do Brasil para as cooperativas e associações de produtores rurais que desejarem se engajar e construir uma nova relação comercial, podendo, assim, vender seu café no mercado internacional através da Silocaf do Brasil. A idéia é as cooperativas e associações entregarem seu produto na unidade industrial da Silocaf em Cariacica.

No momento da entrega, as associações e cooperativas receberão um adiantamento em dinheiro feito pela Silocaf, equivalente ao preço do mercado do dia do recebimento. O café recebido será processado pela Silocaf e comercializado no Exterior. Serão deduzidos do preço de venda obtido pelo café no Exterior todos os custos dos serviços de industrialização, comercialização e transporte incorridos pela Silocaf. A diferença que representa o ganho na exportação do café será repassada aos produtores através das suas associações e cooperativas assim que seja concluída a venda no Exterior”.

- São as seguintes as vantagens que o produtor teria ao negociar com a Silocaf:

- a) melhor preço obtido pelo café no mercado internacional, devido à melhoria na qualidade obtida em consequência das inovações do processo Silocaf;
 - b) menores custos de transporte e manipulação com a nova logística a ser implantada também pelas associações;
 - c) melhoria do café a partir da orientação para colheita e manipulação;
 - d) nova forma de comercialização, com a venda direta do café do produtor no mercado internacional através da Silocaf do Brasil, com a eliminação da intermediação;
 - e) classificação mais adequada do café do produtor pela Silocaf e fiscalizada pelos classificadores das associações e cooperativas. As vantagens garantidas por essas inovações se traduzirão em um aumento significativo (20%) no montante que o produtor receberá na venda do seu produto.
- O Projeto possui três objetivos fundamentais:
1. organização em associações de produtores, tornando-os mais fortes;
 2. utilização de técnicas mais adequadas para o cultivo/colheita, aumentando a produção e melhorando sua qualidade;

3. comercialização coletiva do café, baseada em novas relações mais favoráveis aos produtores.

- Os cinco objetivos colocados pela Fetaes:

- . organização dos produtores em associações;
- . diversificação da produção agrícola a partir do café;
- . procura da melhoria da produtividade e da qualidade do café e outros produtos;
- . superação das formas convencionais de comercialização, que prejudicam seriamente o produtor;
- . elaboração e implantação de uma política agrícola com a participação efetiva dos produtores.

- No dia 24/jun/1992 foi assinado um **termo de compromisso** entre a Fetaes e a Silocaf do Brasil S/A; esta última se responsabilizaria pelos seguintes pontos:

- 1) Garantir apoio aos produtores, às suas associações e sindicatos na classificação do café, assegurando a transparência e valorizando o esforço dos produtores que buscam uma melhor qualidade do produto;
- 2) Assegurar acesso aos produtores, às suas associações e cooperativas, aos seus serviços e beneficiamento de café em condições que valorizem o produto e facilitem o acesso ao mercado internacional;
- 3) Garantia de que sua atividade de compra e venda - definida em, no máximo, 300 mil sacas (ou 20% de sua

capacidade) - seja reservada para organizações de pequenos e médios produtores; e

4) envidar esforços para facilitar o transporte e barateamento do frete das zonas de produção até o comprador final.

- Em maio de 1993 foi celebrado um convênio entre o Geres, a Seag, a Fetaes, a Fase e a Silocaf do Brasil, com o seguinte objetivo: "...conjugação de recursos técnicos e financeiros para prestar apoio às pequenas associações de produtores agrícolas com vistas à melhoria à qualidade do café, através de cursos de treinamento e assistência gerencial".

- No final do caderno 2 existe uma relação das associações de produtores que participaram das reuniões do Projeto Fetaes nos vários municípios atingidos. No caso de SGP, estiveram presentes no dia 04/abr/1993 as seguintes associações: Córrego Ipiranga, Córrego Castelan, Vale S. José, Sta. Luzia da Boa Vista, Córrego Teima, Jabotibarras, Gal. Rondon, Córrego Mação, Santiago, S. Roque, Córrego Invejado, Córrego Pe. Francisco, Córrego Rancho Alto, Córrego Sete, Córrego Araras e Córrego Alegre. Participaram as seguintes entidades/instituições: Sec. Mun. de Agr., Emater, Sind.

dos Trab. Rurais, Fetaes, Fase, Cooabriel, Proj. Denis e Mepes, c/a participação de 37 pessoas.

- A comercialização coletiva pressupõe a formação de um lote mínimo de 250 - 300 sacas de café, que são vendidas aos exportadores ou, até mesmo, aos importadores. Tal **comercialização coletiva** teria dois objetivos fundamentais:

1) maior renda: a) venda no momento certo - da melhor maneira; e b) evitar as especulações e abusos dos atravessadores; c) venda direta aos exportadores/importadores; d) valorizar a qualidade do café com o trabalho da fiscalização da classificação; e) diminuir custos de operações de venda, particularmente, de transporte de café; e

2) possibilitar maior articulação e participação dos produtores na procura da melhoria da qualidade e da produtividade do café com: a) adoção de práticas mais adequadas de cultivo, de colheita e secagem; b) acompanhamento técnico da Emater, com aproveitamento das pesquisas da Encapa; c) renovação dos cafezais e d) uso adequado dos equipamentos e adoção de novos.

- Estrutura do movimento: associações de pequenos e médios produtores - conselhos municipais formados por um representante de cada associação e um dos sindicatos

de trabalhadores rurais do município - estes, juntamente com entidades e órgãos municipais que apoiam o Projeto, formam os comitês municipais - a Central Estadual, formada por um representante de cada conselho municipal e um da Fetaes.

- 24/set/1993: realização de um curso de capacitação no Calir, em que se discutiu e se deliberou sobre vários temas relacionados à cafeicultura (representantes de 65 ass. de produtores, de 5 sindicatos de trab. rurais, de 7 prefeituras e mais técnicos da Emater e outras entidades de apoio).

- O Projeto Fetaes surgiu da necessidade explicitada pelos agricultores, quando alertados para os riscos do fomento florestal, quanto a alternativas ao mesmo, necessidade essa compreendida e assumida pelas organizações mais representativas e de apoio, dentre as quais a própria Fase.

- Foi realizada uma pesquisa, tendo como instrumento 1881 formulários preenchidos por produtores, e os principais resultados são: quase 94% dos produtores têm área máxima de 20 ha, cuja produtividade está em torno de 10 sacos/ha; cada associação conseguiria comercializar acima de 1000 sacas; 70% dos produtores secam o café em terreiro de terra batida e fazem a pilagem no "maquinista", deixando com ele seu produto armazenado; ninguém se utiliza de despoldador e separador de grãos; a

concentração da venda se dá no período da safra, quando o preço está mais baixo; e poucos fazem previsão de vendas ao longo do ano.

6.5. SEGMENTO CONFECIONISTA

Data: 25/out/1994

Origens do setor

- Não tendo diretamente nenhuma vinculação com a renda proveniente do café³, suas origens estão ligadas a um grupo de pessoas que antes desenvolviam atividades no beneficiamento de madeira, resolvendo, então, partir para um novo negócio (1978-79), coincidindo com o início das atividades da Aracruz Celulose
- Este início se explica pela demanda ("mercado farto"), mesmo para um produto sem praticamente nenhuma qualidade
- A empresa-mãe do setor foi exatamente a Uniserv, que gerou nesta praça uma espécie de "efeito demonstração"

³ Para Antônio L. Gasparini, esta origem do setor está, de certa maneira, vinculada à cafeicultura, particularmente ao processo de parcelamento dos estabelecimentos rurais — as famílias, não tendo outra opção, partiam para a montagem de novos negócios, abraçando o setor confeccionista.

