

TERMO DE ENCERRAMENTO AO CONTRATO Nº 099/2020 DE APOIO TÉCNICO E FINANCEIRO AO PROJETO “AMPLIANDO OPORTUNIDADES DE MERCADO PARA NEGÓCIOS COMUNITÁRIOS DA AGRICULTURA FAMILIAR, POVOS E COMUNIDADES TRADICIONAIS EM MATO GROSSO”, RELATIVO AO PROGRAMA REM MATO GROSSO – SUBPROGRAMA DE AGRICULTURA FAMILIAR E DE POVOS E COMUNIDADES TRADICIONAIS

1. O **FUNDO BRASILEIRO PARA A BIODIVERSIDADE - FUNBIO**, associação civil sem fins lucrativos, qualificado como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público – OSCIP, com sede na Rua Voluntários da Pátria, nº 286, 5º andar e 6º andar, sala 603, Botafogo, Rio de Janeiro/RJ, CEP 22.270-014, inscrito no CNPJ/MF sob o nº 03.537.443/0001-04, neste ato regularmente representado por seu **Superintendente de Programas, Manoel Serrão Borges de Sampaio**, brasileiro, casado, engenheiro de pesca, portador da cédula de identidade nº 986314, expedida pela SSP/DF, inscrito no CPF/MF sob o nº 882.176.634-91, doravante denominado **Funbio**; e

2. O **INSTITUTO CONEXÕES SUSTENTÁVEIS – CONEXSUS**, associação civil sem fins lucrativos, estabelecido na Av. Romulo Maiorana, nº 2.093, sala 2, Marco, Belém/PA, CEP 66.093-605, inscrito no CNPJ/MF sob o nº 10.980.503/0001-24, neste ato representado por sua **Diretora Executiva, Barbara Brakarz**, brasileira, portadora da carteira de identidade nº 2841895, expedida pela SSP/DF, inscrita no CPF/MF sob o nº 107.219.997-19, e por sua **Diretora de Administração e Finanças, Cintia Candido Ribeiro Andrade**, brasileira, portadora da carteira de identidade nº 207666074, expedida pelo DETRAN/RJ, inscrita no CPF/MF sob o nº 044.692.716-32, doravante denominado **Responsável pelo Projeto**.

Resolvem, por este Instrumento, ENCERRAR O CONTRATO DE APOIO TÉCNICO E FINANCEIRO Nº 099/2020, celebrado em 16 de novembro de 2020, conforme as cláusulas seguintes:

CLÁUSULA PRIMEIRA – DO OBJETO

1.1 – Pelo presente instrumento e na melhor forma de direito, o **Funbio** e o **Responsável pelo Projeto**, de comum acordo, formalizam o encerramento do Contrato de apoio técnico e financeiro nº 099/2020, celebrado entre as partes em 16 de novembro de 2020, para implementação do Projeto “AMPLIANDO OPORTUNIDADES DE MERCADO PARA NEGÓCIOS COMUNITÁRIOS DA AGRICULTURA FAMILIAR, POVOS E COMUNIDADES TRADICIONAIS EM MATO GROSSO”, reconhecendo estar extinto o objeto do referido Contrato.

CLÁUSULA SEGUNDA – DAS OBRIGAÇÕES

2.1 – O **Responsável pelo Projeto** deverá arquivar toda a documentação original relativa à execução do Projeto, por um período de cinco anos a contar da data de assinatura deste Termo, ou pelo prazo exigido pela legislação vigente aplicável a cada situação, o que for maior.

2.2 – O **Responsável pelo Projeto** compromete-se a utilizar todos os bens adquiridos com os recursos do projeto exclusivamente em prol da recuperação, conservação e uso sustentável da biodiversidade brasileira.

2.3 – Declaram as partes estarem quites com todos os encargos trabalhistas, fiscais, sociais e/ou previdenciários relacionados ao objeto acordado, sendo que o **Responsável pelo Projeto** se responsabilizará por eventuais encargos dessa natureza que venham a ser conhecidos em data superveniente à da assinatura deste instrumento.

2.4 – As Partes, neste ato, outorgam-se reciprocamente a mais ampla, plena, rasa e irrevogável quitação em relação às obrigações e direitos decorrentes do Contrato, ora formalmente encerrado,

inclusive em relação às prestações de contas referentes a todo o Projeto, permanecendo válidas somente as obrigações constantes do presente instrumento.

CLÁUSULA TERCEIRA – DOS DOCUMENTOS INTEGRANTES DO PRESENTE INSTRUMENTO

3.1 – Os seguintes documentos integram o presente instrumento:

- 1) Parecer Financeiro Final – Anexo A; e
- 2) Parecer Técnico Final – Anexo B

CLÁUSULA QUARTA - DISPOSIÇÕES GERAIS E FORO

4.1 – A tolerância ou não exercício, pelas Partes, de quaisquer direitos a elas assegurados neste termo ou na lei em geral, não importará em novação ou renúncia a quaisquer desses direitos, podendo as Partes exercitá-los a qualquer tempo.

4.2 – As disposições deste Contrato refletem a íntegra dos entendimentos e acordos entre as partes, com relação ao seu objeto, prevalecendo sobre entendimentos ou propostas anteriores, escritas ou verbais.

4.3 – Fica eleito o Foro da Comarca da capital do Rio de Janeiro/RJ para dirimir quaisquer questões oriundas do presente instrumento, com expressa renúncia de qualquer outro, por mais privilegiado que seja.

As Partes e duas testemunhas declaram e concordam que a assinatura deste instrumento se dará em formato eletrônico. As Partes reconhecem a veracidade, autenticidade, integridade, validade e eficácia deste Termo de Encerramento e seus Anexos, nos termos do art. 219 do Código Civil, em formato eletrônico e/ou assinado pelas Partes por meio de certificados

eletrônicos, ainda que sejam certificados eletrônicos não emitidos pela ICP-Brasil, nos termos do art. 10, § 2º, da Medida Provisória nº 2.200-2, de 24 de agosto de 2001 (“MP nº 2.200-2”).

Assinam o presente, de forma eletrônica, com a ciência de duas testemunhas.

Pelo Funbio


Manoel Serrão Borges de Sampaio (26 de janeiro de 2024 10:41 GMT-3)

Manoel Serrão Borges de Sampaio
Superintendente de Programas

Pelo Responsável pelo Projeto


Barbara Brakarz (24 de janeiro de 2024 19:28 GMT-3)

Barbara Brakarz
Diretora Executiva


Cintia Candido Ribeiro Andrade (24 de janeiro de 2024 16:08 GMT-3)

Cintia Candido Ribeiro Andrade
Diretora de Administração e Finanças

Testemunhas:



Nome: Natália Corrêa Santos
CPF: 136.700.197-82
ID: 24080824-6 – DETRAN/RJ


Matheus Duarte Ramos (24 de janeiro de 2024 19:36 GMT-3)

Nome: Matheus Duarte Ramos
CPF: 057.965.377-33
ID: 21.927.610-2 – DIC-RJ

Parecer financeiro Nº 096/2023
Prestação de Contas Final

Data: 16/06/2023

De: Nemésia Maria – Assistente Financeiro

Para: Gerência REM Mato Grosso

- **Programa:** REM Mato Grosso
- **Subprograma:** Agricultura Familiar
- **Projeto:** AMPLIANDO OPORTUNIDADES DE MERCADO PARA NEGÓCIOS COMUNITÁRIOS DA AGRICULTURA FAMILIAR, POVOS E COMUNIDADES TRADICIONAIS EM MATO GROSSO
- **Instituição responsável:** INSTITUTO CONEXÕES SUSTENTÁVEIS – CONEXSUS
- **Objetivo do projeto:** Ampliar a capacidade das organizações comunitárias de impacto socioambiental do Mato Grosso de concretizar novas oportunidades comerciais, fortalecendo a resiliência social e ambiental em territórios do estado
- **Classificação de Risco:** Baixo
- **Dados Contratuais:**

	Contrato inicial	Termo Aditivo	Total
VIGÊNCIA DO CONTRATO	21 MESES	9 MESES	30 MESES
Início	16/11/2020	16/08/2022	16/11/2020
Encerramento	16/08/2022	16/05/2023	16/05/2023
Valor do Contrato	R\$ 1.649.492,00	R\$ -	R\$ -
<i>Funbio/REM-MT</i>	R\$ 1.499.444,00	R\$ -	R\$ -
<i>Contrapartida</i>	R\$ 150.048,00	R\$ -	R\$ -

- **Desembolsos:**

DESEMBOLSOS	VALOR	% TOTAL PROJETO
3º desembolso realizado em 30/11/2022	R\$ 394.414,00	26,30%
A desembolsar	R\$ -	0,00%

- **Prestação de Contas:**

Com base na prestação de contas final apresentada pela instituição, conforme os dados abaixo, segue a análise:

Prestação de Contas Final	01/09/2022 a 31/05/2023		
	Valor	% Previsto Período	% Total Projeto
Saldo Anterior	R\$ 9.872,62		
3º desembolso	R\$ 394.414,00	100,00%	26,30%
Rendimentos Líquidos	R\$ 113,66		
Total de Receitas	R\$ 404.400,28		
Despesas do Projeto	R\$ (402.796,18)		
Tarifas Bancárias	R\$ (819,57)		
Total de Despesas	R\$ (403.615,75)	99,83%	26,92%
Saldo do projeto em 31/03/2023	R\$ 784,53		
Saldo bancário em 31/03/2023	R\$ 784,53		
Contrapartida	R\$ (133.048,00)	1003,23%	88,67%

➤ **Análise da Prestação de Contas:**

Analisamos a Prestação de Contas Final e referindo-nos aos recursos do Funbio/REM-MT o projeto apresentou uma execução equivalente a 99,80% da soma dos recursos disponibilizados para o último semestre.

Conferimos o extrato bancário e o relatório de despesas e os mesmos estão de acordo com a conciliação apresentada. Não há discrepância informada na conciliação.

Ressaltamos que a data final da prestação de contas ultrapassa a vigência do contrato em virtude do trâmite de elaboração e aprovação da relatoria final. Observamos a ocorrência de despesas no montante de R\$ 104.223,50 fora da vigência de execução do projeto, mas com autorização da Gerência do Funbio no e-mail de 21/03/2023.

A documentação comprobatória das despesas dos recursos Funbio/Programa REM-MT foi analisada por amostragem, conforme a

classificação de risco baixa. Assim, foram verificados 41,05% dos recursos prestados contas totalizando R\$165.358,83 e 27,95% do total de eventos apresentados resultando em 45 eventos analisados, e a documentação não apresentou irregularidade.

Quanto a Contrapartida, não havia previsão para o período. No entanto, visto que as despesas não foram realizadas, conforme a previsão no cronograma, a comprovação dada no período foi de R\$133.048,00.

➤ **Conclusão:**

Em relação aos recursos repassados pelo Funbio/REM-MT, a execução total foi de R\$1.500.098,16 representando 99,95% do valor contratual incluindo os rendimentos.

A comprovação total da contrapartida foi de R\$150.048,00. Assim, sendo comprovada a totalidade contratual.

O saldo remanescente de R\$ 784,53 foi devolvido em 07/06/2023 para a conta operativa do Programa REM-MT, conforme comprovante anexo. Com isso, consideramos a prestação de contas aprovada e o projeto financeiramente encerrado.

Apresentamos a seguir os quadros informativos quanto ao Resumo Financeiro Acumulado do projeto, a Execução Acumulada comprovada por Subatividades, Tarefas e Subtarefas e o gráfico de Acompanhamento do Desempenho por atividade.

RESUMO FINANCEIRO	VALORES ACUMULADOS	%
		TOTAL
Recursos Depositados ao projeto	R\$ 1.499.444,00	100,00%
Rendimentos	R\$ 1.438,69	0,10%
Total Executado do recurso Funbio/REM-MT	R\$ (1.498.293,49)	99,92%
Tarifas Bancárias	R\$ (1.804,67)	0,12%
Total da Contrapartida apresentada	R\$ (150.048,00)	100,00%
Saldo do Projeto	R\$ 784,53	0,05%
Saldo do Recurso Funbio/REM-MT	R\$ 784,53	0,05%
Saldo de Contrapartida	R\$ -	0,00%

➤ Execução acumulada comprovada por Subatividades, Tarefas e Subtarefas.

Objetivo/ resultado esperado/ atividades	Valor Planejado após Remanejamento	Valor Comprovado	%
Subatividade: - OBJETIVO ESPECÍFICO 1: Fortalecer a gestão financeira dos negócios comunitários na crise econômica gerada pelo Covid-19.	R\$ 326.350,77	R\$ 326.350,77	100,00%
Tarefa: - Resultado esperado 1.1: Redução dos impactos econômicos nas organizações comunitárias e equilíbrio financeiro durante a crise do COVID-19	R\$ 326.350,77	R\$ 326.350,77	100,00%
Subtarefa: - Atividade 1.1.1: Prospeção de negócios comunitários qualificáveis para acessar o Fundo Conexus, e análise das condições financeiras das negócios selecionados;	R\$ 77.996,89	R\$ 77.996,89	100,00%
Subtarefa: - Atividade 1.1.2: Elaboração de projeto para contratação de crédito ponte pelo Fundo Conexus	R\$ 79.005,00	R\$ 79.005,00	100,00%
Subtarefa: - Atividade 1.1.3: Assessoria financeira de um ativador de crédito para gestão dos empréstimos e apoio para acessar Pronaf	R\$ 169.348,88	R\$ 169.348,88	100,00%
Subatividade: - OBJETIVO ESPECÍFICO 2: Habilitar cooperativas e associações de Mato Grosso para ampliar a conexão com mercados e ampliar seu número de transações comerciais em escalas local, regional e nacional.	R\$ 1.173.093,23	R\$ 1.171.942,72	99,90%
Tarefa: - Resultado esperado 2.1: Arranjos de comercialização identificados	R\$ 153.839,66	R\$ 153.839,66	100,00%
Subtarefa: - Atividade 2.1.1: Oficina com as organizações locais de apoio para definição do escopo das parcerias;	R\$ 26.482,00	R\$ 26.482,00	100,00%
Subtarefa: - Atividade 2.1.2: Aplicação de questionário de qualificação da demanda com potenciais compradores regionais, e de oferta dos produtores das cadeias da sociobiodiversidade	R\$ 31.788,25	R\$ 31.788,25	100,00%
Subtarefa: - Atividade 2.1.3: Aprimoramento da base de dados de comercialização da agricultura familiar em parceria com SEAF-MT	R\$ 49.872,00	R\$ 49.872,00	100,00%
Subtarefa: - Atividade 2.1.4: Identificação de potenciais novos arranjos comerciais a partir da demanda e oferta mapeadas	R\$ 45.697,41	R\$ 45.697,41	100,00%
Tarefa: - Resultado esperado 2.2: Negócios comunitários da agricultura familiar e de PCTs habilitados a ampliar sua participação no mercado de produtos sustentáveis e com número de transações comerciais ampliados	R\$ 1.019.253,57	R\$ 1.018.103,06	99,89%
Subtarefa: - Atividade 2.2.1: Oficina de alinhamento com os parceiros do projeto e planejamento dos ciclos de modelagem em conjunto;	R\$ 30.964,00	R\$ 30.964,00	100,00%
Subtarefa: - Atividade 2.2.2: Realização dos ciclos de modelagem, baseado nos potenciais novos arranjos comerciais identificados	R\$ 275.537,84	R\$ 275.537,84	100,00%
Subtarefa: - Atividade 2.2.3: Assessoria técnica para execução e acompanhamento do plano de ação decorrente da modelagem do negócio.	R\$ 445.180,49	R\$ 445.180,49	100,00%
Subtarefa: - Atividade 2.2.4: Avaliação do monitoramento dos resultados pelo comitê técnico do projeto e sistematização e compartilhamento dos aprendizados	R\$ 267.571,24	R\$ 266.420,73	99,57%
Total Geral	1.499.444,00	R\$ 1.498.293,49	99,92%

➤ Acompanhamento do Desempenho por atividade.



Nemésia M.S.B. Lucena
Nemésia Maria Santos
 Assistente Financeiro

Ana Paula Lopes
 Analista financeiro

INSTITUTO CONEXOES SUSTENTAVEIS

Agência: 3906 Conta: 130030908

Valor Pago
R\$ 784,53Identificação do pagamento
-Informação para o pagador
-Informações adicionais
-Forma de pagamento
Ag 3906 Cc 130030908Data de vencimento
-Receber após o vencimento
-Valor original
R\$ 0,00Desconto/Abatimento
R\$ 0,00Juros
R\$ 0,00Multa
R\$ 0,00

Dados do recebedor

Para
FUNBIOChave
-CPF/CNPJ
03.537.443/0001-04

Dados do pagador

De
INSTITUTO CONEXOES SUSTENTAVEISCPF/CNPJ
10.980.503/0001-24Instituição
90400888ID/Transação
E90400888202306072051YN483127
746Data/Hora da transação
07/06/2023 - 17:51:54Código de autenticação
IBE06D2B9353BFBF9470DA0

Central de Atendimento Santander Empresarial
4004-2125 (Regiões Metropolitanas)
0800 726 2125 (Demais Localidades)
0800 723 5007 (Pessoas com deficiência auditiva ou de fala)

SAC - Atendimento 24h por dia, todos os dias.
0800 762 7777
0800 771 0401 (Pessoas com deficiência auditiva ou de fala)
Ouvidoria - Das 9h às 18h, de segunda a sexta-feira, exceto feriado.
0800 726 0322
0800 771 0301 (Pessoas com deficiência auditiva ou de fala)



ANEXO A2: Relatório Final

Título do projeto: Ampliando oportunidades de mercado para negócios comunitários da agricultura familiar, povos e comunidades tradicionais em Mato Grosso

Instituição responsável:

Instituto Conexões Sustentáveis - Conexsus

Linha(s) de ação/Eixo(s) Temático(s):

Linha de ação: Consolidação e diversificação de mercados: promoção e organização de cadeias produtivas da sociobiodiversidade, da fruticultura e da pecuária leiteira.

