

ANEXO A2: Relatório Final

Título do projeto:

Plano de Gestão da Cadeia de Valor do Pequi Gigante da Amazônia do território Portal da Amazônia

Instituição responsável:

AMAFPA - Associação de Mulheres da Agricultura Familiar do Portal da Amazônia

Linha (s) de ação/Eixo (s) temático (s):

Eixo 1 – Produtos Florestais Não Madeireiros

Eixo 4 – Organizações, Agregação de Valor e Produtos Sustentáveis

Coordenador do projeto (nome e e-mail):

Geysca Karoline Kaminski – geysca_ka@hotmail.com

Período de abrangência do Projeto:

30/05/2023	20/09/2024
------------	------------

Data de envio deste relatório:

15/03/2025

Beneficiários (nº): 35

Área de atuação:

Terra Nova do Norte

Valor total do projeto:

R\$ 698.050,00

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:

15/05/2024	20/09/2024
------------	------------

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.

Objetivo específico 1: A1.: Ações estruturantes que adequem o fornecimento de energia e diminuam seu custo mensal.

A1.2.: Ampliação em mais de 50% na capacidade de armazenamento do produto final (congelado).

A1.2.1.: Aquisição de caixas, estrados e outros materiais para o armazenamento adequado do produto

Status da execução da atividade: Finalizada

Quantificação da execução (%): 100%

Ações realizadas:

Antes do apoio do Programa REM, a AMAFPA dispunha de 187 caixas plásticas com capacidade de 50 litros para armazenamento e transporte de pequi, que se tornaram insuficientes devido à alta demanda da safra. Com recursos do Programa REM, foram adquiridas 95 novas caixas, totalizando 282 unidades. Isso ampliou a capacidade de armazenamento em 50,80%, permitindo armazenar até 7.332 kg de pequi comercial, 5.640 kg de pequi gigante, 5.076 kg de pequi supergigante e 7.050 kg de pequi não processado. Essa expansão fortaleceu a eficiência operacional, garantindo melhor organização, maior capacidade de produção e preservação da qualidade do pequi.

Resultados alcançados:

- ✓ Aumento da capacidade de armazenamento;
- ✓ Melhoria na logística e eficiência operacional;
- ✓ Atendimento à demanda crescente;
- ✓ Preservação da qualidade do produto;
- ✓ Sustentabilidade e organização.

Desafios/dificuldades encontradas:

Para essa atividade, enfrentou-se desafios na identificação de fornecedores que atendessem aos requisitos de qualidade, capacidade e especificações técnicas necessárias para o armazenamento do pequi. Além disso, a variação de preços no mercado exigiu um tempo maior de pesquisa para encontrar a melhor relação custo-benefício.

Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos):

Entre os principais riscos, destaca-se a oscilação de preços e a disponibilidade no mercado, o que pode impactar futuras aquisições e exigir um planejamento financeiro mais detalhado. Além disso, a dificuldade em encontrar fornecedores qualificados pode resultar em atrasos na obtenção dos materiais necessários para o armazenamento e transporte do produto. Por outro lado, essa iniciativa também trouxe oportunidades, como ampliação da capacidade de armazenamento que contribuiu para melhoria na gestão da safra, permitindo um melhor controle do fluxo produtivo, redução de perdas e otimização da comercialização do pequi.

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

Anexo 1: Relatório do aumento da capacidade de armazenamento da produção da safra de pequi;

Anexo 2: Vídeo caixas com pequi armazenada na câmara fria;

Anexo 3: Aumento da safra.

Link de acesso aos anexos citados: https://1drv.ms/f/c/6cae64f1449599d5/Ejrr-cEArCIHkhIwnVAA_BMBiWYCnW57v1y-IwjJDYVgLQ?e=DoTnOv

A1.2.2.: ETAPA 2. Assistência técnica anual para verificação dos equipamentos que foram adequados

Status da execução da atividade: Finalizada

Quantificação da execução (%): 100%

Ações realizadas:

Nesta segunda etapa de assistência técnica, foram realizadas manutenções essenciais para garantir o pleno funcionamento dos equipamentos de armazenamento e conservação do pequi.

As atividades executadas incluíram a instalação de um controlador TC900, revisão e troca do filtro, e recarga de gás da câmara fria grande. Já para câmara fria pequena, realizou-se a revisão, troca de filtro, recarga de gás e limpeza. Com a conclusão dessa atividade, os equipamentos encontram-se devidamente inspecionados e em perfeito estado para utilização, contribuindo para a eficiência operacional e a preservação da qualidade do pequi armazenado.

Resultados alcançados:

- ✓ Aumento da vida útil dos equipamentos e redução do risco de falhas;
- ✓ Manutenção e pleno funcionamento das câmaras frias;
- ✓ Eficiência na refrigeração;
- ✓ Contribuição para a qualidade do produto e continuidade das atividades produtivas.

Desafios/dificuldades encontradas:

Não há.

Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos):

Entre os principais riscos, destacam-se possíveis falhas técnicas que podem surgir mesmo após a manutenção, oscilações no fornecimento de energia que podem comprometer o funcionamento das câmaras frias, custos adicionais com novas manutenções e reposição de peças, além do desgaste natural dos equipamentos devido ao uso contínuo. Por outro lado, as oportunidades incluem o aprimoramento da conservação do pequi, garantindo melhor qualidade do produto armazenado, a redução de perdas e desperdícios com a manutenção preventiva, maior eficiência operacional devido ao funcionamento adequado dos equipamentos e a possibilidade de expansão da capacidade de armazenamento, já que um sistema de refrigeração eficiente permite planejamento para futuros aumentos sem comprometer a qualidade do produto.

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

Anexo 4: Vídeo troca de gás da câmara fria;

Anexo 5: Foto do controlador da câmara fria;

Anexo 6: NFE assistência da câmara fria.

Link de acesso aos anexos citados: https://1drv.ms/f/c/6cae64f1449599d5/Ejrr-cEArCIHkhlwnVAA_BMBiWYCnW57v1y-lwjJDYVgLQ?e=DoTnOv

A1.3.: Redução em ao menos 80% do custo de energia.**A1.3.1.: Aquisição de kit de energia fotovoltaica, instalação e acompanhamento**

Status da execução da atividade: Finalizada Quantificação da execução: 100%
Ações realizadas: O acompanhamento mensal do funcionamento das placas solares foi realizado de outubro de 2023 a outubro de 2024, confirmando uma redução significativa nos custos com energia elétrica. A meta de redução de 80% desses custos foi atingida. A planilha de acompanhamento foi atualizada mensalmente e anexada ao documento para verificação. Resultados alcançados: ✓ Redução de 80% nos custos com energia elétrica, conforme meta estabelecida; ✓ Funcionamento eficiente do sistema fotovoltaico; ✓ Sustentabilidade e redução do impacto ambiental com o uso de energia renovável; ✓ Diminuição da dependência da rede elétrica convencional, proporcionando maior previsibilidade nos custos operacionais. Desafios/dificuldades encontradas: A dificuldade dessa atividade está sendo a manutenção das placas solares no período de seca da região o que ocasiona acúmulo de poeira. Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos): Com a redução dos custos de produção em relação à energia, esperamos que isso possa beneficiar a organização financeira da associação, conseguindo pagar um valor mais justo para os produtores e melhorando o preço de venda do pequi, possibilitando a conquista de outros mercados. Lista dos documentos que comprovam as atividades realizadas no período e os produtos gerados. Anexo 7: Planilha de acompanhamento de fornecimento de energia solar. Link de acesso aos anexos citados: https://1drv.ms/f/c/6cae64f1449599d5/Ejrr-cEArClHkhIwnVAA_BMBiWYCnW57v1y-lwjJDYVgLQ?e=DoTnOv

Objetivo específico 2: Melhorias no processo produtivo/beneficiamento do pequi que contribuam para a diminuição das perdas de processamento.
A2.1.: Redução de 20% em perdas do produto já processado A2.1.1.: Aquisição de freezer

Status da execução da atividade: Finalizada Quantificação da execução (%): 100%
Ações realizadas: A atividade de aquisição de freezers foi realizada com o objetivo de implementar melhorias no armazenamento do pequi processado, reduzindo as perdas registradas em safras anteriores, decorrentes da falta de espaço adequado para congelamento. Com apoio do Programa REM, a AMAFPA adquiriu um novo freezer, ampliando sua capacidade de armazenamento e reduzindo perdas significativas no processamento do pequi. Agora com seis freezers, a associação reorganizou o fluxo de armazenamento, utilizando-os para resfriar o pequi embalado antes do congelamento definitivo na câmara fria. Houve uma redução de 70,01% nas perdas totais de pequi de um ano para outro. Em 2022, a perda total foi de 6.389,29 kg, composta por 2.389,29 kg descartados no processamento e 4.000,00 kg perdidos por falta de energia, superlotação dos freezers e falta de isolamento da câmara fria. Já em 2023, as perdas caíram para 1.915,81 kg, sem registros de perda por falta de energia ou superlotação dos freezers. A aquisição dos freezers e a adequação da câmara fria foram essenciais para fortalecer o processo produtivo da AMAFPA, contribuindo diretamente para a redução de perdas no processamento e para o aumento do valor agregado do pequi. Resultados alcançados: ✓ Aumento da capacidade de armazenamento; ✓ Redução de perdas; ✓ Melhoria na organização do fluxo de armazenamento; ✓ Preservação da qualidade do pequi; ✓ Redução de prejuízos financeiros. Desafios/dificuldades encontradas: Não há. Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos): O risco para a atividade está relacionado ao uso contínuo dos freezers, que pode demandar manutenção regular para evitar falhas que comprometam o armazenamento, gerando um custo adicional para AMAFPA. Já as oportunidades estão ligadas a ampliação da capacidade de armazenamento, que permite melhor preservação do pequi, garantindo produtos de qualidade. Além disso, com a redução das perdas e o aumento do estoque disponível, a AMAFPA tem a oportunidade de expandir sua comercialização, alcançando novos mercados e atendendo à demanda em períodos fora da safra. Lista dos documentos que comprovam as atividades realizadas no período e os produtos gerados.

Anexo 8: Relatório de redução de perdas do produto processado;

Anexo 9: Planilha de aumento de safra.