— devido ao seu sucesso, outras unidades começaram a surgir

- O setor iniciante atravessa uma tremenda crise em 1982, expande-se em 1984, mas sempre num processo de ampliação dos negócios, aumentando-se o ritmo de produção e emprego

Ao longo do processo — inicia-se com um grupo de 18 pessoas e hoje chega a 530 pessoas, aproximadamente

O conjunto do setor

- Número total aproximado de 30 empresas
- 01 de porte maior (Uniserv)
- 3 ou 4 de porte médio (empregando de 30 a 35 pessoas)
- Restante de pequenas empresas (empregando de 05 a 10 pessoas)
- Em torno de 1.500 pessoas atuando no ramo (na economia formal e na informal) [segundo indicação de Antônio L. Gasparini, aproximadamente 800 pessoas atuariam hoje em empresas registradas de SGP]
- Em torno de 800-1000 máquinas industriais atuando no setor
- Faturamento mensal próximo de R\$ 1.100.000
- Receita mensal aproximada: R\$ 330.000

Financiamento do setor

- Totalmente autônomo, segundo Pirola, havendo, ao longo da sua trajetória, apenas operações normais com a rede bancária municipal
- Já Gasparini destaca que houve algumas operações com o sistema Geres/Bandes [financiamento às micro-empresas]; entretanto, pode-se afirmar que tais operações foram minoria no conjunto do setor, não tendo se constituído no ponto de alavancagem para o surgimento da indústria

Utilização (e treinamento) de mão-de-obra

- Pelo fato de SGP ter sido colonizado por imigrantes europeus (alemães, italianos e poloneses), existe neste município uma mão-de-obra mais consciente e melhor de ser trabalhada se comparada a de outros municípios
- As empresas maiores geram, automaticamente, mão-de-obra mais especializada, como modelistas, mecânicos e outras ocupações que, depois de formadas, prestam serviços às empresas menores ou às nascentes
- No geral, a força de trabalho é muito mal remunerada, à base de um salário mínimo

- Nas menores empresas, nem todas as pessoas têm carteira de trabalho assinada; somente parte da mão-de-obra é ativa
- No caso das empresas maiores, considerando o relativo insucesso e altos custos para se trazer especialistas a SGP (ex.: modelistas), hoje opta-se pelo treinamento de pessoal fora (Rio e S. Paulo), sobretudo na área de engenharia de produção (engatinha-se ainda nesta área; somente duas pessoas que se conhece nesta área em âmbito de Brasil)
- Somente as empresas maiores (Uniserv - Ucines) possuem setor de lavagem, com técnico de nível superior treinado em S. Paulo; quanto às menores, sujeitam-se à lavagem (industrial) de suas peças em outras praças, como a de Colatina
- Existe hoje um fenômeno importante no mercado local, que é a introdução de "costureiros", jovens do sexo masculino entre 18 e 20 anos, devido à falta de opção de trabalho
- A maior necessidade da indústria local, sobretudo das maiores empresas, é a da mão-de-obra "polivalente": no Oriente, os trabalhadores são polivalentes, operando qualquer máquina, até mesmo consertando equipamentos (dispensa do mecânico, a não ser em

casos especiais); quando acontece a falta do funcionário, existe naturalmente a quebra do ritmo da produção, pois o "polivalente" disponível só consegue operar a máquina em 70, 80%

Lógica do processo de produção/comercialização

- No regime de facção, a compra do tecido é feita por indicação do cliente (procedência, qualidade...)
- Segundo Gasparini, hoje em SGP tanto sobrevive o sistema de facção, como o de representação comercial (este, relativo à sua empresa); entretanto, ele reconhece que a primeira opção engloba um maior número de empresas, sendo essa opção mais comum no conjunto do mercado [\pm o seguinte esquema: 60% com facção e 40% trabalhando com representação]
- As empresas administram a compra dos aviamentos (componentes da calça: linha, zíper [em rolo e montado em SGP] e outros) — mercado fornecedor de matéria-prima — S. Paulo

Necessidades mais importantes do setor

- Um bom centro de treinamento

- Melhoria na área de gerenciamento (novos processos, aumento da produtividade, redução de custos...)
- Uma associação local de empresários do ramo confeccionista, idéia esta que poderá ser concretizada em 1995
- Loja comercial especializada em aviamentos, em peças de máquinas, agulhas, linhas, botões, zíper, até mesmo a comercialização de máquinas (objetivando abastecer as unidades industriais; hoje este mercado é abastecido por Colatina, Vitória, ou o próprio produtor, fora do ES)
- Montagem de uma lavanderia industrial de médio porte [isto se justifica pela quantidade de peças que hoje são lavadas em Colatina]

O caso da Uniserv

- É uma empresa sob o regime "Ltda.", hoje com aproximadamente 530 sócios, distribuídos entre a matriz e uma filial
- De três anos para cá (de jan/1992 em diante), cria-se na empresa uma nova estrutura de caráter associativo; antes era regida pela lógica normal das empresas, ou seja, a existência de patrão e empregados

- Como nasceu a sociedade, se ela não tinha dinheiro para tal? o seu "fruto" era apenas de caráter indenizatório, partindo-se para uma indenização parcelada, em duas vezes \Rightarrow assim, nasce a sociedade com crédito, quando a sociedade arrenda a indústria com todos os equipamentos e local físico, além do estoque e crédito
- Neste momento inicial, há muita crítica por parte da sociedade gabrielense
- A partir do contrato social, não pode haver na empresa sócio capitalista: todos têm de ser produtivos, ou melhor, exercer alguma função ou atividade no negócio (prestação de serviço)
- A relação de valor das retiradas não pode ultrapassar 1 x 10; ou seja, se a menor é a de uma faxineira no valor de R\$ 100, a do gerente geral, a maior, não pode ultrapassar o valor de R\$ 1.000 [valores atuais \Rightarrow menor {110} e maior {1.100}]
- Por exemplo, se uma pessoa entra com cinco quotas, significa que ela terá também cinco retiradas; ou seja, o número de quotas varia de acordo com o número de retiradas
- O sócio tem participação tanto no lucro, quanto no prejuízo da empresa

- Caso haja a necessidade de admitir ou de demitir um sócio, esta decisão tem de passar pelo Conselho Administrativo da empresa, formado por 21 membros, eleitos pela Assembléia Geral
- Não se trata de uma empresa capitalista comum, com a relação tradicional patrão x empregados
- Todos são sócios da empresa, desde o porteiro ou a faxineira, até o gerente geral, e têm sua retirada individual, com distribuição de lucros
- Da mesma forma, não há encargos trabalhistas, como PIS, Pasep, FGTS, etc., e, por esta razão, a vida da empresa tem sido muito perturbada pela presença de fiscais ⇒ trata-se de uma experiência inédita no Brasil, segundo avaliação de Pirola
- Segundo Pirola, a razão do sucesso da empresa diante das "intempéries" criadas pelos nossos governantes está exatamente na sua estrutura, que é algo novo e criativo
- O objetivo central da criação da empresa nestes moldes foi de protegê-la das ingerências governamentais e dos problemas gerados pelos sindicatos
- A empresa desenvolveu um programa de computador semelhante aos que são utilizados nos bancos ⇒ ele dá a posição diária da empresa (retiradas x saldo de caixa): distribui lucros e prejuízos da sociedade de acordo com o