Eixo 4 - Organizações, agregação de valor e produtos sustentáveis

Subprograma de Agricultura Familiar e de Povos e Comunidades Tradicionais

Coordenador do projeto (nome e e-mail):

André Marconato Ramos / andre.ramos@conexsus.org

Período de abrangência do Projeto:

25/01/2021	30/05/2023
------------	------------

Data de envio deste relatório:

14/04/2023

Beneficiários (nº):

1476 famílias

Área de atuação:

Estado do Mato Grosso

Valor total do projeto:

R\$ 1.649.492,00



O Relatório de Resultados Final é dividido em duas seções. A SEÇÃO 1 deve conter a descrição do andamento do projeto referente ao último período de execução do mesmo e a SEÇÃO 2 deve conter uma apresentação dos principais aspectos da realização do projeto durante todo seu período de execução.

SEÇÃO 1

Esta seção deve conter informações relativas somente ao último período de execução do Projeto, conforme solicitado abaixo.

Último período de execução do Projeto:

01/09/2022	31/03/2023
-------------------	-------------------

1. Descrição do andamento do projeto

Para cada um dos objetivos específicos previstos no documento do projeto, descreva as atividades realizadas e os resultados alcançados segundo os itens abaixo.

1. Objetivo específico 1: Fortalecer a gestão financeira dos NCs
Resultado Esperado 1.1 Redução dos impactos econômicos nas organizações comunitárias e equilíbrio financeiro

A 1.1.1 – Prospecção de negócios comunitários qualificáveis para acessar o Fundo Conexsus, e análise das condições financeiras dos negócios comunitários:

Status da execução da atividade: Finalizada

Quantificação da execução (%): 100%

Ações realizadas:

Descrever as ações realizadas para a execução da atividade, incluindo datas, local, foto, participantes e o que mais achar pertinente.

Depois das ações de prospecção realizadas e relatadas nos três primeiros semestres do projeto foram realizadas duas reuniões do Comitê de Entrada e Permanência na Assessoria do Fundo Conexsus para deliberação sobre a entrada de três negócios comunitários (duas associações e uma cooperativa) no Programa de Assessoria e, conseqüentemente, sobre o acesso destes negócios comunitários (NCs) ao crédito do Fundo Conexsus. Participaram destas reuniões o gestor do Programa de Assessoria, o gestor do presente projeto, uma consultora da Conexsus que reside no Mato Grosso e a Coordenadora do Núcleo de Desenvolvimento de Negócios Comunitários da Conexsus.

A primeira reunião ocorreu no dia 16/09/23 e deliberou sobre os casos de 2 NCs. A segunda reunião ocorreu no dia 23/09/23 e deliberou sobre o caso de 1 NC. As informações sobre as duas reuniões estão na apresentação usada durante os encontros - Anexo 1.

A deliberação final foi:

- Concessão e acompanhamento de crédito, mediante apresentação de projeto de crédito, sem assessoria técnica, para uma associação. A decisão de não oferecer assessoria técnica a esta associação, e somente o crédito, se deu porque a associação já conta com um quadro amplo e bem qualificado de técnicos em diferentes setores de sua atuação e já executa contratos de comercialização para o Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE) que dão respaldo para a concessão do crédito.

- Entrada de uma associação e uma cooperativa no Programa de Assessoria do Fundo Conexsus. Essa decisão foi pautada pela análise de que as duas organizações apresentaram um grau atual de maturidade interessante, porém aquém do que se exige para a tomada de crédito junto ao Fundo Conexsus, como, por exemplo, receita atual e prevista compatível com um processo de tomada de crédito, equipe dedicada e clareza sobre o uso do crédito. Embora o Fundo Conexsus possua critérios mais flexíveis em relação a esses itens, eles não deixam de ser avaliados no momento de um pedido de crédito de um negócio comunitário. O objetivo da Conexsus é que os negócios comunitários tenham uma experiência bem sucedida com o crédito, o que envolve ter capacidade de pagamento do mesmo. Entretanto, vale salientar que a entrada no programa de assessoria da Conexsus já pode ser vista como uma conquista para os negócios comunitários que não apresentam atualmente condições de tomar crédito, mas demonstram potencial para isso, no médio prazo, e se beneficiarão de uma assessoria dedicada a isso. A associação citada acima não conseguiu demonstrar que teve faturamento dos últimos três anos compatível com o

processo de tomada de crédito. A cooperativa relatou problemas de gestão financeira de diretorias passadas, que geraram dívidas que ainda estavam sendo sanadas e que comprometem sua capacidade de pagamento de um empréstimo.

Ao mesmo tempo, elas demonstraram potencial de desenvolvimento para os próximos anos. Por causa da análise deste potencial a Conexsus aprovou a entrada delas em seu Programa de Assessoria, indicando uma profissional, assessora técnica especializada em gestão de negócios comunitários, para prestar serviço de assessoria especializada a estes dois negócios nos próximos meses, independente do encerramento do projeto da Conexsus no REM-MT. O objetivo é elevar ainda mais a maturidade organizacional destas organizações, para que se desenvolvam, inclusive com a possibilidade de no futuro acessarem crédito junto ao Fundo Conexsus e outras fontes de financiamento.

Cabe destacar que os 3 NCs foram aprovados para construção da proposta de crédito, o que difere é o tipo de acompanhamento, como reforçado abaixo:

- CTA: sem necessidade de acompanhamento pelo Programa de Assessoria pela qualidade e disponibilidade de técnicos que viabilizam receita através do PNAE, gestão administrativa, financeira e da organização da produção capazes de garantir uma experiência bem consolidada de acesso ao crédito. Neste caso, um membro da equipe de assessoria faz o acompanhamento do crédito, através de planilhas mensais de faturamento (projetado x realizado), sem a necessidade de incidir com um Plano de Ação, composto por atividades que contribuam à qualificação da gestão alinhados às demandas pontuais da organização.
- Coperrede e Dando as Mãos: aprovado para entrada no Programa de Assessoria, em acompanhamento no primeiro Plano de Ação com objetivo de qualificar a gestão financeira: apoiar estrutura de custos, expediente de fluxo de caixa e qualificar o acesso para a safra de 2023. Essas decisões foram repassadas, primeiramente, em uma reunião para a Unicafe-MT e, posteriormente, em reuniões de trabalho com cada um dos 3NCs (ver Anexo 2 com todas as reuniões realizadas com a Unicafe-MT e os 3 NCs que passaram pelo processo de acesso a crédito do projeto).

Resultados alcançados:

Descrever de forma qualitativa os resultados alcançados no período.

A prospecção de negócios comunitários para acessar o Fundo Conexsus foi orientada por uma perspectiva de transparência e muito diálogo com parceiros e com NCs e, dessa forma atingiu o objetivo de identificar NCs com potencial de acesso à crédito rural, atualmente e no futuro próximo.

Desafios/dificuldades encontradas:

Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos):

Trata-se de um acompanhamento dos fatores externos (riscos e oportunidades) previstos na elaboração do projeto.

Como foi previsto no projeto, a saúde financeira da maioria dos trinta e dois negócios comunitários do projeto é muito frágil e não permite a contratação de créditos do Pronaf junto a instituições financeiras oficiais.. Em primeiro lugar, nenhum dos negócios comunitários ligados ao projeto dispõe de garantias em bens e recursos financeiros, com avaliação oficial (não basta o negócio achar que possui garantias, a instituição financeira precisa avaliá-las e aprová-las) para apresentar as instituições financeiras oficiais que operam o Pronaf. Isso é o principal limitante para a obtenção deste tipo de crédito. Além disso, apenas duas organizações relataram já ter acessado créditos anteriores junto a instituições financeiras (outros modelos, especialmente os fundos rotativos - tipo cheque especial), e nenhuma delas relatou ter acessado crédito anterior do Pronaf. Ou seja, para todas não existe relacionamento prévio com instituições financeiras acerca de crédito Pronaf, algo muito importante no processo de tomada de crédito Pronaf. Especialistas da área dizem que o primeiro crédito deste tipo é o mais difícil, em que a instituição financeira será muito rigorosa na avaliação das garantias e projeções de faturamento. Depois de uma experiência bem sucedida, com pagamento no tempo previsto, os créditos subsequentes são mais ágeis.

Por isso, apenas três dos NCs do projeto se qualificaram para passar pela etapa do Comitê de Entrada e Permanência na Assessoria ao Fundo Conexsus.

Lista dos documentos que comprovam as atividades realizadas no período e os produtos gerados.

Anexo 1 - Apresentação utilizada nas duas reuniões do Comitê de Entrada e Permanência na Assessoria do Fundo Conexsus, incluindo a deliberação final, os nomes dos participantes das reuniões e imagens dos eventos no Google agenda.

Anexo 2 - Relatório final da Unicafes-MT de 15/03/2023, lista as atividades do projeto ocorridas entre agosto de 2022 e fevereiro de 2023.

A 1.1.2 – Elaboração de projeto para contratação de crédito pelos negócios comunitários junto ao Fundo Conexsus

Status da execução da atividade: Finalizada

Quantificação da execução (%): 100%

Ações realizadas:

Descrever as ações realizadas para a execução da atividade, incluindo datas, local, foto, participantes e o que mais achar pertinente.

Foram realizados **2 projetos** de crédito no projeto, que resultou em crédito aprovado e concedido a uma associação e uma cooperativa de Mato Grosso, no valor de aproximadamente, R\$200mil. O trabalho de elaboração do projeto foi feito de forma online, em reuniões envolvendo a equipe do Fundo Conexsus, da UnicafeMT e da associação tomadora do crédito. Ver Anexo 2 com as datas e fotos destas reuniões.

Também foram realizadas as primeiras reuniões de trabalho do Programa de Assessoria ao Fundo Conexsus com uma associação e uma cooperativa ligadas a UnicafeMT.

Resultados alcançados:

Descrever de forma qualitativa os resultados alcançados no período.

O uso do crédito concedido pelo Fundo Conexsus a uma associação ligada à Unicafe MT será para capital de giro, mais especificamente para cobrir os custos logísticos e de compra de produtos para a realização das entregas de alimentos para o contrato que tem com o PNAE (municípios de Várzea Grande e Cuiabá), permitindo que 72 agricultores familiares participantes da chamada pública recebam pagamento à vista, sem ter que esperar pelo prazo estabelecido pelos órgãos públicos para o repasse dos valores da merenda escolar. Esse tipo de transação tem impacto direto na disponibilidade de renda nas famílias de agricultores familiares vinculados à associação e consequentemente, na qualidade de vida de seus membros, que precisam receber à vista por seus produtos para o fazer pagamento de suas despesas com a produção e despesas familiares.

O trabalho de Assessoria ao Fundo Conexsus, realizado por uma consultora da Conexsus junto a uma associação e uma cooperativa ligadas a UnicafeMT também já foi iniciado. Embora essa assessoria tenha um escopo mais amplo, ligado a diferentes aspectos da operação dos negócios comunitários, para além do acesso à crédito, ela se orienta pela perspectiva de consolidar no futuro próximo a elaboração de projetos de crédito para estes negócios. Por isso, considera-se essas ações como resultados importantes do projeto.

Desafios/dificuldades encontradas:

Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos):

Trata-se de um acompanhamento dos fatores externos (riscos e oportunidades) previstos na elaboração do projeto.

Como foi previsto no projeto, a saúde financeira da maioria dos 32 negócios comunitários do projeto é muito frágil e não permite a contratação de créditos junto a instituições financeiras, seja o Fundo Conexsus, seja o Pronaf. Por isso, apenas três dos NCs do projeto se qualificaram para passar pela etapa do Comitê de Entrada e Permanência na Assessoria ao Fundo Conexsus, sendo que um deles teve acesso ao crédito dentro do prazo de vigência do projeto e dois deles tem perspectiva de contratarem crédito junto ao Fundo Conexsus no futuro próximo, independente do encerramento do projeto.

Lista dos documentos que comprovam as atividades realizadas no período e os produtos gerados.

Listar os documentos que comprovam a realização das atividades e os produtos gerados, tais como listas de presença, demais fotos, atas de reuniões, produtos gráficos, etc. Numerar os itens e utilizar a mesma nomenclatura ao salvar os arquivos na pasta do Drive.

Anexo 2 - Relatório da Unicafes-MT de 15/03/2023, lista as atividades do projeto ocorridas entre agosto de 2022 e fevereiro de 2023.

A 1.1.3 – Assessoria financeira e apoio para facilitar o acesso ao Pronaf pelo(a)s agricultore(a)s familiares ligados aos negócios comunitários

Status da execução da atividade: Finalizada

Quantificação da execução (%): 100%

Ações realizadas:

Descrever as ações realizadas para a execução da atividade, incluindo datas, local, foto, participantes e o que mais achar pertinente.

A Rede de Ativadores de Crédito Socioambiental da Conexsus (CrediAmbiental) – Programa da Conexsus de fomento ao acesso a crédito rural por agricultores familiares e extrativistas - realizou duas formações com a presença do representante do Instituto Centro de Vida (ICV – Unidade Alta Floresta, MT) que lidera as ações de apoio ao acesso a crédito rural dentro do Instituto. O objetivo foi promover na instituição a internalização do modelo conceitual da CrediAmbiental, para que ela possa buscar viabilizar essa abordagem no seu território de atuação.

Estas formações com participação do ICV foram realizadas em dois momentos:

- Participação, ao longo de 2021, nos encontros temáticos online da capacitação, via Google Meet (9 horas de duração total).
- Participação presencial na formação “Encontro Técnico: Organizações Comunitárias como protagonistas do Crédito Socioambiental”, realizada nos dias 04 e 05 de maio de 2022, em Belém-PA (16 horas de duração total).

OBS: essas formações foram relatadas no último relatório semestral, mas são reproduzidas aqui com indicação da carga horária, para que seja possível compreender que as capacitações foram muito importantes para fortalecer a estratégia de fomento ao crédito rural do ICV junto aos agricultores familiares.

Para informação completa sobre a parceria Conexsus e ICV no âmbito do fomento ao crédito rural ver Anexo 3 - relatório “Viabilizando Crédito Rural Para Agricultura Familiar no Norte de Mato Grosso”.

Resultados alcançados:

Descrever de forma qualitativa os resultados alcançados no período.

Ao longo de todo o projeto a Conexsus adotou a premissa de somente executar ações juntos aos parceiros que estivessem alinhadas com seus planejamentos estratégicos, que pudessem ser continuadas após o término do projeto. Por isso a atividade 1.1.3 foi realizada em parceria apenas com o ICV. Essa foi a única instituição que demonstrou ter interesse e capacidade em termos de equipe disponível para trabalhar com o fomento do acesso ao crédito rural pelos produtores rurais, individualmente.

Na temática do acesso à crédito a UnicafeMT esteve bastante envolvida com as atividades 1.1.1 e 1.1.2 acima relatadas. Tendo em vista que o acesso a crédito pelos negócios comunitários - e não especificamente pelos produtores rurais - era objetivo principal da Unicafe-MT e que junto

com essa atividade ela desenvolveu outras ações dentro do objetivo específico 2 do projeto (ampliação da conexão com o mercado), constatou-se que a equipe envolvida da Unicafe MT deveria focar suas energias no apoio do acesso a crédito pelas associações e cooperativas.

O ISA não demonstrou interesse em fomentar o acesso a crédito pelos produtores indígenas, explicando que acreditavam ser necessário desenvolver maior maturidade entre os produtores antes de contrair crédito.

Como resultado da relação entre o Programa CrediAmbiental da Conexsus e o ICV, desde o início de 2021, já houve 31 projetos de crédito acessados por agricultores familiares com os quais o ICV trabalha, que envolveram 25 famílias e um montante de R\$ 912 mil reais, disponibilizados pelo Sicredi. As informações dos projetos de crédito, como as relativas à produtividade dos cultivos, por exemplo, foram disponibilizadas para agências do Sicredi de outras cidades e outros parceiros. Através dos estudos de viabilidade econômica disponibilizados à instituição Sicredi, foi possível atender as demandas de outros produtores da região norte de Mato Grosso e do estado do Pará.

Desafios/dificuldades encontradas:

Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos):

Trata-se de um acompanhamento dos fatores externos (riscos e oportunidades) previstos na elaboração do projeto.

As famílias produtoras geralmente têm dificuldade por não terem comprovante de bens móveis e imóveis, ou por não possuir, em muitos casos, a comprovação da renda existente na propriedade. As instituições financeiras, por sua vez, têm dados da rentabilidade das principais monoculturas, como a soja, o milho, o algodão e o arroz, mas não de hortaliças e frutíferas produzidas pela agricultura familiar. Com isso, não sabem como estimar a receita e a capacidade de pagamento do produtor, e não conseguem ter parâmetros de quanto crédito podem ceder.

Diante dessa situação o ICV buscou gerar e qualificar dados de produção da agricultura familiar para compartilhar com os bancos. Assim, a instituição financeira, neste caso o Sicredi, pôde ter ciência das receitas envolvidas nas produções e oferecer o crédito para as pequenas e pequenos produtores rurais.

A principal diferença do SICREDI em relação às demais instituições financeiras que operam o Pronaf no território e que possuem agência em Alta Floresta-MT, como o Banco do Brasil, por exemplo, é a sua abertura para o diálogo com a Conexsus e ICV. De acordo com especialistas no tema de acesso a crédito para agricultura familiar, a criação de bases sólidas de relacionamento com a gerência e superintendência das instituições financeiras é fundamental para viabilizar o acesso a crédito. Apesar das regras de acesso ao Pronaf serem as mesmas para todas as instituições financeiras, em última instância cada uma delas tem a prerrogativa de assumir ou não o risco de concessão de crédito, com base tanto na documentação quanto nas projeções de faturamento e pagamento apresentadas pelo agricultor solicitante. Há certo grau de subjetividade nesse processo.

Assim, ao longo do projeto, Conexsus e ICV abriram contato e mantiveram um bom relacionamento com as lideranças do SICREDI no território e isso foi essencial para o bom andamento da atividade. Isso é mais fácil de fazer com esse tipo de instituição financeira, de

menor porte, pois as decisões são mais descentralizadas, o que significa dizer que as pessoas que estão no território tem mais poder de decisão e podem optar por tomar mais risco em benefício da construção de parcerias com instituições de apoio como ICV e Conexsus e ampliação de sua base de clientes. Em instituições como o Banco do Brasil, as decisões são mais centralizadas e por isso é mais difícil para agricultores e instituições de apoio acessarem pessoas que se disponham a abrir canais de comunicação que permitam ações como a relatada acima (confeção de tabelas de viabilidade econômica de produtos de cadeias de valor diferentes, para as quais elas não estão acostumadas a emprestar recursos). Lista dos documentos que comprovam as atividades realizadas no período e os produtos gerados. <i>Listar os documentos que comprovam a realização das atividades e os produtos gerados, tais como listas de presença, demais fotos, atas de reuniões, produtos gráficos, etc. Numerar os itens e utilizar a mesma nomenclatura ao salvar os arquivos na pasta do Drive.</i> Anexo 3 - Relatório “Viabilizando Crédito Rural Para Agricultura Familiar no Norte de Mato Grosso”
2. Objetivo específico 2: Habilitar cooperativas e associações de Mato Grosso para ampliar a conexão com mercados e ampliar seu número de transações comerciais em escalas local, regional e nacional.
Resultado Esperado 2.1 Arranjos de comercialização identificados
A 2.1.1 - Oficina com as organizações locais de apoio para definição do escopo das parcerias Status da execução da atividade: Finalizada Quantificação da execução (%): 100% Atividade concluída e apresentada no relatório do primeiro semestre de 2021.

