



**CAPACITAÇÃO EM GESTÃO DE
EMPREENDIMENTOS DA
AGRICULTURA FAMILIAR,
POVOS E COMUNIDADES
TRADICIONAIS**

RELATOS DE EXPERIÊNCIAS



**CAPACITAÇÃO EM GESTÃO DE EMPREENDIMENTOS DA
AGRICULTURA FAMILIAR, POVOS E COMUNIDADES TRADICIONAIS:
RELATOS DE EXPERIÊNCIAS**



editora
UEA

ESO
ESCOLA SUPERIOR DE
CIÊNCIAS SOCIAIS

Governo do Estado do Amazonas

Wilson Miranda Lima

Governador

Carlos Alberto Souza de Almeida Filho

Vice-Governador

Universidade do Estado do Amazonas

André Luiz Nunes Zogahib

Reitor

Kátia do Nascimento Couceiro

Vice-Reitora

Nilson José de Oliveira Junior

Pró-Reitor de Administração

Fábio Carmo Plácido Santos

Pró-Reitor de Ensino de Graduação

Darlissom Souza Ferreira

Pró-Reitor de Extensão e Assuntos Comunitários

Valber Barbosa Martins

Pró-Reitor de Interiorização

Isaque dos Santos Sousa

Pró-Reitor de Planejamento

Roberto Sanches Mubarac Sobrinho

Pró-Reitor de Pesquisa e Pós Graduação

Edileuza Lobato da Cunha

Diretora da Escola Superior de Ciências Sociais

Paulo César Diniz de Araújo

Coordenador de Qualidade da Escola Superior de Ciências Sociais

Marcia Ribeiro Maduro

Coordenadora do Curso de Administração da Escola Superior de Ciências Sociais

Alexsander Paes Barbosa

Aline Gomes Peixoto

Amanda Rebeca Monteiro Guimarães

Cláudia de Souza

Cleísa Elena Cabral Bessa

Elton Pereira Teixeira

Hilmar Tadeu Chaves

Italo Mendes Maciel

Keyla Cirqueira Cardoso Nunes

Klicia Menezes de Andrade

Luiz Marcel Chagas da Silva

Luis Henrique Alves de Goes

Lúcio Flávio da Silva Lima Sobrinho

Natália da Silva Ribeiro

Samara dos Santos Gomes

Tayná Vieira de Lima

Organizadores

*editora*UEA

Isolda Prado de Negreiros Nogueira Horstmann

Diretora

Maria do Perpetuo Socorro Monteiro de Freitas

Gerente

Wesley Sá

Editor Executivo

Raquel Maciel

Produtora Editorial

Isolda Prado de Negreiros Nogueira Horstmann

(Presidente)

Adriana Távora de Albuquerque Taveira

Carlos Mauricio Seródio Figueiredo

Gislaine Regina Pozzetti

Josefina Diosdada Barrera Khalil

Katell Uguen

Orlem Pinheiro de Lima

Silvia Regina Sampaio Freitas

Vanúbia Araújo Laulate Moncayo

Conselho Editorial

Grupo responsável pelo Projeto Capacitação em Gestão de Empreendimentos da Agricultura Familiar, Povos e Comunidades Tradicionais da Escola Superior de Ciências Sociais designado pela Portaria N. 959/2022- GR/UEA, de 03 de agosto de 2022.

COORDENADOR
Elton Pereira Teixeira

MEMBROS
Aline Gomes Peixoto
Cleísa Elena Cabral Bessa
Keyla Cirqueira Cardoso Nunes
Luiz Marcel Chagas da Silva

DIAGRAMAÇÃO
Keifer Eleutério Rodrigues

REVISÃO
André Teixeira
Isadora Lopes
Sindell Amazonas

Ficha catalográfica

C326
2024
Capacitação em gestão de empreendimentos da agricultura familiar, povos e comunidades tradicionais: relatos de experiências / Coordenador: Elton Pereira Teixeira. 1.ed. – Manaus (AM): Editora UEA, 2024
88 p.: il., color; 21 cm [E-book]
Formato PDF

ISBN 978-85-7883-683-2

Inclui referências bibliográficas
1.Capacitação.2.Gestão-empreendimentos.3.Agricultura familiar.4.Comunidades tradicionais.I.Teixeira, Elton Pereira. (coord.).II.Título

CDU 1997 – 338.43(811.3)

Elaborada pela bibliotecária Sheyla Lobo Mota-11/CRB/484

APRESENTAÇÃO

É um grande prazer realizar a apresentação deste e-book que relata experiências executadas por meio do Projeto **Capacitação em Gestão de Empreendimentos da Agricultura Familiar, Povos e Comunidades Tradicionais**.

Este Projeto foi elaborado com o objetivo de disseminar o conhecimento da bioeconomia sustentável e inclusiva na Amazônia, nos temas processos participativos, desenvolvimento organizacional e planos de negócios, por meio de capacitação voltada aos docentes e discentes da Universidade do Estado do Amazonas-UEA e outros interessados, os quais atuaram junto às cooperativas e associações da agricultura familiar, povos e comunidades tradicionais, a fim de ampliar a comercialização de produtos em cadeias de valor prioritárias da bioeconomia.

A proposta nasceu por intermédio do Programa Cap, desenvolvido pelo Projeto Bioeconomia e Cadeias de Valor (executado pela Cooperação Técnica Alemã - GIZ, em conjunto com o Ministério de Desenvolvimento Agrário e Agricultura Familiar - MDA). Esse programa busca desenvolver a formação de profissionais de ensino, incentivando-os a trabalhar cada vez mais em cooperação com a Agricultura Familiar, povos e comunidades tradicionais, com a utilização de ferramentas participativos aplicados diretamente às situações reais.

O Projeto alcançou 09 cidades do Estado do Amazonas (Boca do Acre, Careiro, Carauari, São Gabriel da Cachoeira, Humaitá, Manicoré, Manacapuru, Presidente Figueiredo e Manaus), promovendo a articulação de conhecimentos de docentes e discentes da Universidade do Estado do Amazonas-UEA dos cursos de Ciências Contábeis, Ciências Econômicas, Administração e Agroecologia. Isso significou um aprimoramento dos saberes de forma transversal, a partir da integração de temas diversos que perpassaram essas áreas.

Desse modo, convidamos todas as pessoas a conhecerem as experiências de desenvolvimento das ações do projeto com a leitura do e-book **Relatos de Experiências da Capacitação em Gestão de Empreendimentos da Agricultura Familiar, Povos e Comunidades Tradicionais**.

Cláudia de Souza

Coordenadora do Componente de Formação Profissional e do Programa Cap
Projeto Bioeconomia e Cadeias de Valor (MDA/GIZ)

SUMÁRIO

RELATOS DE EXPERIÊNCIAS – CAPITAL	12
--	-----------

1. VIVÊNCIAS E DESAFIOS NA PRODUÇÃO DE GUARANÁ SUSTENTÁVEL NO MUNICÍPIO DE APUÍ/AM.....	13
--	-----------

Shayene Ariene Rossi Viana Bonfim
Juan Victor Pinto Siqueira
Adria Célia Rabelo Dias
Luiz Henrique Alves Pinto
Carlos Emanuel Bessa Leite
Geovana Ferreira Cabral de Souza

2. FAZENDA DO CARLOS: RELATO DE EXPERIÊNCIA.....	15
---	-----------

Adriano Christoff S. Fermin
Gabriel Braga da Silva Faria
Iasmin Josefina Freire Galucio
Maria Eduarda de Sousa Rezende
Sabrina Susan Vieira
Vanessa Rodrigues dos Santos

3. CAPACITAÇÃO EM EMPREENDIMENTOS DA AGRICULTURA FAMILIAR: O CASO DE UARINI-GRÃOS DOURADOS.....	17
--	-----------

Barbara de Sousa Silva
Carlos Daniel Bento Gomes
Emilly da Silva Prado
Giovana de Souza Brito
Júlia Heloisa P. Silva
Luana Monteiro de Lima
Vitor Braga dos Santos

4. PESQUISA DE CAMPO NA HIDROSOL FOLHOSAS	19
--	-----------

Anaitat Braz Barreto
Bruna Mayara dos Santos Rabêlo
Caio Cavalcante de Souza
Esther Santos da Silva
Havana Ribeiro de Almeida
Luanny Soares Falcunier Martins
Rillary Lopes Cunha

5. VISITAÇÃO À FEIRA DO PRODUTOR PROMOVIDA PELA AGÊNCIA DE DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL.....	21
--	-----------

Camilli de Cássia Silva Ribeiro
Diele Oliveira Peinado
Elielson A. Vieira Filho
Isabella M. de Faria e Cunha
Keitiane Borba de Lima
Maria Luiza Bezerra de Lima
Silvia Freitas Prado

6. APLICAÇÃO DO 5W2H NA FEIRA DE PRODUTOS REGIONAIS DO AMAZONAS.....	22
Felipe Monteiro de Assis Jasmim Prisco Pinto Francisco Oliveira da Silva Juliana Macedo Rola Guilherme Guilherme Emanuel da Costa Queiroz Pedro André Alves dos Santos Thomas Anderson dos Santos Furtado	
7. GESTÃO DE EMPREENDIMENTOS DA AGRICULTURA FAMILIAR: O CASO DA BANCA DO RODRIGO.....	24
Carolina Nazaré Aquino de Carvalho Guilherme Dias Santos Felipe Vicente Peixoto Tavares Samara dos Santos Gomes Victor Gustavo Cruz Level	
8. GESTÃO DE EMPREENDIMENTOS DA AGRICULTURA FAMILIAR: O CASO DE SABORES DA TERRA.....	26
Eric Wendell Gomes Collazos Izabely Cindell Nascimento Monteiro Jamilly do Nascimento Alves Sthefany Monteiro da Silva	
9. ANÁLISE SWOT NA AGRICULTURA FAMILIAR.....	27
Ana Erika de Souza Reis Ariane Sousa da Silva Maria Eduarda de Abreu Prata Thaís Lima Neves Pinheiro	
10. APLICAÇÃO DE FERRAMENTAS DE GESTÃO EM UMA ORGANIZAÇÃO DE COMUNIDADE TRADICIONAL.....	29
Giovanna Rocha de Almeida Laura Nogueira Mansur Carvalho Luís Carlos dos Santos Dias Maria Eduarda Portela de Sena Marcos Vinicius Gomes Tavares Rennan Hideyuki Costa Ideta	
11. ANÁLISE SWOT DO PROCESSO PRODUTIVO DO AGRICULTOR XIMENDES.....	31
Ariadne Aleixo da Silva Monteiro Beatriz Meza Barbosa da Silva Fernanda Tapia da Motta Marcelo Henrique Rios Bezerra da Silva Maria Ana Souza da Silva Paulo José Branco Tavares Paulo Victor Tamaturgo Brito	

12. ASSESSORIA EM HORTALIÇAS: ANÁLISE FOFA NA FRUTARIA DO IRMÃO MAGNO	33
Ana Rute Serafim Ramo	
Carlos Eduardo Alfaia de Azevedo	
Dyelen Holanda de Oliveira	
Fernanda Jamilly de Araújo Batista	
Kailane dos Santos Vieira	
Lucas Bahia da Silva	
13. APLICAÇÃO DE FERRAMENTAS DO CAPGESTÃO NO SÍTIO NOSSA SENHORA DO PERPÉTUO SOCORRO	35
Alexsander Paes Barbosa	
Leonardo Silva Rezende	
Nícolás Verçosa Gomes Medeiros	
Wirla Guedes Figueiredo	
Matheus Costa da Silva	
Loran Guedes Batista	
14. GESTÃO DE EMPREENDIMENTOS DA AGRICULTURA FAMILIAR: O CASO SAHARI NATURAIS E DELÍCIAS	37
Felipe da Cunha Santos	
Jardel Santos de Paula	
Aline Mota da Conceição	
15. FAZENDA SÍTIO TERRA NOVA	39
Ana Carolina Aquino Santa Ana	
João Paulo da Silva Elvas	
16. O CASO DA CAPACITAÇÃO EM GESTÃO DE EMPREENDIMENTOS DA AGRICULTURA FAMILIAR: A BARRACA DO VD	40
Beatriz Viana Sarmento	
17. A BANCA DE PÃES MOSSERAT	41
Arthur Trindade Barbosa	
Gabrielle Torres Lima	
Izabele Cristina dos Santos Lopes	
Lígia Lima de Melo e Melo	
Renato Augusto Vieira Ferreira	
Rodrigo Oliveira Barbosa	
Sophia Antônia Costa Rodrigues	
18. APLICAÇÃO DE FERRAMENTA DE GESTÃO NO EMPREENDIMENTO BARRACA DO JURANDI	43
Luis Henrique Alves de Goes	
Matheus Lucena Lima	
Breno Gabriel Montenegro Sousa	
Giovana Dourados Marães	
Luiz Felipe Texeira Franzão	

