



CENTRAL 
DA SOCIOBIO

CENTRAL NACIONAL DE DISTRIBUIÇÃO DE PRODUTOS DA SOCIOBIODIVERSIDADE

PLANO DE EXPANSÃO CENTRAL DO CERRADO PARA CENTRAL DA SOCIOBIO

Março 2024





Apresentação da Central do Cerrado



Formada por **23**
empreendimentos
comunitários
(associações e
cooperativas)



+ 300 itens

Comercializados
(alimentos, artesanato,
óleos/cosméticos, etc)



Formalizada em **2010**
como central de
cooperativas

Origem em **2004**:
incubação do ISPN com
base em empreendimentos
apoiados pelo
PPP-ECOS/GEF/PNUD

Loja física em São Paulo
implantada em **2015**

Presença (base produtiva)



9

Estados Brasileiros

35 Empreendimentos Comunitários

23 cooperados + 12 parceiros

+300

Itens Comercializados

~7.000

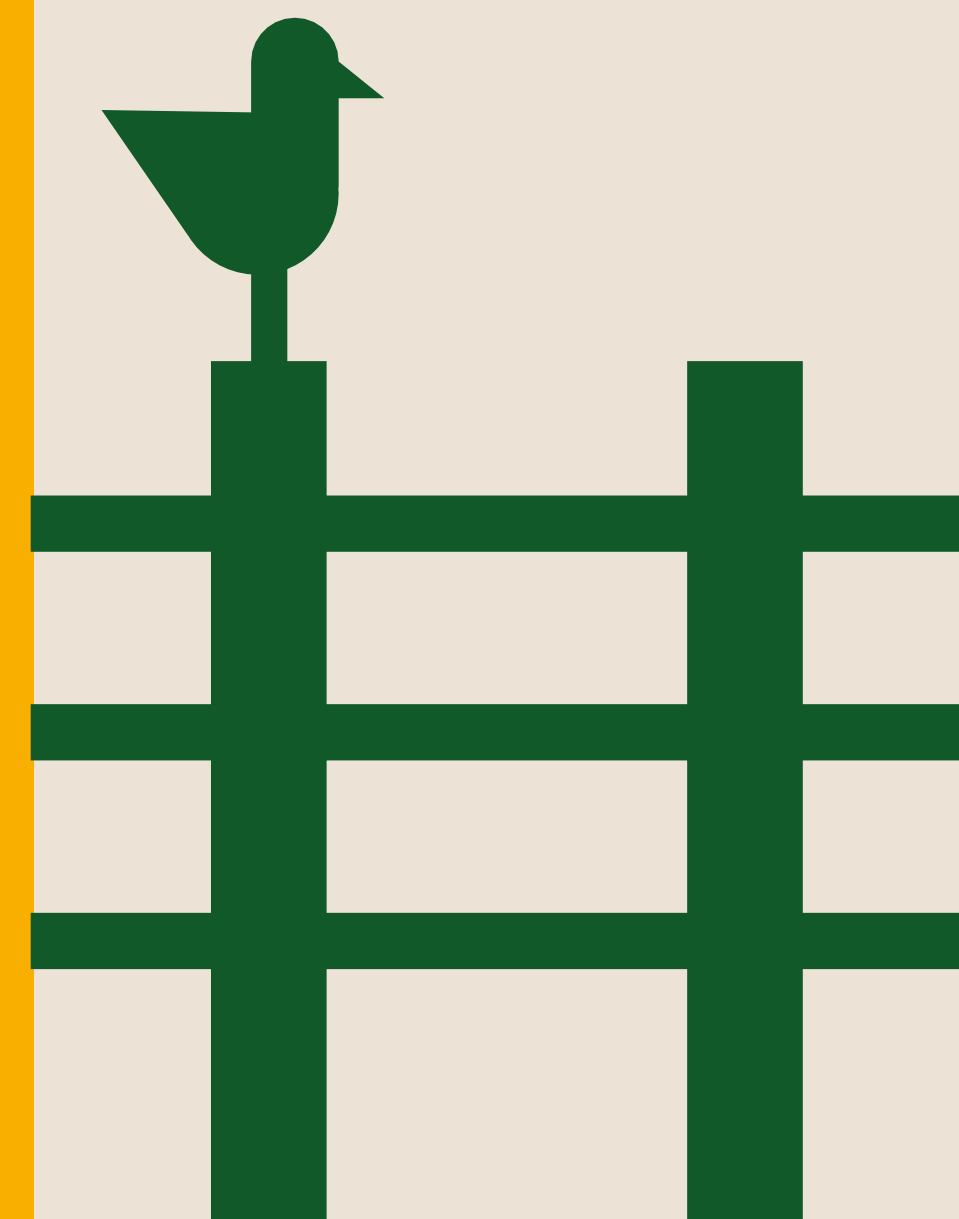
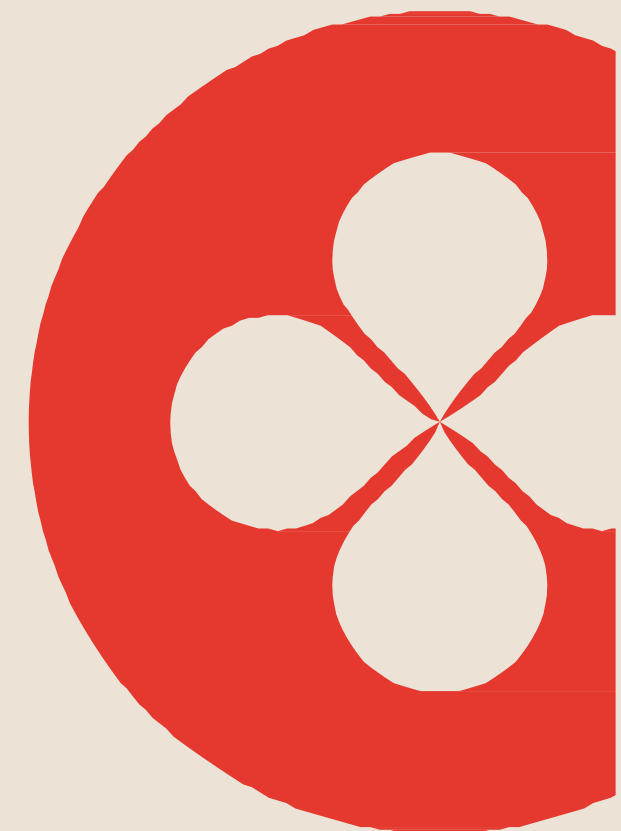
Famílias Impactadas



