


# EMPREENDENDO SONHOS



REFLEXÃO SOBRE A EXPERIÊNCIA  
OBTIDA NO DESENVOLVIMENTO DO PROJETO  
"EMPREENDENDO SONHOS", REALIZADO  
POR MEIO DO PROGRAMA PORAMÉRICA

## QUANDO TUDO COMEÇOU...

Em maio de 2011, a Fundação Aperam Acesita convidou a Associação dos Agricultores Familiares do Córrego do Celeste e Associação dos Moradores de Santo Antônio da Mata para participarem da Segunda Convocatória do Programa PorAmérica. O objetivo deste Programa era promover o desenvolvimento de base, fortalecer a organização e contribuir para a geração de renda dessas associações.



Ô MARLENE, A GENTE ESTÁ COM A DOCUMENTAÇÃO DA ASSOCIAÇÃO EM DIA! TEMOS TUDO ARRUMADO, POR CONTA DAQUELA SOLICITAÇÃO DA PREFEITURA DE MARLIÉRIA. DÁ PRA PARTICIPAR DESSE PROGRAMA!

ESSA É A NOSSA CHANCE! VAMOS RESOLVER NOSSOS PROBLEMAS DE UMA SÓ VEZ! FORTALECER A NOSSA ASSOCIAÇÃO! QUE MARAVILHA!

Em 26 de janeiro de 2012, a Fundação Aperam Acesita, estabelecida como Entidade Acompanhante (EA) da Organização de Desenvolvimento de Base (ODB), recebeu um e-mail formalizando a seleção da Associação Córrego do Celeste e Associação de Santo Antônio da Mata no Programa PorAmérica.

GENTE, O PESSOAL DA FUNDAÇÃO E DA EMATER, QUE JÁ ESTÁ NOS ASSESSORANDO, VAI NOS AJUDAR A DESENVOLVER O PROJETO. VAMOS PRESTAR ATENÇÃO E PARTICIPAR DE TUDO, HEIN!



## ENCONTRO E OFICINA

Em 09 de março de 2012 foi realizado, na Fundação, o primeiro encontro de orientações sobre procedimentos e etapas de elaboração do projeto. Em seguida, promovida uma oficina na cidade de Pedro Leopoldo (Minas Gerais, Brasil), com a participação de outras organizações também selecionadas no Programa.



“ O instrutor me fazia uma pergunta e eu não tinha a menor ideia do que se tratava. Eu não entendia. Respondia o que me vinha à cabeça, sem saber se estava falando realmente o que ele queria saber.”

FORAM MESES DE DESENVOLVIMENTO E AJUSTES NO PROJETO. ASSOCIAÇÃO E ENTIDADES ENCONTRAM DIFICULDADES PARA COMPREENDER E ATENDER AOS QUESITOS SOLICITADOS.

PENSAR NAS PESSOAS PARA FORMAR OS COMITÊS...



MARLENE, TEMOS QUE DEFINIR AS ATIVIDADES E AS METAS...



COMO FAREMOS?



“Aquele material todo, muitas planilhas, formulários. Não compreendia a maioria das solicitações e via na assessoria da Fundação Aperam e Emater o único jeito de realizar todas aquelas atividades.”

