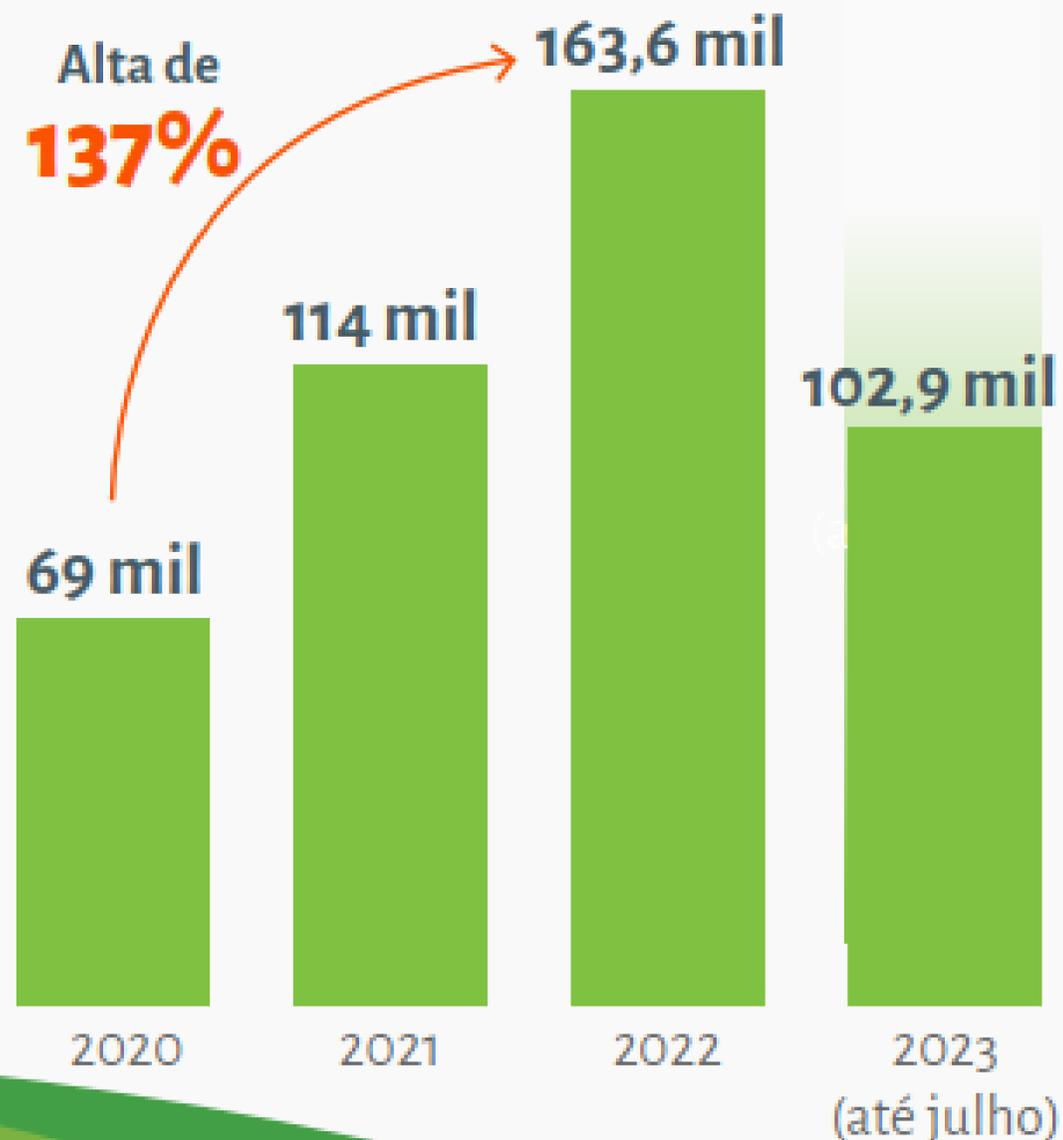


Mais de 450.000 produtores rurais atendidos (2020/23)