A 2.1.2 - Aplicação de questionário de qualificação da demanda com potenciais compradores regionais, e de oferta dos produtores das cadeias da sociobiodiversidade

Status da execução da atividade: Finalizada

Quantificação da execução (%): 100%

Ações realizadas:

Descrever as ações realizadas para a execução da atividade, incluindo datas, local, foto, participantes e o que mais achar pertinente.

Depois das ações relatadas nos semestres anteriores, ficaram faltando as seguintes ações, que foram realizadas no período ao qual se refere o presente relatório:

- Sistematização e apresentação da pesquisa de mercado realizada em parceria entre UnicafeMT e Conexsus;
- Sistematização e apresentação dos dados levantados sobre as oportunidades de comercialização dos produtos das associações indígenas do Território Indígena do Xingu (TIX) para a merenda escolar das escolas indígenas do TIX e municípios arredores.

O Anexo 4 apresenta os principais achados da pesquisa de mercado realizada em parceria entre Unicafe-MT e Conexsus. Esses achados foram apresentados na Oficina de Avaliação do Projeto, realizada presencialmente, em Cuiabá, MT, no dia 28/02/23 (essa oficina será apresentada mais adiante, na Atividade 2.2.4).

Os Anexos 5, 6 e 7 são os relatórios enviados pelo ISA a respeito de visitas a campo realizadas a comunidades indígenas e gestores públicos, relacionados com a comercialização de produtos indígenas para a alimentação escolar das escolas indígenas no TIX.

Resultados alcançados:

Descrever de forma qualitativa os resultados alcançados no período.

Nos relatórios anteriores foi relatado o fato do ICV ter concluído e utilizado estudos de mercados próprios na condução de seus programas de apoio à comercialização dos produtos da agricultura familiar no seu território de atuação.

Neste relatório apresenta-se a conclusão de etapas semelhantes dentro das ações da Unicafe-MT e ISA, em seus territórios de atuação, buscando conhecer melhor os mercados mais adequados para a comercialização dos produtos das associações e cooperativas que estão nas suas bases sociais.

Durante a pesquisa de mercado conduzida pela Unicafe-MT foram 41 estabelecimentos comerciais entrevistados, em 10 municípios: Cuiabá, Rondonópolis, Itiquira, Várzea Grande, Cáceres, Curvelândia, Mirassol D'Oeste, Porto Esperidião, Lucas do Rio Verde e Nova Mutum. Os

estabelecimentos entrevistados foram supermercados de pequeno, médio e grande porte e distribuidores de Frutas, Legumes e Verduras e Casa de Carnes, Restaurantes, Frutarias e Hotéis. Para fins de sistematização e análise as entrevistas foram divididas em quatro regiões:

Sul : Rondonópolis (05) e Itiquira (05);

Baixada Cuiabana: Cuiabá (01) e Várzea Grande (01);

Médio Norte: Nova Mutum (01) e Lucas do Rio Verde (06);

Sudoeste: Cáceres (16), Porto Esperidião (02), Curvelândia (01), Mirassol D'Oeste (01);

Em relação ao porte dos estabelecimentos comerciais, 68% eram micro/pequenas empresas (faturamento anual de até R\$16 milhões), 10% eram médias empresas (faturamento entre R\$16 milhões e R\$90 milhões), 2% eram médias/grandes empresas (faturamento entre R\$90 milhões e R\$300 milhões), e 5% eram grandes empresas (faturamento acima de R\$300 milhões) e 15% preferiram não responder.

Os principais aprendizados da pesquisa foram:

- 51% dos estabelecimentos comerciais compra pelo menos algum produto de negócios comunitários (NCs) (associações e cooperativas), os outros 49% não compram nada deste perfil de negócio, e justificam isso dizendo que não apareceram oportunidades de negócio ou NCs não ofertam seus produtos ou não tem NCs no município. Esse dado ainda precisa ser ponderado com a noção de que parte das cooperativas que fornecem para alguns destes estabelecimentos não é da agricultura familiar, especialmente aquelas que produzem ovos e produtos lácteos. Ou seja, se o critério fosse mais rigoroso o percentual de estabelecimentos que adquire produtos da agricultura familiar seria ainda mais baixo.

- Apenas a certificação orgânica consegue gerar um valor adicional no preço pago pelos estabelecimentos comerciais aos produtos dos NCs.

- Os estabelecimentos dizem que 80% da compra de frutas, legumes, verduras, produtos lácteos e frango semi caipira tem origem no estado de Mato Grosso, mas a qualificação deste dado indica que eles adquirem os produtos dos distribuidores em Mato Grosso que compram a produção no estado de Goiás.

- Preço, disponibilidade de produtos, facilidade nas operações e frete são os principais motivos pela preferência da operação.

- A percepção nas entrevistas é de que, dada a rotina cheia de atribuições dos/as gerentes ou proprietários/as, a opção visita de representantes comerciais casada à possibilidade de realizar pedidos de forma remota configura em uma excelente alternativa que alia a vantagem da negociação e verificação da qualidade do produto presencialmente à facilidade de pedidos por e mail, WhatsApp ou aplicativos próprios das empresas fornecedoras.

A pesquisa também gerou uma base de dados sobre quantidade, frequência de pedidos e os preços de compra praticados pelos estabelecimentos comerciais para uma lista de produtos que foi produzida com base nos produtos que as associações e cooperativas daquela região tem capacidade de produzir.

Abaixo exemplo dos produtos mais comprados na região Sul e Baixada Cuiabana.

Item	Já compra?		Se não compra, tem interesse		Volume médio de compra		Preço de compra (R\$)	Frequência de compra	Compra é local (município e entorno)?	Compra é da agricultura familiar?
Respostas	Sim	Não	Sim	Não	Volume Mensal	Unidade	Valor	Diária, Semanal, Quinzenal, Mensal, Bimestral, Semestral, Safra Anual, Sob encomenda	Sim	Sim
Abacaxi	56%	44%	50%	50%	232	Unidade	R\$ 4,50	Semanal/Diária*	83%	0,00%
Abóbora	100%	0%			480	kg	R\$ 2,54	Semanal/Quinzenal/Diária**	89%	0,00%
Banana	89%	11%	0%	100%	5640	kg	R\$ 3,09	Diária/Semanal	88%	0,00%
Batata doce	89%	11%	0%	100%	320	kg	R\$ 2,92	Semanal/Diária***	88%	0,00%
Farinha de Mandioca	89%	11%	0%	100%	640	kg	R\$ 5,98	Semanal/Mensal/Quinzenal	75%	12,50%
Frango caipira	56%	44%	75%	25%	58	Unidade	R\$ 35,00	Mensal/Semanal	86%	28,57%
Frango de granja	78%	22%	0%	100%	1440	Unidade	R\$ 5,68	Semanal/Mensal	83%	0,00%
Frango semi caipira	11%	89%	50%	50%	0	Unidade	Indisponível	Indisponível	83%	0,00%
Iogurte litro	78%	22%	0%	100%	320	Unidade	R\$ 4,46	Semanal/Quinzenal	83%	0,00%
Iogurte frasco 170g	56%	44%	25%	75%	0	Unidade	Indisponível	Indisponível	83%	0,00%
Leite	67%	33%	33%	67%	2175	litro	R\$ 3,48	Diária/Semanal	67%	0,00%
Limão taiti	89%	11%	0%	100%	480	Kg	R\$ 2,48	Semanal/Diária	88%	0,00%
Mandioca	0%	100%			0	Kg	Indisponível	Indisponível	Indisponível	0,00%
Mandioca descascada	89%	11%	0%	100%	760	Kg	R\$ 5,26	Semanal/Diária	88%	25,00%
Mussarela	89%	11%	0%	100%	896	kg	R\$ 43,17	Semanal/Quinzenal	88%	0,00%

Ou seja, com a lista sobre a demanda dos estabelecimentos comerciais em mãos, os negócios comunitários podem olhar para sua base produtiva e abrir canais de comunicação com esses mercados, desde que tenham capacidade de atender aos requisitos de qualidade, regularidade e quantidade da demanda.

Existe também a possibilidade de outros usos destas informações. Como, por exemplo:

- Devolutiva com parceiros locais, incluindo SEAF/MT, que possam apoiar demandas e potencialidades relacionadas à assistência técnica, crédito, logística, entre outros;
- Avançar na pauta de regulatórios para produtos/alimentos, principalmente os de origem animal;
- Troca de experiências com outras organizações que desempenham experiências locais/regionais de comercialização de produtos da agricultura familiar;
- Diálogo a partir das contribuições da/para Federação Unicafe em Mato Grosso;

A pesquisa de qualificação da demanda de produtos de associações indígenas do Território Indígena do Xingu (TIX) apoiadas pelo ISA teve um caráter diferente. Considerando que o mel produzido no TIX já possui um canal bem sucedido de comercialização com o Grupo Pão de Açúcar, e que atualmente não existe capacidade produtiva para atender novos mercados, percebeu-se que o foco de apoio à comercialização dos demais produtos alimentícios do TIX, deveria estar direcionado ao mercado institucional, especialmente a aquisição de alimentos para a alimentação escolar em escolas indígenas do TIX. Esse é o canal de comercialização mais adequado para os produtos alimentícios do TIX, incluindo o mel. Por isso, aproveitou-se que já existia outro projeto do ISA em andamento, que possuía esse foco, para realizar uma pesquisa de mercado com as seguintes características (essa pesquisa não foi paga com recursos do REM.MT):

- mapeamento da situação da alimentação escolar dentro do TIX;
- diálogo com comunidade escolar, assessoria pedagógica, secretarias de educação, etc. para entender as especificidades de cada contexto e fazer um levantamento dos alimentos que seriam mais adequados para serem consumidos nas escolas indígenas do território;

Em paralelo à pesquisa, Conexsus e ISA uniram esforços para apoiar a implementação da Mesa de Diálogo Catrapovos Mato Grosso, com o objetivo de facilitar a interlocução entre produtores das comunidades tradicionais e dos povos indígenas do estado com entes de governo responsáveis pelo sistema de alimentação escolar, com objetivo de promover a alimentação tradicional nas escolas das comunidades.

Além de pesquisas de bases secundárias, foram realizadas entrevistas no TIX em aldeias Kĩsêdjê da Terra Indígena Wawi e aldeias Kawaiwete, Ikpeng e Aweti do Parque Indígena do Xingu; na Fundação Nacional de Índio (FUNAI) de Canarana (MT); no Núcleo Estadual de Educação em Canarana (MT); na Diretoria Regional de Educação (DEE) de Querência (MT); na Associação Terra Indígena Xingu (ATIX) em Canarana (MT); na Secretaria de Estado de Educação (SEDUC) em Gaúcha do Norte (MT); e na Secretaria Municipal de Educação também em Gaúcha do Norte (MT). Uma análise inicial dos dados coletados indica que os principais produtos da roça e das coletas que servem e/ou podem vir a ser comercializados no PNAE até o momento são: Abacaxi, Abóbora Cabotiá, Cana de açúcar, Amendoim, Bananas, Batata Doce, Inhame, Mamão, Mangaba, Macaúba, Maracujá, Mel, Milho Verde, Murici, Pequi, Pimenta, Sal Indígena, polvilho e farinha de mandioca. Em alguns casos o peixe já está sendo comercializado. As galinhas e caças ainda não podem ser comercializadas.

A partir desses resultados espera-se dar continuidade, por um lado, na aproximação com os órgãos governamentais responsáveis pelas compras do PNAE para alimentação escolar em escolas indígenas no Mato Grosso, para buscar soluções para entraves que ainda persistem no processo de aquisição dos alimentos dos produtores indígenas. Por outro lado, espera-se aprofundar no levantamento mais detalhado da produção dos indígenas para comercialização via PNAE. São mais de 80 escolas indígenas no TIX, municipais e estaduais. Nas escolas municipais ainda não existe histórico de comercialização dos produtos indígenas para a alimentação escolar via PNAE. Ou seja, ainda existe muito espaço para ampliação deste tipo de comercialização para gerar renda e fortalecer a alimentação tradicional dos povos do TIX, algo muito relevante para o fortalecimento das suas culturas.

Em resumo, esse tipo de ação é pouco comum entre Negócios Comunitários e instituições de apoio, e possui alguns benefícios importantes. Primeiramente, ela gera dados e informações que são muito úteis para apoiar o processo de modelagem e planejamento estratégico tanto dos negócios comunitários, quanto das organizações de apoio, como ICV, ISA e Unicafe-MT. Além disso, o processo de execução da pesquisa é formativo e gera capacidades nas organizações que participam dele que podem ser acionadas futuramente, quando serão necessários estudos e pesquisas de mercado atualizados. O processo gera, afinal, um entendimento da importância de se realizar esse tipo de ação na gestão de negócios comunitários e nos programas de apoio.

Desafios/dificuldades encontradas:

Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos):

Trata-se de um acompanhamento dos fatores externos (riscos e oportunidades) previstos na elaboração do projeto.

Os processos de sistematização dos dados coletados em campo nas atividades do ISA e da Unicafes-MT foram mais difíceis de serem concluídos do que se imaginava. No caso da Unicafes isso ocorreu devido a escolha de envolver as lideranças das associações e cooperativas na coleta de dados. Isso demandou um maior tempo de mobilização, engajamento, capacitação na metodologia e de aplicação dos questionários. Entretanto, vale dizer que a estratégia foi muito acertada, pois criou uma capacidade institucional dentro da Unicafes-MT para aprimorar e repetir a pesquisa em momentos futuros. No caso do ISA a dificuldade e atraso na coleta e sistematização ocorreu por motivos pessoais da consultora que realizou a pesquisa, contratada por outro projeto do ISA.

A análise dos dados é complexa, assim como a elaboração de textos, gráficos e imagens que consigam exprimir informações relevantes para o desenvolvimento dos negócios comunitários para os quais as pesquisas e estudos estão direcionados. Nesse sentido, a edição de um relatório final, com formato e conteúdo úteis para o ecossistema de apoio a negócios comunitários, é demorada. Isso fez com que os relatórios ficassem prontos somente no fim do ano de 2022. Apesar dessa demora, o conteúdo de todas as pesquisas realizadas pelos parceiros continua atual e com potencial de indicar caminhos a seguir em suas estratégias de desenvolvimento. A pesquisa do ICV foi bastante utilizada pela sua equipe técnica na condução do Programa Rota Local, de apoio a comercialização dos produtos da agricultura familiar em mercados privados de Alta Floresta - MT. A pesquisa da Unicafes - MT foi sistematizada em apresentação que foi apresentada na reunião presencial de avaliação do projeto, em março de 2023 e os questionários sobre os produtos adquiridos pelos estabelecimentos está com a Unicafes-MT e pode ser usado para estabelecimento de contatos comerciais com os estabelecimentos entrevistados. A pesquisa do ISA está subsidiando a elaboração de uma estratégia de médio e longo prazo de fomento da comercialização de produtos indígenas para alimentação escolar em escolas indígenas. Devido a grande quantidade de informações presentes nos relatórios ainda será preciso um esforço de síntese para apresentação dos dados nas reuniões da Mesa de Diálogo Catrapovos - MT.

Lista dos documentos que comprovam as atividades realizadas no período e os produtos gerados.

Listar os documentos que comprovam a realização das atividades e os produtos gerados, tais como listas de presença, demais fotos, atas de reuniões, produtos gráficos, etc. Numerar os itens e utilizar a mesma nomenclatura ao salvar os arquivos na pasta do Drive.

Anexo 4 – Apresentação com os principais achados da pesquisa de mercado realizada em parceria entre Unicafes-MT e Conexsus;

Anexos 5, 6, 7 - Relatórios produzidos pelo ISA a respeito de visitas a campo realizadas a comunidades indígenas e gestores públicos relacionados com a comercialização de produtos indígenas para a alimentação escolar das escolas indígenas no TIX.

A 2.1.3 - Aprimoramento da base de dados de comercialização da agricultura familiar em parceria com SEAF-MT

Status da execução da atividade: Finalizada

Quantificação da execução (%): 100%

Ações realizadas:

Descrever as ações realizadas para a execução da atividade, incluindo datas, local, foto, participantes e o que mais achar pertinente.

A medida que o projeto foi se desenvolvendo foram sendo realizadas reuniões de alinhamento com a SEAF/MT para definição do escopo desta atividade. Embora na proposta original tenha se pensado em aprimoramento da base de dados de comercialização da agricultura familiar previamente disponibilizada pela própria secretaria, nas conversas iniciais constatou-se a dificuldade de se trabalhar com uma plataforma voltada a disponibilização de dados de compras institucionais que precisavam ser enviados pelas prefeituras para a SEAF/MT, sistematizados e inseridos no sistema por uma equipe técnica muito reduzida. Com a saída de membros dessa equipe a plataforma ficou inoperante. Assim, o desenho e programação da plataforma ficaram incompatíveis com a realidade de geração de informações sobre a demanda de produtos dos órgãos públicos por alimentos da agricultura familiar. Independente dos valores disponíveis (aprox. R\$68mil) no projeto para serem investidos nessa atividade, essa estratégia de aprimorar a plataforma original teve que ser revista.

Por isso, grande parte da interação com a SEAF/MT ao longo do projeto foi direcionada para a idealização de estratégias mais simples e eficientes de desenvolvimento de uma ferramenta tecnológica que servisse a comercialização de negócios comunitários da agricultura familiar extrativismo do MT, mas que também pudesse ser utilizada pela SEAF na construção de suas estratégias e políticas públicas. Essas reuniões foram as principais ações realizadas junto a SEAF e foram muito relevantes para o alcance do desenho final da ferramenta.

No dia 22/09/2022 foi realizada uma reunião com a SEAF/MT para apresentação da nova estratégia para o endereçamento desta atividade.

