

MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.

Todo Mundo pode Mudar o Mundo - Campanha Ashoka

Todos por todos

História de [Ismael Ferreira de Oliveira](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 25/07/2005

Projeto: Campanha Ashoka - Histórias de Mudança Social

Depoimento: Ismael Ferreira de Oliveira

Entrevistado por: José Santos

Local: Itatiba, 14 de junho de 2005

Realização: Instituto Museu da Pessoa.Net

Entrevista: Cabine 007

Transcrito por: Maria da Conceição Amaral da Silva

Revisado por Teresa de Carvalho Magalhães

P – Então, boa noite Ismael.

R – Boa noite.

P – Queria começar a entrevista pedindo para você falar o seu nome completo, data e local de nascimento.

R – Ismael Ferreira de Oliveira, nascido em Valente, estado da Bahia, dia 8 de abril de 1959.

P – E, Ismael, você passou a infância mesmo lá, na Bahia?

R – Sim. Eu sou filho de pequenos agricultores, nasci no campo. E como qualquer criança naquela época se dedicava ao trabalho na roça para ajudar a família. Então eu nasci e cresci na roça com meus pais e irmãos. Fiquei até os meus 16 anos. Trabalhando inclusive no sisal, que era de praxe naquela região, era a principal atividade econômica. Depois eu fui à Feira de Santana que era uma cidade grande, perto de Valente, a cento e oitenta quilômetros, para estudar. Fiz o curso Técnico de Contabilidade. Mas por aí estava sempre em contato com a comunidade. Ficava indo e vindo. Então toda a minha vivência até os meus quinze, dezesseis anos, foi lá mesmo na comunidade. E no município. Depois indo à Feira de Santana, mas indo e voltando por estar perto de lá. Então praticamente eu cresci e fiquei toda a minha vida naquele município.

P – E conta aí algum momento marcante da sua infância?

R – Olha bem, (risos) nós crianças da zona rural, quer dizer, a partir dos sete anos, começávamos de fato a se envolver com a cultura a partir da família. E uma coisa que marcava muito, quer dizer, naquela época a minha mãe muito religiosa, ela sempre estava se dedicando à comunidade. Indo a reuniões, indo à igreja. E eu acompanhava muito isso. Então a partir dos meus nove, dez, onze anos eu já estava sentindo assim de tal forma envolvido com o trabalho comunitário. E participando de algumas ações. Eu me lembro quando eu tinha doze anos, por exemplo, o sindicato dos trabalhadores estava se organizando para tentar tomar a direção do sindicato, que era de trabalhadores rurais, mas quem comandava eram os fazendeiros. E naquela época eu, como filho de agricultor que estava na escola, estava ajudando a preencher as fichas e ajudando a organizar para que o grupo conseguisse se organizar, conseguir fazer de fato a composição de uma chapa para poder concorrer na eleição. E com _____ inclusive, consegui-se ganhar a eleição um ano depois, do sindicato. Então eu já estava na escola. E por isso, né, naquela época nem todas as crianças estavam na escola. Então a gente por estar na escola tinha mais essa facilidade de estar ajudando a escrever, ajudando a estar fazendo o relatório. Então a gente participou já a partir dos dez, onze anos dessa caminhada junto da comunidade. Claro, né, naquele momento muito mais como uma criança, um adolescente, apenas dando a contribuição ali sem nenhuma maior visão de perspectiva de mundo ali futuro.

P – Sei. E, Ismael, você teve assim uma pessoa que foi muito marcante assim na sua formação? Pai, mãe, professor?

R – Olha, de certa forma a minha mãe, pelo fato da religião. Porque a minha família como uma família humilde, camponesa, sempre marcada muito pelo fato de serem sempre simples e humildes. E o pouco que tinham sempre dava para mais um. A gente morava na roça e a gente sempre era procurado, especialmente nas épocas de seca e tudo mais por pessoas que estavam em situação ainda pior do que nós. E minha mãe e meu pai sempre abriam as portas para o amigo. Mesmo quando não tinham o que fazer sempre arranjavam mais um lugar para alguém. Para ter onde

trabalhar, para estar trabalhando no motor, para ajudar na sobrevivência das pessoas. Então isso marcou muito, da solidariedade dos meus pais. E logo depois, quer dizer, minha mãe, essa dedicação dela à religião e a gente começou a participar e onde se refletia muito nas questões daquele momento. As questões de dificuldade, as questões que mais se passavam ali. Quer dizer, a gente não, era seca, seca, uma atrás da outra. E não se tinha nada no sentido de mais permanente, de construção de como resolver aquilo. Acabava-se muitas vezes apenas se reclamando. Esperando por frente de trabalho. Esperando que o político fizesse. Reclamando em dias que não chovia. E sem uma perspectiva e uma visão outra de procurar entender aquela realidade e procurar mudar. Então é nessa época que a gente começa a refletir: “Bom, tá bom, essa situação está aqui. Mas o que é que a gente pode fazer para mudar? A gente não pode de fato fazer chover, mas a gente pode aproveitar mais o pouco de chuva que temos.” E a gente começa a refletir sobre uma série de fatores já naquele momento. E depois um irmão que saiu para estudar fora e onde a gente tem uma relação muito boa, mas à distância. Mas, quer dizer, que me ajudou muito, me incentivou muito nesse momento de reflexão, nesse trabalho de, da comunidade. Então eu acho que minha família de um modo geral e esse irmão que a gente acabava trocando mais informações quando ele voltava para lá. Quando ele estava estudando, ficava seis meses fora. Então acho que essa vivência dele já quinze anos, dez, quinze anos mais velho que eu, trazendo informações lá para casa, reflexões, eu acho que ajudou a gente a ir amadurecendo e de certa forma ficando, digamos, insatisfeitos com aquela realidade. E pensando o que é que podia ser feito.

