

**MINISTÉRIO DA AGRICULTURA,
PECUÁRIA E ABASTECIMENTO**
MAPA

**PROGRAMA PRODUZIR
BRASIL**

**Departamento de Assistência Técnica e Extensão Rural
Secretaria de Agricultura Familiar e Cooperativismo
DATER/SAF/MAPA**



MINISTÉRIO DA
AGRICULTURA, PECUÁRIA
E ABASTECIMENTO



PROGRAMA PRODUZIR BRASIL

Coordenado pela SAF em parceria com a ANATER e o Incra

**Promover e facilitar a
integração vertical voluntária de
produtores assentados como
fornecedores a empresas
exitosas de cadeias do
agronegócio**



ESTRATÉGIA DE AÇÃO DO PRODUZIR BRASIL

PLANO 1

PLANO ESTRATÉGICO
COMERCIAL PARA O
ASSENTAMENTO

PLANO 2

PLANO DE NEGÓCIOS
DA EXPANSÃO DO
INTEGRADOR



PLANO 4

PROVISÃO DE BENS E
SERVIÇOS PÚBLICOS

PLANO 3

PLANO DE NEGÓCIO DO
PRODUTOR INTEGRADO



1 - PLANO ESTRATÉGICO COMERCIAL PARA O PROJETO DE ASSENTAMENTO

- ✓ **Diagnóstico** ambiental, socioeconômico, potencial de produção agropecuária da cadeia vocacionada para a região e infraestrutura produtiva no PA e sua área de influência econômica;
- ✓ **Identificação de empresas** integradoras de cadeias agropecuárias (empresas processadoras, cooperativas, associações de produtores, grandes redes de comercialização, etc);
- ✓ **Identificação e diagnóstico de produtores** assentados que queiram se integrar voluntariamente ao programa.

COMPONENTE REGULARIZAÇÃO AMBIENTAL:

- a. Incentivo à formação de Empresa Gestora Comercial Sustentável da Reserva Legal do PA
- b. Verificação da emissão do CAR

APOIO À ESTRUTURAÇÃO DE NEGÓCIOS DENTRO DO PA:

