

## **ANEXO 17 - Formulário de Solicitação de Impugnação do Edital e de Interposição de Recursos**

**1. IDENTIFICAÇÃO DO SOLICITANTE :** ALEXANDRE CALEGARI MATTEI DORIGON, RG: 10.584.083-7, CPG: 079.879.129-2.

**2. IDENTIFICAÇÃO DA ORGANIZAÇÃO DA OSC:** APROPAL- ASSOCIAÇÃO DOS PRODUTORES ORGANICOS DE PALMAS-PR.

**3. IDENTIFICAÇÃO DO PROJETO:** JUVENTUDE RURAL – A FORÇA QUE VEM DO CAMPO

**4. ENDEREÇO:** PR 280, TREVO PRINCIPAL , SALA IDR PARANA

**5. TELEFONE:** (46)99914-2394

**6. ENDEREÇO ELETRÔNICO :** [apropalpalmas@gmail.com](mailto:apropalpalmas@gmail.com)

7. Por meio desta, vem interpor recursos a respeito:

- ( ) Impugnação do Edital
- ( ) Resultado da inscrição do Projeto e da OSC
- ( **x** ) Resultado da desclassificação ou ordem de classificação do Projeto
- ( ) Resultado da habilitação da OSC

### **8. DECISÃO OBJETO DA IMPUGNAÇÃO OU RECURSO**

Recurso contra a decisão de pontuação zero atribuída aos Itens, 1.51 da avaliação do Projeto de Negócio, referentes à previsão de recursos para manutenção dos bens adquiridos e à apresentação de regras formais de utilização e conservação dos bens de capital.

**9. JUSTIFICATIVA DA IMPUGNAÇÃO OU RECURSO** *(relacionar os pontos do Edital e/ou da legislação que embasem o pedido)*

*1.51: O Projeto de Negócio está adequado ao valor máximo de fomento e à contrapartida em bens ou serviços definidos no edital de chamamento público, prevendo a alocação*

*de recursos próprios caso o valor total ultrapasse os limites financeiros preestabelecidos?*

**Resposta: Sim.** A organização proponente informa que, desde a apresentação inicial do Projeto de Negócio, a contrapartida foi prevista em valor compatível e superior ao mínimo exigido pelo edital. A contrapartida está composta por:

- **Serviços:** mão de obra de operador de máquinas;
- **Bens:** caminhão refrigerado de propriedade da organização;

Ressalta-se que, no momento da elaboração do projeto, os valores atribuídos à contrapartida foram estimados de forma **conservadora**, não refletindo integralmente os valores reais de mercado.

No entanto, ao analisar o próprio Projeto de Negócio, especialmente o campo “**Previsão de Receitas e Despesas**”, verifica-se que os valores provisionados já demonstram capacidade de contrapartida superior ao mínimo exigido.

Dessa forma, evidencia-se que:

- A contrapartida está devidamente prevista no projeto;
- Os valores reais são superiores aos inicialmente indicados;
- A organização possui capacidade técnica e financeira comprovada;

## 1. CONTRAPARTIDA – SERVIÇOS (COMPROVAÇÃO INTERNA DO PROJETO)

No próprio Projeto de Negócio, no campo “**Previsão de Receitas e Despesas**”, a organização já apresenta o custo real mensal referente ao operador de máquinas:

- Operador de máquinas: aproximadamente **R\$ 4.500,00/mês**

Ressalta-se que esse valor já contempla:

- Encargos trabalhistas
- Custos operacionais
- Demais despesas associadas

Na **Meta 2 – Etapa 2.2**, está previsto:

- Contratação de operador de máquinas por **2 anos (24 meses)**

Dessa forma, considerando o período total de execução:

- $R\$ 4.500,00 \times 24 = \mathbf{R\$ 108.000,00}$

Ou seja, o próprio projeto demonstra que o custo real do serviço é **substancialmente superior ao valor inicialmente indicado como contrapartida (R\$ 45.000,00)**.

Para fins de composição da contrapartida, foi adotado critério conservador, considerando apenas parte do custo direto da mão de obra.

## 2. CONTRAPARTIDA – BENS (CAMINHÃO REFRIGERADO)

Na **Meta 2 – Etapa 2.2**, está previsto:

A organização apresentou como contrapartida um caminhão refrigerado de sua propriedade, considerando:

- Valor base do veículo: aproximadamente **R\$ 158.315,00** (comprovação via TABELA FIPE <https://veiculos.fipec.org.br/>);
- Sistema de refrigeração (baú/câmara fria): aproximadamente **R\$ 46.000,00** (conforme orçamento de mercado);

Para fins de composição da contrapartida, foi considerado o valor de **R\$ 155.000,00**, de forma conservadora, embora o valor real do conjunto seja superior.

Para comprovação, estão sendo anexados:

- Documento de referência do veículo (TABELA FIPE);
- Orçamento do sistema de refrigeração;

### 3. CONSOLIDAÇÃO DA CONTRAPARTIDA

Valores apresentados no projeto:

- Caminhão refrigerado: R\$ 155.000,00
- Operador de máquinas: R\$ 45.000,00

Total declarado: **R\$ 200.000,00**

Entretanto, considerando os valores reais:

- Caminhão + refrigeração: superior a R\$ 204.315,00
- Mão de obra (24 meses): aproximadamente R\$ 108.000,00

A contrapartida efetiva da organização é **significativamente superior ao valor apresentado**.

### 4. CONCLUSÃO

Conforme demonstrado no **Quadro Resumo de Metas**, o valor solicitado à SEAB é de **R\$ 1.711.411,00**, sendo apresentada pela organização proponente uma contrapartida no valor de **R\$ 200.000,00**.

Dessa forma, o valor total do Projeto de Negócio é de **R\$ 1.911.411,00**, já considerando a contrapartida ofertada.

Ressalta-se que, de acordo com o próprio quadro, a **contrapartida mínima exigida** seria de aproximadamente:

**R\$ 191.141,10**

Assim, verifica-se que a organização proponente apresentou contrapartida **superior ao mínimo exigido pelo edital**.

Adicionalmente, conforme demonstrado ao longo do projeto e nos esclarecimentos apresentados:

- Os valores de contrapartida foram estimados de forma conservadora;
- A contrapartida efetiva é superior à apresentada;
- A organização possui capacidade técnica e financeira para execução integral do projeto;

Dessa forma, restam plenamente atendidos os critérios estabelecidos no item 1.51 do edital.

### 10. DOCUMENTAÇÃO ANEXA A PRESENTE SOLICITAÇÃO

Palmas-Pr, 28 de março de 2026.

ALEXANDRE  
CALEGARI MATTEI  
DORIGON:079879  
12921

Assinado de forma digital  
por ALEXANDRE CALEGARI  
MATTEI  
DORIGON:07987912921  
Dados: 2026.03.28 20:15:33  
-03'00'

Representante legal da OSC

ANEXO FOTOS DO CAMINHÃO. EQUIPADO COM SISTEMA DE REFRIGERAÇÃO, E  
PREÇO DE TABELA FIPE PESQUISADA NO SITE: <https://veiculos.fipec.org.br/>. E O  
PROJETO DE NEGOCIO.





veiculos.fipe.org.br

Conta da Microsoft Impressora de Etiqu... essa Agrotecsoo Impressora de Etiqu... Google GMS - Gestão de M...