## DESAFIOS SUPERADOS

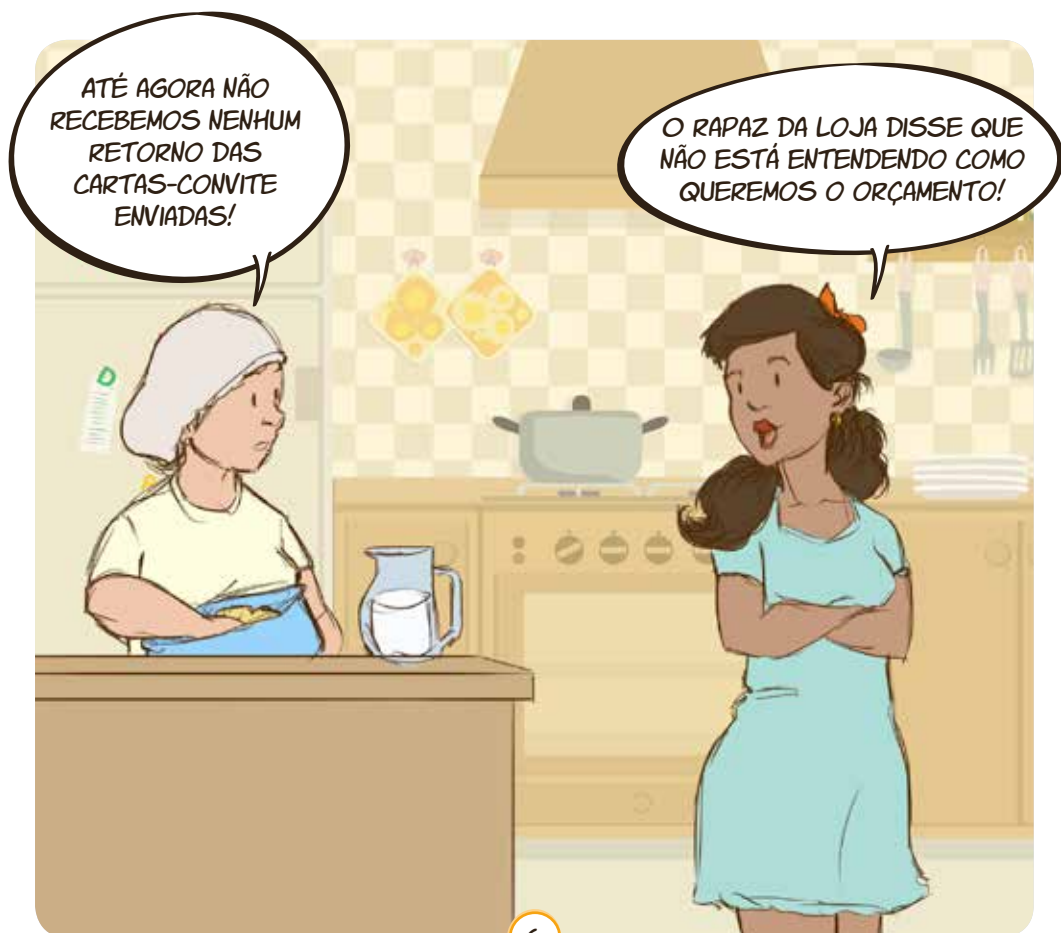
POUCO TEMPO DISPONÍVEL PARA ENVOLVIMENTO NO PROJETO, BARREIRA DO IDIOMA, METODOLOGIA COMPLEXA, DETALHAMENTOS INCOMPREENDIDOS E REPETITIVOS, DIFICULDADE DE ALINHAR CONTEÚDO COM A COORDENAÇÃO DO PROJETO, INCLUSÃO DE CONTEÚDOS NÃO PREVISTOS, PROCESSO CONFUSO E MUITO RE-TRABALHO.



“ A primeira grande vantagem de participar desse projeto foi ter a oportunidade de nos aproximar da Fundação Aperam Acesita. Hoje, temos uma grande aliada no fortalecimento da nossa Associação. Queremos manter esse vínculo.” (Marlene)

## PRIMEIRO DESEMBOLSO

A aplicação dos recursos disponibilizados pelo projeto é uma responsabilidade do Comitê de Compras e Aquisições, formado por representantes da ODB, EA e Emater. A busca por orçamentos que estivessem de acordo com o projeto tornou-se um desafio.



## TRAJETO DO RECURSO BID

O recurso do BID sai de Bogotá, na Colômbia, passa pelos Estados Unidos e só então é destinado a Timóteo, MG.



Embora, por lei, recursos destinados à doação sejam isentos de tributação, por erro das instituições financeiras, o valor enviado para a ODB foi tributado, ocasionando transtornos.



Corrigido os valores, o primeiro desembolso foi realizado em 15/08/2012 pelo BID e, no mesmo período, pela Fundação. Foi aplicado na aquisição de alguns equipamentos de cozinha: amassadeira, forno, balança, seladora, mesa inox, freezer, liquidificador, tabuleiros, medidores padrão, bacias, caixas plásticas, prateleiras, embalagens, facas e tábuas para corte, além da capacitação para utilização dos equipamentos. Além dos equipamentos de cozinha, houve investimento na aquisição de equipamentos e insumos para a horta comunitária da Associação de Santo Antônio da Mata.





