

**ATA DA REUNIÃO-CONSELHO MUNICIPAL DE
DESENVOLVIMENTO RURAL
CMDR**

**Data: 05 de Abril de 2023- Horário: 15:30hs
Local: Auditório do 7º andar do Paço Municipal**

Aos cinco dias do mês de abril do ano de dois mil e vinte e três, Presidente José Dimas abriu a plenária do CMDR, cumprimentado a todos os presentes na plenária e aos que estão participando via remota, justifica a ausência da conselheira Michele Lima, representante do governo e do Luiz Félix, que também por conta do curso da nova lei de licitação, mudando a Lei 866, a prefeitura está com uma série de cursos de formação nesse sentido. Inicia com a aprovação de duas atas, de fevereiro e de março de 2023, enviadas por e-mail aos conselheiros. Pergunta se alguém tem alguma observação, ajuste, correção. Nenhuma manifestação, atas de fevereiro e março aprovados por unanimidade. Passa para o primeiro assunto sobre o SEBRAE, onde o consultor de negócios Guilherme Campos é um colaborador, um parceiro a um bom tempo, de modo especial, com o Ponto Rural. O Guilherme é o responsável pelo setor Agro do SEBRAE. Com a palavra Guilherme Campos, que cumprimenta a todos, trabalha no Sebrae de São José dos Campos, mas atua no Sebrae São Paulo há 23 anos. Entrou para trabalhar com associativismo e cooperativismo, rodou o estado e agora se fixou no escritório de São José e atende 18 municípios, atendendo as demandas do agronegócio. Que apesar de estar em São José dos Campos que tem 68% do território rural e o Vale do Paraíba de maneira geral, tem uma riqueza muito grande. Uma riqueza que precisa ser explorada melhor porque veio mudando um pouco as características do produtor e da forma de explorar a propriedade. E, como SEBRAE, atendem o comércio, indústria e serviço. E o agro enxerga sempre como uma poderosa ferramenta para o desenvolvimento no país inteiro. Só que tem algumas premissas importantíssimas, onde ninguém faz nada sozinho, precisa dessa organização, dessa integração de forças para que a coisa aconteça. Que em São José, o produtor procura primeiro o Sindicato Rural de São José dos Campos e os demais sindicatos que tem na região. Que uma vantagem da prefeitura municipal é ter o ponto Rural que oferece um atendimento especializado com diversos serviços para o produtor rural. Existe a questão do CNPJ Rural, algumas informações específicas para agricultura familiar que o Ponto Rural tem e fornece, além de diversos serviços. Então, com essas parcerias que a coisa acontece, com mais fluidez. A região tradicional leiteira, mas o pequeno produtor hoje de alguma forma não agregar valor, por