Otávio Menezes dos Santos
Maria Eduarda Beckman de Souza

19. O CASO DA DISCIPLINA DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS DA UEA: BIOECONOMIA E A GESTÃO DE EMPREENDIMENTOS DA AGRICULTURA FAMILIAR45

Ítalo Mendes Maciel
Klicia Menezes de Andrade
Lúcio Flávio da Silva Lima Sobrinho
Tayná Vieira de Lima

20. DIAGNÓSTICO DAS ÁREAS FUNCIONAIS DA ASSOCIAÇÃO APROARTES47

Amanda Rebeca Monteiro Guimarães
Ítalo Mendes Maciel
Natália da Silva Ribeiro
Tayná Vieira de Lima

21. ASSESSORIA A UM EMPREENDIMENTO: BANCA AÇAÍ DE ANORI49

Ítalo Mendes Maciel Deliane
da Silva Belmonte Antônio
Costa Corrêa Clayton
Teixeira da Silva Xadrequê
Vitorino Macuácuá Fernanda
Matias da Costa

22. GESTÃO NO EMPREENDIMENTO MOLHOS DE PIMENTA THIARILO51

Aretha Alves Pereira
Gabriel Albuquerque Menezes
João Paulo Garcia
Letícia Carmem Cordeiro Santos
Lucas Farias do Nascimento
Wissilene Ferreira Lima

RELATOS DE EXPERIÊNCIAS - INTERIOR52

1. CAPACITAÇÃO PARA AGRICULTORES LOCAIS: FORTALECENDO O EMPREENDEDORISMO.....53

Ronaldo França dos Santos
Raiciane França dos Santos

2. APLICAÇÃO DA MATRIZ SWOT NA GESTÃO DO EMPREENDIMENTO DE AGRICULTURA FAMILIAR VERDURAS DA ZENE.....55

Antonia Lima de Freitas
Nelciane Lima de Freitas
Elizangela Leão Santana

3. GESTÃO NO CULTIVO DE HORTALIÇAS ORGÂNICAS EM BOCA DO ACRE-AM57

Patrícia Gomes de Matos
Larissa Souza Vale
Thamires do Nascimento Simão
Elizangela Leão Santana

4. EMPREENDIMENTO TERRA NOVA NO MERCADO MUNICIPAL DE BOCA DO ACRE-AM: UMA ANÁLISE UTILIZANDO A MATRIZ FOFA59

Samila Silva Neves
Samella Gigliane de Souza Reis
Jardeane da Rocha Freire
Susana Lima de Freitas
Dariana Noberto da Silva
Elizangela Leão Santana

5. AGRICULTURA FAMILIAR EM HUMAITÁ/AM: O CASO DA HIDROPONIA FOGUETE 61

Aldemir de Souza Rodrigues
Brigida Mariana Moraes dos Santos
Danilo Souza Jesus de Alcantar
Geisa Patrícia Barreto dos Reis
Ronald Prestes Goes
Viviane da Silva Costa Novo Moçambique

6. APLICAÇÃO DA FERRAMENTA DE ANÁLISE FOFA NA FRUTI E HORTICULTURA SARANDI63

Jonas Nascimento de Oliveira
Marcos Brasil da Silva
Tatiana Carla Passos da Silva
Tatiana do Carmo Silva

7. ARTESANATO DE ARUMÃ 65

Claudilene de Menezes Gomes
Luziane de Menezes Gomes
Jefferson de Oliveira Junior Peixoto de Lima
Jocimara Cardoso Fontes
Karla Melgueiro Pontes

8. ÁREAS FUNCIONAIS DO PROCESSO DE GESTÃO DA FAZENDA MANANCIAL COM O CULTIVO DE GUARANÁ67

Antônio Carlos Vasconcelos de Souza
Eliana Medeiro do Carmo
Hugo Alves de Souza
Mateus Barroso Soares

9. ARTES MARY	68
Elzilane Oliveira da Silva	
Darcio José Teles da Silva	
Luan Thiellison Miranda de Sousa	
Maida Dutra Mendes	
Nayara Leandra	
Otero Fonseca	
10. SANTUÁRIO DAS ABELHAS	70
Jailson Vieira Alves	
Anisia Gonçalves da Silva	
Joilton Alves da Silva	
Izaquel de Souza Gomes	
11. ASSOCIAÇÃO OLHOS DE ÁGUA	72
Tayná Vieira de Lima	
Amanda Rebeca Monteiro Guimarães	
Murilo Eduardo Gonçalves Monteiro	
12. GUARANÁ AMAZONAS S&A	74
Antonio Carlos Vasconcelos de Souza	
Eliana Medeiro do Carmo	
Hugo Alves de Souza	
Mateus Barroso Soares	
Tayná Vieira de Lima	
13. CONSÓRCIO SOCIAL MANAMÃ	75
Dirley Reis de Oliveira	
Franciney Gomes Monteiro	
Lucimara Maricau da Rocha	
Neibe Oliveira Monteiro	
Railane da Rocha Leite	
Tayná Vieira de Lima	
RELATOS DE EXPERIÊNCIAS - POVOS ORIGINÁRIOS	76
1. APLICAÇÃO DA FERRAMENTA 5W2H EM EMPREENDIMENTO DA FEIRA LIVRE MUNICIPAL - SÃO GABRIEL DA CACHOEIRA	77
Natália da Silva Ribeiro	
Lindalva Olivia da Silva	
Jady Quintino Antônio	
Natanael Brasão da Silva	
Maria Verônica Garcia Paiva	
Sandra Pedro Camico	

2. PRODUTORA DE ARTESANATO EM SÃO GABRIEL DA CACHOEIRA-AM 79

Agnaldo Braga dos Santos
Nelson Rafael Antônio
Miriam Dalila Valencio
Miguel Fontes Piloto
Josias Antônio Henrique
Rogério Valentim Felipe

3. VENDA DE ARTESANATOS DA ASSOCIAÇÃO BARÉ 81

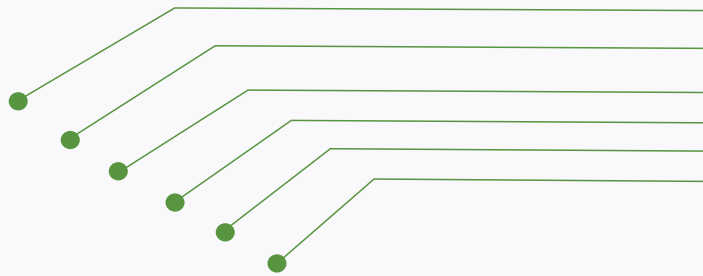
Domingos Fontes
José Gomes
Liliane Casimiro
Lúcio Flávio da Silva Lima Sobrinho
Marcelo Gregório Lopes
Vera Lúcia da Silva

4. O CASO DA CAPACITAÇÃO EM GESTÃO DE EMPREENDIMENTOS DA BANCA DA FEIRA EM SÃO GABRIEL DA CACHOEIRA-AM 83

Humberto Valêncio Gomes
Reginaldo Alexandre
Wilson Rodrigues Ramires
Robson Vicente Alexandre
Tayane da Silva Macedo
Rosiel Raimundo da Silva

5. APLICAÇÃO DA FERRAMENTA 5W2H NA BANCA DA FEIRA DE SÃO GABRIEL DA CACHOEIRA-AM 85

Gilberto Garcia Filho
Geraldo Garcia Lino
Rodrigo Garcia Lopes
Luiz Henrique da Silva Valetim
Paulo Roberto Garcia



RELATOS DE EXPERIÊNCIAS CAPITAL



VIVÊNCIAS E DESAFIOS NA PRODUÇÃO DE GUARANÁ SUSTENTÁVEL NO MUNICÍPIO DE APUÍ/AM

Shayene Ariene Rossi Viana Bonfim¹

Juan Víctor Pinto Siqueira²

Adria Célia Rabelo Dias³

Luiz Henrique Alves Pinto⁴

Carlos Emanuel Bessa Leite⁵

Geovana Ferreira Cabral de Souza⁶

RESUMO: Projetos de bioeconomia são fundamentais para a sustentabilidade almejada para o futuro, possibilitando aplicação de princípios e práticas sustentáveis que integram aspectos econômicos, sociais e ambientais no contexto da produção agrícola. Por intermédio de uma abordagem que busca promover o uso eficiente dos recursos naturais, a preservação da biodiversidade e o desenvolvimento de cadeias produtivas que sejam economicamente viáveis para a Agricultura Familiar. O objetivo deste estudo foi relatar os resultados obtidos na entrevista com um produtor da Agricultura Familiar utilizando as ferramentas Maturidade e 5W2H do CapGestão. A aplicação do questionário mostrou-nos uma realidade de muita persistência e luta, pois as dificuldades de trabalhar com a Agricultura Familiar são diversas, sendo relatados problemas para produção, incluindo o surgimento de doenças que causam prejuízos significativos nos plantios, a desvalorização do produto pelo mercado que ocorre no interstício do tempo do plantio até a colheita, sendo que muitas vezes os recursos utilizados para essa atividade são oriundos de financiamento. O produtor entrevistado foi o Sr. Adão Silveira Viana, professor aposentado, mas que sempre se dedicou a Agricultura Familiar, seu sítio fica localizado na Vicinal Soldado da Borracha, km 20, no município de Apuí/AM, trabalha de forma comercial com a produção de Guaraná (*Paullinia Cupana Kunth*), em uma área de 2 hectares, com estimativa de 1.400 pés de guaraná, produção essa feita nos moldes de agrofloresta, uma vez que há um consórcio com espécies do tipo castanheira, pupunha, goiaba, limão, ipê, açaí, bacabinha, cedro, carobinha e café. A produção média de guaraná é de 1.300 kg por safra, mas no último ano, devido às mudanças climáticas que prolongaram a estiagem, a produção foi reduzida para 937 kg, pois a seca impactou a maturação do guaraná. Para tornar a compra da produção de guaraná viável pela Coca-Cola, que é o comprador de toda a sua produção, os produtores se uniram em uma associação, Associação dos Produtores Rurais de Guaraná Sustentável de Apuí - ASPROG, da qual o Sr. Adão faz parte. Da família, 3 pessoas trabalham na produção, o Sr. Adão que trabalha diretamente em todas as etapas, sua esposa, Sra. Ruth que atualmente auxilia fazendo a comida dos peões e a neta deles que, quando possível, presta algum auxílio. A entrevista foi realizada no dia 13/02/2024, após análises acerca dos dados coletados, foram elaboradas as avaliações e propostas no decorrer dos dias até a data de 20/02/2024. A aplicação do questionário foi realizada via chamada WhatsApp, na qual apresentamos os componentes da equipe e no que consistia as ferramentas que seriam aplicadas, a receptividade e o entendimento da entrevista pelo produtor foi boa, pois o mesmo tem domínio sobre as informações da sua produção. Por meio da aplicação da ferramenta 5W2H, foi possível identificar que o empreendimento é bem estruturado, embora apresente alguns problemas a serem ajustados. Na Gestão de Pessoas, há uma divisão interna de trabalho, formalização das funções e capacitação dos colaboradores. Na Gestão Econômica, contam com auxílio contábil, controle de caixa e responsabilidade fiscal. Na Gestão de Processos, possuem registros sanitários adequados, armazém específico e controle de qualidade. Na Gestão Comercial, contam com um representante e monitoram concorrentes. Quanto à Gestão Socioambiental, demonstram responsabilidade socioambiental e adotam práticas sustentáveis. Os problemas identificados incluem falta de divisão interna na Associação dos Produtores, ausência de planejamento a longo prazo e falta de controle sobre acidentes na lavoura. Na Gestão Econômica, destaca-se a ausência de metas financeiras. A Gestão de Processos carece de organização nos custos de produção e manutenção, impactando a definição de metas financeiras. Na Gestão Comercial, observa-se a falta de uma carteira de clientes e fornecedores fixa. O desenvolvimento da tabela 5W2H identificou esses problemas, proporcionando uma

¹ sarvb.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

² jvps.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

³ acrd.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁴ lhap.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁵ cebl.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁶ cebl.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA



visão clara das soluções necessárias, incluindo quem será responsável, prazos e custos estimados. Quanto a classificação de maturidade, visou identificar, com precisão o estágio de desenvolvimento, evidenciando etapas para alcançar excelência na gestão. Com 22 respostas "SIM" no questionário das áreas funcionais, indicou-se um nível intermediário de maturidade. Com base na análise realizada por meio dessas ferramentas, sugerimos como pontos a serem melhorados: Organização de Custos e Estabelecimento de Metas Financeiras: melhorar a organização dos custos de produção e manutenção do sítio para um controle mais efetivo, com uma análise dos custos operacionais, despesas com insumos e projeções de receitas; Plano de Contingência e Análise de Mercado: desenvolver um plano de contingência com uma análise de mercado para identificar novos clientes, prevenindo imprevistos nas negociações com a Coca-Cola; Implementação de Sistema de Gestão Financeira Eficiente: instaurar um sistema de gestão financeira abrangente para acompanhar e controlar os custos de produção e manutenção; Controle Manual na Gestão de Recursos Humanos: implementar um sistema de controle manual para a gestão de recursos humanos, assegurando transparência e eficiência no controle de chegada e saída dos colaboradores; Fortalecimento da Associação (ASPROG): intensificar a integração entre os produtores.