- a. Pequenas agroindústrias, casa do mel, galpões de ordenha, queijarias, etc

ORIENTAÇÃO PARA ACESSO AO CRÉDITO RURAL

APROVAÇÃO DOS PLANOS DE NEGÓCIOS DEPOIS DE ANALISADAS AS VIABILIDADES ECONÔMICA, TÉCNICA, FINANCEIRA E AMBIENTAL

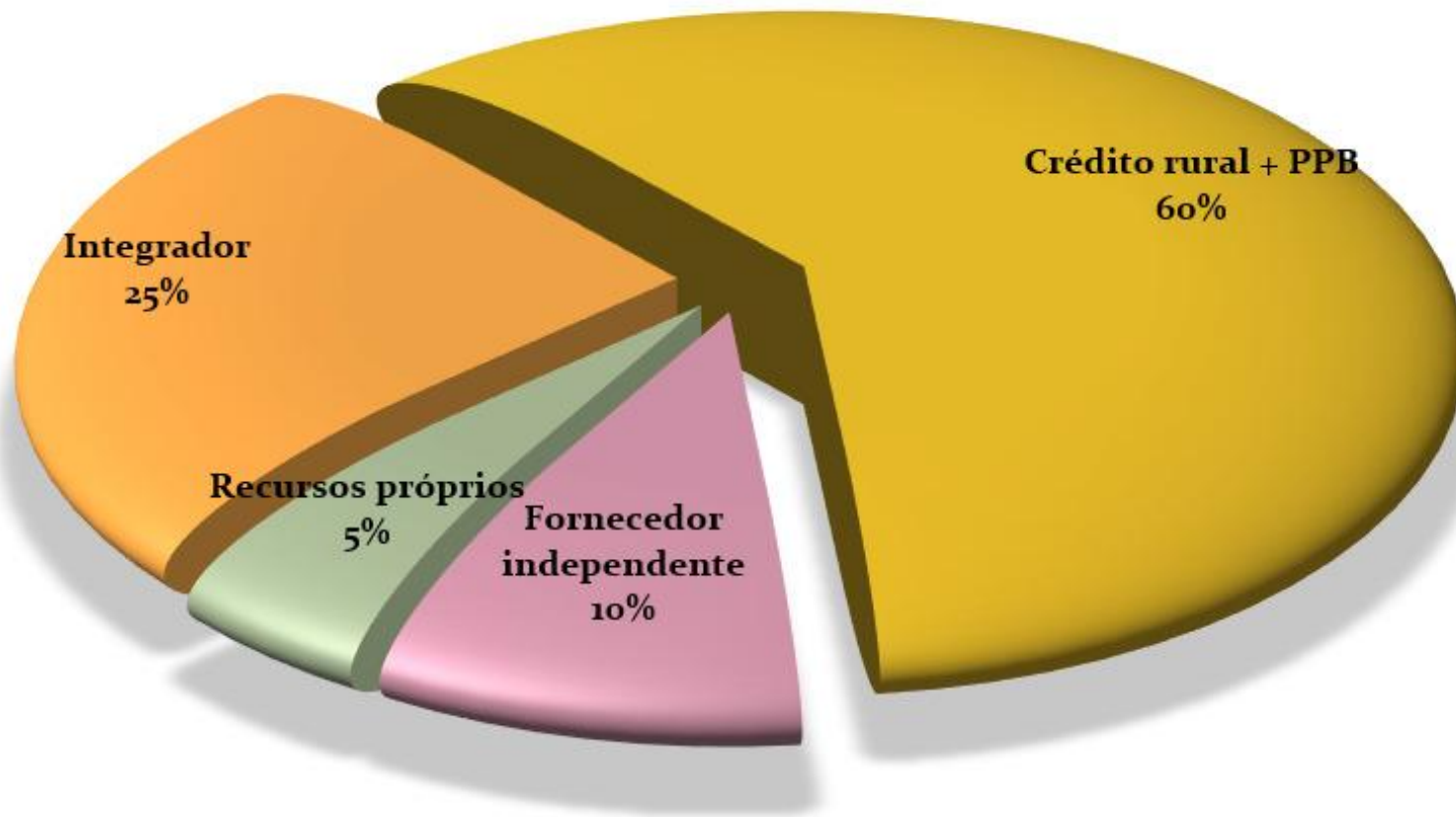
2 - PLANO DE NEGÓCIOS DA EXPANSÃO DO INTEGRADOR

- ✓ **Diagnóstico** das capacidades operacionais e gerenciais da empresa integradora que permitam contratar produtores assentados como fornecedores de bens ou matérias primas.
- ✓ **Diagnóstico dos apoios da empresa** integradora aos seus produtores integrados, tais como: fornecimento de assistência técnica e gerencial, insumos, adiantamentos, equipamentos etc.

3 - PLANO DE NEGÓCIOS DO PRODUTOR INTEGRADO

- ✓ Permitirá ao **produtor integrado conhecer o seu negócio** e permitir **planejamento de gestão**, ajustado à sua peculiaridade e contingência;
- ✓ Receberão **assessoramento profissional** do Programa Produzir Brasil por 24 meses (assistência técnica, gestão empresarial, financeira, legal, contábil, fiscal e ambiental).
- ✓ Sugestão: Planos coletivos voltados às estruturas coletivas: p.e.: agroindústrias, provisão de alimentação animal etc

Exemplo 2 - Financiamento da execução do plano de negócios do Produtor Integrado



OCB e FIESP
Financiamento do setor agropecuário:

39% - recursos próprios

31% - sistema financeiro

30% - operações fora de bancos distribuidoras de insumos, *tradings*, cooperativas de produção

CONTRATO DE INTEGRAÇÃO VERTICAL



4 - PLANO DE PROVISÃO DE BENS E SERVIÇOS PÚBLICOS

Melhoria do ambiente de negócios da cadeia de valor através do fornecimento de bens e serviços públicos:

- ✓ **Recuperação de estradas de escoamento da produção**
- ✓ **Eletricidade**
- ✓ **Água potável**
- ✓ **Saneamento**
- ✓ **Atos administrativos: certificação, licenças, regularizações, atos normativos, dentre outros itens necessários ao pleno funcionamento da cadeia produtiva e ao incremento de sua competitividade.**

CRITÉRIOS DE SELEÇÃO DE PROJETOS DE ASSENTAMENTOS

- ✓ CLASSIFICAÇÃO DOS PA MAIS PRÓXIMOS DA TITULARIZAÇÃO DOS LOTES
- ✓ MANIFESTAÇÃO DE INTERESSE EM ADERIR AO PROJETO
- ✓ ESTRUTURA PRODUTIVA ORGANIZADA
- ✓ AUSÊNCIA DE LITÍGIOS DE QUAISQUER NATUREZA

PROJETOS DE ASSENTAMENTOS NO BRASIL CLASSIFICAÇÃO INCRA EM FASES DE TITULAÇÃO

	F1	F2	F3	F4	TOTAL
PROJETOS DE ASSENTAMENTOS	1.285	547	1.703	4.154	7.689
FAMÍLIAS	137.414	56.471	177.424	391.633	762.942

Fonte: Banco de dados do INCRA, atualizado em dez/2021.

Relação entre os produtores de leite e as indústrias lácteas

Pesquisa para avaliar a percepção de produtores e indústrias a respeito de sua relação, buscando vislumbrar possibilidades de mudanças e evolução no relacionamento entre produtor e indústria

30 empresas
Representam 32% da
captação formal de leite

30% < 1.000 L/dia
50% entre 1.000 e 5.000 L/dia
20% > 5.000 L/dia

58 produtores

Figura 1: Localização das indústrias de laticínios que participaram da pesquisa



Figura 2: Estratificação da produção (L/dia) dos participantes da pesquisa

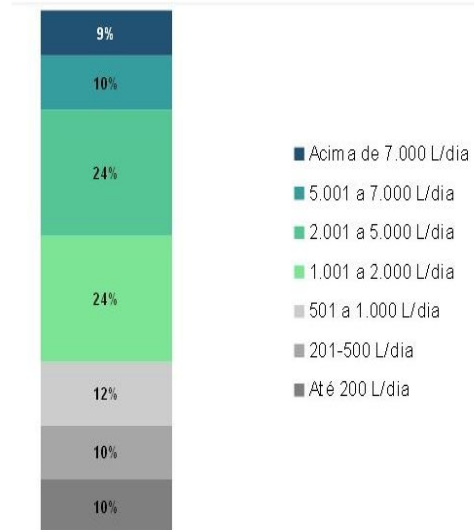
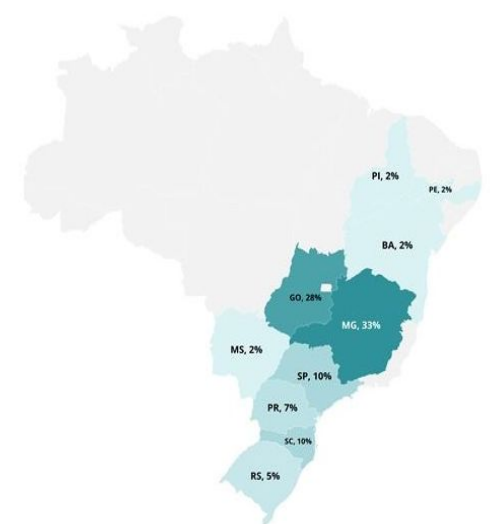


Figura 3: Localização geográfica dos produtores que participaram da pesquisa



Relação entre os produtores de leite e as indústrias lácteas

Historicamente: conturbada

- **Produtores:**
 - ✓ falta de previsibilidade nos preços recebidos; e
 - ✓ problemas no fluxo de informações a partir da indústria
- **Indústria:**
 - ✓ custo elevado do leite pago ao produtor;
 - ✓ falta de fidelidade; e
 - ✓ falta de qualidade do leite

“Qual frase melhor explica a relação indústria-produtor?”