melhor que as cooperativas atendam na região, paguem melhor pelo leite, muitas vezes não viabiliza que o produtor se mantenha na propriedade. Então o artesanal em se tratando de produto de origem, tanto animal, quanto vegetal, tem um potencial muito grande na apicultura e melípolicultura, que já vem se desenvolvendo há muitos anos, com associações fortes aqui. A olericultura e a fruticultura, que é onde os pequenos produtores tem oportunidade até de fazer a parceria com o Poder Público para oferecer produtos para merenda escolar. E o turismo rural, que consequentemente pode trabalhar em paralelo com essas outras produções. Primeiro, é preciso ter um ambiente favorável para poder a coisa acontecer. Como é uma região que tem muito produto de origem animal, percebe-se a dificuldade do produtor. São José dos Campos já tem o serviço de inspeção implantado, mas na região de maneira geral outros municípios não têm. Então se percebe a necessidade de fazer isso para poder regularizar o queijo artesanal, a charcutaria, mel, ovos. Então é preciso criar esse ambiente favorável e as prefeituras num trabalho que feito junto ao Programa Consórcio Empreendedor do SEBRAE, várias prefeituras estão nesse processo de criação do SIM, e estão fazendo isso via consórcio, onde 14 municípios aderiram ao Consórcio Três Rios e vão fazer a gestão do serviço de inspeção de maneira consorciada. Na data de ontem o município de Taubaté entrou no consórcio e aprovou também a lei para fazer parte do consórcio. Hoje Jacareí vai seguir sozinho, inicialmente, não vão aderir ao consórcio, mas aprovou a nova Lei do SIM. Isso precisa acontecer para que o produtor possa chegar na ponta e vender o seu produto e, principalmente, vender bem. O SEBRAE entra com a parte de gestão, com alguns projetos setoriais para desenvolvimento. Que, ano passado trabalhou em parceria com a Associação Paulista de Queijo Artesanal, com uma associação chamada Comer Queijo. É uma associação de lojistas que trabalham vendendo queijo artesanal, que compram queijo do produtor, valorizam ao produtor e a hora que colocam para vender no varejo conta uma história do produtor, porque isso tudo tem muito valor. E é isso que o Sebrae quer oferecer na ponta, para que o produtor seja melhor remunerado, esse é o objetivo. Que trabalha também com o arranjo produtivo local, reconhecido tanto do leite, quanto do mel. Tem atuado mais próximo com o APL do mel que está com o entreposto em Taubaté para início de funcionamento, para poder fazer o processamento do mel. Tem capacitações que chama de Sebrae Nova, que são parcerias desenvolvidas dentro do Rural em parceria com o Senar, que via sindicato rural, a competência que a gente não tem busca no Senar para dar essa qualificação técnica para os produtores e clientes. Temos o Sebraetec que trabalha a tecnologia e o ALI Rural que trabalha a inovação no meio Rural. É um programa extenso, com oito meses de acompanhamento. O Coronel Mauro participou do primeiro ciclo, o



Renato encerrou agora o segundo ciclo. A Fernanda vai falar um pouco, ela é gestora do programa e vai passar mais detalhado. A questão de organização tem que trabalhar o fortalecimento das associações. Que o Sebrae trabalha com a associação do queijo artesanal, com a Nutrir que são produtores de mel, são apicultores. A Coopvale de Taubaté e um trabalho com a Comevap para poder tentar entrar um pouco na questão do leite. Tem ações, de acesso ao mercado que buscam o reconhecimento do mel do Vale do Paraíba e já são 12 ou 13 etapas. Que já está na etapa 10 para fazer o depósito no INPI e ter o reconhecimento do mel do Vale do Paraíba, que é um mel silvestre pelas características. E esse reconhecimento traz muito valor para o produtor. Dois exemplos que são os mais antigos é o queijo canastra, que tem o seu reconhecimento e a sua indicação geográfica, com 700 produtores no total. Quem conhece Minas sabe que toda propriedade tem um alambique e um lugarzinho para fazer queijo. E desses produtores que participam da associação e da indicação geográfica, ele consegue um valor agregado absurdo para o queijo. O queijo que eles vendiam a 30, 40 reais o quilo, hoje o produtor vende da na propriedade ao turista de 120 a 150 reais uma peça de um quilo. Que a pretensão é de ter um produto da região que é o requeijão de prato, um produto que tem uma tradição muito grande. Ele poderá gerar uma indicação geográfica, porque naquela região tem tradição. O queijo da região do vale não tem tanta tradição, por exemplo, como o queijo canastra. Mas o requeijão de prato tem, então tem que se trabalhar para isso também. Que estão procurando algumas parcerias para vender direto para os negócios, parcerias com o varejo para facilitar a vida do produtor. O Sebrae precisa das associações que gera um desenvolvimento forte, porque a associação é iniciativa privada. E a iniciativa privada sendo forte ninguém vai segurar. O que o Sebrae quer é fortalecer o produtor, como empresário para que ele se entenda empreendedor. Fortalecer as organizações para que elas tornem esse trabalho perene e mude a realidade. E quando se falar em mudança de realidade, os projetos, programas, coisa de longo prazo. Que não existe mágica ou mudança da noite para o dia. Que foi feita duas missões, uma para Canastra e uma para o Vale dos Vinhedos. O desenvolvimento do Vale dos Vinhedos veio com os italianos que imigração de 1870, 1895. Chegaram e não tinham nem onde morar, muito se instalavam debaixo de árvores, fazia um túnel, uma caverna debaixo da árvore, enchia de pedra e ficava até conseguir construir a casa. Começaram a plantar uva e produzir o vinho. Mas a maioria vendia a uva para as cooperativas. Na década de 70 as cooperativas do Sul tiveram problemas, muitos quebraram. Alguns produtores voltaram e começaram a produzir vinho com a variedade de uva que eles tinham em meados de 1990. Mas para agregar valor eles começaram a produzir também o vinho de uvas finas, semelhante às uvas da Europa, da