Palavras-chave: Gestão; Sustentabilidade; Produção de Guaraná; Agricultura Familiar.



FAZENDA DO CARLOS: RELATO DE EXPERIÊNCIA

Adriano Christoff S. Fermin⁷
 Gabriel Braga da Silva Faria⁸
 Iasmin Josefina Freire Galucio⁹
 Maria Eduarda de Sousa Rezende¹⁰
 Sabrina Susan Vieira¹¹
 Vanessa Rodrigues dos Santos¹²

RESUMO: A bioeconomia, principalmente no contexto da região amazônica, é um elemento crucial para o desenvolvimento local sustentável, especialmente em comunidades de interior, onde os recursos naturais desempenham um papel central na economia e subsistência destas comunidades. Ao aproveitar de forma inteligente estes recursos, a bioeconomia não só impulsiona a atividade econômica, mas também promove a conservação ambiental e a inclusão social. Várias ferramentas para aplicação prática do CapGestão foram apresentadas em sala de aula. A presente equipe ficou responsável pela aplicação do 5W2H, que é o Plano de Ação que orienta o desenvolvimento da governança e gestão de um empreendimento. A visita foi realizada no dia 14 de fevereiro de 2024. Carlos é um empreendedor de pequeno porte, que realiza suas vendas em um boxe na feira da Manaus Moderna. Os produtos comercializados - pepino, couve, quiabo e ovos - são expostos diretamente na bancada e todos vêm de sua fazenda, no interior do Amazonas. Ele possui clientes fixos na feira e também distribui seus produtos para um primo, também feirante, e outros revendedores. Carlos alega não participar de qualquer Associação ou Cooperativa. A família de Carlos é composta por 8 pessoas, destas, 4 trabalham de forma direta ou indireta, sendo uma mulher (sua filha). O presente projeto possui uma proposta metodológica participativa de assessoria com aplicação de ferramentas de gestão (CapGestão) para empreendimentos da agricultura familiar, povos e comunidades tradicionais. A abordagem foi feita de forma direta, os alunos se apresentaram e falaram brevemente do projeto e, o empreendedor autorizou sua imagem, gravação e aceitou responder às perguntas. No começo, ele demonstrou certa rigidez em participar, porém a entrevista seguiu com perguntas adaptadas, com linguagem mais simples, para que Carlos transmitisse as informações necessárias. A coleta dos dados foi feita através de papel, caneta e celular (gravador de voz). Os resultados demonstraram que o empreendimento não possui um controle organizacional preciso. Em todas as áreas funcionais da organização, as respostas do questionário são majoritariamente “não”, principalmente se tratando de questões mais técnicas como na parte de gestão de pessoas, em que a única resposta positiva foi acerca de realizar capacitação com os colaboradores, um ensino imprescindível para realizar quaisquer atividades, não tendo controle de ausência ou uma formalização de cargos. Outro ponto que também há uma falta de atenção é na Gestão Econômica e Financeira, o produtor não tem uma análise mais profunda dessa questão, o empreendimento não possui metas e nem cumpre com todas as obrigações legais, porém é realizado um controle de caixa para ter uma noção das transações financeiras efetuadas. O último ponto a ser destacado como negativo é a Gestão Socioambiental, apesar do produtor aparentar ter grande noção da sua plantação, respondendo que entende os impactos negativos ambientais, ele não adotava nenhuma estratégia para sustentabilidade, não possuía licença, nem fazia o descarte correto dos resíduos. Já os pontos positivos são

⁷ acdsf.adm21@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁸ gbdsf.adm19@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁹ ijfg.adm19@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁰ medsr.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹¹ rrpv.adm18@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹² vrds.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA



demarcados em Governança Organizacional, e Gestão Comercial, ele demonstrou ter pesquisado sobre sua concorrência e conhecer seus clientes, tendo vendas regulares nos lugares que frequenta. Considera-se que em relação à Governança Organizacional, os processos de governança ainda são frágeis e a participação das pessoas é limitada. Algumas áreas da gestão já possuem rotinas estabelecidas. Na Gestão de Pessoas não se busca a contribuição das pessoas além do simples cumprimento de suas tarefas. Na Gestão Financeira não existe controles ou métodos para avaliação da saúde financeira da organização ou da viabilidade econômica do negócio. A Gestão de Processos Produtivos está em desenvolvimento. Na Gestão Comercial, o modelo de negócios e a estratégia estão em desenvolvimento, já existe uma análise, mas há pontos a serem melhorados. Na Gestão Socioambiental, não existe uma consciência ambiental e nenhuma ação é realizada considerando critérios ambientais, assim, o empreendimento possui muitas melhorias a serem consideradas, tanto na parte do planejamento, como estabelecer objetivos mensais, como na organização, na parte de recursos e gestão. Assim, o empreendimento se encontra no 2º nível de maturidade, ainda no estágio inicial. Como exemplos de melhorias, pela ferramenta 5W2H, é importante priorizar uma Governança Organizacional, dividindo tarefas e atribuindo metas e responsabilidades ao grupo. Como próximo passo, seria interessante olhar para a Gestão Financeira, através de documentações de valores de venda, quantidade de produtos na safra, custos e ganhos, a fim de definir metas. Outro ponto crucial é a criação de um processo de orientação sustentável, combinando os métodos de produção aos parâmetros legais disponíveis pela Legislação para, além de evitar irregularidades, desfrutar de um ambiente mais seguro e sustentável.

Palavras-chave: Bioeconomia; Desenvolvimento sustentável; Gestão.



CAPACITAÇÃO EM EMPREENDIMENTOS DA AGRICULTURA FAMILIAR: O CASO DE UARINI-GRÃOS DOURADOS

Barbara de Sousa Silva¹³
 Carlos Daniel Bento Gomes¹⁴
 Emilyly da Silva Prado¹⁵
 Giovana de Souza Brito¹⁶
 Júlia Heloisa P. Silva¹⁷
 Luana Monteiro de Lima¹⁸
 Vítor Braga dos Santos¹⁹

RESUMO: No cenário em que vivemos, marcado por desafios ambientais e socioeconômicos que demandam esforços para criação de soluções sustentáveis, a bioeconomia emerge como um modelo crucial para a promoção de tais soluções, garantindo através da sua prática, o desenvolvimento sustentável e econômico da região Amazônica. Além disso, a bioeconomia preserva o bioma Amazônia, os povos originários e estimula práticas sustentáveis por parte dos produtores locais. Portanto, o fomento de empreendimentos sustentáveis é de extrema importância para moldar uma economia local, criando sinergia entre desenvolvimento econômico e conservação de recursos. O projeto tem por objetivo auxiliar na gestão de empreendimentos da agricultura familiar, com o intuito de promover assessoramento para tais empreendimentos, focando em: desenvolvimento de soluções, melhorias práticas para a precificação de produtos, engajamento da marca e geração de renda para os produtores. A capacitação teve início em sala de aula, onde por meio de dinâmicas em grupo, aprendeu-se os conceitos e formas de abordagem a serem feitas na aplicação prática. Sendo assim, a caixa de ferramentas de gestão foi aberta, dentre as diversas ferramentas que auxiliam no planejamento estratégico do empreendimento, trabalhou-se particularmente para este estudo o módulo I: Ferramenta – Áreas do Empreendimento e 5W2H, que tem por objetivo desenvolver planos de ação de maneira rápida e eficiente. Após a capacitação em sala de aula, a equipe partiu para a aplicação da ferramenta em campo. A experiência prática deste estudo iniciou-se com a coleta de dados, realizada no dia 04/02/2024. A visita foi ao empreendimento chamado "Uarini-Grãos Dourados", localizada na Feira Eduardo Ribeiro, que ocorre aos domingos no município de Manaus-AM, o qual se refere a um negócio que fabrica e produz farinha de mandioca artesanal de forma sustentável. O empreendimento é resultado da iniciativa de Jhony para ajudar os agricultores do município de Uarini. O empresário Jhony Azevedo, juntamente com sua família, trabalham na fabricação e produção da farinha de mandioca e derivados da mandioca (farinha de tapioca e tucupi), sendo que 20 pessoas trabalham de forma direta e 20 pessoas trabalham de forma indireta. A Uarini-Grãos Dourados, possui marca própria, as embalagens são personalizadas e, além disso, o empreendimento conta com produtos inovadores, como: farinhas ovinha- magra enriquecida com farinha de maracujá; Uarini-ovinha com cúrcuma; Uarini-ovinha protein, enriquecida com hidrolisado proteico de peixe; Uarini-castanha, rica em selênio; e farinha de rosa sem glúten. Os produtos são bem embalados, possuem versões de todos os tamanhos que cabem até em um bolso. O projeto da Uarini- Grãos Dourados visa a valorização dos agricultores de mandioca do município de Uarini, Jhony conta com muito orgulho que a Uarini-Grãos Dourados é a primeira

¹³ bdss.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁴ cdbg.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁵ edsp.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁶ gdsb.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁷ jhpds.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁸ lmdl.adm21@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁹ lmdl.adm21@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA



loja física de farinha em Manaus e, além disso, contam com o ponto comercial e um ponto de vendas no município de Uarini. A venda dos produtos é feita através desses pontos e eles possuem *e-commerce*, ou seja, Jhony busca através da internet levar a farinha de Uarini para outras regiões do Brasil. O empreendimento conta com clientes fixos, trabalhando desde o consumidor final até o atacado. Como parcerias, eles contam com a FAPEAM, INPA e UFAM, que ajudaram no desenvolvimento de produtos sustentáveis, inovando com a farinha de mandioca. Jhony trabalha há 7 anos com fabricação e produção da farinha da mandioca porém, a partir de 2019, com a capacitação Centelha promovida pela FAPEAM é que foi possível inovar com a farinha, sendo assim a iniciativa resultou hoje na Uarini-Grãos Dourados. A metodologia utilizada trata-se de uma proposta metodológica participativa de assessoria com aplicação de ferramentas de gestão (CapGestão) para empreendimentos da Agricultura Familiar, povos e comunidades tradicionais. A abordagem aconteceu de uma forma tranquila, onde o proprietário nos atendeu e agiu de maneira participativa, respondendo o nosso questionário, não houve resistência por parte do empreendedor, foi feito o pedido de autorização de imagem e ele prontamente autorizou. A ferramenta utilizada foi um questionário composto por trinta perguntas referentes às seguintes áreas da organização: a) governança organizacional; b) gestão de pessoas; c) gestão econômica e financeira; d) gestão de processos produtivos; e) gestão comercial; f) gestão socioambiental. Não houve dificuldade na aplicação da ferramenta para o empreendedor, ele mostrou-se entusiasmado em responder as perguntas e os materiais utilizados foram caneta, o questionário e um celular. Os resultados mostraram que o empreendimento preenche os principais requisitos de: a) governança organizacional; c) gestão econômica e financeira; e) gestão comercial, devido às capacitações que a empresa recorre constantemente, Jhony, por ser o proprietário, detém do controle administrativo e financeiro da empresa, além disso, Jhony é formado em Licenciatura em Matemática pela Universidade do Estado do Amazonas, o que facilita sua facilidade e prática a gestão do negócio. Portanto, a empresa possui um bom marketing, preocupando-se também com a imagem da marca e garantido inovação nos produtos que fornece. Vale ressaltar que, no que se refere à gestão socioambiental, o negócio possui baixo impacto ecológico, por se tratar de uma agricultura tradicional, não fazendo o uso de agrotóxico e nem de adubos químicos. Considera-se que o empreendimento tem uma boa gestão e que seus produtos possuem visão holística, ao abarcar pessoas intolerantes a glúten e pessoas com problemas gastrointestinais, despertando curiosidade em experimentar uma farinha com sabores diferentes. Como sugestão de melhorias no que tange à gestão socioambiental, sugere-se que ocorra o desenvolvimento de um plano de manejo ambiental detalhado para o empreendimento, a fim de incluir autorização para a extração de espécies específicas de forma sustentável, paralelo a isso, sugere-se um plano de reutilização de restos de matéria-prima para o desenvolvimento de um adubo, capaz de ser utilizado no próprio plantio da mandioca quanto ser comercializado.