Considerou-se que o processo de concepção e implementação de uma inovação tecnológica do tipo plataforma digital pode gerar maiores resultados a partir da criação de protótipos, respaldados pelo uso prático por pessoas e organizações interessadas no seu uso. A partir disso, foi realizada uma rodada de diálogo com os parceiros implementadores, onde identificou-se um maior interesse da UNICAFES-MT em pilotar essa ferramenta. Em seguida, idealizou-se uma solução viável que possibilitasse a visualização da oferta disponível de produtos para comercialização de associações e cooperativas da agricultura familiar e extrativismo de Mato Grosso, os compradores atuais e potenciais destes produtos, a adequação dos produtos aos principais requisitos dos compradores, além de dados gerais da organização. Essa solução seria implementada em etapas, sendo a primeira delas concluída no âmbito do projeto, com a inserção das informações dos produtos dos negócios comunitários ligados à Unicafes-MT e divulgação dos

resultados para o público geral, por meio de plataforma online, de livre acesso. A partir de então, contratou-se duas consultorias:

- a) Assessoria de qualificação para comercialização
- b) Desenvolvedor de Power BI

As duas consultorias trabalharam entre nov/22 e março/23.

Para ganhar escala, no entanto, a experiência foi apresentada a todos os parceiros no evento de encerramento do projeto, quando a plataforma foi colocada à disposição para inserção de dados de todos, inclusive da SEAF-MT. A expectativa é que através das parcerias consolidadas no projeto, a plataforma seja cada vez mais utilizada, contribuindo para as estratégias e políticas públicas e privadas do estado.

Resultados alcançados:

Descrever de forma qualitativa os resultados alcançados no período.

A proposta foi de realizar um processo de qualificação para a comercialização com os Negócios Comunitários (NCs) da base da UnicafesMT, com previsão de dois resultados principais.

Por um lado, isso resultou em um painel de controle (“dashboard”) dentro do sistema PowerBI, que permite a visualização por meio de infográficos, das informações relacionadas à produção e aos produtos deste NCs. Na prática, esses dados podem ser usados por cooperativas centrais, federações de cooperativas, empresas e órgãos públicos no desenvolvimento de arranjos comerciais para comercialização desta produção. Por exemplo, com os dados disponíveis atualmente, foi possível identificar pelo menos 9 mercados potenciais para a mandioca que é produzida por cinco negócios comunitários, que por sua vez têm capacidade de comercializar 139 toneladas de mandioca. A partir desta informação os negócios comunitários e seus apoiadores podem traçar estratégias para estabelecer e manter contato com estes possíveis compradores.

Por outro lado, isso resultou em um diagnóstico da preparação destes NCs para a comercialização de seus produtos em mercados institucionais e privados. Em cima do diagnóstico também foi produzido um parecer técnico e um plano de trabalho para a realização de melhorias nos processos produtivos e produtos finais, para atenderem aos requisitos dos mercados para os quais os NCs pretendem comercializar.

Atualmente, dentro do período e com os recursos financeiros do projeto, foi possível alimentar a plataforma com os dados de quatorze negócios comunitários ligados à Unicafes/MT. Mas a programação do sistema permite a inserção de dados de um número muito maior de organizações e o acesso é livre. Cabe agora aos agentes interessados como Conexsus, SEAF/MT, Unicafes-MT e outros possíveis parceiros discutir estratégias de disseminação dessa plataforma, divulgando seus benefícios, mobilizando organizações e entidades de apoio para o preenchimento do formulário que gera os dados, e divulgando as principais informações sistematizadas.

Em resumo, os resultados são:

- Base de dados do mapeamento de oportunidades de comercialização com respostas de 14 NCs – Anexo 8
- 14 planos de trabalho para NCs se qualificarem para a comercialização – Anexo 9
- Relatório final da consultoria qualificação para comercialização – Anexo 10

- Plataforma “Mapeamento de oportunidades de comercialização”, online, aberta ao público, com acesso por meio do link:
<https://app.powerbi.com/view?r=eyJrljoiMjNhODc0NTYtZjE3OC00M2NjLTk2ZDktZTZIN2FhYjZIMjkzliwidCI6IjBkOTAzNmM4LTkiOWYtNGM5Yi04ZTQyLWZkZTMwY2YwYjJmYiJ9>
- Apresentação com as informações do processo de construção da plataforma online e link para a plataforma online – Anexo 11

Desafios/dificuldades encontradas:

Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos):

Trata-se de um acompanhamento dos fatores externos (riscos e oportunidades) previstos na elaboração do projeto.

Foram encontradas dificuldades para o desenvolvimento da atividade junto a SEAF/MT como, por exemplo, a definição de agendas de reuniões com o superintendente responsável pelo acompanhamento do projeto nos primeiros 18 meses do projeto. Além disso, em setembro de 2022 foi comunicada a troca do responsável por esta superintendência. A falta de proximidade do novo responsável com o projeto dificultou a sequência do diálogo sobre a parceria com a SEAF/MT na atividade.

Além disso, um risco importante ao se trabalhar com tecnologias digitais no ecossistema de negócios comunitários da agricultura familiar e extrativismo é a falta de familiaridade e capacidade de uso destas tecnologias pelo público-alvo das iniciativas, principalmente nos processos de inserção de dados sobre suas produções.

Ao longo do projeto isso foi sendo percebido como um empecilho, pelos próprios negócios comunitários, no uso de plataformas virtuais de comercialização. Por esse motivo, na estratégia abordada optou-se por contratar uma consultoria para realizar visitas presenciais aos NCs, para realizar entrevistas, utilizando aplicativo próprio para coleta de dados para posteriormente vincular ao Power BI. Isso aumentou muito a agilidade da inserção dos dados na plataforma online e a confiabilidade dos dados.

No futuro, a continuidade da inserção dos dados na plataforma demandará parcerias com entidades de apoio capazes de atuar junto às lideranças das associações e cooperativas da agricultura familiar e extrativismo na coleta das informações. A Conexsus se disponibiliza para realizar treinamento dos técnicos responsáveis dentro dessas instituições de apoio, que podem ser indicadas pelo próprio governo do estado, por exemplo. Além disso, é preciso verificar se a programação da plataforma necessita de qualquer ajuste técnico para conseguir endereçar a estratégia de disseminação massiva de seu uso.

Lista dos documentos que comprovam as atividades realizadas no período e os produtos gerados.

Listar os documentos que comprovam a realização das atividades e os produtos gerados, tais como listas de presença, demais fotos, atas de reuniões, produtos gráficos, etc. Numerar os itens e utilizar a mesma nomenclatura ao salvar os arquivos na pasta do Drive.

Anexo 8 – Base de dados do mapeamento de oportunidades de comercialização com respostas de 14 NCs

Anexo 9 – 14 planos de trabalho para NCs se qualificarem para a comercialização

Anexo 10 – Relatório final da consultoria de assessoria de qualificação para comercialização

Anexo 11 – Apresentação com as informações do processo de construção da plataforma online e link para a plataforma online

A 2.1.4 - Identificação de potenciais novos arranjos comerciais a partir da demanda e oferta mapeadas

Status da execução da atividade: Finalizada

Quantificação da execução (%): 100%

Ações realizadas:

Descrever as ações realizadas para a execução da atividade, incluindo datas, local, foto, participantes e o que mais achar pertinente.

Ao longo do projeto, os parceiros locais realizaram pesquisas de mercado e estudos de inteligência comercial para identificar mercados potenciais para os produtos dos NCs ligados a eles. Esses estudos e pesquisas foram relatados acima, nas Ativ. 2.1.2 e Ativ. 2.1.3. Além disso, o mapeamento de oportunidades comerciais pelos parceiros e pelos NCs ocorre cotidianamente, na busca por comercializar os produtos da agricultura familiar e extrativismo em seus territórios.

Resultados alcançados:

Descrever de forma qualitativa os resultados alcançados no período.

Como consta no quadro ao final deste relatório a meta era: ao menos 15 novos potenciais arranjos identificados, sendo 9 na Amazônia e 6 no Cerrado.

Resultado: 13 novos arranjos identificados, sendo 8 no Cerrado e 5 na Amazônia.

O ICV possui um conhecimento bastante aprofundado sobre os mercados privados, varejo, restaurantes, normais e industriais, feiras, etc. do noroeste do Mato Grosso, obtido tanto por meio de pesquisas de mercado quanto por meio da prática, em seu Programa Rota Local, que comercializa os produtos dos agricultores familiares para estes mercados.

A Unicafe-MT agora se beneficia de uma pesquisa com 41 estabelecimentos comerciais privados – varejistas e mercados privados locais, em dez municípios (Cuiabá, Rondonópolis, Itiquira, Várzea Grande, Cáceres, Curvelândia, Mirassol D'Oeste, Porto Esperidião, Lucas do Rio Verde e Nova Mutum), com informações importantes sobre demanda de produtos, preços praticados, exigências de embalagens, etc.

O ISA, iniciou um projeto de fortalecer a comercialização de produtos indígenas para a alimentação escolar indígena e com isso vem realizando estudos e viagens a campo para identificar essas oportunidades. Ao longo do projeto ocorreram duas viagens a partir das quais foram produzidos relatórios indicando oportunidades relevantes de comercialização destes produtos nos municípios ao redor do Território Indígena do Xingu (TIX).

Desafios/dificuldades encontradas:

Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos):

Trata-se de um acompanhamento dos fatores externos (riscos e oportunidades) previstos na elaboração do projeto.

A maioria das entidades de apoio, dos parceiros locais e dos Negócios Comunitários do projeto não possui equipe especializada na área comercial, para dar seguimento aos estudos e pesquisa de mercado e traçar estratégias e ações de prospecção, contato, relacionamento com os potenciais compradores de seus produtos, venda e relacionamento pós venda. Desta forma, as oportunidades mapeadas muitas vezes acabam não se concretizando.

Lista dos documentos que comprovam as atividades realizadas no período e os produtos gerados.

Listar os documentos que comprovam a realização das atividades e os produtos gerados, tais como listas de presença, demais fotos, atas de reuniões, produtos gráficos, etc. Numerar os itens e utilizar a mesma nomenclatura ao salvar os arquivos na pasta do Drive.

Anexo 4 – Apresentação com os principais achados da pesquisa de mercado realizada em parceria entre Unicafe-MT e Conexsus;

Anexos 5, 6, 7 - Relatórios produzidos pelo ISA a respeito de visitas a campo realizadas a comunidades indígenas e gestores públicos relacionados com a comercialização de produtos indígenas para a alimentação escolar das escolas indígenas no TIX.

Resultado Esperado 2.2

Negócios comunitários da agricultura familiar e de PCTs habilitados a ampliar sua participação no mercado de produtos sustentáveis e com número de transações comerciais ampliados

A 2.2.1 - Oficina de alinhamento com os parceiros do projeto e planejamento dos ciclos de modelagem em conjunto

Status da execução da atividade: Finalizada

Quantificação da execução (%): 100%

Atividade concluída e apresentada no relatório do primeiro semestre de 2021.

A 2.2.2 - Realização dos ciclos de modelagem, baseado nos potenciais novos arranjos comerciais identificados

Status da execução da atividade: Finalizada

Quantificação da execução (%): 100%

Ações realizadas:

Descrever as ações realizadas para a execução da atividade, incluindo datas, local, foto, participantes e o que mais achar pertinente.

Entrega dos 2 últimos planos de ação que faltavam:

- Associação do PA Quilombo - ver Anexo 12 – Relatório final da Recoopsol;
- Associação Indígena Kisedje (AIK) - ver Anexo 13 – Relatório final do ISA.

A demora na entrega dos planos de ação acima ocorreu devido a dificuldade que os parceiros encontraram para estabelecer contato e agendas de trabalho com essas associações. A análise que se faz dos últimos dois planos entregues é que eles são um pouco genéricos em relação aos objetivos traçados.

Resultados alcançados:

Descrever de forma qualitativa os resultados alcançados no período.

Esta etapa do projeto – construção dos planos de ação após a oficina de modelagem, já havia sido concluída pela grande maioria dos Negócios Comunitários, que já estão na fase de implementação dos planos. Os resultados deste processo se referem a um melhor planejamento por parte dos NCs, identificando ações prioritárias para serem realizadas nos curto e médio prazos, para melhorar o desempenho dos NCs.

Em relação a Associação do PA Quilombo, o seu plano de ação foi direcionado para a consolidação do modelo de produção em SAF com horta, aumento da comercialização, beneficiamento da produção e implementação dos espaços de lazer comunitário na associação.

Os demais negócios comunitários ligados ao parceiro Recoopsol apresentaram planos de ação orientados a melhoria dos seus modelos de negócio em diferentes cadeias produtivas como, por exemplo: Consolidação e expansão da produção e comercialização de produtos dos Sistemas Agroflorestais (SAFs) implantado com apoio do projeto do Campo a Mesa, Comercialização de Farinha de Mandioca e Gestão Sustentável do Viveiro de Mudas,

Em relação a Associação Indígena Kisedje (AIK) o trabalho foi muito prejudicado pela falta de pessoas na associação com disponibilidade para executar as ações de modelagem de negócios para melhorar a produção e comercialização de seus produtos (mel, pimenta, óleo de pequi e artesanato). O seu plano de ação está difuso no relatório final do ISA. Considera-se que no curto e médio prazos a AIK irá se beneficiar das ações de modelagem realizadas junto a ATIX, fortalecendo o arranjo comercial desta associação na cadeia do mel.

Desafios/dificuldades encontradas:

Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos):

Trata-se de um acompanhamento dos fatores externos (riscos e oportunidades) previstos na elaboração do projeto.

Algumas organizações enfrentaram mais dificuldade para conseguir participar do processo de elaboração dos planos de ação junto com os parceiros locais ISA e Recoopsol, devido principalmente a falta de equipe e estruturas desses NCs com disponibilidade para realizar a tarefa. Por isso esses planos de ação demoraram mais tempo para serem finalizados.

Lista dos documentos que comprovam as atividades realizadas no período e os produtos gerados.

Listar os documentos que comprovam a realização das atividades e os produtos gerados, tais como listas de presença, demais fotos, atas de reuniões, produtos gráficos, etc. Numerar os itens e utilizar a mesma nomenclatura ao salvar os arquivos na pasta do Drive.

Anexo 12 – Relatório final da Recoopsol;

Anexo 13 – Relatório final do ISA.

A 2.2.3 - Assessoria técnica para execução e acompanhamento do plano de ação decorrente da modelagem do negócio

Status da execução da atividade: Finalizada

Quantificação da execução (%): 100%

Ações realizadas:

Descrever as ações realizadas para a execução da atividade, incluindo datas, local, foto, participantes e o que mais achar pertinente.

As ações de assessoria técnica para execução dos planos de ação de 30 NCs foram executadas pelos parceiros locais. As ações de assessoria envolveram visitas presenciais e acompanhamentos remotos, com o objetivo de apoiar os NCs na busca pelos objetivos estratégicos estabelecidos nos planos de ação. Todas as ações realizadas foram relatadas nos relatórios dos parceiros locais (ver anexos 2; 12; 13; 14).

Todos os parceiros realizaram pelo menos duas visitas de campo a cada um dos negócios comunitários beneficiários do projeto para elaboração e monitoramento dos planos de ação. Estes negócios estão 10 na Amazônia e 20 no Cerrado.

Resultados alcançados:

Descrever de forma qualitativa os resultados alcançados no período.

São muitos Negócios Comunitários, com diversos objetivos específicos.

Os principais tipos de objetivos estratégicos estabelecidos nos planos de ação foram:

- Plano de engajamento / aumento da base dos associados;
- Planejamento / controle de qualidade da produção;
- Obtenção de recursos para capital de giro;
- Obter / aprimorar estrutura de beneficiamento;
- Obter ATER - formação em técnicas produtivas sustentáveis;
- Pesquisa de mercado e ações de marketing;
- Analisar possibilidade de tornar-se cooperativa;
- Regularização documental;
- Aprimorar gestão financeira.

Um exemplo de resultado positivo alcançado foi o apoio dado pela Unicafe à Cooperativa de Produção Agroecológica da Região Sudoeste de Mato Grosso – Cooparas, na obtenção de sua Inscrição Estadual.

A Cooparas estava há vários anos buscando documentação para realizar o cadastro da cooperativa na inscrição estadual. Por ser área de assentamento do Incra, não conseguiam a liberação de documento que comprovasse o endereço da cooperativa. Já haviam feito protocolo desse pedido, mas sem avanços. Isso impossibilitava a comercialização dos produtos via contatos

governamentais por não conseguirem emitir a nota fiscal. Para isso, solicitaram apoio da UnicafesMT.

O cadastro agora permite que a cooperativa comercialize seus produtos em mercados mais exigentes e em outros estados do país (ver Anexo 2).

Além disso, vale mencionar que por meio do apoio dos parceiros locais, sete NCs conseguiram ser aprovados pelo Edital de Manifestação de Interesse do REM.MT, nas cadeias: babaçu, cumbaru, pequi, fruticultura, e borracha. Foram seis NCs ligados à UnicafesMT e um NC ligado à Recoopsol. Em relação ao estabelecimento de novas transações comerciais, merecem destaque quatro resultados:

- a) As visitas das lideranças da Associação Dando as Mãos a um grande atacado de Rondonópolis, para realização da pesquisa de mercado, geraram um contato comercial novo e iniciou-se a comercialização de banana e mamão para a rede. O mercado também ofereceu uma gôndola para produtos da agricultura familiar e da economia solidária. A associação está se organizando para aproveitar essa oportunidade;
- b) As lideranças da Coopsob, ao visitarem os mercados para fazer a pesquisa de mercado, descobriram a demanda por limão por um dos mercados entrevistados. A demanda foi repassada para 1 produtor associado, que passou a vender para o mercado;
- c) A associação ARPA também conseguiu acessar um novo canal de comercialização de frutas e legumes, para um mercado privado de sua região;
- d) A articulação gerada pelo projeto aumentou muito o quadro de associados da COPERREDE. Isso permitiu à cooperativa firmar contrato de quase R\$ 10 milhões (saiu de R\$ 2 mi em anos anteriores) em PNAE, em 2022, em consequência do aumento da capacidade produtiva e organização da produção.

Desafios/dificuldades encontradas:

Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos):

Trata-se de um acompanhamento dos fatores externos (riscos e oportunidades) previstos na elaboração do projeto.

