



Guia do Redário de
Redes de Sementes ■ volume

1

PRINCÍPIOS, GOVERNANÇA E PRECIFICAÇÃO



GUIA DO REDÁRIO de Redes de Sementes ▪ volume 1



PRINCÍPIOS, GOVERNANÇA E PRECIFICAÇÃO



REDÁRIO

Autores:

Milene Alves Oliveira Lima,
Eduardo Malta Campos Filho

Colaboração técnica:

Aline Ferragutti, Anabele Gomes, André Benedito,
Andréa Ono, Beatriz Cardona, Beatriz Moraes Murer,
Danielle Celentano, Denise Santos da Costa, Diego
Lucena, Edezio Miranda, Elisângela Xipaia, Emerson da
Silva Cadete, Giovanna Bernardes, Henrique Oliveira,
Jamilly Silva Pereira, Jimena Stringuetti, Juliano Silva do
Nascimento, Lara Aranha da Costa, Laura Antoniazzi,
Luciano Langmantel Eichholz, Maria Eduarda Camargo,
Matheus Rezende, Miguel dos Santos Bentes da Gama,
Natanna Horstmann, Pedro de Castro Guimarães,
Rodrigo Gravina Prates Junqueira.

Fotos: Milene Alves

Acervo e documentação:

Fernanda Medeiros

Projeto gráfico e diagramação:

Estúdio Rios Voadores | Dedê Paiva

Ilustrações:

Estúdio Rios Voadores | Wanessa Ribeiro

Impressão: Gráfica Positiva

Tiragem: 1000 exemplares

Apoio Financeiro:

União Europeia, Good Energies, Instituto Clima e
Sociedade, Bezos Earth Fund

**Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)**

Lima, Milene Alves Oliveira

Guia do redário de rede de sementes : volume 1
[livro eletrônico] : princípios, governança e
precificação / Milene Alves Oliveira Lima, Eduardo
Malta Campos Filho. -- 1. ed. -- São Paulo : ISA -
Instituto Socioambiental, 2026.

Vários colaboradores.

ISBN 978-65-88037-32-4

1. Bioeconomia 2. Economia social 3. Governança
4. Organização comunitária 5. Sementes I. Campos
Filho, Eduardo Malta. II. Título.

26-362340.0

CDD-338.981

Índices para catálogo sistemático:

1. Bioeconomia : Brasil : Desenvolvimento
econômico : Economia 338.981

Henrique Ribeiro Soares - Bibliotecário - CRB-8/9314

Esta publicação é um produto do projeto 'Modelos produtivos biodiversos para restauração da Amazônia,' realizado pelo ISA, com o financiamento da União Europeia. Também é resultado de projetos apoiados pela Fundação Good Energies, Instituto Clima e Sociedade e Fundo Bezos para a Terra. O conteúdo é de responsabilidade exclusiva dos autores e não reflete necessariamente a posição dos financiadores.

SUMÁRIO

Apresentação 6

O que é o Redário de redes de sementes? 8

Princípios do Redário 10

Semente: adesão aos princípios socioambientais 12

Flor: Profissionalização 13

Fruto: Governança 14

Planejamento da produção de sementes 15

Alinhamentos importantes para iniciar o trabalho em rede 16

Onde queremos chegar? 17

Funções essenciais dentro de uma rede 19

Quem vai fazer o quê? 19

Quem vai comprar? 19

Quem vai conversar com os clientes? 20

Roteiro para negociação com clientes 20

Quem vai controlar a identidade, qualidade, quantidade e procedência das sementes? 22

A importância da gestão e do planejamento da coleta 23

Quem vai administrar contratos e pagamentos? 27

Quem vai emitir a Nota Fiscal? Definindo a representação comercial 27

Entendendo as diferentes personalidades jurídicas 29

Precificação e padrão de qualidade 31

Composição de custos e definição do preço final 38

Diferenciando preços 43

Revisando os preços 44

Pedido de sementes 46

Lidando com os imprevistos 47

Resumão do assunto – Pra levar na mente! 49



APRESENTAÇÃO

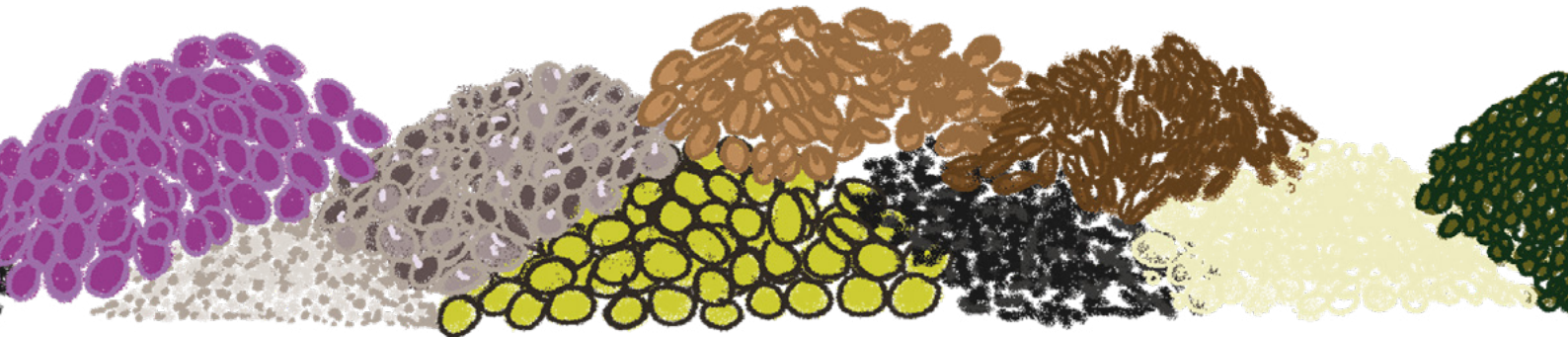
A restauração de ecossistemas pode **promover novos negócios com impactos socioambientais**. É indispensável ter diversidade de sementes, com qualidade, em quantidade adequada para cada local e projeto.

Redes de colaboração social, como o Redário, são identificadas como um sistema inovador de engajamento de atores para atender à demanda por sementes, gerando renda e oportunidades, com governança local e valorização da sociobiodiversidade. **O Redário apoia o desenvolvimento de redes colaborativas de coletoras e coletores de sementes nativas no país.**



Formadas por povos originários e comunidades tradicionais, quilombolas, ribeirinhas, geraizeiras, agricultores familiares e grupos urbanos, no Redário, as redes de sementes têm culturas diversas e coletam em dezenas de ecossistemas diferentes, em territórios que lutam para manter conservados.

Este guia busca trazer recomendações práticas, em linguagem simples e acessível, sobre os cuidados necessários para a formação de uma rede de coletores, passando pela coleta, pela identificação correta, pelos nomes científicos, até os processos e documentos para atender o mercado de sementes nativas.



O QUE É O REDÁRIO DE REDES DE SEMENTES?

O Redário é uma articulação nacional que conecta redes de sementes que coletam, beneficiam e comercializam sementes nativas, contribuindo para a restauração socioambiental.

Foi formado oficialmente em 2022, fruto de um processo coletivo entre coletoras e coletores de diferentes regiões do Brasil, junto com organizações apoiadoras da sociobiodiversidade. A partir da experiência dos grupos já consolidados e das dúvidas dos novos, surgiu a necessidade de criar um espaço onde os conhecimentos, as lutas e os aprendizados pudessem ser trocados, reconhecidos e fortalecidos em rede.