AGRO



Número de negócios rurais

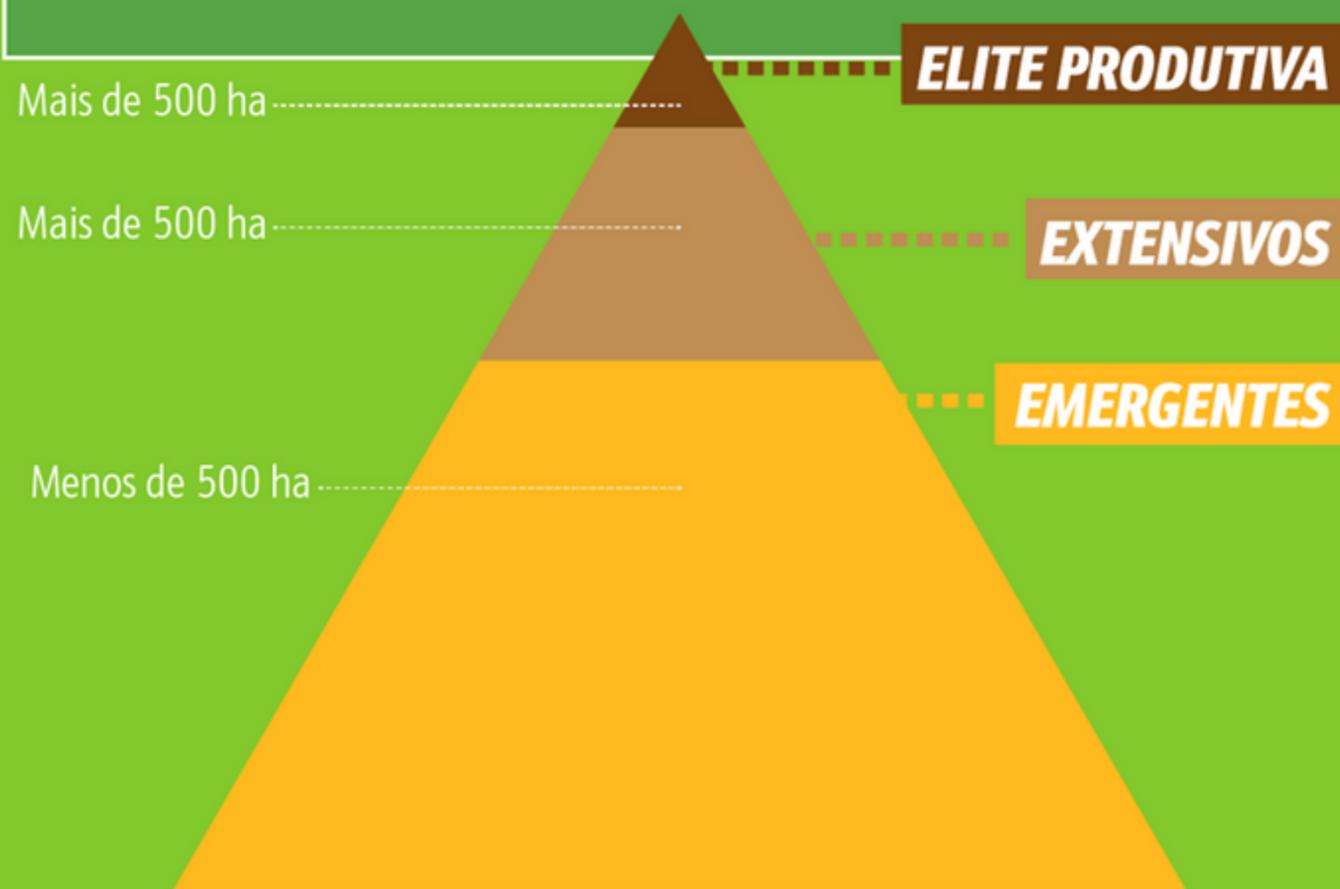


Total

1,1 milhão
de atendimentos



A partir daí, uma nova categorização dos estabelecimentos rurais é proposta pelo GPP:



ELITE PRODUTIVA

43 mil estabelecimentos (1%)
49% do VBP
33% da área (117 Mha)

EXTENSIVOS

54 mil estabelecimentos (1%)
1% do VBP
25% da área (83 Mha)

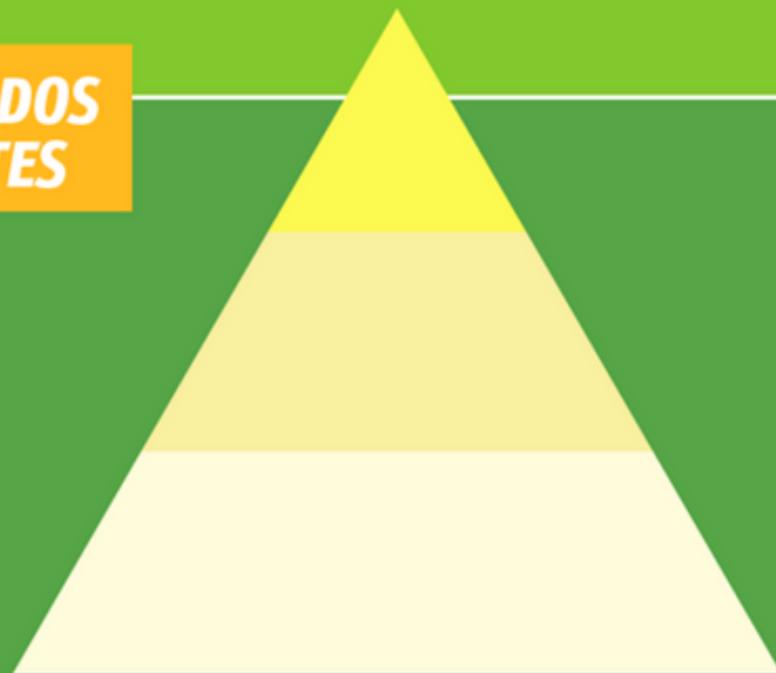
EMERGENTES

4,58 milhões de estabelecimentos (98%)
50% do VBP
42% da área (151Mha)

*Valor Bruto de Produção (VBP) é todo o valor vindo da atividade agropecuária no decorrer de um ano.



PIRÂMIDE DOS EMERGENTES



EMPREENDEDORES

8% (350 mil estabelecimentos)
66% do VBP
10% da área (22 Mha)
70% agricultores familiares

RESILIENTES

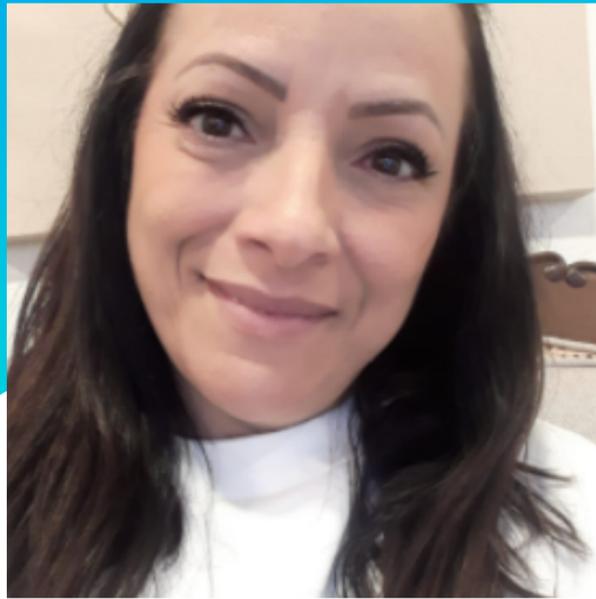
26% (54 mil estabelecimentos)
26% do VBP
60% da área (85 Mha)
77% agricultores familiares

VULNERÁVEIS

70% (3,23 milhões de estabelecimentos)
8% do VBP
30% da área (44Mha)
81% agricultores familiares



Como aumentar a competitividade?