Uma parte considerável dos Negócios Comunitários do projeto são pequenas associações e cooperativas, com equipe muito reduzida, sem dedicação exclusiva ao negócio, em locais remotos, com pouco acesso a assistência técnica presencial e dificuldade de ir aos municípios resolver questões burocráticas. Esses fatores contribuem para a incapacidade destes negócios atingirem alguns dos objetivos aos quais se propuseram nos planos de ação. Entretanto, isso não elimina os benefícios do exercício de planejamento, pois agora eles têm a clareza do que deve ser feito e estão em busca de apoio para fazê-lo.

Lista dos documentos que comprovam as atividades realizadas no período e os produtos gerados.

Listar os documentos que comprovam a realização das atividades e os produtos gerados, tais como listas de presença, demais fotos, atas de reuniões, produtos gráficos, etc. Numerar os itens e utilizar a mesma nomenclatura ao salvar os arquivos na pasta do Drive.

Anexo 2 – Relatório final Unicafe-MT, lista as atividades do projeto ocorridas entre agosto de 2022 e fevereiro de 2023.

Anexo 12 – Relatório final da Recoopsol;

Anexo 13 – Relatório final do ISA;

Anexo 14 – Relatório final ICV;

.

A 2.2.4 - Avaliação do monitoramento dos resultados pelo comitê técnico do projeto e sistematização e compartilhamento dos aprendizados

Status da execução da atividade: Finalizada

Quantificação da execução (%): 100%

Ações realizadas:

Descrever as ações realizadas para a execução da atividade, incluindo datas, local, foto, participantes e o que mais achar pertinente.

Em 28 de fevereiro de 2023, foi realizada a Oficina de Avaliação do Projeto, presencial, em Cuiabá, com a presença da equipe Conxesus, dos parceiros locais, representantes dos Negócios Comunitários e um representante da SEAF/MT, para monitoramento de resultados. As reflexões deste encontro foram sistematizadas e serão apresentadas a seguir, na seção 2 do presente relatório.

O Anexo 15 é uma pasta com as fotos do evento.

O Anexo 16 é a apresentação utilizada no evento.

Importante destacar aqui que o tema da participação das mulheres na liderança dos negócios acabou sendo pouco discutido e relatado entre os participantes. De maneira geral, as organizações apontaram outras prioridades em seu trabalho de desenvolvimento, especialmente ligados à adequação de documentação e processos administrativos, com foco em impulsionar sua comercialização. O tema da participação feminina foi, portanto, abordado durante as atividades de forma transversal, e em alguns casos, como da Coopsob por exemplo, foi tratado com apoio da assessoria na elaboração do projeto ao Edital do REM (Plano de Gestão da Cadeia de Valor).

Resultados alcançados:

Descrever de forma qualitativa os resultados alcançados no período.

O evento foi muito importante para promover a interação entre lideranças de negócios comunitários, entre elas e as instituições de apoio (parceiros) locais, e entre esses participantes e a Conxesus.

Além disso, o evento possibilitou a sistematização dos principais aprendizados do projeto em relação ao acesso a crédito, modelagem de negócios e acesso a mercado.

Por fim, o evento foi uma ótima oportunidade de divulgar para os participantes os resultados da pesquisa de mercado da Unicafe.MT e Conxesus e a plataforma online de “Mapeamento de oportunidades de comercialização”.

Desafios/dificuldades encontradas:

Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos):

Trata-se de um acompanhamento dos fatores externos (riscos e oportunidades) previstos na elaboração do projeto.

A logística de deslocamento, hospedagem e alimentação de aproximadamente 40 participantes da Oficina foi desafiadora, pois envolveu pessoas de diferentes regiões do Mato Grosso, além da equipe da Conexsus vinda de São Paulo, Brasília e Curitiba.

Lista dos documentos que comprovam as atividades realizadas no período e os produtos gerados.

Listar os documentos que comprovam a realização das atividades e os produtos gerados, tais como listas de presença, demais fotos, atas de reuniões, produtos gráficos, etc. Numerar os itens e utilizar a mesma nomenclatura ao salvar os arquivos na pasta do Drive.

Anexo 15 – Pasta com as fotos do evento.

Anexo 16 – Apresentação utilizada no evento.

Anexo 17 – Lista de presença do evento

SEÇÃO 2

Esta seção deve conter informações relativas ao período total de execução do Projeto, conforme solicitado abaixo.

2. Resumo Executivo

Elaborar uma síntese dos principais resultados e impactos alcançados com o projeto, de acordo com a abrangência e objetivos. (até 2 págs.)

Ao longo dos dois anos de implementação do projeto, a Conexsus e seus parceiros utilizaram diversas abordagens para promover maior comercialização entre os negócios comunitários (NCs) de Mato Grosso. Para criar uma base sólida em todo o trabalho, focamos inicialmente na construção da percepção, entre as organizações, de seu aspecto empresarial: buscamos adequar suas visões para que se entendessem como empreendimentos comerciais, e assim passassem a investir na organização de seus processos de produção e gestão.

Na etapa de modelagem, 30 negócios comunitários passaram pela oficina. Para muitos deles foi a primeira oportunidade de construir seus modelos de negócio, refletindo sobre sua produção, seu mercado alvo, parceiros chave, necessidades de melhorias, etc. Destes, 26 NCs receberam ao término da oficina um relatório resumido dos principais aspectos do seu modelo de negócio, consolidado em um arquivo de uma página, bastante visual e objetivo. Nos meses seguintes à oficina de modelagem, com apoio dos parceiros locais, 30 negócios comunitários (NCs) produziram planos de ação para atingir seus objetivos comerciais, e receberam apoio técnico em sua implementação. A maioria deles nunca havia recebido esse tipo de apoio e, portanto, puderam se beneficiar amplamente desta ação do projeto. Destacamos, por exemplo, a Cooperativa de Produção Agroecológica da Região Sudoeste de Mato Grosso – Cooparas, que com apoio da assessoria obteve sua Inscrição Estadual, algo que permite que a cooperativa comercialize seus produtos em mercados mais exigentes e em outros estados do país. Ao todo, 5 organizações obtiveram documentações (sanitária, DAP jurídica, inscrição estadual, etc) que permitiram ampliar sua comercialização com apoio do projeto.

Outro resultado direto gerado pelo projeto foi a concretização de quatro novos arranjos comerciais, todos com novos compradores descobertos após o trabalho de pesquisa de mercado. Esse trabalho mostrou às organizações que é possível buscar de maneira ativa novos mercados, e criou um novo processo entre negócios comunitários e organizações parceiras de apoio (Unicafes, ISA, ICV, Recoopsol) para ampliar as transações comerciais. Assim, 15 das organizações participantes do projeto conseguiram aumentar seu faturamento em 2022. Além disso, vale mencionar que por meio do apoio dos parceiros locais, sete NCs conseguiram ser aprovados pelo Edital de Manifestação de Interesse do REM.MT, nas cadeias: babaçu, cumbaru, pequi, fruticultura, e borracha. Isso permitirá a continuidade no desenvolvimento dessas organizações.

Para identificar e promover novos acordos comerciais, o projeto realizou uma ampla pesquisa de mercado, especialmente na região da Baixada Cuiabana. O trabalho foi realizado em parceria com a Unicafes-MT, que não só foi capacitada e é capaz de replicar esse tipo de levantamento de mercado, como pôde se beneficiar da construção de uma base de dados com 39 estabelecimentos comerciais privados – varejistas e mercados privados locais, em dez municípios (Cuiabá,

Rondonópolis, Itiquira, Várzea Grande, Cáceres, Curvelândia, Mirassol D'Oeste, Porto Esperidião, Lucas do Rio Verde e Nova Mutum), com informações importantes sobre demanda de produtos, preços praticados, exigências de embalagens, etc.

Outra ação importante no sentido de fomentar a diversificação dos canais de comercialização entre os negócios comunitários do projeto foi a Assessoria em Qualificação para Comercialização, realizada em parceria com a Unicafe-MT, por consultoria especializada. Quatorze negócios comunitários foram visitados pela consultoria, que analisou todos os produtos de cada negócio comunitário e suas características, tendo como referência as exigências de mercados, tanto públicos quanto privados. Essas informações sobre os produtos disponíveis para comercialização dos negócios comunitários do projeto foram organizadas dentro de uma ferramenta, chamada de Plataforma de “Mapeamento de oportunidades de comercialização”, online, que está aberta ao público e pode ser utilizada por NCs, entidades governamentais e não governamentais, instituições de pesquisa e até pelo próprio mercado, para entender o nível de qualificação dos NCs para o mercado, e desenhar estratégias de fomento à comercialização. A sua divulgação foi feita na Oficina de Avaliação do Projeto, presencial, em Cuiabá, em 28 de fevereiro de 2023, com a presença da equipe Conexsus, dos parceiros locais, representantes dos Negócios Comunitários e um representante da SEAF/MT. Para acessar a plataforma basta inserir o seguinte link em um navegador de internet:

<https://app.powerbi.com/view?r=eyJrljoiMjNhODc0NTYtZjE3OC00M2NjLTk2ZDktZTZIN2FhYjZlMjkzliwidCI6IjBkOTAzNmM4LThiOWYtNGM5Yi04ZTQyLWZkZTMwY2YwYjJmYi9>

A divulgação também será feita através do site eletrônico da Conexsus (www.conexsus.org), onde será publicado um relatório referente às atividades de acesso ao mercado do projeto, descrevendo a plataforma, seu potencial de uso, e como entrar em contato com a equipe responsável dentro da Conexsus para discutir novas parcerias.

Outro veículo de divulgação foi construído com a própria Unicafe-MT, que disponibilizará o link da plataforma entre as associações e cooperativas de sua base.

Existe a intenção da Conexsus de expandir o uso da plataforma. Porém, com a finalização do projeto entende-se que será preciso abrir uma nova frente de diálogo com Unicafe-MT, SEAF-MT e outros possíveis parceiros e investidores, para traçar um plano para a divulgação, engajamento e apoio a inserção de dados de novos negócios comunitários na plataforma. A Conexsus se encontra atualmente desenhando sua estratégia de longo prazo por área temática, e está incluindo o tema da plataforma em suas discussões.

O parceiro ISA, no âmbito do projeto, focou sua atuação, por um lado, na modelagem da cadeia produtiva do mel, que já possui um mercado mais bem definido (abastecimento das famílias do próprio TIX e comercialização para o Grupo Pão de Açúcar). Isso foi feito principalmente em uma oficina de modelagem presencial em Canarana, após a flexibilização das regras de distanciamento social impostas pela Covid-19. Por outro lado, o ISA aproveitou a parceria com a Conexsus e recursos de outro projeto para traçar nova estratégia de fomento à comercialização de produtos agrícolas indígenas para o PNAE para serem servidos na alimentação escolar indígena.

No início do projeto, após discussões com nossos parceiros implementadores, entendemos que o estágio de maturidade das organizações não permitiria o acesso ao crédito nem pelo Fundo Conexsus, nem pelo Pronaf. Assim, optamos por primeiro focar em aumentar o nível de maturidade

das organizações por meio das oficinas de modelagem, para então desenhar uma estratégia de apoio à obtenção do crédito.

Assim, trabalhamos junto aos nossos parceiros para identificar os NCs que poderiam acessar o Fundo Conexsus. Ao final do projeto, uma associação ligada à Unicafe-MT acessou recursos do Fundo para capital de giro, permitindo ampliar sua comercialização com o PNAE nos municípios de Várzea Grande e Cuiabá, e permitindo também que os agricultores familiares participantes da chamada pública recebam pagamento à vista, sem ter que esperar pelo prazo estabelecido pelos órgãos públicos para o repasse dos valores da merenda escolar. Esse tipo de transação tem impacto direto na disponibilidade de renda nas famílias de agricultores familiares vinculados à associação e consequentemente, na qualidade de vida de seus membros. Além dessa associação, o projeto está oferecendo também um trabalho de Assessoria junto a uma associação e uma cooperativa ligadas a Unicafe-MT, preparando-as para acessar o Fundo no curto a médio prazo. Embora essa assessoria tenha um escopo mais amplo, ligado a diferentes aspectos da operação dos negócios comunitários, para além do acesso à crédito, ela se orienta pela perspectiva de consolidar no futuro próximo a elaboração de projetos de crédito para estes negócios. Por isso, considera-se essas ações como resultados importantes do projeto. A Conexsus considera que, pelo atual estágio de maturidade da maioria dos negócios comunitários em Mato Grosso, iniciativas de apoio para acesso ao crédito deverão necessariamente passar por ações de assistência/assessoria pré-crédito, e recomendamos foco nessa abordagem em propostas futuras.

Como resultado da relação entre o Programa CrediAmbiental da Conexsus e o ICV, desde o início de 2021, já houve 31 projetos de crédito acessados por agricultores familiares com os quais o ICV trabalha, que envolveram 25 famílias e um montante de R\$ 912 mil reais, disponibilizados pelo Sicredi. O ICV, estimulado pelos aprendizados obtidos em formações promovidas pela Conexsus, abriu um canal de comunicação com os responsáveis pela concessão de crédito do Sicredi em Alta Floresta para sugerir que eles incorporassem em suas planilhas de cálculo de produtividade e viabilidade econômica algumas cadeias diferentes das quais eles estavam acostumados a emprestar recursos. Essas planilhas foram elaboradas pelos técnicos do ICV. Através deste estudos elaborados pelo ICV e disponibilizados à instituição Sicredi, foi possível atender as demandas de crédito de produtores ligados ao ICV e de outros produtores da região norte de Mato Grosso.

De maneira geral, avaliamos que o projeto atingiu resultados positivos e estabeleceu processos e ferramentas chave para o contínuo desenvolvimento dos empreendimentos da agricultura familiar no estado.

Partimos do fortalecimento e consolidação de nosso parceiro Unicafe-MT, que impulsionado pelo trabalho em campo realizado pelo projeto conseguiu engajar novos membros e estabelecer uma nova figura jurídica - a Federação de Cooperativas da Unicafe-MT. Essa nova figura jurídica é uma cooperativa central, ou cooperativa de segundo nível, que diferentemente da figura jurídica atual, de associação, permite que a instituição execute a comercialização de produtos das suas cooperativas filiadas. Em conjunto, associação e federação possuem ampla perspectiva de comercialização para os mercados institucionais (PNAE e PAA), captação de recursos e investimentos em novos programas que trarão benefícios para as organizações da agricultura familiar no estado.

Passamos pelo desenvolvimento de um processo de negociação com bancos que explicitou a viabilidade econômica de cadeias da agricultura familiar e estabeleceu um caminho de sucesso a ser percorrido por unidades familiares no acesso ao crédito. Passamos ainda pela construção de processos de pesquisa de mercado em conjunto com os parceiros locais e negócios comunitários e pela formação de uma base de dados inédita a respeito da qualificação dos negócios comunitários para atender as demandas dos mercados, organizada em uma ferramenta online disponível para uso público no desenvolvimento de novas estratégias de ampliação da comercialização. E terminamos gerando novos arranjos comerciais, com perspectivas de outros mais serem formados num futuro próximo, conforme os NCs se organizam com apoio dos parceiros locais.

3. Contextualização

Explicar o que deu origem ao projeto, (histórico e contexto da proposta com sua abrangência. (até 2 págs.)

Em 2020, quando o projeto foi escrito, a Conexsus contava em sua equipe com duas pessoas que tinham um histórico de trabalho no tema da agricultura familiar em Mato Grosso: Cecilia Simões, que permaneceu como gestora do projeto dentro da Conexsus, e Andrea Azevedo, nossa ex-diretora institucional. Ambas haviam participado da elaboração da Estratégia PCI, e do próprio Programa REM, quando integravam a equipe do Instituto de Pesquisa Ambiental da Amazônia (IPAM) em anos anteriores. Além disso, a Conexsus havia realizado, em 2018/2019, o Desafio Conexsus, que mapeou associações e cooperativas da agricultura familiar em todo o Brasil, incluindo o Mato Grosso. Assim, quando o edital para este projeto foi lançado, a Conexsus possuía amplo expertise no tema da agricultura familiar e seus negócios comunitários em MT.

O que essa expertise indicava era uma grande necessidade de qualificar melhor os serviços realizados por esses negócios comunitários, pois a comercialização da maioria era incipiente mesmo frente a uma grande demanda de mercado público e privado. Era, e continua sendo, surpreendente o quanto alimentos consumidos no estado são, em sua grande maioria, trazidos de estados vizinhos, como Goiás, quando a agricultura familiar está massivamente presente em todo o território mato-grossense.

A Conexsus sabia, com seu histórico de mapeamento e diagnóstico, que os negócios comunitários tinham dificuldade na gestão administrativa/financeira, na organização da produção, na comercialização, e de maneira geral na identificação de seu modelo de negócio. Além disso, sabíamos que a maioria desses negócios não possuía nível de maturidade suficiente para acessar crédito, um quesito básico para fomentar seu desenvolvimento.

Diante desse contexto, buscou-se dialogar bastante com os parceiros locais (ICV, ISA, Unicafes-MT, Recoopsol) para entender se eles compartilhavam destas análises, e quais seriam os melhores caminhos para resolver os gargalos que impediam ampliar a comercialização de associações e cooperativas, aumentando renda e qualidade de vida para agricultores familiares.

A partir dessas conversas o projeto foi elaborado, se fundamentando nos pilares de atuação da Conexsus.

4. Metodologia

Explicar como foram estruturadas as ações/atividades (física e financeira) para o alcance dos objetivos e atendimento das metas. (até 2 págs.)

A implementação do presente projeto pela Conexsus foi desenhada e desenvolvida baseada em parcerias locais, que possuem mais capilaridade, conhecimento das condições em campo e legitimidade para atuar junto aos negócios da agricultura familiar. Para que as parcerias com as instituições locais desse certo, a Conexsus capacitou os pontos focais em cada instituição, nas expertises necessárias para realização das atividades. Assim, foram realizadas diversas reuniões de escuta e co-construção, conversas bilaterais para entender as necessidades e capacidades de cada parceiro, além de um trabalho de assessoria, ou acompanhamento do desenvolvimento das ações, ofertando apoio técnico quando necessário.

Baseada, portanto, nessa premissa de co-implementação junto aos parceiros locais, as atividades foram estruturadas da seguinte maneira em cada objetivo estratégico do projeto:

Objetivo 1. Fortalecer a gestão financeira dos negócios comunitários: a Conexsus realizou uma série de reuniões com cada parceiro, para identificar os negócios comunitários que tivessem interesse e capacidade para acessar crédito via Fundo Conexsus. A partir desse processo de identificação, a equipe do Fundo Conexsus se aproximou das organizações, coletando dados para avaliar a capacidade de contração de crédito e, onde possível, orientar na elaboração do projeto de crédito.

