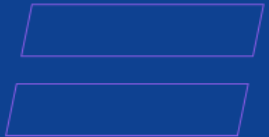




# A Importância da Inovação para os Pequenos Negócios Rurais



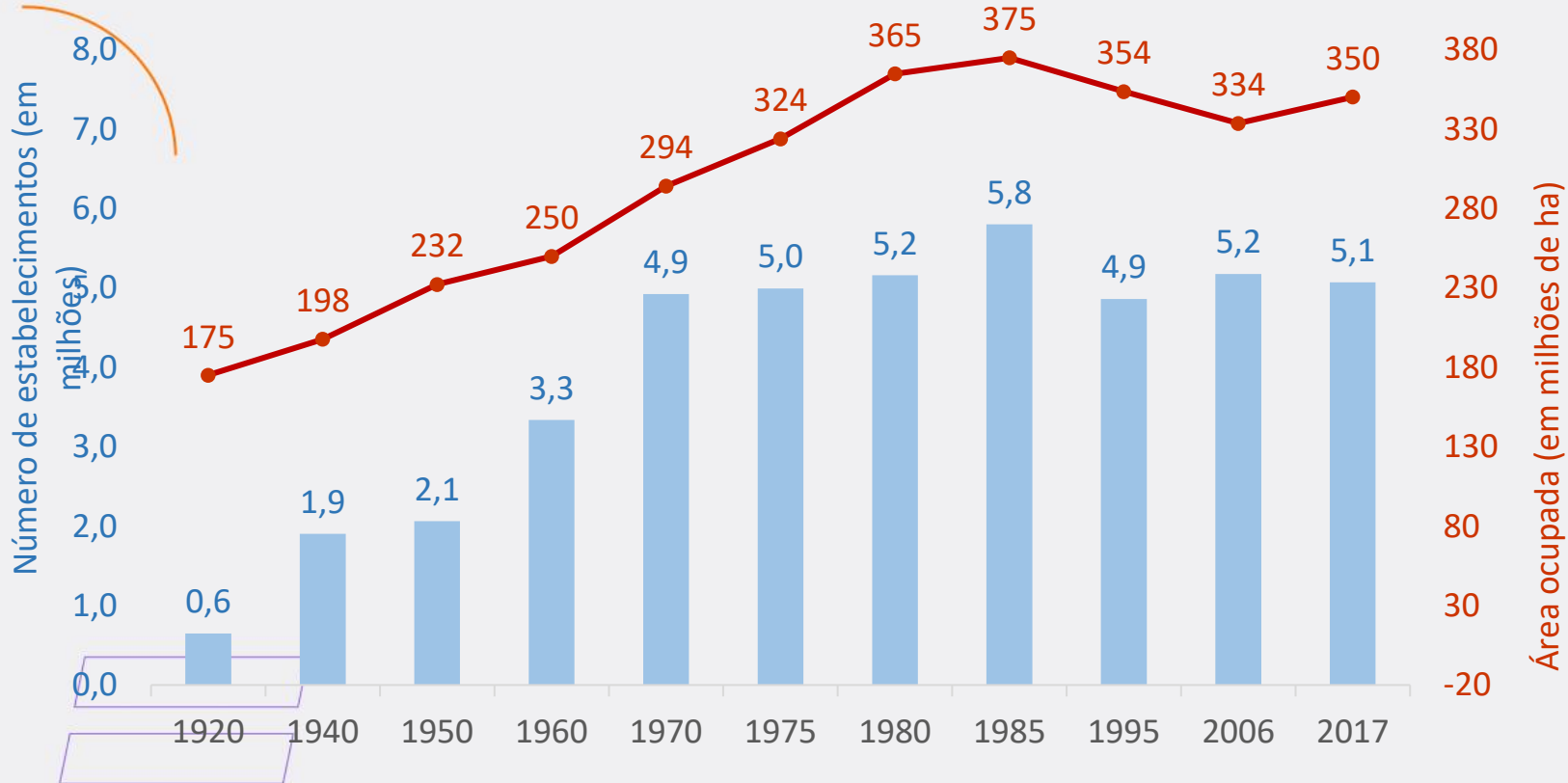


# Dados Gerais



2017 – 5,1 milhões de estabelecimentos agropecuários

Tem até 100 hectares



Distribuição dos estabelecimentos

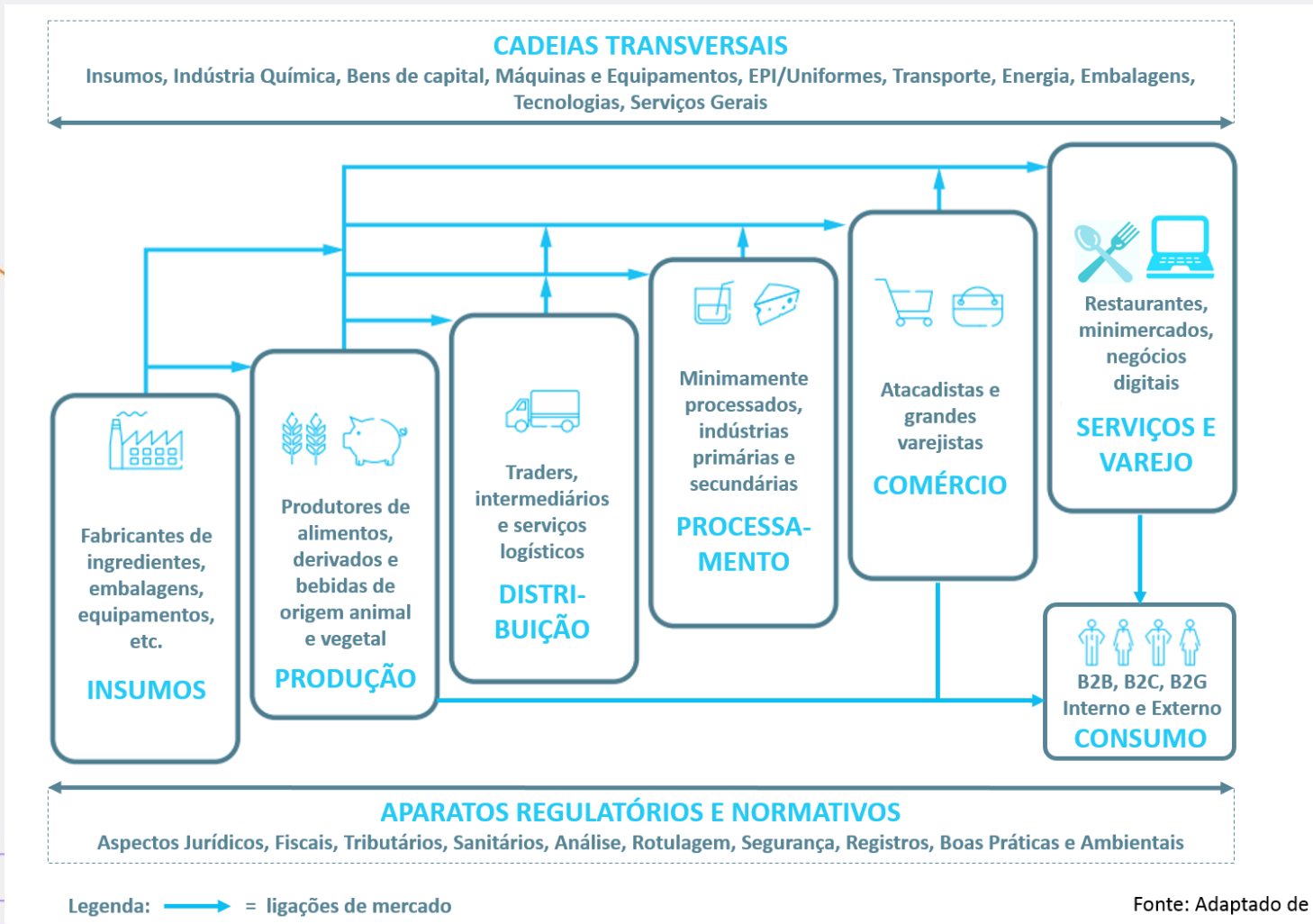
Porte	Número de estab.	%
Até 10 ha	2.543.778	51%
10 a 100 ha	1.979.915	40%
100 a 1.000 ha	420.136	8%
1.000 ha ou +	50.865	1%
Outros(*)	76.671	-
<b>Total</b>	<b>5.072.152</b>	<b>100%</b>

