

**Título do projeto:**

Fundo da Agricultura Camponesa: Articulando Crédito e Comercialização para o Fortalecimento da Agricultura Familiar no Portal da Amazônia

**Instituição responsável:**

Instituto Ouro Verde

**Nº da Chamada de Projetos:**

Chamada 003/2020

**Linha(s) de ação/Eixo(s) Temático(s):**

Eixo 1 – Produtos florestais não madeireiros (pequi)

Eixo 2 – Sementes florestais

Eixo 3 – Cultivos perenes, fruticultura e apicultura

Eixo 4 – Organizações, agregação de valor e produtos sustentáveis.

**Coordenador do projeto (nome e e-mail):**

Ana Carolina França Bogo

[anacarolbogo@hotmail.com](mailto:anacarolbogo@hotmail.com) / [ouroverde@ouroverde.org.br](mailto:ouroverde@ouroverde.org.br)

**Período de abrangência deste relatório:**

|            |            |
|------------|------------|
| 01/01/2023 | 10/09/2023 |
|------------|------------|

**Período de abrangência do Projeto:**

|            |            |
|------------|------------|
| 10/12/2020 | 10/09/2023 |
|------------|------------|

**Data de envio deste relatório:**

|            |
|------------|
| 04/10/2023 |
|------------|

**Área de atuação:**

Território Portal da Amazônia (Apiacás, Alta Floresta, Carlinda, Nova Canaã do Norte, Colíder, Nova Guarita, Novo Mundo, Nova Santa Helena, Peixoto de Azevedo e Terra Nova do Norte) e Cotriguaçu/MT.

**Valor total do projeto:** R\$2.792.963,17

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:**

|                    |                   |
|--------------------|-------------------|
| <b>01/02/2023.</b> | <b>10/09/2023</b> |
|--------------------|-------------------|

### 1. Descrição do andamento do projeto

**Objetivo específico A1.:**

**Fortalecimento da comercialização de produtos oriundos da cadeia agroflorestal no norte de MT**

**A1.1.: Melhoria da gestão de empreendimentos comunitários e do processo de comercialização do pequi, frutas e sementes florestais**

**A1.1.1.: Assessoria na área de comercialização a cozinha de processamento de pequi (Terra Nova do Norte), casa de polpas (Carlinda), sementes florestais (Nova Guarita) e Rede de Artesãs Mulheres de Fibra do Portal da Amazônia.**

**Status da execução da atividade: CONCLUÍDA**

**Quantificação da execução (%): 100%**

**Ações realizadas e resultados alcançados:**

Rede de Sementes:

Continuidade do acompanhamento técnico da Rede de Sementes, com visitas aos grupos de coletores, articulação com parceiros, orientações sobre coleta, limpeza e armazenamento de sementes, encontros presenciais para discutir as demandas da Rede e os projetos aprovados (REM e Copaíbas). Uma das atividades também previstas para o assessor técnico da rede foi o levantamento de matrizes de coleta junto aos agricultores. Esse levantamento foi iniciado, com o mapeamento de 897 matrizes de 63 espécies junto a 11 coletores de sementes. Ainda há muito a ser mapeado e esse trabalho contará com a parceria de outro projeto (Amazônia +10). No período também foi executada a reforma do viveiro, que estava desativado há alguns anos e servirá para testes de emergência e produção de mudas. O aditivo do projeto permitiu a contratação de um articulador de vendas para a RSPA, que ficou responsável pela gestão da Casa

regional de sementes, e fez levantamento do potencial de produção de sementes para 2023 e levantamento de mercado. O potencial de produção para 2023 é de 10,5 toneladas de sementes (7,4 T em 2022). Este aumento do potencial é justificado pelo aumento da procura por sementes para projetos de restauração com muvuca nos últimos 03 anos. Ainda não é possível saber o total comercializado, pois a maior parte das vendas ocorre no fim do ano, mas a projeção é alta, seguindo o aumento do potencial de produção. A rede participou da FIT Pantanal em Cuiabá e do Encontro Territórios Coletivos Amazônicos, promovendo a divulgação do trabalho que vem sendo desenvolvido e possíveis contatos para aquisição de sementes. Além do articulador de vendas, o projeto possibilitou também a contratação de uma viveirista que, em parceria com o Laboratório de Sementes da UNEMAT/AF, pôde fazer o levantamento de protocolos e análises de germinação de lotes de 23 espécies de sementes florestais armazenadas pela RSPA. Além disso, com a finalização da reforma do viveiro, foram iniciados os testes de emergência e produção de mudas, que servirão também para áreas de restauro e comercialização. Como houve saldo em algumas metas do projeto, foi solicitado o remanejamento para a construção de uma Varanda na Casa Regional de Sementes, que servirá de apoio para os momentos de separação de grandes volumes de sementes (já que a casa não tem tanto espaço disponível), e servirá de garagem para o veículo da RSPA assim como o caminhão adquirido para o SISCOS.

#### AMAFPA:

Foi possível continuar a assessoria de comercialização ao grupo, fazendo o acompanhamento da venda da safra de 2022 (elaboração de termo de contrato, revisão dos custos de produção, em especial pagamento da matéria prima e mão de obra no beneficiamento, formação de preços, apoio logístico, divulgação) realizada praticamente com um único comprador (mais de 90% do produto beneficiado), buscando garantir segurança na negociação, e também apoiar o grupo na gestão do projeto aprovado junto ao REM. Foi realizada uma missão técnica para visita e negociação com este comprador de pequi (Pequi Ouro do Cerrado, em Goiânia) e também visita à Universidade Federal de Barra do Garças MT que é parceira na elaboração de possíveis novos produtos como pururuca de pequi, pequi desidratado, dentre outros. Nessa missão participaram 3 associadas da AMAFPA e a assessora de comercialização. Foi um passo importante o grupo ampliar a rede de contatos, ter maior aproximação e confiança junto ao comprador de pequi, compreendendo e atualizando processos e também pensar e propor outros produtos que podem agregar valor ao pequi produzido por elas, ampliando as possibilidades de mercado e se aproximando de Universidades. Pouco tempo depois, a associação também participou de Intercâmbio promovido pela EMPAER de Mato Grosso junto com a EMATER de Goiás para conhecer iniciativas mais consolidadas de produção e fomento da cadeia de pequi. Foi importante pois puderam conhecer outros produtores do estado e trocar informações sobre técnicas, produtos e mercados, além de ampliar a rede de contatos dentro do estado. Nesta atividade participaram 2 associadas. O projeto proporcionou também a realização de Oficina de Boas Práticas de beneficiamento de pequi ao grupo, trazendo informações importantes sobre a melhoria dos procedimentos que são necessários serem implementados a fim de garantir maior segurança ao grupo diante das questões sanitárias, qualidade e durabilidade do produto. Como a safra 2023 está iniciando agora, não é possível ter ainda projeção do total a ser comercializado.