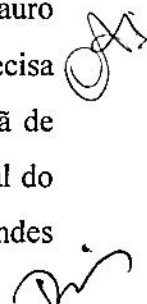


França, Itália, Portugal, assim por diante. Então com essa produção refinada, formaram uma associação forte, eles conseguiram primeiro a indicação geográfica e depois a denominação de origem. E hoje, após 30 anos, aqueles produtores que muitas vezes viam a família, os filhos indo estudar fora, não voltando mais, hoje eles tem uma realidade diferente. Então hoje o filho quando vai se formar, ele se prepara para buscar a formação e voltar para assumir a propriedade. Então o desenvolvimento se deu em 30 anos, igual a Serra da Canastra. O desenvolvimento começou na década de 90, só que o que muita gente não sabe da Serra da Canastra e do queijo canastra é que se existe hoje essa fama do queijo, quem é o responsável por tudo isso é uma cooperativa de crédito. Foi uma cooperativa de crédito que na década de 90 montada por um grupo de produtores liderados por uma pessoa, que já tinha estudado, tinha voltado para São Roque de Minas, montaram uma cooperativa de crédito e proporcionaram que o dinheiro circulasse na região. Essa cooperativa de crédito muitas vezes financiou, porque a produtividade do produtor de queijo, do leite era muito baixa, porque a genética não era boa. Então financiou touros, com juro bem acessíveis para que melhorassem o rebanho e conseguissem produzir mais. Eles têm uma associação de queijeiros muito forte na região chamada Aprocan. Essa cooperativa até hoje promove esse desenvolvimento, uma região que tinha muito leite e pouco café. Hoje ela tem muito leite e muito café. A própria cooperativa de crédito distribuiu mudas na região que tinha em torno de 30 mil pés de café. Hoje tem seis milhões de pés de café e vai conseguir a indicação geográfica também do café da Canastra. Então é toda uma cadeia que está junta, num trabalho de longo prazo com associações, cooperativas de crédito forte. Eles têm no município cooperativa educacional, todo um sistema ligado a uma economia agro que está funcionando muito bem. E desses exemplos, o Vale do Paraíba tem potencial e ainda muito mais, que não é só uma cadeia que temos por aqui. É uma região extensa com produtos variados e o Sebrae tem um programa que trabalha a inovação, é o ALI Rural e passa a palavra para a colega Fernanda que vai falar um pouco do programa. Com a palavra Fernanda que se apresenta como agente de inovação e trabalha com o Guilherme na área de Agronegócios. Que está na gestão do Programa ALI Rural, um programa que o Sebrae tem há mais de 15 anos, mas sempre foi voltado para o comércio e indústria e agora com esse programa que é exclusivo para propriedades rurais, que é o ALI Rural. Iniciado no final de 2021, e agora em abril começando um novo ciclo e os principais resultados que se espera com esse programa, onde trabalha com cinco vertentes principais, que é a redução de custos, melhoria do processo produtivo, marketing e vendas, controles gerenciais e novos produtos. Que tem uma equipe de agentes de inovação, todos formados, em áreas relacionadas ao agronegócio. Eles fazem