91%





# Dimensão da Cadeia



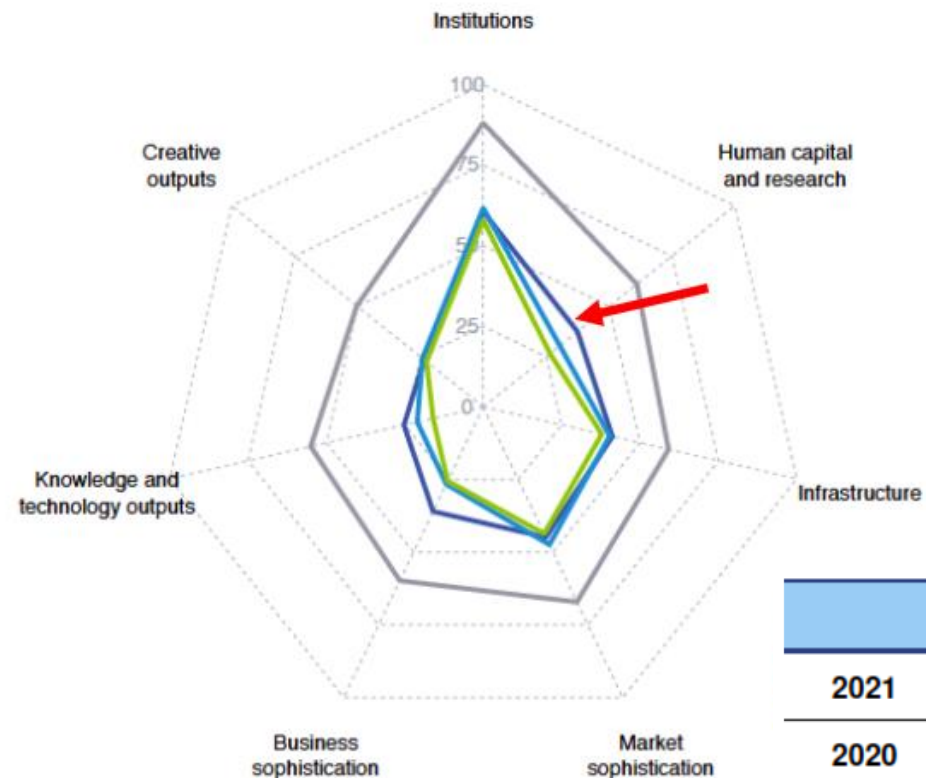
São quase **7 milhões** de produtores, pequenos negócios e grandes empresas que se conectam e se configuram conforme as necessidades específicas de mercados e territórios



# Índice Global de Inovação



O Índice Global de inovação (IGI) 2021 examina as mais recentes **tendências mundiais em matéria de inovação** e classifica o desempenho dos ecossistemas de inovação de 132 economias, enquanto destaca **os pontos fortes e fracos na área da inovação** e quaisquer fossos nos indicadores de inovação.



	GII	Innovation inputs	Innovation outputs
2021	57	56	59
2020	62	59	64
2019	66	60	67





## 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 auxiliem nos processos de diferenciação no mercado realizou alguns cursos no Sebrae. Agora, está com intuito de divulgação e estabelecer presença empresarial, mas que ainda sofre resistência dos moradores da propriedade. Em seu tempo livre, gosta de acessar as redes sociais para conhecer diferentes vertentes da gastronomia.

**"Tenho muita satisfação em produzir e quero conquistar novos clientes com produtos diferenciados."**

**USO DE TECNOLOGIA**

Alto **Moderado** Baixo

**COMO SE INFORMA**

f WhatsApp Instagram Twitter

**CANAIS DIGITAIS DA EMPRESA**

f Instagram

**ALCANCE DE MERCADO**

Local **Regional** Nacional Internacional

**PERFIL DO CONSUMIDOR**

\$\$\$\$ \$\$\$ \$\$+ \$\$ \$

A B C D E

**TEMAS DE INTERESSE**

SAÚDE E BEM ESTAR

NOTÍCIAS GASTRONOMIA

**POSIÇÃO NA CADEIA DE VALOR**

Insumos e elo rural **Transformação primária ou produção artesanal** Elaboração de produtos finais

**USO DE TECNOLOGIA**

Alto **Moderado** Baixo

**COMO SE INFORMA**

f WhatsApp Instagram

**CANAIS DIGITAIS DA EMPRESA**

f Instagram

**ALCANCE DE MERCADO**

Local **Regional** Nacional Internacional

**PERFIL DO CONSUMIDOR**

\$\$\$\$ \$\$\$ \$\$+ \$\$ \$

A B C D E

**TEMAS DE INTERESSE**

NEGÓCIOS ENTRETENIMENTO

NOTÍCIAS GASTRONOMIA

**POSIÇÃO NA CADEIA DE VALOR**

Insumos e elo rural **Transformação primária ou produção artesanal** Elaboração de produtos finais

**DORES E DESAFIOS INTERNOS**

- Gestão de pessoas
- Gestão financeira e do negócio
- Aperfeiçoamento tecnológico
- Melhoria genética do rebanho
- Aumento de produtividade
- Obtenção e adequação aos requisitos da inspeção estadual e federal

**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



## AGRONEGÓCIO

**IVAN**  
Agroindústria de Embutidos  
ME

47 anos  
Superior Completo  
Erechim, RS

Casado, formado em agronomia e com três filhos, Ivan mora em uma cidade média e trabalhou para 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 da melhor qualidade. Como o negócio da família apresentava vendas em baixa, teve a ideia de produzir embutidos, derivados de origem animal. Hoje, a agroindústria já está implantada e vende local e regionalmente, mas precisa fazer novos investimentos para crescer e se adequar a mercados mais exigentes. Sua dificuldade é comprovar renda para acessar crédito nos bancos e seus desafios são de diversas características e diferenciais de sua produção nas embalagens e rotulagem, além de manter o foco em ficar com a família e preparar churrasco com amigos nos fins de semana. Ele também precisa manter as redes sociais e é muito antenado às notícias do mercado financeiro.

**"Temos percebido que os consumidores preferem produtos diferenciados e dos pequenos negócios, por isso queremos qualificar minha produção para atender esse público."**

**USO DE TECNOLOGIA**

Alto **Moderado** Baixo

**COMO SE INFORMA**

f WhatsApp Instagram

**CANAIS DIGITAIS DA EMPRESA**

f Instagram

**ALCANCE DE MERCADO**

Local **Regional** Nacional Internacional

**PERFIL DO CONSUMIDOR**

\$\$\$\$ \$\$\$ \$\$+ \$\$ \$

A B C D E

**TEMAS DE INTERESSE**

NEGÓCIOS ENTRETENIMENTO

NOTÍCIAS GASTRONOMIA

**POSIÇÃO NA CADEIA DE VALOR**

Insumos e elo rural **Transformação primária ou produção artesanal** Elaboração de produtos finais

**USO DE TECNOLOGIA**

Alto **Moderado** Baixo

**COMO SE INFORMA**

f WhatsApp Instagram

**CANAIS DIGITAIS DA EMPRESA**

f Instagram

**ALCANCE DE MERCADO**

Local **Regional** Nacional Internacional

**PERFIL DO CONSUMIDOR**

\$\$\$\$ \$\$\$ \$\$+ \$\$ \$

A B C D E

**TEMAS DE INTERESSE**

NEGÓCIOS ENTRETENIMENTO

NOTÍCIAS GASTRONOMIA

**POSIÇÃO NA CADEIA DE VALOR**

Insumos e elo rural **Transformação primária ou produção artesanal** Elaboração de produtos finais

**DORES E DESAFIOS INTERNOS**

- Dificuldade no uso de tecnologias
- Disponibilidade de mão de obra
- Aumentar a produtividade e atender a demanda do mercado
- Attingir 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



