



# 7º CONGRESSO BRASILEIRO DE EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA

07 a 09 de setembro de 2016



## PROJETO EMPREENDER: RELATO DE EXPERIÊNCIA

Área temática: Tecnologia e Produção.

Autores: José Distevaldo Batista Júnior<sup>1</sup>; Romel Pinheiro<sup>2</sup>; Glória Maria da Silva<sup>3</sup>; Maria Valdilene Cunha Rodrigues<sup>4</sup>; Yandra Abrantes Moreira<sup>5</sup>.

Instituição: Universidade Estadual do Maranhão (UEMA).

Resumo: O presente artigo consiste em um relato de experiência, fruto de um projeto de extensão universitária, com suporte postulados em ações que visam fomentar o empreendedorismo de pequenos negócios, já existentes, levando em consideração o ambiente socioeconômico da região em que esses negócios estão inseridos. Realizado no povoado Brejinho zona rural de Caxias – MA, no período de quatro meses, o projeto foi desenvolvido através das atividades de diagnóstico, orientação, capacitação e avaliação empresarial. Para a fundamentação teórica foram usados alguns autores, tais como: Demo (2001), Wickert (2006), Sebrae (2010), entre outros. A coleta dos dados e as discussões apresentadas desenvolveram-se através das execuções das atividades propostas. O projeto conseguiu beneficiar 28 microempreendedores, donos de pequenos negócios na localidade. A partir dos dados oferecidos, constatamos que o Projeto Empreender é uma boa forma de fomentar os empreendedorismo de pequenos negócios, principalmente de regiões pequenas.

**Palavras-chaves:** Projeto. Empreendedorismo. Negócio.

<sup>1</sup> Universidade Estadual do Maranhão (UEMA), campus Timon; Aluno do Curso de Administração; FAPEMA.

<sup>2</sup> Universidade Estadual do Maranhão (UEMA), campus Timon; Professor de Administração; FAPEMA.

<sup>3</sup> Universidade Estadual do Maranhão (UEMA), campus Timon; Aluna do Curso de Administração; FAPEMA.

<sup>4</sup> Universidade Estadual do Maranhão (UEMA), campus Timon; Aluna do Curso de Administração; FAPEMA.

<sup>5</sup> Universidade Estadual do Maranhão (UEMA), campus Timon; Aluna do Curso de Administração; FAPEMA.



# 7º CONGRESSO BRASILEIRO DE EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA

07 a 09 de setembro de 2016



## 1. Introdução

O empreendedorismo é um componente essencial da economia de qualquer país desenvolvido, e no Brasil possui um papel protagonista na inclusão produtiva. É uma atividade que vai além das exigências de qualificação profissional para quem já é empresário. Trata-se de uma alternativa importante de carreira para quem deseja entrar no mercado. Um caminho estratégico para gerar oportunidades de trabalho e de renda no campo e nas cidades, especialmente quando se trata de pequenos negócios, que chegam a representar quase 99% da totalidade das empresas brasileiras (AVENI, 2014).

Definimos como pequenos negócios aqueles que possuem faturamento anual de no máximo R\$ 3,6 milhões. Abrangem micro e pequenas empresas e uma categoria mais recente, a do microempreendedor individual. Presentes em todas as regiões, os pequenos negócios geraram 85% da expansão dos postos de trabalho formal na última década e já respondem por mais de um quarto da geração de riquezas no Brasil (AVENI, 2014).

Empreender é uma atividade que exige muita competência e disposição. Diante disso, observamos que existem duas motivações para se iniciar uma atividade empreendedora. A primeira denominamos de empreendedorismo por necessidade, nela as pessoas são motivadas a abrirem um negócio a partir de uma urgência de renda. A segunda conhecemos como empreendedorismo por oportunidade, através da oportunidade de mercado o indivíduo inicia uma atividade, a fim de melhorar sua condição de vida (GEM BRASIL, 2010).