Objetivo 2. Fortalecer a comercialização dos negócios comunitários: a Conexsus vem desenvolvendo, ao longo de sua trajetória, diversos materiais utilizados para coletar dados e realizar análises que identificam o estágio de maturidade das organizações, seu potencial comercial, assim como a demanda comercial em nível local, nacional e internacional. Neste projeto, esses materiais foram compartilhados com os parceiros implementadores. Esses parceiros foram capacitados para realizar as visitas em campo e aplicar os formulários, retornando as informações coletadas para a Conexsus de acordo com o esperado. Através desse processo descentralizado, foi possível ter uma atuação capilarizada e fidedigna das realidades locais, algo que a Conexsus busca replicar em todas as suas iniciativas. Os dados coletados foram avaliados pela equipe da Conexsus em colaboração com os parceiros locais e orientaram diversas atividades do projeto. No caso específico dos dados sobre a oferta dos negócios comunitários associados à Unicafe-MT, a equipe de dados da Conexsus desenvolveu um painel utilizando a tecnologia de Power BI, que está disponibilizada para livre uso de todos os parceiros do projeto. Para as oficinas de modelagem de negócios, especificamente, foi utilizado um modelo de implementação híbrido, mesclando atuação remota e presencial. Neste modelo, um facilitador conduzia as oficinas online, repassando o conteúdo e conduzindo as discussões. Cabia às organizações participantes realizar reflexões internas nos intervalos entre as oficinas, entregando como produto a construção de seu Canvas Modelo de Negócio Comunitários de Impacto Socioambiental. Para apoiá-los nessas reflexões, nossos parceiros locais visitavam (quando possível, devido às restrições da pandemia de COVID) as organizações, esclarecendo possíveis dúvidas e oferecendo apoio técnico sempre que necessário. No caso da atuação junto às organizações indígenas no território do Xingu, a conexão fraca com a internet prejudicou severamente sua participação nas oficinas online. Portanto, assim que foi possível, Conexsus e ISA organizaram uma visita presencial ao território, realizando novamente as oficinas, desta vez integralmente presencial e contando com a participação de mais representantes indígenas. Apesar

do atraso na realização das atividades que seguiam a modelagem, consideramos essa atuação absolutamente necessária para a participação eficiente dessas organizações no projeto. Ao término da modelagem, os negócios comunitários, com apoio dos parceiros locais, construíram e implementaram planos de ação, direcionados para diversos aspectos dos seus modelos de negócios, incluindo diversificação de canais e ampliação da comercialização.

5. Resultados alcançados pelo Projeto:

Descrever de forma qualitativa os resultados alcançados no período, com base nos indicadores formulados no projeto. Destaque (até 5 págs.)

Resultado 1. Redução dos impactos econômicos nas organizações comunitárias e equilíbrio financeiro

Para alcançar este resultado, o projeto realizou todas as atividades previstas em sua concepção, partindo da identificação das organizações interessadas, conjuntamente com nossos parceiros implementadores, e passando por um processo de mapeamento das condições dessas organizações para acessar crédito, por meio de diversos instrumentos de análise previamente desenvolvidos pela Conexsus. Havíamos previsto o risco, no entanto, de que a gestão financeira das organizações participantes do projeto estivesse tão enfraquecida que impossibilitasse a elaboração de projetos de crédito em tempo hábil no período do projeto. Esse risco acabou se concretizando, impossibilitando o atingimento total de nossas metas.

No relatório do 1º semestre de 2022 foram apresentados 3 documentos como anexos (nº 2, 3 e 4) que apresentam todos os dados levantados e sistematizados sobre os principais aspectos analisados sobre a maturidade dos 14 NCs que estavam passando pelo processo de acesso a crédito.

Os links de acesso a esses materiais são os seguintes:

Anexo 2 - Base de dados e resumo QUIZ do crédito rural -
<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1pk5C8OJEhVSabq-xQC4EauM3PIp-owwo/edit?usp=sharing&ouid=106729404335290672314&rtpof=true&sd=true>

Anexo 3 - Análise QUIZ do crédito rural
<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1RaR7a3uwhOY8svpgwZu-lrpEMk3Atzol/edit?usp=sharing&ouid=106729404335290672314&rtpof=true&sd=true>

Anexo 4 - 16.08.22 - Reunião QUIZ do crédito rural com NCs
https://drive.google.com/file/d/1P6eOBqQhX9wTzD8eIGmlx-9w2lvKXf-t/view?usp=drive_link

Como são muitos aspectos, ao final foi produzido a seguinte tabela síntese para apresentação aos NCs (importante salientar que a pontuação gerada pela ferramenta para cada organização considerava outros dados levantados pelo formulário que foi preenchido pelos negócios comunitários. A relação completa dessas informações estão nas planilhas acima - Anexo 3 e Anexo 4):

Negócio comunitário (NC)	O NC tem conta com Inst. Financeira (IF)?	O NC já acessou algum tipo de crédito com IFs?	Faturamento 2021	O NC dispõe de garantias?	As garantias estão avaliadas (avaliação oficial)?	Há possibilidade de usar algum tipo de recebível (contratos com valores a receber que podem ser delegados à IF) para garantir a operação?	Existem assoc. dispostas a avaliar a operação?	Pontuação do NC
COOPARAS	Não	Não	Até R\$100mil	Não	Não	Não	Sim	25
MÃE TERRA	Não	Não		Não	Não	Não	Sim	25
APIC	Sim	Não		Não	Não	Não	Sim	50
COOPER NOSSA SENHORA	Sim	Não	Até R\$200mil	Não	Não	Sim	Não	55
ARPEP	Sim	Não	Até R\$100mil	Sim	Não	Não	Não	55
COOPERSSOL	Sim	Não	Até R\$100mil	Sim	Não	Não	Sim	60
COORIMBATA	Sim	Não	Até R\$100mil	Sim	Não	Sim	Não	65
AMAFAP	Sim	Não	Até R\$100mil	Sim	Não	Sim	Não	65

SÃO MANOEL DO PARI	Sim	Não		Sim	Não	Não	Sim	70
ARPA	Sim	Não	Até R\$100mi I	Sim	Não	Sim	Sim	75
COOPSOB	Sim	Não	Acima de R\$5milh ões	Sim	Não	Sim	Sim	75
COPERRED E	Sim	Não	Acima de R\$500mi I	Sim	Não	Sim	Sim	75
DANDO AS MÃOS	Sim	Sim	Até R\$300mi I	Sim	Não	Sim	Sim	85
CTA	Sim	Sim	Acima de R\$2milh ões	Sim	Não	Sim	Sim	85

O projeto previa que cinco negócios comunitários conseguissem acessar o Fundo Conexsus (três na Amazônia e dois no Cerrado). O resultado final foi de um NC com acesso ao Fundo Conexsus, presente no bioma Cerrado. Além disso, mais dois NCs adentraram o Programa de Assessoria ao Fundo Conexsus, que é considerado o primeiro estágio no processo de contração de crédito pelo Fundo Conexsus, havendo portanto, alta probabilidade de que esses dois NCs também venham a acessar crédito num futuro próximo. Os dois NCs da Assessoria estão presentes no bioma Cerrado. Uma vez que a entrada desses dois NCs no Programa de Assessoria ao FCX foi aprovada, eles foram contatados pelo coordenador do programa, que os apresentou aos assessores que foram designados para prestar o serviço de assessoria. Por meio de reuniões online que já estão acontecendo serão identificados pontos de atenção que precisam ser endereçados para promover o desenvolvimento dos NCs e permitir futuramente o acesso dele ao crédito do Fundo Conexsus. Em caso de necessidade poderão ser realizadas visitas de campo para trabalhar nos temas prioritários. Por exemplo, o assessor pode: apoiar o NC na construção / revisão de seu plano de contas e fluxo de caixa, realizar visitas as secretarias de educação dos municípios para verificar possibilidade de atendimento ao PNAE das escolas municipais, apoiar o planejamento produtivo para atender novos mercados, dentre outras possibilidades. Não existe um prazo pré-estabelecido para que essas organizações se tornem aptas a acessarem o crédito do Fundo Conexsus. Vai

depende do ritmo do seu amadurecimento. Estima-se que esse processo dure aproximadamente um ano e meio. Ressaltamos aqui que, para além dos resultados de indicadores, o projeto semeou ao longo da prospecção outro resultado interessante de notar - a capacitação dos NCs em temas relacionados com acesso à crédito. O processo de aplicação do QUIZ do crédito rural (relatado no último relatório semestral) foi um grande aprendizado tanto para a Unicafes-MT como para os NCs de sua base.

Resultado 2. Arranjos de comercialização identificados

Com apoio e orientação da equipe da Conexsus, os parceiros implementadores do presente projeto visitaram diversos estabelecimentos comerciais em seus territórios de atuação, coletando dados sobre a demanda por produtos e iniciando diálogos com potenciais compradores da agricultura familiar. Uma base extensa de dados foi levantada, sistematizada e analisada. Além disso, foi criado um painel online com informações sobre a qualificação dos negócios comunitários (NCs) para comercializarem para estes mercados - neste painel é possível visualizar até que medida os NCs estão qualificados para atender esses mercados, e onde precisam realizar adequações para realizar novos arranjos comerciais. Para garantir a continuidade e uso perene do painel com as informações de oferta de produtos pela agricultura familiar do Mato Grosso, a Conexsus vai continuar trabalhando para abrir gradualmente a inserção de novos dados, seja por consultores de entidades de apoio, por meio de visitas/entrevistas, seja por meio de lideranças de outros negócios comunitários.

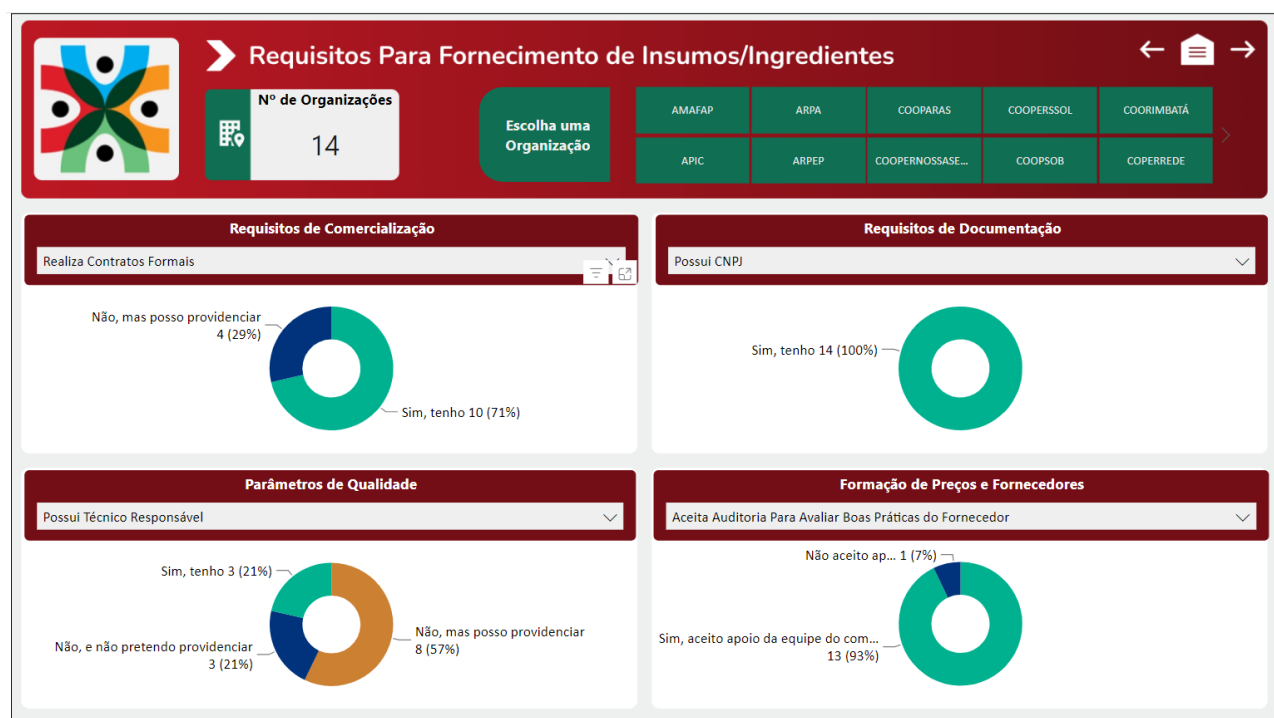
O painel possui seis eixos de análise de dados:

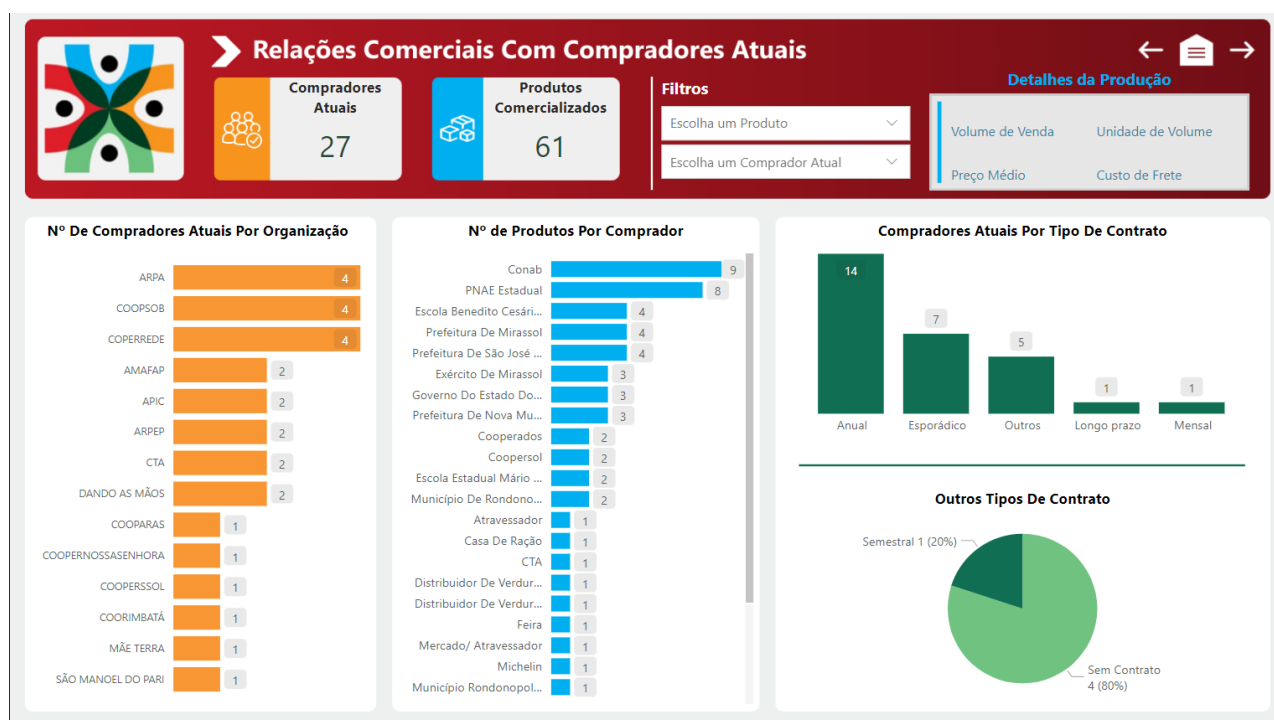
- Dados gerais das organizações;
- Requisitos para fornecimentos de insumos;
- Produção e comercialização;
- Relações comerciais com compradores atuais;
- Relações comerciais com compradores potenciais;
- Canais de comunicação.

A seguir as imagens com as informações gerais de cada eixo:

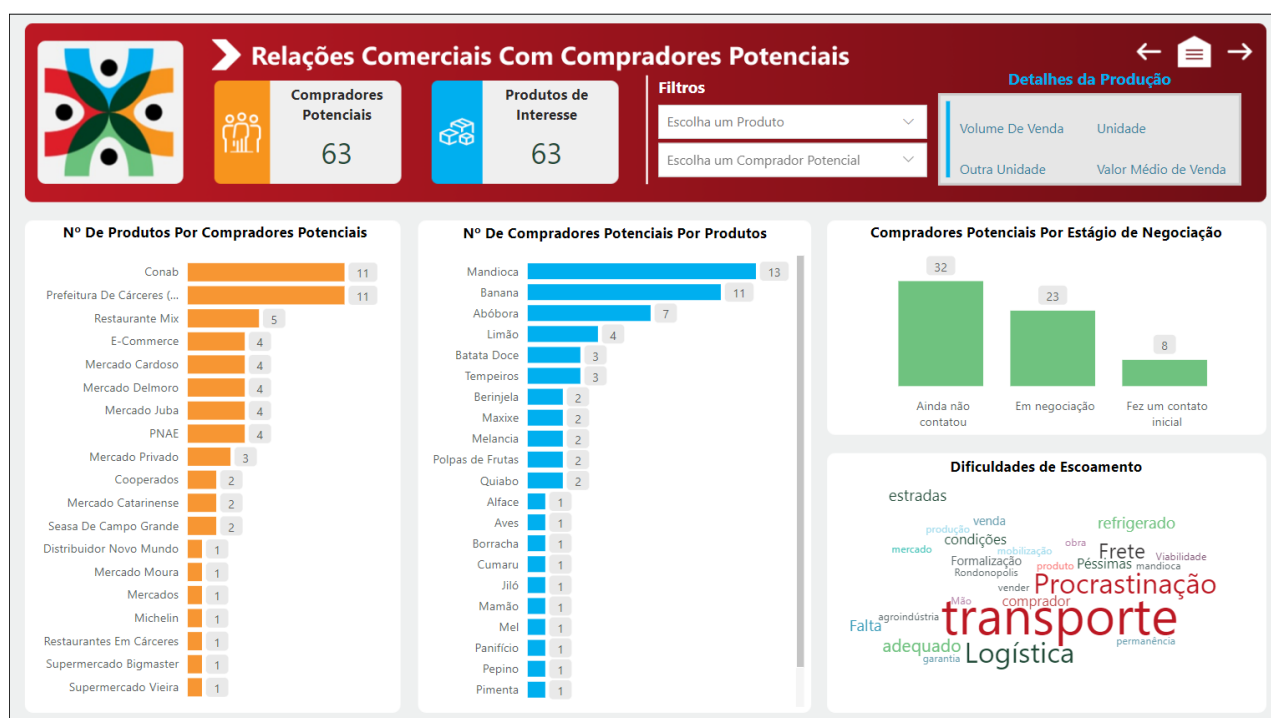


No eixo Dados Gerais é possível verificar o número de sócios, número de líderes, tipo de organização e tipo de território em que estão instaladas. É possível filtrar os dados por homens, mulheres e jovens, por município e por organização. Por exemplo, do total de líderes, 62% são mulheres e apenas 7% são jovens.