## 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. Ouve 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"**

**USO DE TECNOLOGIA**

Alto **Moderado** Baixo

**COMO SE INFORMA**

WhatsApp TV Rádio

**CANAIS DIGITAIS DA EMPRESA**

WhatsApp

**ALCANCE DE MERCADO**

Local **Regional** Nacional Internacional

**PERFIL DO CONSUMIDOR**

\$\$\$\$ \$\$\$ \$\$+ \$\$ \$

A B C D E

**TEMAS DE INTERESSE**

MÚSICA NOVELAS

NEGÓCIOS GASTRONOMIA

**POSIÇÃO NA CADEIA DE VALOR**

Insumos e elo rural **Transformação primária ou produção artesanal** Elaboração de produtos finais **Comércio e serviços de alimentação** Pós consumo

**DORES E DESAFIOS INTERNOS**

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

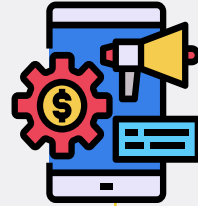
**DORES E DESAFIOS EXTERNOS**

- 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



# Dores das Empresas Rurais?

Sebrae 50 anos  
**50+50**  
Criar o futuro é fazer história



Acesso a mercado  
Tecnologias digitais  
Vendas online



Redução de custos  
Gestão financeira  
Acesso a crédito



Liderança  
Gestão de pessoas  
Melhoria do planejamento





# **EXTENSIONISMO TECNOLÓGICO**

## **AGENTE LOCAL DE INOVAÇÃO RURAL**

### **ALI RURAL**



**UNIDADE DE COMPETITIVIDADE**

**UNIDADE DE INOVAÇÃO**

# ATUAÇÃO ESTRATÉGICA

Sebrae 50 anos  
**50+50**  
*Criar o futuro é fazer história*

## Inovação

Facilitador serviços especializados (Inovação)  
Atuação em rede  
Ferramentas de inovação

## Gestão e Mercado

Profissionalização da Gestão  
Visão Sistêmica do Negócio  
Modelo de negócio  
Gestão da família e colaboradores  
Mercados Diferenciados

## Digital

Conexão – Tec. Digital  
Marketplace  
Mídias sociais

## Inteligência

Inteligência de mercado  
Estudos prospectivos e segmentados  
Insights de comunicação

## Pesquisa e Desenvolvimento

Tecnologia aplicada  
Conexão – Academia e Empresário Rural  
Bolsista capacitado





## ENCONTROS INDIVIDUAIS E COLETIVOS



- Relatório final e Mensuração TF
- Ação Corretiva do Plano de Melhorias
- Encerramento



- Apresentação da Jornada ALI ao Empresário
- Apresentação do Mapa Mental ALI Rural

- Palestras (inovação, práticas sustentáveis e políticas públicas)
- Encontro de boas práticas

- Devolutiva do Radar da Inovação Rural
- Plano de Melhorias e Mensuração T0

- Análise crítica do Plano de Melhorias
- Novos produtos e processos

- Aplicação do Plano de Melhorias
- Canvas, Espiral da Inovação e Diagrama de Espinha de Peixe

- Aplicação do Plano de Melhorias
- Mensurações intermediárias

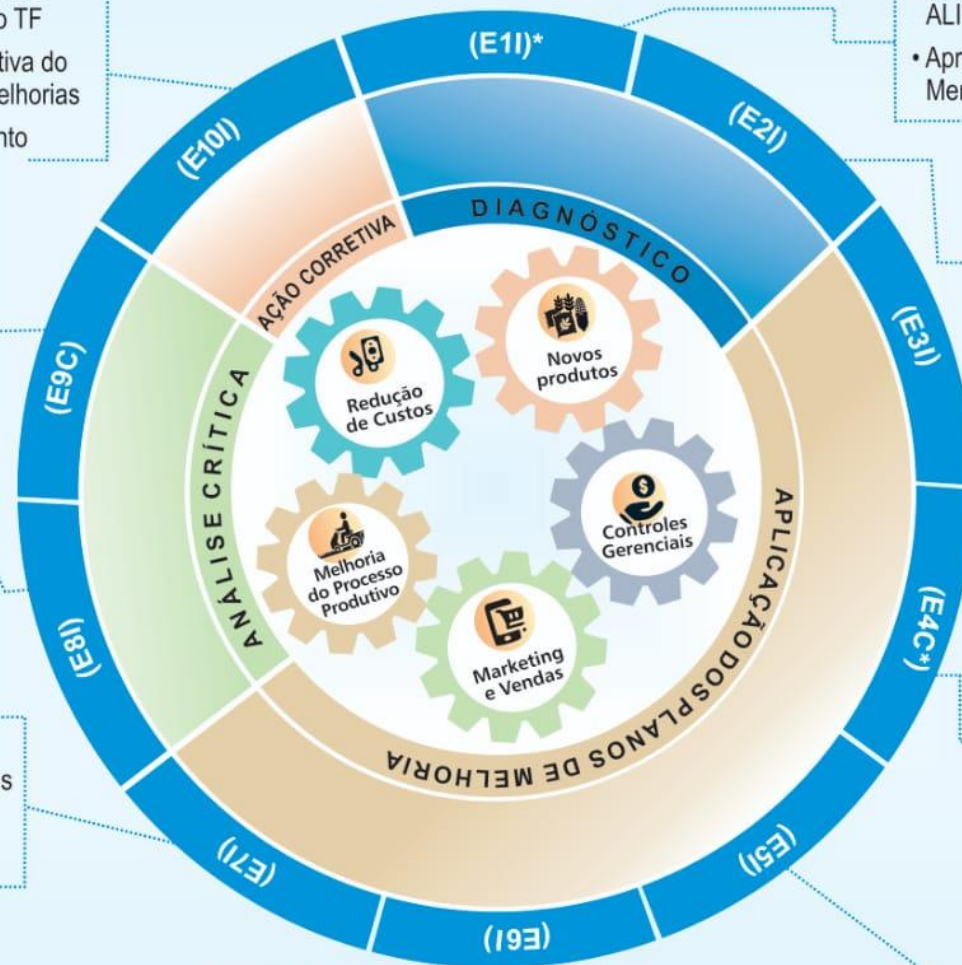
- Palestras (inovação, acesso a mercados e atuação em rede)



- Aplicação do Plano de Melhorias
- Mensurações intermediárias



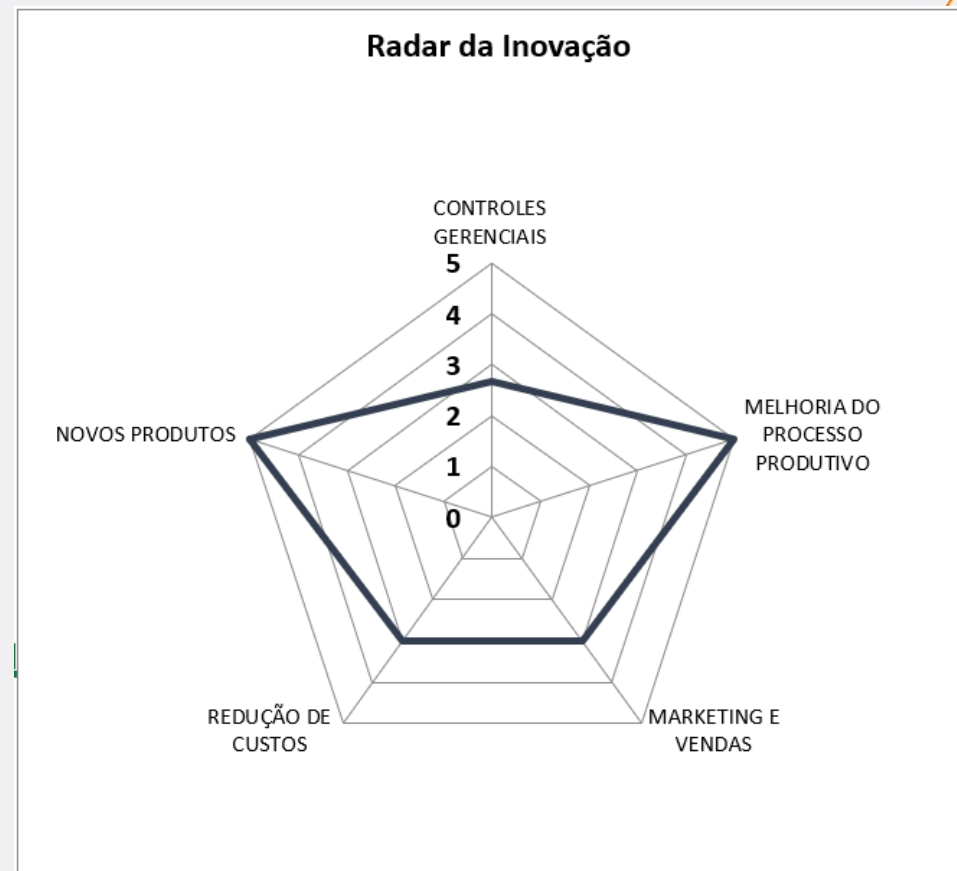
- Aplicação do Plano de Melhorias
- Ecosistema de Inovação