P – Como é o nome dele?

R – Ildes Ferreira. Ele hoje é sociólogo. Trabalha em uma organização chamada Movimento de Organização Comunitária em Feira de Santana. Que é já há mais de trinta anos essa organização. É também professor da Universidade de Feira de Santana. Então o trabalho comunitário é de muitos anos a nível da região.

P – Tá. E, Ismael, você se lembra assim o primeiro momento que aparece assim na sua vida, na sua consciência da questão social?

R – Olha, nem um fato assim, mas apenas, quer dizer, uma coisa que a gente ouvia quando criança era uma reclamação permanente dos pequenos agricultores. Quer dizer, aonde todo mundo fazia todo esforço, trabalhava, colhia e na hora de vender não tinha valor nenhum. Então havia sempre aquela reclamação: “Bom, a gente faz tudo mas não tem o dinheiro em casa. Não tem o suficiente para comer, não tem o suficiente para a família. Não tem o suficiente para os estudos.” E não era só a minha família, né? Isso era uma coisa mais geral. Então essa coisa foi assim de certa forma, essa reclamação, essa realidade dura de você ter que estar no dia-a-dia, toda criança, mesmo com sete anos, ajudando a família. E chega o fim-de-semana você não tem nem o suficiente para comer, foi uma coisa que foi me incomodando pessoalmente. Quer dizer, isso marcou muito. Essa reclamação de todos era muito comum a gente ver isso, né? De que todo trabalho que tinha, todo duro que dava, todo esforço que fazia mas nunca que o suficiente para viver com dignidade nem o suficiente para comer. Então isso era uma coisa que me marcava muito naquele momento. E especialmente de pessoas que estavam em situação pior até do que a nossa. De que para a gente como, com a propriedade tinha um pouco do sisal, tinha alguns animais, então tinha um pouco do que plantava. E ia sobrevivendo com dificuldade. Tinham pessoas que nada disso tinham. Então a gente, havia essa lamentação e você fica perguntando, me questionava. Quer dizer, o por que? O que é que fazia isso? Naquele momento não tinha um entendimento maior sobre essas questões todas, né? Mas sempre eu mesmo começava a me perguntar sobre isso. Quer dizer, não tenho certos fatores em lembrança além desse, essa lamentação e a reclamação. Eu ter que andar quilômetros e quilômetros na época que a seca se agravava para buscar água. Para dar água a animal.

P – Hum, hum.

R – Quando a gente saía com o pouco rebanho de animais, duas, três, quatro que tínhamos, para andar três quilômetros para os animais beberem. Porque não tinha água mais próximo. Então era uma ida e vinda. Essas coisas marcaram muito naquele período, minha adolescência, minha infância.

P – Ismael, em que momento da vida surge a idéia do seu projeto?

R – Pois é, a partir desse trabalho ligado à igreja católica no início dos anos 1970, a partir de 1973, 1974, esse movimento de uma relação comunitária com os sindicatos, as comunidades de base. Eu já tinha nessa época treze anos. A gente começou a fazer muita leitura, muita reflexão. E a gente começa, chega um momento que a gente começa a ver: “Bom, isso tudo é muito importante. Mas e daí? A gente precisa dar um passo seguinte.” Quer ver, só refletir a dificuldade que vivia e tentar achar culpados não resolvia. Apenas dizer: “Olha, pra eu está assim é porque o fazendeiro, porque o comprador do sisal, porque o comerciante, porque o industrial não pagam melhor, não dão o direito do trabalhador, não reconhecem.” Então fui me inquietando. Bom, mas, tem que, alguma coisa é preciso ser feita. E a gente começa um grupo de pessoas lá na comunidade começa discutir. Bom, tudo isso é importante mas como é que a gente dá um passo seguinte nessa questão da comercialização do que produz, de agregar valor à produção. De ter mercado para vender. De não ficar na mão do atravessador que comprava antecipado e sempre pagava o preço que queria. A gente começa a ficar inquieto, se perguntar tudo isso. Mas também não consegue resposta porque naquele momento era tudo muito fechado. Então o que se produzia, por exemplo, o sisal que é o carro chefe da economia ainda hoje na nossa região, a gente sabia que produzia. A partir dali a gente não sabia o que era feito nem para onde ia. Não tinha nenhuma informação sobre isso. E a gente começa a se questionar. Quer dizer: “Para onde está indo a nossa produção? Para onde está indo o nosso esforço? Para onde está indo o nosso suor?” E nisso, no final dos anos 70 a gente percebe que tem outros municípios também inquietos com a situação. E a instituição em Feira de Santana, que tem a sede em Feira de Santana que é o Movimento de Organização Comunitária também começa a discutir isso. Então a gente se junta em uma discussão maior no final dos anos 1970, quer dizer, do que é que pode ser feito. Que é que se pode fazer diante de tanto problema que se tinha. Toda a dependência que tinha pelos políticos. A seca se agrava e algumas pessoas enriquecendo, se aproveitando disso. Falta trabalho, falta emprego, falta educação, falta saúde. O que se produz não tem valor nenhum. Então a gente começa a refletir isso. Bom. Como é que a gente encara isso? Nesse momento inclusive, tem uma certa dificuldade porque a igreja naquela época não admitia discutir isso. Questão de dinheiro, questão econômica. Bom, a gente está aqui para refletir, para discutir para a questão da fé, para ver que direitos. Mas meter a mão na massa, houve inclusive nessa época um certo afastamento. No final dos anos 1970, início dos anos 1980, aí um grupo de agricultores decidiu criar uma associação. “Bom, vamos dar um passo, vamos criar uma associação?” E resolvemos criar naquela época uma associação inicialmente com uma idéia mais regionalizada. Depois a gente viu que era difícil funcionar assim. Então decidiu-se fazer ela de forma municipalizada. De várias organizações municipais. Onde cada uma tinha a sua autoridade para tocar seus projetos, sua autonomia. E aí...