#### Rede Mulheres de Fibra:

Para as Mulheres de Fibra, além da assessoria contínua de comercialização, o projeto viabilizou em 2023 a participação em 2 eventos de feira, sendo uma em Cuiabá (Feira Internacional de Turismo do Pantanal) e uma em Sinop, durante o Encontro dos Territórios Coletivos Amazônicos, promovido pela ADUFMAT. Esses dois eventos, especialmente a FIT Pantanal, foram muito importantes para a rede, que não participava de feira há mais de 4 anos. Em 2023 a rede comercializou mais de R\$16,5 mil reais em produtos, especialmente nas feiras, mas também por encomendas. Foram identificadas outras oportunidades de comercialização, porém, com o número reduzido de artesãs e a sobrecarga a produção, não foi possível participar de outros espaços. Isto gerou a necessidade de envolver mais mulheres na rede produzindo artesanato. Assim, foram articuladas 2 oficinas de beneficiamento de fibra e produção de artesanato sendo uma em Colider, em parceria com Instituto Amazonas, e outra em Novo Mundo, no assentamento Boa Esperança. As oficinas foram bem importantes para aproximação de outras mulheres com a atividade, especialmente com o grupo de Novo Mundo, onde continuaram a buscar aprender mais e demandam mais momentos de formação.

#### **Desafios/dificuldades encontradas:**

A área de comercialização ainda é o maior desafio dos grupos. Para a RSPA, o desafio é garantir contratos antecipados (antes da coleta) para atender corretamente as demandas, e também estimular alguns grupos de coletores que não arriscam coletar grandes volumes de sementes ou variedades pelo receio de não vender e ficar sem receber. Isso faz com que a rede não atinja o potencial e não consiga atender todas as demandas pela falta de estoque de algumas espécies. Quanto a AMAFPA, a venda do pequi congelado ainda gera dificuldades na articulação e preço do transporte para o comprador, por depender da cadeia do frio, que tem custo elevado. E também gera muitas despesas (que estão sendo minimizadas com a energia fotovoltaica para a safra de 2023) e riscos de perda do produto que é muito sensível a variações e quedas de energia, a exemplo de como ocorreu na safra passada em que ficaram 3 dias sem energia na comunidade e acabaram perdendo aproximadamente 4 toneladas de pequi embalado e armazenado, devido ao péssimo fornecimento de energia no meio rural; além disso o não cumprimento dos prazos de retirada do pequi pelo comprador, dentro da dinâmica combinada em contrato, gerou mais gastos com energia, diminuído os ganhos pela venda. Outra questão é que, apesar de ter sido importante aparecer um comprador que ficasse com toda a produção, a dependência de apenas um comprador gera insegurança ao grupo.

Sobre a Rede Mulheres de Fibra, a dificuldade está na baixa capacidade de produção, já que o grupo está reduzido, não conseguindo atender demandas em prazos menores, de um mercado já consolidado alcançado ao longo dos últimos 3 anos. Além disso, o valor alto do frete dificulta as vendas para outras regiões.

#### **Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos):**

Riscos: Em relação aos riscos apresentados na elaboração do projeto, a documentação dos empreendimentos não se apresentou como ponto limitante já que os grupos apoiados estão com a documentação correta, que vem sendo acompanhada de forma direta pelas assessorias aos grupos no projeto REM. Talvez um desafio seja o SISCOS, que é uma rede informal e que pode “perder” algumas vendas em consequência disto. O baixo capital de giro se apresentou como

problema para a AMAFPA, mas duas estratégias foram elaboradas para minimizar isto de forma a conseguir para os produtores de pequi (adiantamento de recursos pelo comprador em escala e elaboração de projeto ao REM que foi aprovado e contém recursos de R\$50.000,00 para isso). A oferta de produtos da RSPA mudou ao longo dos últimos 4 anos em consequência de mudanças no clima. A rede está trabalhando com a venda de pacotes de muvuca de sementes, com substituição de sementes não ofertadas durante determinado período de tempo por outras de função semelhante, de forma a não perder volume de coleta e vendas.

Oportunidades: O Redário, formado pelas redes de sementes com o apoio do ISA foi de fundamental importância para os grupos se fortalecerem e evitarem a perda de vendas por diminuição de coleta de algumas espécies, fazendo isso de forma coletiva e o assessor da RSPA participa ativamente dando apoio a este processo.

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

**[ATIVIDADE 1.1.1](#)**

**A1.2.: Aumento das vendas dos produtos oriundos das cadeias agroflorestais nos espaços regionais de comercialização**

**A1.2.1.: Elaboração de campanhas envolvendo os temas "Coma bem, coma local" e "Aqui tem produtos agroflorestais"**

**Status da execução da atividade: CONCLUÍDA**

**Quantificação da execução (%): 100%**

**Ações realizadas e resultados alcançados:**

O aditivo contemplou a continuidade da articulação com os comércios locais especialmente de Nova Canaã, Colider e Alta Floresta para aquisição de produtos diversos do SISCOS para além dos consumidores diretos. Foram feitas visitas a estabelecimentos, contatos, reuniões. Também foram confeccionados panfletos e adesivos a fim de auxiliar na divulgação da campanha. Algumas vendas foram negociadas como limão, quiabo, caju e abóbora, porém ainda em baixa quantidade, seja pela falta de espaço de armazenamento pelo restaurante, ou pela baixa demanda inicial.

**Desafios/dificuldades encontradas:**

- Dificuldade dos fornecedores do SISCOS ampliarem a quantidade e variedade de produtos oferecidos, sendo necessária a articulação e envolvimento de novos fornecedores;
- Periodicidade e dias de entrega de produtos solicitados pelos comércios. A principal logística do SISCOS ocorre na sexta-feira, que é o dia das entregas. Seria importante aproveitar a mesma logística para entrega dos produtos aos comércios, porém nem todos querem ou podem receber os produtos na sexta-feira, sendo necessário planejar outra rotina para comércios. É importante se pensar numa integração de canais de comercialização para além do SISCOS, envolvendo por exemplo a alimentação escolar (de 2023 para frente, já que a política sofreu impactos negativos no período de execução do REM), diminuindo custos de transporte.

**Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos):**

Riscos: Tanto o SISCOS como a campanha associada a ele, “Coma bem, coma local”, ainda sofre com a oscilação de consumidores. Mesmo com o avanço, envolvimento e aproximação com mais consumidores ao longo do projeto, é necessário um trabalho contínuo de fidelização que caminha em conjunto com a valorização do local. A campanha foi pensada com este objetivo, de forma a massificar princípios de valorização do local, produtos frescos etc, mas é preciso se pensar em mais estratégias, inclusive pensando na logística, como comentado anteriormente, no enfrentamento da sazonalidade da produção e na compreensão do consumidor sobre o tema, dentre outros pontos.