OK

Din

um atendimento com os produtores rurais in loco, indo até a propriedade, fazem um diagnóstico inicial e verificam como que aquela propriedade está em cada uma dessas vertentes. Então, sai um radar de inovação, que é para onde vai guiar o trabalho que vai ser feito onde produtor e o agente de inovação elaboram um plano de melhorias e fazem uma priorização dessas ações para acompanhar pelos oito meses. O foco principal é o aumento de faturamento e trazer inovação para essas propriedades. É feita uma jornada, do programa ALI Rural, em média um encontro por mês, num total de 10 encontros, onde dois são coletivos, o encontro quatro e o encontro nove. O agente de inovação vai até a propriedade e faz as ações junto com o proprietário. A partir do terceiro encontro é onde fazem juntos o plano de ação e a priorização, dessas melhorias e o bolsista, agente de inovação faz esse acompanhamento até o sétimo encontro. No oitavo encontro é feita uma análise crítica onde é preciso rever algum ponto, mudar alguma coisa. O nono encontro é coletivo com grupos específicos. E o décimo encontro têm a devolutiva, e a mensuração final. Além disso, o produtor que participa do programa tem acesso a várias oportunidades, onde tem várias ações, consultorias tecnológicas, oportunidade de expor e participar em feiras, missões e consultorias técnicas em parceria. Além do cenário, o Sebrae tem uma parceria com a Terceira Via que trabalha também alguns temas específicos. Para participar o produtor precisa ter o CNPJ Rural ativo ou DAP, disponibilidade para receber as visitas do agente de inovação pelo menos uma vez por mês, dedicar um tempinho para receber o agente de inovação e fazer o trabalho e o interesse em melhorar o seu negócio. Mostra na tela a foto da equipe de São José dos Campos, que, além dos seis agentes que tem em campo, que fazem os atendimentos, tem dois agentes orientadores que dão todo o suporte para a equipe. Fernanda informa que atua como gestora do programa e Guilherme consultor apoiam também em outras ações. Os agentes de inovação que estão atuando no momento: Lucas, Valquíria, Olívia, Luiza, Maíra e o Walter. Então de acordo com a região que o produtor tiver vai ser um desses agentes que vai fazer o atendimento. Para se inscrever tem um link de inscrição que está aberto ou podem entrar em contato pelo telefone e fazer a inscrição. Que, no mês de abril serão feitas as inscrições, começando os atendimentos para encerrar em novembro esse ciclo. Com a palavra o conselheiro Renato Vneziani, que informa ter acabado de participar do ALI Rural, e um dos grandes desafios que encontrou foi de um ponto de inicial que o produtor precisa. O Mauro fez também o ALI Rural e precisa de parceiro. Uma das coisas que identificou é que precisa de um software para a gestão na pecuária do gado de corte. Que o Guilherme é um fã de leiteiro e numa reunião no sindicato ele lembrou ao Presidente José Dimas que o pessoal do parque tecnológico desenvolveu um monte de programa inovador rural, mas para grandes



proprietários e esqueceu do pequeno ao médio. Renato informa que a sua consultora era a Maira, que já fez a última entrevista com ela e que o Guilherme e a Fernanda já acertaram no parque o desenvolvimento desse software. Antecipa aos produtores que terão um software gratuito que pode ser replicado para o Brasil inteiro do SEBRAE junto com o Sindicato Rural que vão precisar de parceiros para estar testando esse software. Que isso é muito importante e aos que ainda não se inscreveram para o ALI Rural que façam porque vale a pena. Lembra que a Agrishow será no início de maio e o sindicato e o Sebrae estão com uma parceria, com vagas nos ônibus. Que já teve a oportunidade de ir e esse ano novamente, pois tem que aprimorar a parte técnica e conhecer o que tem de inovação. Com a palavra o conselheiro Fernando que pergunta ao Guilherme o que eles chamam de novos produtos? Porque conhece o ALI quando era a parte de comércio, algumas pessoas que eram especializadas na parte de comércio. E na parte agrícola e rural o que são esses novos produtos? Guilherme responde que muitas vezes atende uma propriedade que tem potencial turístico, mas que hoje só enxerga a venda de produto. De repente usar o atrativo turístico que já tem ali e agregar isso como um serviço e gerar uma fonte de renda para a propriedade é o novo produto. Não são todos os atendidos pelo ALI Rural que vão gerar novos produtos. Fernando pergunta se esse pessoal que está indo atender, eles têm base rural. Esse engenheiro agrônomo, por exemplo, quando ele vai mexer com o milho, ele responde como engenheiro agrônomo ou ele responde apenas como técnico? Guilherme responde que o agente é dedicado exclusivamente para esse trabalho de atendimento no agente local de inovação. Esses que fazem o atendimento à dedicação exclusiva. Ele está fazendo um serviço de orientação, ele não vai corrigir o seu solo, ou sugerir que mude de planta. Fernando informa ser representante da Associação dos Engenheiros e uma das coisas que está sendo muito cobrado é que se fala bastante de desenvolvimento rural, mas a questão técnica de um acompanhamento de um engenheiro para uma assistência técnica, extensão rural não existe. Pontos importantíssimos para quem quer desenvolver a área rural, ter técnicos embasados onde se possa exatamente fazer essa melhoria técnica como se pede. Com a palavra Guilherme, que participa do Agropolo e junto com Vinicius se diz agoniado, porque o dia a dia é do pequeno produtor e olhando para tanta tecnologia, pergunta como converter isso para o pequeno. Que foi no ALI que o Renato identificou a necessidade, que esse pessoal de tecnologia é cheio dos termos, identificou essa dor, e agora como viabilizar isso para o pequeno. Arrumar uma condição de financiar, desenvolver o software e oferecer isso gratuitamente. E o Sebrae entra para orientar o produtor de como preencher isso, com acompanhamento com o software. É preciso converter toda aquela tecnologia em serviço para o pequeno. Com a palavra Rita gerente do