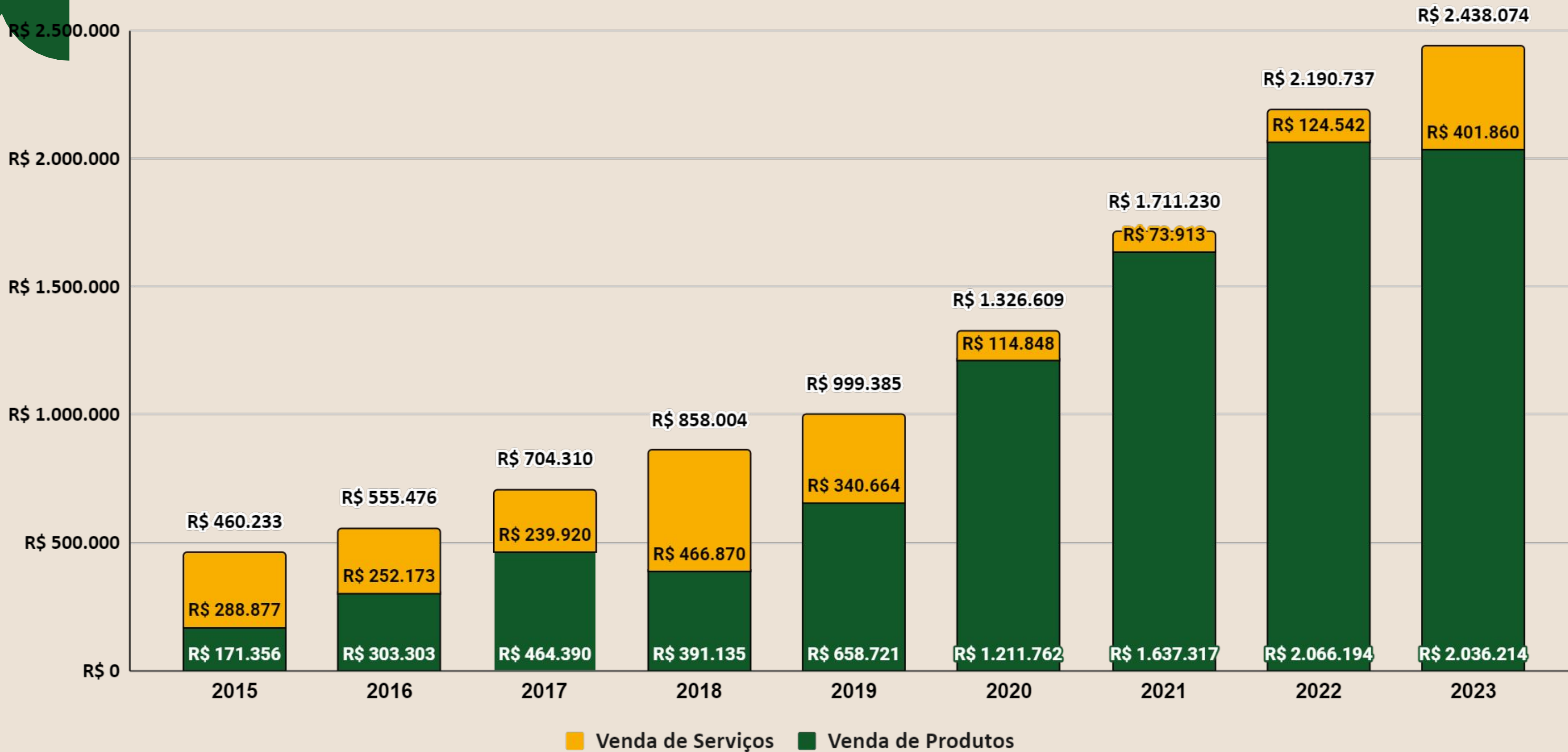


Missão

Manutenção dos Modos de Vidas de Povos e Comunidades Tradicionais, conciliando inclusão social e geração de renda com conservação da biodiversidade, da cultura local, dos territórios e paisagens produtivas.



Evolução de Vendas Produto x Serviços



EMPREENDIMENTOS COMUNITÁRIOS



- Consegue Produzir, mas não consegue vender
- Baixa Escala para custear estrutura de Distribuição Individualmente



- Estratégia Comercial e Logística
- Estrutura de Distribuição

MERCADO



- Quer comprar e não consegue encontrar produtos da Sociobio



- Saber onde encontrar
- Exige Atendimento Profissional e resposta com agilidade



- Necessidade de Ganho de Escala
- Remeter Biomas além do Cerrado
- Avanço de ações de Comunicação & Marketing



- Equipe para promoção, Marketing, comunicação, degustação, patrocínios e anúncios

Soluções Central do Cerrado para Empreendimentos Comunitários, Mercado e Consumidores

Legenda:



- Problema Enfrentado



- Solução para o Problema

CONSUMIDORES



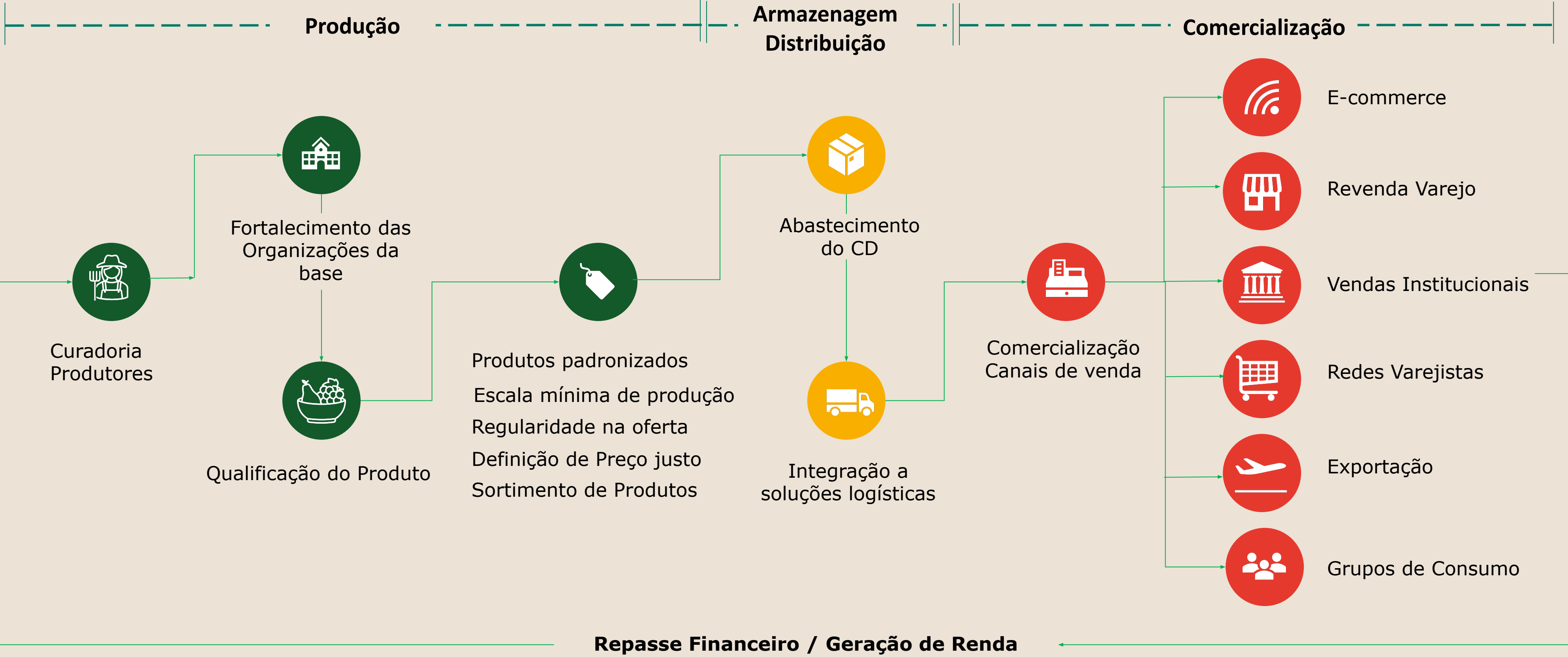
- Não Conhecem os Produtos da Sociobiodiversidade Brasileira

