

2006

HISTÓRIAS DE SUCESSO

Agronegócios • Ovinocaprinocultura
Leite e Derivados



COPYRIGHT © 2006, SEBRAE – SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS – É permitida a reprodução total ou parcial, de qualquer forma ou por qualquer meio, desde que divulgadas as fontes.

Sebrae – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional: Armando de Queiroz Monteiro Neto

Diretor-Presidente: Paulo Tarciso Okamoto

Diretor-Técnico: Luiz Carlos Barboza

Diretor de Administração e Finanças: César Acosta Rech

Gerente da Unidade de Gestão Estratégica: Gustavo Henrique de Faria Morelli

Gerente da Unidade de Atendimento Coletivo – Agronegócios e Territórios Específicos: Juarez Ferreira de Paula Filho

Coordenadora Nacional do Projeto Casos de Sucesso: Renata Barbosa de Araújo Duarte

Comitê Gestor do Projeto Casos de Sucesso: Eligeneth Resplande Pimentel – Sebrae/TO, Fabricia Carneiro Fernandes – Sebrae/AL, Renata Mauricio Macedo Cabral – Sebrae/RJ, Rosana Carla de Figueiredo Lima – Sebrae Nacional, Tânia Aparecida Silva – Sebrae/GO

Colaboradores: Beatriz Bello Rossetto, Edson Fermann, Emanuel Malta Falcão Caloête, Francisco José da Nóbrega Cesarino, Lucy Vaz da Silva, Mário Lúcio de Ávila, Murilo de Aquino Terra, Sávio Alves Borges Júnior, Thais Luz Pereira

Tutoria Nacional: Daniela Abrantes Serpa – M.Sc., Sandra Regina H. Mariano – D.Sc., Verônica Feder Mayer – D.Sc.

Diagramação: Adesign

Produção Editorial: Buscato Informação Corporativa

D812ho Histórias de sucesso: agronegócios: ovinocaprinocultura, leite e derivados. / Organizado por Renata Barbosa de Araújo Duarte. – Brasília: SEBRAE, 2006.

144 p. : il.

ISBN 85-7333-412-6

1. Estudo de caso. 2. Empreendedorismo. 3. Agronegócio. 4. ovinocaprinocultura. 5. Pecuária. I. SEBRAE. II. Duarte, Renata Barbosa de Araújo.

CDU 37.013:37.046.14

BRASÍLIA

SEPN – Quadra 515, Bloco C, Loja 32 – Asa Norte

70.770-900 – Brasília

Tel.: (61) 3348-7100 – Fax: (61) 3347-4120

www.sebrae.com.br

PROJETO CASOS DE SUCESSO

OBJETIVO

O Projeto Casos de Sucesso foi concebido em 2002 a partir das prioridades estratégicas do Sistema Sebrae. Tem como finalidade disseminar na própria organização, nas instituições de ensino e na sociedade as melhores práticas empreendedoras individuais e coletivas observadas no âmbito de atuação do Sebrae e de seus parceiros. O projeto visa também estimular a multiplicação dessas práticas, contribuindo para a obtenção de resultados e fortalecendo a gestão do conhecimento do Sebrae.

METODOLOGIA *DESENVOLVENDO CASOS DE SUCESSO*

A metodologia adotada pelo projeto é uma adaptação do consagrado método de estudos de caso aplicado em Babson College e Harvard Business School. Foi criada com o objetivo de garantir a qualidade do conteúdo e nivelar a formação didática dos escritores e de seus orientadores acadêmicos. Ela se baseia na história real de um protagonista que, em um dado contexto, encontra-se diante de um problema ou de um dilema que precisa ser solucionado. O método estimula o empreendedor ou aluno a vivenciar uma situação real, convidando-o a assumir a perspectiva do protagonista na tomada de decisão.

O LIVRO *HISTÓRIAS DE SUCESSO – COLETÂNEA 2006*

Este trabalho é o resultado de uma das ações do Projeto Casos de Sucesso, construído por colaboradores do Sistema Sebrae, com o apoio de parceiros, consultores e professores de instituições de ensino superior. Esta coletânea é composta por oito volumes, que descrevem 42 estudos de casos, divididos por área temática:

- Agronegócios: Ovinocaprinocultura, Leite e Derivados
- Agronegócios: Apicultura
- Agronegócios: Mandiocultura e Fruticultura
- Comércio e Serviços: Comércio Varejista
- Comércio e Serviços: Artesanato
- Comércio e Serviços: Turismo
- Indústria: Têxtil e Confecções, Madeira e Móveis
- Indústria: Petróleo e Gás Natural

DISSEMINAÇÃO DOS CASOS DE SUCESSO DO SEBRAE

Internet:

O *site* Casos de Sucesso do Sebrae (www.casosdesucesso.sebrae.com.br) visa divulgar e ampliar o acesso aos estudos de casos para todos os interessados.