# RADAR DA INOVAÇÃO RURAL

TEMAS	
Radar da Inovação	Grau
Controles	2
Metas	2
Monitoramento	4
Operação e Procedimentos	5
Resolução de Problemas	5
Melhoria Contínua	5
Satisfação do Cliente	4
Formação de Preços	1
Publicidade	5
Informatização	3
Redes Sociais	1
Meios de Pagamento	3
Acesso a Mercados	2
Vendas em Conjunto	5
Uso de Energia	4
Uso de Água	5
Redução de Desperdício	2
Compras em Conjunto	1
Inovação em Processos de Produção	5
Inovação em Produtos e Serviços	5
Cultura da Inovação	5

DIMENSÕES	
Radar da Inovação	Grau
CONTROLES GERENCIAIS	2,67
MELHORIA DO PROCESSO PRODUTIVO	5,00
MARKETING E VENDAS	3,00
REDUÇÃO DE CUSTOS	3,00
NOVOS PRODUTOS	5,00



## INDICADOR

- ✓ Inovação e Modernização (% de pequenos negócios atendidos que realizaram ações de inovação)
- ✓ Faturamento (Obter aumento de pelo menos 2% no faturamento das empresas)

## PÚBLICO ALVO

- ✓ Produtores Rurais
- ✓ Pequenas Agroindústrias
- ✓ Pequenos negócios da cadeia do agronegócio

# MAPA MENTAL

## MAPA MENTAL – ALI RURAL



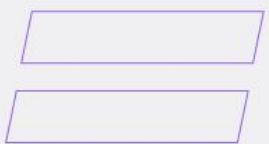
# CANVAS RURAL

NOME: \_\_\_\_\_

DATA: / /

<b>COMO?</b>		<b>O QUÊ?</b>	<b>PARA QUEM?</b>	
PARCERIAS PRINCIPAIS 	ATIVIDADES PRINCIPAIS 		RELACIONAMENTO COM CLIENTES 	SEGMENTOS DE CLIENTES 
		<b>QUANTO?</b>		
RECURSOS PRINCIPAIS 	CANAIS 			
<b>ESTRUTURA DE CUSTOS</b> 		<b>FONTES DE RECEITA</b> 		

## CICLO DE PRODUÇÃO RURAL



# PLANO DE MELHORIAS



### Plano de Melhorias - ALI Rural

NOME: \_\_\_\_\_

DATA: / /

MELHORIA DO PROCESSO PRODUTIVO				
LEGENDA / REFLEXÕES	BANCO DE IDEIAS	PLANO DE MELHORIA		
		O QUE	QUEM	QUANDO
<b>Máquinas e equipamentos</b> – Quais equipamentos há em sua propriedade? Quais ações de manutenção eles demandam? Quais melhorias podem ser feitas nestes equipamentos (aumento de capacidade, troca por um mais moderno, etc.)	Quero comprar um triturador de forragens para melhorar a alimentação dos animais.  Preciso amolar ferramentas. Quem sabe não dá para fazer isto com a ajuda de meus vizinhos que também precisam deste serviço?			
<b>Mão-de-obra</b> – Quais trabalhadores há em sua propriedade, incluindo você e pessoas de sua família? Quem faz qual coisa um deles desempenha na propriedade? Quais treinamentos você e os trabalhadores em sua propriedade fazem, precisam fazer ou gostaria de fazer? Quais serviços você terceiriza (verminharia, transporte, ajuda na colheita, contabilidade, etc.)	Preciso fazer um treinamento sobre preparação do solo e sobre combate a pragas.  Ahh!, outro dia, vi uma reportagem sobre agricultura regenerativa. Parece que isto ajuda o solo a se recuperar para novos plantos. Gostaria de saber mais sobre isto.  Seria muito bom se minha filha fizesse um treinamento para vender nossos produtos pelo internet.			
<b>Mixagem</b> – Como a forma como que você trabalha pode ser melhorada em relação aos métodos adotados na produção (mistagem na forma de preparação do solo, na semeadura, irrigação, etc.)? Você pensa no bem-estar de seus animais (torres, água fresca, vacinação e insuflação do oviduto) para que produzam mais?	Quero melhorar a estocagem de água e diminuir o consumo, o que posso fazer sobre isto?  Minha comadre criou uma nova embalagem para os produtos e tem vendido muito mais que antes. Será que dá para fazer a mesma coisa?			
<b>Materia-prima</b> – Quais matérias-primas você utiliza? Como você as transporta, estoca, e manuseia? Há perdas de materiais? Há como substituir suas matérias-primas por outras mais baratas e melhores?				
<b>Instalações</b> – Como atende as instalações que você utiliza na produção (jarda de estocagem, áreas de apoio, depósitos, quarto de ferramentas, instalações para guarda de sementes, adubos, defensivos químicos, etc.)? Como estão suas instalações para armazenamento e economia do uso de água?	Estou aqui querendo investir no compra de dois novos colheitadeiras. Acho que poderia fazer uma ligação com a manuseio, que tem interesse em projetos assim.  Seria muito bom poder melhorar minha oficina para guarda de água.			
<b>Ação Prioritária e Critério de Seleção</b>				

### Plano de Melhorias - ALI Rural

NOME: \_\_\_\_\_

DATA: / /

CONTROLES GERENCIAIS				
LEGENDA / REFLEXÕES	BANCO DE IDEIAS	PLANO DE MELHORIA		
		O QUE	QUEM	QUANDO
<b>Controles financeiros</b> – Como você controla seus gastos, pagamentos, recebimentos etc.? Você faz isto manualmente em um caderninho ou utiliza o computador? Sua conta pessoal está separada da conta empresarial?				
<b>Contabilidade</b> – Seu registro tem DAP? Você tem registro formal de sua empresa?				
<b>Formação do preço de venda</b> – Como você coloca preço em seu produto? Você compara o preço com outros produtores? Você sabe qual a sua margem de lucro?				
<b>Comunicação interna</b> – Você acha que todas as informações que precisam	Quem não se comunica, se trumbica. Apesar de minha propriedade ter poucos funcionários, sei que preciso melhorar a comunicação com todos envolvidos nos tarefas.			
<b>Controle patrimonial</b> – Como você controla seu patrimônio (equipamentos, veículos, etc.)? Você sabe qual a marca de seu produto também tem valor financeiro? Você tem marca registrada de seus produtos?				
<b>Successão familiar</b> –	Quero deixar para meus filhos a propriedade e tudo que aprendi com meus pais e meus avós. Sei que dá pra viver bem da terra. O que posso fazer para que meus filhos se orgulhem de tudo que construímos? Ah, e ainda tem a possibilidade de os meus filhos me ajudarem a colocar os produtos no internet. Eles adoram ficar pendurados no celular.			
<b>Ação Prioritária e Critério de Seleção</b>				