É comum vermos pessoas abrindo um negócio por não possuírem alternativas de ocupação e renda. Nota-se, que muitos saem do mercado de trabalho formal e não conseguem retornar e, para sobreviver, abrem um novo negócio. De fato é uma boa alternativa, porém, a falta de uma melhor capacitação acaba por prejudicar o empreendedor na busca por ocasiões oportunas, o que eleva o nível de empreendedores por necessidade. Quanto mais instruções o empreendedor obtiver de oportunidades ou de um nicho de mercado, pouco explorado, maior será sua chance de representar um negócio mais promissor e de maior valor.



# 7º CONGRESSO BRASILEIRO DE EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA

07 a 09 de setembro de 2016



Diante disso, o Projeto Empreender, como projeto de extensão universitária, objetiva ajudar os empreendedores a analisarem os seus negócios em relação ao mercado que estão inseridos. Realizado no povoado Brejinho / Caxias – MA, também é uma forma de proporcionar aos alunos do curso Administração a experiência de aprendizagem a partir do desenvolvimento de atividades de diagnóstico, orientação, capacitação e avaliação empresarial.

Projetos de extensão universitária são vistos como um processo educativo, já que é um meio exequível de transformar a relação entre universidade e sociedade. Para Demo (2001, p. 155) “a universidade precisa, por constituição e vocação histórica, de estar inserida na problemática social, porque faz parte da usina do futuro de qualquer sociedade. A falta de compromisso social seria um escárnio”.

Buscando uma melhor organização, este trabalho está dividido em seis seções. Na primeira seção, encontramos a introdução, local que apresentamos o tema do projeto realizado e sua fundamentação teórica. Na segunda identificamos o ambiente escolhido para a execução do projeto. Na terceira seção, estão expostos o objetivo geral e os específicos, pretendido com a realização do projeto. Na quarta seção, apresentamos a metodologia utilizada na execução. As análises e discussões dos dados são feitas na quinta seção. Na sexta, e última seção, encontram-se as conclusões deste projeto.

Neste sentido, acreditamos que os projetos na área da Administração têm muito a contribuir com a economia da sociedade.

## 2. Material e Metodologia

O Projeto Empreender foi elaborado para atender empreendedores individuais e microempresários formais ou informais, com até quatro empregados e com faturamento bruto anual de até R\$ 360 mil.

Uma vez identificado os objetivos e a forma de atuação do projeto, definimos o espaço para a sua realização. O local de ocorrência se deu no Povoado Brejinho, Caxias – MA, região que fica localizada no Km 25, entre os municípios de Caxias e Timon – MA. Com uma população de 1.103 habitantes, e 368 domicílios, Brejinho é o maior

ISBN: 978-85-93416-00-2

Realização:



Patrocínio:



Apoio:





# 7º CONGRESSO BRASILEIRO DE EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA



07 a 09 de setembro de 2016

povoado, deste trecho, às margens da BR 316, trata-se uma área rural, mas com uma economia bem diversificada, focada na área de serviços, conforme apresenta o quadro abaixo (Quadro 01):

Quadro 01: Tipos e números de negócios no Brejinho

ATIVIDADES	Nº DE ESTABELECIMENTOS
Restaurantes, bares e lanchonetes	26
Cosméticos e serviços de estético e beleza	10
Papelarias/armarinhos	03
Comércios (genérico alimentício)	16
Farmácias	02
Sorveterias	02
Reparação de motos, bicicletas e veículos/ lavagem de veículos	08
Barracas à beira da estrada (castanha, frutas, doces, etc.)	15
Padarias	02
Hortas	01
Lojas de moveis, eletrônicos e eletrodomésticos	02
<b>Total</b>	<b>87</b>

Fonte: Projeto Empreender, 2015.