Link de acesso aos anexos citados: https://1drv.ms/f/c/6cae64f1449599d5/Ejrr-cEArClHkhIwnVAA_BMBiWYCnW57v1y-lwjJDYVgLQ?e=DoTnOv

A2.2.: Melhoria da qualidade do produto a partir da diminuição da variação de temperatura nos espaços de beneficiamento, agilidade dos processos e tratamento térmico adequado de acordo com cada etapa de beneficiamento

A2.2.1.: Aquisição de ar-condicionado

Status da execução da atividade: Finalizada

Quantificação da execução (%): 100 %

Ações realizadas:

A atividade de aquisição e instalação de dois aparelhos de ar-condicionado foi planejada para melhorar as condições ambientais nas áreas de processamento e embalagem do pequi, essenciais para garantir a qualidade do produto e a eficiência do processo. O primeiro ar-condicionado foi adquirido para a sala de embalagem no dia 25/10/2023 e instalado em novembro de 2023. Já o segundo ar-condicionado, destinado à sala de processamento do pequi, foi adquirido em 29/11/2023, aproveitando uma promoção de Black Friday, e instalado em 21/05/2024, após a conclusão da reforma da sala de processamento. A instalação destes aparelhos climatiza as salas, oferecendo melhores condições de trabalho para os operadores e garantindo que o pequi seja processado conforme os padrões exigidos.

Resultados alcançados:

- ✓ Melhoria nas condições ambientais nas áreas de processamento e embalagem;
- ✓ Ambiente de trabalho mais confortável para os operadores;
- ✓ Pequi de melhor qualidade.

Desafios/dificuldades encontradas:

Não há.

Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos):

A necessidade de manutenção regular dos aparelhos de ar-condicionado para garantir sua durabilidade pode gerar custos adicionais ao empreendimento. Por outro lado, existem diversas oportunidades, como a melhoria das condições de trabalho, o que pode aumentar a satisfação da equipe operacional. A climatização das áreas também oferece maior controle sobre a qualidade do pequi processado.

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

Anexo 10: Nota fiscal de compra do ar-condicionado; Anexo 11: Fotos dos equipamentos adquiridos e instalados. Link de acesso aos anexos citados: https://1drv.ms/f/c/6cae64f1449599d5/Ejrr-cEArClHkhIwnVAA_BMBiWYCnW57v1y-lwjJDYVgQLQ?e=DoTnOv
A2.3.: Melhorias nas condições de trabalho a partir da disponibilidade de ambientes com climatização adequada, ofertando equipamentos adequados para o trabalho A2.3.1.: Aquisição de embaladora a vácuo.
Status da execução da atividade: Finalizada Quantificação da execução: 100%
Ações realizadas: A atividade foi concluída com a aquisição de duas embaladoras a vácuo no dia 16 de julho de 2024. Com o período de safra em andamento, os equipamentos já estão sendo utilizados, facilitando o processo de embalagem e aumentando a quantidade de produto final armazenado. Essa melhoria contribui diretamente para a otimização do fluxo de trabalho, garantindo maior eficiência e preservação da qualidade do pequi processado. Resultados alcançados: A aquisição das embaladoras a vácuo resultou em maior eficiência no processo de embalagem, permitindo um aumento na quantidade de produto final armazenado. Além disso, houve uma melhoria na conservação do pequi, garantindo maior durabilidade e qualidade do produto. A otimização do tempo de processamento também possibilitou um melhor fluxo de trabalho durante a safra, reduzindo desperdícios e aumentando a capacidade produtiva da AMAFPA. Desafios/dificuldades encontradas: A principal dificuldade enfrentada foi a falta de fornecedores locais para a aquisição das embaladoras a vácuo, o que exigiu a compra dos equipamentos no estado de Goiás. Essa decisão gerou custo com impostos e logística. Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos): Entre os riscos, destaca-se a necessidade de manutenção regular dos equipamentos para garantir seu pleno funcionamento e evitar interrupções na produção. Além disso, o custo de reposição de peças pode ser elevado devido à indisponibilidade de fornecedores locais. Por outro lado, as oportunidades incluem o aumento da eficiência no processo de embalagem, a melhoria na conservação do produto e a ampliação da capacidade de produção. A utilização das embaladoras também contribui para a padronização da apresentação do pequi, agregando valor ao produto e possibilitando o acesso a novos mercados.

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

Anexo 12: Nota fiscal das embaladoras a vácuos

Anexo 13: Fotos das embaladoras

Anexo 14: Vídeo do pequi embalado

Link de acesso aos anexos citados: https://1drv.ms/f/c/6cae64f1449599d5/Ejrr-cEArCIHkhIwnVAA_BMBiWYCnW57v1y-IwjJDYVgLQ?e=DoTnOv

Objetivo específico A3.: Ampliação da equipe qualificada e com condições adequadas de trabalho

A3.1.: Aumento da capacidade de processamento durante a safra (em torno de 50%)

A3.1.1.: Capital de giro para pagamento dos colaboradores envolvidos no beneficiamento.

Status da execução da atividade: Finalizada

Quantificação da execução: 100 %

Ações realizadas:

Para a execução dessa atividade, foi utilizado o recurso de capital de giro destinado ao projeto pelo Programa REM. A partir de 2023, foi alocado um montante de R\$ 51.098,58 para a compra de pequi destinado ao processamento na agroindústria. Durante a safra de 2023, o pequi foi adquirido diretamente dos produtores locais do município de Terra Nova do Norte. Em 2024, a base de fornecedores foi ampliada, incluindo produtores do município de Matupá. Essa expansão foi possível devido à ampliação do espaço da agroindústria e à melhoria na capacidade de armazenamento, como a aquisição de novos equipamentos (freezer e embaladora a vácuo), readequação e isolamento da câmara fria existente. Destaca-se também a aquisição de um motor extra para a câmara fria, que evita perdas durante quedas de energia ou falhas no equipamento principal. O capital de giro foi totalmente utilizado para a compra de pequi, garantindo o abastecimento da agroindústria e gerando renda tanto para os produtores locais quanto para os das comunidades vizinhas, fortalecendo a economia regional e promovendo práticas sustentáveis.

Resultados alcançados:

Os principais resultados alcançados com a execução dessa atividade incluem o fortalecimento da cadeia produtiva do pequi, garantindo o abastecimento da agroindústria e a geração de renda para os produtores locais e das comunidades vizinhas. A ampliação da base de fornecedores permitiu maior volume de matéria-prima, assegurando a continuidade do processamento e comercialização do produto.

Desafios/dificuldades encontradas:

O atraso da liberação do recurso e a execução da primeira parcela, atrasando também o uso do capital de giro.

Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos):

Entre os riscos, destaca-se as oscilações no preço do pequi durante a safra, reduzindo o volume adquirido com o capital disponível. Também há o risco de dificuldade na comercialização do produto processado dentro do tempo planejado, comprometendo o fluxo de caixa e a reposição do capital de giro. Por outro lado, as oportunidades incluem maior autonomia na compra do pequi, permitindo negociações mais vantajosas sem intermediários. O fortalecimento das relações com produtores locais também é um ponto positivo, incentivando práticas sustentáveis e impulsionando a economia regional.

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

Anexo 15: Nota fiscal de uso do capital de giro

Anexo 16: Relato sobre o aumento na produção de pequi (2022-2024)

Anexo 17: Planilha de aumento da safra

Link de acessos aos anexos citados: https://1drv.ms/f/c/6cae64f1449599d5/Ejrr-cEArCIHkhIwnVAA_BMBiWYCnW57v1y-lwjJDYVgLQ?e=DoTnOv

A3.1.2.: Aquisição de EPIs.

Status da execução da atividade: Finalizada

Quantificação da execução (%): 100%

Ações realizadas:

A atividade realizada contemplou a aquisição e distribuição de Equipamentos de Proteção Individual (EPIs) com o objetivo de garantir a segurança e higiene no ambiente de trabalho, especialmente nas atividades de processamento do pequi. Os EPIs entregues foram: touca descartável (c/ 100 unidades), luva de látex, avental de napa, máscara TNT tripla descartável (c/ 50 unidades), máscara TNT tripla descartável (c/ 100 unidades) e bota de borracha – branca (18 pares). A utilização desses materiais é fundamental para proteger os trabalhadores contra riscos físicos e biológicos, além de assegurar a qualidade sanitária dos produtos manuseados, cumprindo as normas de higiene e segurança no trabalho. Ao todo, 18 pessoas foram beneficiadas com os EPIs, sendo 4 jovens do sexo feminino, 2 jovens do sexo masculino, 2 homens adultos e 10 mulheres adultas, promovendo a inclusão e a participação ativa de diferentes públicos, com destaque para o envolvimento de jovens e mulheres nas atividades da agroindústria.

Resultados alcançados:

- ✓ Melhoria nas condições de trabalho;
- ✓ Redução de riscos;
- ✓ Qualidade sanitária;
- ✓ Ambiente seguro.

Desafios/dificuldades encontradas:

A principal dificuldade foi localizar fornecedores de EPIs na região, o que demandou mais tempo para pesquisa e aquisição.

Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos):

Não há riscos associados a esta atividade. A entrega dos EPIs garante a conformidade com as normas de segurança e higiene, essencial para manter a qualidade dos produtos.

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

Anexo 18: Relato da atividade com fotos do EPIs adquiridos.

Link de acesso ao anexo citado: https://1drv.ms/f/c/6cae64f1449599d5/Ejrr-cEArCIHkhlwnVAA_BMBiWYCnW57v1y-lwjJDYVgLQ?e=DoTnOv

A3.3.: Maior envolvimento de mulheres com filhos pequenos

A3.3.1.: Reforma dos espaços de refeição, banheiros e reforma de sala para instalação de espaço infantil.

Status da execução da atividade: Finalizada

Quantificação da execução: 100%

Ações realizadas:

Foi realizada a reforma das salas destinadas às crianças, proporcionando um espaço adequado e seguro para que elas possam permanecer enquanto suas mães trabalham. A reforma foi concluída e o ambiente já recebeu ventiladores e televisão, que foram adquiridos e devidamente instalados. Os banheiros também passaram por reformas, com a compra e instalação de armários, garantindo maior organização e funcionalidade ao espaço. Além disso, uma das salas foi transformada em dois dormitórios, separados por gênero: um destinado ao público feminino e outro ao masculino, oferecendo mais conforto e privacidade aos beneficiários.

A cozinha foi reformada e equipada com armários, pias e box, tornando o ambiente mais funcional para o preparo das refeições.

A sala de processamento do pequi também foi reformada, com a troca da cerâmica do piso, instalação de ralos e portas, adequando o espaço às normas de higiene e segurança exigidas para as atividades de beneficiamento.

Atualmente, a AMAFPA conta com 12 mulheres e 3 homens envolvidos nas atividades de processamento do pequi, fortalecendo o desenvolvimento do trabalho e a sustentabilidade da agroindústria.

Resultados alcançados:

- ✓ Melhoria nas condições de trabalho;
- ✓ Atendimento às normas de segurança e higiene;
- ✓ Fortalecimento da equipe;
- ✓ Organização e funcionalidade;
- ✓ Promoção da inclusão.