TWEET SHARE SHARE



INDICADORES

ENSINO

PROJETOS E PESQUISAS

PUBLICAÇÕES

IMPRIMIR COPIAR URL

Mês de referência:	março de 2026
Código Fipe:	506125-3
Marca:	IVECO
Modelo:	VERTIS 90V18 2p (diesel)(E5)
Ano Modelo:	2015 Diesel
Autenticação	h9yl10445mcxs
Data da consulta	sábado, 28 de março de 2026 19:43
Preço Médio	R\$ 158.315,00

## PROJETO DE NEGÓCIO

**APROPAL- ASSOCIAÇÃO DOS PRODUTORES ORGANICOS DE -PALMAS - PR**

**JUVENTUDE RURAL – A FORÇA QUE VEM DO CAMPO**

**VIGÊNCIA DO PROJETO (TEMPO DE EXECUÇÃO E CONCLUSÃO)**

**2 ANOS**

### DADOS DA PROPONENTE

CNPJ:05.768.268/0001-91	DATA ABERTURA:17/07/2003
RAZÃO SOCIAL: APROPAL ASSOCIACAO DOS PRODUTORES ORGANICOS DE PALMAS PARANA	
SIGLA: APROPAL	NÚCLEO REGIONAL SEAB:PATO BRANCO -F
ENDEREÇO:PR 280, TREVO PRINCIPAL , SALA IDR PAF	MUNICÍPIO:PALMAS - PR
	CEP:85690-007
E-MAIL: apropalpalmas@gmail.com	TELEFONE:(46)99914-2394

### DADOS REPRESENTANTE LEGAL DA OSC 1

NOME: Alexandre Calegari Mattei Dorigon  
RG: 10.584.803-7  
CPF:079.879.129-21  
CARGO OU FUNÇÃO:PRESIDENTE  
ENDEREÇO COMPLETO: PRT 449/KM05  
CEP: 85.555-000  
E-MAIL: alexandre\_calegari@yahoo.com  
ORGÃO EXPEDIDOR: SESP-PR

### DADOS REPRESENTANTE LEGAL DA OSC 2

NOME: Vilson Turra  
RG: 3661805-1  
CPF: 518.758.109-00  
CARGO OU FUNÇÃO: Tesoureiro  
ENDEREÇO COMPLETO:AV. CEL. Osório nº 445.  
CEP:85.555-000  
ORGÃO EXPEDIDOR: SESP-PR

## JUSTIFICATIVA DO PROJETO

**Este projeto propõe uma mudança estrutural na forma de produzir orgânicos na agricultura familiar, ao implantar um modelo inovador de integração produtiva que reduz em até 70% a mão de obra manual, aumenta a escala, garante renda e torna a atividade atrativa para a permanência dos jovens no campo.**

A Associação dos Produtores Orgânicos de Palmas – APROPAL está inserida em um território predominantemente rural, com 70% de seus associados localizados em assentamentos, sendo a totalidade composta por agricultores familiares com CAF ativo e produção 100% orgânica certificada. Embora exista elevada demanda regional por alimentos orgânicos, a organização enfrenta limitações estruturais que impedem o pleno atendimento dos mercados, como baixa capacidade produtiva, ausência de mecanização adequada, logística limitada e falta de escala e regularidade na oferta.

Do ponto de vista social, o principal desafio identificado é a evasão dos jovens do meio rural. A produção orgânica, na forma como está organizada atualmente, exige elevado esforço manual, apresenta altos custos unitários de produção e gera baixa previsibilidade de renda, tornando-se pouco atrativa para a juventude rural. Assim, mesmo com potencial ambiental e mercadológico consolidado, o modelo produtivo vigente não assegura condições econômicas suficientes para a sucessão rural.

A APROPAL possui forte capacidade institucional e técnica, com atuação desde 2003 e processo de profissionalização intensificado a partir de 2018/2019. Conta com assistência técnica contratada, Sistema de Controle Interno da Produção Orgânica e certificação realizada pela Gênese Certificadora. Há mais de um ano, a associação desenvolve um acompanhamento estruturado de produtores e jovens, com planejamento coletivo e definição de estratégias produtivas. O principal gargalo atual não é o conhecimento técnico, mas a falta de investimentos em infraestrutura, mecanização e organização produtiva em escala.

O Projeto de Negócio propõe a implantação de **um modelo integrador de produção orgânica**, no qual a associação assume a gestão completa do processo produtivo. A APROPAL será responsável pela aquisição e administração das máquinas, fornecimento de insumos, planejamento da produção, operação mecanizada (plantio, manejo e colheita), assistência técnica, beneficiamento, logística e comercialização. O agricultor passa a concentrar-se no cuidado da área produtiva, reduzindo significativamente o esforço físico e a complexidade operacional da atividade.

Esse modelo permite planejamento produtivo, padronização, regularidade de oferta e redução estimada de até 70% da mão de obra manual, tornando a produção orgânica economicamente viável, escalável e atrativa para os jovens. Trata-se de uma inovação organizacional e produtiva, ao reorganizar a agricultura familiar a partir da gestão coletiva dos meios de produção.

O projeto beneficiará inicialmente 40 famílias agricultoras, incluindo 18 jovens, com potencial de geração de renda anual estimada entre R\$ 70.000,00 e R\$ 80.000,00 por hectare. A mecanização integrada e a organização coletiva possibilitarão a redução do custo unitário de produção, permitindo que o alimento orgânico chegue ao mercado com preço competitivo em relação ao convencional, ampliando o acesso ao consumo e fortalecendo os mercados regionais. A proposta está plenamente alinhada aos objetivos do **Programa COOPERA PARANÁ**, ao promover a modernização produtiva da agricultura familiar, a geração de trabalho e renda, a sucessão rural, a sustentabilidade ambiental e a ampliação do acesso a mercados. O apoio financeiro solicitado é fundamental para transformar uma iniciativa já em desenvolvimento em capacidade produtiva efetiva, consolidando um modelo inovador, sustentável e socialmente inclusivo de produção orgânica.

## OBJETIVOS GERAL E ESPECÍFICOS DO PROJETO DE NEGÓCIO

### OBJETIVO GERAL DO PROJETO DE NEGÓCIO

Promover o fortalecimento da agricultura familiar, por meio do desenvolvimento sustentável e da viabilização técnica, econômica e financeira dos negócios da organização e de agricultores familiares associados/cooperados, contribuindo para:

- I. A geração de trabalho e renda aos agricultores familiares;
- II. A promoção social de produtores e trabalhadores rurais;
- III. A preservação do meio ambiente rural; e
- IV. A soberania e segurança alimentar do Estado do Paraná.

Assinalar	FINALIDADE	OBJETIVO ESPECÍFICO DO PROJETO DE NEGÓCIO
x	PRODUÇÃO PRIMÁRIA	Contribuir para a sustentabilidade ambiental e econômica das unidades de produção de agricultores familiares associados e favorecer o suprimento de matéria-prima e/ou produtos <i>in natura</i> necessários à viabilização dos negócios da organização da agricultura familiar, por meio da adoção de boas práticas agrícolas.
	AGROINDUSTRIALIZAÇÃO	Agregar valor aos produtos da agricultura familiar e atender às exigências do mercado consumidor, por meio da implantação ou qualificação de processos de agroindustrialização (transformação, processamento e/ou beneficiamento) e da implementação de boas práticas de fabricação e manipulação de alimentos, promovendo a inovação, a padronização e a melhoria da qualidade e da sanidade dos produtos, de forma a ampliar a competitividade e a aceitação no mercado.
x	GOVERNANÇA E GESTÃO	Melhorar o desempenho técnico, social e econômico da organização da agricultura familiar e consolidá-la no mercado consumidor, por meio da adoção de boas práticas de governança e gestão.
x	LOGÍSTICA	Facilitar, qualificar e consolidar o acesso a mercados consumidores de produtos agropecuários e a mercados fornecedores de fatores de produção, visando melhorar a competitividade dos produtos da agricultura familiar, por meio da otimização de processos de logística, tais como classificação, armazenagem, transporte, distribuição e outros.
x	COMERCIALIZAÇÃO	Ampliar e consolidar a participação da organização da agricultura familiar nos mercados institucional e/ou privado, em diferentes escalas territoriais (local, regional, estadual, nacional e internacional), por meio de estratégias de marketing e comercialização.
	IRRIGAÇÃO	Contribuir para a segurança hídrica dos sistemas de produção agropecuária, por meio da adoção de tecnologias de irrigação eficientes e sustentáveis.
	GERAÇÃO DE ENERGIA RENOVÁVEL	Preservar o meio ambiente e ampliar a competitividade dos produtos da agricultura familiar, por meio do uso racional de recursos naturais e da substituição de matrizes energéticas convencionais por fontes de energia renovável.
x	ASSISTÊNCIA TÉCNICA E GERENCIAL	Melhorar o desempenho dos negócios da organização da agricultura familiar e de seus cooperados/associados, por meio de assistência técnica e gerencial voltada aos processos produtivos e de gestão, no âmbito organizacional e das unidades de produção familiar.