- tempo de sociedade de cada um e com o volume de retirada; os extratos saem individualmente ou na forma geral
- A rotatividade da mão-de-obra na empresa é muito pequena
 - Hoje cria-se também outra unidade em SGP dentro do mesmo modelo, com a mesma *performance*

O caso da Ucines

- Maior produtora de calças do Espírito Santo e a 25.^a em âmbito nacional, em torno de 7 mil peças/dia (jeans e social)
- Primeira exportadora de calças para os EUA na base da facção, 47 mil unidades (cliente nos EUA ⇒ "American Eagle"), pagando-se 35% de imposto na base do contingenciamento
- A única explicação para este processo de exportação para os EUA está na baixíssima remuneração da mão-de-obra local: enquanto uma costureira de SGP percebe mensalmente US\$ 180, a americana recebe algo em torno de U\$ 1.200-1.500!... [ou seja, a concorrência não se dá via progresso técnico, mas em cima da exploração da força de trabalho]

O caso da "Da Rhuj"

- Surge em 1978, com apenas seis máquinas
- Principal dificuldade inicial era o próprio desconhecimento do funcionamento do setor
- Atravessa várias crises, recuperando-se em 1985
- Produção atual ⇒ 7.700 peças/mês [jeans] e 5.500 peças/mês [malha]
- Espacialização do processo de comercialização ⇒ atuando hoje em quatro estados: BA (50%), ES (25%), MG (25%) e PA [neste ano, por várias razões, não foi possível realizar vendas no estado do Pará]
- A produção é transportada por caminhão, numa espécie de pronta-entrega na praça que encomendou o produto, e sua lógica é a rapidez, diante de outras possibilidades (transportadora, correio...)

Comentários gerais

- Segundo Pirola, além de o setor nada ter em comum com o café, quando acontece uma alta do seu preço, acaba prejudicando as confecções em termos de disputa pela mão-de-obra local⁴

⁴ Antônio L. Gasparini entende que isto não acontece, e que ambos os setores são complementares.

- A estrutura industrial do setor é extremamente frágil, não suportando qualquer crise significativa na área mercadológica, pois, no geral, as unidades não possuem estrutura técnica para tal enfrentamento (exceção da Uniserv e Ucines)
- As empresas maiores do setor hoje partem para o processo de terceirização (facção), com o objetivo exclusivo de diminuir o risco de se colocar mercadorias à venda, não entrando na área comercial, que é desenvolvida por comerciantes de S. Paulo de descendência sírio-libanesa
- Procura-se sempre investir em avanços tecnológicos, principalmente na área de gerenciamento empresarial (tem-se contratado consultores de renome nacional para treinar os próprios empresários e gerentes); entretanto, ao se falar em progresso técnico, há que se admitir que existe uma preocupação muito grande com o problema no setor (só para se ter uma idéia, opera-se ainda com equipamentos de 20 anos de idade, não se utiliza o corte a laser, assim por diante) e o maior entrave, hoje, para a sua evolução está exatamente na impossibilidade do conjunto dos empresários locais em adquirir os equipamentos, pois são caríssimos, considerando a realidade de capitalização do setor

- Participação na ISO-9000
- Pensa-se em um maior intercâmbio internacional, sobretudo com países asiáticos, como Taiwan;
pensa-se em "importar" algumas famílias daquele país (ou de S. Paulo; isto não ficou claro na fala de Pirola) e radicá-las em SGP, objetivando transmitir a cultura, a *way of life*, os valores orientais aos trabalhadores locais
- Segundo Gasparini, a PMSGP já adquiriu um terreno para a implantação de um pólo industrial; entretanto, pela sua avaliação, esta idéia haverá de demorar muito ainda até sua concretização, pois o município ainda não dispõe de um parque que o justifique, além da dificuldade de as empresas serem "transladadas" para aquele espaço
- Do ponto de vista das tendências para o futuro, segundo Gasparini, são as melhores possíveis para o setor, sobretudo após o Plano Real, pois as pessoas, além de acreditarem na estabilização da moeda, crêem que também será possível uma expansão de vendas/negócios, como a abertura de novos neste sentido, existe uma espécie de euforia local; quanto aos gargalos que impedem o maior desenvolvimento do setor, cita os famosos "planos" dos vários governos, gerando um clima de instabilidade, extremamente prejudicial ao empresariado local

- Gasparini concorda com a importância da elaboração de um banco de dados municipal, sobre o qual se haveria de gerar uma série de informações, objetivando o marketing do município para fora, no sentido da atração de novos investimentos nos vários setores

Potencialidades de SGP

- Cultura do coco ⇒ não impedimento da grande declividade das terras existentes no município; engarrafamento da água
- Indústrias alimentares doces a partir da polpa de frutas, que é extremamente abundante no município (ex.: manga)
- Exploração do granito
- Receio em relação à cultura e industrialização do látex
- Maior exploração possível do associativismo (cultura do)

6.6. CÂMARA DE DIRIGENTES LOJISTAS

Data: 26/out/1994

Dados gerais sobre o setor

- 46 estabelecimentos filiados à Câmara
- O entrevistado não dispõe de dados referentes ao n.º total (ou aproximado) de estabelecimentos comerciais em SGP, imagina que no Centro haveria em torno de 90 pontos de comércio, entre lojas, mercearias e supermercados
- Estabelecimentos mais importantes ⇒ 03 lojas de material de construção / 04 supermercados (o maior possui apenas três guichês) / 01 ponto de venda da Coobriel
- Predominância de lojas de tecidos
- Não dispõe de dados relativos a faturamento do setor
- Idem, em relação ao n.º de empregos gerados
- Grupos que mais se destacam no município ⇒ Glaza (maior proprietário de imóveis) / Rondelli (02 lojas de mat. de constr. e o maior supermercado) / Nilbratz, sendo os dois primeiros os mais importantes; neste *roll*, não existem grupos de fora de SGP todos são originários do município

- Segundo o entrevistado, os grupos de capital não têm se preocupado com a expansão ou diversificação de atividades em outros setores, como na agricultura ou na área financeira; expandem-se somente na esfera comercial, como o caso da família Rondelli, com mais dois supermercados em Teixeira de Freitas (BA) e um em S. Mateus

- Devido à pequena penetração da Câmara de Diretores Lojistas⁵, há a necessidade de um maior controle da clientela através de um cadastramento mais bem feito; normalmente pouco se exige do cliente em termos de informações e existem vários casos de se descobrir depois que são pessoas negativadas no SPC

Esquema de comercialização

- Os comerciantes não saem de SGP para buscar fora; existem os vendedores (representantes das firmas) que visitam o comércio local, concretizando as compras; por outro lado, algumas (poucas e pequenas) lojas se reúnem para organizar compras coletivas em S. Paulo [também