O DESCONHECIMENTO FEZ COM QUE ALGUNS EQUIPAMENTOS COMPRADOS - FORNO E LIQUIDIFICADOR - NÃO ATENDESSEM ÀS NECESSIDADES REAIS DA ASSOCIAÇÃO. O FORNO PODE SER TROCADO PELO MODELO CORRETO, CORRIGINDO O ERRO DA ESCOLHA.



## DESAFIOS

- ENCONTRAR FORNECEDORES QUE ATENDESSEM AS ESPECIFICAÇÕES SOLICITADAS PELO PROGRAMA.
- OBTER RETORNO DAS CARTAS-CONVITE E TERMOS DE REFERÊNCIA, DE ACORDO COM O MANUAL E CARTILHA DESENVOLVIDA PELO PROGRAMA.
- CALCULAR CORRETAMENTE O VALOR DO DÓLAR PARA EFETUAR A COMPRA, DE ACORDO COM TODAS AS ESPECIFICAÇÕES DO PROGRAMA.
- UTILIZAR A CONTA CERTA, DE ACORDO COM O QUE FOI PREVISTO NO PROJETO, POIS PARA A GESTÃO DOS RECURSOS, A ASSOCIAÇÃO TEVE QUE ABRIR DUAS CONTAS: UMA PARA RECEBER OS RECURSOS DO BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO - BID E OUTRA PARA OS RECURSOS DA FUNDAÇÃO.

// Foi um grande desafio, enquanto técnica da EA, o assessoramento à ODB na gestão financeira, principalmente por se tratar de um recurso internacional. Em outros projetos dessa natureza, quem fazia a gestão era nosso Departamento Administrativo-Financeiro. No caso do PorAmérica, a ODB é quem tinha que acompanhar as transações de cada desembolso, desde a saída do banco internacional até o crédito em conta, o que exigia a negociação do câmbio, o acompanhamento da cobrança das tarifas - inclusive pelos bancos intermediários etc. Este processo exigiu grande dedicação de nossa parte para compreender como funcionava e como poderíamos apoiar de forma mais eficiente a ODB." (Neide)

## SEGUNDO DESEMBOLSO

O segundo desembolso foi realizado pelo Programa em 06/09/2013 e aplicado na realização do Curso de Gestão Coletiva de Empreendimentos Comunitários e aquisição do restante dos equipamentos de cozinha e para a horta comunitária, além do desenvolvimento das atividades de sistematização.

“ O curso de gestão coletiva mudou completamente o nosso jeito de gerir o trabalho. A gente não tinha nenhuma ideia de organização, receita, planejamento, levantar custos, projetar lucro, avaliar prejuízos, cobrar o preço justo, fazer a compra ficar mais barata, otimizar recursos e evitar desperdícios. Agora, fazemos tudo isso!”



### DESAFIOS SUPERADOS

- ENCONTRAR CONSULTORES COM PERFIL ADEQUADO E NAS MESMAS CONDIÇÕES DE IGUALDADE NA PRESTAÇÃO DOS SERVIÇOS;
- OBTER RETORNO DAS CARTAS-CONVITE E TERMOS DE REFERÊNCIA, DE ACORDO COM O MANUAL E CARTILHA DESENVOLVIDA PELO PROGRAMA.
- REUNIR O NÚMERO DE ASSOCIADOS PARA A REALIZAÇÃO DO CURSO DE GESTÃO COLETIVA, ACORDO COM AS METAS PREVISTAS NO PROJETO.

O DESEMBOLSO DOS RECURSOS PELA FUNDAÇÃO ACONTECEU PARALELAMENTE AO DO BID E SEGUIU AS MESMAS REGRAS DO PROGRAMA PARA SUA APLICAÇÃO PELA ODB.

A etapa de prestação de contas se configurou como a atividade mais difícil.