Como podemos constatar, no Brejinho existem diversos empreendimentos com o perfil procurado pelo projeto. E que mesmo sendo uma área de zona rural, quase não há atividade agrícola no povoado, a única horta que existe é utilizada mais para consumo próprio. Desta forma, observa-se que a maioria das pessoas que vivem na localidade trabalham em pequenos negócios localizados no próprio povoado ou em empresas de Caxias e Timon.

O presente artigo é fruto de um projeto de extensão universitária, com suporte postulados em ações que visam fomentar o empreendedorismo de pequenos negócios, já existentes, levando em consideração o ambiente socioeconômico da região em que esses negócios estão inseridos. Além disso, através do desenvolvimento das atividades de diagnóstico, orientação, capacitação e avaliação empresarial. É um meio de proporcionar aos alunos do curso de Administração uma nova experiência de aprendizagem.





# 7º CONGRESSO BRASILEIRO DE EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA



07 a 09 de setembro de 2016

Para atingirmos os objetivos pretendidos, após a análise do quadro 01: Tipos e números de negócios no Brejinho, estabelecemos as seguintes metas, como podemos observar abaixo:

- a) Preparar, no ponto de vista metodológico, uma equipe de quatro alunos do curso de Administração, para que possam realizar da melhor forma possível, as atividades de diagnóstico, orientação, capacitação e avaliação empresarial;
- b) Identificar 20 microempresários com o perfil e disposição de participar do projeto;
- c) Realizar 20 procedimentos de diagnóstico;
- d) Realizar 20 orientações empresariais;
- e) Realizar quatro capacitações em gestão empresarial; e
- f) Realizar 20 procedimentos de avaliação de resultado.

A equipe executora do Projeto Empreender foi formada por um coordenador, que é professor do Departamento de Administração, e por quatro alunos do 6º período do curso de Administração e bolsistas. Todos com atividades definidas, como mostra abaixo (Quadro 02):

Quadro 02: Atividades da equipe executora

FUNÇÃO	VÍNCULO COM A IES	ATIVIDADES
- Coordenador do projeto	Professor do curso de administração	a) Treinar a equipe; b) Supervisionar a elaboração dos procedimentos de identificação dos participantes, coleta de informações, diagnóstico, orientação, treinamentos e avaliação empresarial; b) Supervisionar a elaboração dos materiais de comunicação; c) Supervisionar a aplicação das metodologias de diagnóstico, orientação e avaliação empresarial; e d) Supervisionar a elaboração e a aplicação dos treinamentos.
- Consultor Júnior 1	Acadêmicos do curso de Administração	a) Participar da elaboração dos procedimentos de diagnóstico, orientação e avaliação empresarial;



# 7º CONGRESSO BRASILEIRO DE EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA



07 a 09 de setembro de 2016

- Consultor Júnior 2		b) Participar da elaboração dos materiais de comunicação;
- Consultor Júnior 3		c) Identificar cinco microempresários com perfil e disposição de participar do projeto;
- Consultor Júnior 4 - Mobilizador		d) Coletar informações de mercado, gestão e finanças de cinco microempresas; e) Realizar o diagnóstico empresarial em cinco microempresas; f) Orientar cinco microempresas no uso de três ferramentas de gestão; e g) Aplicar um treinamento a 20 microempresários.

Fonte: Projeto Empreender, 2015.

Podemos observar no quadro 02, que o Consultor Júnior 4, além de desempenhar as atividades de propostas para o consultor, também desempenhou a função de mobilizar a comunidade, no que diz respeito ao público-alvo do projeto. Isso se deve ao fato, de já morar na localidade.

Como se trata de uma educação empresarial voltada para adultos. O processo de aprendizagem utilizado foi baseado em quatro pilares-base, conhecidos como: Aprender a Conhecer – termo que refere-se à interpretação e a representação da realidade por meio do estudo de conceitos, princípios, fatos, proposição e teorias. Aprender a Fazer – à aplicação na realidade manifesta-se mediante capacidades, habilidades e destrezas. Aprender a Ser e Aprender a Conviver – esses dois pilares juntos desenvolvem a consciência individual e social, representam uma convergência entre a unidade e a diversidade, na medida que fortalece o autoconhecimento, o desenvolvimento do potencial e a autorrealização (WICKERT, 2006).