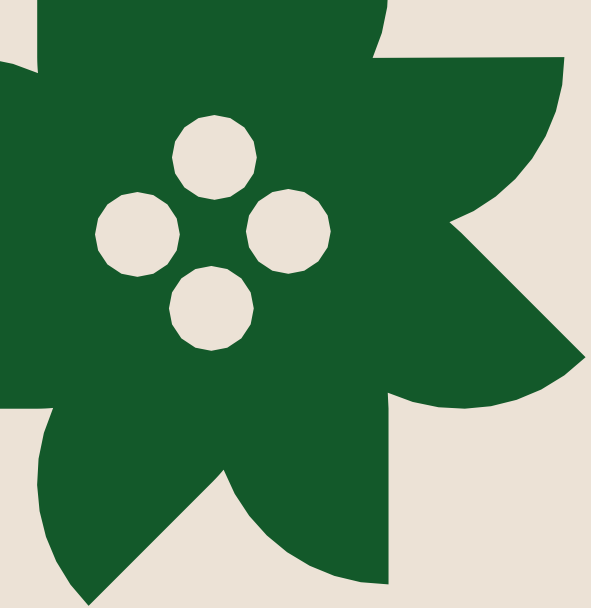


- Experimentar sabores e usos, conhecer as histórias por trás dos produtos



Fluxo da produção a comercialização

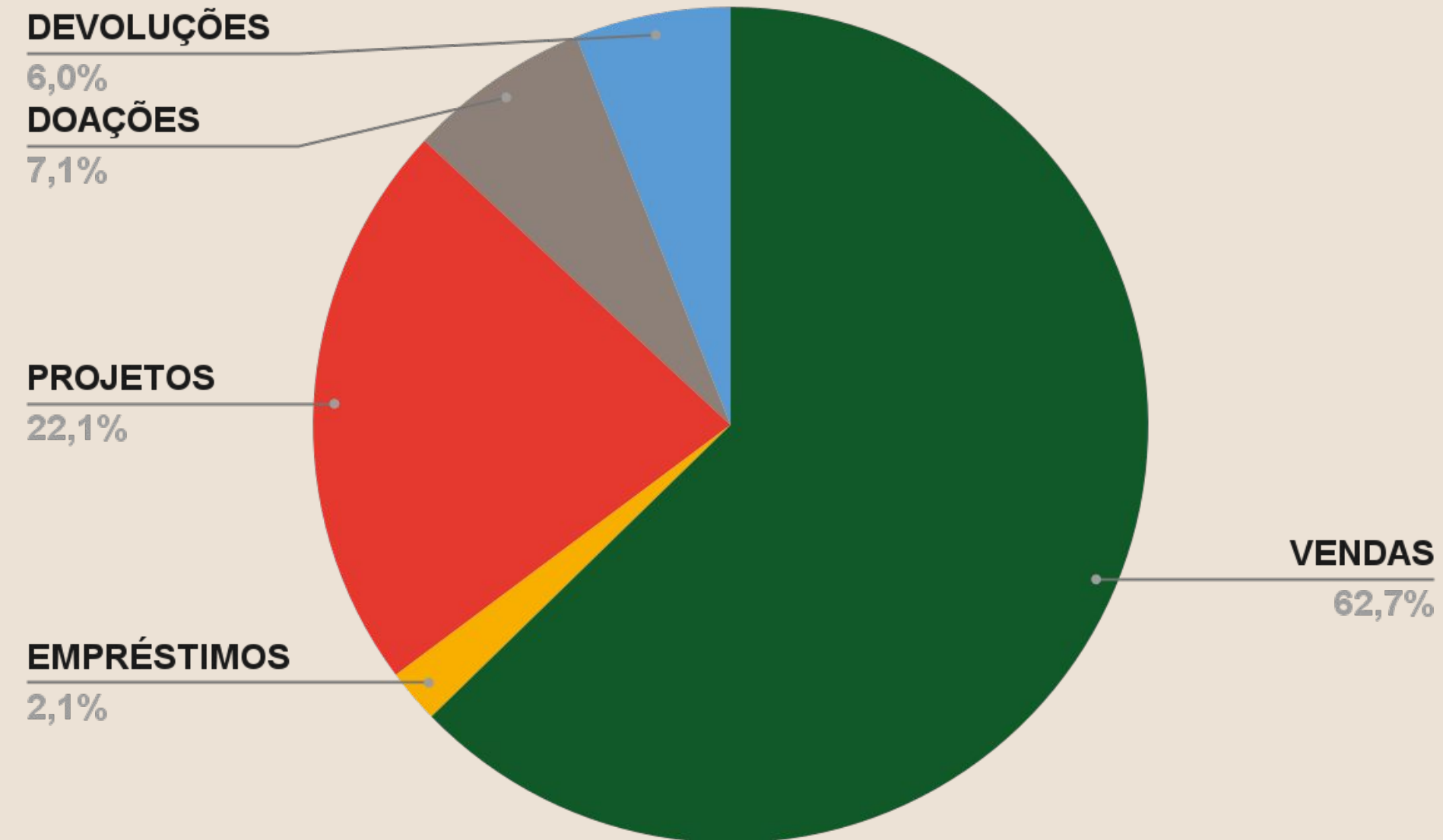


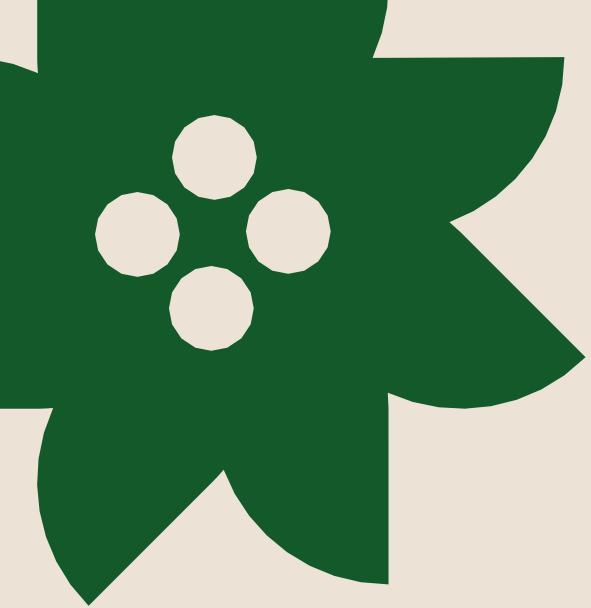


Central do Cerrado – Fontes de Receitas 2023

RECEITAS - RESUMO 2023

	R\$
VENDAS	1.860.095,03
EMPRÉSTIMOS	62.000,00
PROJETOS	655.540,07
DOAÇÕES	209.655,00
DEVOLUÇÕES	178.708,28
TOTAL	2.965.998,38





Canais de Comercialização de Produtos

Participação por canal com base no faturamento 2023

● **Exportação – 17,41%**

● **Venda direta ao consumidor**

- Loja física em SP e DF
 - Loja virtual própria
 - Marketplaces
- 4,95%**

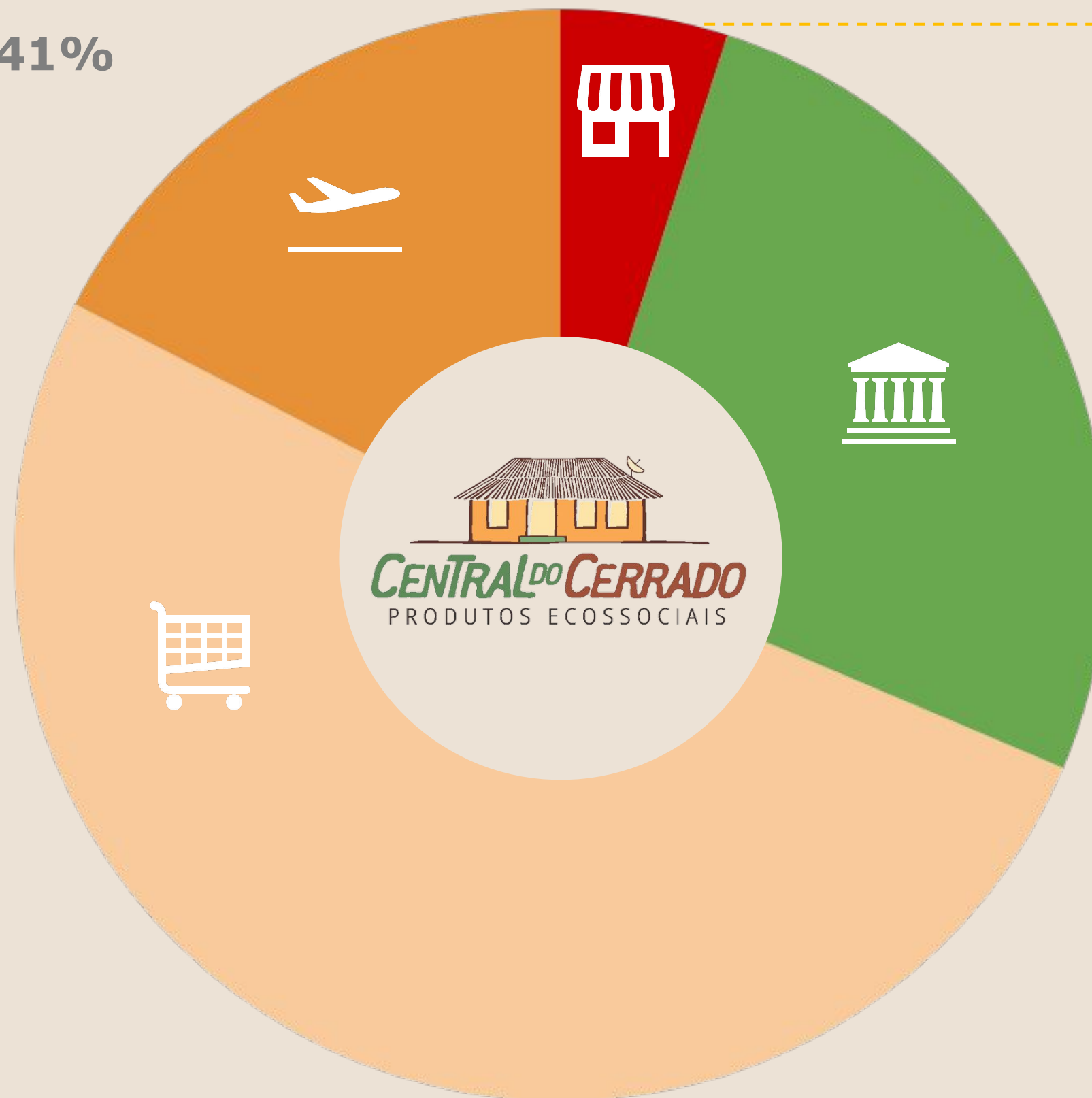
● **Mercado Institucional Público (PAA e PNAE)**