@Carmen



@Cláudia



@Ludovico



@Newman



@Rebelatto



@Victor



PILARES

✓ ATUAÇÃO EM REDE

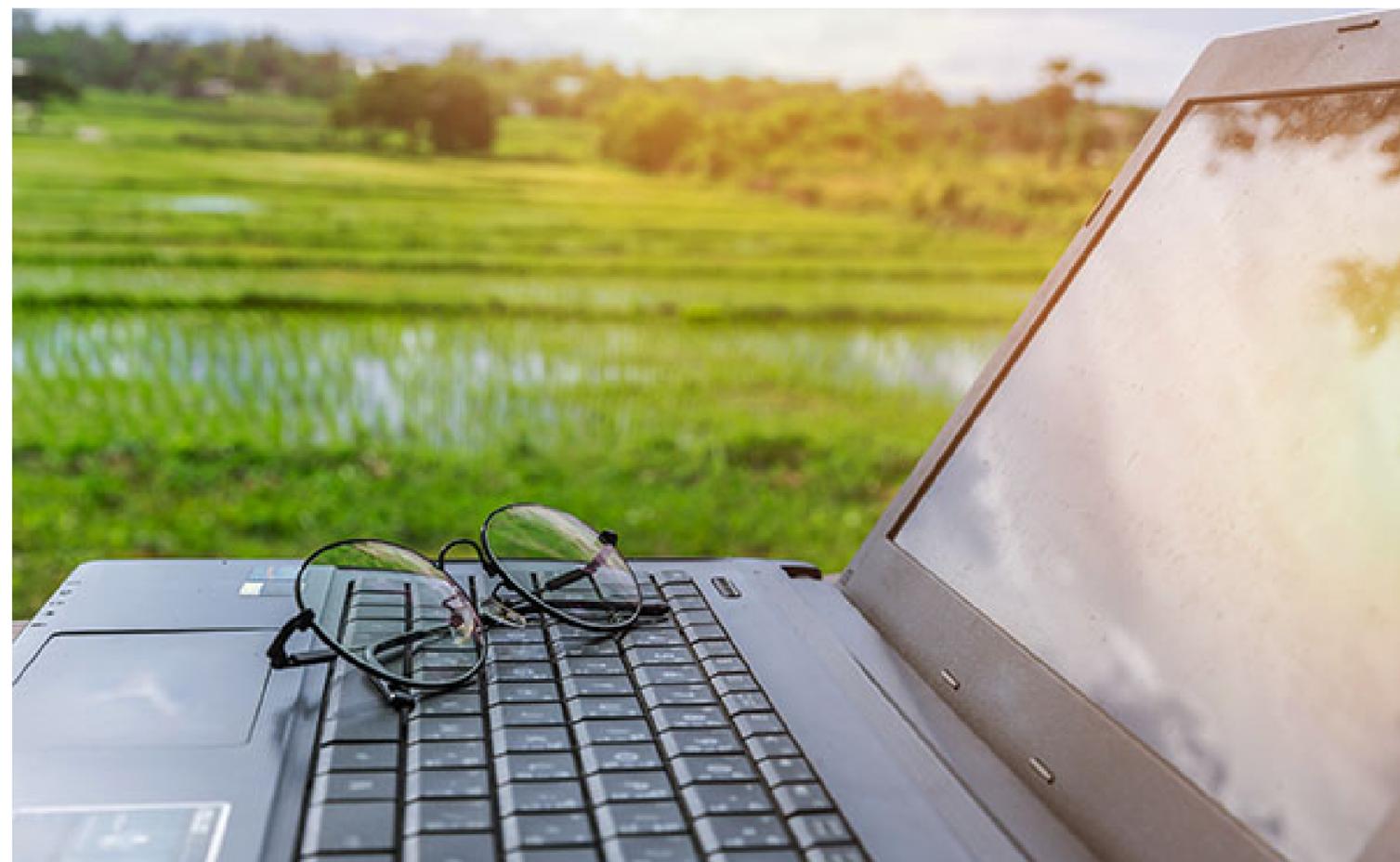
Atuação do Sistema Sebrae integrada com parceiros Nacionais e Locais para o aumento da competitividade dos pequenos negócios