Palavras-chave: CapGestão; Uarini; Bioeconomia.



PESQUISA DE CAMPO NA HIDROSOL FOLHOSAS

Anaitat Braz Barreto²⁰
 Bruna Mayara dos Santos Rabêlo²¹
 Caio Cavalcante de Souza²²
 Esther Santos da Silva²³
 Havana Ribeiro de Almeida²⁴
 Luanny Soares Falcunier Martins²⁵
 Rillary Lopes Cunha²⁶

RESUMO: O presente relato de experiência apresenta as iniciativas do projeto CapGestão na exposição da Agência de Desenvolvimento Sustentável, com ênfase no empreendimento Hidrosol Folhosas, dentro do contexto emergente da bioeconomia. O projeto tem como objetivo aprimorar a gestão dos empreendimentos da agricultura familiar, promovendo a inserção desses produtos na cadeia de valor prioritária, em concordância com os princípios da bioeconomia, como sustentabilidade, inovação e integração de setores (agricultura). Além disso, busca-se fomentar a geração sustentável de renda para as famílias envolvidas, contribuindo, assim para o desenvolvimento local e para a construção de uma economia mais sustentável e resiliente. O processo de capacitação teve início em sala de aula, onde os participantes absorveram conceitos por meio de dinâmicas inovadoras, destaque para a precificação dos produtos. Ao longo do treinamento, foram apresentadas diversas ferramentas de gestão, abrangendo desde o planejamento estratégico até o controle operacional dos negócios. Especificamente para este estudo, foi enfatizado o módulo II: Áreas do empreendimento – Diagnóstico, que busca conhecer, de forma panorâmica e detalhada, a situação atual de gestão do negócio, incorporando também, a importante dimensão da precificação. Essa abordagem específica visa capacitar os participantes a avaliar e ajustar estrategicamente os preços de seus produtos, aprimorando assim a competitividade no mercado. Este enfoque integrado demonstra a relevância da capacitação não apenas na gestão global dos empreendimentos, mas também na abordagem específica de aspectos-chave como a precificação para impulsionar o sucesso dos negócios na feira da ADS. O empreendimento objeto do estudo foi o Hidrosol Folhosas, localizado na Feirinha do Shopping Plaza Manaus durante nossa visita, também expandindo sua presença em diversas outras feiras, nas terças, quartas, quintas-feiras e aos sábados. A banca apresenta uma diversificada seleção de produtos, englobando alface crespa, rúcula, manjeriço, salsa, couve, hortelã, couve chinesa e alface roxo, habitualmente comercializados por até 5,00 cada unidade. Os itens são dispostos ao ar livre, com as embalagens abertas por conta da necessidade do produto. Além de possuir uma clientela fiel durante as feiras, a Hidrosol fornece seus produtos para a rede de lojas Habib's, Bob's, Casa da Carne, Parceiro da Fruta e o restaurante Anntipastti. Quanto ao momento em que foi criada, a Hidrosol Folhosas surgiu de um pai, agrônomo formado pela Universidade Federal do Amazonas, que veio a falecer, deixando o empreendimento para esposa e filho que, atualmente, gerem a Hidrosol junto à esposa (cenário atual: esposo, esposa e sogra), participando de todas as etapas do processo de produção dos produtos oferecidos, e dessa forma, totalizando duas mulheres atuantes na empresa. A metodologia empregada é participativa, visando à integração do conhecimento local e à construção de soluções para melhorar o

²⁰ abb.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

²¹ bmdsr.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

²² ccds.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

²³ esds.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

²⁴ hrda.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

²⁵ lsfm.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

²⁶ lsfm.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA



empreendimento. A equipe de assessoria buscou estabelecer uma relação de parceria com o empreendimento, coletando as informações e realizando a observação do ambiente, principalmente no momento de identificar a pessoa responsável. Como estudantes da Universidade do Estado do Amazonas, apresentamo-nos. Esse momento foi fundamental para estabelecer confiança e esclarecer a natureza colaborativa da abordagem. Foi solicitada autorização para a realização da entrevista e sua gravação, para facilitar a transferência das informações para os trabalhos escritos, e destacamos que esclarecemos os objetivos da assessoria, suas etapas e os benefícios esperados para o empreendimento. A empreendedora demonstrou interesse em participar da entrevista, compartilhando de forma clara as informações sobre os produtos e as atividades que são realizadas pelos membros da família. A ferramenta principal utilizada foi planilha de precificação, que se apresenta como uma ferramenta essencial para empreendimentos na área da agricultura familiar. A planilha permite calcular os custos envolvidos na produção agrícola, incluindo insumos, mão de obra, manutenção de equipamentos, entre outros. Com base nesses custos, é possível estabelecer preços de venda que sejam justos para o produtor e competitivos no mercado, garantindo a viabilidade econômica do empreendimento. Na entrevista, a empreendedora não seguiu totalmente o padrão das perguntas, isso demandou uma abordagem mais didática e adaptação da linguagem utilizada na apresentação. Ao abordar a tabela de precificação, a empreendedora enfrentou desafios em fornecer dados precisos para preencher as lacunas identificadas, porém se colocou à disposição para enviar os dados via aplicativo de mensagem. Foram utilizados materiais impressos, como o guia de perguntas para a entrevista e a tabela de precificação, caneta como instrumento de escrita durante a coleta de dados. O uso dos celulares auxiliou na dinâmica da apresentação e na coleta de dados, por meio da gravação de áudio, e registro, por meio de fotos. Com base na análise conduzida utilizando a ferramenta de precificação, identificaram-se situações de oportunidade para aprimoramento no empreendimento de agricultura familiar. Inicialmente, foi observada a necessidade de uma maior organização e aprimoramento na administração financeira do empreendimento. Recomenda-se a separação clara entre os gastos pessoais e os gastos do empreendimento, além da utilização de planilhas distintas para registrar os gastos com pessoal, logística e insumos. Outro ponto relevante diz respeito à remuneração dos funcionários, a qual vale sugerir a implementação de um salário fixo, proporcionando uma maior segurança financeira aos colaboradores e, ainda, ajudando a evitar pagamentos excessivos ou insuficientes. Após a avaliação financeira, é notável que o empreendimento apresenta um ganho de até R\$2,72 por unidade do produto. Isso ocorre considerando um custo de R\$2,28 por unidade e um preço de venda de até R\$5,00. Embora o preço esteja dentro da faixa desejada, é importante destacar que as informações fornecidas foram incompletas, impactando assim a precisão dos cálculos. Por fim, recomenda-se aos proprietários estabelecerem um limite máximo para retiradas pessoais da receita do empreendimento, garantindo, assim uma gestão financeira mais equilibrada e sustentável. Essas medidas visam não apenas melhorar a eficiência operacional do empreendimento, mas também promover uma gestão financeira mais transparente e responsável. Ao implementar as sugestões expostas anteriormente, acredita-se que a Hidrosol Folhosos estará mais preparada e completa para enfrentar os desafios do mercado e alcançar um crescimento sustentável a longo prazo.

Palavras-chave: CapGestão; Hidrosol Folhosas; Agricultura familiar; Precificação.



VISITAÇÃO À FEIRA DO PRODUTOR PROMOVIDA PELA AGÊNCIA DE DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL

Camilli de Cássia Silva Ribeiro²⁷
 Diele Oliveira Peinado²⁸
 Elielson A. Vieira Filho²⁹
 Isabella M. de Faria e Cunha³⁰
 Keitiane Borba de Lima³¹
 Maria Luiza Bezerra de Lima³²
 Sílvia Freitas Prado³³

RESUMO: Este texto tem como objetivo relatar a experiência vivenciada durante as aulas, acompanhada da visita in loco para visualizar na prática o conteúdo estudado em sala de aula. A começar por uma breve conceituação, o CapGestão Amazônia se destaca como uma ferramenta fundamental no desenvolvimento de habilidades e capacidades da rede de ATER, facilitando o acesso ao mercado para os empreendimentos da agricultura familiar, povos indígenas e comunidades tradicionais de uma maneira mais eficiente e sustentável. Este projeto foi estudado em sala de aula pela turma do curso de Bacharelado em Administração da Universidade do Estado do Amazonas, na disciplina Gestão de Organizações do Terceiro Setor, ministrada pelo Prof. Elton Pereira Teixeira. Nas aulas, houveram dinâmicas e exercícios relacionados à criação do Plano de Negócios e Planejamento Estratégico voltados para agricultura familiar dentro de uma simulação de empresas criadas pelos próprios alunos, foram trabalhados cálculos de custos de produção, discussão em grupo sobre a criação do nome até a missão visão e valores da empresa fictícia, além da defesa dos pitches para o professor e seus convidados. Como trabalho avaliativo final foi requisitado pelo professor que a turma dividida em grupos fosse visitar e entrevistar pequenos produtores voltados para a agricultura familiar, que estejam envolvidos desde o cultivo dos produtos até a sua venda para o consumidor final. E ainda, a aplicação de uma das ferramentas apresentadas em sala de aula pelo projeto nos módulos I, II e III, Áreas do Empreendimento e 5W2H; Árvore do problema; Precificação e Análise FOFA. Para a execução desta tarefa formou-se uma equipe com sete integrantes, e o objeto sorteado para o grupo foi a ferramenta do módulo III – Precificação. Com o consenso de todos os envolvidos, foi decidido que o local que iria ser visitado seria a Feira organizada pela Agência de Desenvolvimento Sustentável. A produtora escolhida foi a Sra. Gerlane, produtora rural junto com a sua família. Para fins de análise e tratamento dos dados coletados, a equipe se dividiu em entrevistadores, fotógrafos e gravadores de áudio, com a devida autorização da Sra. Gerlane para os registros em foto e áudio. Durante a entrevista, foram feitas perguntas constantes nos documentos passados pelo professor Elton via google Classroom divididas em dados do empreendimento e dados de precificação, ao final foram dados os devidos agradecimentos aos envolvidos.

Palavras-chave: Empreendimentos; Plano de Negócios; Precificação; Análise FOFA.