## DIAGNÓSTICO - CAPACIDADE TÉCNICO-OPERACIONAL NECESSÁRIA PARA O SUCESSO DO PROJETO DE NEGÓCIO (PODENDO SER CAPACIDADE INSTALADA OU A SER PROVIDENCIADA)

### Localização e Abrangência

O Projeto de Negócio será executado no **município de Palmas, Estado do Paraná**, tendo como ponto central de apoio a estrutura operacional da **APROPAL – Associação dos Produtores Orgânicos de Palmas**, localizada na zona rural do município. A abrangência territorial do projeto contempla áreas rurais do município de Palmas onde estão localizados os agricultores familiares associados à APROPAL, com **predominância de produtores residentes em assentamentos rurais**, representando aproximadamente **90% dos beneficiários diretos**. Serão atendidas diretamente **40 famílias agricultoras**, dentre elas **18 jovens**, todos residentes no município.

As propriedades rurais encontram-se, em média, a uma distância entre **50 e 80 km** do ponto central de apoio da associação, com acesso predominantemente por **estradas municipais não pavimentadas**, além de pequenos trechos por rodovias estaduais e/ou federais. Essa configuração territorial evidencia a importância da **organização coletiva da produção e da logística**, visando à redução de custos de transporte, maior eficiência operacional e melhor gestão das atividades produtivas.

A proximidade relativa entre os produtores associados e a unidade central da associação favorece o **uso compartilhado de máquinas, equipamentos, assistência técnica, beneficiamento e logística**, elementos centrais do modelo integrador proposto. Essa estratégia permite otimizar o escoamento da produção, reduzir perdas e garantir maior regularidade no fornecimento aos mercados.

A produção oriunda do projeto terá como mercados prioritários o **município de Palmas** e outros **mercados regionais e estaduais**, com destaque para polos consumidores como **Cascavel, Maringá e demais centros urbanos como São Paulo - Capital**, atendendo tanto o mercado privado quanto redes varejistas. A **compra pública municipal e estadual** permanecerá como canal complementar de comercialização, contribuindo para a diversificação e segurança dos mercados.

### Histórico, Experiência e Capacidade Operacional da OSCA.

### mercados privados

A **Associação dos Produtores Orgânicos de Palmas – APROPAL** possui **experiência consolidada na execução de políticas públicas** e na organização da produção da agricultura familiar orgânica. Nos últimos anos, a entidade apresentou crescimento e regularidade no atendimento a programas de compras públicas, demonstrando capacidade de planejamento, organização produtiva e logística.

Os resultados alcançados incluem:

**2023:** fornecimento aproximado de **R\$ 714.000,00** em alimentos orgânicos por meio de compras públicas;

**2024:** fornecimento aproximado de **R\$ 560.000,00**;

**2025:** fornecimento estimado de **R\$ 816.000,00** em compras públicas.

Além das compras institucionais, a APROPAL atua de forma estratégica na **articulação da produção, logística e comercialização para mercados privados**, especialmente no município de **Cascavel e região**. Nesses casos, a associação organiza a produção e o escoamento, contando com **cooperativas parceiras para a emissão de notas fiscais**, em função do atual enquadramento jurídico da entidade. Por meio dessas parcerias, o volume de produtos comercializados supera **R\$ 400.000,00**, ainda que esse valor não componha o faturamento direto da associação.

Esse histórico evidencia a **capacidade técnica, operacional e organizacional da APROPAL** para atender volumes crescentes, manter regularidade de fornecimento e acessar diferentes canais de comercialização, tanto institucionais quanto privados.

Nesse contexto, a proposta de fortalecimento da base produtiva e organizacional por meio do presente Projeto de Negócio constitui **etapa estratégica de evolução institucional**, preparando a entidade para ampliar sua autonomia operacional e comercial, bem como para uma futura **transição para modelo cooperativo**, com maior escala, eficiência e sustentabilidade econômica.

### Bens de Capital existentes e/ou necessários para implementação do projeto

**Capital Físico - de longo prazo:** A Associação dos Produtores Orgânicos de Palmas – **APROPAL** já dispõe de estrutura física e operacional básica que permite a execução inicial das atividades e a redução de custos logísticos, porém **insuficiente para atender à demanda produtiva atual e futura**, especialmente no contexto de ampliação de escala e mecanização da produção orgânica.

### Bens de capital já existentes

Atualmente, a APROPAL conta com os seguintes ativos:

**01 caminhão refrigerado**, com valor estimado de **R\$ 165.000,00**, utilizado para transporte de hortifrutigranjeiros;

**04 tratores**, equipados com enxada rotativa e plantadeira, com valor médio estimado de **R\$ 20.000,00 por unidade**;

**Caixas plásticas retornáveis** para acondicionamento e transporte da produção;

**Balanças** para pesagem e conferência dos produtos;

**Dois pontos de coleta da produção**, sendo um localizado na área urbana do município e outro dentro de assentamento rural;

**01 trator agrícola de 55 CV**, além de **trator cedido pela Prefeitura Municipal**, utilizados de forma complementar; Estrutura administrativa e de apoio localizada no município e em área de assentamento.

Apesar desses ativos, a capacidade instalada **não supre as necessidades de plantio, manejo, colheita, beneficiamento e logística**, mantendo a produção dependente de trabalho manual e com baixa eficiência.

## DIAGNÓSTICO - CAPACIDADE TÉCNICA E OPERACIONAL NECESSÁRIA O PROJETO DE NEGÓCIO

### Bens de capital objeto de investimento do projeto

Para viabilizar o modelo integrador e a mecanização da produção orgânica, serão adquiridos os seguintes bens de longo prazo, sob gestão direta da associação e uso coletivo planejado:

- 01 trator agrícola, potência mínima de 80 CV, valor estimado R\$ 245.000,00;
- 01 distribuidor de adubo sólido, valor estimado R\$ 88.000,00;
- 01 carreta agrícola para transporte, valor estimado R\$ 55.000,00;
- 01 pá carregadeira/concha frontal (plaina agrícola), valor estimado R\$ 90.000,00;
- 01 plantadeira de batata-doce, valor estimado R\$ 44.000,00;
- 01 roçadeira de ramos, valor estimado R\$ 37.000,00;
- 01 fresador (amontoa e limpeza de batata-doce), valor estimado R\$ 57.600,00;
- 01 rotativa eneiradora de batata-doce, valor estimado R\$ 65.000,00;
- 01 rotativa para hortaliças, valor estimado R\$ 58.000,00;
- 01 plantadeira de sementes (Abaco), valor estimado R\$ 102.000,00;
- 01 arrancadeira de mandioca e batata-doce, valor estimado R\$ 55.000,00;
- 01 drone agrícola, valor estimado R\$ 145.000,00;
- 01 lavador de tubérculos, valor estimado R\$ 200.000,00;
- 01 veículo utilitário de carga 4x4 diesel (1.200 kg), valor estimado R\$ 184.990,00;
- Carroceria para veículo utilitário, valor estimado R\$ 20.000,00;
- Aquisição adicional de caixas plásticas, valor estimado R\$ 20.000,00;
- 01 van refrigerada, valor estimado R\$ 229.000,00, com sistema de refrigeração no valor aproximado de R\$ 42.000,00.