Oportunidades: Com certeza esta temática avançou, haja visto que no começo do projeto havia somente um ponto de venda do SISCOS. Atualmente, tem-se 4 com demanda para o envolvimento de mais agricultores e abertura de outros pontos de venda em Novo Mundo e Peixoto, demonstrando que há espaço para isso.

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

[ATIVIDADE 1.2.1](#)

#### **A1.2.2.:**

##### **Implantação de espaço permanente de comercialização de produtos"**

**Status da execução da atividade: CONCLUÍDA**

**Quantificação da execução (%): 100%**

##### **Ações realizadas e resultados alcançados:**

O aditivo permitiu a continuidade da gestão e acompanhamento do SISCOS e possibilitou a contratação de mais um assessor, dividindo as funções junto à outra assessora para administrar os 4 SISCOS (Alta Floresta, Carlinda, Nova Canaã do Norte e Colíder). Além da aquisição de caixas térmicas, caixas organizadoras, materiais de divulgação e assessoria, o projeto viabilizou a aquisição de um caminhão com baú refrigerado para melhorar a logística e transporte dos produtos comercializados. Foi uma enorme conquista. Sobre o sistema, foi possível o desenvolvimento do app SISCOS para IOS, atendendo uma demanda importante para consumidores que não conseguiam acessar com qualidade do sistema web, já que o app era disponível apenas para android. Em julho o SISCOS participou da Feira do Agricultor, em Carlinda, sendo um espaço importante de divulgação. O SISCOS também pode produzir camisetas para os fornecedores e equipe técnica, fortalecendo a identidade e ajudando na divulgação. Em 2023, até agosto o Siscos já havia comercializado mais de R\$74mil reais em produtos, com projeção de superar as vendas em 2022.

##### **Desafios/dificuldades encontradas:**

- Ampliar a base de fornecedores, de forma a aumentar quantidade e diversidade, já que os produtores que fazem parte do SISCOS possuem baixas produção e oferta de mão de obra;
- Melhorar a logística de produtos, pois as distâncias entre cidades são muito grandes, o que afeta os custos de viabilidade do projeto e qualidade dos produtos. O caminhão veio para fazer o enfrentamento da qualidade do produto, mas ainda é preciso pensar nos custos envolvidos em toda esta dinâmica.

- Manter e ampliar a base de consumidores, pois ainda é necessário aumentar o volume de vendas semanal pensando na autonomia do sistema e/ou pensar em outras formas de integração da comercialização que contribuam para isto.

**Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos):**

Mesmos citados no item sobre a campanha.

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

[ATIVIDADE 1.2.2](#)

**Objetivo específico A2.:**

**Ampliação das áreas sob manejo agroecológico ou com práticas sustentáveis de produção**

**A2.1.: Formação de novos grupos e qualificação dos grupos atuais para a gestão do microcrédito solidário**

**A2.1.1.: Articulação para formação de novos grupos de gestão do crédito solidário e acompanhamento da gestão local dos grupos**

**Status da execução da atividade: CONCLUÍDA**

**Quantificação da execução (%): 100%**

**Ações realizadas e resultados alcançados:**

A atividade já havia sido concluída e no período do aditivo foi feita manutenção destes grupos (Comitês de Avaliação de Crédito – CAC). Neste período o foco principal foi na atualização da gestão destes grupos e no tratamento de casos que estavam impedindo o funcionamento dos mesmos na demanda de crédito, principalmente relacionados a casos de pagamentos em atraso de parcelas de financiamento. Foi dada atenção aos grupos especialmente na gestão dos problemas de falta de acesso ao crédito e às situações de inadimplência, buscando soluções locais para cada problemática, aprofundando as responsabilidades na gestão compartilhada do Banco.

**Desafios/dificuldades encontradas:**

O trabalho de articulação dos CACs deve ser constante uma vez que a própria dinâmica comunitária impõe novos desafios a cada avanço obtido. Assim, garantir o engajamento dos agricultores, o trabalho dos comitês e o fluxo financeiro são pontos que foram trabalhados ao longo de todo o projeto, incluindo este período final. Deve-se destacar que é nítida ainda a fase de recuperação que muitas comunidades estão vivenciando após anos de estagnação econômica. Assim, o receio de assumir novas dívidas, mesmo percebendo a necessidade de investimentos, é um dos pontos centrais neste processo, bem como a divulgação do próprio banco comunitário dentro das comunidades. Foi contratada uma consultoria jurídica para revisar as documentações e procedimentos do Banco Raiz a fim de qualificar os processos para acesso ao crédito e trazer mais segurança ao IOV e aos agricultores.

**Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos):**

Riscos: Como citado já, ainda existe receio de alguns agricultores em acessar crédito, preocupados com as possíveis dificuldades de pagamento.

Oportunidades: manutenção da estrutura de funcionamento do crédito já existente com articulação e animação para novos investimentos, assim como investimento na reedição da cartilha para esclarecer as vantagens e formas de acessar crédito via Banco Raiz, e consultoria jurídica. Novos grupos demonstram interesse em participar das ações do Banco, incluindo comunidades indígenas e outros municípios da região.

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

[ATIVIDADE 2.1.1](#)

**A2.2.: Ampliação da oferta de crédito e microcrédito priorizando as cadeias de fruticultura, horticultura, bovinocultura leiteira**

**A2.2.1. a A2.2.3.: Elaboração e assessoria aos novos projetos de crédito e microcrédito**

**Status da execução da atividade: CONCLUÍDA**

**Quantificação da execução (%): 100%**

**Ações realizadas e resultados alcançados:**

O aditivo possibilitou o investimento em mais de R\$100 mil reais através da ação do Banco Raiz, sendo que 50% desse valor voltará para composição do Fundo de Apoio a Agricultura Camponesa do Banco Raiz, somando um total de aproximadamente R\$390mil reais de composição do Fundo aportado pelo projeto REM. Com os R\$ 100mil investidos no período, foram apoiados 13 projetos em Novo Mundo, Assentamento Boa Esperança, com investimentos em motocultivadores, roçadeiras, energia solar, galinheiro, irrigação, dentre outros para dar suporte a áreas de produção para consumo familiar e geração de renda. Além disso, no período foram realizadas em vários municípios oficinas como manejo de pastagem, instalação de biodigestores, criação de aves em sistemas agroflorestais, a fim de capacitar e atender demandas técnicas importantes para a boa execução de projetos, ou ainda estimular novos projetos locais. Além da consultoria jurídica, foram feitas revisões nas planilhas de informações para acesso a crédito, a fim de melhorar os procedimentos gerais de coletas de dados e análises.