26,43%

● **Distribuição e representação para varejo**

- Pontos de Venda no DF e SP
- DF operação com representantes e promotores

51,21%



Sede DF



Galpão armazenamento



Mostruário/loja

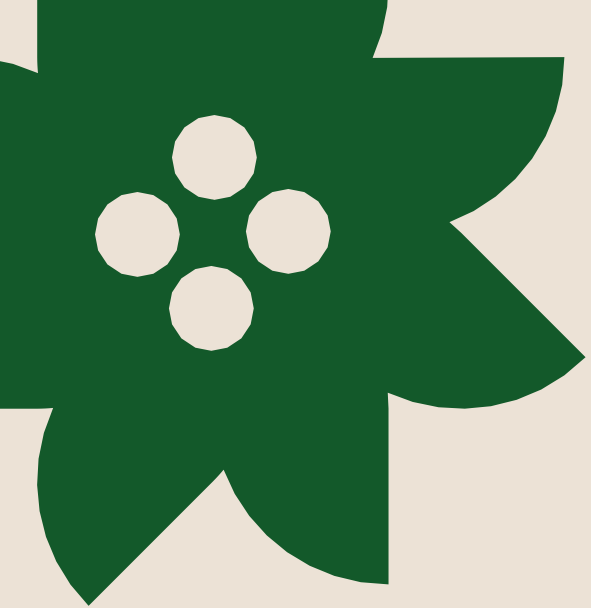


Agroindústria fracionamento e padronização produtos



Filial SP – Depósito compartilhado com Instituto Auá



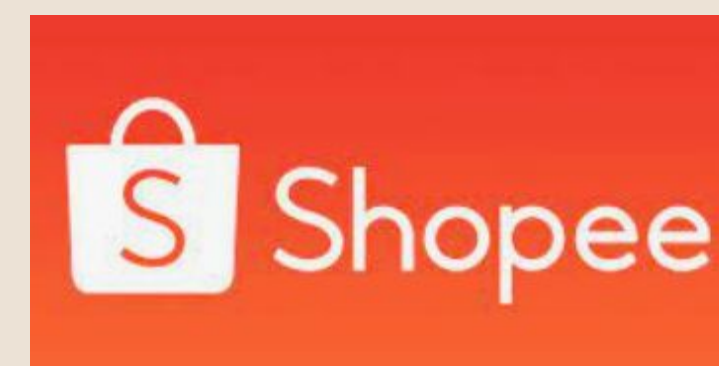


Canais Online



Magalu

<https://www.magazineluiza.com.br/lojista/cooperativacentraldocerrado/>



Processo

- Curadoria produtos
- Relacionamento com a plataforma
- Precificação e cadastro dos produtos
- Montagem da loja virtual
- Promoção de vendas



<https://centraldocerrado.mercadoshops.com.br>

americanas

www.americanas.com.br/marca/central-do-cerrado

Canais Online

Processo

- Curadoria produtos
- Relacionamento com a plataforma
- Precificação e cadastro dos produtos
- Montagem da loja virtual
- Promoção de vendas

americanas

www.americanas.com.br/marca/central-do-cerrado



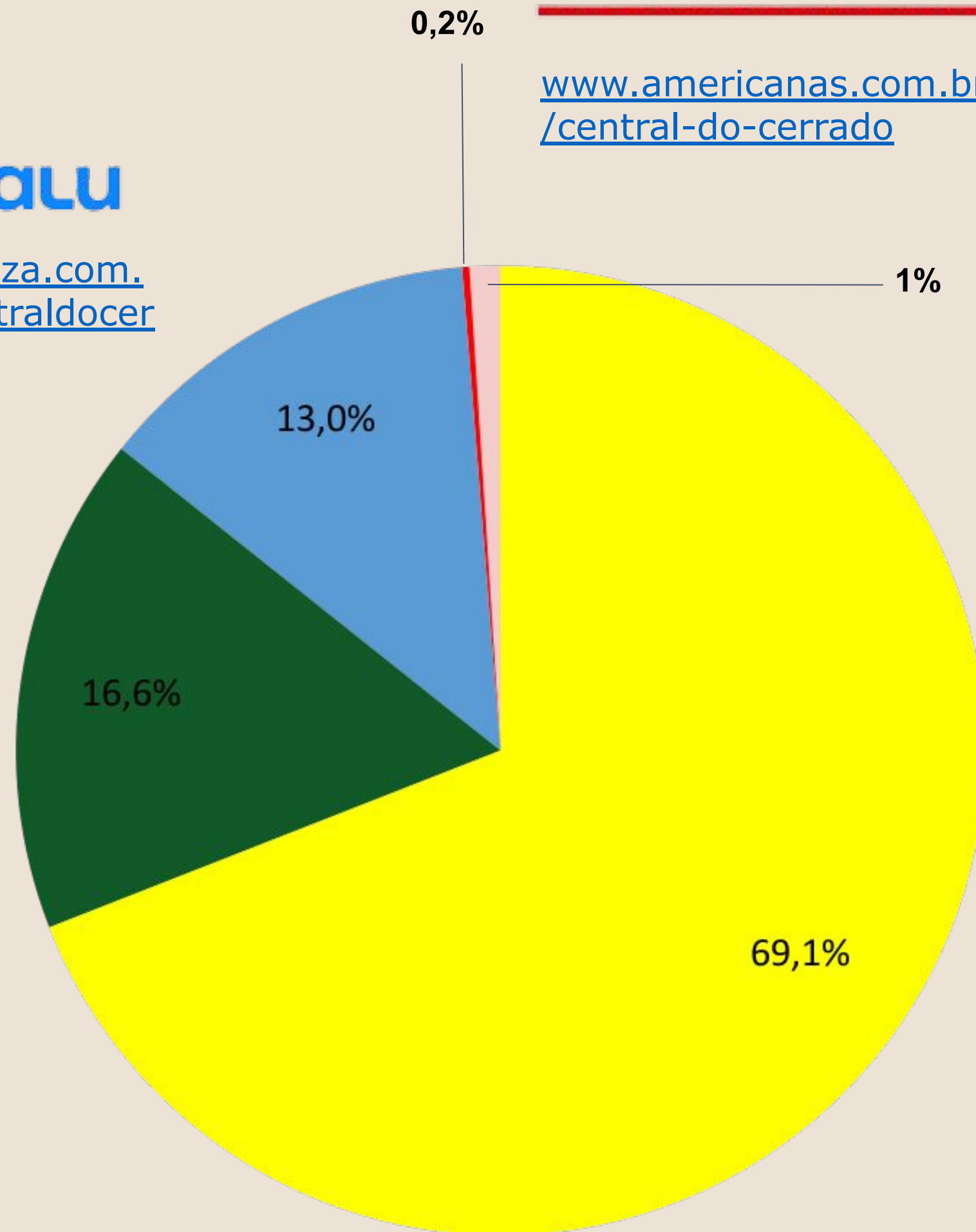
SP: https://lista.mercadolivre.com.br/CustId_1172310025
DF: https://lista.mercadolivre.com.br/CustId_736742060