### Plano de Melhorias - ALI Rural

NOME: \_\_\_\_\_

DATA: / /

VENDER MAIS E MELHOR				
LEGENDA / REFLEXÕES	BANCO DE IDEIAS	PLANO DE MELHORIA		
		O QUE	QUEM	QUANDO
<b>Ponto de venda</b> – Como você comercializa seus produtos (venda direta ao consumidor, por meio de uma cooperativa, para atravessadores, etc.)	Como posso melhorar meu ponto de venda (exposição dos produtos, fazer parcerias menores armazéns, etc.)  Seria muito bom ter um vendedor com meus produtos. Se eu pudesse fazer isto com outros produtores, poderíamos ter uma feira coletiva.			
<b>Rótulo e informações nutricionais</b> – Como seus produtos têm clara identificação de data de validade e a respeito do valor nutricional?	Quero dizer que só se coloca as informações na embalagem do produto, ele vende mais. Será que é verdade? Quem pode me ajudar com isto?			
<b>Selo Arte</b> – Você já ouviu falar em Selo Arte e sabe como isto pode impulsionar suas vendas?	É sobre indicação Geográfica, você sabe algo a respeito? Produtos como o Queijo Casuário e os Vinhos da Serra Gaúcha vendem muito mais porque possuem IG. Será que em nossa região há produtos que possam receber este tipo de certificação?			
<b>Redes sociais</b> – Seu produto está na internet? Você ou alguém de sua família tem Instagram, Facebook? Quais outras redes sociais você conhece? Você já vendeu pelo whatsapp? Sua empresa está presente em outras redes sociais?	Hum, seria ótimo ganhar mais dinheiro e ver meus produtos em tudo que é canto.  Hum, seria ótimo ganhar mais dinheiro e ver meus produtos em tudo que é canto.			
<b>Site</b> – Sua empresa possui site na internet? Como você anuncia ou divulga seus produtos na internet?	Quero ver minha empresa ter site na internet. Como posso fazer isto? Sei que os grupos ajudam comprar nossos produtos, mas não sei como fazer isto.			
<b>Loja virtual</b> – Você sabia que pode vender seus produtos presencialmente, mas também pelo internet, através de uma loja virtual?	Será que posso ter uma loja na internet?			
<b>Embalagens</b> – Você já pensou em usar na embalagem e no tamanho das porções de seus produtos?	Meu primo, só de colocar a palha da balança para embalar seus doces, passou a vender o dobro.			
<b>Ação Prioritária e Critério de Seleção</b>				

### Plano de Melhorias - ALI Rural

NOME: \_\_\_\_\_

DATA: / /

NOVOS PRODUTOS E DERIVADOS				
LEGENDA / REFLEXÕES	BANCO DE IDEIAS	PLANO DE MELHORIA		
		O QUE	QUEM	QUANDO
<b>Produtos derivados</b>	Não sabe que do mel podem ser produzidos mais de 30 produtos diferentes. Tem até um que não dá nem pra falar direito. Por exemplo um tal de aploína. Será que posso fazer isto aqui na fazenda?			
<b>Subprodutos</b>				
<b>Coprodutos</b>				
<b>Produção associada ao turismo</b>	Este pessoal da cidade grande agora vir como turistas lá da fazenda e como é feito isso aqui. Seria ótimo poder receber turistas por aqui. Já pensei até em fazer isto com a ajuda de nossa cooperativa.			
<b>Integração de processos produtivos</b> – Você já pensou em integrar caprinocultura com piscicultura em sua propriedade?				
<b>Ação Prioritária e Critério de Seleção</b>				

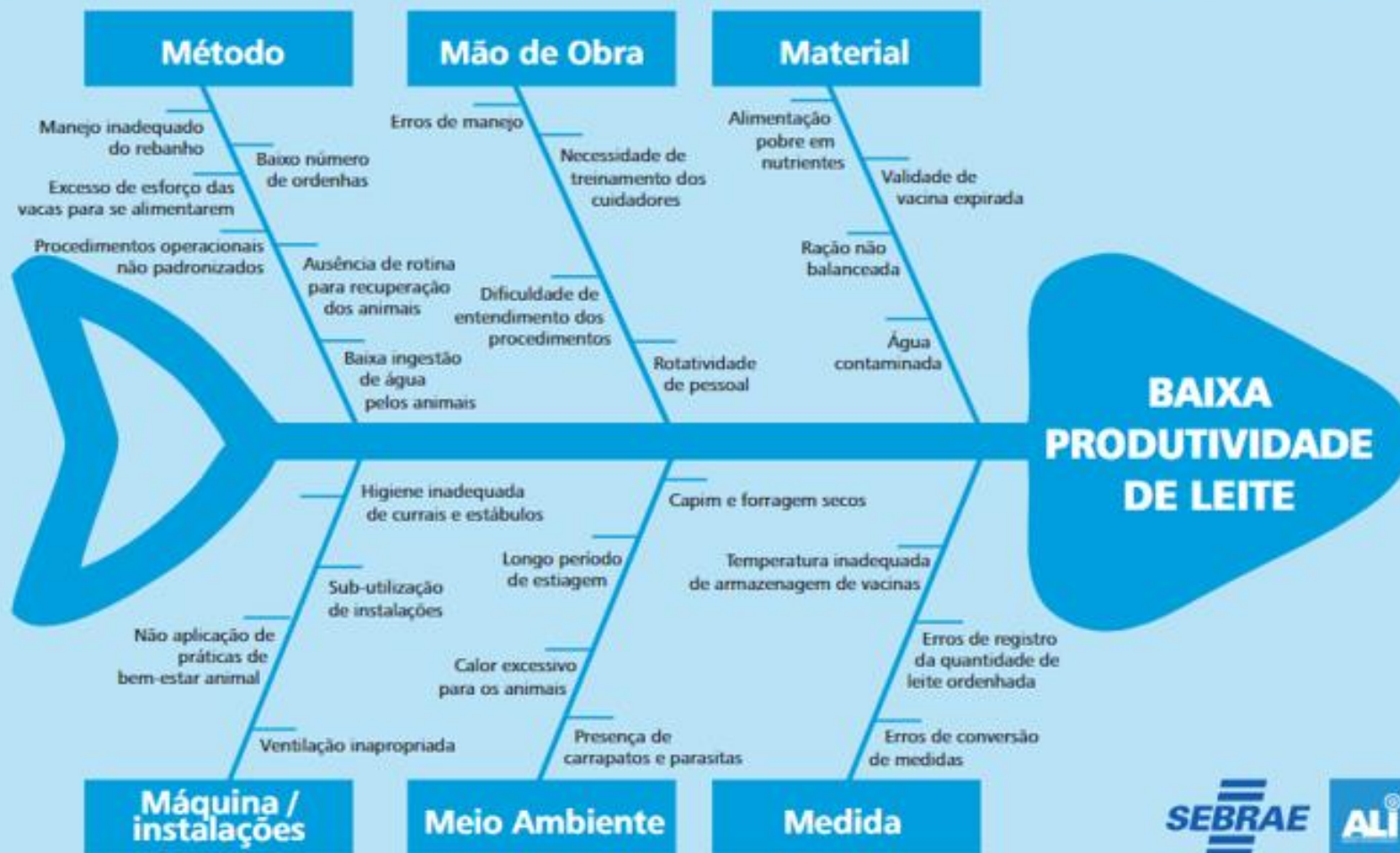
REDUÇÃO DOS CUSTOS DE PRODUÇÃO				
LEGENDA / REFLEXÕES	BANCO DE IDEIAS	PLANO DE MELHORIA		
		O QUE	QUEM	QUANDO
<b>Aproveitamento de sobras</b>	Hum, acho que posso transformar sobras em novos produtos.			
<b>Diminuição de perdas</b>	Não sabia que perda pode ser também em relação o tempo. Será que posso me organizar melhor em relação à produção e preparo dos produtos?			
<b>Reutilização de insumos</b>	Ué, vi no programa do Sebrae que a água pode ser reutilizada. Quero saber mais sobre isto.			
<b>Redução do uso de insumos</b>				
<b>Compras conjuntas</b>	Que legal, juntos somos mais fortes. Porque não fazer um pedido para compra de matérias-primas?			
<b>Negociação com fornecedores</b>				
<b>Substituição de produtos e insumos</b>				
<b>Ação Prioritária e Critério de Seleção</b>				