OK

Rita

Banco Sicredi que se coloca à disposição no projeto do rural, não só pensando numa instituição financeira, mas como uma educação financeira mesmo para esse público. Que o Sicredi possa somar, participando junto com os produtores. Com a palavra o conselheiro Mauro que achou importante a tomada de decisão nessa questão que o Renato falou, dessa dificuldade que a o pequeno produtor tem. Agradece essa parceria que será muito boa junto ao parque tecnológico, esse curso da Outorga de Águas também. Que, uma das coisas que o ALI revelou seria uma propriedade que tem uma vocação rural muito forte. Pontua algumas coisas e pede ao conselho para que possa mostrar essa importância, do turismo rural, que foi uma das coisas que chamou atenção. Que, para fazer turismo na área rural, principalmente na região de São Francisco, um dos maiores polos que temos na nossa cidade, é uma coisa fenomenal. E, quem conhece aquelas estradas, a região fica cada dia mais impressionado da quantidade de pessoas. Precisa de uma melhoria nas sinalizações das estradas. Que junto ao José Dimas e Renato fizeram um trabalho de cadastramento de todas as propriedades rurais, através de uma codificação. Funcionou para colocar no centro de operações da Polícia Militar para que as viaturas chegassem rápidas, para que o socorro chegasse rápido. Foi feito um mapeamento, um protótipo e hoje está sendo lançado no estado inteiro. Então, o CEP Rural que está por vir junto com o Programa Rotas Rurais é muito legal. Que, também é necessário pensar no modelo de coleta do lixo, conseguir agregar valores, pelo potencial turístico rural porque temos condições de fazer. E esse programa tem tudo para dar certo. Com a palavra o conselheiro Vinicius, que parabeniza o sindicato rural na pessoa do Renato pelo brilhante trabalho que tem desenvolvido no Ponto Rural através da parceria com os cursos do Senar, mas também da comunicação com a EDP. Que está cada vez pior o serviço da concessionária na zona rural. Produtor passando por problemas, sem energia elétrica por três dias e o ponto Rural acaba sendo o local que eles correm para pedir ajuda e apoio. Além da Lola da prefeitura que tem ajudado bastante nessa comunicação, o Renato Veneziani que tem brigado firme para ajudar. Comunica que o ano mal começou, e através do Programa Patrulha Agrícola do Ponto Rural, já finalizou essa semana, com 1.200 toneladas de silagem feita no bairro do São João. Um feito memorável, isso não acontecia na história de São José dos Campos. E o produtor rural que tem o seu milho depois de tanta chuva, receber o apoio da Prefeitura de São José dos Campos com a Patrulha mecanizada para fazer a sua silagem, para garantir a seca o produtor sabe a importância que tem isso. Pela primeira vez na história de São José dos Campos o Poder Público, vai direto ao produtor rural levando esse apoio da Patrulha Mecanizada e fazendo 1200 toneladas de silagem. Uma alegria, Vinicius agradece a todos que comandam com a ideia de defender o pequeno produtor rural, porque é esse que

St.