⁵ Trata-se de uma contradição o baixo nível de associativismo dos comerciantes locais em um município com a tradição que tem neste campo. De acordo com o entrevistado, apesar de todos os esforços envidados neste sentido pela Câmara, não se conseguiu até agora grandes progressos; ainda segundo José Augusto, comerciantes importantes do município deixaram a Câmara por não concordarem em pagar os 13% (do salário mínimo) mensais...

em Colatina, Vitória e Nova Venécia] uma vez a cada mês
⇒ quantidade e variedade maior de produtos para a escolha, melhores preços e prazos [caracterização dos produtos mais importantes que entram nesta estratégia ⇒ calçados, vestuário e prod. de alimentação, destaca-se aqui também material de acabamento de melhor qualidade]

Comentários gerais

- Mesmo Nova Venécia sendo o município mais próximo (44 km), é Colatina (75km) que exerce maior polarização
- A maior dinamização do comércio local se dá no período de abril a junho, quando da colheita do café — segundo o entrevistado, fora deste período o fluxo de comércio é significativamente diminuído, por falta de renda circulante na economia municipal; ainda segundo sua informação, o volume de recursos gerado nas confecções não é suficiente para manter uma certa dinâmica estável do comércio local
- Cita a existência de quatro empreendimentos ⇒ a) fábrica de iogurte, b) fábrica de fraldas descartáveis (esta última, já instalada, pronta para o funcionamento), c) fábrica de

bonecas, e d) fábrica de porcelana [estas últimas, "fundo de quintal", operando na economia informal⁶]

Necessidades concretas de SGP

- Na área de hotelaria, há necessidade de pelo menos uma nova unidade, mesmo que seja de menor escala, ou a recuperação de um andar do Hotel "Teixeira" com apartamentos de melhor qualidade (de "classe A"), proporcionando ao visitante maior conforto
- Um novo restaurante, com comidas de melhor qualidade e mais sofisticadas
- Industrialização de polpa de frutas ⇒ perde-se o que existe e compra-se de fora o que se consome
- Incentivo à Coopsing [o entrevistado acha que este empreendimento "é o mais importante do norte do ES"...]
- Alavancagem do pólo industrial, cuja idéia já existe por parte da PMSGP [neste aspecto particular, José Augusto entende que não haveria problema relativo à disponibilidade de mão-de-obra que, segundo ele, é suficiente para o atendimento dos futuros

⁶ Segundo José Augusto, este tipo de atividade é bastante significativo no município, não havendo, entretanto, qualquer levantamento quantitativo sobre ele, atestando sobre a qualidade de vários produtos; assim, de acordo com sua interpretação, haveria a necessidade de conhecer melhor esta atividade, além do incentivo à sua "formalização".

empreendimentos hoje é grande a taxa de desemprego no município]

- Implantação do curso superior de veterinária
- Criação de uma central de compras: não somente para o atendimento dos comerciantes locais, mas também para o empresariado das confecções
- Um novo prédio no centro, que pudesse oferecer novas salas comerciais [segundo José Augusto, este é um dos problemas mais importantes de SGP, do ponto de vista de qualquer expansão que se queira imprimir ao município]
- Loja de mat. de construção de acabamento (produtos mais finos)

| |
|--|
| 6.7. PREFEITURA MUNICIPAL DE SÃO GABRIEL DA PALHA |
|--|

Data: 25/out/1994

Secretaria Municipal de Indústria e Comércio

A Secretaria foi implantada na gestão atual. Vem desenvolvendo esforços no sentido de atrair grandes empresários para o Município.

Defende a criação do pólo Industrial que a Prefeitura já pretende implantar. Acredita que a atração de investimentos passa pela criação de infra-estrutura social e urbana como: saneamento, eletrificação, escolas, hospitais, hotéis, etc. Citou o problema habitacional (déficit) e o problema da carência de mão-de-obra qualificada.

Sobre as potencialidades industriais, colocou a questão no âmbito de uma interdependência regional abrangendo onze cidades: São Gabriel, Nova Venécia, Boa Esperança, Pinheiros, Montanha, Mucurici, Ecoporanga, Água Doce do Norte, Barra de São Francisco, Águia Branca e São Domingos. Acrescentou que, considerada esta área de abrangência, poderiam ser dinamizadas algumas atividades industriais, citando como exemplo: cosméticos, granito, doces, papel, couro, leite, queijo, iogurte, etc.

Citou como principal entrave ao desenvolvimento do Município a ausência de financiamento compatível com o pequeno produtor rural.

***Secretaria Municipal de Agricultura e
Meio Ambiente***

Foi elaborado um programa agrícola para quatro anos de gestão, em parceria com a Coaabriel, Sindicato dos Trabalhadores Rurais e associações (existem 22 associações de pequenos e médios produtores rurais no Município). Principais pontos ou sub-programas:

- **rejuvenecimento de lavoura:** através de poda e aplicação de calcário
- **recuperação de solos:** através da adubação, com acompanhamento técnico. Assinalou que o Município não tem condições de arcar sozinho com um programa eficiente de correção do solo
- **sementes:** no ano passado foram repassadas ao produtor 14 toneladas de sementes de milho e arroz através do sistema de troca de grãos por sementes (a semente é bem mais cara). A Coaabriel está investindo na aquisição de mudas clonais
- **análise de solo:** em convênio com a Emcapa, que faz a análise com 20% de desconto. A Prefeitura entra com 50%, e o restante é pago pelo produtor. A Emater faz o acompanhamento
- **máquina-drenagem (para a piscicultura):** na drenagem dos poços, a hora/máquina é subsidiada em 50% até a 10.^a hora

- **repassse de alevinos:** para povoamento dos poços. Feito em convênio com a Emater estadual. Já existe um produtor de camarão da Malásia em âmbito comercial

- **introdução de matrizes** (na produção de coco):

A Prefeitura Municipal está iniciando a introdução de um viveiro com 150 matrizes, que dentro de três anos e meio produzirá 45.000 sementes. Esta iniciativa é pioneira e irá contribuir bastante na melhoria da qualidade do produto.

- **reflorestamento de encostas:** O produtor interessado em reflorestar tem a muda gratuitamente (plantas exóticas e nativas). A Prefeitura Municipal tem viveiro de mudas diversas

Os sub-programas citados encontram dificuldades para o seu desenvolvimento devido ao não-cumprimento dos convênios assinados no estabelecimento das parcerias.

Outros comentários: em relação à pecuária leiteira, destacou a existência de três usinas de pasteurização e empacotamento e uma de iogurte. Acrescentou que houve uma melhoria de qualidade do leite produzido devido ao maior controle estabelecido pela Secretária de Saúde (Vigilância Sanitária).

- **Eletrificação rural:** a usina de Santa Maria, que abastece o Município, não tem programa de eletrificação rural. Seria preciso uma parceria com a Escelsa
- **fomento florestal (Aracruz Celulose):** tem penetração no Município, vários produtores fizeram, porém em número pouco significativo. Entra nas áreas erodidas como fonte de renda e diversificação de culturas
- **matadouro público municipal:** construído com recursos da Prefeitura Municipal e explorado por terceiros sob coordenação e inspeção da Secretaria Municipal de Saúde e Emespe
- **destino do lixo:** proposta de regionalizar formando um consórcio para instalação de uma indústria de reciclagem. Dentro da proposta estaria incluída uma campanha educativa para a coleta seletiva

Secretaria Municipal de Saúde

O Conselho Municipal de Saúde criou um plano municipal de saúde para o próximo triênio. Principais programas:

- **Programa de atendimento ao paciente crônico:** destinado à população carente que apresenta alto índice de doenças de origem cardiovascular. Foi feito o

cadastro dos pacientes crônicos, que, mediante apresentação de sua carteira, recebem medicamentos e acompanhamento clínico mensal. Com recursos da Prefeitura foi comprado medicamento necessário para cada paciente em quantidade suficiente para um ano.