Desafios/dificuldades encontradas:

Durante a execução da reforma, diversos desafios foram enfrentados. Primeiramente, houve dificuldades com as lojas locais de materiais de construção, que não forneceram orçamentos conforme solicitado e atrasaram as entregas dos materiais, impactando diretamente no andamento das obras. Outro desafio significativo foi a escassez de pedreiros qualificados na região, especialmente aqueles que emitissem notas fiscais, uma vez que muitos não possuíam CNPJ. Além disso, os pedreiros disponíveis estavam com suas agendas lotadas, com disponibilidade apenas após três a quatro meses, o que acarretaria um grande atraso na conclusão da reforma. Um problema inesperado que surgiu foi a necessidade urgente de reformar a sala de processamento, que não estava prevista no projeto inicial. A estrutura do local começou a apresentar riscos, com cerâmicas se soltando e colocando em perigo os trabalhadores. Esse imprevisto exigiu um remanejamento de recursos para garantir os reparos e assegurar a segurança dos funcionários.

Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos):

Maior envolvimento de mulheres com filhos pequenos, por conta da sala das crianças e fechamento do pátio. Os dois dormitórios na associação vão ajudar muito na questão da logística na época da safra. Outra oportunidade vemos no futuro, seria o turismo rural gerando renda tanto para a associação quanto para as associadas, podendo fazer pacotes com a hospedagem, alimentação e visitas nos sítios dos produtores que trabalham com o pequi em monocultura ou em sistemas silvipastoris, que tenham reflorestamento de nascentes e sistemas agroflorestais. Já aconteceram algumas visitas deste tipo com os alunos da UFMT de SINOP, mas a associação forneceu só hospedagem e alimentação, sendo cobrado apenas um valor simbólico de contribuição.

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

Anexo 19: fotos dos espaços reformados.

Link de acesso ao anexo citado: https://1drv.ms/f/c/6cae64f1449599d5/Ejrr-cEArCIHkhIwnVAA_BMBiWYCnW57v1y-lwjJDYVgLQ?e=DoTnOv

A3.3.: Maior envolvimento de mulheres com filhos pequenos

A3.3.2.: Aquisição de mobiliários

Status da execução da atividade: Finalizada

Quantificação da execução (%): 100%

Ações realizadas:

Com o apoio do Programa REM/MT, a agroindústria do pequi passou por reformas estruturais que ampliaram seu espaço e criaram a necessidade de adquirir novos acessórios. Os recursos utilizados para a aquisição dos itens foram provenientes do segundo desembolso do projeto e destinados à compra de mobiliários e equipamentos essenciais para a organização e funcionamento adequado do espaço. Os itens adquiridos são:

- ✓ Escrivania, cadeira para escritório e mesa para reuniões com capacidade para seis pessoas;
- ✓ Armário de inox para escritório;
- ✓ Fogão industrial, panelas, bacias e talheres;
- ✓ Cadeiras de praia e ventilador de pé;
- ✓ Bebedouro com capacidade de 100 litros;
- ✓ Balança industrial eletrônica de chão (capacidade de 180 kg).

A aquisição desses itens não apenas ampliou a capacidade funcional da AMAFPA, mas também reforçou sua infraestrutura em todos os níveis, desde a gestão administrativa até o processamento e armazenamento do pequi.

Resultados alcançados:

- ✓ Melhoria na organização e funcionalidade da agroindústria;
- ✓ Fortalecimento da estrutura administrativa;
- ✓ Otimização do preparo das refeições;
- ✓ Maior precisão no controle do peso dos produtos;
- ✓ Conforto para os trabalhadores;
- ✓ Disponibilidade de água potável;
- ✓ Reforço da infraestrutura geral da AMAFPA.

Desafios/dificuldades encontradas:

A principal dificuldade encontrada foi a limitação de fornecedores locais, uma vez que a cidade conta com apenas duas lojas de móveis e eletrodomésticos, restringindo as opções de compra. Em alguns casos, houve a necessidade de buscar itens em outros municípios ou por meio de compras online, o que gerou custos, como frete elevado e taxas.

Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos):

A principal oportunidade identificada foi a melhoria na organização dos ambientes, proporcionando um espaço mais funcional e adequado para o trabalho na agroindústria, o que impacta diretamente na eficiência das atividades e na qualidade de vida dos envolvidos. Além disso, a aquisição dos mobiliários e equipamentos a preços promocionais, graças à pesquisa realizada pela coordenação do projeto, gerou uma economia, permitindo a otimização dos recursos financeiros disponíveis.

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

Anexo 20: Relatório da execução da atividade com fotos.

Link de acesso ao anexo citado:

<https://1drv.ms/f/c/6cae64f1449599d5/ErXy7q28W-pAkTbmEKuYN-kBd1vkXqttg48Nmt1XUBx6aA?e=mRNQOm>

A3.3.: Maior envolvimento de mulheres com filhos pequenos

A3.3.3.: Aquisição de ar-condicionado para espaço infantil

Status da execução da atividade: Finalizada

Quantificação da execução (%): 100%

Ações realizadas:

Foi proposto o remanejamento do valor da compra de um ar-condicionado para a compra de ventiladores para a sala das crianças, pois refletimos que seria mais conveniente, sem a preocupação delas ficarem mexendo em controle de ar ou deixar a porta aberta com ar ligado gastando mais energia. Como foi autorizada essa troca, convertimos o valor do ar em ventiladores, atendendo não somente a sala das crianças, mas também o escritório, dormitórios e sala de recepção do pequi. Em novembro de 2023 fizemos a compra de 06 ventiladores de parede e em abril de 2024 foi realizada a instalação de todos os ventiladores.

Resultados alcançados:

- ✓ Melhoria na ventilação e conforto térmico dos ambientes, especialmente na sala das crianças;
- ✓ Maior tranquilidade para as mães que trabalham na agroindústria, garantindo um ambiente mais adequado para seus filhos;

- ✓ Benefício estendido a outros espaços, como escritório, dormitórios e sala de recepção do pequi;
- ✓ Redução do consumo de energia elétrica, evitando gastos elevados que poderiam ser gerados pelo uso de ar-condicionado.

Desafios/dificuldades encontradas:

Não há.

Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos):

O fortalecimento da estrutura da sala das crianças pode incentivar a participação de mais mulheres com filhos pequenos nas atividades da agroindústria, promovendo maior inclusão e apoio às trabalhadoras. Nos dormitórios, a instalação dos ventiladores melhorou o conforto dos ocupantes, favorecendo não apenas os trabalhadores, mas também a recepção de visitantes, o que pode impulsionar iniciativas futuras de turismo rural.

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

Anexo 21: Fotos dos ventiladores instalados.

Link de acesso ao anexo citado:

<https://1drv.ms/f/c/6cae64f1449599d5/ErXy7q28W-pAkTbmEKuYN-kBd1vkXqttg48Nmt1XUBx6aA?e=mRNQOm>

Objetivo específico A4.: Ações de apoio ao acesso a novos mercados e de fortalecimento da marca Sumaúma e da identidade do grupo.

A4.1.: Acesso a novos clientes

A4.1.1.: Participação em feiras e rodadas de negócios

Status da execução da atividade: Cancelada

Quantificação da execução: 100%

Ações realizadas:

Essa atividade não pôde ser executada devido a dois principais fatores. O primeiro foi a necessidade de um veículo para viabilizar a participação da AMAFPA nas feiras e rodadas de negócios. No entanto, a aquisição do carro foi postergada, pois a prioridade inicial foi a instalação do sistema de energia fotovoltaica, que estava prevista para o segundo desembolso de recursos. O segundo fator que impactou essa atividade foi a dificuldade em encontrar orçamentos adequados às necessidades da AMAFPA, além da escassez de profissionais qualificados para sua execução, gerando atrasos na instalação da energia fotovoltaica. A demora na utilização da

primeira parcela de recursos também afetou a prestação de contas desse desembolso e, conseqüentemente, a liberação da segunda parcela, o que prolongou ainda mais o atraso na aquisição do veículo.

O veículo foi adquirido em maio e entregue em julho de 2024, no entanto, o projeto já estava em sua fase final de execução. Durante esse período, não houve feiras ou rodadas de negócios disponíveis para participação, inviabilizando a realização da atividade. O registro completo da atividade encontra-se nos anexos mencionados abaixo.

Resultados alcançados:

Não há.

Desafios/dificuldades encontradas:

Não há.

Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos):

Um dos principais desafios identificados é a baixa quantidade de eventos programados no período, o que limitou as oportunidades de participação do grupo. Isso pode impactar a visibilidade, a troca de experiências e o fortalecimento de parcerias estratégicas.

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

Anexo 22: Solicitação de cancelamento de atividade

Anexo 23: e-mail de autorização de remanejamento

Anexo 24: Nota fiscal de compra de pequi

Anexo 25: Print do whatsapp de venda e comprovante bancário

Link de acessos aos anexos citados: <https://1drv.ms/f/c/6cae64f1449599d5/ErXy7q28W-pAkTbmEKuYN-kBd1vkXqttg48Nmt1XUBx6aA?e=mRNQOm>

A4.1.: Acesso a novos clientes

A4.1.2.: Aquisição de veículo tipo furgão com refrigeração

Status da execução da atividade: Finalizada

Quantificação da execução (%): 100%

Ações realizadas:

A compra do veículo foi realizada após a obtenção de três orçamentos, garantindo a escolha dentro do valor previsto. A manifestação de interesse foi formalizada junto à empresa Ascia, em Sinop, e, em julho de 2024, adquiriu-se uma Fiat Strada Vulcano, cor branca, para atender às necessidades do empreendimento. O veículo foi devidamente assegurado e adesivado conforme

as normas do programa REM/FUNBIO, garantindo sua adequação às exigências do projeto. A aquisição melhorou o transporte, a logística e a articulação com os produtores, otimizando as operações e facilitando a mobilidade da equipe.

Resultados alcançados:

- ✓ Melhoria na logística e transporte de insumos e produtos.
- ✓ Melhoria na articulação com produtores e parceiros.
- ✓ Otimização do tempo e dos recursos para deslocamentos.
- ✓ Facilidade no escoamento da produção e acesso a mercados.

Desafios/dificuldades encontradas:

Não há.

Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos):

Riscos: Custos com manutenção, combustível e seguro do veículo podem impactar o orçamento da associação. O desgaste do veículo devido ao uso constante em estradas rurais pode exigir manutenções frequentes.

Oportunidades: O veículo proporciona maior autonomia para a logística do empreendimento, facilitando o transporte de insumos, produtos e equipamentos. Também possibilita maior integração com os produtores e parceiros, ampliando a capacidade de articulação e participação em eventos, feiras e capacitações. Além disso, pode contribuir para o fortalecimento da comercialização e ampliação do alcance da agroindústria no mercado.