W

precisa do Poder Público e da tecnologia do Parque Tecnológico e olhado com carinho. Presidente agradece Vinicius que está fazendo uma grande diferença no Ponto Rural. E esse resultado é todo um trabalho feito da análise do solo, o produto aplicado e as informações para o produtor, isso só tende a aumentar. Com a palavra Guilherme, que agradece pela oportunidade de estar novamente junto ao conselho e pela acolhida recebida quando chegou a um ano e meio em São José. Presidente segue com a plenária, atendendo uma sugestão do Secretário Mano da Secretaria de Desenvolvimento de Inovação para convidar o Fabiano da Heaven System para uma apresentação a respeito da internet na zona rural. Que há um investimento, um objetivo e que alcançará essa vontade de levar a internet na zona rural. Passa a palavra para Fabiano Moreira, que cumprimenta a todos, agradece a oportunidade da Heaven estar na plenária, que sua empresa atua 100% na área rural em território nacional, atendendo grandes rodovias, fazendo sistema de radares funcionarem em lugares que não chegam. Cita como exemplo Pará, Altamira, em cima do Castelo dos Sonhos, Rondônia, Acre, que não chega comunicação. Que, através da tecnologia da Heaven conseguiu levar isso e fazer o fechamento com um sistema de telemetrias para contagem de eixo de veículo, pesagem automática de veículos, sem mesmo ele precisar parar em balança. E quando aconteceu na parte tecnológica de TI, que hoje atende 155 aeroportos através da empresa chamada Saipher, que fazem todo o tráfego aéreo. E isso também desceu para o grupo Heaven, onde está trazendo hoje a tecnologia para o rural 100%. Que já foram concluídos 70%. Que está sendo feita uma nova central, foi iniciado o mapeamento de São José dos Campos para São Francisco Xavier, mas numa linha reta indo pela rodovia. Verificamos a dificuldade de trafegar o cabo, a fibra ótica e a quantidade de rompimento, que ocorreria. Iniciou pelo Antigo Turvo, Turvo Novo e começaram a ver que um labirinto gigantesco. Que, chegaram a conhecer o local onde o pessoal da Polícia Municipal faz um trabalho de treinamento e viram a necessidade da internet, porque tem muitas famílias que moram na região. Resumindo, fizeram todo esse mapeamento, conseguiu uma forma levar fibra ponto a ponto. Significa que a área rural terá como aqui hoje na área urbana 600 megas, a área rural, podendo ter 1gb, 2gb 3gb, ou seja, uma conectividade que nem na nossa área urbana hoje você tem como banda larga para trafegar porque estamos levando essa tecnologia 100% para a área rural. Que ele sai nas proximidades do Center Vale Shopping e percorre toda a parte urbana, 100%. Parte em linha reta e começa a partir da zona norte, dando prioridade para o Buquirinha I, Buquirinha II, Costinha entre outros bairros. Fabiano indica no mapa por onde o cabeamento irá passar, são pontos muitos específicos, encruzilhadas, travessas. Que serão atendidos aqueles que estão sendo referências dos 68% da área rural. E a Heaven criou uma