²⁷ abb.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

²⁸ bmdsr.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

²⁹ ccds.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

³⁰ esds.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

³¹ hrda.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

³² lsfm.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

³³ lsfm.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA



APLICAÇÃO DO 5W2H NA FEIRA DE PRODUTOS REGIONAIS DO AMAZONAS

Felipe Monteiro de Assis³⁴
 Jasmim Prisco Pinto³⁵
 Francisco Oliveira da Silva³⁶
 Juliana Macedo Rola Guilherme³⁷
 Guilherme Emanuel da Costa Queiroz³⁸
 Pedro André Alves dos Santos³⁹
 Thomas Anderson dos Santos Furtado⁴⁰

RESUMO: A bioeconomia tem um papel de importância no processo do Amazonas, uma região caracterizada por uma biodiversidade e recursos naturais abundantes, fundamentada na exploração sustentável de recursos biológicos. A adoção de práticas de bioeconomias pode impulsionar a geração de empregos na região, tanto na produção na transformação, quanto na comercialização de produtos biológicos. A bioeconomia pode ajudar a melhorar a qualidade de vida de muitas pessoas que dependem dela para seu sustento, destacando que ela não tem apenas um papel econômico, mas também social. O projeto CapGestão é um projeto focado na agricultura familiar e em ferramentas que, de alguma maneira, podem auxiliar o pequeno agricultor. No último dia de projeto, aplicamos a ferramenta 5W2H em nossa organização fictícia cosmo, que faz produtos para pele, usando o maracujá plantado por pequenos produtores. A ferramenta foi de extrema importância, pois ela proporciona uma estrutura clara e abrangente para o planejamento e execução de atividades. Além disso, essa ferramenta promove a transparência ao estabelecer uma comunicação clara e aberta entre os membros da equipe. Além disso, essa metodologia simplifica o acompanhamento do processo das atividades, possibilitando ajustes, conforme a necessidade. Quanto à metodologia, a pesquisa caracterizou-se como de campo, pois foi necessário buscar informações diretamente com o objeto do estudo. Ao visitar a feira da ADS no Centro Cultural Povos da Amazônia, abordamos uma feirante bastante solícita chamada Crislane e, com permissão da própria, fizemos as perguntas apontadas no formulário para descobrirmos os pontos fracos e fortes e, assim, realizar a aplicação da ferramenta 5w2h. Ao realizar a pesquisa de campo, pode-se, entender de, fato a importância da ferramenta, pois, ao aplicar 5w2h, pode-se notar onde é necessário se desenvolver e a família de agricultores, que atuam 10 anos na área e aplicam a ferramenta mesmo sem saber ao certo sobre a teoria, precisando apenas de um direcionamento para aplicar de forma de forma mais precisa. Utilizamos como materiais celular, caneta e papel para a colheita de informações. Conclui-se que, ao copilar a teoria aprendida em sala de aula e a prática dos agricultores, chega-se a um bom resultado, pois houve uma ótima troca de informações entre as partes. Com a aplicação da ferramenta, percebe-se que uma das dificuldades é não ter pontos fixos e depender somente da feira, ao conquistar mais pontos fixos os produtores terão como benefícios maior fidelização de clientes e um melhor posicionamento do mercado. Seria necessário ir em busca de feiras que funcionassem pelo menos 6 vezes na semana e que seja de fácil acesso para os feirantes, para eles não dependerem apenas das feiras da ADS. Apesar de 10 anos de mercado eles ainda não têm um nome que os represente, isto é algo crucial na criação de empresas. Conclui-se que a ferramenta foi bem

³⁴ fmda.adm20@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

³⁵ jpp.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

³⁶ fods.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

³⁷ jmr.adm20@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

³⁸ gedcq.adm20@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁴⁰ paads.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA



aplicada, pois, não houve nenhuma dificuldade de aplicar o 5W2H, tendo em vista que a ferramenta é bem sugestiva e a entrevistada forneceu todas as informações com clareza para o grupo facilitando, assim, na resolução das perguntas.

Palavras-chave: 5W2H; Bioeconomia; CapGestão; Agricultura Familiar.



GESTÃO DE EMPREENDIMENTOS DA AGRICULTURA FAMILIAR: O CASO DA BANCA DO RODRIGO

Carolina Nazaré Aquino de Carvalho⁴¹
 Guilherme Dias Santos⁴²
 Felipe Vicente Peixoto Tavares⁴³
 Samara dos Santos Gomes⁴⁴
 Victor Gustavo Cruz Level⁴⁵

RESUMO: A agricultura familiar é uma prática de grande importância em muitos países, desempenhando um papel categórico na segurança alimentar, na sustentabilidade ambiental e no desenvolvimento econômico de comunidades rurais. No contexto brasileiro, onde o setor agrícola desempenha um papel crucial, é surpreendente observar que a agricultura familiar é frequentemente subestimada. Nesse cenário, o CapGestão surgiu como uma ferramenta destinada a amplificar a voz dessa comunidade, buscando valorizar e fortalecer sua presença no setor. O projeto CapGestão teve como objetivo apresentar a importância dos empreendimentos da agricultura familiar, capacitar professores e, em paralelo, capacitar os alunos da disciplina de gestão do terceiro setor a fazer assessorias em empreendimentos, associações, cooperativas, entre outras, que trabalham com a agricultura familiar. As aulas foram ministradas pelos professores Elton Pereira, Keyla Cirqueira, Hilmar Chaves e Aline Peixoto. Nessas aulas foram apresentadas a importância da gestão de pessoas e as ferramentas “Análise SWOT/FOFA”, além da “árvore de problemas”. Sobre as aulas de gestão de pessoas, em um dos conteúdos ministrados, foi apresentado a ferramenta “Torre de Papel”, em que consistia em um trabalho em grupo para montar a torre mais alta e equilibrada possível, se utilizando de apenas quatro folhas de papel. Por meio desta atividade, foi possível compreender a importância do trabalho em equipe para buscar um objetivo em comum, além de entender que cada pessoa vai possuir um *modus operandi* de agir e pensar, podendo ser mais proativa ou pensativa, mais otimista ou pessimista etc. Quanto às ferramentas: a primeira a ser apresentada foi a análise FOFA, que consiste em fazer uma análise interna (Forças e Fraquezas) e externa (Oportunidades e Ameaças) de uma organização e se posicionar frente ao mercado em que atua. Quanto à árvore dos problemas, o objetivo é entender as causas e consequências do principal problema de uma organização. Para um melhor entendimento dessas ferramentas, foi proposta uma atividade para as equipes, em que as mesmas deveriam criar um empreendimento hipotético, que tem como foco a agricultura familiar, e aplicar essas ferramentas no empreendimento. Por fim, o projeto CapGestão possibilitou ao aluno um maior autoconhecimento de si mesmo sobre a maneira de agir e pensar em um trabalho em equipe, onde o mesmo pôde observar que necessita encontrar um equilíbrio entre agir e pensar, sendo mais proativo e idealizador. Os alunos saíram da sala de aula para aplicar as ferramentas na prática, indo até um pequeno produtor que tem a agricultura familiar como fonte de renda, os alunos foram até o Mercado Municipal Adolpho Lisboa, em uma banca que vendia frutas e verduras, e o proprietário da banca se chama Rodrigo, a ferramenta Árvore do Problema foi utilizada e as seguintes perguntas foram aplicadas: 1. Qual o maior problema que seu empreendimento enfrenta? 2. Porque esse problema acontecia? 3. E quais eram as

⁴¹ cnadc.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁴² gds.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁴³ fvpt.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁴⁴ sfdsi.adm24@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁴⁵ vgcl.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA



principais consequências? Durante a entrevista, o maior problema relatado, foi a logística, em que os pequenos produtores não conseguem chegar aos grandes centros, pois ficam reféns dos atravessadores, e acabam perdendo sua lucratividade. No caso da família do Rodrigo, viveram essa realidade por muito tempo. Atualmente, já possuem logística própria, mas não deixam de surgir novos problemas, como os desgastes dos produtos pela locomoção, o que acaba, de certa forma reduzindo o valor recebido, deixando o produtor com problemas de fatores externos e sem nenhum auxílio. Como principais causas, foram pontuados a infraestrutura limitada, o acesso limitado a transporte e a falta de capacidade de armazenamento, onde apesar de ser um empreendimento sólido, ainda passam por problemas que afetam todo o seu processo produtivo, desde a recepção de matéria-prima até a entrega do produto final na mão dos clientes, tendo com efeitos a perda econômica para os agricultores, o desperdício de alimentos e desenvolvimento econômico regional prejudicado. Tendo em vista as causas e os efeitos, busca-se maneiras de amenizar os problemas com orçamento reduzido, tendo ciência de que os problemas não seriam extintos, mas buscando maneiras de facilitar os empreendimentos regionais, como fazer parcerias com os empreendedores locais, com o intuito de fortalecer o processo e dar auxílio a todos como uma comunidade. Para a possibilidade de criação de uma associação, se faz necessário o investimento em uma estrutura básica, visando atender suas necessidades, fazendo uso de recursos locais.

Palavras-chave: CapGestão; Empreendimentos; Agricultura Familiar; Desenvolvimento Econômico Regional.



GESTÃO DE EMPREENDIMENTOS DA AGRICULTURA FAMILIAR: O CASO DE SABORES DA TERRA

Eric Wendell Gomes Collazos⁴⁶
 Izabely Cindell Nascimento Monteiro⁴⁷
 Jamilly do Nascimento Alves⁴⁸
 Sthefany Monteiro da Silva⁴⁹

RESUMO: Na região de Manaus-AM, o projeto CapGestão desempenhou um papel vital, proporcionando suporte ao empreendimento da agricultura familiar, a fim de aprimorar sua gestão de maneira sustentável. A bioeconomia é considerada uma solução crucial para o desenvolvimento sustentável da Amazônia, e o empreendimento "Sabores da Terra" abraçou essa abordagem, buscando conciliar atividade econômica e conservação da biodiversidade. O objetivo deste estudo é relatar e analisar as ações implementadas pelo projeto CapGestão no contexto do empreendimento "Sabores da Terra", em Manaus-AM. Com foco na otimização e melhoria dos serviços comerciais da Amazônia, o projeto busca fortalecer a gestão de empreendimentos da agricultura familiar. A capacitação inicial ocorreu em sala de aula, onde foram explorados conceitos e práticas por meio de dinâmicas envolventes. A ênfase foi na Ferramenta de Pesquisa "Árvore do Problema", visando uma compreensão abrangente da gestão atual do negócio e de possíveis empecilhos que viessem ou já estivessem prejudicando a comercialização dos produtos a curto e longo prazo. A experiência prática começou em 12/02/2024, com uma visita ao "Sabores da Terra". O proprietário, engajado e experiente, respondeu a algumas perguntas relacionadas ao formulário disponibilizado para registro de dados do empreendimento, além de acúmulo de informações adicionais relevantes que pudessem ser utilizadas para avaliação e desenvolvimento de sugestões de melhoria e elaboração da ferramenta em questão que estava sendo aplicada. Os resultados destacaram a eficiência do empreendimento, com o proprietário integrando todas as áreas funcionais devido ao modelo de microempreendedor individual. A gestão socioambiental foi particularmente enfatizada, evidenciando o comprometimento do "Sabores da Terra" em operar em conformidade com normas ambientais ao lidar com produtos florestais, dispensando o uso de quaisquer tipos de agrotóxicos no plantio e cuidado, por exemplo. Como sugestões de melhoria, a equipe propôs adaptações na apresentação dos produtos, como etiquetas com a origem para aumentar a visibilidade. Além disso, vislumbra-se uma expansão do negócio, de modo a se afiliar a alguma associação ou cooperativa que possa beneficiar as atividades de venda. Essa experiência ressalta a importância do CapGestão em fortalecer empreendimentos de agricultura familiar, promovendo uma gestão eficiente e sustentável na região amazônica.

Palavras-chave: CapGestão; Empreendimentos; Agricultura Familiar; Ferramentas de Gestão.