Principais tipos de doenças crônicas no Município: pressão alta, insuficiência cardíaca; doenças da artéria coronária; diabetes; mal de Parkinson.

- **realização de exames de alta complexidade:** ultrasonografia; radiologia e endoscopia digestiva. Pagos com recursos próprios da Prefeitura
- **cirurgias complexas:** neurocirurgias e cirurgias cardíacas [em colaboração com a Santa Casa e Hospital Evangélico (Vitória)]
- **exames básicos:** tem garantido a realização da maioria deles
- **doenças infecto-contagiosas:** problema sério de leishmaniose. Estão lançando um folheto educativo e partindo para o abate de cães vadios

Foram identificados alguns focos de esquistossomose. O combate ao caramujo acarreta problemas ambientais. Estão lançando campanha educativa de hábitos de higiene.

- **medicina preventiva:** campanha educativa sobre Aids, programa de planejamento familiar, acompanhamento de gestantes e recém-nascidos

Secretaria Municipal de Educação

No Município existem, hoje, 83 escolas, sendo 69 estaduais.

A manutenção de todas elas está a cargo da Prefeitura Municipal. Foram reformadas 40 escolas nos últimos dois anos.

Considera-se de boa qualidade o ensino fundamental. Obteve-se um bom índice de aprovação na Escola Técnica de Colatina.

O ensino de 2.º grau deixa um pouco a desejar. Estão em fase de implantação cursos técnico-profissionalizantes em veterinária e processamento de dados.

6.8. CONSELHO MUNICIPAL DE DESENVOLVIMENTO INTERSETORIAL

Data: 24/out/1994

Fundo de Desenvolvimento

- A criação do Fundo originou-se de um documento elaborado pelo Banco do Brasil, intitulado "Programa Banco do Brasil de Apoio ao Desenvolvimento Municipal". Tendo sido pensado particularmente para o município de S. Gabriel, o documento foi enviado ao prefeito e, posteriormente, à Câmara, e nele havia a proposta de se criar o Fundo de Desenvolvimento Municipal, além do Conselho para a sua administração
- A partir daí, foi elaborado o anteprojeto de lei que cria o Fundo (a lei foi aprovada em 1993), entrando em funcionamento em 1994
- Inicialmente, o Fundo foi pensado na base da participação de 1% mensal do Fundo de Participação dos Municípios (FPM); depois, devido a uma reivindicação dos vereadores junto ao prefeito, subiu para 3% mensal ⇒ depósito em conta remunerada, retida no próprio Banco do Brasil; além desta fonte primária e mais importante, prevê-

se também os retornos dos valores liberados e contribuições/doações de outras origens de entidades de direito público e privado, nacionais e estrangeiras

[a proposta do entrevistado é de que fosse, na verdade, 3% de toda a arrecadação do município, que no mês de outubro deste ano ficou em 313.642 mil reais — 3%, aproximadamente 9.500 reais/mês]

- Aprovada a lei, ficou sob a responsabilidade da Câmara a criação do conselho (Conselho de Desenvolvimento Intersetorial), sendo este concretizado em 17/nov/1993, devendo ser o mais amplo possível, em termos de representatividade

- Atribuições do Conselho:

- a) Elaborar os Planos de Desenvolvimento Municipal
- b) Estabelecer prioridades de aplicação dos recursos do Fundo de Desenvolvimento e avaliar os resultados

Composição do Conselho [13 membros]:

1. Secr. Mun. de Ind. e Comércio
2. Presidente do Clube dos Diretores Lojistas
3. Presidente da Coaabriel
- 4 e 5. Dois líderes da comunidade indicados pela Câmara
6. Representante do Sindicato Rural
7. Representante do Sind. dos Trabalhadores Rurais
8. Representante das Maçonarias

9. Gerente do Banco do Brasil
10. Representante das associações rurais, indicado pela Câmara
11. Representante do Rotary Clube
12. Representante do Lyons
13. Representante da Câmara Municipal

A posse aconteceu em dez/1993 e já tramita na Câmara um projeto de lei alterando o número original de representantes, objetivando ampliar ainda mais a representação (todas as outras cooperativas, além da Coobriel)

- Ainda não houve nenhum tipo de financiamento que viesse do Fundo

Expectativas em relação ao trabalho do IJSN

- "Que nós tenhamos diretrizes básicas relativamente a todas as potencialidades que hoje S. Gabriel possui: econômicas, na área educacional... no sentido de se 'juntar' todas essas forças em vista da elaboração do Plano. O objetivo do Conselho é montar um Plano integrado, de todas as áreas. Como e onde investir, no sentido de se ter mais certeza de resultados promissores".

- "Observadas as diretrizes que formularão os programas de financiamento através do Plano: concessão de financiamento exclusivo aos setores produtivos do município".
- "Tratamento exclusivo aos micro, pequenos e médios empreendimentos municipais, de uso intensivo de matérias-primas e mão-de-obra locais ⇒ produção de alimentos básicos, beneficiamento e comercialização".
- A fundamentalidade de se promoverem (novas) unidades industriais

Potencialidades x gargalos

Potencialidades: indústria de torrefação de café / organização da população em associações

Gargalos: medo de investir em novos negócios / isolamento dos produtores no meio rural / o baixo valor dos produtos agrícolas / monocultura do café

Cooperativa de ensino (Copesg)

- Considerando a tragédia hoje vivida pelo setor educacional em nosso Estado, a partir de uma idéia buscada em S. Mateus, a Copesg nasceu em 1993, em

função da Coaabriel, funcionando atualmente em local cedido por esta, tendo sido criada uma sociedade ⇒ implantou-se uma escola e cada cooperado contribui com uma determinada quantia mensal para a manutenção geral do empreendimento, funcionando do pré ao segundo grau; neste momento foi feita uma assembléia e aprovado um investimento, cada sócio contribuindo com uma parcela em vista da construção das futuras instalações da sede (neste sentido, é provável que a PMSGP ceda uma área para este fim); também é uma experiência que tem suscitado o interesse de outros municípios no sentido do seu conhecimento; *Luzia Colombi da Silva* é hoje sua presidenta

Poder Público municipal

- A Asesg, que é incentivadora da Coopsing, para manter um viveiro de mudas de seringueiras, necessita do apoio da PMSGP e esta tem dado seu pequeno apoio; entretanto, para o orçamento de 1995, o prefeito enviou apenas R\$ 15 mil, que é uma quantia muito pequena..., pois a Associação tem compromisso de mais de um milhão de mudas de seringueiras, tanto no interior de S. Gabriel, como também para fora (pedido de 400 mil mudas); além

destas dificuldades naturais, há ainda vereadores com a proposta de zerar a dotação da Asesg

[na visão do entrevistado, é missão do Poder Público municipal investir junto à sociedade organizada, dando seu incentivo de todas as formas possíveis, até mesmo para além do investimento em dinheiro]