No eixos Relações comerciais com compradores atuais pode-se visualizar o número de compradores e tempo de parceria com eles por organização, o número, tipo e quantidade de produtos comprados por comprador e os tipos de contrato firmados com eles. A CONAB é o principal comprador de produtos dos negócios comunitários, seguida pelo PNAE Estadual. Além disso, diversas prefeituras, escolas públicas e entes governamentais foram citados como compradores. Os compradores privados são uma parcela muito reduzida entre os compradores dos NCs. As informações podem ser filtradas por produto e por comprador.



No eixo Relações comerciais com compradores potenciais pode-se visualizar o número, tipo e quantidade de produtos comprados por comprador potencial, o número de compradores potenciais por produto, o estágio de negociação com os compradores potenciais e as principais dificuldades de escoamento da produção. Nesse eixo os mercados institucionais (CONAB e Prefeitura de Cáceres) aparecem como compradores do maior número de produtos. Porém muitos mercados privados também se destacam como compradores potenciais de diversos produtos. As informações podem ser filtradas por produto e por comprador.



No eixo Canais de comunicação é possível visualizar os principais canais de comunicação utilizados pelos NCs, as dificuldades de comunicação e de gestão enfrentadas pelo NCs. Internet e Whatsapp são os principais canais de comunicação utilizados. As informações podem ser filtradas por organização e município.

Por fim, a plataforma permite o download da base de dados completa.

Resultado 3. Negócios comunitários da Agricultura Familiar e de PCTs habilitados a ampliar sua participação no mercado de produtos sustentáveis e com número de transações ampliados.

Realizadas com sucesso em conjunto com nossos parceiros implementadores, as oficinas de modelagem de negócios foram essenciais para iniciar um processo chave de adequação no funcionamento dos negócios comunitários, buscando o equilíbrio entre os princípios solidários e o olhar administrativo/de negócios. Elas permitiram aos NCs se enxergarem como empreendimentos comerciais, trabalharem sua identidade produtiva, construírem uma visão de futuro e organizarem um plano para atingirem essa visão. Identificamos que quase nenhuma organização já havia desenvolvido um plano de ação, assim, a modelagem ajudou a olhar para novos canais de comercialização e a olhar a organização como um negócio de fato. As organizações refletiram, também, que para acessar canais de comercialização para além dos mercados institucionais, é necessário aprofundar o olhar para o negócio em si e não somente para a produção. Como consequência, o projeto viabilizou a conquista de mudanças chave no desenvolvimento das organizações, tais como:

- 15, das 32 organizações, aumentaram seu faturamento no período do projeto, enquanto 14 aumentaram seu número de associados;

- 3 organizações obtiveram aprovação sanitária para comercializar sua produção;
- 10 organizações implementaram ou estão no processo de implementar projetos estruturais que permitem o beneficiamento da produção;
- 2 organizações obtiveram documentação (DAP, inscrição estadual ou federal) que permite maior comercialização.

Em termos de comercialização, foi possível realizar os seguintes novos arranjos comerciais com apoio do projeto:

- A) Associação Dando as Mãos com o Supermercado Big Master, para a venda de mamão em um primeiro momento. A rede, que é a maior da região de Rondonópolis, ofereceu ainda o espaço de uma gôndola dedicada somente à produção da Agricultura Familiar, o que representa uma grande conquista de visibilidade de comercialização para o setor na região;
- A) Coopsob com mercado local, para a venda de 12 caixas semanais de limão;
- B) Arpa com mercado Cardoso, para venda de frutas e legumes. Esta venda ainda está em negociação, pois o mercado está em processo de abertura;
- C) Cooperrede: dobrou a venda para PNAE, atingindo um total de R\$ 9 milhões em 2022.

Mais relevante que esses arranjos, no entanto, o projeto produziu ferramentas (formulários de coleta de dados, painel de qualificação comercial) e processos (métodos para visitas à estabelecimentos comerciais, planos de ação para qualificar os negócios comunitários para comercialização) que podem ser utilizados pelos negócios comunitários e suas instituições de apoio na contínua busca por novos arranjos daqui para frente.

6. Avaliação dos Resultados:

*Descrever os principais desafios ou dificuldades encontradas e como foram superadas. Descrever qual foi o impacto do projeto em relação à conservação da biodiversidade e/ou manutenção da floresta em pé, bem como uma avaliação do ponto de vista dos beneficiários. (até 3 págs.)
(Use gráficos e/ou imagens para ilustrar sua resposta)*

Dificuldade de Crédito: Encontrou-se muita dificuldade no acesso ao crédito público e privado para produtos da agricultura familiar. A dificuldade se dá por uma série de razões. A mais proeminente é a falta de conhecimento dos agentes de crédito das cadeias produtivas da sociobiodiversidade. Eles desconhecem sua produtividade, seu valor de mercado, e portanto, têm dificuldade em avaliar riscos e oportunidades no crédito, seja para negócios comunitários ou para agricultores familiares. Acabam assim, dando preferência para o crédito voltado à pecuária, cuja cadeia é bem conhecida. Para contornar essa dificuldade, nosso parceiro ICV desenvolveu estudos de viabilidade das cadeias da agricultura familiar e compartilhou com agentes bancários, o que clareou o cenário de oportunidade econômica para eles e permitiu a contratação de crédito por diversas famílias agricultoras na região de Alta Floresta. Em nosso encontro final de avaliação, a equipe do ICV compartilhou essa experiência, disponibilizando apoio para replicar a ação em outras regiões, e apresentou a intenção de ampliar a produção dos estudos e seu compartilhamento com outras instituições financeiras no futuro próximo. Porém, não somente os agentes financeiros, como também os técnicos chamados de projetistas (que elaboram projetos de crédito) também estão pouco informados e capacitados sobre cadeias da agricultura familiar, e acabam se interessando somente por projetos onde entendem a capacidade de pagamento, e que estão normalmente

associados à cadeia da pecuária. Para esses casos, também, podem ser aplicados os estudos de viabilidade, em iniciativas de capacitação desses técnicos.

Outro principal entrave encontrado para o acesso ao crédito entre os NCs e seus associados, foi a ausência de documentação exigida pelos bancos, assim como a ausência de garantias reais. Também associado a isso, está a necessidade de educação financeira para produtores e NCs. Em nosso evento final de avaliação, eles mesmos afirmaram que pouco conhecem e entendem de sua capacidade financeira, mas que passaram a compreender que esse é um conhecimento necessário para acessar crédito. Para endereçar essa barreira, a Conexsus trabalha junto com os negócios comunitários que estão recebendo assessoria de nossa equipe, o fluxo de caixa, que demonstra com clareza a capacidade de endividamento da organização, e as condições mais favoráveis para o crédito.

Comercialização e Desenvolvimento dos Negócios: os negócios comunitários relataram que um dos maiores desafios na área de comercialização é entender quem é seu cliente/mercado. Para isso é necessário se conhecer, saber sua capacidade produtiva e de gestão, e entender o que o mercado está pedindo. Para isso, o projeto realizou amplas pesquisas de mercado, visitando estabelecimentos comerciais junto com nossos parceiros implementadores, e trazendo informações cruciais para que os NCs passassem a conhecer melhor os compradores.

Além disso, verificamos que a comercialização local foi impactada negativamente pelo atual cenário de polarização política. Ouvimos, por exemplo, relatos de empreendimentos que se recusaram a receber representantes dos negócios comunitários por essa razão. Essa percepção ressalta a importância das vendas diretas ao consumidor final e direciona o plano de ação dessas organizações para aumentar sua comercialização.

Outra dificuldade encontrada na área de comercialização está relacionada a questões de logística e articulação com estabelecimentos comerciais. O transporte dos produtos da agricultura familiar costuma ser de custo elevado e, em alguns casos, requer veículos equipados com refrigeração. Para compensar esse custo, é necessário operar em escala. Assim, para endereçar essa questão, o projeto focou no mapeamento da produção (identificou-se ampla variedade de produtos, porém em baixa quantidade) e demanda, para que as organizações pudessem entender melhor suas oportunidades, e então dialogar com seus membros sobre como organizar a produção para atingir a escala e qualidades necessárias para conquistar mercado. Soluções apontadas foram a parceria com as prefeituras municipais para apoio na logística, e a constituição de uma central de produção. Um exemplo disso foi a rota de comercialização Caminhos da Agroecologia, que reúne vários NCs e comercializa entre Comodoro e Cuiabá.

Uma dificuldade encontrada com relação às atividades do projeto foi na implementação dos Planos de Ação pelos negócios comunitários. A dificuldade surgiu em diversos casos onde a organização era liderada por membros pouco capacitados na área de gestão, e que não sabiam como colocar a teoria em prática. Para esses casos, é necessário um apoio externo de maneira contínua. A Conexsus ofereceu esse apoio dentro do período do projeto, mas recomendamos a continuidade nesse serviço de assessoria e estamos buscando novas oportunidades de seguir apoiando as organizações do projeto.

Por fim, os NCs apontaram que uma grande dificuldade é querer responder a muitas necessidades com poucos recursos e apoio, o que pode gerar desânimo na equipe. Daí a importância de identificar e mobilizar parceiros, técnicos, e obter recursos próprios para potencializar as ações.

6.1 Avaliação dos riscos e oportunidades:

Avaliar como os fatores externos (riscos e oportunidades) influenciaram na execução do projeto. Ex. Algo deixou de ser feito por falta de apoio de políticas públicas? (1 pág.)

Riscos:

- O maior fato externo influenciando a implementação do projeto foi, sem sombra de dúvida, a pandemia do COVID. Apesar das atividades terem sido planejadas considerando as restrições de mobilidade, tivemos que replanejar as ações conforme essas restrições flutuavam, permitindo maior ou menor mobilidade. Em especial, destacamos a dificuldade no acesso à internet, que impediu a participação dos negócios comunitários indígenas nas oficinas de modelagem. Foi necessário organizar oficinas presenciais, quando foram suspensas as restrições causadas pela pandemia.
- Outro fator de risco encontrado foi na implementação da atividade relativa ao aprimoramento da base de dados da comercialização em parceria com a SEAF. A Secretaria sofreu mudanças e não tinha mais uma pessoa dedicada à manutenção dessa base de dados. Assim, mesmo que a base fosse atualizada, não poderia ser hospedada pela Secretaria, como era planejado. Para contornar essa dificuldade, a Conexsus optou por elaborar uma nova estrutura de base de dados utilizando Power BI, e disponibilizá-la entre os parceiros, tornando-a uma ferramenta de uso livre e compartilhado.

Oportunidades:

- Uma oportunidade não prevista no início do projeto foi o lançamento do edital do REM-MT para Cadeias Produtivas, em 2022, oferecendo financiamento a negócios comunitários para desenvolver sua produção. Com apoio de nossos parceiros implementadores, especialmente UNICAFES-MT e Recoopsol, sete NCs acessaram o edital de manifestação de interesse, nas cadeias: babaçu, cumbaru, pequi, fruticultura, e borracha. A assessoria desses parceiros aos negócios comunitários, viabilizada por meio deste projeto, foi considerada fundamental nesse processo, na oficina de avaliação final.



6.2 Avaliação dos resultados alcançados

Esta sessão é destinada à análise quantitativa dos resultados alcançados pelo projeto, comparando o indicador planejado no início do projeto com o que realmente foi alcançado ao longo da execução.

ANÁLISE DOS RESULTADOS ESPERADOS INSERIDOS NA PROPOSTA

Resultados esperados	Atividades executadas	Indicadores	Metas alcançadas (<i>quantificar</i>)
R1.1. Redução dos impactos econômicos nas organizações comunitárias e equilíbrio financeiro	A1.1.1 Prospecção de negócios comunitários qualificáveis para acessar o Fundo Conexsus, e análise das condições financeiras dos negócios selecionados; A1.1.2 Elaboração de projeto para contratação de crédito ponte pelo Fundo Conexsus; A1.1.3 Assessoria financeira de um ativador de crédito para gestão dos empréstimos e apoio para acessar Pronaf.	1. Número de associações e cooperativas que acessaram o recurso do Fundo Conexsus. Meta: ao menos 5 NCs acessando o Fundo Conexsus, sendo 3 na Amazônia e 2 no Cerrado 2. Número de associações e cooperativas que acessaram o recurso do Pronaf no período emergencial (impacto COVID- 19). Este indicador foi substituído pelo número de agricultores familiares que acessaram o Pronaf. Meta: ao menos 3 acessando o Pronaf, sendo 2 na Amazônia e 1 no Cerrado	1. 1 NC acessando o Fundo Conexsus no Cerrado e outros 2 (1 na Amazônia e 1 no Cerrado) recebendo assessoria preparatória para acessar o fundo em 2023. 2. 31 agricultores familiares acessaram o Pronaf

R2.1 Arranjos de comercialização identificados	A2.1.1. Oficina virtual com as organizações locais de apoio ao projeto para definição do escopo das parcerias; A2.1.2. Coleta remota de dados para qualificação da demanda com potenciais compradores regionais, e de oferta dos produtores das cadeias da sociobiodiversidade A2.1.3. Aprimoramento da base de dados de comercialização da agricultura familiar em parceria com SEAF-MT A2.1.4 Identificação de potenciais novos arranjos comerciais a partir da demanda e oferta mapeadas	1. Indicador: Número de potenciais novos arranjos comerciais identificados. Meta: ao menos 15 novos potenciais arranjos identificados, sendo 9 na Amazônia e 6 no Cerrado	1. 13 novos arranjos identificados, sendo 8 no Cerrado e 5 na Amazônia.
R2.2 Negócios comunitários da agricultura familiar e PCTs habilitados a ampliar sua participação no mercado de produtos sustentáveis e com número de transações comerciais ampliados	A2.2.1. Oficina virtual de alinhamento com os parceiros do projeto e planejamento dos ciclos de modelagem em conjunto; A2.2.2. Realização de oficinas virtuais de modelagem dos	1. Número de negócios habilitados pela modelagem. Meta: de 15 a 30, sendo 9-18 na Amazônia e 5-12 no Cerrado 2. Quantidade de novas transações comerciais realizadas pelos negócios	1. 30 Negócios comunitários habilitados pela modelagem, sendo 10 na Amazônia e 20 no Cerrado. 2. 4 novas transações comerciais, sendo todas no Cerrado

	negócios comunitários, baseado nos potenciais novos arranjos comerciais identificados A2.2.3 Assessoria técnica remota para execução e acompanhamento do plano de ação decorrente da modelagem do negócio. A2.2.4 Avaliação do monitoramento dos resultados pelo comitê técnico do projeto e sistematização e compartilhamento dos aprendizados	no período de modelagem. Meta: ao menos 5 novas transações comerciais, sendo 3 na Amazônia e 2 no Cerrado 3. Melhoria na governança das organizações Meta: estatuto atualizado e aumento da participação das mulheres e jovens na liderança dos negócios	3. Uma organização com aumento na participação de mulheres e jovens na liderança
--	--	---	---

7. Lições Aprendidas

Descrever os aspectos mais relevantes que foram detectados no decorrer da execução do projeto, como também aqueles que poderiam ser evitados. Destacar qual foi o aprendizado. (até 1 pag.)

A implementação deste projeto, para a Conexsus, proporcionou uma série de aprendizados cruciais para o desenvolvimento de nossa estratégia. A Conexsus é uma organização nova, ainda em processo de consolidação, e suas ferramentas e metodologias estão sendo desenvolvidas e testadas conforme vamos implementando as iniciativas. Neste projeto, lidamos com um estágio de maturidade dos negócios comunitários bastante baixo, e tivemos, portanto, que repensar nossa atuação para atender às novas necessidades que foram aparecendo. De maneira mais específica, destacamos as seguintes lições aprendidas:

Os negócios comunitários localizados no bioma Amazônia, como a Conexsus vem constatando em outras iniciativas também, costumam estar mais imaturos do que em outros biomas, como o Cerrado. Isso se deve normalmente ao seu isolamento geográfico, que prejudica o acesso a mercados, novas tecnologias, e parcerias chave. Entendemos que na Amazônia são necessários trabalhos mais longos para atingir os resultados propostos em nossas iniciativas;

Oficinas com indígenas funcionam melhor presencialmente, devido às grandes dificuldades de conexão. Além disso, quando realizadas exclusivamente entre indígenas, permite maior adequação à características culturais, o que leva a maior eficácia nos resultados;

- Conexão de internet com qualidade é um desafio em todo o território rural, de maneira geral. Isso dificulta a realização de atividades online, que apesar de serem realizadas, perdem em qualidade e engajamento. Assim, identificamos o formato híbrido como o mais indicado no momento, realizando oficinas presenciais intercaladas com interações virtuais para manter o contato com as organizações. Além disso, o papel dos parceiros implementadores foi essencial neste projeto, para garantir o engajamento das organizações comunitárias e a realização das atividades. Este projeto apontou para a Conexsus que é preciso investir cada vez mais na formação dessas parcerias e no compartilhamento de ferramentas e metodologias, gerando capilaridade em nossas ações;
- O projeto explicitou para a Conexsus, juntamente com outras iniciativas que vínhamos realizando, que o acesso ao crédito para muitas organizações comunitárias é um longo processo que deve se iniciar com uma assessoria específica, que tem como objetivo qualificar e preparar a organização para o processo de crédito. Assim, a Conexsus adequou sua operação para oferecer assessoria aos negócios comunitários antes mesmo do crédito, ao invés de somente após o crédito como método de redução de riscos. Este novo caminho já está sendo testado dentro do escopo deste projeto, com 3 organizações;
- Apesar de o grande foco do projeto ter sido a concretização de novos arranjos comerciais, e essa ser a maior busca da grande maioria dos negócios comunitários no estado, aprendemos que, para o estágio de maturidade das organizações trabalhadas, traremos maior benefício oferecendo análises e ferramentas para a organização e qualificação da produção, do que para a comercialização em si. Assim, ao invés de produzir uma ferramenta que permitisse a construção de novos arranjos comerciais de maneira online, alteramos o escopo da atividade

para construir um painel que trouxesse dados a respeito dos negócios comunitários e sua produção, para viabilizar sua qualificação, permitindo maior acesso ao mercado no médio a longo prazo.