O Redário foi construído com base nos princípios de autonomia das redes locais, de respeito aos modos de vida tradicionais, de defesa da biodiversidade e do compromisso com a restauração ambiental feita com justiça social. Ele funciona como um espaço de articulação política, técnica e pedagógica, promovendo trocas de experiências, formações conjuntas, documentos orientadores e momentos de escuta entre coletoras, coletores, técnicos e gestores.



Entre os principais objetivos do Redário estão:

- ✿ **Valorizar o trabalho dos povos como protagonistas na conservação da biodiversidade e da restauração socioambiental**
- ✿ **Fortalecer a cadeia de sementes nativas e a economia da sociobiodiversidade**
- ✿ **Garantir a qualidade técnica e o reconhecimento e diferentes saberes**
- ✿ **Ampliar a articulação entre redes e parceiros que atuam com restauração**
- ✿ **Promover práticas baseadas no cuidado com a Terra, com as sementes e com as pessoas**

O Redário segue crescendo como um organismo vivo e coletivo. Sua força está na diversidade dos territórios, no enraizamento dos saberes e no compromisso com um futuro em que as florestas e os campos nativos renasçam pelas mãos de quem cuida da terra e semeia esperança.



PRINCÍPIOS DO REDÁRIO

O Redário, em diálogo com as redes de sementes e seus parceiros, construiu uma lista de princípios considerados essenciais para a atuação conjunta. As coletoras e coletores das redes articuladas ao Redário aderem aos princípios apresentados a seguir. Este conjunto de princípios poderá ser atualizado a partir de novas contribuições e discussões coletivas."

- **Conservar a natureza**

e, portanto, não colocar fogo, cortar, depredar ou arrancar a vegetação com o objetivo único de coletar sementes;

- **Só coletar até 70% das sementes nativas** disponíveis na matriz ou na área de coleta;

- Fazer acordos próprios de **boas práticas e segurança no trabalho**;

- Buscar **entender e respeitar as leis federais, estaduais e municipais**, inclusive o Estatuto da Criança e do Adolescente;



✿ **Trabalhar de forma colaborativa, equitativa e transparente** com todos os coletores e demais pessoas que participam de alguma forma da cadeia de produção das sementes;



✿ **Atuar pelo fortalecimento da sua comunidade**, com geração de emprego e renda, capacitação, melhoria da organização, tomadas de decisão coletivas e restauração da vegetação nativa;

✿ **Trabalhar pela qualidade das sementes desde a coleta**, passando pela limpeza, secagem e armazenamento, até a entrega à casa de semente e/ou ao cliente;

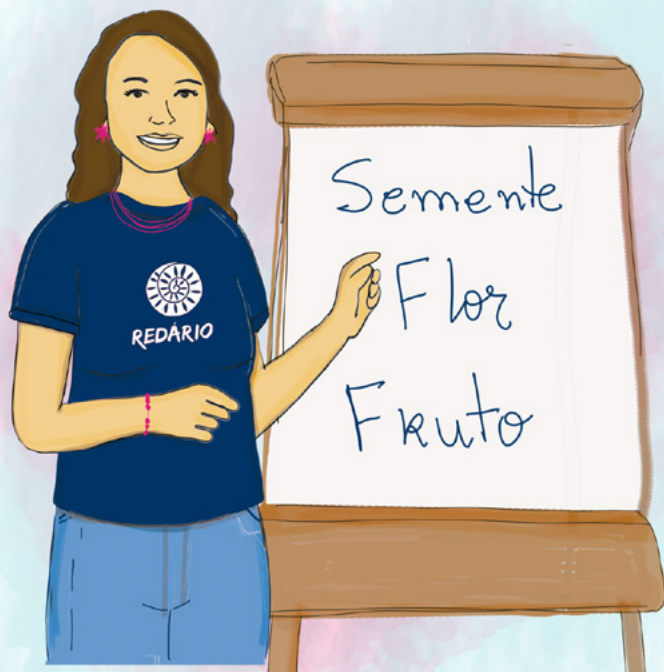
✿ **Respeitar a etnia, o idioma e a cultura** dos coletores e demais pessoas envolvidas;

✿ **Ao envolver uma nova comunidade**, realizar uma consulta ampla, livre, prévia e informada, esclarecendo quaisquer dúvidas desta comunidade sobre as atividades, utilizando as informações contidas neste documento e outras que forem necessárias, inclusive de outras instituições envolvidas na proposta.

A importância da participação de coletoras, coletores, elos das redes e parceiros do Redário na construção desses princípios e na verificação da sua pertinência, aplicabilidade e efetividade a cada ciclo está no alinhamento sobre o que nos une, para que cada um se sinta cada vez mais parte desta iniciativa.

Crítérios do Redário

O Redário elaborou com as redes um processo de crescimento para elas dentro da articulação, com direitos e deveres que aumentam progressivamente em três níveis: **Semente (inicial)**, **Flor (intermediário)** e **Fruto (madura)**.



Rede Semente: nível da adesão aos princípios socioambientais

No nível Semente (inicial), a rede declara a adesão aos princípios, se compromete a coletar em área de terceiros apenas com autorização formal e a participar e se envolver nos espaços coletivos do Redário, como reuniões e encontros.

Ao ser aceita no processo de entrada e se oficializar no nível Semente, a rede passa a ter acesso aos encontros online para Troca de Saberes, a materiais didáticos digitais, aplicativos e livros sobre sementes e redes.



Rede Flor: nível da profissionalização

Ao entrar no nível Flor (intermediário), o grupo ou rede recebe apoio do Redário em seu plano de desenvolvimento e deve:

- * Cumprir todos os critérios dos níveis Semente e Flor;
- * Assinar o termo de cooperação com o Redário;
- * Elaborar critérios mínimos para entrada e permanência de coletores na rede;
- * Comprovar treinamentos de coletas, qualidade, segurança nas atividades, entre outros;
- * Definir uma pessoa de contato da sua rede com o Redário;
- * Estar no processo de formalização jurídica e ser capaz de emitir Nota Fiscal de sementes;
- * Ter estrutura de governança para indicar um representante e um suplente para representação no Conselho das Redes;
- * Participar das reuniões do Conselho das Redes e do encontro presencial do Redário, quando houver recursos disponíveis;
- * Manter rotina de transparência sobre repasses financeiros da sua rede e aos coletores;
- * Garantir a qualidade das sementes desde a coleta até a entrega à casa de semente ou ao cliente;
- * Estar comprometida com as entregas e avisar os clientes e o Redário sobre mudanças que possam impedir seu cumprimento;
- * Com base nos critérios do Redário, revisar periodicamente os seus próprios procedimentos de entrada e saída de coletores e acordos de funcionamento.



Rede Fruto: nível da governança

No nível Fruto, a rede recebe apoio do Redário para a captação de recursos, pode apoiar outras redes e deve:

🍏 Cumprir os critérios dos níveis Semente, Flor e Fruto;

🍏 Estar formalizada juridicamente;

🍏 Apresentar governança (fluxos de tomada de decisão) amadurecida, gestão participativa, funções e responsabilidades definidas;

🍏 Ter:

- elo ou gestor de coleta;
- responsável pela casa de sementes;
- capacidade de gestão administrativo-financeira;
- capacidade de compromisso: a rede deve ter alta (>80%) capacidade de cumprir o compromisso assumido de quantidade e qualidade de sementes e avisar clientes e parceiros sobre mudanças que impeçam seu cumprimento;

🍏 Registrar informações conforme orientações do Redário;

🍏 Compartilhar e negociar abertamente os riscos econômicos com coletores da rede e clientes, para definição dos preços, prazos de pagamento e quantidade de sementes a colher;

🍏 Garantir a representação dos coletores nas tomadas de decisões sobre produção e definição de preços;

🍏 Realizar, no mínimo, uma reunião anual para prestação de contas financeiras, considerando entradas e saídas, repasses aos coletores e outros itens pertinentes;

🍏 Possibilidade de amadrinhar outras redes em níveis iniciais.