- Segundo Coradini, não existe nenhum tipo de incentivo por parte do Poder Público no sentido de apoiar novos empreendimentos e, por esta razão, empreendedores acabam indo para municípios vizinhos, como é o caso do empreendimento do Colombi (serraria de granito) que foi se instalar em N. Venécia

Educação na área profissionalizante

- O que existe hoje em termos de formação média ⇒ contabilidade e magistério, cujos formandos não têm nenhuma expectativa de emprego

- Perspectiva de se implantar curso (superior) na área de veterinária e processamento de dados, mas o entrevistado é muito pessimista em relação à possibilidade de concretização dessa idéia

- Há no município a experiência de dois cursos (de extensão, da Ufes) nas áreas de pedagogia popular e

administração rural, que funcionaram durante dois anos, em convênio com a PMSGP

- Hoje, a municipalidade contribui apenas com a cobertura dos custos de ônibus que transportam alunos até Colatina, objetivando a graduação em cursos superiores oferecidos naquela cidade, pois a maior parte dos alunos lá estudam, além de alguns no curso de educação física (Ufes) oferecido em N. Venécia

Necessidades / possibilidades mais imediatas

- Levantamento de micro e pequenas indústrias que têm surgido ultimamente no município (cita três na área de empacotamento de leite)

- Investimento na indústria caseira (polpa de frutas) goiaba, suco de laranja, carambola... [na visão do entrevistado, o início do processo se dará por aí]

Presença do Sebrae

- A instituição esteve no município para o lançamento do Programa de Mobilização Comunitária para o Desenvolvimento Regional (Proder), permanecendo com um técnico durante cinco meses; foram feitas muitas

reuniões de trabalho, de apoio ao pequeno e micro empresário local, culminando-se com a criação da Agência de Desenvolvimento Municipal, sendo interligada ao Sebrae estadual e nacional, através de sistema *on-line* de computador; o município ofereceu uma funcionária, o órgão remunera outra, e agora a Agência está sendo administrada por pessoas de SGP, promovendo diversas atividades ⇒ curso de mecânica com duração de três meses, em convênio com o Senai; também foram promovidos outros cursos ⇒ corte e costura, refrigeração e outros

6.9. SETOR CERAMISTA

Data: nov/1994

Dados e informações sobre a empresa

A Cerâmica São Gabriel Ltda. foi fundada em 1970. Emprega hoje 46 pessoas, e é especializada na fabricação de tijolos e telhas, com uma produção anual em torno de 3,5 milhões de peças.

Projetando-se para 1994, deverá ter um faturamento anual de US\$ 300 mil, utilizando-se da matéria-prima

básica que é a argila. Suas principais praças para a comercialização dos produtos são: Itamaraju, Mantena, Medeiros Neto, Mucuri, Nanuque, Nova Venécia, Nova Viçosa, Pinheiros, Porto Seguro, Prado, São Mateus, Teixeira de Freitas e Vitória.

A tecnologia utilizada pela empresa parte de um sistema de resfriamento, onde o calor é "puxado" através de um exaustor e jogado em canais contendo o material verde, proporcionando uma secagem mais rápida, além do resfriamento dos fornos. Também outras formas existem, podendo ser citada aquela que se utiliza do sistema de vagonetas. Estas, carregadas de material verde, são puxadas em cima de trilhos para as estufas, havendo a secagem do dito material e, logo em seguida, transportadas para os fornos.

Descrivendo-se, resumida e objetivamente o processo produtivo, tem-se: a matéria-prima é extraída nas jazidas e transportada, através de caçambas, até a fábrica, onde são realizadas as devidas misturas, até se chegar ao ponto ideal. Na etapa seguinte, são passadas na maromba [máquina de fabricar tijolos] de onde já sai preparada para a secagem e, em seguida, há a queima; daí, o produto pronto para o consumo.

Quanto às possibilidades nos próximos anos, a empresa pretende se expandir e, caso haja apoio de instituições de fomento, tomar empréstimos para este fim.

Dados e informações sobre o setor

Devido à falta de produtos do setor, além da dificuldade para sua aquisição fora do município, sentiu-se a necessidade da criação de empresas do ramo em SGP.

Excetuando-se a Cerâmica S. Gabriel, o setor é muito pequeno no município, contando com apenas quatro empresas no ramo na fabricação de tijolos e telhas, empregando hoje aproximadamente 100 pessoas. Considerando-se esta sua pequena dinâmica interna, pode-se afirmar que praticamente não existe nenhuma tecnologia alternativa [maior criatividade] que venha diferenciar o ramo em SGP, relativamente aos outros municípios onde também se faz presente.

De acordo com o entrevistado, existem possibilidades concretas de expansão do setor no município, pois SGP possui uma grande riqueza em termos de matéria-prima, faltando, entretanto, maiores incentivos no sentido de dar melhores condições aos empresários locais para a

dinamização do volume de produção, além da qualidade do material produzido [controle de qualidade].

Do ponto de vista mais geral, Rossini entende que São Gabriel da Palha, por ser considerado o maior produtor de café conillon, de coco e de outras frutas, já deveria contar com algumas unidades industriais que pudessem trabalhar com estas matérias-primas, já que a produção é toda escoada para outros municípios e estados, deixando de gerar mais empregos e receita para SGP.

6.10. EXTRATIVISMO MINERAL — GRANITO

Data: 26/10/94.

Origens

É uma atividade bastante recente no município, tendo não mais que quatro anos desde o seu início e com apenas duas empresas atuando em sua exploração.

O norte do Estado é rico em granito, e municípios vizinhos exploram a atividade há mais tempo. A exploração em São Gabriel da Palha passa a acontecer em decorrência disto, como uma expansão da atividade na

região. Existe uma integração regional da exploração, especialmente em relação à mão-de-obra.

A associação dos mineradores do norte do Estado, sediada em Nova Venécia, tem trazido bons resultados, segundo o entrevistado. Discute-se a questão da extração, tecnologias, mão-de-obra, mercado, etc.

Processo de produção / comercialização

Inicialmente é feito o trabalho de pesquisa para saber a origem da rocha, em seguida, o registro, que é encaminhado ao DMPM (órgão do governo federal) para aprovação. Daí é feito o acordo com o proprietário e parte-se para a exploração.

Explora-se o granito bruto, que é vendido em blocos para empresas que fazem o corte e polimento e vendem o produto acabado.

Cachoeiro de Itapemirim e Vitória são os principais compradores do granito produzido em São Gabriel da Palha. O processo é feito através de intermediários.

A empresa *Granitos Águia Branca* explora três pedreiras com 34 funcionários. O n.º de empregados por pedreira depende do porte e tipo de pedreira e ainda do maquinário utilizado (cava e corte).

Segundo o entrevistado, as máquinas e equipamentos utilizados pelas empresas são de nível tecnológico medianamente modernos. O sistema de corte é feito através de maçarico e perfuratrizes. Uma máquina de fio diamantado (mais moderna) deve começar e ser utilizada nos próximos dias. A tecnologia mais avançada é o sistema de corte por jato de água, que não danifica o material, permitindo um melhor aproveitamento e conseqüentemente maior ganho na produção.

O volume de produção é de 70 a 80 m³ / mês de granito preto e 150 m³/mês de granito branco (o mais procurado), atingindo até 230 m³/mês. O faturamento pode chegar a 720.000 dólares, se o ano tiver sido de excelentes condições de produção.