Além dos casos da coletânea 2006, o site apresenta estudos das edições 2003, 2004 e 2005, organizados por área de conhecimento, região, município e palavra-chave. Há ainda vídeos, fotos e artigos de jornal que ajudam a compreender o cenário em que os casos se passam. O site disponibiliza também um manual de orientações para instrutores, professores e alunos sobre como utilizar um estudo de caso para fins didáticos.

As experiências relatadas apresentam iniciativas criativas e empreendedoras para o enfrentamento de problemas tipicamente brasileiros, podendo inspirar a disseminação e aplicação dessas soluções em contextos similares. Esses estudos estão em sintonia com a crescente importância que os pequenos negócios vêm adquirindo como promotores do desenvolvimento e da geração de emprego e renda no Brasil.

Boa leitura e aprendizado!

Gustavo Morelli

Gerente da Unidade de Gestão Estratégica

Renata Barbosa de Araújo Duarte

Coordenadora Nacional do Projeto Casos de Sucesso

UM CONSÓRCIO QUE DEU BODE NO SERTÃO DE SERGIPE

SERGIPE

MUNICÍPIO: NOSSA SENHORA DA GLÓRIA

A pesar de ser conhecida como a capital do sertão, Nossa Senhora da Glória, município encravado na região mais árida de Sergipe, sempre sofreu com as condições geográficas e climáticas desfavoráveis. Solos pouco férteis devido à tradição de práticas agrícolas de subsistência, longos períodos de estiagem e falta de mananciais de água são problemas comuns em todos os 745 km² de área.

Mesmo assim, o município se tornou destaque na bovinocultura – até 2006, tinha a maior bacia leiteira de Sergipe, com uma produção de cerca de 90 mil litros de leite por dia, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Mas o setor não deu certo para todos, por ser uma atividade que exige investimentos altos em manutenção e grandes áreas para pastagem e plantio de forrageiras¹. Era necessário desenvolver uma outra atividade que pudesse garantir renda aos produtores rurais, especialmente aos que não dispunham de terra.

E foi, curiosamente, durante uma capacitação sobre bovinocultura que um grupo de produtores locais lembrou-se do bode – bicho do sertão como nenhum outro. De fato, a criação de cabras e bodes sempre foi tradição no interior sergipano. O caprino é um animal que come de tudo, bebe pouca água, não é caro e tem produtividade maior que o bovino.

De olho nessa possibilidade, 35 pequenos produtores rurais, liderados por Antônio Andrade, criaram, logo depois que o curso foi concluído, em junho de 2000, a Associação

Antônio Cardoso de Lisboa, técnico do Sebrae/SE, elaborou o estudo de caso sob a orientação da professora Lúcia Tone Ferreira Hidaka, da Universidade Federal de Alagoas (UFAL), integrando as atividades do Projeto Casos de Sucesso, do Sebrae.

¹ Planta forrageira: que serve como forragem para alimentar o gado.



ANTÔNIO ANDRADE E SUA CRIAÇÃO



PRODUTOS DA ASCA

Sertaneja de Caprinocultores (ASCA). Em março de 2001, o grupo participou de um curso de manejo de caprinos para aprender mais sobre esse tipo de criação. Já com a idéia de trabalhar em conjunto, de forma associativa, Antônio Andrade, assim como todos do seu grupo, sonhava começar logo a produção. Mas cadê o dinheiro para comprar os animais?

DO BOI PARA O BODE

No final do século XIX, uma pequena povoação, em plena mata virgem do sertão sergipano, mais precisamente no município de Gararu, transformou-se em ponto de pouso de tangedores de gado e viajantes. Eles levavam açúcar e jabá (carne-seca) para a região do Cotinguiba. Ao cair da tarde, com receio de entrar na mata fechada, pernoitavam na boca da mata.