PLANEJAMENTO DA PRODUÇÃO DE SEMENTES



Alinhamentos importantes para iniciar o trabalho em Rede

Para alinhar a expectativas do trabalho, antes de começar a falar sobre sementes, coletoras, coletores e seus parceiros devem conversar o suficiente para anotar algumas respostas para as seguintes questões:

- Onde queremos chegar?
- Quais são os nossos princípios?
- Quem vai comprar?
- Quem vai emitir a Nota Fiscal e cuidar da distribuição dos pagamentos?
- Quem fará o controle da qualidade, da quantidade e como?



Onde queremos chegar?

Todas as pessoas envolvidas podem expressar (desenhar, cantar ou dizer) o que esperam da lida com as sementes, ao final e durante o caminho. Importante darem exemplos do que deve e do que não deve ser feito pelo grupo para que cada um se sinta parte. Dialogue com profundidade enquanto houver expectativas diferentes.

Dessa conversa podem sair critérios e procedimentos para entrada de novos coletores e também para a exclusão de quem se comportar de maneira inadequada. É importante que esses princípios e critérios sejam periodicamente revisados e atualizados.

Cada grupo deve combinar como envolver crianças e jovens na iniciativa. Ao mesmo tempo, deve-se garantir a não exploração de trabalho infantil ou o de qualquer outra pessoa. Exemplo disso são os povos indígenas que, tradicionalmente, levam seus filhos para lhes ensinar os afazeres na roça, na casa e na mata, o que é fundamental para a formação das pessoas e não configura exploração de trabalho infantil.

O princípio de não cortar árvores para coletar sementes é fundamental. Isto porque, além de prejudicar os coletores, levando a coleta para mais longe a cada ano, vai contra o princípio de conservar os ecossistemas nativos e os territórios dos coletores. É importante também que não se colete todos os frutos e sementes de uma árvore ou de uma área de coleta, para permitir que sobrem sementes suficientes para a fauna e para a multiplicação das espécies no local.

É importante discutir sobre os riscos econômicos, sociais, ambientais e à saúde associados à atividade e como esses riscos serão minimizados ou compartilhados.

Por exemplo, caso um cliente dê calote, quem fica sem receber o pagamento? O que fazer, caso a coleta não atinja o que foi encomendado pelos clientes? E se alguém se acidentar durante o trabalho? O que faremos, se alguém cortar árvores para coletar sementes? Precisa diferenciar qual matriz é de qual coletor?

O compromisso do grupo com o que for combinado gera confiança entre os membros e os clientes e torna o grupo forte frente a possíveis contratempos no futuro.

Além disso, é importante que esses critérios sejam sempre revisados e atualizados, conforme a realidade que a rede vive no momento.

FUNÇÕES ESSENCIAIS DENTRO DE UMA REDE

Quem vai fazer o quê?

Destripar com os coletoras e coletores as funções necessárias para todo o trabalho com as sementes e definir quem pode exercer cada uma delas.

Quem vai comprar?

É importante mapear os potenciais clientes para quem as sementes podem ser vendidas e perguntar a eles qual a demanda para o ano. No setor da restauração, procure clientes com projetos em Zonas de Transferência de Sementes (ZTS) e **tipo de vegetação compatível com suas áreas de coleta.**





Quem vai conversar com os clientes?

É importante definir a pessoa que atenderá os clientes em nome das coletoras e coletores da rede, para que as mensagens não se percam. A pessoa escolhida deve buscar conhecer as sementes, as épocas de frutificação e formas de plantio. É bom que ela tenha certa autonomia para negociar prazos de pagamento e descontos. Ela também será responsável por avisar o cliente sobre imprevistos que atrapalhem a entrega conforme planejada e contratada.

ROTEIRO PARA NEGOCIAÇÃO COM CLIENTES

É fundamental garantir um relacionamento respeitoso, transparente e alinhado aos princípios do Redário com o cliente. Para isso, orientamos que:

1 → Sempre que possível, o cliente seja direcionado para a pessoa indicada pela organização dos coletores, mantendo os demais envolvidos em cópia nas comunicações.

2 → O cliente seja previamente informado de que as respostas podem demorar e que é importante ter paciência com os tempos da rede e seus processos.

3 → O cliente seja esclarecido sobre o compromisso de entrega e o que está sujeito a variações em relação a espécies, prazos e valores.

4 → Sejam firmados contratos, baseados em modelos que incluam mecanismos para lidar com a variação anual da produção de sementes e a necessidade de adiantamento de parte do pagamento para viabilizar a coleta.

5 → O cliente seja informado, de forma clara e antecipada, sobre todas as etapas do processo de compra/ contratação, incluindo os documentos necessários, emissão de nota fiscal, cronograma, logística e frete.

6 → Sejam abordados os cuidados para evitar práticas comerciais abusivas, lembrando o cliente que as redes são economicamente frágeis e que a sustentabilidade da rede de sementes é estratégica para o sucesso do negócio do próprio comprador.

7 → Sempre que possível, evitar colocar redes em concorrência direta por preço. Explique que os custos variam de acordo com cada território e que os valores praticados muitas vezes mal cobrem os custos reais.

8 → Informe que qualquer uso de imagem dos coletores e redes em materiais de comunicação deve ser previamente acordado entre o interessado e a rede de coletores.

9 → O cliente seja sensibilizado sobre a importância de buscar uma demanda estável, evitando oscilações bruscas de um ano para outro. Incentive-o a avisar com antecedência, caso isso venha a acontecer.

Quem vai controlar a identidade, qualidade, quantidade e procedência das sementes?



Cada grupo de coletores e cada rede de sementes deve **definir uma pessoa que terá a responsabilidade de conferir se toda semente que será entregue está:**

-  1) dentro do **padrão de qualidade para cada espécie** conforme combinado anteriormente;
-  2) na quantidade em kg registrada na etiqueta;
-  3) etiquetada com o nome científico correto;
-  4) etiquetada com mês/ano de coleta;
-  5) etiquetada com nome ou município da área de coleta;
-  6) etiquetada com o número de matrizes.

A definição do **guardião-responsável** pela casa de sementes e do **responsável técnico** é fundamental para atender às exigências da lei (por exemplo o Registro Nacional de Sementes e Mudas - RENASEM), para a **manutenção de um padrão de qualidade e identidade das sementes vendidas** e evita envios errados aos clientes.

A importância da gestão e do planejamento da coleta

Com o aumento do número de coletores de uma rede, as assistências e visitas técnicas acabam ficando mais custosas. Quando os coletores moram perto, essas visitas são rápidas e efetivas. Entretanto, para redes cujos coletores moram longe, esses processos se tornam demorados, caros e muitas vezes até inviáveis. Uma forma de solucionar essa questão é capacitar coletores para serem gestores de seus grupos de coleta. Isso ajuda na dinâmica e no funcionamento da rede.

Esses coletores/gestores podem ser chamados de **elos**, pois fazem a ponte entre a coordenação de sua rede e seu grupo.



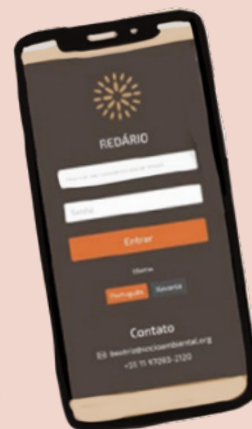
Quais funções podem ser atribuídas a um elo?