Esses equipamentos permitirão o plantio, manejo, colheita, beneficiamento, transporte e comercialização de forma integrada, reduzindo custos, aumentando escala e garantindo regularidade produtiva.

### Capital Financeiro – Recursos Existentes

A associação possui **capacidade financeira operacional** proveniente da comercialização via compras públicas e mercados privados, além de participação em projetos de apoio à produção. Destaca-se a participação no projeto **Terra Brasil / Terra Mesa Brasil**, que garantirá **insumos (sementes e adubos orgânicos)** para culturas como cenoura e beterraba a partir de 2026, assegurando o início e a continuidade da produção.

Os insumos básicos são atualmente viabilizados por meio de recursos próprios, parcerias institucionais e projetos de apoio, sendo a **principal limitação atual a ausência de mecanização**, e não a falta de insumos.

O Projeto de Negócio estabelece regras formais de utilização dos bens adquiridos, visando sua conservação e manutenção. Os equipamentos serão operados exclusivamente por operador contratado pela Associação, sendo vedado o uso direto pelos cooperados. A utilização seguirá planejamento técnico de campo, com cronograma de plantio, tratamentos culturais e colheita. Haverá controle formal de horas trabalhadas por equipamento e registro sistemático de uso. Será instituído regimento interno e procedimentos operacionais padrão (POP) para disciplinar a operação, controle patrimonial e manutenção preventiva e corretiva, garantindo maior vida útil e sustentabilidade dos investimentos.

### Capital Humano

A APROPAL dispõe de equipe técnica e administrativa compatível com a execução do projeto, composta por:

- 01 técnico agrícola, responsável pelo planejamento produtivo, acompanhamento das lavouras e operação do drone agrícola;
- 01 motorista de caminhão, responsável pela logística e transporte;
- 01 secretária/apoio administrativo, responsável pela organização e gestão administrativa.

Com a implementação do projeto, está prevista a **contratação de operador de máquinas agrícolas**, para condução dos equipamentos de maior porte. A mão de obra produtiva nas propriedades será predominantemente familiar, com **demanda sazonal**, sendo os **18 jovens beneficiários diretos** parte central do processo produtivo e das decisões estratégicas, recebendo capacitação para operação e convivência com tecnologias agrícolas.

### Capital Financeiro – Curto Prazo (Capital de Giro e Insumos)

Atualmente, a produção encontra-se limitada **exclusivamente pela falta de máquinas e infraestrutura**, e não pela disponibilidade de insumos. Com a implementação do projeto, a ampliação da escala produtiva permitirá **triplicar a receita gerada nas propriedades**, garantindo recursos suficientes para manutenção dos equipamentos, combustível e pagamento de operador.

Os custos operacionais com combustível, manutenção e operação das máquinas representarão aproximadamente **3% do valor total movimentado**, sendo absorvidos de forma coletiva no modelo integrador.

### Capital Social Interno

O quadro social da APROPAL é composto por agricultores familiares residentes **integralmente no município de Palmas**, com predominância de famílias assentadas. Aproximadamente **98% dos associados produzem de forma orgânica**, com participação ativa em reuniões, planejamento e decisões da organização. Os **jovens já participam do processo decisório**, fortalecendo a governança interna e a sustentabilidade social do projeto.

**Capital Social Externo:** A APROPAL mantém três instrumentos formais de intercooperação estratégica, fundamentais para o fortalecimento da sua cadeia produtiva, agregação de valor e ampliação de mercado:

**Intercooperação com a COOPERERVAS (Maringá-PR)**

Parceria estabelecida para o beneficiamento de frutas produzidas pelos associados da APROPAL. As frutas são encaminhadas para processamento e transformação em polpa, permitindo o fornecimento qualificado às compras públicas (PAA, PNAE e demais programas institucionais). Essa cooperação viabiliza agregação de valor, padronização sanitária e maior estabilidade comercial.

**Intercooperação com a Cores da Terra (Cascavel-PR)**

Cooperação estratégica voltada à inserção em mercados privados estruturados, atendendo redes como Super Muffato, Irani Supermercados e Primato Supermercados, com produtos orgânicos certificados.

No âmbito dessa parceria, foi desenvolvido e lançado de forma conjunta o produto **“Tererê no Copo”**, estratégia de inovação e posicionamento de marca com foco na ampliação de mercado, fortalecimento da identidade da agricultura familiar e diversificação de canais comerciais.

**Intercooperação com a COOACEPA (Pitanga-PR)**

Parceria técnica voltada ao beneficiamento de grãos, especialmente feijão, contemplando os processos de limpeza, classificação e embalagem. A cooperação assegura padronização de qualidade, conformidade comercial e maior competitividade no mercado.

Essas intercooperações consolidam o capital social externo da APROPAL, estruturando uma rede cooperativa complementar que amplia capacidade produtiva, agrega valor à produção dos associados e fortalece o posicionamento institucional nos mercados público e privado

## ASPECTOS TÉCNICOS E OPERACIONAIS DO PROJETO DE NEGÓCIO

### Estratégias de Marketing

A estratégia de comercialização do projeto baseia-se na produção orgânica certificada em escala, com regularidade, padronização e preço competitivo, viabilizada pelo modelo integrador proposto. A associação atuará de forma coletiva no planejamento produtivo, beneficiamento, logística e comercialização, fortalecendo o acesso aos mercados. Como estratégia de **entrada e consolidação comercial**, o projeto contará com **parceria estratégica com a Cooperativa Cores da Terra, sediada em Cascavel/PR**, organização já atuante na comercialização de produtos orgânicos e no relacionamento com mercados regionais e redes varejistas. Essa parceria permitirá a utilização do **Tererê biodegradável**, produto inovador, sustentável e já validado comercialmente, como **produto âncora para cadastramento e abertura de novos clientes**, facilitando o acesso inicial aos canais de comercialização. Após a inserção e consolidação do relacionamento comercial, será ampliada gradualmente a oferta dos demais produtos orgânicos oriundos do projeto. **Estratégia de venda:** oferta de alimentos orgânicos certificados com preço similar ao convencional, aliando qualidade, regularidade de fornecimento, inovação e confiabilidade logística. **Diferencial competitivo:** integração entre produção, mecanização, beneficiamento e comercialização, com redução estimada de até 70% da mão de obra, aumento da produtividade, redução do custo unitário e uso de produtos inovadores como estratégia de acesso ao mercado. **Canais de distribuição:** mercados locais e regionais, redes varejistas, mercados privados e compras públicas municipais e estaduais, utilizando a parceria comercial como alavanca de inserção inicial. **Política de preços:** formação de preços baseada nos custos reais da produção mecanizada, assegurando sustentabilidade econômica, manutenção dos equipamentos e remuneração adequada dos agricultores. **Projeção de vendas:** crescimento progressivo do volume comercializado ao longo de 3 a 5 anos, com expectativa de ampliação significativa da receita nas propriedades, considerando a sazonalidade das culturas e a diversificação de produto.