# PRIORIZAÇÃO DE AÇÕES

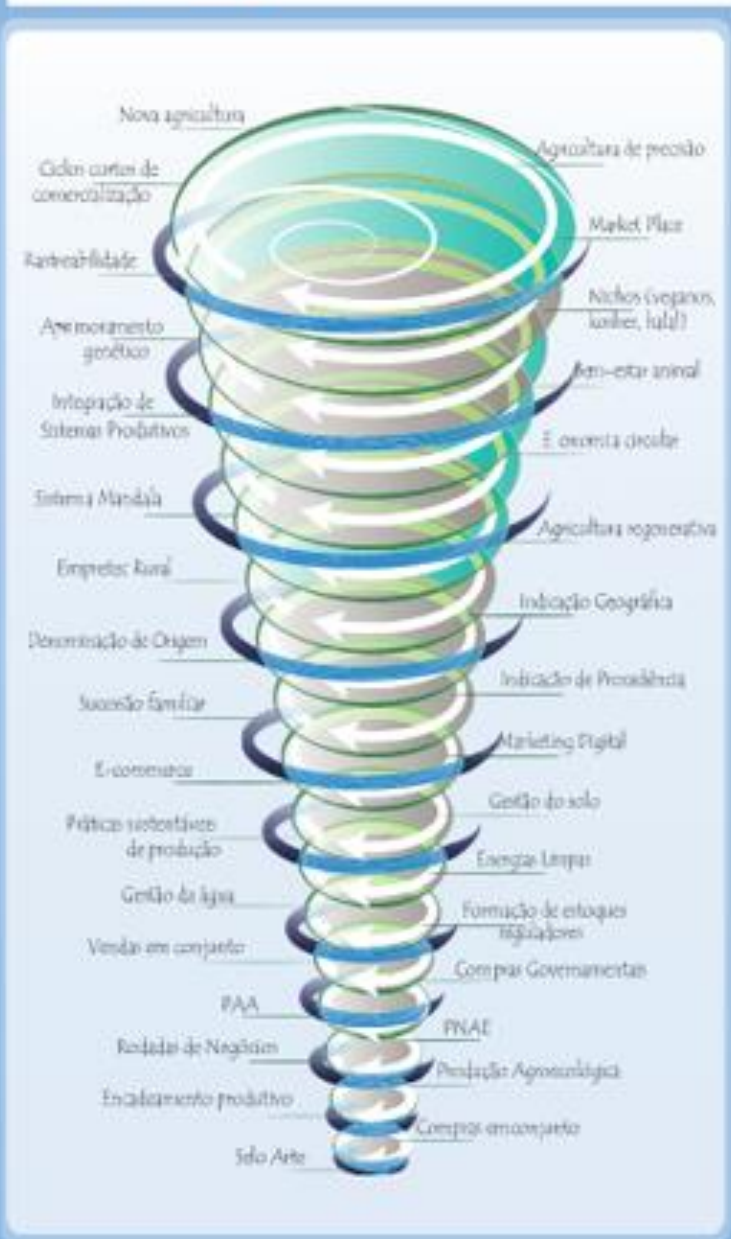
## DIAGRAMA DE ESPINHA DE PEIXE PROGRAMA ALI RURAL

NOME: \_\_\_\_\_

DATA: / /



# ECOSSISTEMA DE INOVAÇÃO



**NOVA AGRICULTURA**  
 - conceito originário do processo incorporação de novas tecnologias à agricultura como o aperfeiçoamento genético, uso intensivo de equipamentos de última geração e adoção de práticas sustentáveis de produção.  
 Fonte: <https://pubsiconos.epagri.sc.gov.br/>

**CICLOS CURTOS DE COMERCIALIZAÇÃO**  
 - Os circuitos curtos de comercialização (ou canais agroalimentares curtos) são meios de comercialização da produção local de alimentos mediante pequenos deslocamentos entre setores de produção e centros de consumo. Além de reduzir custos para produtores familiares com a comercialização direta dos produtos, também pode-se destacar a satisfação entre produtores e consumidores.  
 https://www.fao.org/pt/ajuda/jsp/geral/brasil\_bat

**RASTREABILIDADE**  
 - Rastreabilidade de alimentos, segundo a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA), é o conjunto de procedimentos que permitem detectar a origem e acompanhar a movimentação de um produto ao longo de toda a produção, mediante elementos informáticos e documentos registrados.  
 https://www.fao.org/pt/ajuda/jsp/geral/brasil\_bat

**APROXIMAMENTO GENÉTICO**  
 - Na agricultura, o melhoramento genético é utilizado para desenvolver plantas e animais com características agrônomicas desejáveis. Seu intuito é estabelecer a seleção e desenvolvimento de espécies, o fim de que suas qualidades desempenhem uma função benéfica à produção agrícola.  
 Fonte: <https://www.infomex.com.br/melhoramento-genetico/>

**INTERAÇÃO DE SISTEMAS PRODUTIVOS**  
 - Refere-se à tecnologia de melhor aproveitamento e maximização de resultados em relação a culturas complementares como, por exemplo, silvicultura e pecuária em que os efeitos das árvores são utilizados na alimentação dos porcos. Outro exemplo se refere ao sistema leonuruporcu utilizado em algumas culturas integradas em uma mesma área. Tal aplicação pode ser feita em cultivo consorciado, em sucessão ou em rotação, de forma que haja benefícios mútuos para todas as atividades.

**SISTEMA MANDALA**  
 - O sistema mandala é uma estrutura de produção que se espelha em circuitos produtivos com cultivo de diversas plantas e animais. Proporciona alimento para famílias do agricultor além de gerar rendimentos para comercialização. Tem apresentado excelentes resultados econômicos e sociais, e é mais adequado para pequenos produtores rurais. Caracteriza-se por ser simples, fácil de ser construído em um reservatório de água ou lago e ser amigável ao consumo de carboidrato segundo esse formato.  
 Fonte: <https://www.monopolem.com.br/>

**EMPRETER RURAL**  
 - metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU), que enfatiza o compartilhamento de experiências rurais na busca por novas oportunidades de negócios de forma simples e inovadora.

**DENOMINAÇÃO DE ORIGEM**  
 - É o nome geográfico de país, estado, região ou localidade de seu território, que designe produto ou serviço cujas qualidades ou características se devam exclusivamente ao seu ambiente geográfico, incluindo fatores humanos e naturais.  
 Fonte: <http://www.gov.br/registro/pt-br/ajuda/faq/questoes-frequentes/16-qual-e-origem-geografica>

**SUCCESSÃO FAMILIAR**  
 - É o processo de transferência de quem está no comando das ações de uma propriedade rural para o membro da família

que passará a dirigi-la em determinado momento. Muito importante para dar continuidade ao negócio e ao patrimônio da família, esse é um assunto que precisa ser bastante pensado e discutido entre os envolvidos.  
 Fonte: <http://www.1000ideias.com.br/questoes-frequentes/16-qual-e-origem-geografica>

**E-COMMERCE**  
 - Comércio eletrônico ou comércio eletrônico, e-commerce, comércio virtual ou venda não-presencial, é um tipo de transação comercial feita eletronicamente através de um equipamento eletrônico, como, por exemplo, computadores, tablets e smartphones, baseadas em dois conceitos fundamentais: B2B e B2C.  
 Fonte: Wikipedia

**PRÁTICAS SUSTENTÁVEIS DE PRODUÇÃO**  
 - Agricultura sustentável é aquela que respeita o meio ambiente, é justa do ponto de vista social e consegue ser economicamente viável. A agricultura para ser considerada sustentável deve garantir, às gerações futuras, a capacidade de suprir as necessidades de produção e qualidade de vida no planeta.  
 https://www.inec.org.br/pt-br/agricultura-sustentavel/

**GESTÃO DA ÁGUA**  
 - conjunto de técnicas que visam a melhor aproveitamento da água, sua coleta, armazenamento, reciclagem e distribuição do uso. Tais procedimentos podem se estender à recuperação e à conservação de áreas degradadas.

**VENDAS EM CONJUNTO**  
 - Mercadão por meio do qual pequenos produtores comerciais fazem suas vendas em regime de atuação em rede para ganhar de competitividade e redução de custos.