Alguns momentos exigem que se vá até a casa do coletor para recolher a lista de potencial, entregar um pedido, carregar sementes ou esclarecer alguma dúvida.

O elo faz o controle das sementes entregues por cada coletor - o que falta entregar e o que está sobrando no estoque, assim como a pesagem e o primeiro controle de qualidade. É papel do elo participar de formações, reuniões e assembleias e repassar as informações e aprendizados aos seus companheiros coletores. Também é atribuição do elo resolver conflitos, evitando sobrecarga do técnico ou gestor da rede com desentendimentos pontuais. Por tudo isso, o papel do elo é tão importante para uma rede crescer.

SISTEMA REDÁRIO | ELO

Toda gestão da produção do grupo pode ser feita pelo elo no Sistema Redário. Começando pelo cadastro da lista de potencial e posteriormente a lista de pedidos. Feito isso, o elo pode cadastrar as entregas dos coletores, monitorar quanto falta cada um entregar e quanto irá receber. Tudo de forma rápida e prática.



ALGUMAS RESPONSABILIDADES DOS ELOS:

-  Somar a lista potencial de cada coletor para formar a lista potencial do grupo, antes de enviar para o técnico da rede;
-  Receber a lista de pedido de sementes de todo o grupo e dividí-la entre os coletores;
-  Monitorar o cumprimento da coleta das listas de pedido dos coletores;
-  Juntar todas as sementes do grupo, conferir a qualidade, o peso, anotar as informações das etiquetas (nome da espécie, número de matrizes, data e local de coleta, nome do coletor, kg) e enviá-las para a casa de sementes por transportadora ou ônibus;
-  Distribuir o pagamento das sementes entre os coletores e arquivar os recibos assinados;
-  Representar o grupo em reuniões, encontros e capacitações;
-  Ser a “voz” do grupo, repassando as demandas para os parceiros;
-  Ser o “ouvido” do grupo, compartilhando os avisos, recados e aprendizados.

Como escolher um elo?

O elo precisa ser uma pessoa de confiança do grupo. Por isso, ele deve ser um coletor de sementes e deve ser escolhido pelo seu próprio grupo. Mas não basta ser amigo de todo mundo. O grupo deve ser orientado a escolher uma pessoa que tenha um perfil de liderança, algum conhecimento de matemática e tecnologia, disponibilidade para viajar, participar de reuniões e vontade de aprender coisas novas. Ninguém nasce líder. Por isso, é de extrema importância que cada rede trabalhe com formações que ensinem o processo de gestão e liderança constantemente.

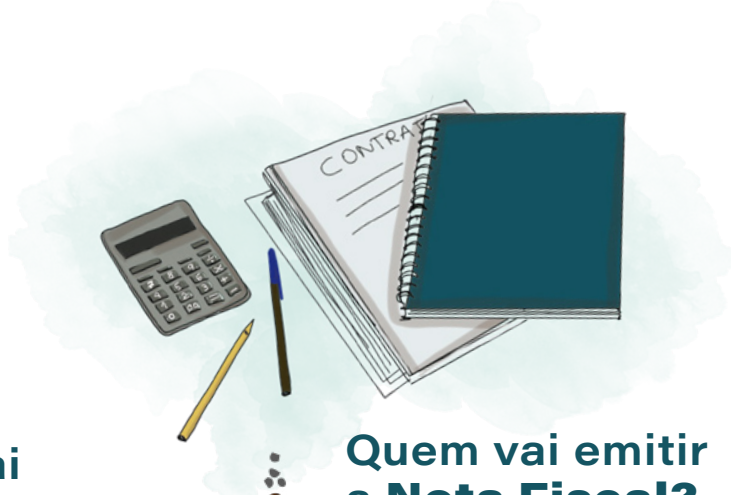
O elo é remunerado?

O trabalho do elo, além de tomar tempo, também tem alguns custos para execução de suas funções, como, por exemplo, com combustível e telefone. Por isso, nada mais justo do que remunerar essa pessoa tão importante para o bom andamento do trabalho do grupo.

Uma sugestão é repassar para os elos um valor fixo ou porcentagem de tudo que é vendido ao longo do ano pela rede.

A Associação Rede de Sementes do Xingu, por exemplo, remunera seus elos com a divisão de 5% de todo o valor que é vendido pela rede durante todo ano. Este é só um exemplo. Cada rede ou grupo deve decidir a melhor forma de remunerar ou ajudar a cobrir os custos dos seus elos.





Quem vai administrar contratos e pagamentos?

Depois que o agente comercial fecha uma venda, começa o trabalho de assinar contratos, emitir notas fiscais, controlar recebimentos dos clientes e pagamentos aos coletores. Uma pessoa para manter tudo organizado e prestar contas financeiras a todos os coletores é essencial.

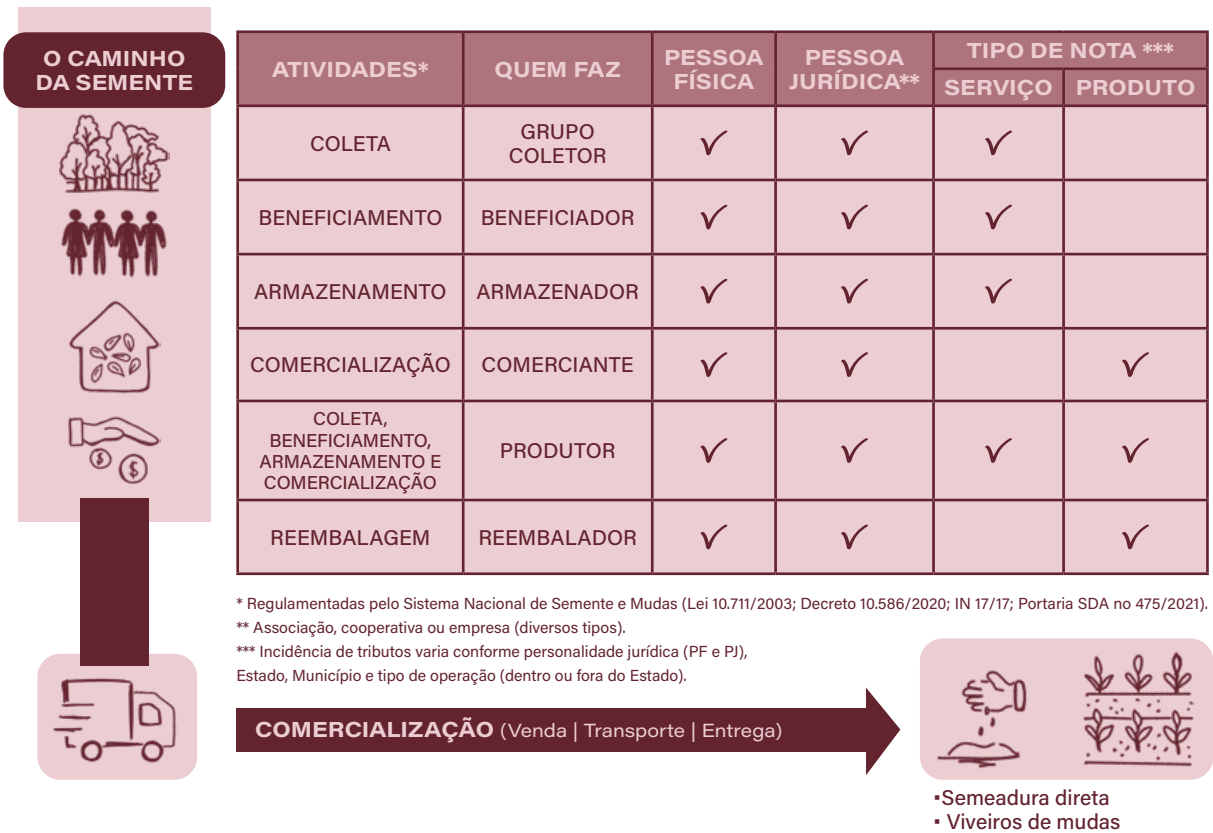
Para isso, é necessário que os coletores definam quem (CPF) ou qual instituição (CNPJ) será responsável pelos contratos, emissão de notas fiscais, recebimentos e pagamentos.