Os primeiros ranchos instalados no local deram origem ao pequeno núcleo habitacional, cujas terras eram usadas para o cultivo da mandioca e para a criação de gado. Em 1922, o povoado Boca da Mata deu origem ao distrito de Paz de Nossa Senhora da Glória. Em 1928, depois de muitas pressões de líderes políticos, o distrito foi desmembrado de Gararu, nascendo assim o município de Nossa Senhora da Glória.

Ao longo das décadas seguintes, boa parte da mata foi devastada para dar origem a grandes pastagens para criação de bovinos e áreas destinadas à agricultura de subsistência. Além da mandioca, passaram a ser cultivados milho, feijão, algodão e fava. Só que, nos anos 1930, muitos proprietários de sítios e fazendas fugiram do local, assustados com o bando de Lampião. O cangaceiro aproveitava-se da caatinga, vegetação típica do semi-árido, para se proteger da perseguição policial.

Passado o terror, vieram os longos períodos de estiagem que se tornaram comuns na região. Ainda assim os fazendeiros continuaram investindo na bovinocultura, inclusive introduzin-

do raças pouco adaptáveis ao clima e que exigiam cuidados extras para manter a produtividade do leite e da carne para abate.

No final da década de 1960, com a inauguração da rodovia que liga Nossa Senhora da Glória ao município de Nossa Senhora das Dores, a região se tornou também referência no comércio. Foi quando começou a se estruturar a feira semanal onde era vendida boa parte da produção agrícola da região circunvizinha.

Nos anos seguintes, com o município se firmando como grande produtor de leite, pequenos produtores e até vaqueiros que moravam nas terras do patrão usaram todas as economias na compra de vacas leiteiras, normalmente da raça holandesa. Essa tentativa de auferir renda esbarrava na falta de capital para manter os animais, especialmente nos períodos de seca, quando muitos morriam por falta de água e comida. Assim, as economias de anos eram devoradas por urubus.

DE UMA TRADIÇÃO ESQUECIDA VEIO A SOLUÇÃO

A preocupação com o manejo reprodutivo e alimentar dos bovinos, a busca por tecnologias ou processos que tornassem a atividade mais rentável e o medo de continuar fracassando na atividade levaram Antônio Andrade e demais produtores a buscar capacitação em bovinocultura, por meio de um curso ministrado pelo Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Sergipe (Sebrae/SE), em outubro de 2000.

Foi durante esse curso que o consultor Veronaldo de Oliveira lembrou aos produtores uma tradição esquecida na região: a criação de cabras e bodes. Puxando pela memória, muitos recordaram que foram criados bebendo leite de cabra e comendo carne de cabrito, bode e ovelha. Alguns até tinham caprinos em suas propriedades.

O consultor esclareceu sobre as características de rusticidade e adaptabilidade do animal ao clima. Mostrou que o capri-

no ocupa pouco espaço, sua manutenção é de baixo custo e que a cabra pode ter, até três crias a cada dois anos. Rogério da Silva, um dos produtores do grupo, reconheceu: *“Muitos de nós haviam fracassado com as vacas. O caprino era a opção mais óbvia. Era realmente o animal perfeito para o sertão, tão sertanejo como nós”*. Antônio Andrade, referindo-se às vacas leiteiras importadas do sul, complementou: *“Nós vivemos num lugar seco e temos que pensar como lugar seco. Não devemos perder dinheiro e tempo com produtos da zona úmida”*.

Entusiasmado, o grupo de 35 alunos do curso, liderado por Antônio Andrade, criou a Associação Sertaneja de Caprinocultores (ASCA). Àquela época, em junho de 2000, apenas quatro deles criavam caprinos. O plantel se reduzia a poucas cabras, criadas quase como animais domésticos. A maioria dos associados trabalhava como vaqueiros, recebendo cerca de R\$ 10,00 por dia de trabalho.

Tudo o que eles sabiam sobre caprinos vinha do aprendizado informal, dos ensinamentos passados de pai para filho – muitos deles cheios de crendices. Havia quem acreditasse que cabra comia pedra. Eles perceberam que era preciso saber mais e solicitaram ao Sebrae/SE um curso de manejo técnico de caprinos, que foi concluído em março de 2001.

Meses depois, o grupo já tinha conhecimento técnico, a associação estava formalizada, mas continuava reunindo apenas candidatos a caprinocultor, já que a maioria não tinha dinheiro para comprar animais para iniciar o rebanho. Apenas oito associados criavam caprinos. Eles também não tinham acesso a financiamentos bancários. E essa dificuldade básica fez alguns desistirem do sonho.