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

Anexo 26: Fotos do veículo;

Anexo 27: Nota fiscal do veículo;

Link de acesso aos anexos citados:

<https://1drv.ms/f/c/6cae64f1449599d5/ErXy7q28W-pAkTbmEKuYN-kBd1vkXqttg48Nmt1XUBx6aA?e=mRNQOm>

A4.1.: Acesso a novos clientes

A4.1.3.: Visitas a possíveis clientes regionais

Status da execução da atividade: Cancelada

Quantificação da execução (%): 100%

Ações realizadas:

A atividade de visitas a possíveis clientes regionais estava diretamente atrelada à disponibilidade do veículo para deslocamento, essencial para que a equipe da AMAFPA pudesse acessar diferentes mercados e expandir a comercialização dos produtos. No entanto, conforme mencionado na atividade A4.1.1 - Participação em Feiras e Rodadas de Negócios, a aquisição do veículo sofreu atrasos devido à priorização da instalação do sistema de energia fotovoltaica, necessidade identificada como estratégica para reduzir os custos operacionais durante a safra do pequi.

Além disso, dificuldades na obtenção de orçamentos adequados, atrasos na instalação dos equipamentos e a demora no processo de prestação de contas do primeiro desembolso impactaram a liberação da segunda parcela do recurso, o que postergou ainda mais a compra do veículo. Quando o automóvel foi finalmente adquirido e disponibilizado para uso da AMAFPA, a safra do pequi já havia sido totalmente comercializada, e a entressafra estava em andamento. Como o produto não estava mais disponível para negociação imediata e o projeto já se encontrava em seus meses finais de execução, não foi possível aguardar a nova safra para realizar as visitas aos potenciais clientes regionais.

Cabe ressaltar que o projeto não previa um recurso específico para a atividade, mas sim o pagamento de diárias e combustível para o deslocamento do veículo, o que também contemplava outras atividades da equipe do projeto. Portanto, não houve remanejamento de recurso para outra atividade.

Diante da impossibilidade de execução da atividade dentro do prazo, foi solicitado o cancelamento da mesma.

Resultados alcançados:

Não há.

Desafios/dificuldades encontradas:

Não há.

Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos):

Não há.

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

Anexo 28: justificativa de cancelamento de atividade

Link de acesso ao anexo citado: <https://1drv.ms/f/c/6cae64f1449599d5/ErXy7q28W-pAkTbmEKuYN-kBd1vkXqttg48Nmt1XUBx6aA?e=mRNQOm>

A4.2.: Aumento de 50% de produção atrelada às vendas comparadas ao marco zero do projeto A4.2.2.: Desenvolvimento de ferramenta (tipo APP) para controle de produção e estoque
Status da execução da atividade: Finalizada Quantificação da execução (%): 100%
Ações realizadas: Após a divulgação do TDR nº 003/2024, a empresa DigitalConsig Sistemas LTDA foi contratada para a prestação de serviços na atividade de Desenvolvimento de ferramenta (tipo App) para controle de produção e estoque. O objetivo da contratação foi a elaboração de um Sistema de Gerenciamento que facilite o controle eficiente de dados e informações relacionados à produção e vendas, incluindo gestão de estoque, custos, perfil de vendas e outros aspectos relevantes. A ferramenta visa apoiar o grupo na gestão administrativa, financeira e comercial, promovendo maior eficiência e organização no gerenciamento do negócio. A contratação da empresa foi realizada com prazo de execução de 45 dias, prevendo a entrega de três produtos complementares, além do software principal. A empresa irá aperfeiçoar o software durante 12 meses (contrato), além de fornecer treinamentos para os gestores da AMAFPA. Resultados alcançados: ✓ Implementação de um sistema de gerenciamento para controle eficiente da produção e estoque, proporcionando maior organização e transparência nos processos. ✓ Melhoria na gestão administrativa, financeira e comercial da agroindústria, facilitando o monitoramento de custos, vendas e demais operações. ✓ Capacitação dos gestores da AMAFPA para o uso da ferramenta, garantindo autonomia na administração do sistema. ✓ Acompanhamento contínuo da empresa contratada para ajustes e aperfeiçoamentos do software ao longo de 12 meses, assegurando sua adequação às necessidades do grupo. Desafios/dificuldades encontradas: Os desafios dessa atividade foi recebimento de propostas, sendo necessário a prorrogação por duas vezes consecutivas do prazo de divulgação do TdR. Mesmo assim, o empreendimento não atingiu a meta de três propostas. Sendo assim, houve a necessidade de justificativa para a contratação da empresa. Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos): As oportunidades geradas com essa atividade serão o fortalecimento da comunicação, sucessão do grupo de gestão, ferramentas de controle para segurança na ampliação do negócio. Os riscos estão relacionados a falta de assistência posterior a entrega do produto (12 meses), bem como a dificuldade de manuseio do aplicativo por parte de novos gestores.

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

Anexo 29:: Termo de referência

Anexo 30:: Propostas recebidas

Anexo 31:: Justificativa de contratação

Anexo 32: Contrato

Anexo 33: Plano de trabalho

Anexo 34: Relatório parcial

Anexo 35: Relatório final

Link de acesso aos anexos citados:

<https://1drv.ms/f/c/6cae64f1449599d5/ErXy7q28W-pAkTbmEKuYN-kBd1vkXqttg48Nmt1XUBx6aA?e=mRNQOm>

A4.3.: Melhor compreensão de mercado e perfil de vendas

A4.3.1.: Realização de estudo de mercado

Status da execução da atividade: Finalizada

Quantificação da execução (%): 100%

Ações realizadas:

A construção do Termo de Referência (TDR) foi realizada e amplamente divulgado nas redes sociais. Após o lançamento, foram recebidas duas propostas, das quais uma não se enquadrava no orçamento previsto pelo projeto. Diante dessa situação, a gerência do FUNBIO foi informada por e-mail, e a AMAFPA prosseguiu com a contratação da empresa que atendia aos requisitos estabelecidos no TDR. Após a contratação da empresa Cactto, foi realizada a atividade de "Estudo de Mercado" para a AMAFPA. O principal objetivo foi identificar os potenciais de uso do pequi em diferentes mercados, ampliando a base de clientes e promovendo a celebração de novos contratos, fortalecendo, assim, a autonomia da marca Sumaúma Alimentos.

A execução das atividades ocorreu entre 21 de junho e 20 de setembro de 2024, com a entrega dos seguintes produtos:

- ✓ Duas pesquisas de mercado: uma voltada aos produtores associados e outra direcionada aos mercados e clientes-alvo.
- ✓ Relatórios detalhados das atividades desenvolvidas, documentando os resultados e avanços alcançados.

Resultados alcançados:

- ✓ Mapeamento das oportunidades de mercado para o pequi, possibilitando a ampliação da base de clientes;
- ✓ Identificação de potenciais parceiros comerciais e novos canais de venda para a marca Sumaúma Alimentos;

- ✓ Maior compreensão das demandas do mercado e das preferências dos consumidores, orientando futuras estratégias de comercialização;
- ✓ Fortalecimento da AMAFPA na gestão comercial e na articulação com compradores e distribuidores.

Desafios/dificuldades encontradas:

Dificuldade em encontrar empresas especializadas que atendessem aos requisitos do TDR e ao orçamento disponível.

Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos):

A limitação no número de empresas interessadas pode representar um desafio para futuras contratações, para atender às demandas específicas da AMAFPA. No entanto, o estudo de mercado trouxe oportunidades, como a expansão do mercado para os produtos da associação, fortalecendo a marca Sumaúma Alimentos.

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

Anexo 36: Termo de referência 03/24

Anexo 37: Justificativa de contratação

Anexo 38: Contrato

Anexo 39: Apresentação do produto

Anexo 40: Relatórios (produtos)

Link de acesso aos anexos citados: <https://1drv.ms/f/c/6cae64f1449599d5/ErXy7q28W-pAkTbmEKuYN-kBd1vkXqttg48Nmt1XUBx6aA?e=mRNQOm>

A4.4.: Melhoria das estratégias de comunicação a partir de ações diversas nas redes sociais, participação em feiras, mídia local e regional, parcerias com influenciadores e desenvolvimento de materiais de divulgação

A4.4.1.: Consultoria para elaboração do plano de comunicação e marketing

Status da execução da atividade: Finalizada

Quantificação da execução (%): 100%

Ações realizadas:

Essa atividade foi realizada pela empresa Verde Voz durante o período de 60 dias. O objetivo da atividade foi analisar o perfil de vendas da AMAFPA para fortalecimento no mercado externo, bem como melhorias no processo de divulgação dos produtos comercializados pela AMAFPA. Inicialmente foi realizado um diagnóstico para subsidiar a construção do Plano de Comunicação e Marketing da AMAFPA. A elaboração do processo de diagnóstico contou com rodas de conversa com as associadas e membros, reuniões, entrevistas e pesquisas de campos necessárias para o levantamento de dados. A produção do Plano de Comunicação e Marketing da AMAFPA foi

desenvolvida a partir de um processo participativo e presencial, tanto na fase de coleta de dados, quanto no processo de diálogo sobre a estruturação do Plano. Essa forma de produção permitiu maior apropriação por parte das componentes da Associação, tendo em vista a possibilidade de observar e participar do processo, das decisões, escolhas e opções estabelecidas pelo Plano.

Resultados alcançados:

- ✓ Direcionamento estratégico para fortalecer a marca no mercado externo;
- ✓ Aumento da capacidade da AMAFPA em expandir sua atuação no mercado e reforçar sua identidade institucional;
- ✓ Identificação de melhorias no processo de divulgação dos produtos.

Desafios/dificuldades encontradas:

Não houve.

Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos):

O Plano de Comunicação ajudará a associação a divulgar melhor sua marca, trabalhos e produtos, ampliando as possibilidades de negócios e parcerias, gerando valorização e fortalecimento do trabalho das mulheres.