“ As planilhas de prestação de contas eram extremamente complicadas, com muitos itens, detalhamentos, um formato complicado, muitas perguntas que não entendíamos. A coordenação dizia que não estava correto, mas não conseguíamos encontrar o erro. Enfim, foram meses fazendo e refazendo as contas, até a aprovação por parte do Programa.”  
(Marlene)

“ Era uma situação nova até para os comerciantes, que não conseguiam nos dar o retorno. Assim a gente não conseguia justificar todas as compras, porque os comerciantes não atendiam as solicitações do projeto.” (Suelen)

**POR ALGUM TEMPO, HOVE RESISTÊNCIA NA UTILIZAÇÃO DA MÁQUINA SELADORA DE EMBALAGENS. AS ASSOCIADAS TINHAM RECEIO DE MANUSEÁ-LA, MEDO DE NÃO SABEREM UTILIZAR. QUANDO, ENFIM, DECIDIRAM TESTÁ-LA, ADORARAM O RESULTADO, MAIS PRÁTICO E EFICIENTE. ATUALMENTE, OS BISCOITOS SÃO COMERCIALIZADOS EM EMBALAGENS SELADAS.**

## MOMENTO DE INCERTEZAS

Durante o desenvolvimento do projeto, a Emater, importante parceira da Associação no desenvolvimento das mais variadas atividades, deixa de prestar assistência à organização. O fim do convênio da entidade com o município trouxe muitas dúvidas e insegurança à Associação.



“ Sem o suporte da Emater e da Fundação, não teríamos chance de desenvolver o projeto, pois tínhamos pouca instrução para entender toda a complexidade. Então, quando a Emater, que estava muito envolvida com esse trabalho, deixou de nos prestar assessoria, achamos que não daríamos conta do recado. Pensamos em desistir. Foi assim que percebi como é importante tomar conta daquilo que nos é dado desde o princípio.”

“ Participar de um projeto como esse é muita responsabilidade. É seu CPF que está em jogo. Se a gente não prestasse contas direitinho, teríamos que devolver o dinheiro.”

## ESTRATÉGIA EM BOAS PRÁTICAS DE GESTÃO

FEVEREIRO  
DE 2013

“ O mais complicado foi reunir os associados para as capacitações, já que todos estão sempre ocupados com a produção e a entrega.”

### OFICINA

O encontro teve como objetivo apresentar a metodologia do Plano de Comercialização, por meio da aplicação de uma cartilha. Após a participação na Oficina, os associados seguiram as orientações: apresentação da metodologia; diagnóstico; avaliação das fortalezas e fragilidades; encontros para desenvolvimento de um plano estratégico de gestão e finalização do plano. Os participantes aprenderam sobre segmento e pesquisa de mercado, estudo da concorrência, descrição dos clientes e produtos, ciclo do produto, canais de distribuição, estudo da marca, análise das forças do mercado, entre outros pontos relevantes para o desenvolvimento de um plano de negócios.



## DESAFIOS

- DURANTE A OFICINA, HOVE DIFICULDADE DE ENTENDIMENTO E PARTICIPAÇÃO EM FUNÇÃO DA APRESENTAÇÃO EM LÍNGUA ESTRANGEIRA PELO CONSULTOR, ALÉM DE QUE OS EXEMPLOS TRATAVAM DE OUTRAS REALIDADES DIFERENTES DO BRASIL.
- A PLATAFORMA NA INTERNET QUE ESTARIA DISPONÍVEL COMO FERRAMENTA DE APRENDIZADO FALHOU.
- FALTARAM MAIS INFORMAÇÕES E SUBSÍDIOS NO DECORRER DO PROCESSO DE REALIZAÇÃO DO PLANO DE COMERCIALIZAÇÃO.

## APRENDIZADOS ADQUIRIDOS

- VISÃO DE MERCADO.
- REAJUSTE NO VALOR DOS PRODUTOS.
- APLICAÇÃO DE PRÁTICAS PADRÃO.
- EXPANSÃO DO MERCADO.
- DIVERSIFICAÇÃO DOS PRODUTOS.
- MAIS AUTONOMIA.
- PRODUÇÃO DE UM PORTFÓLIO – MATERIAL ADEQUADO PARA PROSPECTAR NOVOS CLIENTES.

“ Ter contato com pessoas das outras organizações participantes foi muito importante para termos um parâmetro. Todos tinham dúvidas. A troca de experiência e conhecimento durante a oficina de Boas Práticas de Gestão nos trouxe, no geral, mais noção de mercado.”

“ Excelente intercâmbio, apesar de ser dado em outra língua e apresentar muitos itens que desconhecíamos completamente.”