**Desafios/dificuldades encontradas:**

O microcrédito precisa estar fortemente vinculado às dinâmicas locais. Se por um lado isso implica em engajamento e adesão comunitária, por outro impõe a necessidade de debates constantes e tomada de decisão coletiva. No caso dos investimentos realizados em Novo Mundo, a demanda por recursos era maior do que a possibilidade de investimento, o que levou a necessidade do CAC definir critérios claros de seleção e diálogo com as famílias que demandaram o recurso. Esse procedimento visou reduzir conflitos e permitir transparência nas atividades. Outra dificuldade ainda presente é a capacidade reduzida de acompanhamento técnico individual, para cada projeto aprovado. São muitos projetos em execução, alguns com demandas de acompanhamento menor, porém boa parte requer maior presença da equipe técnica, ainda incapaz de atender, por vezes, as demandas em tempo adequado.

**Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos):**

Riscos: os cálculos de inadimplência tem nos provocado a refletir sobre as motivações e buscar estratégias junto aos CACs para superar as dificuldades de pagamento de alguns agricultores. A consultoria jurídica também deu orientações importantes sobre ajustes nos procedimentos. A regra do Banco é que municípios que têm projetos com 3 meses ou mais em atraso não poderão aprovar novos créditos até que a seja resolvida a inadimplência. Foram apresentadas outras possibilidades de acordos durante o Encontro Regional, porém não ficou definida alteração, pois precisavam entender melhor. De toda forma, por conta do volume de recursos disponível e a necessidade de investimentos nos SSP, a regra de travamento ficará suspensa até início do próximo ano e definição sobre a inadimplência de projetos

Oportunidades: realizadas parcerias e aprovado novo projeto com aporte de recurso para o Fundo, permitindo novos investimentos e contratação de uma nova assessora técnica pela entidade parceira.

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

[ATIVIDADE 2.1.2](#)

**Objetivo específico A3.:**

**Garantir a gestão e articulação de todas as ações do projeto.**

**A3.1: Gestão compartilhada das ações do projeto****A3.1.1.: Acompanhamento das instâncias de gestão criadas**

**Status da execução da atividade: CONCLUÍDA**

**Quantificação da execução (%): 100%**

**Ações realizadas e resultados alcançados:**

Quanto a gestão e integração de todas essas ações, o aditivo possibilitou a contratação de uma instituição especializada para a criação de um Plano de Comunicação específico para o IOV (e seus projetos – SISCOS e Banco RAIZ), contemplando também os grupos apoiados (RSPA, AMAFPA e Mulheres de Fibra). Ao mesmo tempo, foi possível a contratação de um assessor de comunicação, viabilizando a interação e divulgação das diferentes atividades e iniciativas do IOV e dos grupos. Foram feitas 2 edições do Jornal Muvucando, divulgando as ações de comercialização e da RSPA, e também a gestão das redes sociais e produção de matérias diversas. Foi também realizada oficina de comunicação com a equipe técnica e grupos para trazer orientações de melhoria dos registros de foto e vídeo das atividades, e também apresentar resultados e orientações do Plano de Comunicação.

No final de agosto realizamos um Encontro Geral para apresentar os resultados e conquistas viabilizadas pelo projeto, assim como definir melhorias e encaminhamentos para a continuidade das atividades pós projeto.

**Desafios/dificuldades encontradas:**

Muitos dos agricultores e agricultoras estão integrados em várias ações, como SISCOS, RSPA e CAC, por exemplo, tendo dificuldade de participar de todas as demandas e ao mesmo tempo podendo ficar sobrecarregados.

**Avaliação dos riscos e oportunidades previstos (ou novos):**

Riscos: O risco de não envolvimento dos agricultores nos espaços de gestão foi sendo superado ao longo do projeto, seja pelos encontros de planejamento do SISCOS, RSPA, Banco Raiz, ou até mesmo pelas ferramentas de comunicação (grupos e mídias sociais).

Oportunidades: experiência prévia com a formação dos grupos permite aos assessores a estimular espaços mais dinâmicos de discussão.

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

[ATIVIDADE 3.1.1](#)

### 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.

| Resultados esperados                                                                                                             | Atividades executadas                                                                                                                                          | Indicadores                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Metas alcançadas ( <i>quantificar</i> )                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| A1.1 Melhoria da gestão de empreendimentos comunitários e do processo de comercialização do pequi, frutas e sementes florestais. | A1.1.1 Assessoria e consultorias na área de comercialização da cozinha de processamento de pequi (Terra Nova do Norte), e Rede de Sementes Portal da Amazônia. | a) Plano de gestão, incluindo plano de ação a curto e médio prazos, elaborado por todos os empreendimentos; b) Valores mensais comercializados pelos empreendimentos; c) Renda gerada para os agricultores vinculados aos empreendimentos; d) Número de famílias envolvidas nos empreendimentos ao final do apoio. | - 1 Plano de Gestão da RSPA e da AMAFPA organizados;<br>- Balanço de vendas dos grupos:<br>- RSPA: + 284 mil projeção<br>- AMAFPA: 91mil 2022.<br>- Mulheres de Fibra: +16,5mil<br>- Na planilha de beneficiários estão representadas 104 famílias, sendo que algumas participam de mais atividades, e não conseguimos fazer o levantamento de todas. |
| A1.2 Fortalecimento das estratégias de comercialização regional dos produtos                                                     | A1.2.1 Elaboração de campanhas envolvendo os temas "Coma bem, coma                                                                                             | a) Valores comercializados                                                                                                                                                                                                                                                                                         | - Diagnóstico inicial dos espaços de comercialização;                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |

|                                                                                                        |                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| oriundos das cadeias agroflorestais (feiras e sistemas locais)                                         | local" e "Aqui tem produtos agroflorestais"<br>A1.2.2 Implantação de espaço permanente de comercialização de produtos       | regionalmente (feiras e sistemas locais de comercialização);<br>b) Transformação dos espaços de comercialização (produtos, organização dos espaços, diversidade de produtos);<br>c) Número de agricultores participantes das atividades de formação em comercialização. | - Criação de vários materiais (panfletos, adesivos, banners, Muvucando, Material relacionado a campanha (cartazes, folders, spots de rádio entre outros);<br>- Pesquisa de mercado com consumidores (33% do universo inicial de consumidores responderam a pesquisa, o que equivale a 65 consumidores ).<br>- + R\$74mil em vendas em 2023, até agosto.<br>- 4 Siscos em funcionamento (Alta Floresta, Carlinda, Nova Canaã do Norte e Colider) |
| A2.1 Formação de novos grupos e qualificação dos grupos atuais para a gestão do microcrédito solidário | A2.1.1 Articulação para formação de novos grupos de gestão do crédito solidário e acompanhamento da gestão local dos grupos | a) Número de conselhos de gestão do crédito formados; b) Número de reuniões dos grupos de gestão do crédito.                                                                                                                                                            | - 3 Cartilhas criadas sobre crédito solidário (com as normas gerais e procedimentos para quem acessa e para quem avalia);                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |

|                                                                                                                                  |                                                                              |                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                         |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                  |                                                                              |                                                                                                                                                                                                                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 13 conselhos formados em 11 municípios.</li> <li>- Atas das reuniões realizadas: 148 atas</li> </ul>                                                                                           |
| A2.2 Ampliação da oferta de crédito e microcrédito priorizando as cadeias de fruticultura, horticultura, bovinocultura leiteira. | A2.2.1 Elaboração e assessoria aos novos projetos de crédito e microcrédito. | a) Número e perfil de projetos elaborados; b) Nível de adimplência dos projetos; c) Nível de satisfação com os projetos realizados; d) Área (hectares) sob manejo agroecológico ou com práticas sustentáveis de produção. | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 81 Projetos técnicos elaborados e aprovados.</li> </ul>                                                                                                                                        |
| A3.1 Gestão compartilhada das ações do projeto.                                                                                  | A3.1.1 Acompanhamento das instâncias de gestão criadas.                      | a) Número de atividades comunitárias e/ou regionais realizadas; b) Número de participantes das atividades comunitárias e/ou                                                                                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Atas das reuniões (148);</li> <li>- 3 Encontros gerais realizados;</li> <li>- Relatório de atividades em Excel contendo número de atividades realizadas e participantes ao longo do</li> </ul> |

|  |  |                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | regionais; c) Número de conselhos de gestão formados; d) Diversidade de temas discutidos nos grupos de gestão. | projeto (em torno de 709 pessoas).<br>- 13 Conselhos em 11 municípios;<br>- Muitas atividades de formações realizadas, com temas diversos: manejo de pastagem, sistemas silvipastoris, biodigestor, criação de aves em sistema agroflorestal, dentre outras. |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## SEÇÃO 2

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

### 1. Resumo Executivo

O projeto parte de um contexto de profunda relevância que, por um lado se dá pela teia social já formada em trabalhos anteriores do Instituto Ouro Verde com a agricultura familiar, com resultados na transição e mudança de visão do uso da terra com geração de renda em mais de 2.700 ha de agroflorestas distribuídas num misto de áreas de preservação e com fins econômicos, com destaque aos sistemas silvipastoris e hortas e pomares agrofloretais. E por outro, no contexto político vivenciado nos últimos 04 anos com a degradação de políticas públicas e outras ações de suporte para a agricultura familiar, ocupação massiva da monocultura da soja, somados ao agravamento trazido pela pandemia da Covid 19. Saber lidar com tudo isso a fim de continuar a luta pela conquista de espaço e qualidade de vida para a agricultura familiar, foi um grande desafio.

Dado isto, o projeto conseguiu avançar na integração de atividades, formando um ecossistema favorável para o desenvolvimento da agricultura familiar, ofertando microcrédito solidário para investimentos diversos, acoplando a isto ações de apoio à comercialização, pensando desde produtos alimentares simples, sem beneficiamento, proveniente destes espaços incentivados, assim como cadeias de valor que foram obtendo destaque ao longo do tempo, como sementes florestais, pequi e artesanato. Estas ações se fortaleceram nos grupos já existentes, mas também foram ampliadas para outros municípios e grupos dentro e fora do território Portal da Amazônia. Deste apoio, também surgiram novas oportunidades para alguns grupos que, atualmente, possuem recursos próprios para desenvolverem suas atividades, como a Rede Sementes Portal da Amazônia e a AMAFPA/mulheres do pequi que possuem projetos apoiados pelo REM. Ao longo do projeto, também houve um aporte para o Fundo da Agricultura Camponesa em ações para Cotriguaçu e de apoio à implementação de sistemas silvipastoris em parceria com o REM.

A RSPA conseguiu fortalecer a atuação junto aos grupos de sementes, ampliando o potencial produtivo e a comercialização de sementes. Em 2021 comercializou 4,5 toneladas de sementes (R\$190 mil reais em vendas). Em 2022, comercializou quase 6 toneladas de sementes, ampliando as vendas para R\$ 232 mil. A expectativa é que 2023 supere esses números, já que o potencial de produção é bem maior esse ano, em torno de 10,5 toneladas.

A AMAFPA conseguiu em 2021 processar a primeira safra, gerando R\$67mil em vendas. Em 2022, conseguiram melhorar o valor do pequi de acordo com classificação de qualidade criada, ampliando para R\$91mil em vendas (não foi maior pois tiveram problemas com a energia e perderam 4 toneladas de pequi). A expectativa é que a safra de 2023 supere as demais, já que o grupo está melhor organizado, e tem comprador garantido.

As Mulheres de Fibra conseguiram apoio para realização de oficinas de qualificação dos produtos, desenvolvendo novas peças e também oficinas iniciais para novos grupos que queiram aprender mais sobre o beneficiamento e uso dos diferentes tipos de fibra, sendo oportunidade de ampliação do grupo. O retorno na participação de feiras foi muito importante e possibilitou ótimos resultados de comercialização.

O projeto atendeu de forma direta, através do crédito e ações de apoio a comercialização, aproximadamente 104 beneficiários, enquanto, de forma indireta, somando momentos pontuais, como oficinas, encontros regionais, intercâmbios etc, atendeu 709 beneficiários totais. Atuou nos municípios de Apiacás, Alta Floresta, Carlinda, Nova Canaã do Norte, Colíder, Nova Guarita, Novo Mundo, Peixoto de Azevedo, Nova Santa Helena, Terra Nova do Norte, e Cotriguaçu.

As ações de microcrédito atingiram 81 contratos, somando um valor de R\$682.224,00, valor este do Fundo formado pelo IOV, REM e Universidade de Exeter. Valor médio por projeto de R\$8.422,00. Dos 81 projetos de crédito, 26 foram acessados por mulheres. A taxa média de inadimplência total de 15,3%.

O SISCOS foi ampliado para 03 municípios, já que inicialmente a comercialização de produtos só ocorria no município de Alta Floresta, totalizando 04 municípios (Alta Floresta, Carlinda, Nova Canaã do Norte e Colíder). Houve aumento na comercialização mensal em torno de 100 % quando comparado ao primeiro ano do projeto. O lançamento e início das ações da campanha “Coma bem, coma local” também trouxe um novo perfil de consumidores, como organizações, restaurantes, lanchonetes dentre outras PJ.

O apoio na criação do Plano de comunicação e a assessoria de comunicação no projeto foram fundamentais para fortalecer a integração das ações do projeto e dos grupos.

## **2. Contextualização**

A região Norte de Mato Grosso possui ocupação em larga escala desde a década de 70, a partir de projetos de colonização públicos (assentamentos) e privados. Este modelo de ocupação foi fortemente baseado na agricultura familiar, estimulando a migração de pequenos agricultores de áreas de tensão agrária principalmente do Sul do Brasil. Da mesma forma, migrações das regiões Nordeste e Norte complementaram a formação populacional da região. Diferentes ciclos econômicos se sucederam neste território.