P – Só um minutinho.

(pausa)

P – Então, continuando.

R – Pois é, então nesse momento a gente começa a ver que é preciso fazer alguma coisa. E começa a acreditar que é possível. Quer dizer, não dava para a gente apenas reclamar e ficar indignado com aquilo. Foi aí que a gente experimenta uma associação onde ela tivesse dois objetivos

básicos. Naquela época o que é que a gente pensava? Em vez de que forma os agricultores se organizariam, para ter uma força entre eles. Mas pensando também na questão econômica. Então de que forma eles se organizavam ali para ter suporte da organização comunitária mas pensando em algum retorno também econômico. A gente acreditava que era preciso discutir, refletir, ter as questões sociais. Mas também era preciso que ele aumentasse a renda da família para acabar com toda aquela ilusão. Tem que sair, para São Paulo, para Salvador. Quer dizer, como é que a gente podia buscar qualidade de vida ali no sertão?

P – Hum, hum.

R – Então o trabalho começa nessa direção. Bom, para isso o que é que precisa? Então nós começamos a primeira atividade, que foi exatamente de fazer uma pequena bodega, um pequeno posto de vendas onde ele levava para vender o que ele colhia durante a semana de milho, feijão, farinha. E ele podia comprar também alguns produtos básicos que ele não produzia. O arroz, açúcar, o fubá. E isso se comprava em forma, a granel, quantidade grande que podia passar um preço melhor. Mais barato para ele. Então ele ganhava, vendendo o dele um pouco maior, porque vendia direto para a população da cidade. E ele comprava um pouquinho mais barato porque comprava também direto, sem ter a história do lucro nesse meio.

P – Ismael, essa época então da bodega nós estamos falando de que ano?

R – Nós estamos falando de 1981. A APAEB foi constituída em 1980, em 1981 a gente implanta essa bodega comunitária. E a gente começa a ver que bom, está tudo ali interessante mas só isso não basta. Nós precisamos dar um passo seguinte porque a nossa economia girava em torno do sisal. Ela era a principal atividade econômica. E a gente sabia que saía 11 caminhões de fibra e sisal e a gente não sabia por onde eles iam. Mas só servia, e todo mundo falava isso, né? As pessoas que compravam, que se beneficiavam, cada dia ficando mais ricas. E o trabalhador do campo cada dia ficando mais pobre. Então como é que a gente diminui essa distância lá mesmo no município entre o rico e o pobre? Entre quem está comercializando e quem está de fato produzindo? E aí novamente nós começamos um trabalho e implantamos. Começamos em 1982, e conseguimos começar a funcionar em 1984, que era uma central de beneficiamento de sisal. Aonde dava o primeiro passo do beneficiamento. Porque a partir daí ele estava pronto para se industrializado. Bom, começamos o projeto, um projeto pequeno. Tivemos uma oportunidade de uma instituição da Holanda chamada Cebemo, hoje chama-se Cordeire. E que nos deu um pequeno capital para construir um depósito e começar a primeira experiência que era para somente um caminhão por mês. Que eram trinta toneladas. Um, dois caminhões por mês. Bom, começou a experiência e começaram novamente os problemas. A gente tinha uma fibra de melhor qualidade mas não sabia para onde vender. Porque eles, os compradores, se organizavam e nos excluíam desse processo. Então não queriam o nosso produto exatamente para minar a experiência da organização da associação. Para você ter uma idéia nós passamos quase 3 anos para conseguir chegar a uma indústria com um caminhão de fibra. Porque eles se fecharam entre eles. Então a gente tinha um produto de melhor qualidade mas tinha que vender a ele ao preço que ele queria. Mas nós nos sujeitamos a isso porque era única forma da gente tentar pescar alguma informação e chegar a um passo seguinte. Nessa caminhada a gente descobre que noventa por cento do sisal destinava-se ao mercado internacional. Fosse a matéria prima, fosse o produto já pronto. A corda, fio e outros. E a gente começa a pensar: “Bom, como é que a gente chega ao mercado internacional?” Mas aquilo também tudo fechamento, né? E a gente nem chegava em um banco. Imagina para ter informação para isso. Passamos cinco anos para poder ter o registro da Cacex como exportador. Depois disso aí outro problema. Vender para quem? Para onde? A gente não sabia onde é que estava o mercado. E os órgãos públicos que existiam do Estado ou da União não queriam saber de uma associação de pequeno produtor. E os bancos você nem chegava perto. Imagine entrar para conversar com o gerente naquela época. Onde que eu ia achar dinheiro para comprar e fazer um lote?