## TERCEIRO DESEMBOLSO

Prestadas as contas do segundo desembolso, o Programa PorAmérica disponibilizou a terceira remessa, em 20/05/2014. Esse recurso foi revertido em mais uma capacitação – Curso de Associativismo e Cooperativismo - e em atividades de sistematização da experiência.



“ Com o curso de Associativismo, entendi o sentido real da nossa associação, o que é, como deve funcionar, nossos direitos e deveres, nossos compromissos, os horários que devem ser cumpridos, o relacionamento com parceiros, a importância do fortalecimento da associação e, principalmente, o papel de cada associado na associação.” (Bruna)

### DESAFIOS SUPERADOS

*OBTER ORÇAMENTOS DOS PRESTADORES DE SERVIÇOS ADEQUADOS ÀS SOLICITAÇÕES DO PROGRAMA; FECHAR CONTRATO DAS CAPACITAÇÕES; CONCILIAR TRABALHO DOS ASSOCIADOS COM AS CAPACITAÇÕES, CUMPRINDO AS METAS DE PARTICIPAÇÃO ESTABELECIDAS NO PROJETO.*

## QUARTO DESEMBOLSO

Essa etapa foi realizada pelo Programa no dia 20/09/2013 e aplicado na realização do Curso de Gestão Financeira de Associações e Cooperativas, além do desenvolvimento das atividades de sistematização.



Neste desembolso, houve um grande atraso na liberação efetiva dos recursos à Associação, devido à cobrança de tarifa pelos bancos intermediários. Até a ODB e EA compreenderem o processo, receberem orientações da coordenação do Programa, definirem pela melhor alternativa para autorização do câmbio e realizarem os procedimentos necessários, o recurso foi creditado em 16/07/2014.

Paralelo ao quarto desembolso do BID, a Fundação realizou o repasse do terceiro desembolso à Associação.

“ O resultado das capacitações é mais conhecimento para nosso povo, mais desenvolvimento para a Associação. O Programa acelerou nossa produção e nos preparou para outras oportunidades que virão.” (Moacir)

“ Antes, a gente não tinha nem mesmo a noção de quantos quilos eram precisos para uma receita. Muitas vezes, gastávamos os materiais sem necessidade. Queimávamos os biscoitos, exagerava na manteiga. Agora, tudo mudou. Fazemos tudo de acordo com a receita, aprendemos sobre produção e custos, seguimos um planejamento. Com certeza, somos mais profissionais.” (Suelen)

“ Esse programa impactou muito na nossa geração de renda. Produzimos, vendemos e recebemos muito mais. Agora, temos profissionalismo em todas as etapas.” (Marcilene)

“ Além do aprendizado, a capacitação permitiu que os associados analisassem a sua organização por meio de um diagnóstico participativo - com uma metodologia própria de consultoria - identificando os “núcleos de ameaça” à sua sobrevivência e crescimento. Assim, a Associação conseguiu traçar estratégias adequadas para o seu desenvolvimento.” (Neide)



## SISTEMATIZAÇÃO

Concomitante às atividades voltadas para o desenvolvimento organizacional e geração de renda, as atividades de sistematização surgiram como um importante momento de observação e avaliação de todo o processo, dando espaço para as reflexões e formatação das lições apreendidas.

“ Participando do comitê pude pesquisar a história da Associação, entrevistar as pessoas e conhecer mais sobre nossa própria comunidade. Só não participei mais porque voltei a estudar, tinha que cuidar da casa, produzir e não sobrava muito tempo” (Suelen)

### APRENDIZADOS

- CONHECER MELHOR A HISTÓRIA DA ASSOCIAÇÃO
- COMPARTILHAR AS DIFICULDADES, RECEIOS E CONQUISTAS
- OBSERVAR OS GANHOS, O CRESCIMENTO DA ASSOCIAÇÃO
- DESENVOLVER PESSOAL E PROFISSIONALMENTE
- AVALIAR ERROS E ACERTOS
- OBTER UMA VISÃO MAIS CRÍTICA SOBRE A PRÓPRIA ATUAÇÃO
- PLANEJAR AÇÕES
- AMPLIAR REDES DE CONTATOS
- PENSAR NO FUTURO E NOVAS METAS