✓ DISSEMINAÇÃO

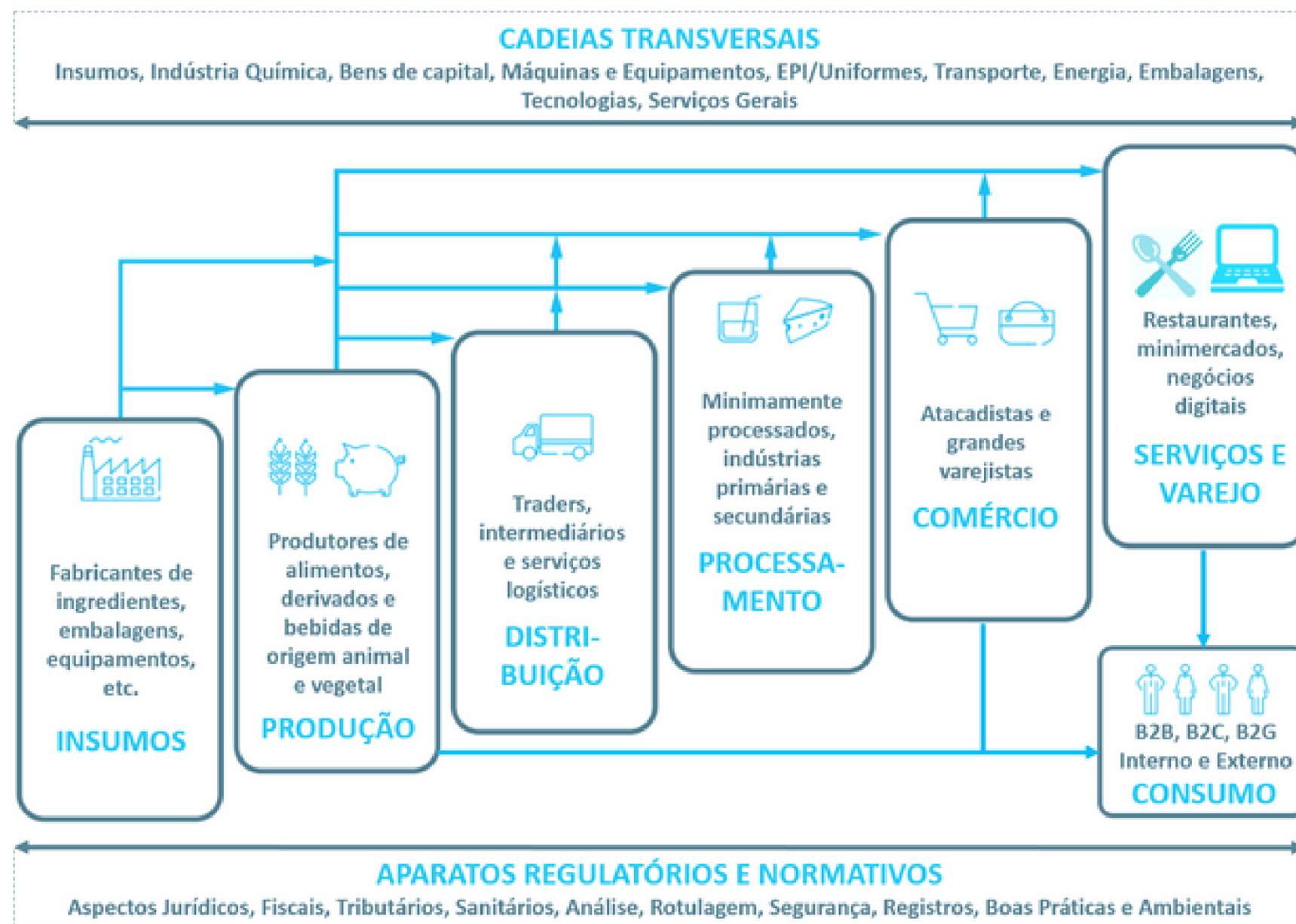
Gestão do conhecimento e inteligência de dados e informações

✓ TEMAS PRIORITÁRIOS

Gestão, Inovação e Tecnologia, Acesso a Mercado, Empreendedorismo, Orientação ao Crédito



DIMENSÃO DA CADEIA



Legenda: → = ligações de mercado

Fonte: Adaptado de Trucost (2016)

São quase **7 milhões** de produtores, pequenos negócios e grandes empresas que se conectam e se configuram conforme as necessidades específicas de mercados e territórios

Sebrae nos segmentos do Agro



O Sebrae trabalha nos principais segmentos do Agro no país

Produção Vegetal

Cafeicultura, Fruticultura, Horticultura, Mandiocultura, Flores e Plantas Ornamentais, Vitivinicultura, Derivados da cana de açúcar, entre outros.

Produção Animal

Apicultura, Aquicultura e Pesca, Avicultura, Bovinocultura de corte, Caprinovinocultura, Leite e derivados, Suinocultura, entre outros.

Sebrae nos segmentos do Agro



Temas Transversais e Estratégicos

- Orgânicos e Agroecologia
- Políticas Públicas
- Política Agrícola
- Mulheres Rurais
- Acesso a Serviços Financeiros
- Estratégias Digitais (Startups...)
- Internacionalização
- Encadeamento Produtivo
- Agroenergia
- Agroindústria

- Produtos Diferenciados (artesanal, de origem, sociobiodiversidade e outros)
- Sistemas agroflorestais
- Gestão integrada da propriedade
- Sucessão familiar
- Sustentabilidade - (ESG)
- Indicação Geográfica e Marcas coletivas
- Inteligência de Dados

PERSONAS

AGRONEGÓCIO

JÚLIA

Produtora de Leite e Derivados
ME

37 anos
Ensino Médio Completo
Bela Vista, GO

Formada em gestão do agronegócio, Júlia atualmente é sucessora do empreendimento rural de sua família. Há alguns anos, seu pai resolveu incrementar o negócio da produção de leite, com a fabricação de queijos e outros produtos. Ela se identifica com o segmento e percebe que será uma grande oportunidade de atuar no negócio por meio de uma agroindústria com alto nível de gestão e com tecnologias que ajudem sua produção a diferenciá-la no mercado. Não deseja crescer de maneira desenfreada, mas

USO DE TECNOLOGIA

COMO SE INFORMA

CANAIS DIGITAIS DA EMPRESA

ALCANCE DE MERCADO

PERFIL DO CONSUMIDOR

TEMAS DE INTERESSE

POSICÃO NA CADEIA DE VALOR

AGRONEGÓCIO

IVAN

Agroindústria de Embutidos
ME

47 anos
Superior Co
Erechim, RS

Casado, formado em agronomia e com três filhos, Ivan mora em uma cidade média e trabalha em grandes empresas do ramo de agronegócio. Há cinco anos ficou desempregado e viu a oportunidade de abrir seu próprio negócio. Sua família é produtora de carnes, suínos e aves de melhor qualidade. O negócio da família apresentava vendas em baixa, teve a ideia de produzir embutidos, derivados de animal. Hoje, a agroindústria já está implantada e vende local e regionalmente, mas precisa fazer investimentos para crescer e se adequar a mercados mais exigentes. Sua dificuldade é comprar para acessar crédito nos bancos e seus desafios são de diversificar os produtos e implementar características e diferenciais de sua produção nas embalagens e rótulos. Em suas horas vagas fica com família e preparar churrasco com amigos nos fins de semana. Possui uma ótima afinidade com redes sociais e é muito antenado às notícias do mercado financeiro.