Magalu

<https://www.magazineluiza.com.br/lojista/cooperativacentraldocerrado/>



<https://www.centraldoce rrado.org.br/loja>



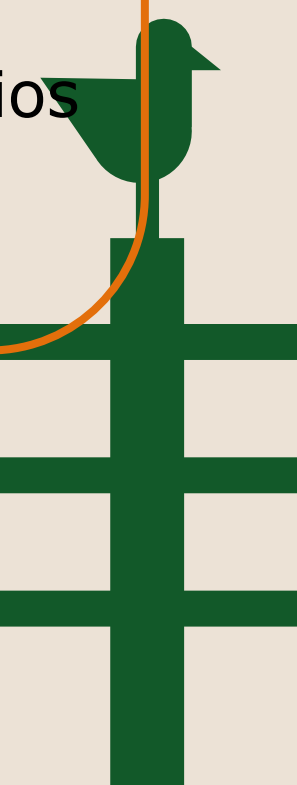
Varejo

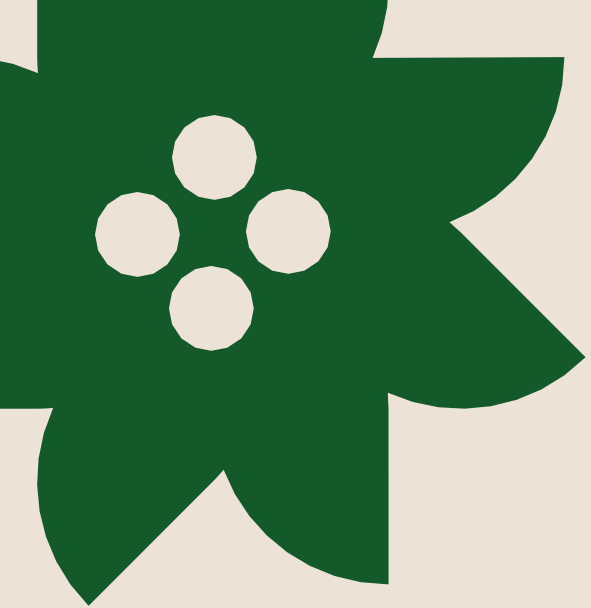
Gôndolas Próprias em Mercados e Supermercados



Varejo

- Pontos de Vendas em lojas de produtos naturais, empórios, etc
- Gondolas próprias
 - 9 lojas do Carrefour DF
 - Rede de lojas Malunga
 - Padarias, empórios e lojas de orgânicos





Exportação



**Exportação
castanha de baru**

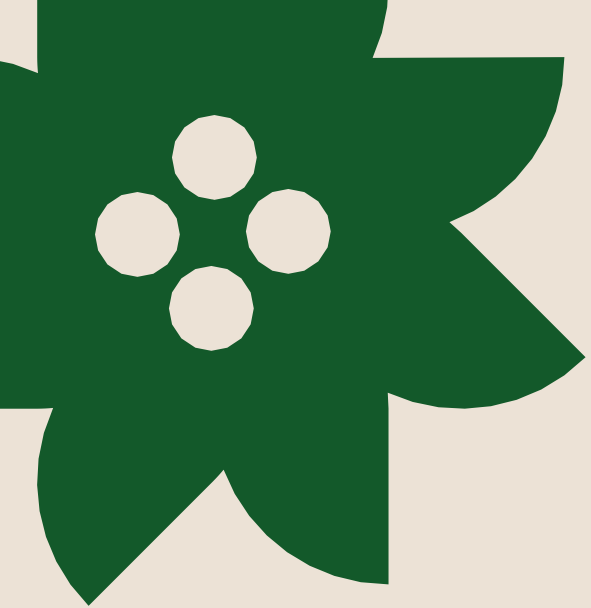


**Exportação
Capim Dourado**

Exportação baru
20 toneladas
Estados Unidos (desde 2019)
Reino Unido
Bélgica

**Exportação Capim
Dourado**
França (desde 2015)

Exportação pequi
Japão (2018 e 2019)



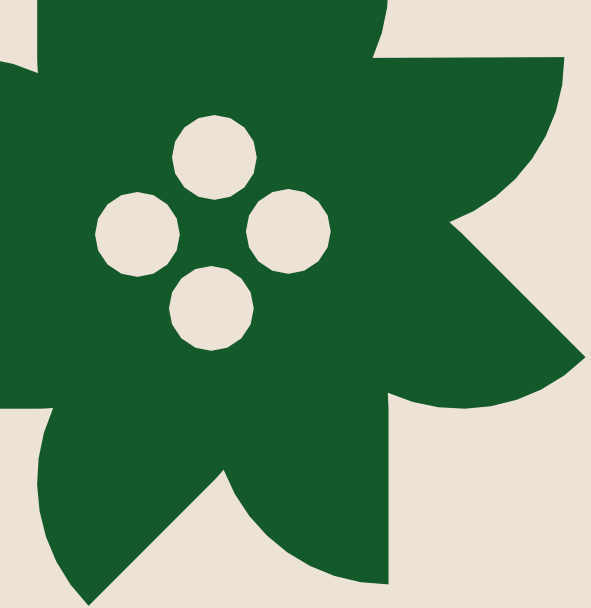
Vendas Institucionais (PAA/PNAE)

Cestas de produtos agroecológicos



Contrato IFB 2021/2022

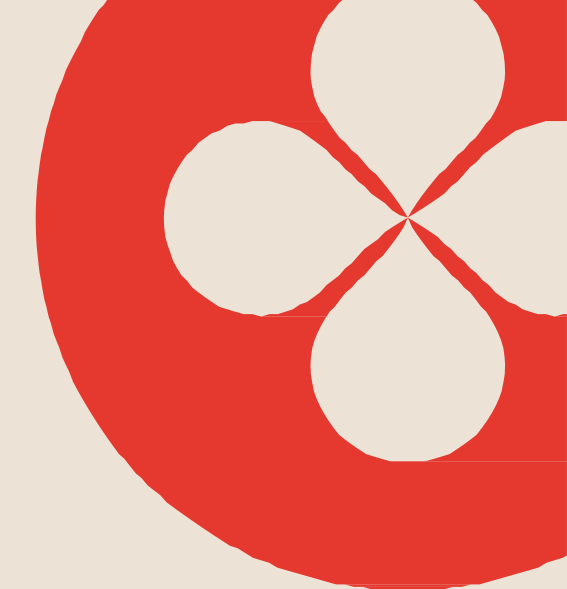
- 3230 cestas agroecológicas
- 50 toneladas de alimentos agroecológicos
- 12 empreendimentos da agricultura familiar de 6 estados
- 10 unidades do IFB atendidas



Coqueteis e lanches Ecosociais



Linha produtos marca Central do Cerrado



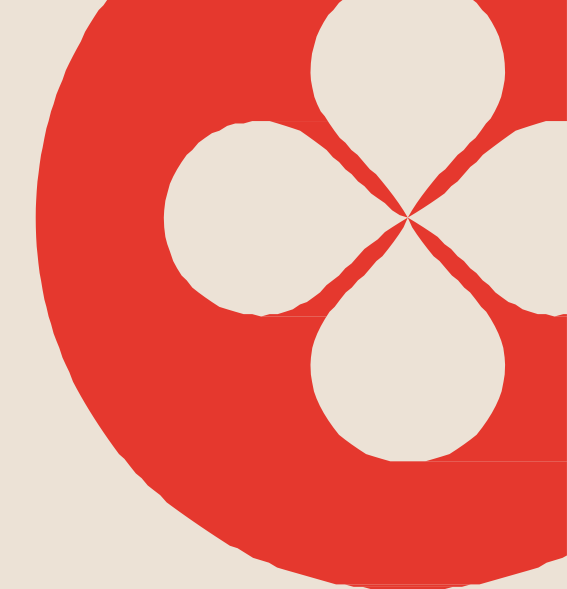
Parceria de rótulos e embalagens



Lançamento 2022
Castanhas, farinhas e óleos



Governança / Organograma 2023



Conselho Diretor:

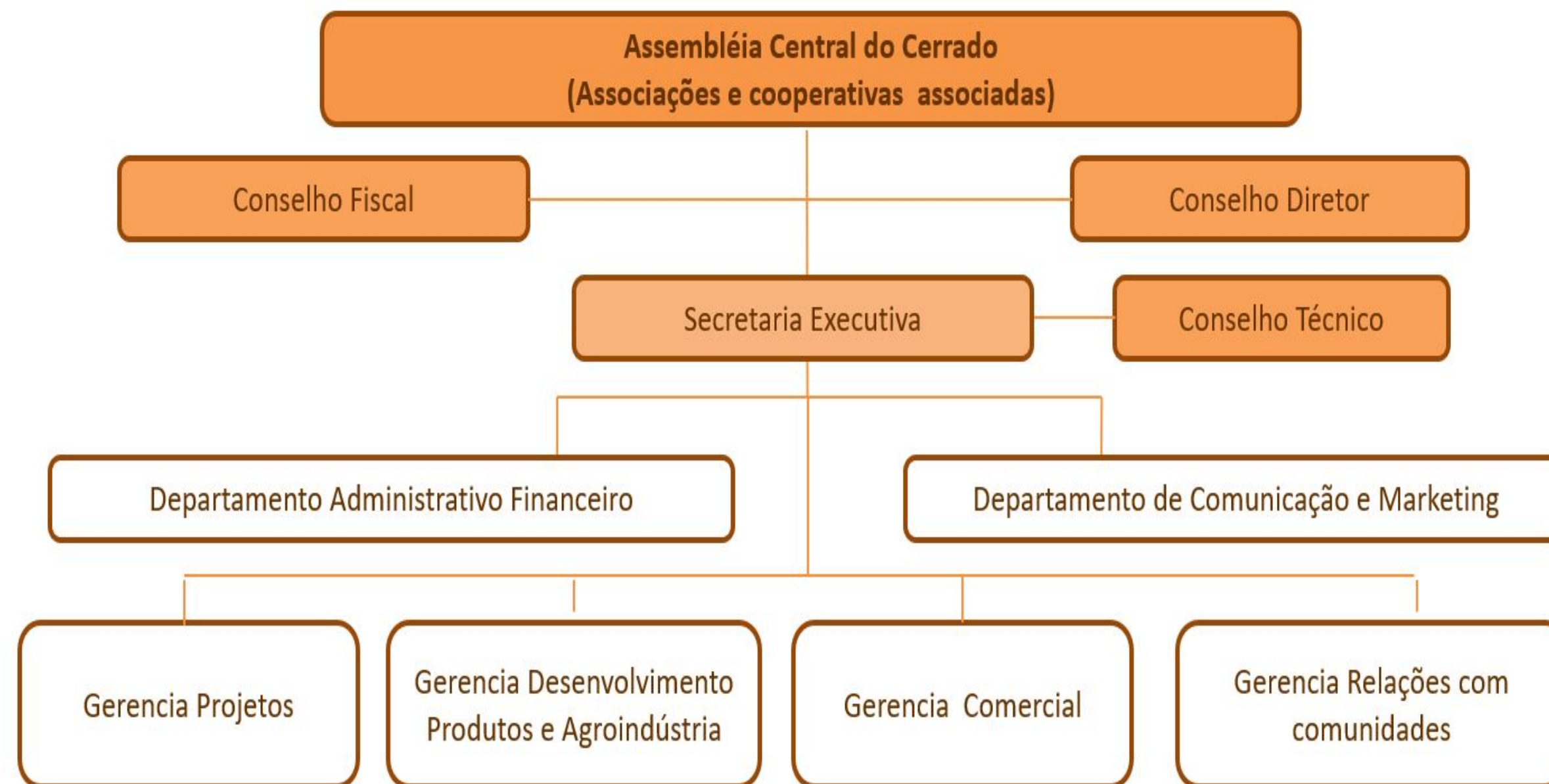
3 mulheres e 1 homem
Suplentes: 1 homem e 1 mulher
4 pretos e pardos e 1 branco

Conselho fiscal:

Composto por 2 homens e 2 mulher
2 negras, 1 pardo e 1 branco

Secretaria Executiva / equipe

13 colaboradores
8 homens (3 brancos e 5 pardos)
5 mulheres (4 negras e 1 parda)

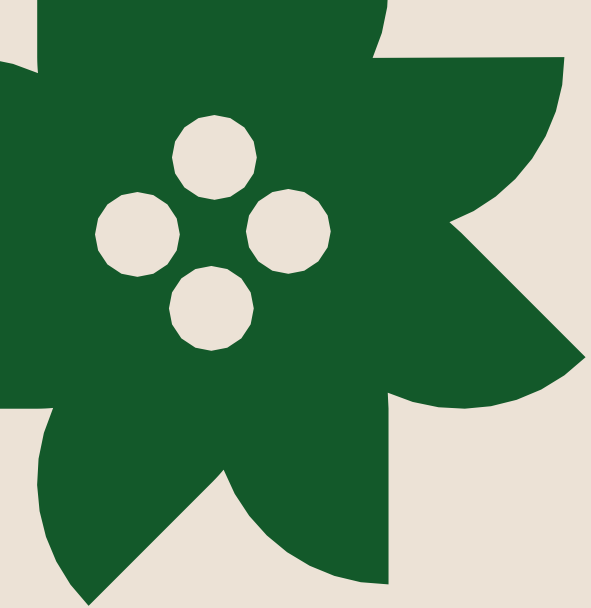




CENTRAL 
DA SOCIOBIO


CENTRAL NACIONAL DE DISTRIBUIÇÃO DE PRODUTOS DA SOCIOBIODIVERSIDADE





Eixos de Atuação

- Cadeia de Suprimentos 

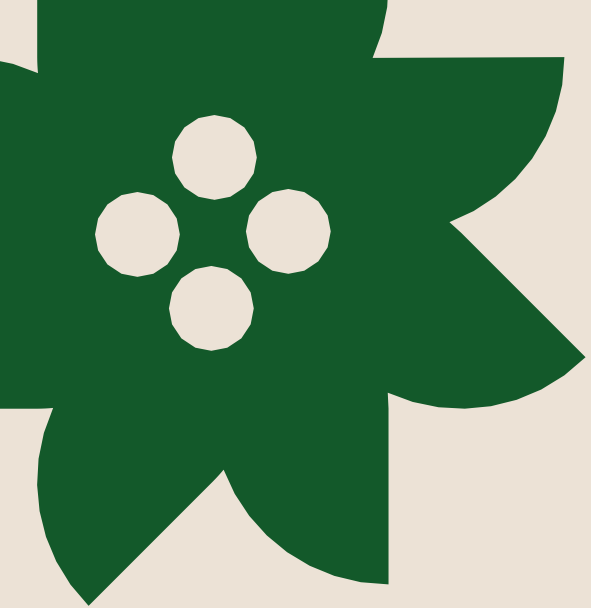
- Centro de Distribuição e Logística 

- Comercialização dos Produtos 

- Gestão e Governança 

Desenvolvimento de 4 Eixos Principais para estruturação de Cadeia de Produtos da Sociobiodiversidade como estratégia de Conservação da biodiversidade e territórios





Cadeia Suprimentos de Produtos da Sociobiodiversidade

- Cadeia de Suprimentos



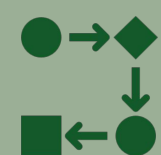
- Centro de Distribuição e Logística



- Comercialização dos Produtos



- Gestão e Governança

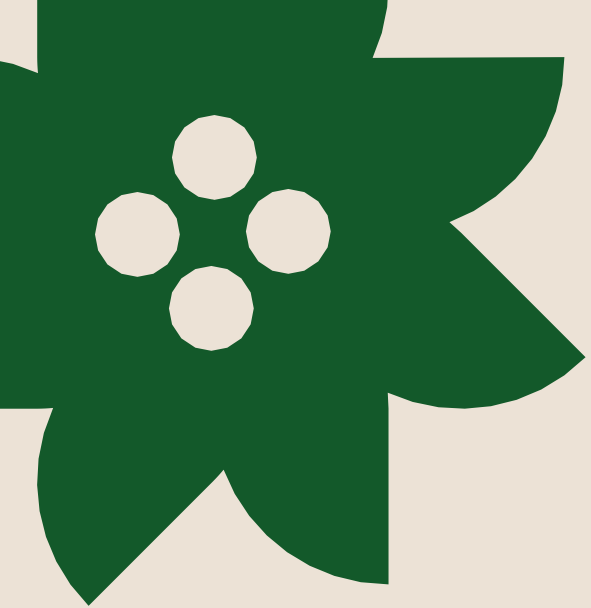


AÇÕES:

- Prospecção fornecedores e produtos
- Planejamento produção
- Adequação produtos para os diferentes canais de comercialização
- Formação de estoque
- Certificações (organica, comércio justo, outras)

METAS (até 2025):