P – E aí, como é que vocês descobriram?

R – Depois eu comecei a descobrir um importador em Portugal. Naquela época não tinha ainda o fax mas tinha o telex. Então nós estávamos com a cartinha no correio...

P – Telex.

R - ...e o concorrente com telex. Então a correspondência nossa demorava quarenta dias para ter uma resposta. Eles eram instantâneos. Uma questão de cinco minutos e faziam o negócio. Então nossos primeiros contatos levaram, por exemplo, quase quarenta dias para a gente receber uma resposta. Nós descobrimos várias empresas que compravam sisal no Brasil, mandamos mais de trinta cartas e recebemos três respostas. Uma delas de Portugal. Até por questão da língua, então nós começamos esse contato. Mas eles: “Bom, eu tenho interesse. Mas eu quero pelo menos cem toneladas.”

P – Cem? (risos)

R – Nós só temos trinta por mês. Para fazer cem leva três meses. Bom, como ampliar a experiência? Como ter dinheiro para comprar aquela quantidade, beneficiar, fazer o lote, exportar, receber o dinheiro? Então voltamos tudo ao dilema anterior. Iniciativa pública de financiamento naquela época, nem pensar. Especialmente uma associação comunitária. Que os bancos não queriam nem ver falar disso. E a gente naquele momento, inflação alta, né? 1989, 1990, nós tivemos um projeto chamado Poupança APAEB. O que foi isso? Foi incentivar a comunidade, a população como um todo, a qualquer valor que tivesse sobrando, equivalente a um real, a cinco ou a dez entregar para a APAEB para administrar. E a gente pagaria para ele o rendimento que a poupança oficial do governo desse. Bom, começou com alguns acreditando, outros não. Os políticos dizendo ao pessoal que não fizessem isso porque a APAEB ia tomar o dinheiro deles. Os concorrentes fazendo todo um jogo contrário. Mas alguns começaram a acreditar. O certo, depois de três anos, a gente tinha cento e cinquenta mil dólares captados pelo sistema. E foi com isso que nós fizemos a experiência de exportação em 1990. Primeiro ano conseguimos trinta e pouco mil dólares, o segundo chegamos a mais de cem e o terceiro já estávamos com cento e cinquenta. E aí o nosso problema. Os bancos começaram a dizer que iam denunciar a APAEB, porque aquilo era ilegal. Uma associação não pode captar recursos. E a gente sabia disso. Sabia que era ilegal mesmo, né? (risos)

P – (risos)

R – Mas se não fizesse isso não tinha feito a experiência. (risos)

P – Pois é verdade. (risos)

R – Então nós resolvemos correr o risco. E aí nós, na época, nós criamos a cooperativa de crédito. E legalizamos o processo. Que é como se fosse um pequeno banquinho do agricultor que hoje funciona devidamente bem. Tem mais de sete mil sócios em quinze municípios, com sete postos de atendimento. Em lugares diferentes. E fazendo um papel do banco do agricultor que ele tem mais facilidade e mais acesso do que nos bancos particulares ou nos bancos públicos. Mas foi com esses pequeno capital que nós começamos a exportar a fibra. E ver também que só isso também não bastava. Porque a gente continuava dependendo da indústria. E a gente começa a sonhar como é que a gente faz uma indústria. Quer dizer, desde só quando a gente falava de exportação que nequinho chamava a gente de doido, que era impossível uma associação exportar. Imagine depois falar em uma indústria.

(pausa)
(falha na gravação?)

R – Eu fui estudar mas eu fiz curso Técnico de Contabilidade, apenas.

P – Sei.

R – Eu não tenho curso universitário. E depois voltei a me dedicar mais ao projeto mesmo.

P – Entendi.

R – Então uma época que eu trabalhei em um banco privado, o Bradesco. Eu trabalhei três anos no Bradesco, de 1978 a 1981. Enquanto fazia o Curso Técnico de Feira de Santana. E depois voltei para me dedicar exclusivamente, depois quando a gente criou a associação então o grupo que...

P – A gente interrompeu o negócio da indústria.

R – Ok.

P – Então Ismael, como é que foi esse sonho de fazer a indústria?

R – Pois é, quando a gente chega no mercado internacional com a fibra, a gente vê que continuávamos na dependência do industrial e do intermediário. Porque quando ele queria ele baixava o preço. Porque quando precisava ele subia o preço. Então ficava indo e vindo. Fizemos uma pesquisa e conseguimos ver que o produto final ele tinha uma linha, uma curva bem mais próxima. Quer dizer, que o subir e descer do preço era muito próximo. Enquanto como produtor de matéria-prima eram saltos absurdos. A seca se agravava chegava a quatrocentos dólares a tonelada. Mas o normal caía para cento e vinte, cento e trinta dólares a tonelada no mercado. A gente não tinha controle sobre isso. Então começamos a sonhar com a idéia da indústria. E aí, quer dizer, o cerco ainda muito fechado no sentido de informação, a gente conseguiu o apoio de uma instituição. E em 1990 eu fui participar de um seminário na FAO, em Roma, onde discutia-se muito sobre fibras vegetais. Entre elas o sisal. E a gente foi pescar uma série de informações que a gente não tinha antes. E começamos a juntar as peças e aí começamos a trabalhar a possibilidade de montar uma fábrica. E fizemos vários pequenos estudos, e tinha várias formas de você fazer. Quer dizer, você podia fazer corda, fazer fio, fazer os cordéis para barbante. E o projeto mais complicado era exatamente para você fazer tapetes e carpetes com a fibra de sisal. Mas nós resolvemos partir para esse por duas razões. Primeiro porque para produzir fios e cordas existiam umas fábricas já fechadas por conta da concorrência com o sintético. Então quando o petróleo baixou de preço o sintético tomou conta, então os produtos naturais foram lá para baixo por conta do preço. E não ficou competitivo. E tapetes tem um mercado muito maior ainda aberto. Porque tinham poucas fábricas no mundo fazendo tapetes de sisal. Mas era também muito mais caro. Porque naquela época um projeto de um milhão de dólares você montava uma fábrica razoável de fazer fios ou cordas. Mas para tapetes você precisava de dez milhões de dólares.