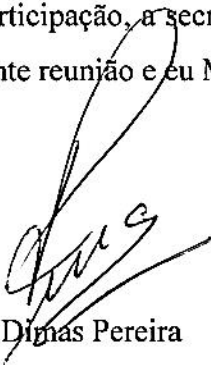
Off

Ris

geolocalização no aplicativo que vai ser vinculado ao sistema de câmeras de todos que estiverem na comunidade. Ou seja, nas estradas onde terá visualização, inclusive todos que tiverem participando e forem clientes da Heaven, porque precisam ter conectividade, vão conseguir conectar e visualizar essa câmera. Foram colocamos dois tipos de pânico, um chama alerta de câmera para avisar se tá havendo uma ocorrência naquele local, para saber qual é a geolocalização da câmera para que o Poder Público, a Polícia chegue e faça o seu trabalho, seja ela, Civil, Militar ou Municipal. Então essa geolocalização faz com que ele clique, o nosso sistema ele abra um mapa automaticamente, seja o Maps ou o Waze e ele vai diretamente onde está. A precisão hoje é de 500 a 1 metro já que tem triangulação via satélite onde precisa ter sinal de torre de celular porque entra com outra tecnologia que é a telefonia rural, onde ela é junto com a móvel porque somos provedores e operador de telefonia móvel, aonde pode morador colocar um telefone fixo, onde mesmo que não tenha a torre receba e faça a ligação e o propósito da Heaven é conectar pessoas. O valor inicial do projeto de implantação hoje está estimado em 6.5 milhões de reais. Presidente agradece Fabiano e abre para perguntas. Com a palavra Vinicius que parabeniza Fabiano pela inovação e tecnologia. O Mano já tem algum tempo, essa preocupação que é uma demanda que vem sempre em todas as reuniões. O pessoal da roça entende que internet hoje ninguém vive sem, mas é um serviço essencial como energia elétrica, água encanada, esse tipo de coisa. Só que não dá mais para viver sem internet, acabou tornando-se um serviço essencial. Pelo que entendeu não é um serviço público, cada um vai ter que fazer o seu contrato, mas acredita que com toda essa tecnologia é muito mais do que você simplesmente ter um sinal de conexão. Vem abarcado com sistema que vai trazer até um nível maior de segurança para o produtor rural, principalmente por conta da geolocalização. Isso é importantíssimo, espera pela tecnologia desenvolvida e que realmente se efetive em todos os rincões da zona rural de São José. Fabiano responde que é exatamente igual a concorrência, tem um chip de telefonia móvel e trabalha com o eSim. O eSim é aquela tecnologia que está embarcada nos novos celulares agora. É uma tecnologia que não precisa mais de chip. Tem a tecnologia embarcada, não precisa do chip e o diferencial é que hoje temos o sistema onde coloca junto com o chip a telefonia rural móvel com a fixa. Ou seja, terá um número fixo onde todos ligarão para esse número e atende no celular. É feita a ligação do celular e aparece para a pessoa como número fixo. Assim feita a junção, para quem tem a operadora X, Y e Z possa trazer o seu número que todo mundo conheça, faça a portabilidade e passe para a Heaven e é feita a vinculação do número fixo. Então passa a ter dois números simultaneamente para manter o seu WhatsApp particular e as suas ligações particulares, mas quando virar comércio você tem o seu número

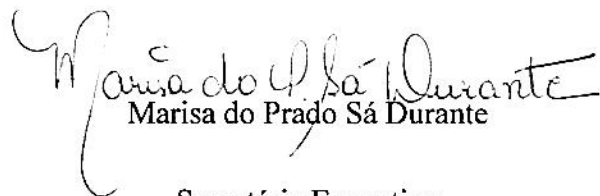


fixo. Então já também entra para aqueles que não têm comunicação na área rural. Mesmo sem sinal de torre como provedores em telefonia móvel são possíveis de ser localizado por uma ICCID. E onde estiver, seja nacional ou internacionalmente conectado a uma rede de internet, possa ser localizado porque esse número é único, como se fosse uma biometria, uma íris, ninguém tem igual. Fabiano agradece muito a Deus, por ter colocado esse propósito em nossos corações na Heaven e agradece a sua equipe, engenheiro de projetos, que é o Jonathan e o amigo Alê, que é a parte de marketing da empresa. O Christopher e a Érica, a esposa Iara, sempre apoiando esse projeto. Agradece pela oportunidade e a todos que estão presentes, aos que estão via remota e podem contar com a Heaven. Com a palavra o Presidente que agradece a todos pela participação, a secretária executiva Marisa, equipe de apoio. Nada mais a tratar encerra a presente reunião e eu Marisa do Prado Sá Durante lavrei a presente ata.



José Dinás Pereira

Presidente



Marisa do Prado Sá Durante

Secretária Executiva