Em meses de chuvas a produção se reduz a praticamente zero, devido à dificuldade de exploração e de transporte sob estas condições. As estradas de acesso às pedreiras ficam absolutamente intransitáveis com a ocorrência mais freqüente de chuvas.

A empresa não dispõe de uma média anual de produção destes três anos de funcionamento.

Potencialidades / problemas e perspectivas do setor e da empresa

O granito do norte do Estado é considerado de boa qualidade. Existem áreas melhores que outras e por isso é importante a atividade de pesquisa do solo.

Os proprietários de terra já entendem que o granito pode ser uma boa fonte de renda. Empresários têm buscado novas pedras que possam ser lançadas no mercado.

O investimento inicial é alto e há necessidade de conhecimento prévio de tipo de solo e técnica de extração. A exploração amadora, feita por “curiosos”, tem prejudicado bastante, já que isto “prostitui” o mercado com preços menores e produto de pior qualidade.

A empresa Granitos Águia Branca tem procurado trabalhar no aprimoramento da exploração, para que isso gere um volume maior de produção. Pretendem entrar na área de beneficiamento (serragem e polimento). A entrada de uma empresa de beneficiamento no município é interessante para o setor.

A empresa em três anos de funcionamento já parte para a quarta pedreira, e o entrevistado considera a

tendência de expansão não só de empresa como também do setor.

6.11. BANCO DO BRASIL S/A

Data: 26/out/1994

Fundo de Desenvolvimento Municipal

É constituído de um percentual de 3% do Fundo de Participação dos Municípios (FPM) depositado mensalmente no Banco do Brasil. O montante de recursos existente na conta do Fundo de Desenvolvimento Municipal (FDM) é ainda pouco expressivo, sendo recente sua constituição, a despeito de tal percentual ser considerado muito baixo, para fazer face a uma soma de recursos, que se julga necessário no futuro, para servir de aporte financeiro a investimentos que venham a ocorrer em SGP da Palha. O Banco possui também outras linhas de empréstimo que podem complementar os recursos desse Fundo, caso exista algum interessado em investir no município. Hoje tem-se trabalhado juntamente com o Sebrae/ES, sobretudo no financiamento a pequenas e micro empresas, tanto para suas montagens, quanto para

capital de giro, em condições mais vantajosas para o tomador do que as oferecidas pelas demais instituições de crédito. Hoje, se alguém fosse tomar algum recurso do FDM, pagaria uma taxa de 70% da TR, sendo mais vantajosa que as outras modalidades de crédito.

O Programa de Desenvolvimento Municipal (Prodem), criado pelo Banco em janeiro de 1994, está sendo testado no Espírito Santo (experiência-piloto), e pretende-se, caso os resultados de parcerias com as prefeituras sejam positivos, ampliá-lo para outros estados. Há hoje no ES cerca de seis municípios em experiência, sendo SGP o que se encontra em um processo mais adiantado, com o conselho de gestão do fundo já em plena atividade. Quanto aos outros municípios, tem-se ainda Nova Venécia e Barra de São Francisco que aderiram a esse Programa; os outros três situam-se no sul do Estado.

Considerações acerca do desenvolvimento municipal

O segmento de transformação industrial de confecções tende a se desenvolver no município, já despontando, após a cafeicultura, em sua principal atividade econômica. O importante seria criar condições para que os micro e

pequenos empresários pudessem ter acesso ao crédito oficial, inclusive aos recursos do próprio FDM.

Como trabalham no circuito informal, em virtude de fortes exigências legais, esses empresários têm dificuldades devido ao fato de o Banco realizar operações de empréstimos nessa direção somente com pessoa jurídica, o que não ocorre a muitos desses empresários, que atuam, do ponto de vista oficial de fiscalização, apenas como pessoas físicas.

Há um potencial para a implantação de unidades ceramistas no município, pensando-se em termos de pequenas e médias olarias. A região de SGP é fonte de matéria-prima, além de se poder atender todo o norte do ES e cidades do sul da Bahia. Hoje compram-se produtos como telhas e lajotas de lugares como Colatina e São Jacinto.

Nessa direção, tem-se a possibilidade de explorar a produção de concentrado de polpa de fruta, de acessíveis condições técnicas para uma produção inicial em pequena escala. Há exemplo positivo desse tipo de ação em município vizinho (Rio Bananal). As maiores dificuldades estariam apenas na aquisição de equipamentos para congelamento (*freezers* e carros com carroceria

frigorificada); já as possibilidades de mercado se traduzem no principal fator de estímulo para tal atividade.

O Banco do Brasil colocou recentemente uma linha de crédito rural para associações de pequenos produtores, através do programa denominado Provap, voltado para financiar a lavoura de subsistência. Ocorre que nesse período de seca, dificultando o plantio, tais recursos ficam praticamente sem os tomadores-alvo que o Banco pretende atingir. As condições de financiamento nessa modalidade são também acessíveis, 4% de juros a.a. sem correção monetária. Isto a partir da entrada em vigor do Plano Real. Esse empréstimo é feito diretamente à associação ou ao produtor individualmente, desde que este esteja vinculado a uma entidade associativa de cunho rural.

Comentários sobre a cafeicultura

Não dá para se pensar o município e toda a região onde ele está inserido sem levar em consideração a importância de toda articulação em torno da cafeicultura, haja vista que é o produto principal em termos de renda

e geração de postos de trabalho; sem desconsiderar o importante dinamismo que o setor de confecções vem

obtendo. Assim, é muito importante se debruçar sobre alternativas de diversificação, mas reservando o ainda importante papel do café. Hoje se tem novamente uma recuperação em seus preços, o que novamente leva os produtores a realizarem novos plantios; porém, o que se tem notado após esses anos de crise é uma melhoria técnica, dando preferência para mudas clonais. O café conillon é muito fácil de ser produzido nessa região, já havendo uma tradição de décadas. O que se fez durante os momentos mais difíceis da crise recente do café foi simplesmente o abandono da lavoura. Pensou-se muito pouco em termos de diversificação, o que significa implementação de *alternativas com o café*, excetuando-se os cultivos do coco e da seringueira.

Em Vila Valério, onde estão as áreas do município mais propícias para a irrigação, devido às condições topográficas, durante tal crise muitos produtores, aproximadamente 200, venderam seus equipamentos, que utilizavam para esse fim, sem que se pensasse na possibilidade de introduzir uma outra cultura comercial que necessitasse do uso de tais máquinas. Agora, querem comprá-los novamente; porém, a grande maioria não tem nenhuma condição de realizar tais investimentos.

Há um potencial significativo para o desenvolvimento da fruticultura, principalmente para certas variedades de laranja, banana e maracujá. Por exemplo, se uma associação de produtores resolver empreender esforços no sentido de buscar conhecimentos técnicos sobre o cultivo do maracujá, trabalhando com mudas selecionadas, considerando aspectos climáticos e de solos da região, etc., onde cada elemento, imaginando-se uma pequena associação de 20 pessoas, plantasse apenas 0,5 ha, poder-se-ia ter uma pequena unidade para produção de suco concentrado, vendido em pequenas sacolas plásticas, com um mínimo de controle de qualidade. As lanchonetes, bares e restaurantes se apresentam como um mercado potencial para tal finalidade. A associação de São José, com uma recente unidade para produção de açúcar mascavo, é um exemplo nessa direção que está indo bem, programando a exportação do produto para a Alemanha.