8. Conclusão

Fazer uma análise crítica do desenvolvimento e impactos do Projeto, seus desdobramentos e continuidade futura. (até 3 págs.)

Ao realizar a parceria com o Programa REM-MT e iniciar a implementação do presente projeto, a Conexsus teve a oportunidade de trazer para o estado, de maneira inovadora, suas ações e programas que buscam endereçar as maiores necessidades dos negócios comunitários (associações e cooperativas) do Brasil: a consolidação de modelos de gestão eficientes, de acesso a linhas de crédito, e de oportunidades de comercialização com consumidores finais, com os mercados privados e com os mercados institucionais. Salvar a saúde financeira e reverter a condição desfavorável pela qual os negócios comunitários se inserem nas cadeias de valor agroextrativistas eram ações essenciais para, em curto prazo, manter os negócios funcionando durante a crise instaurada pela pandemia do COVID, e em médio a longo prazo tirá-los da invisibilidade e valorizar os ativos ambientais e florestais.

Assim, a Conexsus se uniu a parceiros chave em diferentes territórios de Mato Grosso: ISA, ICV, Unicafe-MT e Recoopsol. Parceiros com capilaridade e relações consolidadas com o público beneficiário, incluindo indígenas, agricultores familiares, quilombolas, ribeirinhos, retireiros, entre outros. Em ações co-construídas e implementadas conjuntamente com esses parceiros, a Conexsus trouxe expertise na área de finanças de impacto para aumentar o acesso a crédito por cooperativas e seus associados, e na área de desenvolvimento de negócios, para aumentar o nível de maturidade das organizações e melhor qualificá-las para acessar novos mercados.

A seleção das organizações participantes do projeto foi realizada por nossos parceiros locais, baseado em seu conhecimento prévio dos territórios. O estágio de maturidade encontrado, no entanto, foi inferior ao esperado, o que fez com que a Conexsus realizasse algumas adaptações em sua abordagem e ajustasse as metas a serem alcançadas. Para assessorar as cooperativas ou associações no acesso ao crédito emergencial durante a crise e na organização de sua gestão financeira, por exemplo, optou-se por um processo de assessoria, ofertado a organizações identificadas como mais capacitadas por nossos parceiros locais. Através desse processo, uma organização já teve acesso ao crédito, enquanto outras duas estão passando por uma etapa preparatória para o crédito. Além disso, como o acesso ao Pronaf pelas cooperativas se mostrou inviável após análise inicial, ofertou-se apoio aos seus associados no acesso ao financiamento pelo Pronaf, especialmente pela parceria com o ICV, no norte do estado. Assim, foi possível auxiliar ao menos 31 agricultores familiares no acesso ao crédito. É

relevante destacar que o processo de assessoria e a presença do Fundo de Impacto da Conexsus no estado estão agora instaurados, e com potencial de continuar operando no médio a longo prazo.

Para aumentar o nível de maturidade das organizações, a Conexsus realizou 2 ciclos de modelagem, que incluíram uma série de oficinas remotas intercaladas com apoio remoto e presencial ofertado por nossos parceiros locais, para construir o modelo de negócios das associações e cooperativas. Esta ação trouxe uma ferramenta inovadora para o estado: o CANVAS de negócios comunitários, elaborado pela Conexsus e parceiros, adaptando para o contexto de apoio ao negócios comunitários a tradicional ferramenta de planejamento estratégica desenvolvida em 2010 (Ostewalder, Yves Pigneur, 2010).

O preenchimento do Canvas de negócios comunitários permitiu às organizações refletirem e definirem processos operacionais, parcerias ideais, e mercados adequados para seu melhor funcionamento. A ferramenta fica disponível para nossos parceiros aplicarem em novas oportunidades, permitindo que novos negócios comunitários possam revisar seu modelo de negócio e melhorar seu desempenho comercial.

Já na área comercial, as realidades são diversas.

No noroeste do Mato Grosso, o(a)s agricultore(a)s familiares e extrativistas e alguns negócios comunitários que são apoiados pelo ICV são beneficiados pelo Programa Rota Local, que já vinha sendo desenvolvido e que o projeto procurou apoiar por meio da criação de indicadores de monitoramento. Os indicadores destacados são:

- Faturamento da Rota Local, por estabelecimento comercial e por produto;
- Faturamento da Rota Local, por tipo de produto sustentável (orgânicos e agroecológicos);
- Faturamento da Rota Local, por negócio comunitário;
- Faturamento por produtor;
- Faturamento de jovens e mulheres;
- Funcionamento de espaços de governança, formação e qualificação.

O programa é referência nacional em termos de estruturação de uma estratégia bem-sucedida de comercialização de produtos da agricultura familiar para mercados privados regionais. Além disso, mais recentemente o ICV identificou o potencial de crescimento da comercialização destes produtos para mercados institucionais, como o PNAE e o PAA na região. Percebe-se, assim, que o fortalecimento dos negócios comunitários da região, facilitado pelas ações de modelagem e planejamento do projeto, deve contribuir para aumentar e diversificar os canais de comercialização tanto para mercados privados como públicos.

No Território Indígena do Xingu (TIX) a realidade comercial é muito diferente. O único produto atualmente que já é comercializado para mercados privados é o mel. Esta cadeia já está

razoavelmente estruturada, embora ainda precise se desenvolver muito mais. O trabalho da Conexsus com o parceiro local, ISA, procurou contribuir para o desenvolvimento da cadeia produtiva do mel. Além disso, identificou-se o potencial de comercialização dos demais produtos alimentícios do TIX para a merenda escolar das escolas indígenas do território e municípios adjacentes. Por isso, o projeto também buscou contribuir com o levantamento de informações a respeito da oferta de produtos pelos povos indígenas do TIX e dos processos de compras públicas realizadas pelas escolas estaduais e municipais da região. Este processo terá desdobramentos nos próximos anos, principalmente na esfera de atuação da Rede Catrapovos-MT, que busca fomentar o diálogo entre povos e comunidades tradicionais, organizações de apoio, ministério público e órgãos públicos do executivo, a respeito de formas de aumentar a participação da comercialização de produtos produzidos por estes povos para a merenda escolar da região. Esta rede teve início no Amazonas, já está presente em muitos estados e possui uma articulação a nível nacional.

A Conexsus e o ISA estiverem presentes desde as primeiras reuniões de trabalho entre organizações da sociedade civil e o Ministério Público Federal (MPF) de Mato Grosso. As duas instituições participaram ativamente da mobilização de mais organizações para se juntar a Catrapovos MT e constituí-la oficialmente, por meio de Portaria do MPF de fevereiro de 2021. Depois disso, ambas instituições participaram de todos os encontros virtuais subsequentes que culminaram em um encontro presencial, em Cuiabá, em maio de 2023, na sede do MPF, com participação ampla da secretaria de educação do Mato Grosso e dos representantes das organizações da sociedade civil envolvidas com a temática da alimentação escolar de povos indígenas e de povos e comunidades tradicionais.

Na baixada cuiabana, considerando uma área muito abrangente de influência da Unicafes-MT e Recoopsol, as ações do projeto relacionadas à comercialização tiveram impacto direto na identificação e concretização de novos arranjos comerciais. Como foi visto acima, a partir das ações de modelagem e planejamento e da pesquisa de mercado, quatro novos arranjos comerciais foram viabilizados neste território, com a possibilidade de que outros sejam formados no curto e médio prazo.

A Conexsus entende que as ações realizadas neste projeto contribuem para o primeiro passo de uma longa caminhada rumo à uma agricultura familiar fortalecida, autônoma e protagonista em Mato Grosso. Os desafios ainda são muitos, e a necessidade de continuar os processos de fortalecimento financeiro e operacional desses negócios ainda é premente. Celebramos, no entanto, as sólidas contribuições feitas, incluindo: o fortalecimento de parceiros locais que seguirão trazendo capilaridade para as ações aqui desenvolvidas, destacando-se aqui a consolidação da Unicafes-MT que foi fortalecida por sua presença em campo através das atividades do projeto e engajou membros suficientes para constituir uma nova figura jurídica - a Federação de Cooperativas da Unicafes-MT; o desenvolvimento da plataforma de qualificação para comercialização, um produto que fica disponível para uso público no estado, inclusive para o desenvolvimento de políticas públicas; a abertura de novos mercados para no mínimo quatro negócios comunitários; e por fim, as parcerias estabelecidas

entre os negócios comunitários beneficiários do projeto e a Conexsus, que proporcionarão daqui para frente a presença contínua da Conexsus no estado, e a busca por novas oportunidades de seguir ativando o ecossistema de negócios da sociobioeconomia em Mato Grosso.

9. Referências Bibliográficas

BUSINESS MODEL GENERATION Alexander Osterwalder; Yves Pigneur. Hoboken: John Wiley & Sons, Inc., 2010. 278 p.

10. Lista dos documentos que comprovam as atividades realizadas e os produtos gerados ao longo do projeto.

Listar os documentos que comprovam a realização das atividades e os produtos gerados, tais como: lista de presença, fotos, atas de reuniões, produtos gráficos etc. Numerar os itens e utilizar a mesma nomenclatura ao salvar os arquivos na pasta do Drive.

Relatório 1 – 1ºsem 2021

Anexo 1 - Apresentação da oficina de co-criação com os parceiros_08.01.21

Anexo 2 – Apresentação da oficina de co-criação com os parceiros_08.02.21

Anexo 3 – Apresentação da oficina de co-criação com os parceiros_23.02.21

Anexo 4 – Fotos das oficinas dos dias 08/01/21, 08/02/21, 23/02/21

Anexo 5 – Pasta com documentos do Kit modelagem de negócios do projeto

Relatório 2 – 2ºsem 2021

Anexo 1 – Relatório Unicafes I

Anexo 2 – Relatório Unicafes II

Anexo 3 – Relatório Recoopsol I

Anexo 4 – Relatório ISA I

Anexo 5 – Relatório Oficina de Modelagem – Impact Hub

Anexo 7 – Relatórios individuais dos NCs ligados ao ICV e a Recoopsol

Anexo 8 – Relatórios individuais dos NCs ligados ao ISA

Anexo 9 – Relatórios individuais dos NCs ligados a UnicafesMT

Anexo 10 – Lista de presença oficinas de modelagem com UnicafesMT

Anexo 11 – Lista de presença oficinas de modelagem com ICV e Recoopsol

Anexo 12 – Lista de presença oficinas de modelagem com ISA

Anexo 13 – Formulário do Quiz do Crédito Rural

Relatório 3 – 1ºsem 2022

Anexo 1 - Reunião quiz do credito com UnicafesMT

Anexo A2 – Relatório Final

- Anexo 2 - Base de dados do Quiz do crédito rural
- Anexo 3 - Análises dos resultados do Quiz do crédito rural
- Anexo 4 - Reunião de devolutiva dos resultados do QUIZ do crédito rural para os negócios comunitários ligados à UnicafeMT
- Anexo 5 – Apresentação dos resultados do QUIZ do crédito rural usada na reunião de devolutiva
- Anexo 6 – Diagnóstico para entrada na assessoria
- Anexo 7 – Reuniões do Fundo Conexsus com Cooperrede e CTA
- Anexo 8 – Reuniões do Fundo Conexsus com Ass. Dando as Mãos
- Anexo 9 – Reunião do Comitê de entrada da Cooperrede na Assessoria do Fundo Conexsus
- Anexo 10 – Sistema de monitoramento Rota Local (ICV)
- Anexo 11 – Relatório do sistema de monitoramento Rota Local (ICV)
- Anexo 12 – Reuniões preparatórias da pesquisa de mercado com UnicafeMT
- Anexo 13 – Reuniões de sistematização da pesquisa de mercado com UnicafeMT
- Anexo 14 – Pasta com documentação da pesquisa de mercado com UnicafeMT
- Anexo 15 – Relatório de oportunidades de comercialização de produtos indígenas para a merenda escolar
- Anexo 16 – Reunião Conexsus e SEAF/MT
- Anexo 17 – Reunião Conexsus com UnicafeMT sobre plataforma Negócios pela Terra da Conexsus
- Anexo 18 – Pasta com planos de ação dos negócios comunitários
- Anexo 19 – Reunião de alinhamento interno da Conexsus – lista de participantes
- Anexo 20 – Apresentação usada na reunião de monitoramento equipe Conexsus
- Anexo 21 – Ata da reunião de monitoramento equipe Conexsus
- Anexo 22 – Reuniões de monitoramento com parceiros

Relatório 4 – 2ºsem/2022

- Anexo 1 - Apresentação do Comitê de Entrada e Permanência na Assessoria do Fundo Conexsus,
- Anexo 2 - Relatório final da Unicafe-MT de 15/03/2023.
- Anexo 3 - Relatório “Viabilizando Crédito Rural Para Agricultura Familiar no Norte de Mato Grosso”
- Anexo 4 – Apresentação - principais achados da pesquisa de mercado Unicafe-MT e Conexsus;
- Anexos 5, 6, 7 - Relatórios do ISA a respeito de visitas a campo realizadas a comunidades indígenas e gestores públicos relacionados com a comercialização de produtos indígenas para a alimentação escolar das escolas indígenas no TIX.
- Anexo 8 – Base de dados do mapeamento de oportunidades de comercialização com respostas de 14 NCs
- Anexo 9 – 14 planos de trabalho para NCs se qualificarem para a comercialização
- Anexo 10 – Relatório final da consultoria de assessoria de qualificação para comercialização
- Anexo 11 – Apresentação com as informações do processo de construção da plataforma online e link para a plataforma online

Anexo 12 – Relatório final da Recoopsol;
Anexo 13 – Relatório final do ISA;
Anexo 14 – Relatório final ICV;
Anexo 15 – Pasta com as fotos do evento.
Anexo 16 – Apresentação utilizada no evento.
Anexo 17 – Lista de presença do evento
Anexo 18 - Respostas ao Quiz do crédito rural
ma\tu – Pasta com relatórios dos parceiros - completo

REM MT - Termo de Encerramento ao Contrato de apoio nº 099/2020 - INSTITUTO CONEXÕES SUSTENTÁVEIS – CONEXSUS

Relatório de auditoria final

2024-01-26

Criado em:	2024-01-23 (Fuso horário do Uruguai)
Por:	Maria Eduarda Isnard (mariaeduarda.isnard@funbio.org.br)
Status:	Assinado
ID da transação:	CBJCHBCAABAA-ELI1zkxZUgxbkt7SWzcY7-SLbp8rTN

Histórico de "REM MT - Termo de Encerramento ao Contrato de apoio nº 099/2020 - INSTITUTO CONEXÕES SUSTENTÁVEIS – CONEXSUS"

-  Documento criado por Maria Eduarda Isnard (mariaeduarda.isnard@funbio.org.br)
2024-01-23 - 14:56:07 GMT-3
-  Documento enviado por email para cintia.andrade@conexus.org para assinatura
2024-01-23 - 14:58:22 GMT-3
-  Documento enviado por email para barbara.brakarz@conexsus.org para assinatura
2024-01-23 - 14:58:23 GMT-3
-  Email enviado para cintia.andrade@conexus.org retornou e não pôde ser entregue
2024-01-23 - 14:58:30 GMT-3
-  Maria Eduarda Isnard (mariaeduarda.isnard@funbio.org.br) substituiu o signatário cintia.andrade@conexus.org por cintia.andrade@conexsus.org
2024-01-23 - 15:15:08 GMT-3
-  Documento enviado por email para cintia.andrade@conexsus.org para assinatura
2024-01-23 - 15:15:09 GMT-3
-  Email enviado para cintia.andrade@conexus.org retornou e não pôde ser entregue
2024-01-23 - 15:15:20 GMT-3
-  Email visualizado por barbara.brakarz@conexsus.org
2024-01-23 - 15:28:14 GMT-3

 Email visualizado por cintia.andrade@conexsus.org

2024-01-24 - 7:19:38 GMT-3

 Email visualizado por barbara.brakarz@conexsus.org

2024-01-24 - 16:06:20 GMT-3

 O signatário cintia.andrade@conexsus.org inseriu o nome Cíntia Candido Ribeiro Andrade ao assinar

2024-01-24 - 16:08:38 GMT-3

 Documento assinado eletronicamente por Cíntia Candido Ribeiro Andrade (cintia.andrade@conexsus.org)

Data da assinatura: 2024-01-24 - 16:08:41 GMT-3 - Fonte da hora: servidor

 O signatário barbara.brakarz@conexsus.org inseriu o nome Barbara Brakarz ao assinar

2024-01-24 - 19:28:39 GMT-3

 Documento assinado eletronicamente por Barbara Brakarz (barbara.brakarz@conexsus.org)

Data da assinatura: 2024-01-24 - 19:28:41 GMT-3 - Fonte da hora: servidor

 Documento enviado por email para Manoel Serrao Borges de Sampaio (manoel.serrao@funbio.org.br) para assinatura

2024-01-24 - 19:28:44 GMT-3

 Documento enviado por email para matheus.ramos@funbio.org.br para assinatura

2024-01-24 - 19:28:44 GMT-3

 Documento enviado por email para Natália Corrêa Santos (natalia.santos@funbio.org.br) para assinatura

2024-01-24 - 19:28:44 GMT-3

 Email visualizado por matheus.ramos@funbio.org.br

2024-01-24 - 19:36:19 GMT-3

 O signatário matheus.ramos@funbio.org.br inseriu o nome Matheus Duarte Ramos ao assinar

2024-01-24 - 19:36:32 GMT-3

 Documento assinado eletronicamente por Matheus Duarte Ramos (matheus.ramos@funbio.org.br)

Data da assinatura: 2024-01-24 - 19:36:34 GMT-3 - Fonte da hora: servidor

 Documento assinado eletronicamente por Manoel Serrao Borges de Sampaio (manoel.serrao@funbio.org.br)

Data da assinatura: 2024-01-26 - 10:41:26 GMT-3 - Fonte da hora: servidor

 Documento assinado eletronicamente por Natália Corrêa Santos (natalia.santos@funbio.org.br)

Data da assinatura: 2024-01-26 - 10:46:48 GMT-3 - Fonte da hora: servidor

 Contrato finalizado.

2024-01-26 - 10:46:48 GMT-3