A metodologia levada até aos microempresários, em seu próprio local de trabalho, foram baseadas em orientações empresariais personalizada. Neste caso, tínhamos que identificar as necessidades dos microempresários e recomendar ações para a solução dos problemas identificados. Para atingir os resultados esperados, o Projeto Empreender que teve duração de quatro meses, foi organizado em seis etapas distintas: preparação da equipe; identificação dos microempreendedores; aplicação do

ISBN: 978-85-93416-00-2

Realização:



Patrocínio:



Apoio:





# 7º CONGRESSO BRASILEIRO DE EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA



07 a 09 de setembro de 2016

questionário (diagnóstico); orientação; e) capacitação; e avaliação dos resultados.

Etapas essas, sintetizadas a seguir (figura 01):

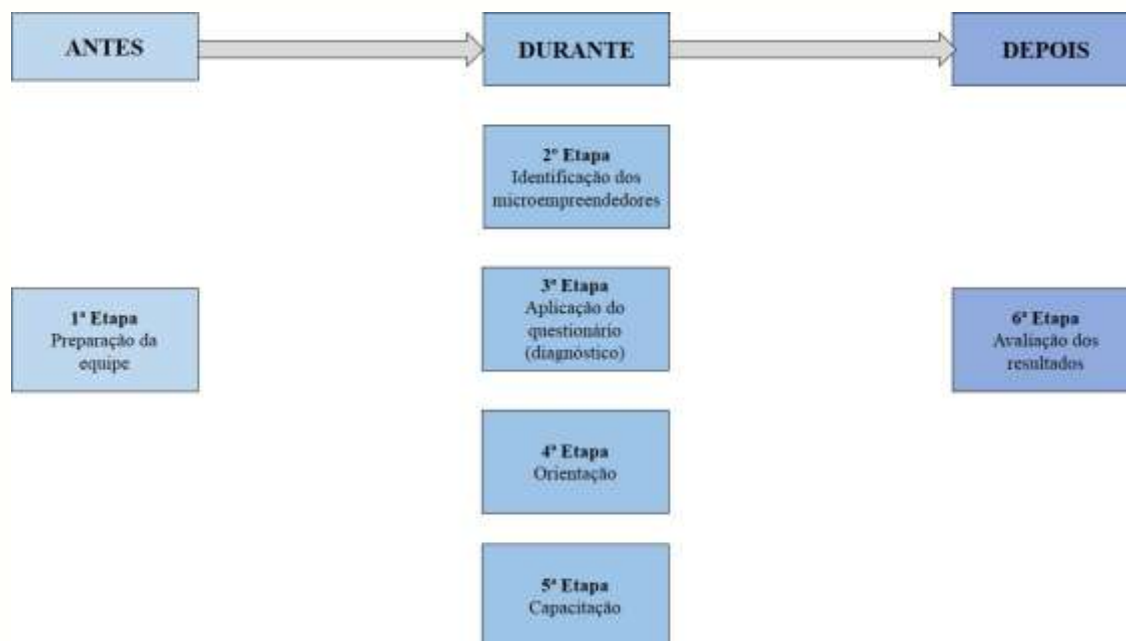


Figura 01: Etapas desenvolvidas pelo projeto

*Preparação da equipe* – Neste momento, o professor e coordenador do projeto realizou um treinamento sobre a aplicação da metodologia a ser abordada; as formas de diagnosticar, orientar e avaliar os negócios. Além disso, nos orientou sobre o uso das principais ferramentas de gestão, relacionadas ao campo do planejamento, mercado, operacional e financeiro. Na ocasião, também desenvolvemos uma marca para o projeto, e com isso pudemos confeccionar os materiais de comunicação; banner, cartazes e uniformes. O uso de uniformes com a marca do projeto e da universidade dá mais credibilidade.