"Temos percebido que os consumidores procuram muito mais produtos regionais e dos pequenos negócios, por isso quero aumentar a qualificação minha produção para alcançar novos mercados."

DORES E DESAFIOS INTERNOS

- Gestão de marketing
- Traçar os planos da empresa
- Melhorar a gestão financeira
- Aperfeiçoar o design do produto
- Melhorar a gestão de custos

DORES E DESAFIOS EXTERNOS

- Acesso a serviços financeiros e crédito
- Aumento das vendas no varejo
- Altos custos de equipamentos, insumos e embalagens

AGRONEGÓCIO

MARIA AUGUSTA

Agricultora Familiar

55 anos
Ensino Fundamental Completo
Araguaína, TO

Casada, 4 filhos, Maria Augusta desde criança ajudava seus pais nas tarefas da lavoura. Atua como agricultora familiar em sua pequena propriedade produzindo alimentos para subsistência, como mandioca, feijão e pequenos animais, além de frutas e hortaliças para comercialização nas feiras livres do município. Sua rotina é pesada, e toda a família trabalha na propriedade rural, sendo que, eventualmente, realiza mutirões com membros da comunidade, em momentos específicos, como no plantio e na colheita. Tem encontrado dificuldades na produção e comercialização de seus produtos, por isso precisa buscar mais informações com técnicos agrícolas, agrônomos e outros profissionais, visando aumentar sua produção e comercializar mais e melhor. Maria Augusta percebeu que precisa aprender sobre como fazer a gestão financeira. Duve rádio todos os dias e, nas horas vagas, assiste TV.

"Adoro produzir alimentos com minha família e desejo aumentar minha renda, mas preciso aprender a olhar a minha propriedade rural como uma empresa"

DORES E DESAFIOS INTERNOS

- Dificuldade no uso de tecnologias
- Disponibilidade de mão de obra
- Aumentar a produtividade e atender a demanda do mercado
- Atingir novos canais de comercialização
- Melhorar a gestão do negócio
- Aperfeiçoar o acondicionamento e a embalagem dos produtos

DORES E DESAFIOS EXTERNOS

- Falta de Assistência Técnica
- Aumentar as vendas
- Dificuldade no acesso a tecnologias de produção e comercialização
- Acesso ao crédito e com orientação na amortização
- Aumentar o associativismo e o cooperativismo entre os produtores

USO DE TECNOLOGIA

COMO SE INFORMA

CANAIS DIGITAIS DA EMPRESA

ALCANCE DE MERCADO

PERFIL DO CONSUMIDOR

TEMAS DE INTERESSE

POSICÃO NA CADEIA DE VALOR



- ✓ Líder (15 projetos implementados)
- ✓ Agentes de desenvolvimento local

- ✓ PISA
- ✓ Educampo leite/Café
- ✓ Balde Cheio
- ✓ NCR
- ✓ Agroindústria
- ✓ Soluções EAD
- ✓ AOR
- ✓ Software de Gestão



- ✓ FOMENTA Setorial
- ✓ Compras públicas
- ✓ Selo Arte
- ✓ Indicação Geográfica
- ✓ Rastreabilidade
- ✓ Certificações
- ✓ Brasil à Mesa
- ✓ Feiras
- ✓ Rodada de Negócios



Governança Territorial

Gestão Gerencial

Assistência Tecnológica

Mercado

Políticas Públicas



Inovação



- ✓ Boas Práticas para Agropecuária
- ✓ Boas Práticas Agrícolas
- ✓ Melhoramento genético
- ✓ Nutrição/alimentação
- ✓ Rastreabilidade
- ✓ Licenciamento ambiental
- ✓ CAR
- ✓ Georeferenciamento
- ✓ Agricultura de precisão
- ✓ Agtechs
- ✓ Digitalização - IG
- ✓ ESG e outros

+ 103 mil Atendidos
+ 381 mi Execução

- ✓ Legislação
- ✓ SIM - SIE - SIF
- ✓ SISB SUASA
- ✓ SELO ARTE
- ✓ Leis e regulamentos
- ✓ MEI RURAL



CONVÊNIOS ESTRATÉGICOS PARCERIAS INSTITUCIONALIZADAS



- Ministério da Integração e do Desenvolvimento Regional
- Ministério da Agricultura e Pecuária
- Ministério do Desenvolvimento Agrário e Agricultura familiar
- Ministério do Meio Ambiente e Mudanças Climáticas



Polo de Referência e Disseminação em Agronegócios

Polo
Sebrae **agro**



Agente que conecta
instituições e programas
simplificando complexidades

Trazendo do Brasil e levando para o
Brasil **soluções** que impactam os
pequenos negócios rurais.