Quem vai emitir a Nota Fiscal? Definindo a representação comercial

A comercialização de sementes nativas pode ser feita por: pessoa física com Cadastro de Pessoa Física (CPF) ou por Pessoa Jurídicas (PJ) - associação, cooperativa e empresa - MEI, ME etc. Todos devem seguir as normas do Sistema Nacional de Sementes e Mudas (SNSM) e do RENASEM, que são administrados pelo Ministério da Agricultura (MAPA). Veja na tabela a seguir.

Os processos do SNSM geram custos e taxas, como a contratação de responsável técnico, análises laboratoriais de sementes, inscrição no RENASEM, entre outros. **É crucial calcular os custos do negócio incluindo custeio,** casa de sementes, manutenção de equipe e fundo de reserva, pois influenciam na forma de **representação comercial que será escolhida.**

Finalmente, **o sistema tributário brasileiro é conhecido por sua complexidade e pelo grande número de taxas e impostos que incidem sobre cada tipo de personalidade jurídica.** Existem impostos federais, estaduais e municipais, cada um com suas próprias regras e alíquotas.



Atividades relacionadas à produção e comercialização de sementes nativas para a restauração (Redário, 2024).

Entendendo as diferentes personalidades jurídicas

Para iniciar um empreendimento no setor de sementes nativas como Pessoa Jurídica (PJ), é necessário abrir um Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ), que, de forma geral, envolve os seguintes passos:

- i) contratação de contador;**
- ii) definição da natureza jurídica;**
- iii) escolha do nome e atividade**
(especificando o comércio de sementes);
- iv) definição do local de operação;**
- v) elaboração do contrato social ou estatuto;**
- vi) registro na Junta Comercial ou cartório;**
- vii) inscrição municipal e estadual e registro da marca; entre outros.**



O cumprimento dessas etapas gera diferentes custos que variam conforme o tipo de empreendimento, receita obtida e objetivos. Entre as taxas comuns para abertura de qualquer negócio estão: taxa de cadastro em Junta Comercial, registro em cartórios, taxas bancárias, Imposto sobre a Propriedade Predial e Territorial Urbana (IPTU) - se o empreendimento estiver em área urbana - ou Imposto Territorial Rural (ITR) - se localizado em área rural -, e alvará municipal de funcionamento.

As personalidades jurídicas aptas a atuar na produção e no comércio de sementes de espécies nativas são:

Associação sem fins lucrativos

(ASFL): trata-se de uma entidade de direito privado, formada por um grupo de pessoas com objetivos e ideais comuns, sem finalidade lucrativa. Certas vantagens da ASFL podem ser isentas do Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre Lucro Líquido (CSLL). Algumas associações que comercializam sementes também podem pleitear isenção de Programa de Integração Social (PIS), Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (COFINS), Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços (ICMS) e outros benefícios fiscais por seu caráter social, ambiental, educacional e/ou de pesquisa. Diversas redes de sementes têm essa personalidade jurídica.

Cooperativa: é uma entidade de direito privado com fins econômicos, mas também sem fins lucrativos. Seus cooperados tem objetivos econômicos e sociais comuns e sua gestão e fiscalização são de responsabilidade dos próprios cooperados. Apesar de estar sujeita à tributação diferenciada das ASFL, a cooperativa possui mais oportunidades de acesso a crédito e financiamento bancário. Algumas redes de sementes têm essa personalidade jurídica.

Empresa: é uma organização voltada para atividades econômicas com fins lucrativos, como a produção ou comercialização de bens ou serviços. Pode ser de diferentes tipos jurídicos, de variados portes e responsabilidades, incluindo o Microempreendedor Individual (MEI), as Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP), que possuem maior facilidade para abertura, menores custos e burocracia quando comparadas às grandes empresas. Algumas redes de sementes têm essa personalidade jurídica.

PRECIFICAÇÃO E PADRÃO DE QUALIDADE

O próximo passo é definir o preço das sementes. **O mercado de comercialização de sementes nativas é novo.** Por isso, o assunto preço é uma dificuldade para as redes que estão iniciando.

Devemos começar combinando o padrão de qualidade das sementes, pois isso influenciará diretamente em seu preço. O padrão de qualidade está relacionado à forma que uma semente deve ser entregue pelos coletores. **São acordos sobre o vigor, a secagem e o grau de limpeza que a semente precisa para ser vendida. Esse padrão não é igual para todas as espécies.** Para algumas sementes, o esperado é que sejam totalmente extraídas de dentro do fruto. Já outras podem ser entregues dentro do fruto, pois sua retirada diminui a qualidade.



Mas você pode se perguntar: Como é uma semente de qualidade?

Independentemente da espécie, a semente precisa atender alguns requisitos que são: estar viva, sadia (sem deformação), ter uma genética ampla (representada pelo número de matrizes), limpa e seca, conforme o padrão para cada espécie, livre de insetos e fungos, não estar misturada com outras espécies e ser rastreável até sua área de coleta e mês/ano de coleta. Dessa forma, o preço está ligado ao padrão de qualidade, por causa do trabalho necessário para alcançá-lo, principalmente no que diz respeito à limpeza. Sendo assim, quanto maior o padrão de qualidade, mais cara a semente.

Tendo isso em mente, calcula-se um preço médio justo que o coletor deve receber por kg de semente de cada espécie. Para chegar a esse valor, é preciso levar em conta os seguintes pontos:

- valor (em R\$) desejado da diária do coletor de sementes;
- quantidade de sementes por quilo;
- tempo e dificuldade de acesso às matrizes;
- tempo e dificuldade de coleta;
- limpeza;
- secagem;
- embalagem;
- etiquetagem;
- armazenamento.

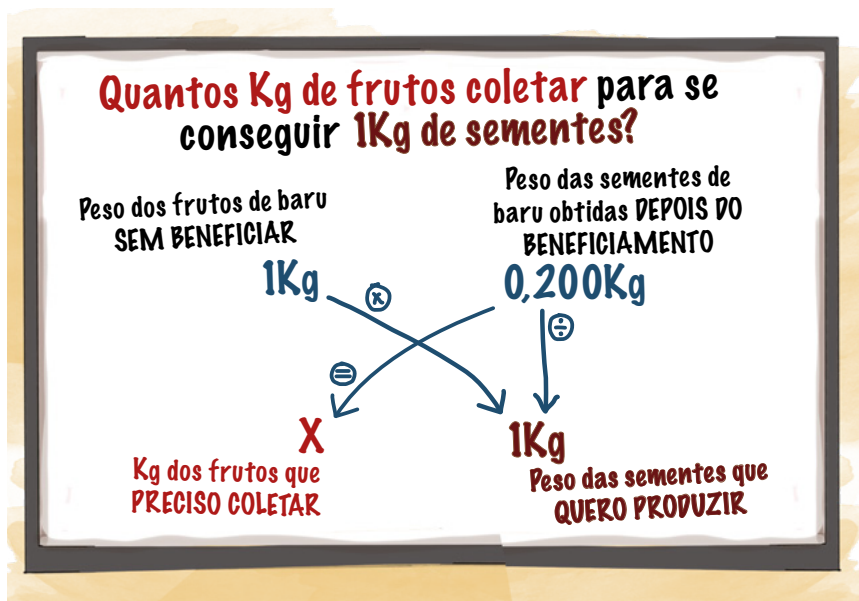
VAMOS
USAR COMO
EXEMPLO AS
SEMENTES DE
BARU.