P – Nossa.

R – Mas nós resolvemos topar essa briga porque além de ver uma maior visão de mercado no futuro desse produto também seria mais difícil de alguém chegar e montar um projeto semelhante para concorrer com a gente...

P – Entendi.

R - ...naquele segmento. E nós começamos a perseguir isso. E você imagine em 1992 você chegar no Banco do Nordeste e propor um projeto para uma associação. Quase que nos jogam pela janela abaixo. Mas depois de muita insistência, e fomos recebidos, e a equipe viu o projeto. E depois de mais de um ano nós conseguimos sensibilizar uma equipe. Aí, isso é experiência. Porque para eles toda associação era sinônimo de má administração, de corrupção, de não funcionar direito. De associação ligada à esquerda. Quer dizer, não conseguiam ver que uma associação, uma cooperativa, podia ser bem gerida, ser bem administrada. Podia estar ajudando a dar resposta para sérios problemas que o Brasil enfrentava já naquela época. Depois que o banco vai lá começa a ver de outro ângulo. Uma equipe começa a dar parecer. Eu sei que com muito sacrifício nós conseguimos fazer financiamento de metade do projeto. Dos dez, cinco milhões. E desses cinco o BNB financiou mais ou menos sessenta por cento desses recursos. E nós conseguimos levantar mais ou menos dez por cento disso com instituições no exterior. E o restante com pequeno financiamento da Cooperativa de Crédito, já naquela época da captação local de recursos. Enfim, e resolvemos partir para implantar o projeto. Mesmo incompleto. Porque a nossa esperança é que montando o projeto, começando a funcionar mesmo que em menor dimensão a gente ia sensibilizar os agentes financeiros para completarem o projeto. O que de certa forma foi um engano, porque nós não conseguimos até hoje. (risos) Mas mesmo depois do projeto implantado, hoje nós geramos mais novecentos empregos diretos. Nós beneficiamos o sisal e o preço para você ter uma idéia, depois da fábrica, aumentou trezentos e cinquenta por cento. Mas não consegue sensibilizar os órgãos públicos, órgãos de governo. Bancos públicos a apoiar a iniciativa de forma mais consistente.

P – Até hoje?

R – Até hoje.

P – Por exemplo, Ismael, deixa eu te perguntar uma coisa: em que momento você percebeu que essa sua idéia tinha um potencial de mudança social?

R – Olha, a partir do momento que nós começamos em 1982, 1983 a experiência com a comercialização e beneficiamento da fibra, nós chegamos no limite de que a gente tinha duas opções: teria que ou para a gente dar resposta para ter um impacto na comunidade ou a gente dava um passo seguinte ou a experiência fracassaria porque não dava resposta. Para dar uma resposta por exemplo, com geração de emprego, com construção da cidadania, com as pessoas se fortalecendo, se organizando mais para lutar por seu direito por políticas públicas era preciso que ele tivesse um estímulo para acreditar que uma organização era capaz de fazer isso. E isso tinha dois lados: um era ajudar a eles, digamos, a estar mais juntos, fortalecer os laços. A ajudar nas ações mais sociais, mais solidárias, mas também no lado econômico. Se não conseguisse ver no bolso dele um valor maior pelo produto dele, ele também não se dedicava mais àquela experiência. Então, naquele momento a gente tinha dois caminhos, e refletiu muito isso. Ou a gente ousava dar um passo grande, ou a experiência tendia a fracassar. Porque não ia causar nem um impacto na região e nem no município de Valente. Então ia ser apenas mais um pequeno projeto que não ia passar daquilo. E que mais cedo ou mais tarde eu achei que seria esquecido e não funcionaria. Porque não ia dar a resposta que a comunidade precisava. Quer dizer, a resposta na área econômica mas também na área organizativa, política, e social. Quer dizer, a gente tinha que começar a enfrentar o problema nessa caminhada toda aí, por exemplo, de quando a gente começa a APAEB em 1980, de quando começa as ações mais econômicas: posto de venda, batedor de sisal, a gente vai ver também que outras ações eram necessárias. Quer dizer, era preciso um projeto maior para enfrentar o problema da seca, para conviver com a seca. Então não bastava a gente estar beneficiando a fibra. O que mais que era preciso fazer? A gente tinha que ter ações, por exemplo, de construção de aguadas e de cisternas para captar água da chuva. Para sair daquele, daquela dependência terrível do

político que preferia estar com o carro pipa e lagoa seca e garantir o voto na eleição, garantir a reeleição se perpetuava no poder. No tempo todo. Então como enfrentar isso de forma mais organizada? Era dando resposta para a comunidade ficar mais independente. E para isso tinha que mexer na renda. E então foi nesse momento que eu digo: “Olha, se a gente não der um passo para de fato poder economicamente ver a melhoria das pessoas e da região o projeto tende a fracassar.”