Metas 2022-2027:

R\$ 350 Mi

em investimento

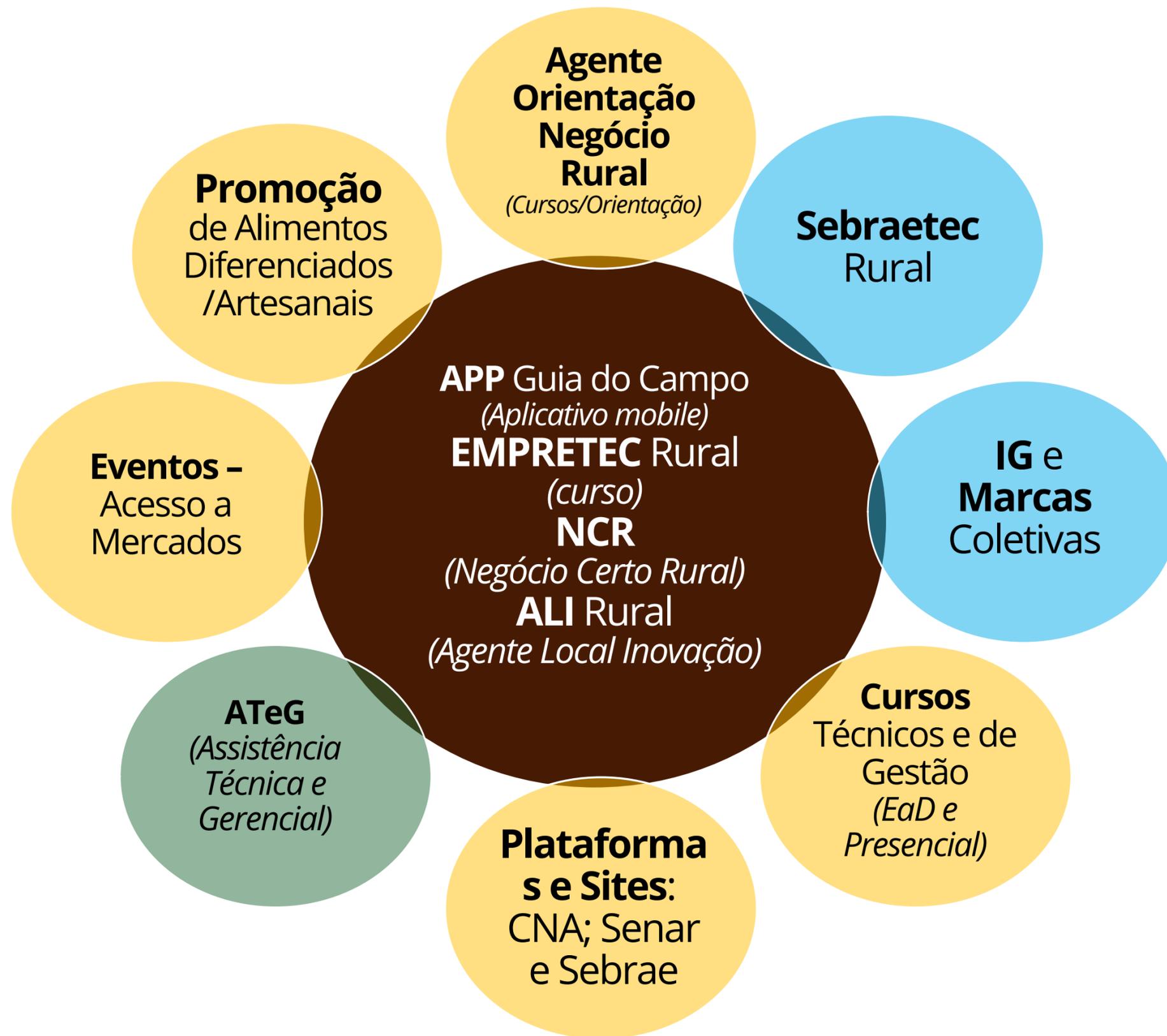
Previsão de

500 mil

Clientes Atendidos



**CNA
SENAR**





<https://www.notion.so/Guia-do-Campo-aa03743be54c4914a869e89e73fa24e7>
<https://play.google.com/store/apps/details?id=br.com.sebraeagro&hl=pt&gl=US&pli=1>