*Identificação dos microempreendedores* – Etapa em que fizemos a abordagem dos microempresários, apresentando as vantagens de participar do projeto e identificando os que tinham o perfil e disposição para participar.

*Aplicação do questionário (diagnóstico)* – Após a identificação dos microempresários, para avaliar questões básicas de gestão; através do uso de um questionário, coletamos informações importantes para realizarmos as devolutivas. Em



# 7º CONGRESSO BRASILEIRO DE EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA



07 a 09 de setembro de 2016

seguida, nos reunimos com o professor orientador e juntos elaboramos um diagnóstico para cada empreendimento atendido.

*Orientação* – A partir do diagnóstico realizado; duas semanas após a coleta das informações, nós entregamos uma devolutiva aos microempresários com sugestões de melhorias. Na oportunidade, sugerimos o uso de algumas ferramentas de gestão, tais como: Estabelecimento de Metas, Cadastro de Fornecedor, Roteiro para Ações de Marketing, Controle de Estoque, Controle Diário de Vendas e Fluxo de Caixa (SEBRAE, 2010). Também, disponibilizamos cópias de planilhas, que auxiliam no uso das ferramentas propostas, isso a fim de proporcionar maior controle, organização e planejamento do negócio.

*Capacitação* – A partir do diagnóstico apresentado aos microempresários, desenvolvemos e aplicamos quatro capacitações relacionadas à aplicação das ferramentas de gestão empresarial – Sei Planejar; Sei Controlar Meu Dinheiro; Sei Comprar e Sei Vender; e Atendimento ao Cliente. Trata-se de treinamentos de curta duração, em geral três horas, realizadas nos finais de semana. Abertos não só para microempreendedores atendidos pelo projeto, mas para toda a população que tinha interesse no assunto.

*Avaliação dos resultados* – Dois meses depois de termos apresentado o diagnóstico, tempo suficiente para o microempresário analisar a devolutiva e aplicar em seu negócio, realizamos as avaliações em cada empreendimento. Nesta etapa do projeto, verificamos a execução do que foi proposto no plano de ação (devolutiva) e se analisa, de forma qualitativa, os resultados que se obteve no negócio. Também, procuramos saber se o microempresário encontrou alguma dificuldade na implantação das ferramentas, qual a sua visão do trabalho realizado pelo projeto e quais sugestões daria para o melhoria do mesmo.

Vale ressaltar, que para efeito de organização e orientação, elaboramos um cronograma de atividades a serem cumpridas no tempo de quatro meses, período de duração do projeto, outubro de 2015 a janeiro de 2016, como apresenta a seguir (Quadro 03):





# 7º CONGRESSO BRASILEIRO DE EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA



07 a 09 de setembro de 2016

Quadro 03: Cronograma de atividades a serem executas

ATIVIDADES	MÊS			
	1	2	3	4
Preparação da equipe	X			
Elaboração do material de comunicação	X			
Elaboração dos procedimentos de diagnóstico, orientação e avaliação empresarial	X			
Identificação dos microempresários objeto do projeto	X			
Aplicação do questionário e elaboração do diagnóstico	X			
Orientação aos microempresários				
Capacitações		X	X	
Avaliação de resultados				X

Fonte: Projeto Empreender, 2015.

Assim, os resultados e as discussões apresentadas aqui, provém do relato de experiência da equipe executora, levando em consideração os objetivos iniciais do Projeto Empreender.

### 3. Resultados e discussões

Antes mesmo, de iniciarmos a execução do projeto, na localidade escolhida, povoado Brejinho, a equipe executora sob orientação do professor orientador, pôde se reunir para preparar as atividades. Na ocasião, todos da equipe (quatro alunos) receberam a devida capacitação necessária para a melhor organização, e posteriormente, realização das atividades.