Se pudesse voltar no tempo, participaria do projeto, com certeza, mas dessa vez com total envolvimento desde o princípio, me apropriando de todas as etapas. E acho que teria mais cautela na hora de definir as metas, para poder cumpri-las sem preocupação, dando um passo de cada vez.” (Marlene)

A realização do projeto também nos mostrou quem realmente é associado e quem era só de boca. Agora, temos um pessoal menor em número, mas todos estão engajados.” (Edite)

O projeto nos fez crescer, nos estruturou, a gente saiu do anonimato. Hoje nosso produto está nas ruas e vamos aumentar nosso mercado cada vez mais.” (Marlene)

Além de todos os ganhos, hoje temos tudo documentado e isso representa uma porta aberta para a participação em outros editais.” (Meire)

Acredito que o programa trouxe mais credibilidade para a nossa Associação. Também temos mais confiança no nosso trabalho, mais autoestima, mais preparo e visão de mercado. Foi muito importante tanto para o nosso desenvolvimento profissional quanto pessoal.” (Marlene)



**Antes**

Desconhecimento sobre conceitos de Associação e afins

Local inadequado para a produção de alimentos

Despreparo técnico / profissional

Pouco envolvimento dos associados

Associados com baixa autoestima

Ausência de visão de oportunidade

Ausência de conhecimento e visão de mercado

Desconhecimento de planejamento e fluxo produtivo

Despreparo financeiro

Equipamentos inadequados

Controle manual

Capacidade produtiva limitada

Associação pouco conhecida

Ausência de materiais de divulgação

Desenvolvimento pessoal limitado

Sentimento de descrença no trabalho

Poucos parceiros captados e envolvidos nos trabalhos da Associação

Baixa participação nos espaços de incidência das políticas públicas

Produção total em 2013 de 6.700 kg

Renda média dos associados representando 1/3 do salário mínimo



## Depois

Capacitação em Associativismo

Adequação do local para atender às exigências do Programa e exigências legais de higiene

Equipe mais qualificada

Mais participação dos associados

Elevação da autoestima e motivação para o trabalho associativo

Capacitação em empreendimentos

Capacitação/assessoria em empreendimentos/estratégias de comercialização

Capacitação em Gestão Coletiva

Capacitação em Gestão Financeira

Aquisição de equipamentos

Controle informatizado

Aumento da capacidade produtiva e visão ampliada das perspectivas de ampliação do mercado

Associação mais conhecida na comunidade e mais em evidência em veículos de comunicação

Confecção de materiais de divulgação (portfólio, identidade visual, *banner* etc)

Atividades de desenvolvimento pessoal

Sentimento de confiança no trabalho

Ampliação do potencial de mobilização de parceiros – inscrição de dois projetos em dois novos editais em 2014, com a aprovação de um dos projetos

Aumento da participação nos conselhos de políticas públicas – representatividade da Associação em quatro novos conselhos em 2014

Aumento da produção em 2014 para 14.600 kg / aumento de 200%

Aumento da renda média em 50%

## PERSPECTIVAS PARA O FUTURO

Outro ponto relevante, resultante dos encontros de sistematização, foi o levantamento das perspectivas e o olhar para o futuro, após a conclusão do projeto “Empreendendo Sonhos”.

“ Sabemos que nossa associação tem que ter um espaço próprio. Assim, já estamos buscando parceiros para a construção da nossa sede.” (Meire)

“ Já estamos viabilizando, com a ajuda da Emater de Ipatinga, a implantação do código de barras em nossos produtos. Assim, poderemos ampliar a nossa participação no mercado, como em supermercados, mercearias e padarias. (Moacir)



“ Outra meta nossa é participar da feira do Ipatingão, levando nossos produtos para serem comercializados em Ipatinga (MG)”. (Edite)



“ Temos entusiasmo para dar continuidade do trabalho, por em prática nossos sonhos... é o nosso sustento que está em jogo. Agora sabemos como buscar novos parceiros, novas oportunidades, participar de outros editais e não desanimar. Temos muito mais capacidade e conhecimento, graças à essa experiência”. (Marlene)