Antônio Andrade e alguns do grupo, no entanto, persistiram. Eles visualizavam possibilidades de incremento na economia local a partir dos lucros advindos da criação de caprinos. Mas para começar a criação era preciso encontrar uma fonte segura e permanente de financiamento.

CONSORCIADOS PARA COMPRAR BODE

Em outubro de 2001, os potenciais caprinocultores participaram de um curso de associativismo ministrado pelo Sebrae/SE, cujo foco era justamente o incentivo ao espírito de cooperação, que àquela altura já estava minguando entre o grupo. Foi quando José Aumiro Feitosa, coordenador do escritório do Sebrae em Nossa Senhora da Glória, sugeriu que eles criassem um consórcio. Eles seguiram o seguinte raciocínio: se as pessoas compram carro, apartamento ou mesmo eletrodomésticos por intermédio de consórcios, por que não comprar caprinos?

Nesse sentido, os ensinamentos do curso foram fundamentais, já que o sucesso da empreitada dependeria da confiança estabelecida entre os membros da associação, afinal cada um seria o fiador da dívida do outro. Dois grupos, cada um com dez consorciados, foram criados. Eles contribuíam com R\$ 30,00 e R\$ 50,00 por mês. A arrecadação mensal era depositada em uma conta de poupança. Para Antônio Andrade, que tinha uma situação financeira mais estável que os demais, esse valor não era alto. Mas para alguns associados que trabalhavam como vaqueiros nas fazendas da região, qualquer dinheiro retirado da renda familiar fazia falta.

Mesmo assim, um ano depois, em outubro de 2002, o grupo havia acumulado R\$ 3.000,00. Foi quando souberam que um empresário do município de Estância estava vendendo um lote de cabras. Sacaram o dinheiro e foram, em grupo, comprar os animais. Acabaram adquirindo 140 cabras e dois bodes reprodutores de sangue europeu. Pagarão R\$ 3.000,00 de entrada e dividiram o restante em cinco parcelas de R\$ 1.800,00.

O problema foi separar os animais entre os associados. Cada um queria a melhor cabra. José Aumiro Feitosa, que acompanhava o grupo, sugeriu colocar um “cego” para fazer

a escolha e todos ficaram satisfeitos. O “cego” foi, na verdade, alguém que não tinha vínculo com a associação. Ele entrou no curral e selecionou as cabras aleatoriamente. Cada um recebeu o número de animais correspondente à sua contribuição total em dinheiro.

LEITE QUE ENGORDA A RENDA

Adauto Conrado foi um dos que receberam cabras deste primeiro lote. Ele tinha uma pequena propriedade onde criava vacas. Vivia da venda do leite e de animais para abate – e vivia mal. Como todos os demais criadores de bovino, reclamava do custo alto de manutenção e dos apuros que passava em períodos de seca. Nesse primeiro sorteio, Adauto levou oito cabras, inclusive a Zuca que, três anos depois, se tornaria campeã de torneios leiteiros da região. *“Ela não tinha nem um mês de nascida, tive que alimentá-la com mamadeira”*, lembrou Adauto.

Nessa época, José Adalmir Barros, mais conhecido como Pitu, trabalhava como vaqueiro nas fazendas da região, ganhando, em tempo bom, cerca de R\$ 50,00 por semana. Participou dos cursos e do consórcio e, no primeiro sorteio, ficou com cinco cabras. Ele lembrou bem como foi seu começo como caprinocultor: *“Comecei vendendo o leite das cabras. Depois, as crias apareceram e a produção aumentou. Foi graças ao dinheiro das cabras que deixei de ser empregado, construí minha casa e comprei uma moto. Foi com o dinheiro das cabras que passei a sustentar a mulher e os quatro filhos, sem passar necessidade. Foi com o dinheiro das cabras que deixei de ser empregado”*.

DA CAATINGA PARA O PALCO

Também em 2002, foi realizado um segundo curso de manejo técnico de caprinos que atraiu mais produtores interessados na atividade. Em uma visita técnica ao Rio Grande do Norte, eles conheceram experiências de sucesso de criadores locais. No ano seguinte a história do consórcio do bode se espalhou pelo sertão. O presidente da ASCA, Antônio Andrade, ex-dentista e professor da Universidade Federal de Sergipe (UFS), transformou-se em celebridade local. Passou a ser solicitado por grupos de produtores para realizar palestras e esclarecer detalhes sobre o funcionamento do consórcio.