Este momento, podemos afirmar, foi de grande importância para o desenvolvimento e sucesso do projeto, já que conseguimos, depois muitas pesquisas e discussões, chegar a um consenso em relação a melhor metodologia para se trabalhar com o público-alvo. A final, para realizarmos o intento desejado, não tínhamos que ter somente o conhecimento na área administrativa ou o domínio das ferramentas de gestão empresarial: Controle de Estoque e Fluxo de caixa, por exemplo. Também, se fez necessário conhecer as melhores formas de se trabalhar com os microempreendedores, pois muitos não dispõem de tempo para participar.

Durante a preparação da equipe, como proposto pelo cronograma de atividades (quadro 03), confeccionamos os materiais de divulgação, primeiramente elaboramos uma marca e um logotipo, isso para melhor definir o projeto diante da comunidade. Em



# 7º CONGRESSO BRASILEIRO DE EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA



07 a 09 de setembro de 2016

seguida, preparamos 01 banner, 20 cartazes e 50 panfletos, materiais que serviram para realizarmos a divulgação.

De início, o Projeto Empreender tinha como meta identificar 20 microempresários, donos de algum negócio no Brejinho, dispostos à participar do projeto (Seção 3 Objetivos). Após buscas ativas realizadas na comunidade, foram encontrados (Quadro 04):

Quadro 04: Tipos de negócio e números de microempreendedores atendidos

TIPOS DE NEGÓCIO	Nº DE MICROEMPREENDEDORES
Comércios (genérico alimentício)	09
Farmácias	01
Restaurantes, bares e lanchonetes	03
Padarias	01
Sorveterias	01
Papelarias/armarinhos	02
Barracas à beira da estrada (castanha, frutas, doces, etc.)	04
Hortas	01
Cosméticos e serviços de estético e beleza	05
Reparação de motos, bicicletas e veículos/ lavagem de veículos	01
<b>Total</b>	<b>28</b>

Fonte: Projeto Empreender, 2015.

Como podemos observar, os dados do quadro 04 mostra que conseguimos conquistar 28 microempreendedores, com disposição em participar do projeto, 32% do total de negócios do povoado, com isso podemos afirmar que a equipe conseguiu ultrapassar a meta estabelecida.

Já identificados os microempresários participantes, pudemos realizar a etapa seguinte, que consistia em aplicar o diagnóstico empresarial, ou seja, identificar as deficiências na administração de cada negócio. Muitos foram os problemas encontrados, dentre eles podemos destacar a falta de gestão financeira, a maioria dos proprietários dos estabelecimentos visitados, só se preocupam em vender e esquecem de analisar os seus custos. Uma boa análise de custos ajuda o empreendedor saber se seu negócio é viável ou não. Vale ressaltar, que cada membro da equipe executora realizou 7 diagnósticos, totalizando 28.



# 7º CONGRESSO BRASILEIRO DE EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA



07 a 09 de setembro de 2016

Após o término da aplicação do diagnóstico, a equipe se reuniu a fim de trocar experiências e conseqüentemente preparar as devolutivas, documento que consta as principais orientações de melhorias, como o uso de ferramentas de gestão em marketing ou em finanças, a última mais indicada. A todos os microempreendedores foi sugerido o uso de pelo menos uma ferramenta em gestão financeira. A entrega das devolutivas aconteceram 15 dias após à aplicação do diagnóstico. E para trazer maior confiabilidade na execução do projeto, o mesmo consultor júnior que realizou o diagnóstico também fez a devolutiva, neste caso 7 para cada.

Assim como estabelecido no projeto, nós realizamos, em quatro finais de semana, 4 capacitações, intituladas como: Sei Planejar; Sei Controlar Meu Dinheiro; Sei Comprar e Sei Vender; e Atendimento ao Cliente. Oficinas essas, utilizadas pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE, para estimular a promoção da competitividade dos negócios. Essas capacitações advieram da sua importância para o mercado local e principalmente para o pequeno negócio, além disso, elas foram um momento em que os microempresários tiveram para esclarecer suas dúvidas em relação as sugestões feitas nas devolutivas.