Indústria: 59% / Produtor: 53%

“A relação é, em algum grau, colaborativa, mas com conflitos e dificuldades de se estabelecer um relacionamento de longo prazo”

Melhor relação indústria-produtor: fornecimento de ferramentas tecnológicas ou serviços que permitem melhorar a ligação entre eles

Quais serviços oferecidos hoje realmente impactam na manutenção da fidelidade - Indústria:

- ✓ fornecimento de assistência técnica (88%) e
- ✓ antecipação de recebíveis (59%)

Fidelidade: Preços praticados dentro do mercado

Não é o preço atual recebido pelo leite que fideliza, mas sim **o nível de satisfação com o preço recebido** (Boniface et al., 2012; Matzler et al., 2006)

- Bônus de qualidade sobre o preço recebido pelo leite = aumenta a fidelização

Vantagens para os Produtores

- 1. Redução de riscos de produção e comercialização**
- 2. Compartilhamento de riscos com compradores**
- 3. Mercado e venda de produção assegurados**
- 4. Preço de venda pré determinado**
- 5. Lucratividade e renda mais previsíveis**
- 6. Requerimentos de qualidade conhecidos**
- 7. Uso de sistema produtivo de alta produtividade**
- 8. Assistência técnica e outras relevantes**
- 9. Insumos necessários e suficientes (fertilizantes, defensivos etc) na quantidade, qualidade, oportunidade e preços competitivos**
- 10. Mudas ou sementes de qualidade**
- 11. Financiamento da produção e/ou subsistência**
- 12. Serviços como mecanização e transporte**
- 13. Capacitação para produção e administração**

Desvantagens para os Produtores

1. Dependência do comprador e sua prosperidade
2. Limitações estabelecidas por contrato resultando em menos flexibilidade
3. Preço de mercado spot pode ser mais atrativo do que o preço contratado
4. Eventuais incertezas relacionadas a preços, qualidade, medições e outros detalhes não esclarecidos em contrato
5. Comprador pode ter e exercer poder monopsônico (existência de um único comprador)
6. Capacidade de negociação com comprador é limitada
7. Endividamento durante o período pré-colheita e venda
8. Risco de comprador rejeitar a produção por motivo de qualidade inferior à contratada
9. Desrespeito estratégico do comprador no caso de variação desfavorável para ele nos preços da produção
10. Manipulação dos locais e datas de entrega da produção afetando custos, pagamentos e quantidade produzidas
11. Dificuldade de saída e adoção de outros sistemas produtivos e estabelecimentos de relações comerciais com outros parceiros
12. Riscos de monocultura aumentam
13. Eventual dependência de favores e serviços não relacionados à produção facilitados pelo comprador

Vantagens para os Compradores

- 1. Contar com uma fonte confiável de produtos**
- 2. Minimização de custos de transação**
- 3. Economia de escala nos custos de insumos**
- 4. Redução de riscos de falta de suprimentos de produtos**
- 5. Não precisa comprar terra para produzir**
- 6. Capacidade de negociação com comprador é limitada**
- 7. Reduz custos trabalhistas pois produtores não são empregados**
- 8. Entrega de produtos programada**
- 9. Diluição de riscos de doenças, pragas e climáticas sobre produção**
- 10. Maior flexibilidade para expansão ou retração programada da produção**
- 11. Relações públicas favoráveis ao estabelecer parcerias com produtores**
- 12. Aquisição de produtos com preços pré determinados**
- 13. Produtos entregues em qualidade, oportunidade e quantidade requeridas**
- 14. Acesso facilitado a crédito e eventuais incentivos e subsídios**
- 15. Permite um planejamento operacional mais seguro**
- 16. Pode requerer aplicação de sistemas produtivos adequados, certificados e sustentáveis**
- 17. Oportunidades geradas a partir da melhora na produtividade de pequenos produtores**