### Atendimento às Normas Sanitárias e Ambientais

A produção atende às **normas sanitárias e ambientais vigentes**, com **Sistema de Controle Interno (SCI)** ativo e certificação orgânica realizada pela **Gênesis Certificadora**. As etapas de lavagem, classificação e acondicionamento observarão as exigências da Vigilância Sanitária, licenciamento ambiental e normas do Corpo de Bombeiros, quando aplicável. Caso haja necessidade de licenças adicionais, a associação possui planejamento para sua obtenção, assegurando plena conformidade legal

## Inovação no Projeto

O projeto apresenta inovação estruturante para a OSC ao implantar um modelo integrado de produção, beneficiamento e comercialização da agricultura familiar orgânica. Introduz mecanização compartilhada, padronização técnica e centralização estratégica de processos, reduzindo até 70% da mão de obra manual e elevando a produtividade por hectare. Estrutura assistência técnica contínua, fornecimento organizado de insumos e logística integrada, aumentando previsibilidade e qualidade de entrega. Fortalece a agregação de valor por meio do beneficiamento intercooperado (polpas, grãos classificados e embalados), ampliando vida útil e competitividade comercial. No âmbito organizacional, transforma a associação em um sistema de integração produtiva territorial. No modelo de negócio, gera escala coletiva, estabilidade de renda e condições reais para sucessão familiar no campo. Trata-se de uma inovação sistêmica, que combina eficiência produtiva, governança cooperativa e estratégia de mercado para ampliar impacto econômico e social.





**ESPAÇO PARA FOTOS E MAPAS**

Empty rectangular box for photos and maps.

## DIAGNÓSTICO - EXPERIÊNCIA PRÉVIA COM O OBJETO DO PROJETO DE NEGÓCIO

A Associação Apropal – Associação dos Produtores Orgânicos de Palmas possui experiência consolidada na execução de projetos de estruturação produtiva, logística e comercialização da agricultura familiar orgânica, com atuação contínua em políticas públicas e parcerias estratégicas ao longo dos últimos anos. A seguir, apresentam-se os principais projetos e iniciativas desenvolvidos pela OSC, diretamente relacionados ao objeto do presente Projeto de Negócio:

1. Programa Nacional de Alimentação Escolar – PNAE (2019 – atual) Objetivo: fornecimento de alimentos orgânicos da agricultura familiar para a alimentação escolar. Abrangência territorial: município de Palmas e contratos estaduais. Fonte de recursos: recursos públicos do PNAE. Principais ações e resultados: organização da produção, regularidade de entrega, fortalecimento da renda dos agricultores familiares. Valor estimado acumulado: superior a R\$ 2.400.000,00 ao longo do período.

2. Programa Compra Direta da Agricultura Familiar (2022 – atual) Objetivo: comercialização institucional de alimentos orgânicos. Abrangência territorial: regional. Fonte de recursos: recursos públicos do programa. Principais ações e resultados: ampliação do acesso a mercados institucionais e fortalecimento da organização produtiva. Valor estimado acumulado: superior a R\$ 600.000,00.

3. Fornecimento para Merenda Escolar Municipal de Palmas Objetivo: atendimento da demanda local por alimentos orgânicos da agricultura familiar. Fonte de recursos: orçamento municipal. Principais ações e resultados: estímulo à produção local, segurança alimentar e geração de renda. Valor estimado acumulado: superior a R\$ 1.000.000,00.

4. Projeto Coopera Paraná – Estruturação Produtiva (2020 – 2023) Objeto: fortalecimento da estrutura produtiva e logística da associação. Fonte de recursos: Programa Coopera Paraná. Valor: R\$ 401.412,50. Data de início: 22/07/2020. Data de conclusão: 29/07/2023. Principais resultados: ampliação da capacidade operacional, melhoria da logística e organização da produção.

5. Projeto Fundação Banco do Brasil – Estruturação Logística Objeto: aquisição de caminhão refrigerado para transporte de hortifrutigranjeiros. Fonte de recursos: Fundação Banco do Brasil. Valor: R\$ 160.000,00. Principais resultados: fortalecimento da logística, redução de perdas e ampliação da capacidade de atendimento a mercados.

Essas parcerias permitiram a movimentação de volumes expressivos de produção orgânica, ampliando o acesso a mercados privados, ainda que parte das operações não componha o faturamento direto da associação, em função de seu atual enquadramento jurídico.

O conjunto dessas experiências demonstra a capacidade técnica, administrativa, operacional e comercial da Associação Apropal para executar projetos de maior escala, justificando o investimento proposto para fortalecimento da base produtiva, ampliação da competitividade e preparação institucional para a futura transição da associação em cooperativa.

acesso materias:

<https://pmp.pr.gov.br/website/views/noticiaDetalhe.php?id=7392> <https://rbj.com.br/apropal-atendera-demanda-de-347-mil-em-produtos-no-programa-compra-direta/>  
<https://pmp.pr.gov.br/website/views/noticiaDetalhe.php?id=8000>

ESTUDO DE MERCADO FORNECEDOR						
FATORES DE PRODUÇÃO	FORNECEDOR (nome, local e contato)	ESPECIFICAÇÕES TÉCNICAS DOS FATORES DE PRODUÇÃO	UNIDADE DE MEDIDA	PREÇO MÉDIO (R\$/UNIDADE)	QUANTIDADE OFERTADA	OFERTA SAZONAL (QUAIS MESES?)
<b>Matéria-Prima:</b>						
Hortaliças e tubérculos orgânicos	Agricultores familiares associados à APROPAL – Palmas/PR	Produção orgânica certificada (batata-doce, mandioca, cenoura, beterraba e hortaliças diversas), conforme Sistema de Controle Interno (SCI)	kg	1,5	2800000	ano todo
<b>Insumos:</b>						
Insumos orgânicos (sementes, adubos e bioinsumos)	Projeto Terra Brasil / Terra Mesa Brasil e fornecedores regionais – PR	Sementes e adubos permitidos para produção orgânica certificada	KG	Conforme mercado / projetos parceiros		ANO TODO
<b>Mão-de-obra:</b>						
	Agricultores familiares associados e jovens beneficiários – Palmas/PR	Trabalho familiar e jovens integrados à produção orgânica	Pessoa / hora	Trabalho familiar (sem custo direto)		ANO TODO
	APROPAL	OPERADOR DE MAQUINA DA APROPAL	PESSOA/MÊS	R\$4.500,00	1	ANO TODO
	APROPAL	TECNICO AGRICOLA	PESSOA/MÊS	R\$4.000,00	1	ANO TODO
	APROPAL	MOTORISTA	PESSOA/MÊS	R\$2.500	1	ANO TODO
<b>Outros fatores de produção:</b>						
<b>No projeto quem vai fornecer todos os insumos pe a APROPAL , E NOS JÁ ESTAMOS A MAIS DE 10 ANOS NA ATIVIDADE.</b>						





PREVISÃO DE RECEITAS E DESPESAS

ITEM DE RECEITA	VALOR TOTAL (R\$/mês)												VALOR TOTAL (R\$/ano)
	ANO 1												
	MÊS 1	MÊS 2	MÊS 3	MÊS 4	MÊS 5	MÊS 6	MÊS 7	MÊS 8	MÊS 9	MÊS 10	MÊS 11	MÊS 12	
Beterraba Organica	8.500,00	9.500,00	10.500,00	11.500,00	12.500,00	13.500,00	14.500,00	15.500,00	16.500,00	17.500,00	18.500,00	19.500,00	168.000,00
Cenoura Organica	8.500,00	9.500,00	10.500,00	11.500,00	12.500,00	13.500,00	14.500,00	15.500,00	16.500,00	17.500,00	18.500,00	19.500,00	168.000,00
Batata doce Organica	8.500,00	9.500,00	10.500,00	11.500,00	12.500,00	13.500,00	14.500,00	15.500,00	16.500,00	17.500,00	18.500,00	19.500,00	168.000,00
Brocolis Organico	8.500,00	9.500,00	10.500,00	11.500,00	12.500,00	13.500,00	14.500,00	15.500,00	16.500,00	17.500,00	18.500,00	19.500,00	168.000,00
Cebola Organica						8.500,00	9.500,00	10.500,00	11.500,00	12.500,00	13.500,00	12.500,00	78.500,00
COMPRA DIRETA HORTALIÇAS EM GERAL	35.000,00	35.000,00	35.000,00	35.000,00	35.000,00								175.000,00
PNAE ESTADUAL HOSTALIÇAS GERAL	55.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	660.000,00
													-
													-
													-
<b>Total (Σ Receitas):</b>												#####	