⁴⁶ewgc.adm22@uea.edu.br , Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁴⁷icnm.adm22@uea.edu.br , Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁴⁸jdna.adm22@uea.edu.br , Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁴⁹smds.adm22@uea.edu.br , Universidade do Estado do Amazonas-UEA



ANÁLISE *SWOT* NA AGRICULTURA FAMILIAR

Ana Erika de Souza Reis⁵⁰
 Ariane Sousa da Silva⁵¹
 Maria Eduarda de Abreu Prata⁵²
 Thaís Lima Neves Pinheiro⁵³

RESUMO: Na experiência vivenciada em sala de aula, destacou-se o uso da ferramenta FOFA, também conhecida como análise *SWOT*. Consiste em avaliar as Fortalezas, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças de uma organização, de forma didática e simples, visando traçar estratégias em busca de soluções de configuração mais eficaz e efetiva. Em primeiro plano, destacou-se a inédita oportunidade que a equipe teve em conhecer a essência do empreendimento visitado, ao ouvir um dos empreendedores narrando a experiência mais próxima que a equipe teve de uma pessoa diretamente envolvida na bioeconomia e que usa essa ferramenta como sustento. O empreendimento tem como foco a parceria entre duas pessoas e a diversidade de atividades comercializando verduras, hortaliças, frutas e até mesmo se comprometendo em inovar e produzir as próprias bebidas alcoólicas com as frutas colhidas. Atualmente, os empreendedores estão buscando ampliar os horizontes com a criação e comercialização de galinhas caipiras. É perceptível que agem de forma empreendedora e almejam uma jornada rica e sustentável diante da bioeconomia que emerge e tem apresentado dados promissores nos últimos tempos. A equipe desenvolveu uma proposta metodológica participativa de assessoria com aplicação de ferramentas de gestão (CapGestão) para empreendimentos da agricultura familiar, povos e comunidades tradicionais. O proprietário atendeu prontamente a solicitação da equipe em realizar a entrevista e não demonstrou resistência. Realizou-se, assim, um diagnóstico situacional do empreendimento, utilizando um formulário com questões que englobam desde a base operacional do empreendimento até a concepção e planejamento de suas atividades. A abordagem ao empreendimento foi realizada em um primeiro contato, via aplicativo *WhatsApp*, em seguida foi realizada uma apresentação sobre o propósito da entrevista e aplicação da ferramenta. O empreendedor não demonstrou resistência e se mostrou disposto e interessado na participação e em receber a assessoria, demonstrando curiosidade na aplicação prática de melhorias para o seu empreendimento. A abordagem da equipe com os empreendedores deu-se de forma *on-line*, da maneira mais conveniente para ambos, por meio do aplicativo *WhatsApp* no qual a equipe pode fazer as perguntas e eles demonstraram interesse de participar e responderam de forma voluntária. Ressalta-se que como o empreendimento é pequeno, além de simplificar a burocracia de uma entrevista, não houve dificuldades em coletar as informações de forma objetiva e concisa. Para os materiais do trabalho, por fim, constitui-se de tecnologia do *WhatsApp* e um formulário para organizar as respostas, além do conhecimento. Diante dos fatos supracitados, é possível constatar que os empreendedores buscam realizar uma boa gestão com o uso das ferramentas que, no momento, estão dentro do seu alcance. Na avaliação da equipe, é um negócio em potencial e com a força de vontade de crescer, assim se conseguirem agregar tecnologias para o empreendimento, a começar pela criação do nome fantasia, preocupação de fidelizar os clientes, além de uma boa administração no contato comercial, proporcionará uma evolução e são visadas

⁵⁰ aedsr.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁵¹ asds.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁵² meap.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁵³ tlnp.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA



grandes possibilidades de crescer no ramo da Bioeconomia. Logo, espera-se que os dois parceiros colham bons frutos e consigam alcançar estabilidade para seu negócio.

Palavras-chave: CapGestão; Análise FOFA; Bioeconomia.



CapGestão
AMAZÔNIA



UEA
UNIVERSIDADE
DO ESTADO DO
AMAZONAS



Programa CAP

APLICAÇÃO DE FERRAMENTAS DE GESTÃO EM UMA ORGANIZAÇÃO DE COMUNIDADE TRADICIONAL

Giovanna Rocha de Almeida⁵⁴
 Laura Nogueira Mansur Carvalho⁵⁵
 Luís Carlos dos Santos Dias⁵⁶
 Maria Eduarda Portela de Sena⁵⁷
 Marcos Vinicius Gomes Tavares⁵⁸
 Rennan Hideyuki Costa Ideta⁵⁹

RESUMO: As aulas do CapGestão foram uma experiência verdadeiramente enriquecedora para a equipe, proporcionando a oportunidade única de simular a criação e gestão de empreendimentos de agricultura familiar, ao mesmo tempo em que se aprofundou no conhecer a realidade das comunidades agrícolas no estado do Amazonas. Durante essas sessões, a equipe deparou-se com a oportunidade de explorar a ferramenta denominada “Árvore dos Problemas”, a qual se revelou fundamental para visualizar e entender os desafios enfrentados por uma organização. Através desta ferramenta, pôde-se analisar de forma sistemática os problemas, suas causas, efeitos e, conseqüentemente, desenvolver possíveis soluções, objetivando uma compreensão mais abrangente e estratégica das complexidades enfrentadas pelas comunidades agrícolas. No dia 13 de fevereiro de 2024, realizou-se uma reunião *on-line* diretamente com um membro da comunidade indígena da região da Bacia do Içana, onde está localizado o empreendimento "Pimenta Baniwa - OIBI" (Organização Indígena da Bacia do Içana). Este empreendimento é responsável pela produção e comercialização de produtos como cestaria e pimenta, os quais são embalados de forma tradicional e expostos em feiras locais, além de comercializados por meio de parcerias com varejistas e encomendas pela internet. Observou-se que o empreendimento possui contratos com varejistas, o que indica a presença de clientes fixos, e participa de uma associação, facilitando a comercialização dos produtos. Todos os membros da comunidade indígena estão envolvidos direta ou indiretamente no empreendimento, sendo que os homens da família desempenham um papel importante na produção de cestaria, enquanto as mulheres se dedicam à produção da pimenta. Na abordagem da equipe ao empreendimento foi realizada de forma respeitosa, em que a equipe se apresentou a um membro da comunidade e solicitou autorização para realizar as atividades propostas. Não houve resistência por parte do empreendedor, o qual demonstrou interesse em receber a assessoria da equipe. Para auxiliar na compreensão dos desafios enfrentados pelo empreendimento, utilizou-se a ferramenta da árvore dos problemas. Esta ferramenta permitiu a equipe visualizar e entender claramente o problema relacionado à falta de capital de giro e suas causas, como a falta de planejamento financeiro e de investimento inicial adequado. Identificou-se também os efeitos negativos desse problema, como atrasos nos pagamentos aos produtores e falta de recursos para reinvestimento. Durante a aplicação da ferramenta, a equipe não enfrentou grandes dificuldades. Os empreendedores demonstraram compreensão e colaboração durante o processo, e as adaptações necessárias foram mínimas. Utilizou-se um modelo pronto da árvore dos problemas e preenchida com suas devidas informações, além de dispositivos móveis para documentar as informações. A partir dos resultados obtidos, pôde-se desenvolver estratégias para lidar com a situação e buscar soluções para

⁵⁴ grda.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁵⁵ lnmc.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁵⁶ lcdsd.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁵⁷ mepds.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁵⁸ mvgt.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁵⁹ rhci.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA



fortalecer o empreendimento no futuro. Entre elas estão: a coordenação de esforços com consultorias especializadas e a contratação de administradores devidamente capacitados, o que se configura como estratégias fundamentais para fortalecer a gestão eficaz das associações. É comum que tais entidades sejam geridas por indivíduos que possivelmente não detenham o conhecimento abrangente exigido para uma administração eficiente. Portanto, o investimento em profissionais qualificados e no apoio técnico apropriado emerge como um aspecto crucial para assegurar uma administração sólida e bem-sucedida, contribuindo, assim, para o desenvolvimento e a sustentabilidade, tanto das associações, quanto das comunidades associadas.

Palavras-chave: Comunidades Tradicionais; Bioeconomia; Capgestão.



ANÁLISE *SWOT* DO PROCESSO PRODUTIVO DO AGRICULTOR XIMENDES

Ariadne Aleixo da Silva Monteiro⁶⁰

Beatriz Meza Barbosa da Silva⁶¹

Fernanda Tapia da Motta⁶²

Marcelo Henrique Rios Bezerra da Silva⁶³

Maria Ana Souza da Silva⁶⁴

Paulo José Branco Tavares⁶⁵

Paulo Victor Tamaturgo Brito⁶⁶

RESUMO: A análise *SWOT* é uma das principais metodologias de negócios usadas por grandes organizações para embasar a tomada de decisões. Num mundo que se atualiza constantemente, as organizações precisam saber analisar e focar esforços nos fatores internos e externos que impactam seu negócio. Foi escolhido o produtor Júlio, cujos produtos são tucumã, queijo e coalhada. Sua produção vem do município de Autazes-AM, onde se situa seu único espaço de venda, e seus principais produtos são o queijo e o tucumã. A produção e venda estão sob a responsabilidade de seus 4 filhos e esposa. O agricultor foi convidado e demonstrou muito entusiasmo com a aplicação da ferramenta, e relatou que já tinha tido um primeiro contato devido sua participação em palestras do Sebrae. A única inflexibilidade dele no aceite do convite era a questão do registro de fotos de sua aparência. A ferramenta da análise *SWOT* teve um impacto significativo para esse agricultor. Foi observado e acompanhado pela equipe no período de 10 a 17 de fevereiro, em que identificou-se suas forças, fraquezas, oportunidades e ameaças. Durante esse período, o agricultor foi relatando a cadeia de produção, com o auxílio do relato e a observação, preenchendo as folhas da análise *SWOT*. A equipe de alunos já tinha formulado algumas perguntas para facilitar a realização do diagnóstico da organização, e a análise *SWOT* foi aplicada. Os produtos são organizados nas prateleiras, bem apresentados e atrativos. O atendimento é considerado bom, e há funcionários suficientes para o atendimento. O estabelecimento do agricultor se chama Ximendes e possui 5 pessoas que trabalham com ele, sendo 4 filhos e sua esposa, todos ajudam na produção e comercialização. A família comercializa queijo coalho, coalhada e tucumã. O agricultor não participa de nenhuma associação ou cooperativa para facilitar o escoamento de seus produtos. A distribuição de seus produtos se divide em duas vertentes: eles comercializam em um espaço localizado em terreno próprio, e a outra vertente é a comercialização por encomenda, no qual um de seus filhos vende na cidade de Manaus-AM, tendo clientes fixos na Feira do Coroadó e em redes de mercadinhos de bairro (Mercadinho São José, Johns e Fortaleza). A equipe não enfrentou dificuldades ao aplicar a ferramenta *SWOT* no diagnóstico da organização familiar. Não foi preciso fazer nenhuma alteração ou adaptação na ferramenta de análise. Utilizou-se os materiais disponibilizados pelo prof. Elton, além de perguntas próprias, celular para registro fotográfico e Editor de texto Word. A história desse produtor se entrelaçou com a da nossa equipe devido à esposa do produtor estar enfrentando um tratamento de câncer LLA na Fundação Hemoam, onde um dos integrantes da equipe trabalha como técnico de enfermagem. Os produtos de alta qualidade e o contato prévio facilitaram a análise, e o produtor, Sr. Júlio, concordou prontamente em participar. A entrevista ocorreu no

⁶⁰ aadsm.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁶¹ bmbds.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁶² ftdm.adm20@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁶³ mhrbds.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁶⁴ masds.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁶⁵ masds.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁶⁶ pjbt.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA



Hemoam sem dificuldades, todos da equipe identificados com carteirinha da UEA. Com a ferramenta de análise *SWOT*, conseguimos identificar suas forças (ter uma produção de alta qualidade), suas fraquezas (não conseguir suprir toda a demanda, o armazenamento e não ter um foco em um único segmento de produto, logística), oportunidades (ter um box em uma feira) e ameaças (concorrência acirrada). Sem dúvida, o produtor enfrenta algumas dificuldades. A partir da análise da ferramenta *SWOT*, vimos que ele tem 40% de sua produção em queijo, 45% em tucumã e 15% em coalhada. A principal deficiência é, sem dúvida a logística, que encarece o produto. A partir da análise da ferramenta *SWOT*, sugerimos que o produtor focasse em uma única linha de segmento de produção, devido à produção de queijo ter uma demanda mais rápida a ser expedida e encomendada. Acredita-se que a produção de queijo seja um segmento de melhor aproveitamento e com um índice elevado de lucro. Quanto aos outros produtos, sugere-se produzir em menor quantidade. Quanto à dificuldade de ter um preço mais competitivo no mercado em relação à logística, sugere-se que ele se especializasse ainda mais para conseguir produzir uma quantidade maior e assim compensar a despesa do percurso realizado. Além disso, a equipe sugere que ele tenha um box na feira para ter um meio de competir com seus concorrentes, onde anteriormente ele produzia para vender para feirantes.

Palavras-chave: Análise *SWOT*; Produtor Familiar; Queijo; Tucumã.