- Sair de 35 fornecedores para 60 fornecedores
- Ampliar o portfólio de produtos de 300 itens/skus para 800 itens/skus



Centro de Distribuição e Logística

- Cadeia de Suprimentos



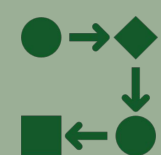
- Centro de Distribuição e Logística



- Comercialização dos Produtos



- Gestão e Governança

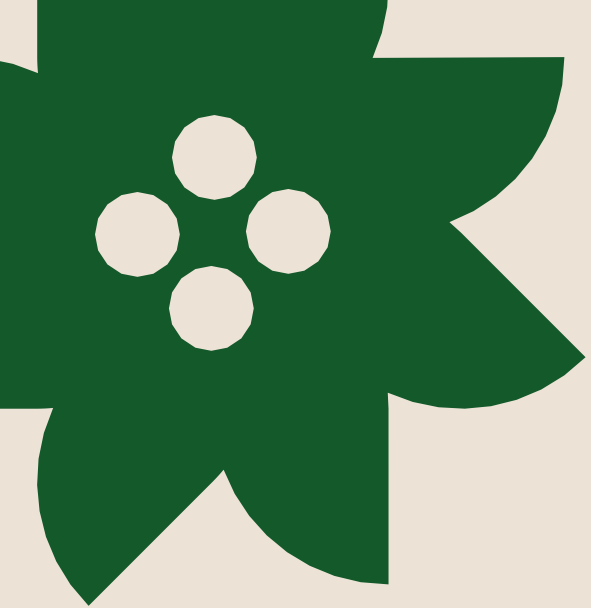


AÇÕES:

- Ampliação capacidade de armazenamento
- Ampliação da capacidade logística
- Informatização da logística com rastreabilidade integral de produtos e processos

METAS (até 2025):

- Ampliação capacidade de armazenamento (locação espaço e equipe)
 - Secos de 50 paletes para 150 paletes
 - Congelado de 3.000kg de produtos para 20.000kg de produtos
- Ampliação e modernização da frota de veículos (1 caminhão pequeno, 2 furgões, 2 veículos utilitários, 2 motos)
- Projeto de construção de CD próprio elaborado
 - Projeto engenharia/arquitetura
 - Projeto modelagem/funcionamento
 - Plano de negócios/estudo de viabilidade econômica



Comercialização de produtos

- Cadeia de Suprimentos



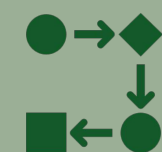
- Centro de Distribuição e Logística



- Comercialização dos Produtos



- Gestão e Governança

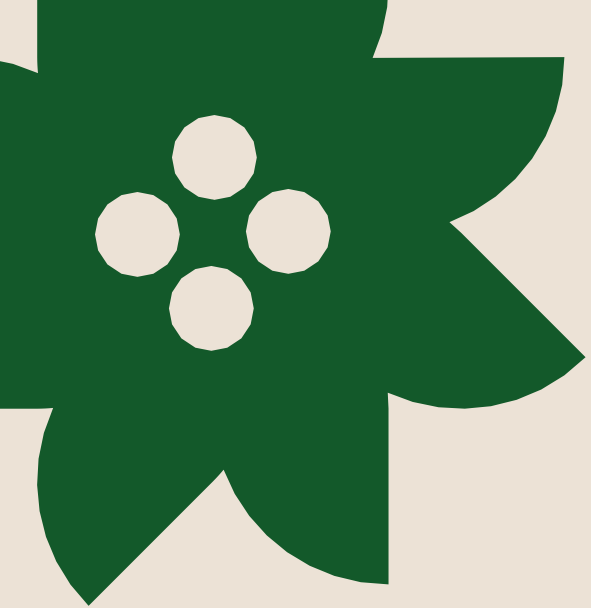


AÇÕES:

- Ampliação de equipe comercial (promoção e vendas especializada por canal)
- Infraestrutura de exposição e promoção dos produtos
- Comunicação e Marketing profissional

METAS (até 2025):

- Ampliação de 20 PDVs para 60 PDVs
- Ampliação do faturamento anual de R\$2,5 milhões para R\$ 5 milhões



Gestão e Governança

- Cadeia de Suprimentos



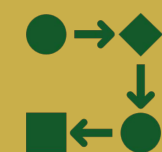
- Centro de Distribuição e Logística



- Comercialização dos Produtos



- Gestão e Governança

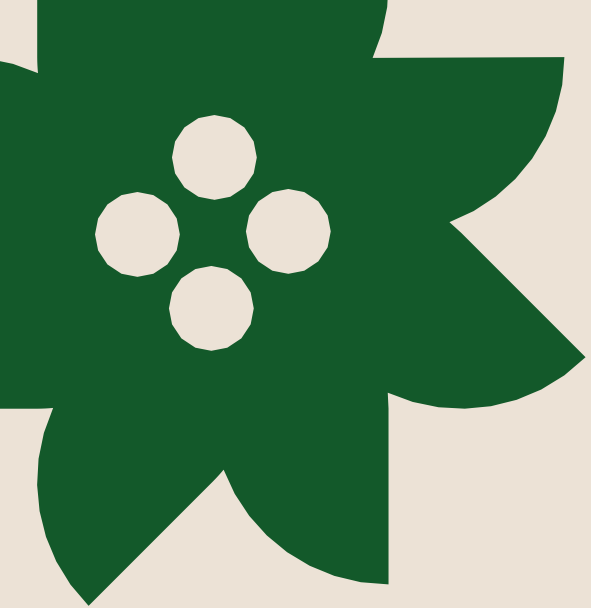


AÇÕES:

- Equipe de execução técnica e administrativa do projeto
- Informatização integral da gestão
- Engajamento e participação de membros, fornecedores, clientes, parceiros do CD na governança do empreendimento

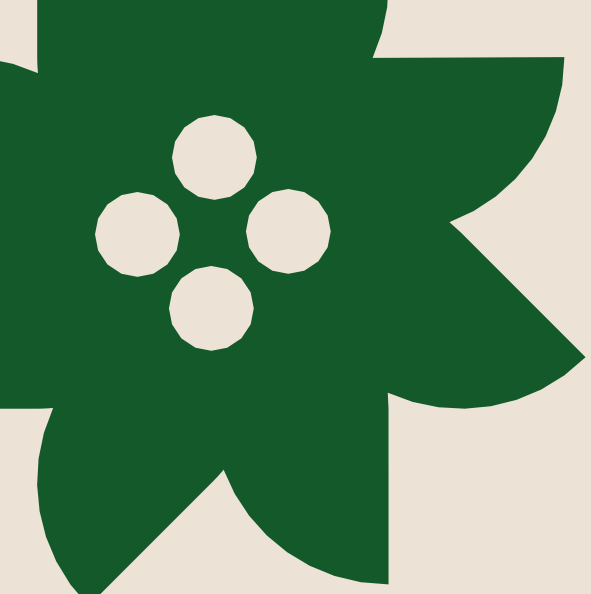
METAS (até 2025):

- Modelo de negócios do CD consolidado para replicação em outros estados
- Modelo de gestão e controles do CD informatizados
- Empreendimentos produtivos membros do CD SocioBio participando da gestão do CD