ITEM DE RECEITA	VALOR TOTAL (R\$/mês)												VALOR TOTAL (R\$/ano)
	ANO 2												
	MÊS 13	MÊS 14	MÊS 15	MÊS 16	MÊS 17	MÊS 18	MÊS 19	MÊS 20	MÊS 21	MÊS 22	MÊS 23	MÊS 24	
Beterraba Organica	19.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	245.000,00
Cenoura Organica	19.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	245.000,00
Batata doce Organica	19.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	245.000,00
Brocolis Organico	19.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	245.000,00
Cebola Organica						19.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	20.500,00	142.500,00
COMPRA DIRETA HORTALIÇAS EM GERAL	35.000,00	35.000,00	35.000,00	35.000,00	35.000,00								175.000,00
PNAE ESTADUAL HOSTALIÇAS GERAL	55.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	660.000,00
													-
													-
													-
<b>Total (Σ Receitas):</b>												#####	





## PLANO ESTRATÉGICO

### ELEMENTOS DIRECIONADORES DA OSC

**MISSÃO:** Promover o desenvolvimento econômico, social e produtivo dos agricultores familiares orgânicos de Palmas e região, fortalecendo a organização coletiva, ampliando o acesso à tecnologia, aos mercados e à renda, por meio da produção de alimentos orgânicos de qualidade, com foco na permanência do jovem no campo e na sustentabilidade.

**VISÃO:** Até dezembro de 2027, consolidar a Associação Apropal como referência regional na organização da produção orgânica, estruturando sua base produtiva, econômica e institucional para a transição de associação para cooperativa, alcançando faturamento mensal de R\$ 350.000,00, com lucratividade mínima de 15%, garantindo competitividade, geração de renda e sucessão rural

**VALORES:**

- Ética e transparência nas relações entre associados, parceiros e mercados;
- Valorização da juventude rural, promovendo oportunidades, renda e permanência no campo;
- Excelência na gestão e organização coletiva, com foco em resultados;
- Sustentabilidade ambiental, com respeito ao meio ambiente e à produção orgânica;
- Inovação no campo, por meio do acesso à tecnologia, mecanização e novos modelos produtivos;
- Cooperação e solidariedade, fortalecendo o desenvolvimento coletivo.

PROGRAMA DE APOIO AO COOPERATIVISMO DA AGRICULTURA FAMILIAR  
COOPERA-PARANÁ



PLANO ESTRATÉGICO	
PONTOS FORTES (características atuais do ambiente interno da organização)	ESTRATÉGIAS PARA APROVEITAR PONTOS FORTES
Controle interno e acompanhamento da certificação orgânica dos produtores.	Utilizar a certificação orgânica como diferencial competitivo, garantindo padronização da produção, acesso a mercados privados e agregação de valor.
Assistência técnica própria, responsável pelo cadastro, acompanhamento e orientação da produção orgânica.	Ampliar a escala produtiva por meio do planejamento técnico centralizado, integrando assistência técnica, mecanização e cronograma coletivo de produção.
Projeto de juventude rural em andamento, com mais de 18 jovens envolvidos há cerca de um ano.	Consolidar o projeto de juventude rural como base operacional do modelo integrador, qualificando jovens para atuar na operação de máquinas, gestão produtiva e logística.
Sede da associação e ponto de coleta instalados dentro de assentamento rural.	Reduzir custos logísticos e tempo de deslocamento, estruturando pontos de coleta estratégicos próximos às áreas produtivas.
Parceria com a Prefeitura Municipal para apoio na logística de coleta da produção.	Integrar a logística própria da associação com o apoio da prefeitura, aumentando a eficiência do transporte e reduzindo custos operacionais.
Caminhão próprio para transporte da produção quando necessário.	Utilizar a frota existente como base para a ampliação da logística integrada e para o escoamento regular da produção em escala.
Estrutura física existente: balança, caixas plásticas, microtratores e implementos agrícolas.	Integrar os equipamentos existentes ao novo parque de máquinas, estruturando um sistema coletivo de mecanização da produção.
Grupo de jovens organizado, com liderança jovem e engajamento produtivo.	Fortalecer a organização dos jovens para assumir funções operacionais e de gestão do sistema produtivo integrado, promovendo sucessão rural.
Mercados institucionais consolidados (PNAE e Compra Direta).	Utilizar a credibilidade e regularidade dos contratos públicos como base para ampliação do acesso a mercados privados e redes varejistas.
Produção de alimentos orgânicos certificados, com alto valor agregado.	Posicionar o produto orgânico local como alternativa competitiva ao convencional, ampliando mercados e escala de produção.
Disponibilidade de terras agrícolas e preservação ambiental nas propriedades dos associados.	Expandir a produção orgânica de forma sustentável, garantindo escala produtiva, conservação ambiental e viabilidade econômica de longo prazo.

PROGRAMA DE APOIO AO COOPERATIVISMO DA AGRICULTURA FAMILIAR  
COOPERA-PARANÁ



PONTOS FRACOS (características atuais do ambiente interno da organização)	ESTRATÉGIAS PARA CORRIGIR PONTOS FRACOS
Falta de máquinas agrícolas suficientes para produção em escala.	Investir na aquisição de máquinas, equipamentos e implementos agrícolas de uso coletivo, sob gestão centralizada da associação, para plantio, manejo e colheita.
Produção ainda muito dependente de trabalho manual e braçal.	Reduzir o trabalho manual por meio da mecanização integrada da produção orgânica, com redução estimada de até 70% da mão de obra.
Baixa escala produtiva, dificultando o acesso a mercados privados.	Implantar planejamento produtivo centralizado, orientado pela demanda de mercado, garantindo escala, regularidade e padronização da oferta.
Dependência de parcerias externas para parte da logística de transporte.	Estruturar a logística interna da associação, integrando frota própria, pontos de coleta e rotas planejadas, reduzindo a dependência de terceiros.
Dificuldade de competir com produtos convencionais em preço e volume.	Aumentar a escala produtiva e reduzir o custo unitário por meio da mecanização e da organização coletiva, tornando o produto orgânico mais competitivo.
Risco de desmotivação e evasão dos jovens do campo pela falta de tecnologia e previsibilidade de renda.	Tornar a atividade agrícola mais atrativa para os jovens por meio da adoção de tecnologias, redução do esforço físico, aumento da renda e maior previsibilidade produtiva e econômica.