Em 2003, os caprinocultores participaram de diversos eventos ligados à área, incluindo o Seminário Internacional de Caprinos e Ovinos, realizado em Pernambuco, e do II Simpósio Internacional de Caprinos e Ovinos, em João Pessoa (PB), onde foi apresentada pela primeira vez uma peça teatral sobre o consórcio do bode. O técnico do Sebrae/SE, Antônio Cardoso, contou como foi a experiência: *“Nós precisávamos apresentar uma história de sucesso nesse evento e veio a idéia de contar sobre o consórcio do bode de forma diferente. Encontramos um grupo de jovens dos povoados Maranduba e Queimadas, no município de Poço Redondo. Eles haviam participado de um curso de iniciação teatral e já tinham certa intimidade com o tema porque eram filhos de agricultores e criadores de cabras e ovelhas. Assim nasceu a peça ‘A cabra e o consórcio do bode’”*.

A história encenada é bem típica. Uma família de retirantes, fugindo da seca, busca melhores condições de vida em São Paulo. Tempos depois, desiludida com a vida na cidade grande, retorna para o sertão onde passa a criar cabras. Quando se associa à ASCA, essa família participa do consórcio do bode, por meio do qual consegue adquirir cabras de qualidade. Com o dinheiro da criação, os filhos conseguem estudar,

casam-se e continuam na terra natal, sem ter que passar por grandes dificuldades.

Na vida real, a história dos caprinocultores envolvidos com a associação não era diferente. As cabras apareciam como alternativa mais barata e lucrativa. O manejo de uma vaca custava R\$ 120,00 por mês enquanto com uma cabra eram gastos apenas R\$ 15,00. Com o recurso utilizado para comprar uma vaca, cerca de R\$ 1.200,00, era possível comprar quatro cabras em idade reprodutiva. E, enquanto uma vaca tinha apenas uma cria por ano, as cabras tinham duas, às vezes mais, já que não é incomum o parto de mais de um animal em caprinos.

RESULTADOS APARECERAM NA MELHORIA DA QUALIDADE DE VIDA

No início de 2004, os associados já possuíam mais de 500 animais. Produziam cerca de 300 litros de leite por dia, mas não encontravam canais de escoamento para essa produção. Decidiram então montar um laticínio, onde passaram a fabricar queijos, doces e iogurtes e a pasteurizar o leite – tudo isso de forma improvisada. A pasteurização, por exemplo, era feita com a utilização de várias painéis de alumínio, que eram colocadas umas dentro das outras. Na etapa de resfriamento do leite, uma mangueira de jardim enchia de água o espaço entre as painéis.

Mesmo com as condições precárias de fabricação, amostras dos produtos passaram por testes de degustação e bacteriológicos no Instituto de Tecnologia e Pesquisa de Sergipe (ITPS) e foram aprovadas – estavam dentro dos padrões legais de higiene e segurança alimentar. Mas os associados queriam o Selo de Inspeção Estadual (SIE) para sair da informalidade e vender a produção em supermercados. Por isso, resolveram aprender um pouco mais sobre a prática em laticínios.

Em setembro de 2004, alguns dos associados participaram de um curso de derivados de leite de cabra, ministrado pelo Sebrae/SE e, em novembro, do curso de Boas Práticas de Higiene Alimentar, promovido pela Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa). O talento de um ferreiro da cidade, Júnior Leôncio², foi fundamental para o aprimoramento do processo de fabricação no laticínio. Ele fundiu duas panelas de alumínio e adaptou a entrada e a saída de mangueiras, simplificando o processo de pasteurização. O excedente de água era reaproveitado no tanque e na horta do laticínio, localizado em uma pequena casa alugada na cidade.

Ainda em 2004, o grupo participou de uma visita técnica a Monteiro, na Paraíba. Eles foram também ao Festival Lácteo, em Garanhuns (PE), onde divulgaram e venderam produtos do laticínio. No ano seguinte, conquistaram mais mercado. Passaram a vender em *delicatessens* e lojas de produtos naturais em Aracaju, totalizando oito pontos de venda na capital. Além disso, passaram a criar animais de corte para abastecer restaurantes e bares da região.