P – Hum, hum

R – Então foi aí que a gente refletiu e resolvemos comprar essa briga, topar esse desafio. De tentar um passo adiante, que era um passo realmente ousado naquele momento. De você pensar em uma associação de pequenos agricultores montar uma fábrica, onde boa parte do mercado estava no mercado internacional nesse mundo globalizado. Que requer eficiência administrativa, qualidade, competência, em um tudo de gerenciamento. Chegar ao mercado com seu produto competitivo com México, com Bélgica, com o próprio Brasil que produzia. Então não era uma tarefa fácil. Mas a gente avaliou que se a gente não ousasse naquele momento, em 1992, dar esse passo o projeto tenderia a fracassar nos anos seguintes.

P – Entendi. Ismael, em que momento da sua trajetória que você se percebe como um empreendedor social?

R – Olha para mim, quer dizer, de certa forma (risos) empreendedor social tem várias formas de pensar, vários conceitos diferentes, né? A gente acha que na nossa trajetória eu considero que existe, não apenas eu mas todos que estão conosco nessa caminhada lá, no momento que você começa a ver que o projeto tem um potencial, que você começa a ver você começa de certa forma a sonhar e visualizar mudanças radicais naquela forma que você tinha ali. E que você começa a pensar que aquilo que está sendo feito, por exemplo, por um empresário botando no bolso de um, pode ser feito para beneficiar aquelas mil, mil e quinhentas famílias, né? Então, quer dizer, a gente foi muito mais por aí. Na parte do empreendimento mas numa visão muito mais social dele. Não, a gente conhece pessoas da minha época, por exemplo, que montaram seu negócio e foram muito bem sucedido e estão bem hoje, economicamente, eles e a família deles. Nós começamos a trabalhar um pouco em outra direção. Quer dizer, como é que a gente faz desse negócio uma atividade rentável para todo mundo, para quem está envolvido? Para garantir a mesma qualidade de vida para todo mundo? Então, quer dizer, esse conceito de empreendedor social de certa forma é uma coisa recente. Naquele momento para nós não, o que a gente queria ver eram as pessoas vivendo melhor. Eram as pessoas podendo aumentar a sua renda, é a gente estar colocando todo o nosso esforço a serviço do coletivo. E não de um, ou dois...

(Fim do CD)

R - ...ou três. Era todo esforço de organização. Como é que a gente pode potencializar o grupo aqui sem uma visão imediatista, de tem que ter resposta amanhã. Mas pensando muito mais no futuro. Esse trabalho ou você aposta no futuro e você acredita, e você enfrenta os desafios que tem que não são poucos. Ou você desiste no primeiro obstáculo, quer dizer, como é que a gente coloca o interesse coletivo acima do interesse individual. E como é que você começa de uma certa forma sonhar com questões que naquele momento se dizia impossível. E contagiar outras pessoas para começar também a acreditar e fazer parte de abraçar aquele sonho e tornar ele realidade. Quer dizer, é como você puxar um novelo, mas depois tem muito mais gente ajudando a tecer e ajudando a fazer aquela rede onde o trabalho possa se concretizar com a participação de todos. De certa forma a gente vê esse conceito de empresa social de pouco tempo para cá. Que na época para gente era um trabalho social e para nós não estava, não tinha essa visão que no futuro ia ter um conceito como esse de uma empresa social. E acho que hoje realmente o que a gente faz é empreendedorismo social. Quer dizer, mas não tínhamos a dimensão aí.. (risos)

P – Entendi.

(pausa)

P – Ismael, que desafios você enfrenta hoje?