**PLANO ESTRATÉGICO**

<b>OPORTUNIDADES (características futuras do ambiente externo)</b>	<b>ESTRATÉGIAS PARA APROVEITAR OPORTUNIDADES</b>
Crescente demanda por alimentos orgânicos por parte de consumidores urbanos.	Estruturar a produção orgânica em escala, com planejamento centralizado e regularidade de oferta, para atender o mercado privado regional.
Baixa oferta de produtos orgânicos no mercado privado regional, especialmente em Palmas e Cascavel.	Ampliar a base produtiva e a capacidade de entrega por meio da mecanização coletiva e da organização integrada da produção.
Possibilidade de agregar novos cooperados/produtores, ampliando a escala produtiva.	Realizar ações de mobilização e adesão de novos produtores ao modelo integrador, garantindo acompanhamento técnico, mecanização e previsibilidade de renda.
Existência de mercados privados interessados em adquirir produtos orgânicos em maior volume.	Utilizar a redução de custos proporcionada pela mecanização coletiva para aumentar competitividade e firmar contratos com mercados privados.
Políticas públicas e programas de apoio à agricultura familiar, juventude rural e produção sustentável.	Articular o acesso contínuo a políticas públicas como instrumento de fortalecimento da base produtiva e de consolidação do modelo integrador.
Parcerias consolidadas com cooperativas regionais (Cascavel e Maringá), facilitando o acesso a novos mercados.	Expandir gradualmente a comercialização para Cascavel, Maringá e municípios do entorno, garantindo logística planejada e regularidade de fornecimento.
Tendência de consumidores buscarem produtos locais, frescos e com rastreabilidade.	Fortalecer a identidade do produto orgânico local, com rastreabilidade, certificação e origem associada à agricultura familiar organizada.
Possibilidade futura de industrialização da produção (segunda fase do projeto).	Preparar a base produtiva, logística e organizacional para futura industrialização e agregação de valor, sem comprometer o foco atual na produção in natura.
<b>AMEAÇAS / RISCOS (características futuras do ambiente externo)</b>	<b>ESTRATÉGIAS PARA MITIGAR OS RISCOS</b>
Entrada de grandes produtores ou empresas convencionais no mercado regional, pressionando preços.	Priorizar canais curtos de comercialização e contratos diretos com compradores, valorizando a certificação orgânica, a origem local e a regularidade de fornecimento.
Oscilações climáticas que podem impactar a produção agrícola.	Diversificar culturas, escalonar o planejamento produtivo e utilizar a mecanização para aumentar a eficiência e reduzir perdas produtivas.
Aumento dos custos de insumos e transporte.	Aumentar a eficiência produtiva por meio da mecanização integrada, do planejamento técnico centralizado e da compra coletiva de insumos.
Dependência excessiva de parceiros logísticos externos.	Estruturar e fortalecer a logística própria da associação, com frota, rotas planejadas e pontos de coleta estratégicos.
Concorrência de produtos convencionais com preços mais baixos.	Diferenciar o produto orgânico por meio da qualidade, certificação, frescor, rastreabilidade e vínculo com a agricultura familiar organizada.
Dificuldade de permanência dos jovens no campo sem renda atrativa e previsibilidade.	Garantir previsibilidade de renda e redução do esforço físico por meio do modelo integrador, da mecanização da produção e da inserção dos jovens em funções técnicas e operacionais qualificadas.

## PLANO DE METAS E AÇÕES

### OBJETIVO GERAL DO PROJETO DE NEGÓCIO

Promover o fortalecimento da agricultura familiar, por meio do desenvolvimento sustentável e da viabilização técnica, econômica e financeira dos negócios da organização e de agricultores familiares associados/cooperados, contribuindo para:

- I. A geração de trabalho e renda aos agricultores familiares;
- II. A promoção social de produtores e trabalhadores rurais;
- III. A preservação do meio ambiente rural; e
- IV. A soberania e segurança alimentar do Estado do Paraná.

### META 1

<b>FINALIDADE:</b>	PRODUÇÃO PRIMÁRIA
<b>OBJETIVO ESPECÍFICO DO PROJETO DE NEGÓCIO:</b>	Contribuir para a sustentabilidade ambiental e econômica das unidades de produção de agricultores familiares associados e favorecer o suprimento de matéria-prima e/ou produtos in natura necessários à viabilização dos negócios da organização da agricultura familiar, por meio da adoção de boas práticas agrícolas.
<b>VALOR TOTAL DA META (R\$):</b>	R\$ 1.207.825,00
não	A meta prevê a destinação de itens de investimento e/ou custeio à propriedade rural ou agroindústria dos sócios da OSC?

META	OBJETIVO DA META	PRAZO	INDICADOR DE RESULTADO	QUANTIDADE				QUALIDADE (especificar ou descrever)
				UNIDADE DE MEDIDA	VALOR ATUAL	VALOR ESPERADO	VARIAÇÃO ENTRE PERÍODOS (+aumento/-redução)	
1.1	Melhorar a eficiência produtiva das culturas (refletida em ganhos de produtividade, redução de perdas, melhoria de padrão de qualidade) - grãos e olerícolas (frutas, legumes e verduras).	mar/2026 a dez 2027	Produção	especificar (kg/ano; ton/ano;...)	1000	30000	1 ANO	BATATA DOCE, BETERRABA, CENOPURA, CEBOLA
1.2	Rentabilizar o negócio do produtor rural (melhorar resultados de eficiência)	mai/2026 a ago/2027	Renda média do sócio	R\$/mês	1200	3750	1 ANO	não se aplica
1.3								
1.4								
1.5								











PROGRAMA DE APOIO AO COOPERATIVISMO DA AGRICULTURA FAMILIAR  
COOPERA-PARANÁ



VALOR TOTAL ETAPA(R\$): R\$

CRONOGRAMA DE AÇÃO												
AÇÃO	MÊS-ANO											
	jan-00	jan-00	fev-00	mar-00	abr-00	mai-00	jun-00	jul-00	ago-00	set-00	out-00	nov-00
Adquirir bens e/ou contratar serviços												
Instalar e colocar bens em funcionamento												
Produzir e comercializar												
Monitorar e avaliar resultados												
Prestar contas												

## PLANO DE METAS E AÇÕES

### OBJETIVO GERAL DO PROJETO DE NEGÓCIO

Promover o fortalecimento da agricultura familiar, por meio do desenvolvimento sustentável e da viabilização técnica, econômica e financeira dos negócios da organização e de agricultores familiares associados/cooperados, contribuindo para:

- I. A geração de trabalho e renda aos agricultores familiares;
- II. A promoção social de produtores e trabalhadores rurais;
- III. A preservação do meio ambiente rural; e
- IV. A soberania e segurança alimentar do Estado do Paraná.

### META 2

<b>FINALIDADE:</b>	LOGÍSTICA
<b>OBJETIVO ESPECÍFICO DO PROJETO DE NEGÓCIO:</b>	Facilitar, qualificar e consolidar o acesso a mercados consumidores de produtos agropecuários e a mercados fornecedores de fatores de produção, visando melhorar a competitividade dos produtos da agricultura familiar, por meio da otimização de processos de logística, tais como classificação, armazenagem, transporte, distribuição e outros.
<b>VALOR TOTAL DA META (R\$):</b>	R\$ 703.586,00
<b>Não</b>	<b>A meta prevê a destinação de itens de investimento e/ou custeio à propriedade rural ou agroindústria dos sócios da OSC?</b>

META	OBJETIVO DA META	PRAZO	INDICADOR DE RESULTADO	QUANTIDADE				QUALIDADE (especificar ou descrever)
				UNIDADE DE MEDIDA	VALOR ATUAL	VALOR ESPERADO	VARIAÇÃO ENTRE PERÍODOS (+aumento/-redução)	
2.1	Expandir a abrangência de mercado (local, regional, estadual, nacional e/ou internacional), organizando a distribuição de alimentos em uma Central de Distribuição.	mar/2026 a dez/2027	Abrangência de mercado	não se aplica	não se aplica	não se aplica	não se aplica	Merenda escolar e mercados privados como MUFFATO, IRANI E PRIMATO