Após a ascensão e declínio das lavouras permanentes, garimpo e madeira, foi a atividade pecuária e, mais recentemente, a agricultura de larga escala, que se estabeleceram como grande força econômica. Obviamente que estes diferentes ciclos trouxeram impactos em diferentes magnitudes, sejam de ordem ambiental, com a fragmentação florestal e perda de biodiversidade, ou social, com elevação do processo de concentração de terras e êxodo rural.

A agricultura de base familiar continua com papel relevante para a dinamicidade da economia em Mato Grosso pois representa cerca 70% dos estabelecimentos rurais, mesmo ocupando menos de 10% do território (DE ABREU et al., 2021). O recente avanço das lavouras de soja trouxe novas preocupações graças ao aumento exponencial do uso de agrotóxicos e ao uso de pulverização aérea para controle de pragas e doenças em grandes áreas, aumentando o risco de contaminação de nascentes, rios e sistemas orgânicos de produção.

Apenas para caracterizar esta situação, considerando os dados de uso médio de agrotóxicos/ hectare apresentado por Pignati et al. (2017) e o incrível aumento de 284% nas áreas de lavoura de soja nos municípios do Portal da Amazônia de 2010 a 2016. Nos 08 municípios propostos inicialmente para atendimento pelo projeto estima-se que anualmente sejam despejados na região cerca de 3,0 milhões de litros de agrotóxicos apenas nas lavouras de soja, sendo que este número pode ser ainda maior nos próximos anos (média de 17,7 litros/ hectare com uma área plantada de cerca de 165.000 hectares).

Neste cenário, no qual o otimismo com a pujança econômica convive com o receio da degradação ambiental e da exclusão social, pensar em novos modelos de ocupação de solo e construir a resiliência da economia local, prevendo e prevenindo os chamados ciclos de “boom e colapso”, passam a ser fundamentais. Assim, considerar o papel da agricultura de base familiar passa a ser estratégico para garantia de uma economia mais diversificada, focada na segurança alimentar e com sistemas de produção mais integrados às características ambientais locais.

É importante reforçar que desde 2008 existe um movimento crescente relacionado a agricultura familiar na região e ao plantio de sistemas agroflorestais. Esse movimento teve início com ações pontuais de agricultores que, apoiados pelo Instituto Ouro Verde, iniciaram plantios de agroflorestas para fins de restauração florestal de áreas de nascentes e matas ciliares. De 2010 a 2019 houve um aumento significativo de escala atingindo mais de 2.700 ha envolvendo mais de 1.000 famílias. Além disto, houve uma preocupação em criar um ecossistema de produtos e serviços que fortalecessem esta proposta, prevendo a continuidade destes sistemas através do fortalecimento de redes de suporte para os plantios, como a rede de sementes, a rede de comercialização e o centro de pesquisa em agrofloresta.

No entanto, ainda existem desafios concretos para a ampliação dessa visão. Do ponto de vista técnico, o maior desafio é integrar as agroflorestas aos demais sistemas produtivos existentes nas propriedades, utilizando os princípios da diversidade e da sucessão natural. Talvez o maior exemplo desta possibilidade esteja na ampliação das áreas de sistemas agrossilvipastoris, integrando, desta forma, as áreas de SAF a principal forma de ocupação de solo da região, ou seja, as pastagens. Do ponto de vista da paisagem, há uma enorme possibilidade de mudanças profundas a partir destes sistemas tendo em vista a baixa densidade de árvores atualmente existentes nos pastos (trabalhos mostram uma média de pouco mais de 04 árvores/ hectare conforme destacado por Salman et al., 2013), sendo que nos sistemas trabalhados durante o Sementes do Portal Fase II chegou-se a 800 a

1.000 árvores/ hectare. Do ponto de vista econômico, ainda seria preciso criar novos mercados e consolidar existentes, pensando na diversidade de produtos e naqueles com uma escala maior.

Desta forma, o que se buscou no projeto foi que a agrofloresta, cada vez mais fosse um polo irradiador de mudanças em toda a propriedade rural, com geração de renda e envolvimento da família. Mesmo com todas as conquistas de mais de 10 anos de intensos trabalhos para fomentar o plantio de sistemas agroflorestais em toda a região Norte de Mato Grosso, ainda é preciso consolidar e qualificar estas experiências que já existem, de forma que elas perpetuem e influenciem novas experiências, já que o contrafluxo para modelos não sustentáveis e inviáveis para a agricultura familiar é contínuo.

### **3. Metodologia**

Todas as ações envolvidas no projeto foram planejadas em diversos momentos de forma coletiva e participativa. O projeto foi organizado para tal, já que as equipes se reuniam por temática (ações de crédito, comercialização, por exemplo, possuíam equipes diferentes) e também de forma coletiva pensando na integração das ações. Em campo, as comunidades também se organizavam a partir dos Comitês de Avaliação de Crédito (CACs) a fim de fazerem a gestão local do crédito e em grupos de comercialização (grupos municipais do SISCOS, grupos gerais da rede sementes, associações etc). Desta forma propiciou a boa execução do projeto, a partir da circulação de informações, descentralização de decisões e ganhos em escala de atuação.

A partir destas estruturas as atividades eram planejadas, sendo que poderiam ocorrer diferenças de ações e sua intensidade em diferentes comunidades de acordo com perfil e demanda das mesmas. A gestão financeira ficou concentrada na figura do IOV onde existe um grupo de gestão e na figura da coordenação do projeto. Todo o controle financeiro seguiu orientações e sistemas como cérebro e GPWeb, mas também contou com boas práticas já executadas pela equipe de gestão do IOV, como planilhas financeiras que dão uma posição em tempo real do projeto, planilha para acompanhamento do uso do fundo da agricultura camponesa, planilhas de acompanhamento da participação nas ações do projeto dentre outros instrumentos.

Todos os grupos em suas diferentes escalas e perfis, se reuniam geralmente 1 vez ao mês e/ou sempre que necessário. O Banco Raiz possuía em grupo geral de gestão, formado por técnicos e agricultores que se reunia ao menos uma vez ao ano a fim de avaliar a caminhada e fazer/propor adequações necessárias. O projeto também contou com consultorias ao longo do tempo que foram fundamentais para alguns avanços nos grupos de produção e beneficiamento e também nas estruturas de gestão, como a consultoria jurídica específica ao banco Raiz, que proporcionará maior segurança jurídica às ações. O Muvucando, mídias sociais e assessoria de comunicação também contribuíram para compartilhar informações do projeto para os beneficiários e para divulgação das ações.