R – De certa forma hoje a gente olha para trás a gente vê uma caminhada já muita conquista, mas olhando para a frente a gente vê muito mais desafio. Quer dizer, a gente está em uma fase agora exatamente de consolidar as várias experiências. E para nós o desenvolvimento passa por vários aspectos. Então o desafio hoje, e estamos enfrentando nos últimos dez anos, é exatamente de que forma a gente pode tratar o desenvolvimento de forma mais ampla. E para nós está claro que o desenvolvimento não acontece assim puxando apenas uma atividade. Então para nós é importante trabalhar com o sisal, é importante trabalhar a assistência técnica do pequeno produtor. É importante que ele diversifique a produção. É importante que ele tenha outros produtos que possam agregar valor ao sisal e à renda da família. É importante que ele tenha consciência que é preciso e é possível se lutar por políticas públicas permanentes. Não política que o prefeito que entrou agora, sai amanhã, ou do governador, nem do presidente. Mas políticas permanentes que ele possa estar colocando dinheiro público a serviço de quem realmente precisa. Então principalmente para nós o maior desafio é da gente consolidar essas várias ações que a gente tem. Que são os projetos econômicos para sustentar os projetos educativos, sociais. Nós temos várias ações, vários projetos, escola agrícola, formação, capacitação, assistência técnica. Escolas que estão dando informática. Temos clube social. Atividades culturais, casa da cultura. Atividades esportivas que não geram receita. E temos por outro lado os projetos que são a fábrica, a central de beneficiamento, o posto de vendas antigo que virou um grande posto de vendas hoje. Para vender não só aqueles produtos mas muito mais produtos. O laticínio que trata o leite da cabra. O curtume que trata da pele. Então como a gente consolidar essas ações hoje para viabilizar todas as ações econômicas para estar dando respostas para as sociais. E aí depara um desafio enorme que é exatamente a falta de financiamento para esses projetos. O Brasil deu passos enorme nos últimos três, quatro anos com relação, por exemplo, às mudanças de alguns critérios e de financiamento para o pequeno produtor, para o pequeno empreendedor formal ou informal da cidade. Mas para associações e cooperativas não deu praticamente passo nenhum. Então você hoje, o nosso projeto é colocado hoje por um banco para fazer uma análise na mesma situação, no mesmo jeito, mesmo critério que eles colocam uma multinacional. E aí no final eles dizem: “O seu projeto é inviável, você não tem crédito.” Quer dizer, nós estamos aqui há vinte e cinco anos fazendo, a Fopia tem dez anos produzindo, vendendo, nós temos um mercado. Está aqui. O projeto é viável. Mas como somos um projeto, quer dizer, a visão geral não é de ter lucro mas de fazer com que o projeto funcione e as pessoas vivam melhor. Então não apresenta lucro no balanço. Para ele vale apenas número. Nosso próximo desafio é exatamente esse de hoje: a gente ainda conseguiu sensibilizar órgãos dos governos a apoiar a nossa iniciativa no sentido de capitalizar para que a gente possa ampliar e gerar mais emprego e renda na região. Quer dizer, eu acho que já demos vários passos nessa caminhada, mas chega o momento que você precisa aquela história, para você de fato viabilizar você precisa ter um ganho enorme na escala. Você precisa estar no mercado competindo, com volume, com quantidade, com qualidade. E para isso você precisa de recurso. E não é recurso público. Então hoje, para você ter uma idéia, nós colocamos no mercado mensalmente mais ou menos seiscentos mil reais na compra de matéria-prima dos produtores. Seiscentos, oitocentos mil. Nós colocamos em salário mais ou menos quatrocentos mil reais. Isso faz a economia como um todo funcionar. Mas se a gente no momento não conseguiu um navio, não exportou, você fica sem dinheiro para pagar suas contas. E você não

consegue sensibilizar nem os bancos públicos a financiar experiência dessa natureza. Então o desafio nosso é de tentar fazer com que se mude um pouco políticas e mentalidades para que projetos como esse – não só o nosso mas muitos outros pelo Brasil afora – possam ter todo apoio. Possam ter suporte. Não dá para entender como é que você vê aí as grandes empresas, grandes multinacionais vem para cá pegam muitos recursos, muitos vão embora e não pagam. Como se viessem aqui como se fosse a casa deles. E nós que estamos gerando emprego e renda em uma região esquecida por todos, né? O Nordeste do Brasil tem sido esquecido nos últimos anos, todo mundo sabe disso. Tentando fazer com que as pessoas permaneçam ali, vivendo com dignidade. Não consegue convencer e vencer a burocracia do estado para apoiar. Hoje é um dilema forte nosso.

P – Ô, Ismael, você contou um pouco dessa trajetória da organização, que é uma trajetória de mudança. Você podia contar uma historinha assim concreta, por exemplo, como é que uma mudança em uma pessoa, em uma família, das milhares que você presenciou?

R – Assim, nós temos casos interessantes ali de famílias que antes não se integravam ao trabalho na comunidade. Por exemplo, não participavam de nada. Que achava que aquilo era perda de tempo. E depois que ele começa a se integrar a isso ele começa a ver que é possível através da organização comunitária ele poder ter uma renda melhor para a propriedade dele e para a família dele, ele começa a vir para cá e querer ser um dirigente da associação. Nós tivemos, por exemplo, a fábrica de tapetes e carpetes nós começamos a construir em 1998 um clube social, onde as pessoas tivessem acesso a um clube social. E foi por etapa. Primeiro foi um campo de futebol. Depois compramos mais um pedacinho, construímos um bar. Um pequeno boteco. Mais um espaçozinho construímos uma piscina. E foi assim, que na inauguração dessa piscina, para você ter uma idéia, tinha muita gente participando. E você via, bom, e uma piscina para criança, né? Mas criança adolescente de onze, doze anos nessa piscina. E os pais em volta, pegando na mão. E a gente preocupado: “Mas essa piscina é rasiinha. Tem meio metro de água.” E eles: “Não, é que meu filho nessa idade nunca pisou em uma piscina.” Ele não sabia o que era isso. Então tem conquistas assim interessantes na parte social de ser mudança mesmo na qualidade de vida. De pessoas que antes não podiam sair para uma festa, porque não tinham uma roupa adequada. E com o aumento da renda dele ele vai hoje e consegue chegar lá, se integrar, de igual para igual com os outros. Então tem muita coisa assim pequena que não dá para lembrar muito dela aqui, né? Mas a gente percebe no dia-a-dia, que dizer, as pessoas podendo estar ali. Muita gente, por exemplo, que estava em São Paulo puderam voltar para lá. E você vê as pessoas contando história assim de quando estavam em São Paulo, morando distante do trabalho trinta, quarenta, cinquenta quilômetros. Pegando três ônibus. Que saíam de casa cinco da manhã e chegavam praticamente à meia-noite. Quer dizer, a diferença que ele conta, da qualidade de vida de voltar para lá, mesmo claro com salário menor, ao que viveu aqui. E contando isso entre ele, com toda experiência de vivência aqui. Então quer dizer, tem muita coisa acontecendo, mas estamos muito longe ainda de de fato conseguir dar resposta para todos os problemas que tem na região. Que passa necessariamente também por políticas públicas voltadas para o interesse da comunidade.