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

Anexo 41: Diagnóstico para elaboração de plano de comunicação e marketing

Anexo 42: Plano de comunicação e marketing

Anexo 43: Relatório de atividades

Link de acesso aos anexos citados:

<https://1drv.ms/f/c/6cae64f1449599d5/ErXy7q28W-pAkTbmEKuYN-kBd1vkXqttg48Nmt1XUBx6aA?e=mRNQOm>

A4.5.: Fortalecimento da marca Sumaúma a partir das estratégias de comunicação, visando inserção de mercado futura da marca

A4.5.1.: Assessoria de comunicação

Status da execução da atividade: Finalizada

Quantificação da execução (%): 100%

Ações realizadas:

Nesta atividade, a empresa Verde Voz foi contratada para prestar serviços de assessoria de comunicação, com o objetivo de aprimorar as estratégias de divulgação e fortalecer a marca SUMAÚMA. As ações foram direcionadas para o aumento da visibilidade da marca e para a

organização do material de divulgação nas mídias sociais, em alinhamento com as diretrizes do Plano de Comunicação da AMAFPA. Ao longo de três meses, a empresa desenvolveu diversas atividades, incluindo a movimentação das redes sociais por meio de publicações com fotos e vídeos, divulgação de Termos de Referência (TDRs) relacionados ao programa REM, além de compartilhar os trabalhos realizados pela marca SUMAÚMA.

Resultados alcançados:

- ✓ Aumento da visibilidade da marca SUMAÚMA nas redes sociais;
- ✓ Organização e aprimoramento do material de divulgação da AMAFPA;
- ✓ Publicações regulares com fotos e vídeos, promovendo os produtos e ações da marca.

Desafios/dificuldades encontradas:

Não há.

Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos):

A assessoria de comunicação tem ajudado a divulgar a associação, os trabalhos e produtos, gerando maior visibilidade e ampliando as possibilidades de negócios e parcerias.

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

Anexo 44: Fotos e vídeos produzidos pela empresa

Link de acesso ao anexo citado:

<https://1drv.ms/f/c/6cae64f1449599d5/ErXy7q28W-pAkTbmEKuYN-kBd1vkXqttg48Nmt1XUBx6aA?e=mRNQOm>

A4.5: Fortalecimento da marca Sumaúma a partir das estratégias de comunicação, visando inserção de mercado futura da marca

A4.5.2.: Produção de materiais diversos

Status da execução da atividade: Cancelada

Quantificação da execução (%): 100%

Ações realizadas:

Foi solicitado o cancelamento da atividade **Produção de Materiais Diversos**, devido à necessidade de remanejamento de recursos para demandas prioritárias identificadas ao longo da execução do projeto. A referida atividade acabou sendo postergada durante o desenvolvimento do projeto, pois, diante das prioridades estabelecidas, foi considerada de menor urgência em comparação com outras ações essenciais para o funcionamento do empreendimento. Como parte dessa

reavaliação, verificou-se a necessidade da aquisição de um bebedouro, visando garantir o bem-estar e a saúde dos colaboradores e visitantes do empreendimento.

Ressaltamos que, apesar do cancelamento da atividade, os objetivos de fortalecimento da comunicação e da visibilidade da marca SUMAÚMA foram contemplados por meio da atividade **A4.5.1 - Assessoria de Comunicação**. Nesse contexto, materiais digitais, como posts para redes sociais e vídeos institucionais, foram desenvolvidos, cumprindo o papel de ampliar a presença da marca no mercado e fortalecer sua identidade.

Resultados alcançados:

Não há.

Desafios/dificuldades encontradas:

Não há.

Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos):

Não há.

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

Anexo 45: Solicitação de cancelamento de atividade

Anexo 46: Solicitação de remanejamento para compra de bebedouro

Anexo 47: e-mail de aprovação do remanejamento de bebedouro

Anexo 48: Solicitação de remanejamento para despesas alimentícias

Anexo 49: e-mail de aprovação do remanejamento para despesas alimentícias

Link de acesso aos anexos citados:

<https://1drv.ms/f/c/6cae64f1449599d5/ErXy7q28W-pAkTbmEKuYN-kBd1vkXgttg48Nmt1XUBx6aA?e=mRNQOm>

Objetivo específico A5.: Aumento da Oferta de pequi com práticas sustentáveis

A5.1.: Aumento da inserção do pequi em áreas de SAF e SSP através das ações em parceria com o IOV e Banco Raíz

A5.1.1.: ETAPA 1 e 2 - Assessoria técnica na produção

Status da execução da atividade: Finalizada

Quantificação da execução (%): 100%

Ações realizadas:

A atividade, inicialmente prevista como contrapartida do Instituto Ouro Verde (IOV) no projeto da AMAFPA, não pôde ser realizada conforme planejado devido a desencontros de prazos. Para

viabilizá-la, foi realizado um mapeamento das áreas de plantio de pequi, com visitas técnicas a sete propriedades em Terra Nova do Norte, cobrindo 22,63 hectares. Durante as visitas, foram analisados os sistemas produtivos, oferecidas orientações sobre manejo sustentável e identificados desafios como dificuldades no manejo das mudas e disponibilidade de insumos. A ação, realizada em parceria com o IOV e o Banco Raiz, fortaleceu o conhecimento técnico e a rede de produtores. As visitas também proporcionaram um espaço de troca de conhecimento entre os agricultores, permitindo a socialização de experiências e fortalecendo a rede de produtores engajados na valorização do pequi como um recurso socioeconômico e ambientalmente sustentável. Abaixo seguem os documentos comprobatórios de execução da atividade.

Resultados alcançados:

- ✓ Mapeamento concluído das áreas de plantio de pequi;
- ✓ Realização de visitas técnicas que proporcionaram a análise dos sistemas produtivos das propriedades;
- ✓ Orientações sobre manejo sustentável foram oferecidas aos produtores, promovendo práticas agrícolas mais eficientes e responsáveis;
- ✓ Fortalecimento do conhecimento técnico dos produtores e ampliação da rede de produtores envolvidos.

Desafios/dificuldades encontradas:

A atividade foi impactada por dificuldades no alinhamento de prazos entre as partes envolvidas, o que afetou o planejamento inicial.

Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos):

Atrasos no início da atividade afetaram as etapas seguintes da atividade, além de comprometer sua execução dentro do prazo estipulado. Por outro lado, a colaboração com o Instituto Ouro Verde (IOV) e o Banco Raiz pode abrir portas para novos investimentos, além de possibilitar o acesso a novos recursos e conhecimentos técnicos.

A troca de experiências e o aprendizado sobre manejo sustentável podem levar a uma melhoria no desempenho das propriedades envolvidas, com práticas agrícolas mais eficientes.

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

Anexo 50: Relatório de execução da atividade

Anexo 51: Diagnóstico dos produtores

Link de acesso aos anexos citados:

<https://1drv.ms/f/c/6cae64f1449599d5/ErXy7q28W-pAkTbmEKuYN-kBd1vkXqttg48Nmt1XUBx6aA?e=mRNQOm>

A5.1.: Aumento da inserção do pequi em áreas de SAF e SSP através das ações em parceria com o IOV e Banco Raíz A5.1.2.: Visitas de acompanhamento aos produtores
Status da execução da atividade: Finalizada Quantificação da execução (%): 100%
Ações realizadas: As atividades A5.1.1: ETAPA 1 e 2 - Assessoria técnica na produção e A5.1.2: Visitas de acompanhamento aos produtores foram registradas com o mesmo relato devido às justificativas já mencionadas anteriormente. Ambas as atividades envolvem um acompanhamento contínuo aos produtores, com foco na implementação de boas práticas de manejo e na orientação técnica para o aprimoramento dos sistemas produtivos. A atividade, inicialmente prevista como contrapartida do Instituto Ouro Verde (IOV) no projeto da AMAFPA, não pôde ser realizada conforme planejado devido a desencontros de prazos. Para viabilizá-la, foi realizado um mapeamento das áreas de plantio de pequi, com visitas técnicas a sete propriedades em Terra Nova do Norte, cobrindo 22,63 hectares. Durante as visitas, foram analisados os sistemas produtivos, oferecidas orientações sobre manejo sustentável e identificados desafios como dificuldades no manejo das mudas e disponibilidade de insumos. A ação, realizada em parceria com o IOV e o Banco Raíz, fortaleceu o conhecimento técnico e a rede de produtores. As visitas também proporcionaram um espaço de troca de conhecimento entre os agricultores, permitindo a socialização de experiências e fortalecendo a rede de produtores engajados na valorização do pequi como um recurso socioeconômico e ambientalmente sustentável. Abaixo seguem os documentos comprobatórios de execução da atividade. Resultados alcançados: ✓ Mapeamento concluído das áreas de plantio de pequi; ✓ Realização de visitas técnicas que proporcionaram a análise dos sistemas produtivos das propriedades; ✓ Orientações sobre manejo sustentável foram oferecidas aos produtores, promovendo práticas agrícolas mais eficientes e responsáveis; ✓ Fortalecimento do conhecimento técnico dos produtores e ampliação da rede de produtores envolvidos. Desafios/dificuldades encontradas: A atividade foi impactada por dificuldades no alinhamento de prazos entre as partes envolvidas, o que afetou o planejamento inicial. Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos):

Atrasos no início da atividade afetaram as etapas seguintes da atividade, além de comprometer sua execução dentro do prazo estipulado. Por outro lado, a colaboração com o Instituto Ouro Verde (IOV) e o Banco Raiz pode abrir portas para novos investimentos, além de possibilitar o acesso a novos recursos e conhecimentos técnicos.

A troca de experiências e o aprendizado sobre manejo sustentável podem levar a uma melhoria no desempenho das propriedades envolvidas, com práticas agrícolas mais eficientes.