Com a recente aprovação de um novo projeto da Associação junto a um novo parceiro, esta demonstrou seu grande potencial para mobilização de parcerias e novos recursos. Avaliamos que o projeto conseguiu alcançar os resultados desejados e colocou em prática a essência do Desenvolvimento de Base. As capacidades coletivas foram desenvolvidas; a associação despertou para a importância da incidência nos espaços públicos, exercendo ativamente o controle social nos conselhos de políticas públicas e estreitando os vínculos de cooperação com as prefeituras vizinhas; houve impacto direto na redução da pobreza na comunidade, com ampliação da renda dos associados, além da criação de oportunidades, voz e poder para viverem uma vida digna. Enfim, percebemos que a comunidade está mais empoderada, com a conquista da condição e da capacidade de participação, inclusão social e exercício da cidadania. Associação está preparada para novos desafios e certamente muitas novas conquistas estão por vir.” (Neide)







## APRENDIZADOS

Como um grande reconhecimento dos exitosos resultados do Projeto Empreendendo Sonhos, a presidente da Associação Córrego do Celeste, Marlene Carlos, foi convidada para participar do encontro internacional do Programa "Organizações que Constroem Oportunidades – Iniciativas Comunitárias de Geração na América Latina", em Bogotá (COL), em novembro de 2014.



“Nunca imaginei ir tão longe. É um presente inesperado, mais um sonho que está se realizando. Os ganhos obtidos com esse projeto farão parte de toda minha vida. Minha e da nossa comunidade.”





**A** Fundação Aperam Acesita em seus 20 anos de investimento social privado nos Vales do Aço e no Jequitinhonha adquiriu experiência no acompanhamento e monitoramento de projetos sociais independente de suas diversas temáticas. Nesta história de duas décadas, uma parceria de sucesso foi consolidada com

a RedEAmerica – bloco Brasil - sendo esta uma excelente oportunidade de crescimento e compartilhamento de reflexões e conhecimentos. O Programa PorAmerica foi mais uma destas oportunidades, em que representou para a Fundação um grande espaço de aprendizado, pois os saberes adquiridos vieram somar ao *know how* que detinha em

processos de mobilização social e apoio a iniciativas de desenvolvimento de base.

A Fundação Aperam Acesita, ao decidir participar desta convocatória, não tinha em mente todos os desafios que viriam pela frente. Aceitamos, juntamente com as duas organizações de base, por nós apoiadas no Programa, Coopermassas e Córrego do Celeste, um trabalho que em sua essência possibilitou construir juntos espaços democráticos de discussão, apropriação de conceitos e metodologia do processo de desenvolvimento de base, considerando a realidade local onde estão inseridas as organizações.

Vivemos intensamente com as organizações cada etapa do processo, desde a aprovação dos projetos, assinaturas dos convênios até as prestações de contas e celebração de resultados. Importantes resultados foram alcançados ao adquirir maior experiência no – *know why* - trabalho de desenvolvimento de base; aperfeiçoamento

de sua capacidade técnica para assessoria com foco na autonomia e sustentabilidade das ODB's; oportunidade de fortalecimento dos negócios inclusivos da comunidade, fomento da economia solidaria e valorização das famílias criando espaços para que as mulheres estejam inseridas no mercado formal.

Enfim, aprendemos que cada experiência foi, é e será única, pois possibilita a troca e construção de vínculos de cooperação e conquistas compartilhadas. As parcerias geraram novos conhecimentos entre os atores envolvidos.

Desta forma fica a certeza de que conseguimos transformar vidas a partir do momento em que acreditamos nas comunidades onde estamos inseridos e investimos fortemente no potencial das pessoas que estão nestas comunidades.

**Venilson Araújo Vitorino**  
Presidente da Fundação  
Aperam Acesita









ASSOCIAÇÃO DOS AGRICULTORES FAMILIARES DO  
**CÓRREGO DO CELESTE**

Córrego do Celeste - Zona Rural  
CEP 35180-000 - Timóteo, MG

Telefone: 55 31 9697.3042

E-mail: [associacao.celeste@gmail.com](mailto:associacao.celeste@gmail.com)

 [associacaodocelestevaledoaco](https://www.facebook.com/associacaodocelestevaledoaco)

Parceiros



**aperam**



**EMATER-MG**



**Por América**  
FORTALECER PARA PROSPERAR



Multilateral Investment Fund  
Member of the IDB Group