P – E, Ismael, qual é o seu sonho? Qual o seu maior sonho?

R – Olha, eu acho que hoje o maior sonho que a gente tem é de fato ver todos aqueles projetos todos que estão implementados, eles estarem economicamente podendo fazer a parte social. E estimulando a organização de onde que eu atuo a estar lutando para que o dinheiro público seja bem empregado. Eu acho que se a gente conseguir de fato hoje fazer com que todos esses projetos que falei que se estabiliza economicamente possam dar suporte à todas essas ações sociais e educativas para potencializar a população. Para lutar por políticas públicas por habitação, por saúde, por educação decente. Por uma série de fatores. Por saneamento, e por aí vai. Eu acho que a gente consegue criar na comunidade uma referência e uma possibilidade de multiplicação nisso. Quer dizer, eu costumava dizer isso: nós estamos fazendo nossa parte, mas não basta. Se a gente não conseguir convencer os outros a fazerem a sua o nosso trabalho não surte o efeito que a gente espera. Que é do desenvolvimento pleno mesmo para a comunidade e para as pessoas. Para viverem realmente com dignidade, mesmo naquele sertão, que há pouco tempo atrás não se achava possível. Quer dizer, quando a gente, eu lembro quando nós começamos falar de convivência com o semi-árido há quinze anos atrás o agricultor dizia: “Não, não dá mais para viver aqui porque não chove mais.” E aí nós fizemos questão de fazer um levantamento. Levantamos os dados de pluviosidade nos últimos vinte anos. E para mostrar, quer dizer, não é que vem chovendo menos. A questão é outra. Os índices de pluviosidade permanecem praticamente os mesmos. Agora, a população aumentou. A depredação ambiental aumentou. E a gente não deu nenhum passo para fazer com que se revertesse esse quadro. Então a partir disso foi possível organizar o grupo e dizer: “Olha, é possível.” Então não está chovendo menos. Agora, como desmatamos tudo o que tínhamos, então o efeito do sol hoje é muito mais forte logo depois da chuva. E seca mais rápido. Então é preciso voltar a se reflorestar a região. É preciso se fazer armazenamento de água para agüentar esse período de seca. Então são uma série de fatores, de aspecto que é possível e que as pessoas começam ver a partir dessas pequenas iniciativas que seja lá na região que de fato é concreto, é possível e é real. E isso acho que vem alimentando hoje, quer dizer, a gente vê muito mais gente sonhando do que a gente via há 25 anos atrás quando começamos a APAEB.

P – E, deixa eu fazer a última pergunta para você. A Ashoka está lançando então essa campanha de histórias, recolhendo essas histórias aí, experiências de vida rica dos fellows. E o que é que você acha disso e que serventia você acha que pode ter essas histórias quando divulgadas?

R – Olha, eu acho que tem muita utilidade sim. Eu acho que a Ashoka teve um papel importante nessa minha caminhada tanto pessoalmente, como para o grupo lá na nova organização da APAEB. Quer dizer, em um momento crítico. Quando a gente estava discutindo exatamente essa questão do mercado internacional. A associação não podia ainda me pagar. E eu tinha que trabalhar em outra organização, e então a Ashoka me potencializou naquele momento a me dedicar exclusivamente à experiência. E foi a partir daí que tudo isso passa a acontecer. Então a Ashoka tem um papel fundamental, né? E depois disso em articulações, em contatos, em intercâmbios. Em vários outros aspectos. Eu acho que para mim tem algumas coisas muito importantes em relação a esse trabalho que a Ashoka faz no sentido de registrar. Uma, é que vai acabar ajudando a intercambiar essa informação e a motivar os grupos. Uma segunda coisa é que de fato precisa-se divulgar o que está acontecendo de bom nesse país, que não se conhece. Eu acho que a comunicação, a mídia, têm um papel importantíssimo. E se a gente consegue fazer com que o Brasil conheça tudo de bom que está acontecendo aqui, e a gente consegue contagiar pessoas a apoiar e a ajudarem a estimularem, a fazer surgir outros grupos. A se fortalecer, né? Entre si o que já existe, eu acho um papel importante para esse trabalho. Eu achei, a gente inclusive deu um passo importante hoje no Brasil que é exatamente fazer com que a gente consiga reverter tudo de bom que está acontecendo em uma política maior. Como é que a gente chega de fato a mudar, por exemplo, o que eu citei aqui há pouco. A mudar políticas no sentido de que um banco não veja uma associação como a APAEB, uma cooperativa, outra associação, da mesma coisa que vê uma grande multinacional que vai lá discutir um crédito. E isso se a gente se fortalece e mostra coisa de bom que está acontecendo, eu acho que ajuda essa mudança política. Então eu achei que é uma excelente idéia. Como sempre a Ashoka tem tido excelentes idéias. É mais uma que com certeza vem ajudar, não apenas hoje os que estão envolvidos com esse trabalho mas as futuras gerações. Os futuros fellows e futuro grupo que começa a se organizar por esse Brasil, pelo mundo afora.

P – Então Ismael, muito obrigado aí pela sua entrevista.

R – Obrigado a você pela oportunidade, e pela Ashoka, é claro.

(Fim da Entrevista e do CD)