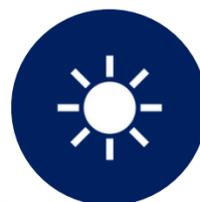
Meta

30.400

planos de negócios
para
pequenas propriedades
rurais
Formatos

Rural | Online |

App



CLIMA



INDICADORES



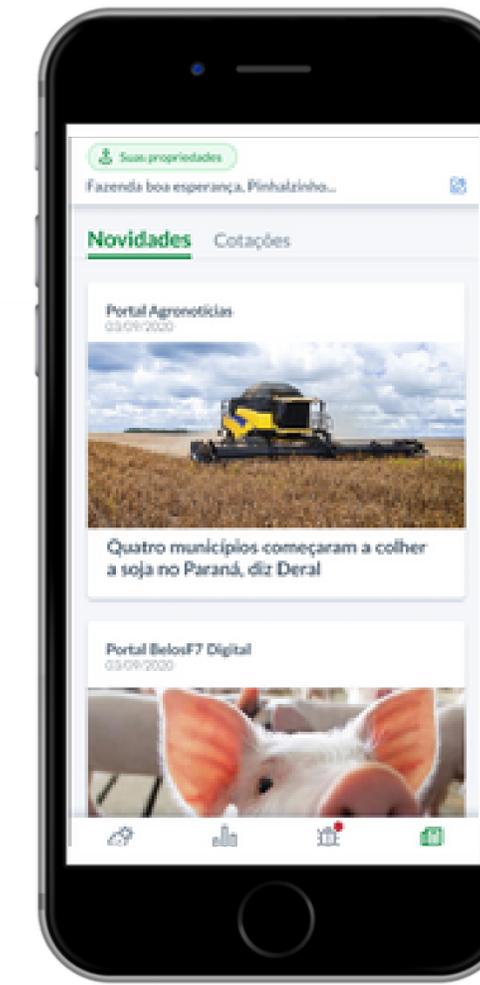
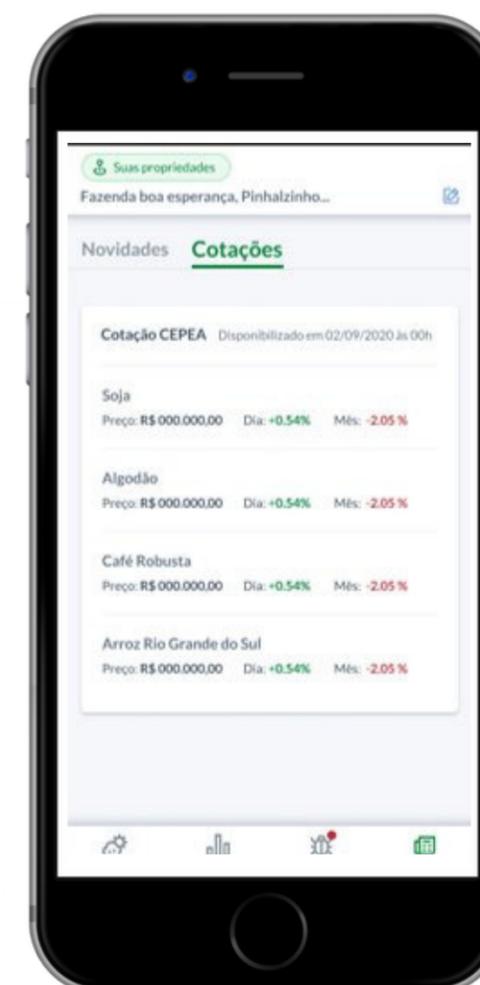
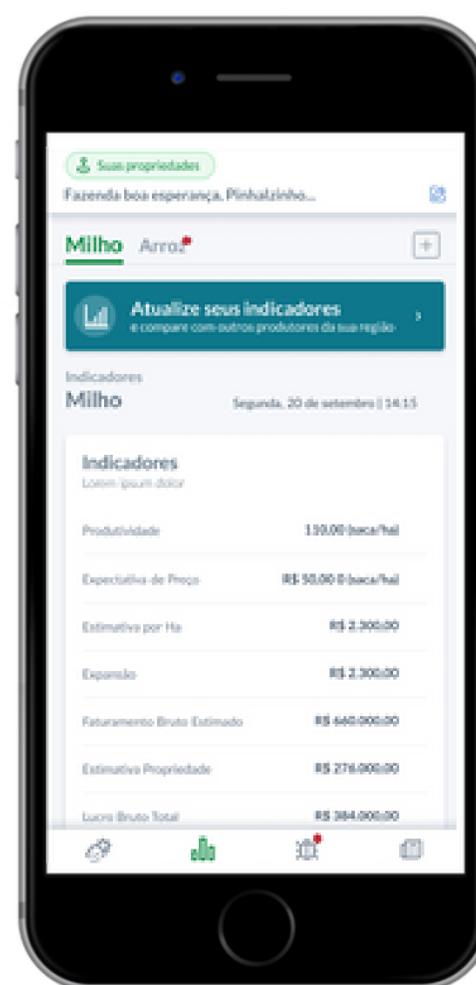
REPORTE DE
PRAGAS



COTAÇÕES
AGRÍCOLAS



NOVIDADES



Jornada da Inovação Rural

+20 segmentos acompanhados

R\$ 37 Mi/ano

Apoio do Agente Local de Inovação Rural (ALI Rural)



11,3 mil
empresas atendidas
desde 2021, com atuação
de **487 bolsistas ALI**



Presente em
23 estados e DF

 AC	 PB
 AL	 PE
 AP	 PI
 BA	 PR
 CE	 RJ
 DF	 RN
 ES	 RO
 GO	 RR
 MA	 SC
 MG	 SE
 MS	 SP
 PA	 TO



**Do
Brasil
à Mesa**
Produtos
de Origem

Uma vitrine digital que busca ampliar a visibilidade e a comercialização de produtos artesanais, tradicionais e coloniais e típicos e regionais de pequenos negócios.

[Link: dobrasilamesa.sebrae.com.br](http://dobrasilamesa.sebrae.com.br)



- Plataforma Digital
- Produtos Artesanais
- Produtos Tradicionais e Coloniais
- Produtos Típicos e Regionais
- Foco na Visibilidade e Comercialização
- 652 Produtos dos 27 UFs
- 266 Empresas