Depois de termos terminado as capacitações e como forma encerrar a execução do projeto, a equipe voltou aos empreendimentos para avaliar se os microempresários estavam aplicando as sugestões feitas, e se não por quais motivos. Neste momento foi notado que a maioria do público atendido começou aplicar, mas não persistiram, pois alegaram falta de tempo. E que mesmo sabendo a importância de mudar os maus hábitos, já implantados na gestão do negócio, não conseguem modificá-los. De fato sabemos que isso é verdade, mudar atitudes já estabelecidas há anos, requer tempo e muita dedicação.

Os microempresários atendidos puderam ver que existem inúmeras ferramentas à sua disposição que visam a melhoria do seu negócio. Assim como os alunos puderam vivenciar na prática as reações que acontece no mercado quando se faz pequenas mudanças, fator de grande importância para o meio acadêmico, pois os alunos mesmo antes de sair da Universidade, já sabem como se comportar diante das dificuldades, já



# 7º CONGRESSO BRASILEIRO DE EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA



07 a 09 de setembro de 2016

enxergam novas oportunidades de mercado e com isso, começam a se prepararem para abraçá-las da melhor forma possível.

A partir das descrições e dos relatos apresentados, pode-se afirmar que esse projeto foi de grande importância, não só para os microempresários beneficiados, mas também para toda a equipe executora.

## 4. Conclusão

Como em qualquer outro projeto houve muitos problemas, dentre eles a difícil aceitação por parte de alguns microempreendedores. Isso por que os mesmos, não tinham tanta confiança nas orientações que iríamos transmitir. Houve muito receio por parte do público-alvo em participar do projeto, os mesmos já se acomodaram, a tal ponto de e não querem mais obter conhecimento, medo de crescer, o que segundo eles estariam mais sujeitos a roubos.

A conclusão que pudemos chegar com a realização e execução deste projeto, é que ele é uma boa forma de fomentar os empreendedorismo de pequenos negócios, principalmente de regiões pequenas. Além disso, abre caminhos para que alunos do curso de Administração possam realizar novos projetos na área, estes sem dúvida serão os maiores beneficiados.

## 5. Referências

AVENI, Alessandro. **Empreendedorismo Contemporâneo: teorias e tipologias**. São Paulo: Atlas, 2014.

DEMO, Pedro. **Lugar de extensão**. In. FARIA, Dóris Santos de (org.). **Construção conceitual da extensão universitária na América Latina**. Brasília: UnB, 2001.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Empreendedorismo no Brasil - 2008: Empreendedorismo no Brasil 2008**. Curitiba: IBQP, 2010. Disponível em: <[http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/estudos-pesquisas/empreendedorismo-no-brasil-pesquisa-gem/livro\\_gem\\_2008.pdf](http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/estudos-pesquisas/empreendedorismo-no-brasil-pesquisa-gem/livro_gem_2008.pdf)>. Acesso em: 04 mar. 2016.





# 7º CONGRESSO BRASILEIRO DE EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA



07 a 09 de setembro de 2016

SEBRAE. **Caderno de ferramentas de gestão**. SEBRAE, 2010. Disponível em: <[http://gestaoportal.sebrae.com.br/uf/pernambuco/downloads/estudos-epesquisas/copy2\\_of\\_seminario-web/caderno-ferramenta-gestao-1.pdf](http://gestaoportal.sebrae.com.br/uf/pernambuco/downloads/estudos-epesquisas/copy2_of_seminario-web/caderno-ferramenta-gestao-1.pdf)>. Acesso em: 04 de mar. de 2016.

WICKERT, Maria Lúcia Scarpini. **Referências Educacionais do SEBRAE**. Brasília: SEBRAE, 2006.

Realização:



Patrocínio:



Apoio:



ISBN: 978-85-93416-00-2