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

Anexo 52: Relatório de execução da atividade

Anexo 53: Diagnóstico dos produtores

Link de acesso aos anexos citados:

<https://1drv.ms/f/c/6cae64f1449599d5/ErXy7q28W-pAkTbmEKuYN-kBd1vkXqttg48Nmt1XUBx6aA?e=mRNQOm>

2. Resultados alcançados pelo Projeto:

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

Resultados esperados	Atividades executadas	Indicadores	Metas alcançadas (quantificar)
A1.1 100% dos equipamentos e maquinários com funcionamento seguro e adequado	Aquisição e instalação de motor na Câmara fria que estava desativada.	Amplio funcionamento da cozinha de processamento	2 Câmaras frias adequadas e em funcionamento.
A1.2 Ampliação em mais de 50% na capacidade de armazenamento do produto final (congelado)	Aquisição e instalação de energia fotovoltaica e adequação dos espaços para o funcionamento adequado da cadeia do frio (ajustes e isolamento térmico câmara fria e aquisição de materiais para armazenamento adequado do produto)	Registro de produção por safra	14 toneladas de pequi processados em 2023.
A1.3 Redução em ao menos 80% do custo de energia	Aquisição e instalação de sistema de energia solar	Custo mensal de energia - safra e entressafra	Redução em ao menos 60% do custo de energia.
A2.1 Redução de 20% em perdas do produto já processado	Aquisição de 6 freezers para a associação (sendo 1 pelo projeto)	% de perdas; N° de colaboradores capacitados.	6 Freezers em funcionamento
A2.2 melhorias da qualidade do produto a partir da diminuição da variação de temperatura nos espaços de beneficiamento, agilidade dos processos e	Aquisição de 2 ar-condicionado e Oficina de Boas Práticas de produção e beneficiamento	Redução de perdas e colaboradores capacitados	- 2 Ar-condicionado em funcionamento. -12 mulheres capacitadas na Oficina de Boas práticas

tratamento térmico adequado de acordo com cada etapa de beneficiamento.			
A2.3 melhorias nas condições de trabalho a partir da disponibilidade de ambientes com climatização adequada, ofertando equipamentos adequados para o trabalho	Aquisição de embaladora à vácuo.	% de perdas; N° de colaboradores capacitados;	- Aquisição de embaladora à vácuo.
A3.1 Aumento da capacidade de processamento durante a safra (em torno de 50%)	Aquisição de toucas e aventais	% de aumento de produção, classificação de produtos.	Toucas e aventais sendo usadas pelas trabalhadoras no processamento
A3.2 Melhoria nos controles e administração da atividade	Contratação contínua de gestora administrativa/financeira/vendas	registros do processamento por safra	1 gestora contratada fazendo a execução administrativa e financeira do projeto, além do controle de produção e vendas de pequi
A3.3 Maior envolvimento de mulheres com filhos pequenos	- Reforma dos espaços de refeição, banheiros e reforma de sala para instalação de espaço infantil - Aquisição de ar-condicionado para espaço infantil	Mulheres com filhos pequenos participando de forma mais ativa	- 1 Sala das crianças, 2 banheiros, 2 dormitórios reformados. - Fechamento do pátio - Aquisição de 1 TV e ventiladores para sala infantil
A4.1 Acesso a novos clientes (menos dependência de 1 cliente)	Compra de veículo; acesso a novos clientes e participação de feiras e rodadas de negócios.	Ao menos 01 novo cliente representativo em escala	Foram adquiridos: 01 Fiat strada Vulcano.

		de compras em negociação/concretizados	
A4.2 Aumento de 50% de produção atrelada às vendas comparadas ao marco zero do projeto (safra 2021)	Aquisição de embalagens e construção de ferramenta tipo APP para controle de estoque.	Melhoria da qualidade do produto e identidade	Foram adquiridos 2 tipos de embalagens: - 8.480 embalagens prata - 9.100 embalagens preta Total: 17.580 de embalagens. - Consultoria em fase de contratação.
A4.3 Melhor compreensão de mercado e perfil de vendas	Realização de estudo de mercado.	Plano de estudo realizado	- Consultoria contratada, já está na fase de pesquisa.
A4.4 Melhoria das estratégias de comunicação a partir de ações diversas nas redes sociais, participação em feiras, mídia local e regional, parcerias com influenciadores e desenvolvimento de materiais de divulgação	Consultoria para elaboração do plano de comunicação e marketing.	Estratégias de comunicação	- Confecções e produção de materiais para comunicação e marketing da AMAFPA.
A4.5 Fortalecimento da marca SUMAÚMA a partir das estratégias de comunicação, visando inserção de mercado futura da marca.	Assessoria de comunicação.	relatório simples contendo ações efetivas com a marca	- Assessoria de comunicação.
A5.1 Aumento da inserção do pequi em áreas de SAF e SSP	projetos elaborados e executados no período e dados do pequi inserido nas áreas.	- Parceria com IOV no acompanhamento de áreas antigas e novas a fim de	- Assessoria técnica na produção.

		aumentar a oferta de pequi para beneficiamento via AMAFPA. - Visitas guiadas pelas mulheres do pequi a fim de mapear, negociar e incluir novos fornecedores de matéria prima (pequi) i para participarem das ações da AMAFPA	
--	--	--	--

SEÇÃO 2

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

1. Resumo Executivo

O projeto “Plano da cadeia de valor do pequi da Amazônia do território do Portal da Amazônia” tem como objetivo o fortalecimento de uma associação de mulheres (AMAFPA), a valorização e a comercialização do pequi gigante da Amazônia regional. Dessa forma, visa gerar emprego nas comunidades e incentivar o plantio de pequizeiros, mantendo os jovens nas propriedades e ensinando sobre a importância e possibilidade de obter renda a partir de produtos da sociobiodiversidade.

O projeto “Plano de Gestão da Cadeia de Valor do Pequi Gigante da Amazônia do Território Portal da Amazônia”, executado pela Associação de Mulheres da Agricultura Familiar do Portal da Amazônia (AMAFPA) com apoio do Programa REM Mato Grosso, gerou resultados expressivos no fortalecimento da cadeia produtiva do pequi na região. Ao longo da execução, foram implementadas melhorias estruturais significativas na agroindústria da AMAFPA, localizada em Terra Nova do Norte, com destaque para a aquisição de equipamentos como freezers, embaladoras e sistemas de refrigeração, além da instalação de um sistema de energia solar, que resultou em redução substancial dos custos operacionais com eletricidade — estimados em até 80%. Essas ações permitiram não apenas ampliar a capacidade de processamento, mas também melhorar a qualidade do produto final e reduzir perdas durante a etapa de beneficiamento.

Outro avanço importante foi a ampliação e qualificação da equipe envolvida no projeto, com a contratação de colaboradores e colaboradoras para atuar nas áreas de gestão, produção e comercialização. Essa equipe, majoritariamente composta por mulheres, foi capacitada e passou a atuar com mais segurança e eficiência, apoiada por infraestrutura adequada, equipamentos de proteção individual e novos processos de organização interna. Essa atuação feminina fortaleceu a gestão coletiva e ampliou o protagonismo das mulheres na condução do negócio, além de estimular a participação de jovens na estrutura associativa, contribuindo para a renovação geracional da organização.

No campo da comercialização, o projeto possibilitou o fortalecimento da marca SUMAÚMA, com ações voltadas à sua identidade visual, produção de materiais promocionais e presença em

eventos e canais de divulgação. Como consequência, houve diversificação dos canais de venda, incluindo a formalização de negociações com novos mercados e o início de contratos antecipados, o que representou um avanço estratégico para a sustentabilidade financeira do empreendimento. O incremento da visibilidade também impulsionou a valorização do pequi como produto regional associado à sociobiodiversidade, à cultura local e à atuação da agricultura familiar.

2. Contextualização

O projeto “Plano da Cadeia de Valor do Pequi da Amazônia do Território do Portal da Amazônia” tem como objetivo o fortalecimento da Associação de Mulheres da Agricultura Familiar do Portal da Amazônia (AMAFPA), bem como a valorização e a comercialização do pequi gigante da Amazônia regional. Dessa forma, busca gerar emprego nas comunidades, incentivar o plantio de pequizeiros, manter os jovens nas propriedades e promover o conhecimento sobre a importância e o potencial de geração de renda a partir de produtos da sociobiodiversidade.

A cadeia do pequi começou a ser estruturada com maior intensidade em 2019, quando o grupo iniciou suas primeiras safras de coleta e beneficiamento. Ao longo desses anos, a AMAFPA acumulou experiências importantes, alcançando uma capacidade média de processamento de até 6 toneladas por safra. Esses anos iniciais serviram como base para identificar os principais desafios da atividade, como a limitação da infraestrutura, perdas no processo de beneficiamento, carência de mão de obra qualificada, altos custos fixos (especialmente com energia elétrica), dificuldades de acesso a mercados formais e falta de planejamento estratégico para expansão da comercialização.

O contexto que deu origem à proposta está inserido em uma estratégia mais ampla de valorização de produtos da sociobiodiversidade amazônica, incentivo à economia de baixo carbono, geração de renda com práticas sustentáveis e fortalecimento da agricultura familiar, com especial atenção à equidade de gênero e à inclusão produtiva de jovens. A abrangência territorial inicial do projeto compreende os municípios de Terra Nova do Norte e Peixoto de Azevedo, com possibilidade de expansão futura para outros municípios que compõem o Território Portal da Amazônia, conforme a disponibilidade de matéria-prima e adesão de novos produtores.

Atualmente, a associação beneficia cerca de 35 famílias envolvidas em todo o processo produtivo do pequi gigante da Amazônia, desde o plantio até a comercialização com o consumidor final. A

diretoria da associação é composta por mulheres, sendo aproximadamente 10 delas diretamente responsáveis pelo processamento do fruto. O projeto, apoiado pelo Programa REM MT, tem contribuído para ampliar a participação feminina, e a associação passou a ser reconhecida pelas comunidades locais, inclusive as mais afastadas, tornando-se uma referência para outras organizações da região.

3. Metodologia

As ações e atividades do projeto “Plano de Gestão da Cadeia de Valor do Pequi Gigante da Amazônia do Território Portal da Amazônia” foram estruturadas de forma articulada para garantir o alcance dos objetivos estratégicos definidos e o cumprimento das metas operacionais e sociais estabelecidas no contrato firmado entre a AMAFPA e o FUNBIO, no âmbito do Programa REM Mato Grosso.

Do ponto de vista físico, as atividades foram construídas com base em um diagnóstico prévio da cadeia de valor do pequi, que permitiu identificar os principais gargalos e necessidades do grupo. A primeira frente de ação foi a reestruturação da infraestrutura da agroindústria de beneficiamento, localizada em Terra Nova do Norte. O espaço, que já contava com uma base mínima de equipamentos e estrutura, foi adaptado com melhorias no sistema elétrico, reforma da cobertura da câmara fria e aquisição de novos equipamentos, como freezers, embaladoras a vácuo e ar-condicionado, que possibilitaram o aumento da capacidade produtiva e a redução de perdas no armazenamento e transporte. Outra ação central foi a implantação de um sistema de energia solar fotovoltaica, com o objetivo de reduzir os custos fixos com energia elétrica e garantir maior sustentabilidade ao empreendimento.

Paralelamente às melhorias estruturais, o projeto promoveu o fortalecimento da equipe técnica e operacional da AMAFPA. Foram contratadas novas colaboradoras para atuar nas áreas de produção, gestão financeira e comercialização, com foco no empoderamento feminino e na valorização da mão de obra local. A equipe foi capacitada e passou a operar com melhores condições de trabalho, incluindo fornecimento de Equipamentos de Proteção Individual (EPIs), organização interna e melhoria das rotinas operacionais. Essa estruturação organizacional permitiu à associação trabalhar com mais eficiência e profissionalismo.

Também foram desenvolvidas ações voltadas à melhoria da comercialização e à expansão de mercado. A marca SUMAÚMA, criada pela associação, foi fortalecida por meio da produção de material gráfico, padronização de embalagens e participação em feiras e eventos, o que aumentou a visibilidade do produto e facilitou a entrada em novos canais de venda. Além disso, foram iniciadas negociações com clientes estratégicos e implantada a prática de contratos antecipados de venda, o que deu maior previsibilidade financeira à associação.