**PAA**  
 - O Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) tem como finalidade básica promover o acesso à informação e incentivar a agricultura familiar. Para alcançar esses objetivos, o programa compra alimentos produzidos pela agricultura familiar e destina às pessoas em situação de insegurança alimentar e nutricional e aquelas atendidas pela rede socioassistencial, por meio de equipamentos públicos de segurança alimentar e nutricional e política e Nutricional de ensino.  
 Fonte: <http://www.gov.br/pt-br/ajuda/agricultura-e-procurar/2000/ajuda-como-funciona-o-programa-de-aquisicao-de-alimentos>

**REDEIAS DE NEGÓCIOS**  
 - É um dos principais formatos de reuniões cooperativas que acontecem atualmente no Brasil. Trata-se de uma excelente oportunidade para quem está buscando construir seu networking, bem como apresentar novos parceiros e fornecedores para a sua empresa.

**Encaixamento produtivo**  
 - São atos de ligação, que fortalecem as empresas em uma cadeia sólida e eficaz. Eles são como o objetivo de adaptar as pequenas empresas aos requisitos dos grandes e facilitar a realização de negócios entre elas, melhorando assim a competitividade.  
 https://www.sebrae.com.br/images/PortaldosEmpreendedores/empresario-referencia

**SELO ARTE**  
 - O Selo Arte é um certificado que assegura que o produto alimentar de origem animal foi elaborado de forma artesanal, com receita e processo que possuem características individuais, regionais ou culturais.  
 https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/producao-agricola/seguranca-alimentar/SELOARTE.pdf

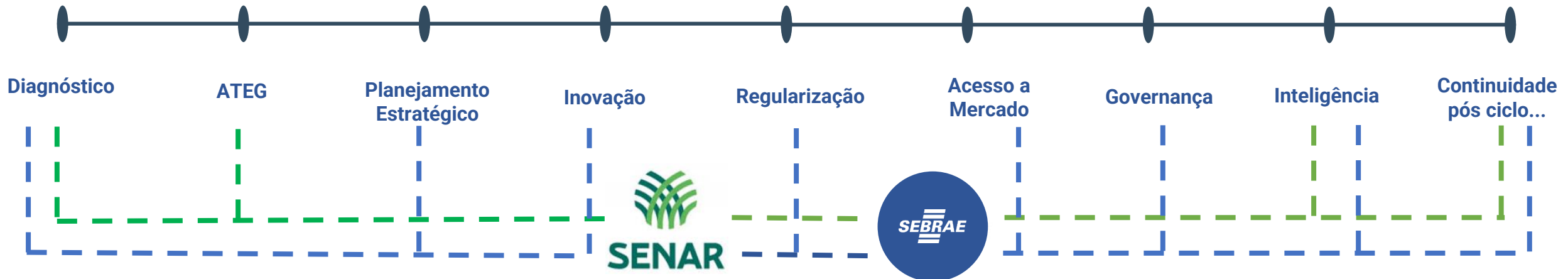


# ATUAÇÃO ESTRATÉGICA

## ATEG - SENAR



- ✓ Mapeamento das necessidades a curto, médio e longo prazo
  - ✓ Radar
- ✓ Melhoria de Processos Produtivos
- ✓ Aumento de Produtividade
- ✓ Redução de custos
- ✓ Controles técnicos gerenciais
- ✓ Qualificação do produtor rural
- ✓ Gestão sistêmica da empresa rural
- ✓ Soluções
- ✓ CANVAS
- ✓ Sebraetec
- ✓ Processos tecnológicos
- ✓ Design de embalagens
- ✓ Adequação a Certificação
- ✓ Marcas coletivas
- ✓ IG
- ✓ Licenciamento ambiental
- ✓ Georreferenciamento
- ✓ Registro dos produtos
- ✓ Inspeção
- ✓ Compras públicas (PAA e PNAE)
- ✓ Feiras livres
- ✓ Redes varejistas
- ✓ Marketplaces
- ✓ Rodadas de negócio
- ✓ Aproximação com atores locais
- ✓ Fomento a cooperação
- ✓ Trabalho em rede
- ✓ Data Sebrae
- ✓ Observatório (MAPA)
- ✓ Planejamento Territorial
- ✓ Atuação por outras iniciativas







# Capacitação e Seleção - UCSebrae

**Bolsas de Inovação Rural**

**EDITAL ABERTO**  
bolsas de 4 a 6 mil reais!

Inscreva-se até **3 de outubro** e desenvolva soluções inovadoras para pequenos negócios rurais no agronegócio.