Com 20 associados ativos e uma produção diária de 500 litros de leite – todos destinados ao laticínio – a ASCA encerrou o ano de 2005 com um rebanho de cerca de mil animais. E a idéia do consórcio continuou dando crias. Antônio Andrade e seu grupo criaram o consórcio da ração balanceada. Antes, os criadores compravam um saco de ração de 30 quilos por R\$ 35,00. Com o consórcio passaram a ter mais dinheiro em caixa e assim puderam comprar diretamente das fábricas ao preço de R\$ 23,00 o saco.

A melhoria da qualidade de vida dos caprinocultores foi visível. O ex-vaqueiro Pitu, de cabra em cabra, criou um rebanho de 45 caprinos e 14 ovinos em uma propriedade de

² Júnior Leôncio, além de ferreiro, é também apicultor. Inspirado no consórcio do bode, ele criou, em 2004, o consórcio do mel, para a compra de colméias padronizadas.

cinco hectares. Adauto Conrado se tornou conhecido por causa das cabras campeãs em leite: cinco a seis litros de leite por dia, cada uma. E, aos poucos, ele foi deixando de criar vacas para se dedicar exclusivamente aos caprinos e ovinos. *“Eu tinha sete vacas, mas vendi cinco delas porque o custo de manutenção é alto, principalmente na seca. Já cheguei a ter mais de 100 cabras e foi com a venda do leite e dos animais que melhorou minha condição de vida. É disso que quero viver daqui pra frente. E olha que eu não sabia nada de caprino, aprendi tudo nos cursos e nas visitas que fizemos a outros produtores”.*

O FUTURO DE UMA IDÉIA QUE DEU CERTO

Opensar em conjunto e o associativismo como filosofia são citados por Antônio Andrade e demais membros da ASCA como sendo a razão do sucesso. Os treinamentos, as clínicas tecnológicas³, as visitas técnicas e a participação em feiras e eventos especializados também eram ressaltados pelo grupo, conforme Antônio Andrade relatou: *“Os ensinamentos que a gente adquiriu nos deixaram preparados para trabalhar em conjunto e pensar coletivo”.*

A fórmula do consórcio, depois de render bode e ração, passou a ser adotada para boa parte dos projetos conduzidos pelo grupo. Eles planejaram construir um frigorífico para processar carne fresca e lingüiça. Também decidiram investir em um laticínio dentro dos padrões arquitetônicos e sanitários exigidos pela Vigilância Sanitária. O projeto ficou pronto em 2005 e em 2006 encontrava-se à espera de financiamento.

³ Clínica tecnológica é um evento onde os empresários podem tirar suas dúvidas e receber consultorias mediante contato direto com consultores de institutos tecnológicos.

Também fazia parte dos planos futuros construir um espaço de comercialização adequado em Nossa Senhora da Glória, de preferência em local bem visível, para que se torne também ponto turístico. Segundo Rogério da Silva, que assumiu a Presidência da associação em 2005, *“é um antigo sonho nosso, vender não só os produtos do laticínio, mas também a carne caprina e derivados, como embutidos, e talvez a própria pele e derivados. Desse modo aproveitaríamos tudo do animal e isso aumentaria nossa renda”*.

QUESTÕES PARA DISCUSSÃO

- Quais os benefícios e os riscos do consórcio do bode?
- Seria possível adaptar esse programa de consórcio, fruto de uma associação, em outros setores agropecuários e em outras regiões do País? Em caso positivo, apresente sugestões.
- Como administrar a repartição de bens adquiridos em consórcio?

AGRADECIMENTOS

Presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae/SE: *Gilson Silveira Figueiredo Filho*.
Diretoria Executiva do Sebrae/SE: *Emanoel Silveira Sobral, José de Oliveira Guimarães e Paulo do Eirado Dias Filho*.

REFERÊNCIAS

BRITO, Vanessa. *Caprinocultura – associação investe em consórcios para crescer*. Revista Sebrae, Brasília, p. 30:36. Out./Nov. 2005.

MENDONÇA, Jouberto Uchoa; SILVA, Maria Lucia M. (org). *Sergipe panorâmico – geográfico, político, histórico, econômico, cultural, turístico e social*. Aracaju: Editora UNIT, 2002.

TEIXEIRA, Betânia. *Consórcio do bode estimula criação de animais no sertão*. Disponível em www.sebrae.com.br/udl, acesso em 17.05.2006.

Consórcio do bode em Sergipe. Disponível em www.pegntv.globo.com/Pegn, acesso em 17.05.2006.