Do ponto de vista financeiro, os recursos foram organizados em um cronograma de desembolso dividido em parcelas, condicionado à execução das etapas previstas no Plano de Trabalho e à prestação de contas parcial e final, conforme as regras estabelecidas pelo FUNBIO. Os gastos foram alocados em categorias como aquisição de equipamentos, infraestrutura, contratação de pessoal, capacitação, comunicação e gestão. A movimentação financeira foi realizada exclusivamente por meio de uma conta bancária específica, assegurando controle e rastreabilidade dos recursos.

4. Resultados alcançados pelo Projeto:

O projeto “Plano da Cadeia de Valor do Pequi da Amazônia do território do Portal da Amazônia” tem como objetivos principais aprimorar o fornecimento de energia, tornando-o mais adequado às demandas locais e contribuindo para a redução dos custos mensais. Paralelamente, busca-se melhorar o processo produtivo e o beneficiamento do pequi, com foco na diminuição das perdas durante o processamento, o que pode aumentar a eficiência e a rentabilidade da cadeia produtiva. Também se propõe a ampliação da equipe envolvida nas atividades, assegurando condições adequadas de trabalho, fator essencial para o fortalecimento institucional e a continuidade das ações. Além disso, pretende-se desenvolver estratégias de apoio ao acesso a novos mercados e ao fortalecimento da marca SUMAÚMA, reforçando a identidade do grupo e ampliando sua presença comercial. Diversas ações foram implementadas com o objetivo de estruturar e fortalecer a cadeia produtiva do pequi, promovendo melhorias significativas tanto na infraestrutura quanto na gestão e comercialização.

No que diz respeito à infraestrutura energética e conservação do produto, foram realizadas a aquisição e instalação de um sistema de energia fotovoltaica, bem como a adequação dos espaços físicos para o funcionamento adequado da cadeia do frio. Isso incluiu o isolamento térmico da câmara fria e a aquisição de materiais apropriados para o armazenamento seguro e eficiente do produto.

Figura 1: Aquisição de placas solares



Fonte: Geysca Karoline Kaminski

Para reduzir os percentuais da perda do pequi, foi feita a aquisição de equipamentos (ar-condicionado, freezer dentre outros) para resfriamento rápido, e também a aquisição de embaladora para aumentar a agilidade do processo e evitar o aquecimento do produto.

Figura 2: Embaladora à vácuo



Fonte: Geysca Karoline Kaminski

Figura 3: Aquisição de freezer



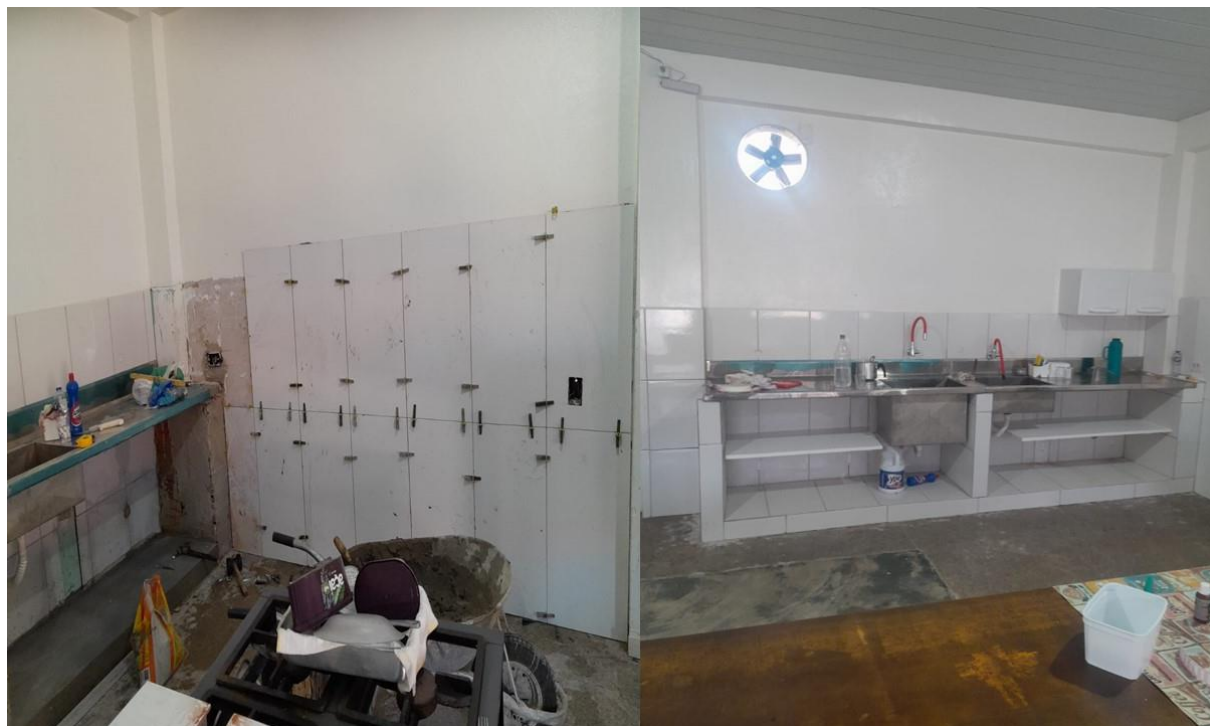
Fonte: Geysca Karoline Kaminski

Figura 4: Aquisição de ar condicionado para a sala de processamento



Fonte: Geysca Karoline Kaminski

Figura 5: Reforma da cozinha.



Fonte: Geysca Karoline Kaminski

Figura 6: Aquisição de ventiladores



Fonte: Geysca Karoline Kaminski

Figura 7: Aquisição de armários para banheiros feminino e masculino.



Fonte: Geysca Karoline Kaminski

Figura 8: Aquisição de armários para a cozinha



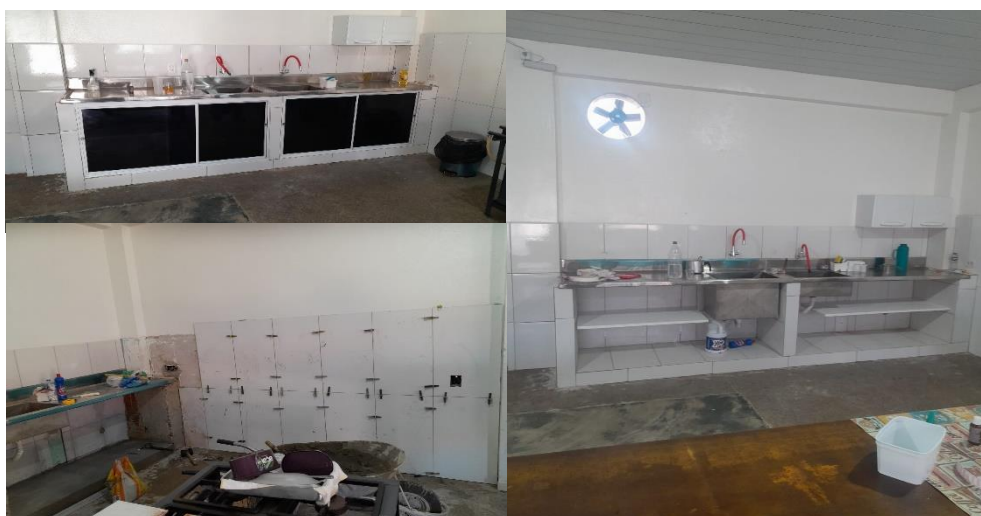
Fonte: Geysca Karoline Kaminski

Figura 9: Processo de reforma da cozinha



Fonte: Geysca Karoline Kaminski

Figura 10: Aquisição de pias e portas de correr de cozinha



Fonte: Geysca Karoline Kaminski

Figura 11: Aquisição de caixas, estrados e outros materiais para o armazenamento adequado do produto.



Fonte: Geysca Karoline Kaminski

Figura 12: Aquisição de EPIs



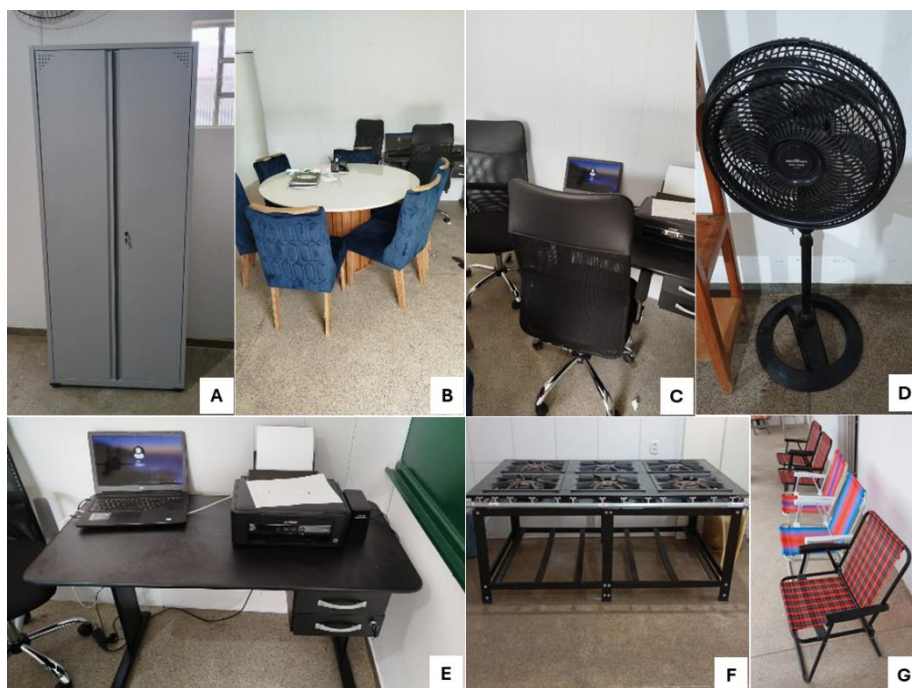
Fonte: Geysca Karoline Kaminski

Figura 13: Aquisição de utensílios para a cozinha



Fonte: Geysca Karoline Kaminski

Figura 14: Mobiliários adquiridos pela AMAFPA com apoio do Programa REM.



Fonte: Geysca Karoline Kaminski

Figura 15: Aquisição de veículo para apoio das vendas locais



Fonte: Geysca Karoline Kaminski

Figura 16: Aquisição de veículo para apoio das vendas locais



Fonte: Geysca Karoline Kaminski

Para garantir o aumento da oferta de pequi de forma sustentável, a AMAFPA firmou uma parceria com o IOV para acompanhar áreas já existentes e novas áreas de cultivo em Sistemas Agroflorestais (SAFs) e Sistemas silvipastoris (SSP). Além disso, as mulheres do pequi realizaram visitas guiadas para identificar, negociar e integrar novos fornecedores de matéria-prima, fortalecendo a rede de abastecimento e ampliando a capacidade de beneficiamento da associação.