PRECIFICAÇÃO
Qualidade

1º Passo:

Para se planejar, é importante calcular **quantos kg de frutos são necessários** para se ter **1 kg de sementes de baru** (*Dipteryx alata*).

Para isso, pegamos 1 kg de fruto sem beneficiar e pesamos as sementes depois de beneficiadas (0,200kg).



Para calcular, basta multiplicar o peso da semente sem beneficiar (1 kg) pelo peso das sementes que quero produzir (1kg) e depois dividir o resultado pelo valor do peso dos kg de frutos limpos (0,200kg). O resultado será quantos kg precisarei coletar de frutos. Neste caso, 5 kg de fruto para ter 1 kg de sementes.

2º Passo:

Depois de definir o padrão de qualidade, é preciso calcular **quanto tempo total de trabalho** é necessário para produzir **1 kg de sementes prontas para entrega**. Para isso, somam-se todas as etapas do processo:

- tempo de acesso às matrizes
- tempo de coleta
- tempo de limpeza
- tempo de secagem
- tempo de embalagem
- tempo de etiquetagem

Exemplo:

- Acesso às matrizes: 30 min
- Coleta: 15 min
- Limpeza: 30 min
- Secagem: 12 min

Somando os tempos:

$$30 + 15 + 30 + 12 = 87 \text{ minutos}$$

Portanto, são necessários 87 minutos para produzir 1 kg de sementes.

Para utilizar esse valor no próximo passo, é preciso transformar os minutos em horas: $87 \div 60 = 1,45 \text{ hora}$

Assim, o tempo total de trabalho para produzir 1 kg de sementes é de 87 minutos, ou 1,45 hora.

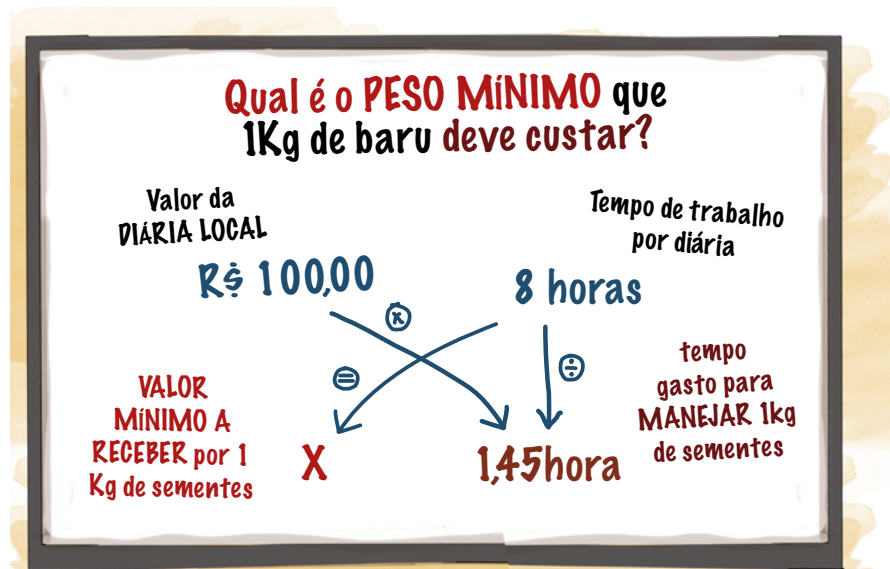


3º Passo:

Calcular o **preço mínimo que 1 kg de sementes deve custar**.

Aqui, multiplicaremos o preço da diária local (ex: R\$ 100,00) pelo tempo que gasto de manejo para produzir 1 kg de sementes que descobrimos no cálculo anterior (1,45 hora).

O resultado dessa multiplicação dividimos pelo tempo de trabalho da diária (8 horas). Assim, chegamos ao valor mínimo para 1 kg de sementes de baru: R\$ 18,13.



NOTE QUE O VALOR VARIA
CONFORME O GRAU DE
LIMPEZA DAS SEMENTES,
OU SEJA, O PADRÃO DE
QUALIDADE ESTABELECIDO
PELA REDE.



UMA BOA DICA PARA NOVAS
ESPÉCIES, QUANDO NÃO SE TEM
MUITA INFORMAÇÃO: USAR COMO
VALOR INICIAL O MESMO PREÇO
DE ESPÉCIES COM TAMANHO,
FORMATO E MANEJO PARECIDOS.

Utilizando a planilha para calcular o valor justo

A tabela a seguir apresenta o mesmo exemplo já trabalhado anteriormente, utilizando os mesmos dados: valor de diária (R\$100,00) definido pelos coletores e o tempo gasto em cada etapa do processo (acesso às matrizes, coleta, limpeza, secagem e armazenamento).

A diferença está apenas na forma de organizar e calcular as informações. Em vez de realizar os cálculos manualmente, utilizamos uma planilha eletrônica, que automatiza as contas e facilita a visualização dos resultados.

O procedimento é o mesmo: primeiro, informamos o tempo gasto em cada etapa do processo. A planilha realiza a soma total dos minutos, converte automaticamente para horas e, a partir do valor da diária, calcula o valor mínimo por kg de sementes.

Assim, a planilha funciona como uma ferramenta de apoio, tornando o cálculo mais rápido, reduzindo erros e facilitando a atualização dos valores sempre que houver alteração na diária ou no tempo de trabalho.

Fatores para definição do valor justo (R\$/Kg) ao coletor:			Baru	Ipê-branco
Fatores	Fonte de informação	R\$/diária	minutos de trabalho p/ fazer 1Kg de sementes	minutos de trabalho p/ fazer 1Kg de sementes
Valor de diária (R\$/8 horas de trabalho) líquido definido pelos coletores da rede	Breve pesquisa regional e discussão entre os coletores envolvidos	R\$ 100,00		
Tempo de acesso as matrizes	Requer croqui de acesso às áreas de coleta e/ou matrizes		30	45
Tempo de coleta	Discussão de boas e más práticas por espécie;		15	60
Tempo de limpeza	Discussão de boas e más práticas por espécie;		30	120
Tempo de secagem, embalagem e etiquetagem	Discussão de boas e más práticas por espécie;		12	18
Preço-base para o coletor	Cálculo		R\$ 18,13	R\$ 50,63

Você pode baixar essa planilha e fazer seus cálculos nesse QR Code



Composição de Custos e Definição do Preço Final

O cálculo desses valores é fundamental, mas é apenas o pontapé inicial. Precisamos ter em mente que o valor a ser repassado aos coletores por kg de sementes não pode ser o mesmo valor que o cliente pagará. Existem impostos, aluguéis, equipes administrativa e comercial, custos de armazenamento, de frete, de embalagens e de técnicos remunerados que precisam estar incluídos no valor que o cliente paga.