**358 participantes**  
(Aprovados Etapa 1 e 2)

**291 aprovados:**  
(Etapa 3)

**PROGRAMA ALI RURAL**  
 EXTENSIONISMO TECNOLÓGICO  
 BOLSISTA DE INOVAÇÃO RURAL

Unidade de Competitividade  
 Unidade de Inovação

<< Início

Visão Radar >>



Mensuração

Todos

UF

Todos

Município

Todos

**1741**

PRODUTORES

**7**

UF's

**308**

MUNICÍPIOS

**18**

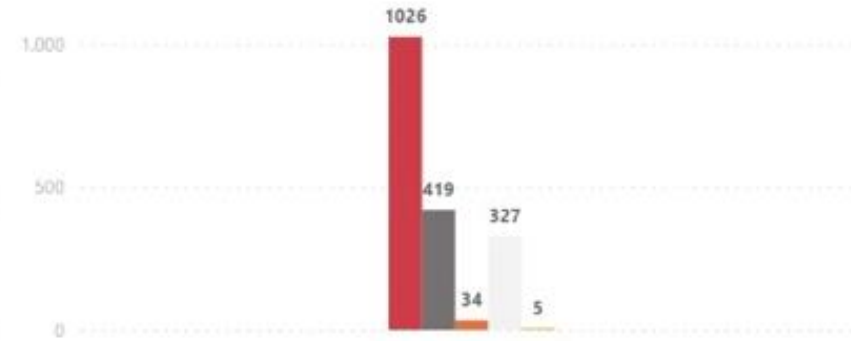
ORIENTADORES

**177**

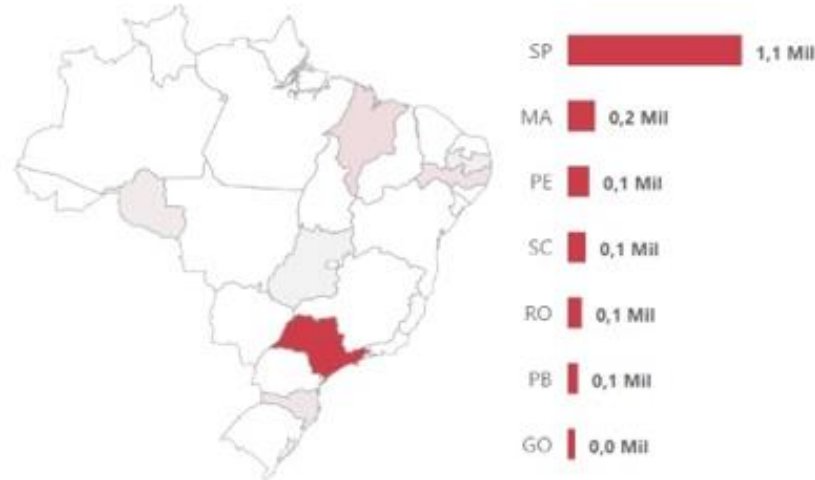
AGENTES

**Tipos de registros utilizados**

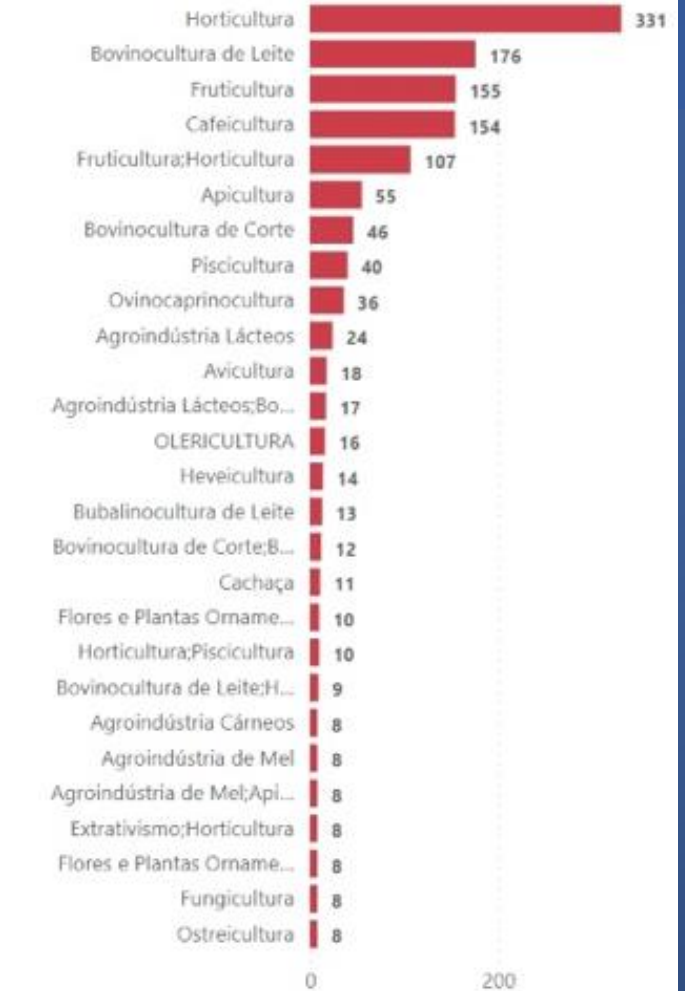
● CNPJ ● DAP ● NIRF ● Inscrição Estadual ● Registro de Pescador



**Quantidade de produtores por UF**



**Quantidade de produtores por segmento**



**PROGRAMA ALI RURAL**  
 EXTENSIONISMO TECNOLÓGICO  
 BOLSISTA DE INOVAÇÃO RURAL

Unidade de Competitividade  
 Unidade de Inovação

<< Visão Geral



Mensuração

Todos

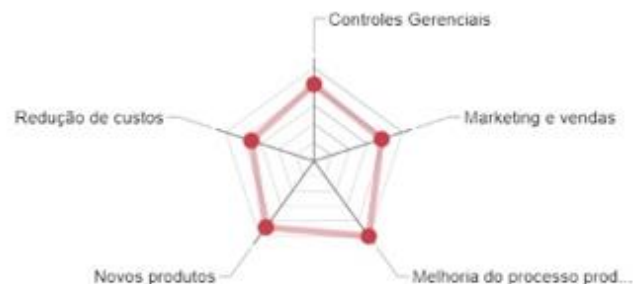
UF

Todos

Município

Todos

Média de pontuação por dimensão - Radar

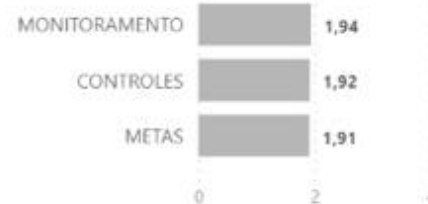


Média de pontuação por dimensão - Ranking



Pontuação por temas

CONTROLES GERENCIAIS



MELHORIA DO PROCESSO PRODUTIVO



NOVOS PRODUTOS



MARKETING E VENDAS




REDUÇÃO DE CUSTOS



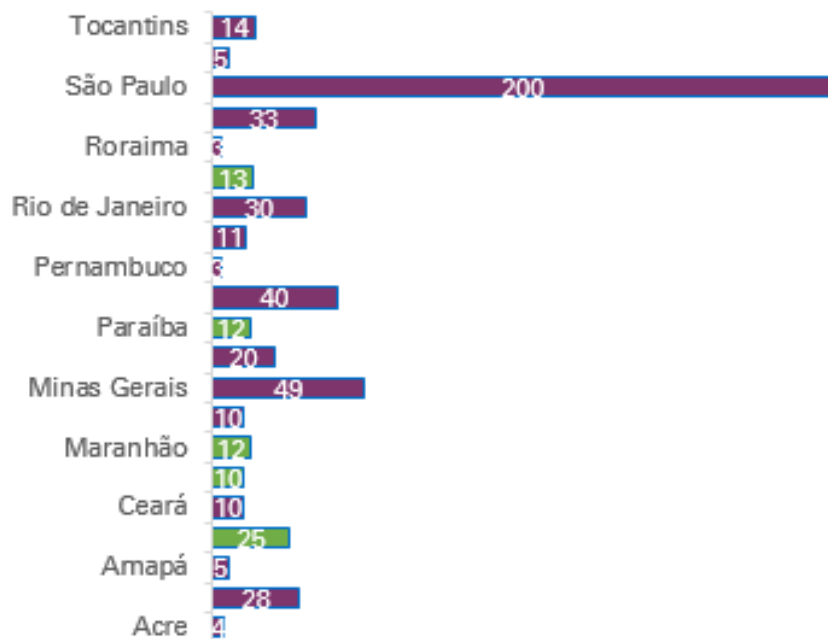
R\$ 12.255.321,85

537

ALI Rural

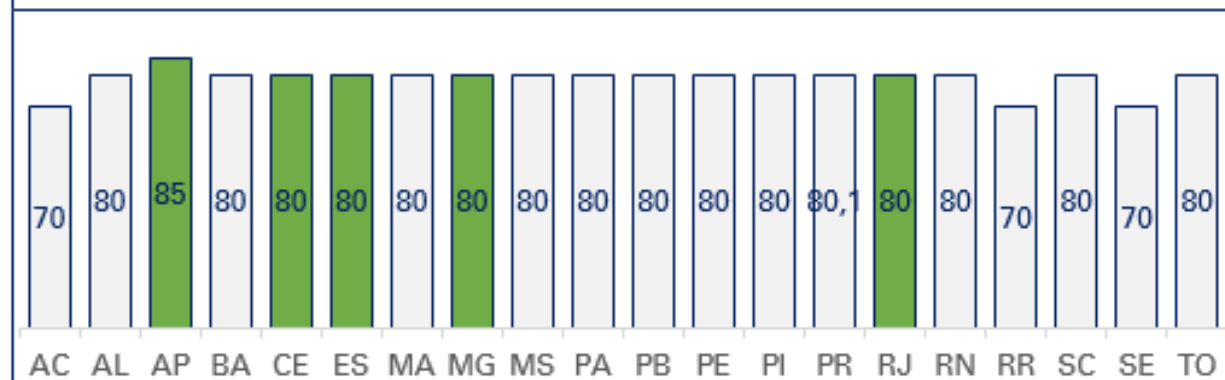


 Voltar para Visão Geral

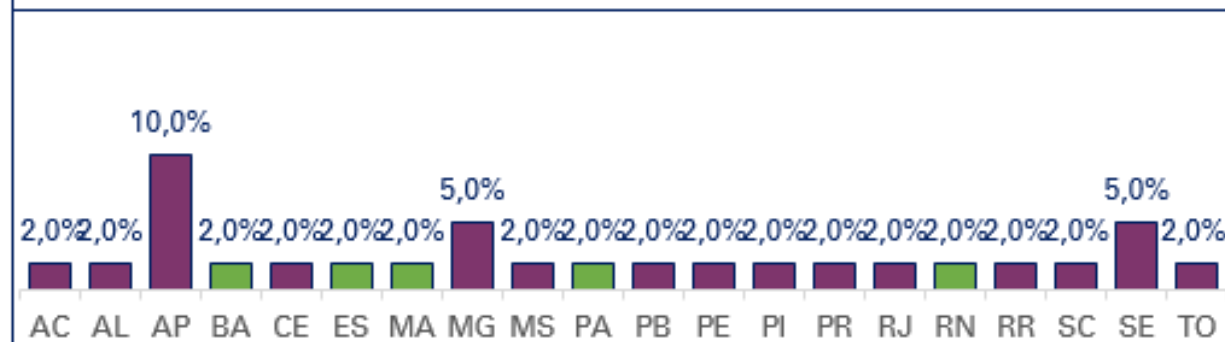


### Indicadores Obrigatórios

#### NET PROMOTER SCORE (NPS) DO PÚBLICO ATENDIDO



#### AUMENTO DO FATURAMENTO (%)





*Sebrae 50 anos*  
**50+50**  
*Criar o futuro é fazer história*



*A força do empreendedor brasileiro.*

**OBRIGADO**

---