#### 4. Resultados alcançados pelo Projeto:

| Resultados esperados                                                                                                                        | Atividades executadas                                                                                                                                                                    | Indicadores                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Metas alcançadas<br>(quantificar)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| A1.1 Melhoria da gestão de empreendimentos comunitários e do processo de comercialização do pequi, frutas e sementes florestais.            | A1.1.1 Assessoria e consultorias na área de comercialização da cozinha de processamento de pequi (Terra Nova do Norte), e Rede de Sementes Portal da Amazônia.                           | a) Plano de gestão, incluindo plano de ação a curto e médio prazos, elaborado por todos os empreendimentos; b) Valores mensais comercializados pelos empreendimentos; c) Renda gerada para os agricultores vinculados aos empreendimentos; d) Número de famílias envolvidas nos empreendimentos ao final do apoio. | - 1 Plano de Gestão da RSPA e da AMAFPA organizados;<br>- Balanço de vendas dos grupos:<br>- RSPA: + 284 mil projeção<br>- AMAFPA: 91mil 2022.<br>- Mulheres de Fibra: +16,5mil<br>- Na planilha de beneficiários estão representadas 104 famílias, sendo que algumas participam de mais atividades, e não conseguimos fazer o levantamento de todas. |
| A1.2 Fortalecimento das estratégias de comercialização regional dos produtos oriundos das cadeias agroflorestais (feiras e sistemas locais) | A1.2.1 Elaboração de campanhas envolvendo os temas "Coma bem, coma local" e "Aqui tem produtos agroflorestais"<br>A1.2.2 Implantação de espaço permanente de comercialização de produtos | a) Valores comercializados regionalmente (feiras e sistemas locais de comercialização);<br>b) Transformação dos espaços de comercialização (produtos, organização dos espaços, diversidade de produtos);                                                                                                           | - Diagnóstico inicial dos espaços de comercialização;<br>- Criação de vários materiais (panfletos, adesivos, banners, Muvucando, Material relacionado a campanha (cartazes, folders, spots de rádio entre outros);<br>- Pesquisa de mercado com consumidores (33% do universo inicial de                                                              |

|                                                                                                                                  |                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                  |                                                                                                                             | c) Número de agricultores participantes das atividades de formação em comercialização.                                                                                                                                    | consumidores responderam a pesquisa, o que equivale a 65 consumidores ).<br>- + R\$74mil em vendas em 2023, até agosto.<br>- 4 Siscos em funcionamento (Alta Floresta, Carlinda, Nova Canaã do Norte e Colider)    |
| A2.1 Formação de novos grupos e qualificação dos grupos atuais para a gestão do microcrédito solidário                           | A2.1.1 Articulação para formação de novos grupos de gestão do crédito solidário e acompanhamento da gestão local dos grupos | a) Número de conselhos de gestão do crédito formados; b) Número de reuniões dos grupos de gestão do crédito.                                                                                                              | - 3 Cartilhas criadas sobre crédito solidário (com as normas gerais e procedimentos para quem acessa e para quem avalia);<br>- 13 conselhos formados em 11 municípios.<br>- Atas das reuniões realizadas: 148 atas |
| A2.2 Ampliação da oferta de crédito e microcrédito priorizando as cadeias de fruticultura, horticultura, bovinocultura leiteira. | A2.2.1 Elaboração e assessoria aos novos projetos de crédito e microcrédito.                                                | a) Número e perfil de projetos elaborados; b) Nível de adimplência dos projetos; c) Nível de satisfação com os projetos realizados; d) Área (hectares) sob manejo agroecológico ou com práticas sustentáveis de produção. | - 81 Projetos técnicos elaborados e aprovados.                                                                                                                                                                     |
| A3.1 Gestão compartilhada das ações do projeto.                                                                                  | A3.1.1 Acompanhamento das instâncias de gestão criadas.                                                                     | a) Número de atividades comunitárias e/ou regionais realizadas; b) Número                                                                                                                                                 | - Atas das reuniões (148);<br>- 3 Encontros gerais realizados;                                                                                                                                                     |

|  |  |                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | de participantes das atividades comunitárias e/ou regionais; c) Número de conselhos de gestão formados; d) Diversidade de temas discutidos nos grupos de gestão. | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Relatório de atividades em Excel contendo número de atividades realizadas e participantes ao longo do projeto (em torno de 709 pessoas).</li> <li>- 13 Conselhos em 11 municípios;</li> <li>- Muitas atividades de formações realizadas, com temas diversos: manejo de pastagem, sistemas silvipastoris, biodigestor, criação de aves em sistema agroflorestal, dentre outras.</li> </ul> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## 5. Impacto do Projeto (avaliação dos resultados):

O projeto fortaleceu a nova estrutura do Banco Raiz, com apoio a estruturação de linhas de crédito mais amplas (até 15 mil reais) e a organização administrativa para acompanhamento e assistência técnica. Ao longo do projeto foram identificadas várias fragilidades na estrutura do Banco Raiz, tanto pelas equipes de trabalho quanto pelos Comitês de Avaliação de Crédito. Os problemas encontrados durante o período foram sendo debatidos pelos grupos (técnicos e agricultores) na busca de possíveis soluções. Ficou claro que o Banco Raiz desempenha um papel importante ao impulsionar as atividades agrícolas, a geração de renda e o desenvolvimento dos municípios atendidos. A diversificação de projetos e a adaptação às distintas realidades locais demonstram a flexibilidade das ações. Embora a agricultura seja a principal fonte de renda, muitas famílias têm buscado diversificar suas atividades, reduzindo a dependência exclusiva de uma ou outra atividade, incluindo as não agrícolas. A capacidade de pagamento variável destaca a importância de abordagens específicas e soluções adequadas para cada situação. O histórico de crescimento constante e o papel crucial da mão de obra familiar evidenciam a importância do apoio do Banco Raiz não apenas em termos financeiros, mas também no fortalecimento das estruturas familiares e produtivas. As análises econômicas e de crédito detalhadas demonstram a viabilidade dos projetos em diversas condições. Contudo, variações nos indicadores econômicos e a importância do engajamento

comunitário ressaltam a necessidade de uma avaliação holística e direcionada em cada caso. Apesar dos pontos fortes, é fundamental mencionar as fragilidades observadas. A falta de acesso a crédito por parte de algumas famílias, as discrepâncias na distribuição dos benefícios, como o baixo acesso por mulheres e jovens, e a necessidade de melhorias contínuas na avaliação de crédito são áreas que requerem atenção, além da própria estrutura de gestão do Banco Raiz. Dessa forma, avaliações são de fato muito importantes e devem ser realizadas de forma periódica para o aprimoramento das ações do Banco Raiz, apontando as melhorias e adaptações pertinentes já que essa construção é feita a muitas mãos, entre técnicos e agricultores, mantendo essa ferramenta de empoderamento da agricultura familiar dinâmica, viva e cada vez mais fortalecida para enfrentar os desafios do campesinato.