ASSESSORIA EM HORTALIÇAS: ANÁLISE FOFA NA FRUTARIA DO IRMÃO MAGNO

Ana Rute Serafim Ramo⁶⁷
 Carlos Eduardo Alfaia de Azevedo⁶⁸
 Dyelen Holanda de Oliveira⁶⁹
 Fernanda Jamilly de Araújo Batista⁷⁰
 Kailane dos Santos Vieira⁷¹
 Lucas Bahia da Silva⁷²

RESUMO: Durante a capacitação do projeto CapGestão foram apresentadas várias ferramentas de Gestão que, a princípio, são essenciais no processo de assessoria a um empreendimento. A ferramenta selecionada para aplicação no empreendimento “Frutaria do Irmão Magno” foi a matriz FOFA, que identifica e visualiza as Fortalezas, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças da organização. O empreendimento atendido foi uma taberna localizada no bairro Cidade de Deus, na zona leste de Manaus. Ele não possui um nome fantasia, mas é conhecido pela região como “Frutaria do Irmão Magno”. O nome próprio é alusão ao nome do dono da taberna. Os principais produtos comercializados por seu Mário Magno e sua família são hortaliças (Cheiro-verde, tomate, pimentão, alface, couve, cenoura, cebola entre outros) e frutas como banana e melancia. Tais produtos são plantados em um terreno da família localizado no Careiro Castanho, e comercializados de maneira convencional, por meio de uma taberna que se encontra na própria casa da família em Manaus. Os clientes mais fiéis do empreendimento são as famílias da região. A família do Sr. Mário Magno, composta por ele, esposa e três filhos, dois meninos e uma menina. Trabalham diretamente no empreendimento, e contam com a ajuda da mãe de seu Mário Magno, responsável pelo terreno e do plantio. Mário Magno e seus filhos são responsáveis principalmente pelo transporte e venda de hortaliças e frutas, enquanto sua esposa e filha trabalham com o plantio, manutenção e colheita dos produtos. A esposa também é responsável pela parte financeira do empreendimento. Esse resumo traz em seu bojo uma proposta metodológica participativa e assessoria com aplicação de ferramentas de gestão CapGestão para empreendimentos da agricultura familiar, povos e comunidades tradicionais. O grupo de pesquisa definiu o empreendimento por meio de uma das integrantes, a qual já tinha uma relação de cliente com o dono do negócio. A abordagem foi feita por essa mesma integrante, que fez as devidas apresentações e explicações a respeito da atividade. O empreendedor não apresentou nenhuma resistência quanto a aplicação da ferramenta e demonstrou interesse pela assessoria. Não tinha conhecimento da ferramenta FOFA, porém não houve dificuldades na aplicação da mesma, na qual trabalhou-se adaptações a fim de mitigar os ruídos na comunicação com o entrevistado e obter melhor entendimento de ambas as partes. Por mais que ele soubesse responder quais seriam os seus pontos fortes, fracos, oportunidades e ameaças do seu negócio, teve dificuldade em identificar as oportunidades, mas no decorrer da entrevista passou a compreender melhor quais seriam essas oportunidades, devido à explicação e exemplificação dadas a ele sobre o tema. Durante a experiência, utilizou-se de celular, no qual estavam armazenadas as perguntas elaboradas pelo grupo, e um bloco de notas para as informações pertinentes. Ao ser aplicada a ferramenta, percebeu-se que o empreendimento tem como principal força a diversidade no plantio,

⁶⁷ arsmr.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁶⁸ ceada.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁶⁹ dhdo.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁷⁰ fjdab.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁷¹ kdsv.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁷² lbds.adm22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA



pois são produzidos vários tipos de hortaliças que compõe o mix de produtos comercializados na taberna e não se utiliza agrotóxicos, além de serem vendidos de maneira rápida, por conta da alta demanda. Além disso, boa parte dos produtos são de fácil plantio, o que colabora para manter o negócio sempre abastecido. No entanto, por mais que sejam de fácil plantio e comercialização, o empreendimento possui como fraqueza o transporte, dado que o empreendedor precisa sempre se locomover da sua casa até a sua terra, no Careiro do Castanho, colher produtos, para então voltar a Manaus e vendê-los na sua taberna, consumindo bastante do seu tempo, esforço e recursos. Quando questionado sobre o período de seca de 2023-2024, o empreendedor optou por comprar de feira para poder revender; o comerciante alegou que saiu por um preço consideravelmente menor do que seria para ele mesmo ir buscar no Careiro em períodos de cheia do rio, entretanto, notou que a qualidade dos produtos foi inferior. Assim como, os seus produtos são de difícil armazenamento, pois somado com o problema do transporte, acarreta em um problema ainda maior no seu trabalho, seja no transporte, seja no plantio, já que todo o peso da produção recai sobre o casal, em virtude de os filhos irem para escola estudar e, assim não podem empregar mais tempo no empreendimento. O empreendedor ainda sofre com as ameaças externas do negócio, sendo o principal deles as variações do preço de mercado dos seus produtos, por possuir uma grande variedade de produtos, mas também possui muitos concorrentes, fazendo com que o preço de mercado deles não seja o mais interessante para o empreendedor. Ressalta-se, também, o clima, que pode ser tanto uma oportunidade quanto uma ameaça ao negócio, haja vista que a região é bem ensolarada e possui uma boa qualidade de chuvas durante a época de plantio, porém, quando há um alto índice de chuva, acaba em prejudicar o plantio das hortaliças. Entretanto, o produtor possui como forma de expandir o seu negócio, fornecer as suas hortaliças para outros mercadinhos e mercado da Zona Leste, de forma a não focar apenas em vender na sua própria taberna e, assim, aumentar sua lucratividade. Não obstante, ainda ajuda a desenvolver a comunidade local, trazendo recursos e gerando emprego, tal como ajuda o meio ambiente por ser um empreendimento de produtos 100% naturais e ecologicamente sustentável.

Palavras-chave: Hortaliças; CapGestão; Agricultura Familiar.



APLICAÇÃO DE FERRAMENTAS DO CAPGESTÃO NO SÍTIO NOSSA SENHORA DO PERPÉTUO SOCORRO

Alexsander Paes Barbosa⁷³

Leonardo Silva Rezende⁷⁴

Nícolas Verçosa Gomes Medeiros⁷⁵

Wirla Guedes Figueiredo⁷⁶

Matheus Costa da Silva⁷⁷

Loran Guedes Batista⁷⁸

RESUMO: A bioeconomia pode ser considerada na atualidade como uma solução para o desenvolvimento sustentável da Amazônia, ao contribuir para a conservação da sua biodiversidade. Seu objetivo principal é salvaguardar e valorizar a diversidade biológica, cultural e social enquanto a atividade econômica acontece. Deste modo, a elaboração de projetos sustentáveis promove o desenvolvimento econômico local ao deste estudo foi relatar as ações do projeto CapGestão no município de Manaus - AM. O projeto auxilia na gestão dos empreendimentos da agricultura familiar a fim de contribuir em uma melhor negociação dos seus produtos em cadeia de valor prioritária e na geração de renda para as famílias de modo sustentável, resultando no desenvolvimento local. A capacitação para assessoria a esses empreendimentos teve início em sala de aula na Universidade do Estado do Amazonas – ESO, onde aprendeu-se por meio de dinâmicas inovadoras e participativas, os conceitos e formas de aplicação prática. Deste modo, foram conhecidas diversas caixas de ferramentas de gestão, as quais podem colaborar desde o planejamento até o controle dos negócios. Dentre essas ferramentas, trabalhou-se especificamente para este estudo o módulo II e III: Áreas do empreendimento – Diagnóstico, que tem o objetivo de conhecer a situação atual de gestão do negócio, de modo panorâmico. Após o aprendizado em sala de aula, a equipe partiu para a aplicação da ferramenta em campo. A experiência prática deste estudo iniciou-se com a coleta de dados realizada no dia 29/08/2023. A visita foi ao empreendimento chamado “Sítio Nossa Senhora do Perpétuo Socorro” da empreendedora Débora, localizada na Feira da ADS (Agência de Desenvolvimento Sustentável do Amazonas) na Praça do Dom Pedro o qual se refere-se a um negócio que produz, e comercializa uma variedade de produtos que se encontram expostos e organizados de acordo com seu tipo; couve, alface, tomate-cereja, pimenta de cheiro, pimentão, quiabo e outros. É do tipo pessoa física, a proprietária é responsável pela exposição dos diversos produtos para venda direta. A agricultora atende seus clientes e está sempre atenta às novas pessoas que chegam à feira, para que, assim, possa captar sua clientela. Trata-se de uma proposta metodológica de assessoria participativa com aplicação de ferramentas de gestão (CapGestão) para empreendimentos da agricultura familiar, povos e comunidades tradicionais, ao mesmo tempo em que garante a conservação da floresta e dos seus rios. As ferramentas utilizadas foram árvore do problema, 5W2H e análise fofa (SWOT): i) forças; ii) fraquezas; iii) oportunidades e iv) ameaças. Verificou-se que não houve dificuldades no uso da ferramenta, face a compreensão do seu uso e análise durante o período de sala de aula e os materiais utilizados foram apenas o formulário e uma caneta. Após aplicação das ferramentas, foi possível relatar que na propriedade que fica localizada no Assentamento PDS Cachoeira e ocupa em terreno de 40m x 192m, num total de 7680 m². A

⁷³ apb.ecn22@uea.e.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁷⁴ lsr.ecn22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁷⁵ nvgm.ecn22@ueaedu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁷⁶ wgf.ecn22@ueaedu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁷⁷ mcs.ecn19@ueaedu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁷⁸ lgb.ecn23@ueaedu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA



agricultora relata que está na sua capacidade máxima de produção, uma vez que seu terreno está totalmente plantado, excetuando-se a reserva de proteção legal obrigatória, desta forma, ela não consegue aumentar sua área plantada. Ela tem interesse em adquirir maquinário (trator) para facilitar sua produção e aumentar seu terreno para que possa plantar uma área maior. A família dos agricultores é composta por três pessoas, sendo a agricultora Débora, seu marido e um filho de 12 anos. Todos trabalham na atividade, exceto o filho menor da agricultora que ela fez questão de frisar, que, por impedimento legal não trabalha na propriedade, porém, colabora na atividade econômica da família. Devido aos momentos de cheia, os negócios são prejudicados, sendo necessário subir a terra, o que não é favorável devido à terra pouco produtiva e maiores pragas. A agricultora poderia concretizar o projeto de comprar maquinário para facilitar sua produção e reduzir seus gastos e o tempo necessário ao manejo da lavoura. Poderia, ainda, verificar a possibilidade de aumentar sua área produtiva, desde que haja demanda para o aumento de produção, seja pela aquisição ou arrendamento de terras. Organizar as finanças da propriedade e registrá-las para que possam conhecer o resultado operacional de sua atividade e possam tomar decisões de produção baseada em dados, conhecer sua real produtividade e explorar a suas potencialidades. E buscar, junto ao IDAM (Instituto de Desenvolvimento Agropecuário e Florestal Sustentável do estado do Amazonas), EMATER (Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural do estado do Amazonas) e a EMBRAPA (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária) consultoria e formação quanto ao cultivo de hortaliça em terra seca, além, de buscar junto a esses órgãos por sementes que possam ser mais resistentes às pragas que afetam sua produção atualmente.

Palavras-chave: CapGestão; Agricultura Familiar; Bioeconomia.