Se algumas associações resolvessem unir-se em torno da criação de uma central de compras para obter o fornecimento de insumos, máquinas e matérias-primas, bem como para a comercialização de seus produtos, não só vinculados à agricultura, mas também a pequenas empresas de confecções, conseguiriam reduções

significativas em seus custos, devido a ganhos de escala vinculados à elevação no volume de compras.

6.12. COOABRICREDI

Data: 26/out/1994

Origens

- A instituição nasce em 1.º/nov/1988, com uma assembléia geral de constituição da Cooperativa
- Suas origens estão vinculadas à própria Coaabriel, pois entendeu-se naquele momento que, tendo em vista que os recursos desta cooperativa eram entregues a outras pessoas para a sua administração, os próprios sócios poderiam fazê-lo; daí a idéia de uma nova cooperativa com este fim específico
- A patente do Banco Central foi expedida no dia 05/jan/1989
- Somente no dia 21/jul/1989 é que a instituição começa a funcionar efetivamente para o público, em uma pequena sala pertencente à Coaabriel

Dados sobre a Cooperativa

- Hoje com 831 associados, compreendendo não somente a matriz, mas também as três filiais
- Contando atualmente com 18 funcionários, sendo 14 deles associados

Lógica de funcionamento

- Não contando com "clientes", mas apenas com associados [tais associados têm que ser produtores rurais, por força de estatuto] , estas pessoas quando se dirigem à cooperativa, não vêm pedir ou solicitar alguma coisa, mas, em igualdade de condições com as outras, exigem um direito de atendimento, por controlarem parte dos recursos da cooperativa
- Segundo o entrevistado, a Diretoria apenas cumpre um mandato, não tendo nenhum outro direito além daqueles que possuem o conjunto de associados
- A distribuição das "sobras" é proporcional à participação de cada associado [seu capital integralizado + cota inicial + depósitos à vista, a prazo e juros pagos]
- Nenhum associado pode ter mais de 10% do capital global integralizado da cooperativa (esta é uma questão

definida em estatuto, rigidamente controlada e fiscalizada pelo Bco. Central)

- Havendo uma limitação muito grande por parte do Banco Central, a instituição trabalha com depósitos a vista, com contas correntes, depósitos a prazo (CDB) e "depósitos sob aviso" (*commodities*) [depois de 30 dias, o correntista avisa que vai sacar tanto daquele recurso, com um prazo de 24h de antecedência], havendo proibição de operar ainda com contas de poupança

- Há também as chamadas "contas de convênio" como no caso da Coaabriel, em que os funcionários trabalham (passivamente e não ativamente) com a Coabricredi

- Neste momento, a Coabricredi não mais opera com correntistas não associados, mas há uma luta em âmbito nacional contra o Banco Central para se atingir esta abertura

[a exceção se dá (e pode se dar) com entidades sem fins lucrativos e que operem na área rural, sendo um dos exemplos a Coopsing]

- Não somente a Coabricredi, mas todas as cooperativas emprestam (cheque especial, notas promissórias, empréstimos em geral) com uma taxa de juros menor que a praticada pelas outras instituições financeiras do mercado

- Como funciona o crédito rural na instituição ⇒ a partir de um determinado volume de sacas de café depositado nos armazéns da Coaabriel, o associado faz um empréstimo, cuja garantia é o seu café retido (este esquema pode não ser uma forma de crédito rural escriturado, mas funciona como tal, segundo o entrevistado); a operação é concretizada sem avalista, valendo apenas a assinatura em um documento por parte do associado esta é a garantia formal de uma possível reposição do empréstimo, chamado "custeio de estocagem"

- Todos os dias a Coabricredi zera suas contas, enviando seus recursos (sobras) à cooperativa central de Vitória [*Cooperativa Central de Crédito Rural do Espírito Santo* — esta não possui recursos próprios, mas opera com os recursos advindos das demais cooperativas de crédito, emprestando para as cooperadas ou para o mercado financeiro, quando for o caso]

Considerações gerais

- Uma outra limitação importante do Banco Central é a obrigatoriedade da compensação conveniada somente com o Banco do Brasil, não podendo ser feita em nenhuma outra instituição financeira; segundo o entrevistado, esta é

uma imposição de caráter inconstitucional, pois a instituição não pode ter seu número próprio de compensação; assim, o Banco do Brasil acaba impondo suas condições

- Havia uma promessa do Banco do Brasil em repassar recursos através da linha "crédito rural", que é a especialidade da Coaabriel; entretanto, até a presente data, nada foi repassado para este fim

- Neste momento, a única instituição financeira que está efetivamente emprestando dinheiro é a Coaabricredi (p. ex., custeio de estocagem), pois os outros bancos, mesmo tendo a linha de crédito rural, não possuem recursos para tal

Desenvolvimento da economia municipal — propostas

a) Ampliação do plantio e apoio à cultura da seringueira

b) Industrialização da polpa de frutas tropicais (manga, jaca, acerola...)

c) Industrialização do palmito

6.13. SINDICATO DOS TRABALHADORES RURAIS

Data: 26/out/1994

Os trabalhadores rurais do município de São Gabriel da Palha constituem-se, basicamente, de pequenos proprietários e meeiros. O diarista, trabalhador temporário utilizado na época de colheita do café, é também bastante expressivo no município.

Nos últimos anos, os proprietários produtores de café têm adotado uma postura de redução da utilização de meeiros para se livrarem dos encargos trabalhistas, limitando-se apenas à própria mão-de-obra familiar e à dos diaristas, que se submetem ao trabalho temporário sem assinatura da carteira. Na opinião do Sindicato, isto tem causado desempenho e inchaço da região periférica do município, além do aumento do subemprego ou “biscate”.

O Sindicato estima que existam cerca de 1.000 empregados rurais fixos em São Gabriel da Palha, destes, apenas 10% possuem carteira assinada. Quanto ao trabalhador sindicalizado, informa que 70% são pequenos proprietários, e o restante, meeiros.

O diarista ou bóia-fria vem se caracterizando como um tipo de mão-de-obra semi-clandestina, recrutada na

periferia do município por um intermediário de mão-de-obra, vulgarmente conhecido como “gato de turma”, que recolhe de 20 a 30 trabalhadores por vez em um caminhão e os leva até às propriedades produtoras.

Como o trabalho a ser realizado é de natureza temporária, torna-se mais fácil a dispensa do vínculo formal.

O Sindicato vem realizando um trabalho de orientação ao trabalhador rural no sentido da importância da assinatura da carteira ou do contrato de trabalho.

Aos trabalhadores legalizados e sindicalizados o Sindicato presta assistência jurídica de direitos trabalhistas. De modo geral, as questões são resolvidas na primeira proposta de acordo, realizada no próprio Sindicato. Não havendo este acordo, o associado é acompanhado judicialmente pela assessoria jurídica do Sindicato.

As principais reivindicações e propostas do Sindicato são:

Gerais:

- Política agrícola voltada para o pequeno produtor;
- Crédito agrícola pelo sistema preço-equivalência;
- Salário justo.

Específicas:

- Legalização da mão-de-obra semi-clandestina do diarista: assinatura de carteira ou contrato de trabalho;
- Limite de trabalhadores nos caminhões em deslocamentos diários para o trabalho.