#### **6. Avaliação dos riscos e oportunidades:**

O baixo capital de giro se apresentou como dificuldade para a AMAFPA e para a RSPA, já que o período de produção de pequi e vendas de sementes se concentram em um período do ano. Porém estratégias foram elaboradas para minimizar isso, seja pelo adiantamento de recursos pelo comprador em escala (no caso do pequi, principalmente) ou na elaboração de projeto ao REM relacionado a Cadeias de Valor, que contemplou recursos para isso. A oferta de produtos da RSPA mudou ao longo dos últimos 4 anos em consequência de mudanças no clima. A RSPA também está trabalhando com a venda de pacotes de muvuca de sementes, com substituição de sementes não ofertadas durante determinado período de tempo por outras de função semelhante, de forma a não perder volume de coleta e vendas. A participação da RSPA no Redário, iniciativa de articulação das redes de sementes promovida pelo ISA, com apoio do REM, tem sido muito importante para o seu fortalecimento, já que tem proporcionado espaços de formação, disposição de um sistema de controle de estoque de sementes, apoio na organização da gestão da Casa Regional de Sementes e apoio na comunicação.

O SISCOS, assim como a campanha associada a ele, “Coma bem, coma local”, ainda sofre com a oscilação de consumidores. Mesmo com o avanço, envolvimento e aproximação com mais consumidores ao longo do projeto, é necessário um trabalho contínuo de fidelização que caminha em conjunto com a valorização do local. A campanha foi pensada com este objetivo, de forma a massificar princípios de valorização do local, produtos frescos etc, mas é preciso se pensar em mais estratégias, inclusive pensando na logística, como comentado anteriormente, no enfrentamento da sazonalidade da produção e na compreensão do consumidor sobre o tema, dentre outros pontos.

Como oportunidade, esta temática avançou, haja visto que no começo do projeto havia somente um ponto de venda do SISCOS. Atualmente, tem-se 4 pontos com demanda para o

envolvimento de mais agricultores e abertura de outros pontos de venda em Novo Mundo e Peixoto, demonstrando que há espaço para essa forma de organização e consumo.

Sobre o Banco Raiz, ainda existe receio de alguns agricultores em acessar crédito, preocupados com as possíveis dificuldades de pagamento. Porém, com a manutenção da estrutura de funcionamento do crédito já existente com articulação e animação para novos investimentos, assim como investimento na reedição da cartilha para esclarecer as vantagens e formas de acessar crédito via Banco Raiz, e consultoria jurídica, novos grupos demonstram interesse em participar das ações do Banco, incluindo comunidades indígenas e outros municípios da região.

Ainda, os cálculos de inadimplência têm nos provocado a refletir sobre as motivações e buscar estratégias junto aos CACs para superar as dificuldades de pagamento de alguns agricultores. A consultoria jurídica também deu orientações importantes sobre ajustes nos procedimentos. Foram realizadas parcerias e aprovado novo projeto com aporte de recurso para o Fundo, permitindo novos investimentos e contratação de uma nova assessora técnica pela entidade parceira.

## **7. Lições Aprendidas**

- Quando se trata de produtos da sociobiodiversidade e da agroecologia, é necessário um processo contínuo de formação e animação dos consumidores tanto para valorização dos produtos locais, quanto para o consumo de alimentos sazonais;
- Importante trabalhar com os grupos que dependem da comercialização dos produtos (especialmente produtos com safra em períodos específicos) a formação de fundo para capital de giro, pois dá mais autonomia à organização e segurança aos agricultores;
- A necessidade de acompanhamento jurídico às ações de crédito, especialmente para dar segurança às partes envolvidas (Cedente e beneficiário) e qualificar todo trabalho desenvolvido;
- Aliar assistência técnica ao crédito é fundamental para trazer segurança, qualidade dos projetos e efetividade na aplicação dos recursos;
- Acompanhamento constante e rotineiro dos Comitês de Avaliação de Crédito locais é necessário para ações mais efetivas e prevenção de conflitos.

## **8. Conclusão**

O projeto REM foi extremamente importante pois fortaleceu a resiliência de organizações e grupos num cenário de pandemia da Covid 19, e num contexto político de degradação de políticas públicas e outras ações de suporte para a agricultura familiar. Saber lidar com tudo isso a fim de continuar a luta pela conquista de espaço e qualidade de vida para a agricultura familiar, foi um grande desafio. Dado isto, o projeto conseguiu avançar na integração de atividades, formando um ecossistema favorável para o desenvolvimento da agricultura familiar, ofertando microcrédito solidário para investimentos diversos, acoplando a isto ações de apoio à comercialização, pensando desde produtos alimentares simples, sem beneficiamento, proveniente destes espaços incentivados,

assim como cadeias de valor que foram obtendo destaque ao longo do tempo, como sementes florestais, pequi e artesanato. A reorganização do Banco Raiz e o aporte financeiro do Fundo de Apoio a Agricultura Camponesa foram fundamentais para qualificar a ação de crédito desenvolvida pelo Instituto Ouro Verde na região, se tornando uma referência de gestão financeira coletiva e solidária para a Agricultura Familiar, com possibilidade de ampliação para novos grupos. A reestruturação do SISCOS para mais 3 municípios tem estimulado a articulação e organização de agricultoras e agricultores para a produção agroecológica e diversificada, buscando fortalecer através da campanha, a valorização e consumo dos produtos locais, sendo também um potencial modelo de organização de outros grupos. Todas essas ações deram suporte e condições para que as iniciativas se fortaleçam, sendo capaz de continuar seu processo de consolidação após o projeto.

## **9. Referências Bibliográficas**

DE ABREU, C., OLIVEIRA, A. L. A. DE, & ROBOREDO, D. (2021). A agricultura familiar no estado de Mato Grosso: um olhar a partir do Censo Agropecuário 2017. Revista De Ciências Agro-Ambientais, 19(2), 81–92. <https://doi.org/10.30681/rcaa.v19i2.5276>

PIGNATI, W. A.; LIMA, F. A. N. S.; LARA, S. S.; CORREA, M. L. M.; BARBOSA, J. R.; LEÃO, L. H. C.; PIGNATTI, M. G. Distribuição espacial do uso de agrotóxicos no Brasil: uma ferramenta para a Vigilância em Saúde. Ciência & Saúde Coletiva, 22(10):3281-3293, 2017

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

[RELATÓRIOS E PRODUTOS](#)

[MATERIAIS DE DIVULGAÇÃO](#)

[CONTRATOS DE CRÉDITO - BANCO RAIZ](#)

[LISTAS DE PRESENÇA E ATAS](#)

[FOTOS - PROJETO REM](#)

[FOTOS PROJETOS IOV 2023](#)