Itens a Remunerar e Custos de Operação da Rede	Valores anuais	%	Fonte de informação
Venda de sementes anual (em R\$) - faturamento	R\$ 100.000,00	100,0%	Histórico do(s) ano(s) anterior(es) e projeção (chute) para o ano atual.
Remuneração de administrador da rede		0,0%	Discussão entre os coletores envolvidos
Remuneração de contador/contabilidade da rede		6,0%	Pesquisa com contadores e outras redes
Remuneração de agente comercial da rede	R\$ 6.000,00	0,0%	Discussão entre os coletores envolvidos
Remuneração de coordenação da rede		0,0%	Discussão entre os coletores envolvidos
Remuneração de guardiões de casa de sementes da rede		0,0%	Discussão entre os coletores envolvidos
Remuneração de elos ou gestores de coleta da rede		0,0%	Discussão entre os coletores envolvidos
Remuneração de Responsável Técnico (RT - RENAEM) da rede		0,0%	Discussão entre os coletores envolvidos
Custo administrativo (escritório, computador, aluguel)		0,0%	Discussão entre os coletores envolvidos
Custo para identificação de plantas (nomes científicos)		0,0%	Discussão entre os coletores envolvidos
Custo de governança (reuniões, encontros)		0,0%	Discussão entre os coletores envolvidos
Custo de divulgação/comunicação		0,0%	Discussão entre os coletores envolvidos
Custo operacional (transporte de sementes, manutenção de veículos e equipamentos, calibragem de balanças, sacos, impressora e papel de etiquetas)		0,0%	Discussão entre os coletores envolvidos
Custo de taxas e impostos	R\$ 18.000,00	18,0%	Pesquisa com contadores e outras redes
Capital de giro e/ou fundo próprio		0,0%	Discussão entre os coletores envolvidos
Custos de equipe, adm e operação do negócio	R\$ 24.000,00	24,0%	Cálculo da participação na composição de custos
Valor a ser distribuído aos coletores	R\$ 76.000,00	76,0%	Cálculo da participação na composição de custos
Razão entre preços: Valor ao cliente / Valor ao coletor		131,6%	Preço final em comparação ao valor pago ao coletor

Note que a porção (%) que esse custo representará no preço final da semente ao cliente vai ser menor quanto mais R\$ vender por ano

Você pode baixar essa planilha e fazer seus cálculos nesse QR Code



Esta planilha organiza os principais custos de funcionamento da rede a partir de um valor estimado de vendas anuais de sementes.

Primeiro, define-se o faturamento anual (no exemplo, R\$ 100.000,00). Em seguida, insere-se os valores para manter a rede em operação, como despesas administrativas, técnicas, operacionais e impostos.

A planilha calcula automaticamente a participação percentual de cada item em relação ao total das vendas. Após a soma dos custos, o valor restante corresponde ao montante disponível para ser distribuído aos coletores.

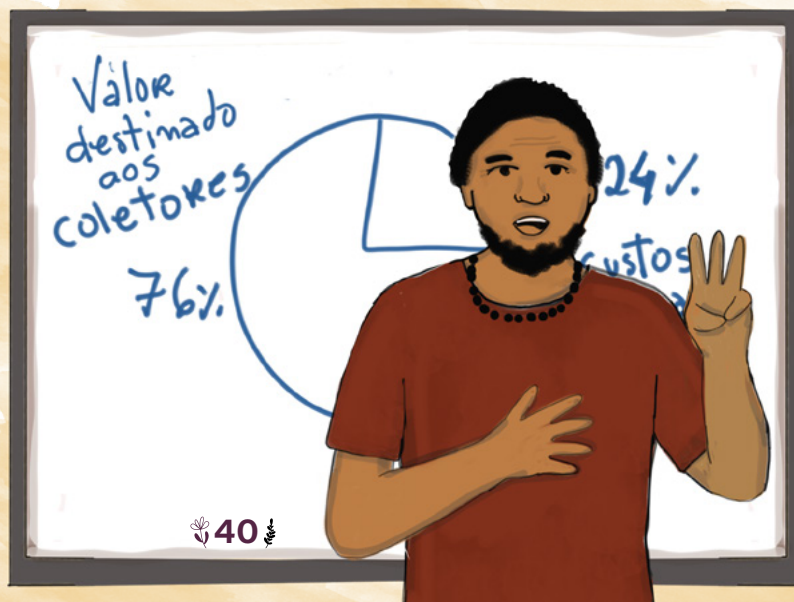
No exemplo apresentado:

Custos de equipe, administração e operação do negócio: 24%

Valor destinado aos coletores: 76%

Razão entre preço de venda ao cliente e valor pago ao coletor: 131,6%

Isso significa que o valor pago ao coletor representa 76% do preço final de venda.



Exemplo aplicado ao baru

Considerando o exemplo anterior do baru, em que o valor calculado para o coletor foi de R\$ 18,13 por kg, esse valor corresponde a 76% do preço final.

Para encontrar o preço de venda ao cliente:

Preço final recebido pelo coletor = $18,13 \div 0,76$

Preço final a ser cobrado do cliente $\approx$ R\$ 23,86 por kg

Assim, neste exemplo, a semente de baru precisaria ser vendida por aproximadamente 31,6% a mais do que o valor pago ao coletor, para que a rede consiga cobrir seus custos operacionais e administrativos.

Ou seja:

Valor ao coletor: R\$ 18,13/kg

Acréscimo necessário: 31,6%

Preço final de venda: R\$ 23,86/kg

**Qual o custo final para
1Kg de sementes?**

exemplo

Valor para o coletor: R\$ 18,13
% DO COLETOR: 76% (0,76) $\rightarrow$ $\oplus$

$\ominus$ R\$ 23,86/Kg

PREÇO FINAL DE VENDA
1Kg de sementes

É importante destacar que os percentuais utilizados na planilha são apenas ilustrativos e precisam ser definidos pela própria rede, considerando despesas administrativas, técnicas, operacionais, tributárias e fundo de reserva.

Cada rede deve preencher a planilha conforme sua própria realidade, garantindo que o preço final assegure tanto a remuneração justa dos coletores quanto a sustentabilidade da organização.

Também é importante lembrar que, se todos os custos de funcionamento forem colocados diretamente no preço da semente, o valor final pode ficar muito alto e dificultar a venda. Por isso, muitas redes optam por remunerar sua organização aos poucos, fortalecendo a gestão de forma gradual.

Buscar recursos complementares, como projetos, parcerias e editais, pode ajudar a cobrir parte dos custos da operação da estrutura sem repassar tudo para o preço da semente. Assim, a rede consegue manter a semente competitiva no mercado, garantir pagamento justo aos coletores e, ao mesmo tempo, construir sua autonomia ao longo do tempo.

Diferenciando preços

Cada rede de sementes pode estabelecer preços variáveis para a mesma semente, conforme as condições de venda e pagamento. Por exemplo, um cliente que pede e paga com antecedência pagará mais barato do que outro cliente que pede sementes para pronta-entrega e paga somente após 90 dias. Vendas de sementes em pequenas quantidades (varejo) dão muito trabalho e devem ser mais caras do que sementes vendidas em grande quantidade (atacado) como, por exemplo, para projetos que utilizam o método da semeadura direta de muvuca de sementes.