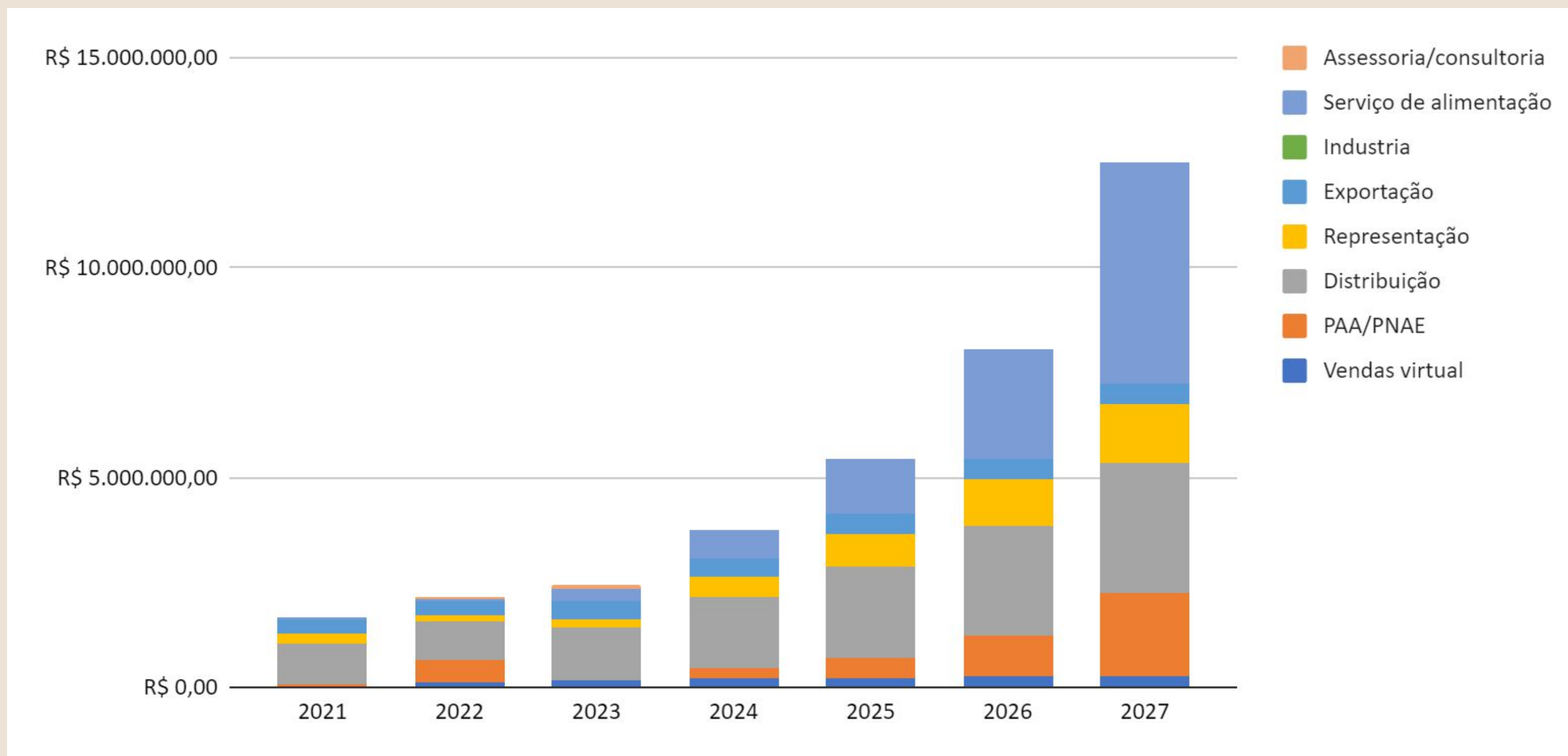


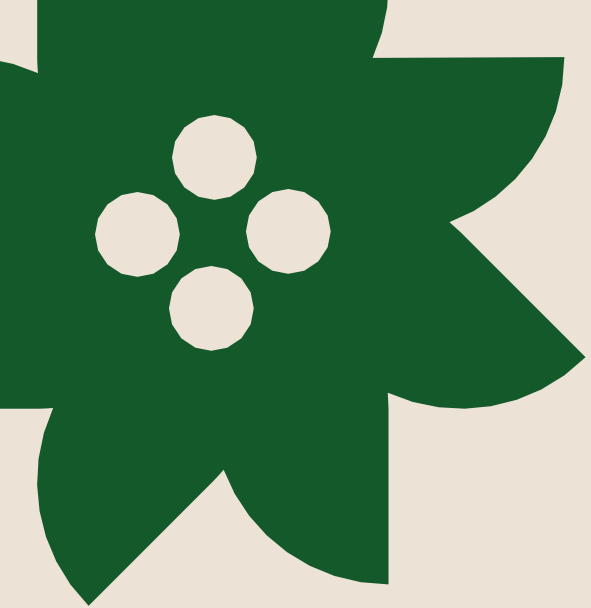
Histórico e Projeção Financeira - 2021 a 2027

	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Receita Bruta	R\$1.670.728	R\$2.140.368	R\$2.423.228	R\$3.742.115	R\$5.451.373	R\$8.070.958	R\$12.507.863
Receita Líquida	R\$360.657	R\$496.995	R\$603.914	R\$941.373	R\$1.434.331	R\$2.253.218	R\$3.723.277
Custos e Despesas	R\$720.000	R\$960.000	R\$1.200.000	R\$2.160.000	R\$2.376.000	R\$2.613.600	R\$2.874.960
Sobra líquida	-R\$359.343	-R\$463.005	-R\$596.086	-R\$1.218.627	-R\$941.669	-R\$360.382	R\$848.317
% Crescimento		28,11%	13,22%	54,43%	45,68%	48,05%	54,97%



Projeção de Receitas por Canais - 2021 a 2027





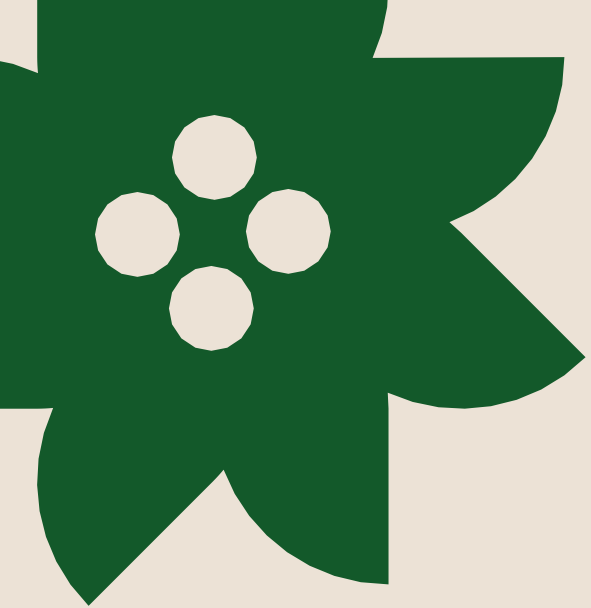
Premissas Receita por canal

- **Vendas virtuais**
 - Crescimento de 50% em com base no histórico de crescimento de 2021 a 2022;
- **PAA/PNAE**
 - Crescimento de 50% com base em lista de fornecedores potenciais já prospectada;
- **Distribuição e Representação:**
 - Crescimento estimado é de 66%, consideramos crescimento de 50% a.a.
 - Há levantamento de compradores prospectados e demanda reprimida
 - Modelo atual com equipe restrita e vendas passivas
- **Vendas para Indústria:**
 - Foco do projeto e varejo, consideramos crescimento anual CAGR 5.93%
 - <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/agriculture-in-brazil>
- **Serviços de Alimentação e Consultoria:**
 - Metas estabelecidas para equipe, há demanda reprimida e historicamente negada por falta de estrutura interna.

Premissas Custos Fixos



- Aumento de 4 profissionais na equipe anualmente a partir de 2024
- Aluguel de novo galpão a partir de 2024 com impactos em água, luz e internet
- Ampliação de frota logística
- Ampliação em 10% de demais custos conforme histórico
- Estabelecimento de verba anual (fee) para comunicação



Viabilidade econômica

- **Obtida em 2027 considerando:**
 - Evolução de faturamento
 - R\$ 2,5 milhões de 2023 para R\$ 9 milhões em 2027
 - Evolução de custo fixo
 - R\$ 1,2 milhão de 2023 para R\$ 2,6 milhões em 2027

Resumo viabilidade

Triplicar o faturamento duplicando os custos fixos

Incremento capacidade logística/vendas/mercado/gestão



Próximos passos



- Construção do GT de parceiros
- Qualificação da proposta (Plano estratégico e Plano de Negócios)
- Captação de projetos investimentos e custeio
- Novo galpão e infraestrutura para CD SocioBio
- Contratação equipe qualificada
- Equipe Implementação processos - fortalecimento gestão
- Prospecção novos empreendimentos e produtos
- Força comercial - acesso aos mercados com especialização por canal
- Comunicação
- Planejamento, monitoramento, avaliação



Parcerias estratégicas



ISPN
INSTITUTO SOCIEDADE,
POPULAÇÃO E NATUREZA





CENTRAL 
DA SOCIOBIO

OBRIGADO

Luis Carrazza

Secretário Executivo - Central do Cerrado

Contato: (61) 98145 1970

E-mail: luis@centraldocerrado.org.br