Desvantagens para os Compradores

- 1. Necessidade de contar com capacidade de gestão do sistema de compra e dos contratos incrementando custos de transação**
- 2. Recursos para financiar insumos, serviços, pagamentos pela produção, gestão do sistema**
- 3. Risco de produtores venderem produção a terceiros**
- 4. Risco de desvio ou utilização inadequada de insumos pelos produtores**
- 5. Internalização de custos de serviços de apoio aos produtores**
- 6. Perda de flexibilidade na compra de suprimentos de outras fontes**
- 7. Risco da imagem corporativa se contratos forem considerados exploradores de produtores**

MANUAL DO PROGRAMA PRODUIZIR BRASIL

- ✓ PORTAL DO MAPA
- ✓ produzirbrasil.dater@agro.gov.br



NÚMERO DE ASSENTAMENTOS EM ATENDIMENTO PELA PROGRAMA PRODUIR BRASIL

ANATER

- i - Ano 2021/2022: 14.867 famílias
- ii - Valor investido: R\$ 63.797.387,95
- iii - Prazo de Execução: 24 meses

PRODUIR BRASIL	FAMÍLIAS BENEFICIADAS	VALOR INVESTIDO (R\$)
CENTRO OESTE	3.170	12.493.000,79
AMAZÔNIA LEGAL	2.397	10.304.387,16
MATOPIBA	1.000	5.000.000,00
SUDENE	4.800	24.000.000,00
SUL e SUDESTE	3.500	12.000.000,00
TOTAL	14.867	63.797.387,95

EM ELABORAÇÃO:

PROGRAMA PRODUIR BRASIL PARA TERRITÓRIO QUILOMBOLA KALUNGA

- i - Famílias a serem beneficiadas: 1.000
- ii - Valor do investimento: R\$ 3.500.000,00
- iii - Prazo de execução: 24 meses

EM ANDAMENTO:

PROGRAMA PRODUIR BRASIL AGRONORDESTE BID

- i - Famílias a serem beneficiadas: cerca de 12.000
- ii - Valor do investimento: US\$ 53 milhões
- iii - Prazo de execução do PPB: 24 meses
- iv - Prazo de vigência do programa: 6 anos

Outros Parceiros:

SEBRAE - região da Amazônia Legal

- i - Famílias a serem beneficiadas: cerca de 2.215 nos 9 estados da Amazônia Legal
- ii - Valor de investimento: R\$ 11 milhões

INCRA - região da Amazônia Legal PCT BNDES

ANATER

16 PROJETOS E PROGRAMAS INTEGRADOS COORDENADOS PELA SAF E EXECUTADOS PELA ANATER ATUALMENTE

i - 112.626 beneficiários

ii - Valor dos investimentos é da ordem de 336 milhões de reais (R\$ 336.049.032,73)

- 1. Projeto Piloto;**
- 2. Programa de Cadastro de Terras e Regularização Fundiária;**
- 3. Programa Nacional de Crédito Fundiário;**
- 4. Programa Nacional de Diversificação das Áreas Cultivadas com Tabaco;**
- 5. Projeto Dom Hélder Câmara;**
- 6. Programa Ater Mais Gestão;**
- 7. Programa AgroNordeste;**
- 8. Programa Brasil Mais Cooperativo;**
- 9. Projeto de Fortalecimento das Organizações de Controle Social - Orgânicos* (SDA);**
- 10. Projeto ATER para Comunidades Remanescentes de Quilombos;**
- 11. Programa Nacional de Crédito Fundiário - Terra Brasil;**
- 12. Programa Produzir Brasil nas regiões Centro-Oeste, Amazônia Legal, SUDENE, MATOPIBA e Sul e Sudeste**

Obrigada

DATER/SAF/MAPA

produzirbrasil.dater@agricultura.gov.br

(61) 3276-4674/4675

Equipe Técnica de Coordenação da CGPATER:

- ✓ Pedro Antonio Arraes Pereira – Diretor
- ✓ Manoel José Diniz Mendonça – Coordenador-Geral
- ✓ Werito Fernandes de Melo – AgroResidência
- ✓ Sílvia Satiko Onoyama Mori – ATER DIGITAL
- ✓ Katia Mizuta – PPB
- ✓ José Rente do Nascimento – Consultor



MINISTÉRIO DA
AGRICULTURA, PECUÁRIA
E ABASTECIMENTO