Revisando os preços

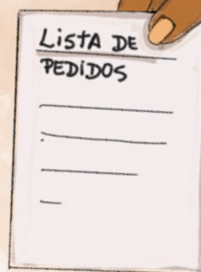
A cada ano, os preços devem ser revisados e ajustados de acordo com a inflação. Para a revisão dos preços, analise o preço das espécies com potencial (capacidade de produção) maior que a demanda (pedidos) que tem recebido. Neste caso, veja se vale a pena reduzir o preço ao cliente para vender mais. Observe também o histórico comercial das sementes com mais pedidos do que a capacidade de produção da rede. Avalie se é o caso de aumentar o preço e planejar uma estratégia para aumentar a produção de sementes dessas espécies mais pedidas.

espécies com potencial	preços	demandas
jatobá		
tamboril		
angico		

Fatores para a Política de Preços (R\$/Kg) e possíveis descontos para o cliente :		
Fatores	Fonte de informação	Valor
Tempo de antecipação da encomenda	Assinatura de contrato de compra e venda antecipada de sementes	% ao mês
Porção do pagamento antecipado	Condições de pagamentos contratadas	% ao mês
Escassez/sobra em estoque e no mercado regional da espécie	Controle de estoque	Ocasional
Inovações tecnológicas que possam baratear a produção de uma semente	Oficinas técnicas sobre produção de sementes	Ocasional
Correção por índice de inflação anual para manter o valor real na cadeia	Índice a escolher, relativo aos meses desde o último ajuste	Anual
Número de sementes por kg	Pode ser buscado na literatura e/ou mensurado com balança de alta precisão	Comparável a espécies com sementes de peso semelhante
Raridade x número de matrizes disponíveis	Requer mapeamento da(s) área(s) de coleta e estimativa do número de matrizes	Comparável a espécies com distribuição semelhante
Tempo x dificuldade de armazenamento	Pesquisa de boas práticas por espécie	Comparável a espécies com comportamento semelhante
Desgaste de ferramentas, materiais e equipamentos utilizados	Administrativo da rede e coletores	

Pedido de sementes

A lista de pedidos de sementes é o casamento entre a lista de potencial (oferta) e a demanda por sementes (procura). Ou seja, depende de quanto os coletores acham que conseguem coletar no ano e da quantidade de sementes que o mercado precisa a cada ano-safra.



É com essa lista de pedidos em mãos que os coletores vão coletar e entregar suas sementes. É muito importante que cada rede, grupo e coletor cumpra a coleta combinada, conforme a lista de pedidos, pois os clientes estão aguardando a entrega de todas as sementes que foram pedidas. É importante cumprir os combinados. Assim, alimentamos relações de confiança com os clientes e a boa reputação no mercado.

Lidando com os imprevistos

Mas você pode perguntar: **e se eu coletar a mais ou não conseguir coletar tudo??**

São boas perguntas! Para começar a responder, é importante ver e reforçar quais são os combinados da sua rede. Muitas redes não se responsabilizam pelo que foi coletado a mais, devido à limitação de espaço para armazenar e de pessoas para cuidar das sementes. Nesses casos, o coletor pode montar um estoque estratégico. Ou seja, armazenar em sua própria casa as suas sementes. Mas isso só é recomendável

para as espécies que toleram armazenamento prolongado - geralmente são aquelas de casca dura. No caso de espécies mais sensíveis ao armazenamento, pode-se guardá-las em geladeira. Assim, na primeira oportunidade que tiver, o coletor pode colocar essas espécies em seu potencial novamente para serem comercializadas. Só não recomendamos, em hipótese alguma, o armazenamento de sementes moles (recalcitrantes), pois elas morrem. Sementes coletadas em anos diferentes devem ser mantidas separadas.

E quando não se consegue coletar tudo?

Por vários motivos, pode acontecer de o coletor não conseguir coletar tudo que está em sua lista. Nesses casos, ele pode procurar outro coletor do seu grupo e passar essas sementes para ele coletar. Também é eficaz o gestor da rede fazer um balanço dentro da rede do que cada coletor não conseguirá coletar e do que existe em estoque. Assim, as quantidades de sementes que estão sobrando ou faltando podem ser remanejadas entre os coletores ou entre os grupos. Dessa forma, as falhas na entrega são reduzidas e o atendimento de tudo que foi pedido chegará bem próximo a 100%.

Para redes formadas por grupos de coletores, é recomendável que o pedido seja feito por grupo e não individualmente. Todas as redes tendem a crescer e um pedido que seria fácil de dividir entre 10 coletores se torna muito mais trabalhoso e difícil de administrar quando dividido entre 100 coletores. A partir do momento que o pedido chega, o grupo tem autonomia para dividir como quiser. Alguns, principalmente nas aldeias, costumam trabalhar em mutirão e dividir por partes iguais. Já outros preferem dividir de acordo com o que cada um já tem coletado e há ainda grupos que dividem proporcionalmente, com base na lista de potencial de cada coletor.

RESUMÃO DO ASSUNTO PRA LEVAR NA MENTE!



Antes de sair coletando sementes, é importante parar, conversar e combinar direitinho com o grupo. Essa parte do planejamento ajuda a evitar confusão, fortalece a união entre os coletores e garante que todo mundo esteja na mesma batida. Aqui estão os pontos principais desse começo de caminhada:

1 Combinar tudo antes de sair coletando

Antes de começar o trabalho com sementes, o grupo precisa conversar bem: Onde quer chegar? Quem vai fazer o quê? Como vai cuidar do dinheiro? E da qualidade das sementes? É nessa hora que também se fala sobre os princípios que guiam o grupo — como não cortar árvores, não pegar todas as sementes de um lugar, envolver as crianças com respeito e cuidar para que ninguém fique de fora. Essas conversas e combinados evitam confusão no futuro e fortalecem a união do grupo.

2 Princípios do Redário: Semente, Flor e Fruto

O Redário funciona por princípios e estabelece direitos e deveres, a depender do quanto cada rede está organizada e madura:

Semente: é o começo. A rede entra declarando que segue os princípios e participa dos encontros e formações.

Flor: O grupo ou rede já tem mais estrutura, emite nota fiscal, participa das decisões e cuida da qualidade com mais firmeza.

Fruto: É quando o grupo ou rede está bem maduro, com gestão organizada, capacidade de captar recursos, prestar contas e até ajudar outras redes.

3 Quem compra, quem vende e como conversar com os clientes

É preciso saber quem vai comprar as sementes e combinar os termos com calma e clareza. Quem vende as sementes tem que conhecer as espécies, os prazos e avisar se houver algum imprevisto. Além do CNPJ (MEI, associação, cooperativa, micro empresa, etc), a nota fiscal pode ser emitida por CPF. Tudo dentro da lei. A conversa com os clientes deve ser respeitosa, explicando os processos da rede e que o combinado precisa ser cumprido pelas partes.

4 Como colocar preço nas sementes

Para chegar a um preço justo, é importante calcular tudo: tempo para coletar, limpar, secar, guardar, etiquetar e entregar. O padrão de qualidade também deve ser levado em consideração: quanto mais limpa, mais valor a semente tem. Também entram no preço os custos da rede — reuniões, técnicos, impostos, aluguel e muito mais. O valor para o cliente precisa cobrir tudo isso. O ideal é revisar os preços todo ano, considerando o que está sobrando ou faltando no mercado.

5 Fazer os pedidos direitinho e saber lidar com os imprevistos

A lista de pedidos é o que guia a coleta: ela junta o que os coletores conseguem coletar com o que os clientes precisam. Se der algum problema — coletou demais ou de menos — o grupo precisa se organizar para redistribuir, sem deixar de entregar o combinado. Quem ajuda muito nesse processo é o **elo**, que é o coletor escolhido para ser a ponte entre os coletores e a rede. Ele ajuda a organizar, distribuir pedidos, conferir qualidade, participar das reuniões e repassar os pagamentos. Por isso, deve ser uma pessoa de confiança e precisa ser valorizado e remunerado.

realização:



apoio:



ISBN: 978-65-88037-32-4

CDL



9 786588 037324