AGRO+

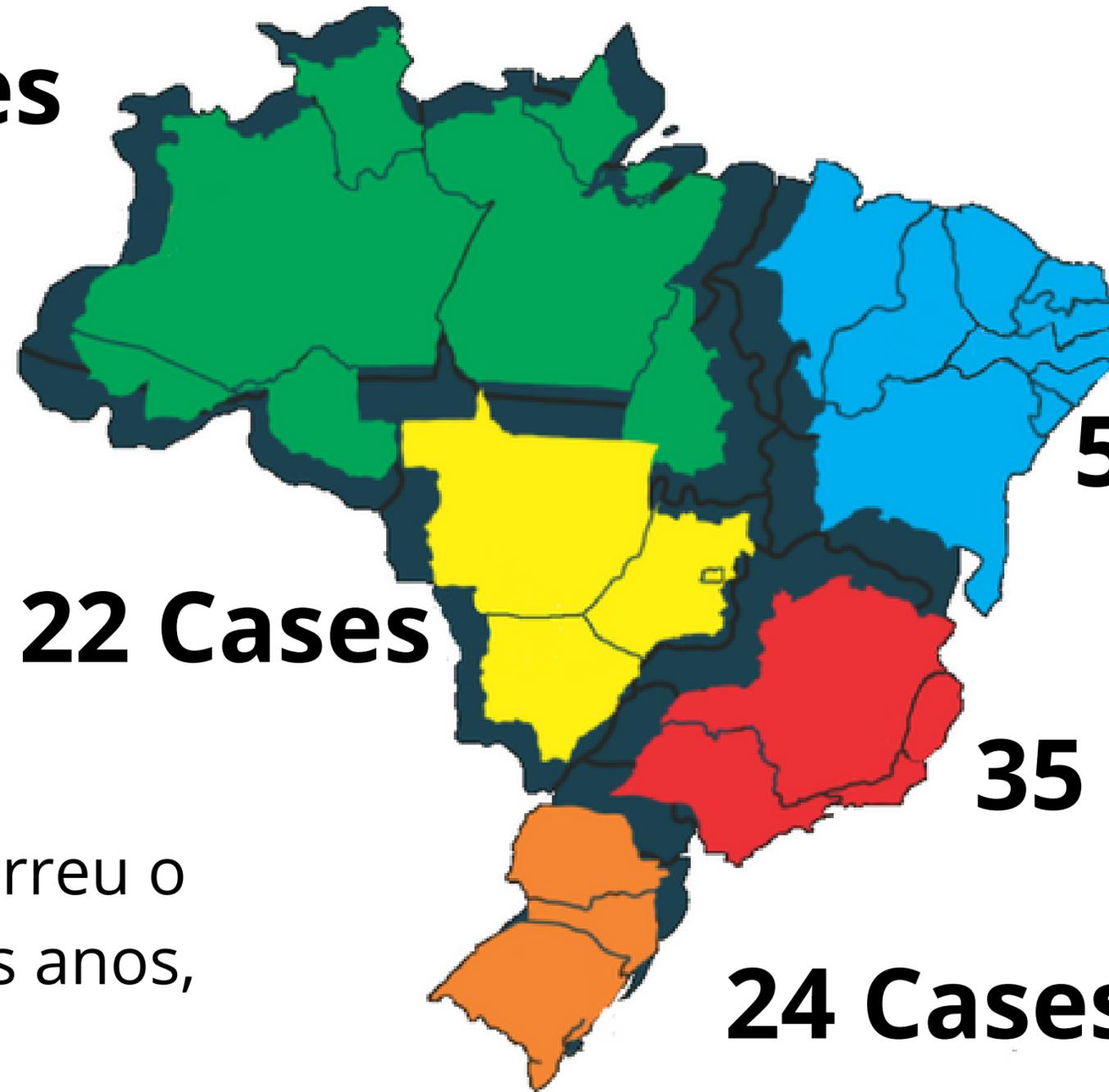
SEBRAE

PROSPERA AGRO

C O M S E B R A E

ANO 2020 - 2022

15 Cases



54 Cases

22 Cases

35 Cases

24 Cases

O Prospera Agro percorreu o País durante esses dois anos, gerando mais de 150 conteúdos inéditos

ENCADEAMENTO PRODUTIVO 2023



Nestlé

AÇÕES



Gestão, sustentabilidade e inovação dos pequenos negócios rurais



Certificações:
Orgânico
Selo Arte
Rastreabilidade



Participação dos produtores em:
feiras, eventos de mercado,
rodadas de negócios e outras
ações de mercado



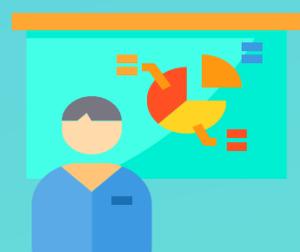
Transferência de
tecnologias para
produtores



Adoção de
Tecnologias Sociais



Gestão do conhecimento e inteligência estratégica



Capacitação empresarial e oportunidades para jovens no campo



Orientação para acesso ao crédito



Tecnologias digitais

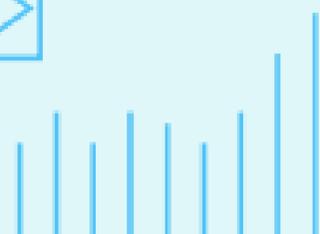


Energia no campo



Competitividade

Iniciativas do Brasil + Competitivo para o agro



Produzir Brasil

Oferece assistência para acessar políticas públicas de mercado

- Atua junto com governo federal em programas de assentamentos na região Norte
- Incentiva a organização de associações e cooperativas

Cerca de 10 mil

empreendimentos foram beneficiados

AgroNordeste

Amplia a capacidade produtiva e o desenvolvimento comercial

- Atende a 9 estados da região Nordeste
- Promoveu aumento de renda média de 30% entre os atendidos (de 2019 a 2022)

62,8 mil negócios

foram beneficiados com **187,2 mil** atendimentos



Destques Regionais e Nacionais



A close-up photograph of a cornfield. The plants are young and vibrant green, with several leaves visible on each stalk. They are growing in dark, rich soil. The background is slightly blurred, showing more of the field. The text "Planejamento 2023/2026" is overlaid in the center in a white, bold, sans-serif font.

Planejamento 2023/2026



FOCO NO CLIENTE



Faturamento



16% em média de aumento do faturamento (quando declarado pelo cliente atendido) nos projetos do Sistema Sebrae; sendo **4%** por ano

Mercado



Participação de **15%** dos Pequenos Negócios atendidos em eventos de mercado ou missão setorial, com incentivo à abertura de novos canais de comercialização e internacionalização;

Atendimento



600 mil empreendedores e pequenos negócios rurais atendidos pelo Sebrae e Parcerias Estratégicas (Convênios e ACTs); sendo 150mil por ano e 50% de Pessoa Jurídica.

Inovação



30% dos pequenos negócios atendidos pelo Sebrae com produtos, Agtechs, serviços ou processos tecnológicos (novos ou aperfeiçoados) implantados;

Governo



10% de aumento de participação dos pequenos negócios nas compras governamentais; sendo **2,5%** por ano.

Produtividade



16% de aumento de produtividade média dos pequenos negócios, em pelo menos metade dos clientes atendidos no Agro Sebrae; sendo **4%** por ano.

OBRIGADO!!

Unidade de competitividade
Núcleo Agronegócio