**QUADRO RESUMO DAS METAS DO PROJETO DE NEGÓCIO**

<b>META</b>	<b>VALOR INVESTIMENTO</b>	<b>VALOR CUSTEIO</b>	<b>VALOR SOLICITADO À SEAB</b>	<b>CONTRAPARTIDA OBRIGATÓRIA EM BENS E/OU SERVIÇOS</b>	<b>CONTRAPARTIDA FINANCEIRA VOLUNTÁRIA</b>	<b>VALOR TOTAL DO PROJETO APRESENTADO</b>
<b>META 1</b>	R\$ 1.207.825,00		R\$ 1.207.825,00			R\$ 1.207.825,00
<b>META 2</b>	R\$ 503.586,00		R\$ 503.586,00	R\$ 200.000,00		R\$ 703.586,00
<b>META 3</b>			R\$ -			R\$ -
<b>META 4</b>			R\$ -			R\$ -
<b>META 5</b>			R\$ -			R\$ -
<b>META 6</b>			R\$ -			R\$ -
<b>META 7</b>			R\$ -			R\$ -
<b>META 8</b>			R\$ -			R\$ -
<b>TOTAL</b>	R\$ 1.711.411,00	R\$ -	R\$ 1.711.411,00	R\$ 200.000,00	R\$ -	R\$ 1.911.411,00

**CONTRAPARTIDA  
MÍNIMA:  
R\$ 191.141,10**

**% CONTRAPARTIDA  
APRESENTADA:  
10%**

**8. PLANO DE APLICAÇÃO FINANCEIRA (R\$)**

META	ETAPA	CRONOGRAMA DESBOLSO (MÊS/ANO)	ORIGEM DO RECURSO	ELEMENTO DA DESPESA	CUSTEIO (3390)	INVESTIMENTO (4490)	TOTAL
1	1.1	05/2026 a 12/2027	SEAB	Distribuidor de		R\$ 58.000,00	R\$ 58.000,00
1	1.1	05/2026 a 12/2027	SEAB	Carreta Agrícola		R\$ 20.800,00	R\$ 20.800,00
1	1.1	05/2026 a 12/2027	SEAB	Trator 80cv		R\$ 318.000,00	R\$ 318.000,00
1	1.1	05/2026 a 12/2027	SEAB	Platina Agrícola		R\$ 78.280,00	R\$ 78.280,00
1	1.1	05/2026 a 12/2027	SEAB	Plantadeira de		R\$ 44.000,00	R\$ 44.000,00
1	1.1	05/2026 a 12/2027	SEAB	Roçadeira de Ramas		R\$ 37.000,00	R\$ 37.000,00
1	1.1	05/2026 a 12/2027	SEAB	Frezador Aterador		R\$ 57.600,00	R\$ 57.600,00
1	1.2	05/2026 a 12/2027	SEAB	Rotaiva Enrelador		R\$ 65.000,00	R\$ 65.000,00
1	1.2	05/2026 a 12/2027	SEAB	Rotativa encanteiraderia		R\$ 47.145,00	R\$ 47.145,00
1	1.2	05/2026 a 12/2027	SEAB	Plantadeira de sementes a vacuo		R\$ 102.000,00	R\$ 102.000,00
1	1.2	05/2026 a 12/2027	SEAB	Arrancadeira de Mandioca e Batata doce		R\$ 55.000,00	R\$ 55.000,00
1	1.2	05/2026 a 12/2027	SEAB	Drone Agrícola		R\$ 145.000,00	R\$ 145.000,00
1	1.2	05/2026 a 12/2027	SEAB	Lavador de Tubercules		R\$ 180.000,00	R\$ 180.000,00
2	2.1	05/2026 a 12/2027	SEAB	Veiculo 4X4 capacidade MINIMA 1200 kg		R\$ 196.990,00	R\$ 196.990,00
2	2.1	05/2026 a 12/2027	SEAB	Implemento Veicular (Carroceria)		R\$ 15.800,00	R\$ 15.800,00



PROGRAMA DE APOIO AO COOPERATIVISMO DA AGRICULTURA FAMILIAR  
COOPERA-PARANÁ



COOPERA PARANÁ	2.1	05/2026 a 12/2027	SEAB	600 Caixa Plastica para Transporte	R\$ 19.506,00	R\$ 19.506,00
2	2.1	05/2026 a 12/2027	SEAB	Aquisição de uma van para entregas de mercadores	R\$ 229.990,00	R\$ 229.990,00
2	2.1	05/2026 a 12/2027	SEAB	Refrigeração da Van	R\$ 41.300,00	R\$ 41.300,00
2	2.1	05/2026 a 12/2027	OSC - Recurso Próprio	Caminhão Refrigerado Apropal , já possui	R\$ 155.000,00	R\$ 155.000,00
2	2.1	05/2026 a 12/2027	OSC - Recurso Próprio	Contratação de Operador de Maquina	R\$ 45.000,00	R\$ 45.000,00
				SUB-TOTAL SEAB		R\$ -
				SUB-TOTAL OSC		R\$ -
<b>TOTAL GERAL:</b>						R\$ 1.911.411,00

11. ASSINATURA DO REPRESENTANTE LEGAL DA ORGANIZAÇÃO DA SOCIEDADE CIVIL		
NOME	Alexandre Calegari Mattei Dorigon	ALEXANDRE CALEGARI MATTEI DORIGON:07987912921 Assinado de forma digital por ALEXANDRE CALEGARI MATTEI DORIGON:07987912921 Dados: 2026.02.25 18:12:48 -03'00'
CARGO	Presidente	
LOCAL	Palmas-Pr	
DATA	25/02/2026	ASSINATURA DO REPRESENTATE LEGAL DA PROPONENTE

11. ASSINATURA DO REPRESENTANTE LEGAL DA ORGANIZAÇÃO DA SOCIEDADE CIVIL		
NOME	Vilson Turra	APROPAL ASSOCIACAO DOS PRODUTORES ORGANICOS DE PA:05768268000191 Assinado de forma digital por APROPAL ASSOCIACAO DOS PRODUTORES ORGANICOS DE PA:05768268000191 Dados: 2026.02.25 18:12:35 -03'00'
CARGO	Tesoureiro	
LOCAL	Palmas-Pr	
DATA	25/02/2026	ASSINATURA DO REPRESENTATE LEGAL DA PROPONENTE

12. ASSINATURA DO RESPONSÁVEL TÉCNICO PELA ELABORAÇÃO DO PROJETO		
NOME	Alexandre Calegari Mattei Dorigon	Nº CONSELHO DE CLASSE: CFTA nº 07987912921
CARGO	Tecnico	ENTIDADE VIZÃO VERDE LTDA
LOCAL	Palmas-Pr	VIZAOVERDE PRESTACAO DE SERVICOS LTDA:58281426000140 Assinado de forma digital por VIZAOVERDE PRESTACAO DE SERVICOS LTDA:58281426000140 Dados: 2026.02.25 18:12:21 -03'00'
DATA	25/02/2026	ASSINATURA DO ELABORADOR DO PROJETO

12. ASSINATURA DO RESPONSÁVEL TÉCNICO PELA ELABORAÇÃO DO PROJETO		
NOME	Alexandre Calegari Mattei Dorigon	Nº CONSELHO DE CLASSE: CFTA nº 07987912921
CARGO	Tecnico	ENTIDADE VIZÃO VERDE LTDA
LOCAL	Palmas-Pr	VIZAOVERDE PRESTACAO DE SERVICOS LTDA:58281426000140 Assinado de forma digital por VIZAOVERDE PRESTACAO DE SERVICOS LTDA:58281426000140 Dados: 2026.02.25 18:12:10 -03'00'
DATA	25/02/2026	ASSINATURA DO ELABORADOR DO PROJETO