5. Impacto do Projeto (avaliação dos resultados):

Um dos principais impactos que o projeto gerou na AMAFPA foi a conquista da autonomia no processamento do pequi, desde a etapa inicial até o produto final pronto para comercialização. Isso foi possível graças à reforma e adequação das salas de processamento e da cozinha, o que ampliou a capacidade de receber pessoas para trabalharem nesse processo.

Além disso, os banheiros, dormitórios e a lavanderia foram reformados, melhorias essenciais para acolher trabalhadores vindos de outros municípios durante o período da safra. Outro avanço significativo foi a reforma e adequação da sala destinada às crianças e o fechamento do pátio, o que

possibilitou que mães com filhos pequenos participassem das atividades de processamento com tranquilidade, sabendo que seus filhos estavam em um ambiente seguro e apropriado para brincar.

Um dos principais desafios que permanecem após a execução do projeto REM é a permanência dos jovens nas áreas rurais. A falta de continuidade geracional dificulta e desmotiva os produtores a plantarem novos pés de pequi, já que a colheita do fruto exige um trabalho físico intenso, muitas vezes inviável para pessoas de meia-idade ou mais velhas. Essa situação leva ao desânimo dos produtores, tanto para expandir quanto para manter os plantios existentes. A escassez de mão de obra jovem também impacta diretamente o processamento do pequi, uma vez que há cada vez menos pessoas dispostas e capacitadas para atuar nessa etapa da produção.

Outro desafio significativo é o fato de a AMAFPA estar localizada na zona rural, o que dificulta o acesso à energia elétrica trifásica. Atualmente, a associação opera com o limite da capacidade que a energia monofásica pode suportar, utilizando o máximo possível de câmaras frias e freezers. Essa limitação impede a expansão da produção em larga escala e restringe a entrada da AMAFPA em mercados de maior porte, além de dificultar o desenvolvimento de novos produtos.

6. Avaliação dos riscos e oportunidades:

Com a execução do projeto, foi possível realizar diversas melhorias na estrutura da AMAFPA, especialmente no setor de processamento do pequi. Uma das principais intervenções foi a reforma da câmara fria, que anteriormente apresentava falhas no isolamento térmico do piso. Essa deficiência impedia que os produtos atingissem o congelamento ideal, comprometendo a qualidade final e elevando significativamente o consumo de energia elétrica. Esse custo adicional acabava sendo repassado ao valor do produto, o que reduzia drasticamente a margem de lucro da associação — em alguns casos, tornando-a inexistente. Com a intervenção, esses dois problemas foram solucionados, proporcionando maior eficiência e autonomia à AMAFPA.

Outro ponto relevante foi a aquisição de aparelhos de ar-condicionado para a sala de processamento. Antes da instalação, os frutos retirados da câmara fria entravam em contato com o ar quente do ambiente, ocasionando um descongelamento precoce que comprometia a qualidade durante o processo de embalagem a vácuo.

Além disso, a aquisição de novas embaladoras a vácuo otimizou significativamente o processo de embalagem, permitindo que mais pessoas trabalhem simultaneamente, aumentando a produtividade. A compra de caixas plásticas também contribuiu para a organização e autonomia das câmaras frias,

melhorando o armazenamento do produto final e assegurando a sua conservação por mais tempo. Essa melhoria possibilitou, inclusive, a comercialização do pequi durante o período de entressafra, quando seu valor de mercado é mais elevado.

Durante a execução do projeto, a AMAFPA enfrentou alguns desafios significativos, especialmente relacionados à contratação de serviços e à aquisição de materiais. Um dos principais fatores foi a limitação do mercado local, devido ao fato de o município ser pequeno e contar com poucas lojas e fornecedores. Em diversas ocasiões, não foi possível obter os três orçamentos exigidos, o que impactou diretamente na agilidade das compras previstas.

Outro desafio importante esteve relacionado à contratação de mão de obra qualificada, especialmente para serviços que exigiam emissão de nota fiscal como pessoa jurídica (PJ). Muitos pedreiros e profissionais da construção civil da região não atendiam a esse requisito, o que dificultou o início e o andamento de etapas fundamentais da obra. A mesma dificuldade foi enfrentada na contratação da empresa responsável pela instalação do sistema de energia solar, cujos orçamentos não se enquadravam nos critérios estabelecidos pelo projeto. A escassez de profissionais qualificados resultou em atrasos consideráveis tanto na execução da obra quanto nas aquisições previstas.

Apesar dos obstáculos, um aspecto positivo e relevante foi a valorização institucional da AMAFPA dentro do município. Historicamente, a organização era mais reconhecida fora do município do que localmente. Com o início da execução do projeto, houve maior visibilidade e reconhecimento por parte da comunidade local, o que se refletiu em convites para participar de reuniões na Câmara de Vereadores e em eventos promovidos por outras associações em fase inicial de atuação.

Além disso, a AMAFPA manteve uma boa relação institucional com a Prefeitura Municipal, o que facilitou diversos aspectos operacionais, como o comodato do prédio onde a associação está situada, bem como ações de manutenção e limpeza do pátio durante o período do projeto.

Também destacamos como conquista o acesso a uma emenda parlamentar do Deputado Estadual Tiago Silva, intermediada pelo Vereador Nilson Paraguai, que possibilitou a instalação de um portão na entrada do pátio da AMAFPA, evitando a circulação de veículos no local. Com o apoio do mesmo vereador, a AMAFPA solicitou o reconhecimento como entidade de utilidade pública estadual, o qual foi recentemente aprovado, fortalecendo ainda mais a legitimidade e a atuação da organização no estado de Mato Grosso.

7. Lições Aprendidas

Durante a execução do projeto, diversas lições valiosas foram aprendidas. Uma delas é que, para realizar um projeto de grande porte, é necessário um nível de capacitação superior ao habitual. Também se tornou evidente a importância do trabalho em grupo e da união, elementos essenciais para que os objetivos sejam alcançados com êxito.

Embora o projeto REM tenha trazido diversos desafios, todos foram superados com paciência, esforço coletivo e dedicação. Uma lição que se destacou foi a necessidade de incentivar os jovens desde cedo, para que possam dar continuidade ao legado de suas famílias e reconhecer, desde a infância, o valor da agricultura familiar para o desenvolvimento sustentável e para o mundo.

Outro aprendizado importante foi que a união e a transparência são pilares fundamentais para a boa condução de associações e cooperativas, fortalecendo a confiança entre os membros e garantindo a continuidade das ações coletivas.

8. Conclusão

O projeto “Plano de Gestão da Cadeia de Valor do Pequi Gigante da Amazônia do Território Portal da Amazônia”, executado pela AMAFPA com apoio do Programa REM-MT, representa uma iniciativa de grande relevância para o fortalecimento da agricultura familiar, valorização de produtos da sociobiodiversidade e promoção da inclusão produtiva, especialmente de mulheres. Seu desenvolvimento foi estruturado com base em diagnósticos prévios, o que permitiu intervenções alinhadas às reais necessidades da cadeia produtiva do pequi, abrangendo desde melhorias na infraestrutura física da agroindústria até a ampliação de mercados e fortalecimento institucional.

Ao longo da execução, observa-se um alto grau de efetividade no cumprimento das metas propostas. A totalidade das atividades previstas foi realizada, com exceção de três que foram canceladas por razões justificadas e documentadas, como o atraso no repasse de recursos e a priorização de investimentos essenciais, como o sistema de energia fotovoltaica. A instalação dessa tecnologia, por exemplo, resultou em redução de até 80% nos custos com energia, o que representa um impacto financeiro e ambiental significativo. Além disso, foram realizadas reformas estruturais e aquisições de equipamentos como freezers, embaladoras a vácuo, ventiladores e mobiliário, contribuindo para melhores condições de trabalho, redução de perdas no beneficiamento e ampliação da capacidade produtiva.

Um dos principais impactos do projeto foi o empoderamento das mulheres da associação, tanto no âmbito produtivo quanto na gestão do negócio. A contratação de mulheres, a criação de um espaço infantil, a reforma dos dormitórios e o fornecimento de EPIs são exemplos de ações que promoveram

equidade de gênero e condições dignas de trabalho. Outro ponto de destaque foi a criação e fortalecimento da marca Sumaúma, que, associada à melhoria das estratégias de comunicação e à implementação de um plano de marketing participativo, aumentou a visibilidade da AMAFPA e abriu portas para novos canais de comercialização.

Apesar dos avanços, o projeto enfrentou desafios operacionais, como a dificuldade em encontrar fornecedores e prestadores de serviço locais, atrasos em obras e entraves burocráticos no processo de repasse de recursos. Essas dificuldades revelam a importância de um planejamento ainda mais robusto em projetos futuros, especialmente no que se refere ao cronograma de execução e à articulação institucional. Além disso, o cancelamento de atividades estratégicas, como a participação em feiras e visitas a novos clientes, comprometeu parcialmente os esforços de expansão comercial no curto prazo.

Os desdobramentos do projeto indicam um cenário promissor. A implantação do sistema de gestão (software de controle de produção e estoque) e a realização de estudos de mercado são ferramentas que permanecem úteis após o encerramento formal do projeto, contribuindo para o amadurecimento administrativo e comercial da AMAFPA. As parcerias com instituições como o Instituto Ouro Verde e o Banco Raiz sinalizam a continuidade de ações voltadas à sustentabilidade e à ampliação do cultivo do pequi em sistemas agroflorestais e silvipastoris. A infraestrutura física e a base de equipamentos consolidados também oferecem sustentação para novas iniciativas, incluindo atividades de turismo rural e educação ambiental, já esboçadas pela associação.

Em relação à continuidade futura, o projeto deixa um legado de autonomia produtiva, fortalecimento organizacional e ampliação de capacidades locais. No entanto, a sustentabilidade a longo prazo dependerá da manutenção das parcerias institucionais, do acesso contínuo a mercados diferenciados e da capacidade da associação em se adaptar às dinâmicas comerciais e climáticas da região. Investimentos em capacitação contínua, assistência técnica e inovação deverão ser prioridades para garantir que os avanços conquistados sejam consolidados e expandidos.

9. Referências Bibliográficas

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

<https://1drv.ms/f/c/6cae64f1449599d5/ErXy7q28W-pAkTbmEKuYN-kBd1vkXqttg48Nmt1XUBx6aA?e=mRNQOm>