GESTÃO DE EMPREENDIMENTOS DA AGRICULTURA FAMILIAR: O CASO SAHARI NATURAIS E DELÍCIAS

Felipe da Cunha Santos
 Jardel Santos de Paula
 Aline Mota da Conceição

RESUMO: A bioeconomia pode ser vista como uma resposta para promover o desenvolvimento sustentável da Região Amazônica, uma vez que desempenha um papel crucial na preservação da rica biodiversidade que há nestas terras. Seu principal propósito consiste em assegurar e enaltecer a diversidade biológica, cultural e social, enquanto a atividade econômica se desenrola. Assim, a concepção de empreendimentos sustentáveis não apenas fomenta o crescimento econômico local, mas também garante a preservação da floresta e de seus cursos d'água. O propósito deste estudo foi documentar as atividades do projeto CapGestão nas feiras de agricultura familiar, que exercem seu empreendimento nos bairros da cidade de Manaus. Este projeto visa aprimorar a administração de empreendimentos ligados à agricultura familiar, com o objetivo de facilitar a comercialização de seus produtos em cadeias de valor prioritárias e promover uma geração de renda sustentável para as famílias, de forma que ajude no desenvolvimento local. A capacitação para prestar assessoria a esses empreendimentos teve início em um ambiente de sala de aula, onde os participantes adquiriram conhecimento por meio de métodos criativos e inovadores, de forma onde houvesse compreensão do conteúdo e aplicação prática do mesmo. Desse modo, os participantes se familiarizaram com várias ferramentas de gestão que podem ser aplicadas em todas as fases, desde o planejamento até o controle dos negócios. Dentre essas ferramentas, trabalhou-se especificamente para este estudo a “Árvore de Problemas”, que é uma valiosa ferramenta usada para compreender o problema principal que precisa ser abordado, identificar suas causas e discernir suas ramificações. O problema central corresponde ao tronco da árvore, enquanto as causas se assemelham às raízes e as consequências se assemelham aos galhos. Após compreensão do que é necessário para se prestar uma assessoria em sala de aula, a equipe partiu para a aplicação da ferramenta em campo. A experiência prática deste estudo iniciou-se com a coleta de dados realizada no dia 30/09/2023. A visita foi ao empreendimento chamado “Sahari Naturais & Delícias”, localizada na Feira da Sepror, no bairro Colônia Terra Nova, o qual se refere a um negócio que produz, e comercializa alimentos naturais, de agricultura familiar. É do tipo microempreendedor individual (MEI), onde a proprietária é responsável pela exposição dos diversos produtos para venda direta. Ao chegarmos no local, fomos muito bem recebidos pela irmã da proprietária do empreendimento, que faz de tudo para não perder sua venda e logo faz exposição dos produtos ali comercializados. Suas vendas são locais. Trata-se de uma proposta metodológica de assessoria participativa com aplicação de ferramentas de gestão (CapGestão) para empreendimentos da agricultura familiar, povos e comunidades tradicionais. A senhora que nos recebeu, aceitou à nossa solicitação para responder as perguntas feitas pelos membros da equipe para haver um primeiro diagnóstico situacional do empreendimento. A ferramenta “Árvore de Problemas” nos permitiu averiguar a situação real do estabelecimento, através da visão de alguém que trabalha no local diariamente e tira disso seu sustento mensal. Verificou-se que não houve dificuldades no uso da ferramenta, pois houve a compreensão do seu uso e análise durante o período de sala de aula e os materiais utilizados foram apenas o bloco de notas e uma caneta para anotação dos pontos importantes para montar a estrutura da árvore. A atendente entendeu o nosso objetivo de visitar o empreendimento no qual ela trabalha e nos informou suas necessidades e frustrações com relação, principalmente, ao apoio governamental. Os resultados mostraram que, apesar de ser uma situação intrínseca de lidar com negócio familiar, ao identificar os problemas e suas causas, pode-se haver reflexões nas quais com um processo adaptativo pode ser aplicado nesses empreendimentos e alavancar sua performance e proporcionar uma melhor qualidade de vida para esses empreendedores. Considera-se que o empreendimento tem uma boa gestão e prestadores de serviços gentis e educados, o que agrega muito para o negócio, além do anseio de crescer ainda mais no meio de produção e comercialização de produtos advindos da agricultura familiar. Por fim, sugere-se que haja uma melhoria na divulgação do produto e da localidade da venda, através

⁷⁹ fdcs.ecn23@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁸⁰ jsdp.ecn23@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁸¹ amdc.ecn22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA



de slogans, logos e até mesmo de contas nas redes sociais, visto que são produtos de ótima qualidade.

Palavras-chave: CapGestão; Empreendimentos; Agricultura Familiar; Feira.

FAZENDA SÍTIO TERRA NOVA

Ana Carolina Aquino Santa Ana⁸²
João Paulo da Silva Elvas⁸³

RESUMO: A bioeconomia é uma área econômica que utiliza recursos biológicos para gerar produtos e serviços. No Amazonas, a bioeconomia tem o potencial de gerar benefícios econômicos, sociais e ambientais, por meio da produção de bioprodutos, como alimentos, medicamentos, cosméticos, biocombustíveis e materiais. Por meio do projeto CapGestão, nos foi dada a oportunidade de adquirir conhecimento em ferramentas que se revelaram relevantes para a realização de consultoria junto a empreendimentos de pequeno porte. Este contexto propiciou o desenvolvimento de competências práticas e teóricas, as quais se mostraram cruciais no exercício efetivo da assessoria a empreendedores locais. Escolhemos implementar o modelo 5W2H, uma abordagem sistemática que utiliza os elementos What (O que), Why (Por que), Where (Onde), When (Quando), Who (Quem), How (Como) e How much (Quanto custa). Essa escolha foi feita devido à necessidade do empreendimento escolhido de solucionar um problema interno. Fizemos uma visita a uma empreendedora que possui uma plantação de couve na comunidade Terra Nova, pertencente ao município de Careiro da Várzea, cerca de duas horas da cidade de Manaus. O sítio pertence ao modelo de agricultura familiar, sendo a provedora principal a empreendedora Elizety. Após a colheita da couve, ela é selecionada, separada em maços e armazenada em caixotes, que guardam de 200 a 300 maços a depender do tamanho da folha. A empreendedora possui uma cartela fixa de clientes na cidade, que compram sua produção, os conhecidos atravessadores, esses também são responsáveis pela logística de escoamento de produção. Observando os desafios da plantação junto à empreendedora, foi constatado que devido à seca sofrida pelo estado do Amazonas no ano de 2023, sua plantação foi diretamente afetada. Nos meses de inverno, ela dependia da chuva para molhar sua plantação, e nos meses mais quentes ainda era possível se utilizar da água do rio para regar a couve. Ela pretende então fazer a implementação de um poço artesiano em sua propriedade, para que pudesse ter acesso à água com mais facilidade. Após utilizar o modelo 5W2H, foi concluído juntamente à empreendedora, que ela iria utilizar de seu fundo conhecido Seguro Defeso, proporcionado a pescadores durante os meses de dezembro a março, para investir na construção do poço artesiano, que, no momento, custa algo em torno de R\$3000,00. O resultado da aplicação foi positivo, proporcionando maior confiança à empreendedora na implementação de suas ideias para aprimorar a gestão de sua plantação. Atualmente, a administração do negócio adota um modelo mais antiquado, com registros manuais. Além disso, foi recomendada uma gestão mais detalhada, com a implementação de ferramentas de acompanhamento de vendas em uma base semanal e mensal.

Palavras-chave: CapGestão; 5W2H; Agricultura Familiar.

⁸² acasa.ecn21@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁸³ jpse.ecn@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA



O CASO DA CAPACITAÇÃO EM GESTÃO DE EMPREENDIMENTOS DA AGRICULTURA FAMILIAR: A BARRACA DO VD

Beatriz Viana Sarmento⁸⁴

RESUMO: O estudo da bioeconomia desempenha um papel fundamental no desenvolvimento da região do Amazonas, uma área rica em biodiversidade e recursos naturais. A bioeconomia, que se baseia na utilização sustentável de recursos biológicos, representa uma oportunidade crucial para a região, uma vez que busca conciliar o progresso econômico com a preservação ambiental. O projeto CapGestão foi essencial para o conhecimento da bioeconomia e na capacitação dos alunos para entender os empreendimentos locais. A capacitação foi ofertada no curso de férias, na ESO/UEA, onde os alunos tiveram contato com várias ferramentas de gestão. A principal foi a Arvore do problema, que foi utilizada para realizar a pesquisa de campo, sendo uma ferramenta utilizada na resolução de problemas e no planejamento estratégico. É também usada para identificar e analisar as causas e efeitos de um problema específico, visualizando-os de maneira hierárquica, semelhante a uma árvore com raízes, tronco e galhos. Após o término das aulas teóricas, foi realizada a pesquisa de campo, sendo necessário escolher uma ferramenta de gestão e a escolhida foi a Árvore do Problema. A visita técnica foi realizada no dia cinco de outubro de 2023, no estabelecimento do Sr. Valdomiro, conhecido como barraca do “VD”, localizado na feira da SEPROR. A barraca faz parte da associação dos produtores rurais (ASPROFE) atuando na área da agricultura familiar, produzindo maxixe, pimenta de cheiro e jerimum. O empreendimento é composto por quatro pessoas, o proprietário Sr. Valdomiro, o filho, a nora e um assistente, sendo todos responsáveis pela produção. A venda dos produtos é feita exclusivamente na feira da SEPROR, os produtos são transportados do município de Presidente Figueiredo para Manaus. Trata-se de uma proposta metodológica participativa de assessoria com aplicação de ferramentas de gestão (CapGestão) para empreendimentos da agricultura familiar, povos e comunidades tradicionais. Em contato com o Sr. Valdomiro, o proprietário ficou interessado na proposta da pesquisa e nos resultados que poderia trazer. Não houve dificuldades na aplicação da ferramenta, os recursos utilizados foram apenas o formulário impresso e uma caneta. Os resultados revelaram que o empreendimento não preenche em 100% nenhum dos requisitos das áreas funcionais da organização. Os principais fatores são: a ausência de políticas bem definidas, a má gestão de fluxo de caixa, a falta de planejamento financeiro e processos ineficientes resultando em menor produção, produtos de menor qualidade e principalmente a dependência de um único canal de vendas. Portanto, o empreendimento precisa melhorar em todas as áreas da organização, como sugestão de melhoria inicial poderia ser estabelecido funções e responsabilidades claras para todos os membros da organização, realizar reuniões para tomada de decisões, definição de metas, redução de custos operacionais e a criação de mais de um canal de vendas.

Palavras-chave: CapGestão; Empreendimento; Agricultura Familiar.

⁸⁴ bvs.ecn21@uea.edu.br - Universidade do Estado do Amazonas-UEA



A BANCA DE PÃES MOSSERAT

Arthur Trindade Barbosa⁸⁵
 Gabrielle Torres Lima⁸⁶
 Izabele Cristina dos Santos Lopes⁸⁷
 Lígia Lima de Melo e Melo⁸⁸
 Renato Augusto Vieira Ferreira⁸⁹
 Rodrigo Oliveira Barbosa⁹⁰
 Sophia Antônia Costa Rodrigues⁹¹

RESUMO: A Bioeconomia busca aliar o desenvolvimento econômico com a sustentabilidade, por meio de soluções que combinem: conservação ambiental, exploração sustentável de recursos biológicos e inclusão social. Na região Norte, a bioeconomia pode beneficiar setores como agricultura, pesca, extrativismo e biotecnologia, promovendo uma economia mais resiliente e alinhada aos princípios da sustentabilidade. Esta abordagem inovadora não apenas estimula o crescimento econômico, mas também preserva a rica diversidade natural da região, contribuindo para um futuro equilibrado e próspero. Este estudo teve como objetivo relatar a aplicação de uma das ferramentas utilizadas no projeto CapGestão na banca de vendas de pães e bolos Mosserat, localizada no município de Manaus, estado do Amazonas. O referido projeto busca assessorar empreendedores da agricultura familiar a desenvolverem o próprio negócio e conseqüentemente, aumentar a renda familiar. A capacitação para auxiliar os pequenos empreendedores teve início na sala de aula com a apresentação dos conceitos e ferramentas de gestão através de atividades participativas. Para este estudo, foi utilizado a ferramenta - Análise FOFA, que tem como objetivo identificar as fraquezas e fortalezas do empreendimento no ambiente externo, bem como as oportunidades e ameaças no ambiente interno. Com o conhecimento obtido em sala de aula, a equipe iniciou a aplicação prática da ferramenta, realizando a coleta de dados no dia três de setembro de 2019, na Feira ADS - Plaza Shopping. A visita foi realizada na banca de vendas “Pães Mosserat”, um empreendimento que produz e comercializa principalmente pães caseiros, além de bolos e biscoitos. A empresa possui uma pequena fábrica onde está concentrada a produção e realiza a venda de seus produtos por meio de bancas presentes nas feiras do município, além de realizarem entregas semanais a clientes fixos (Empresas da Zona Franca de Manaus e Órgãos Públicos) e atendimento por encomendas. Nas feiras, a empresa busca atrair clientes através do bom atendimento e exposição de seus produtos variados, que incluem pães e bolos sem glúten e lactose, pães integrais, pães recheados, bolos e biscoitos doces e salgados. A empresa conta com cinco mulheres da mesma família trabalhando diretamente no empreendimento, sendo que uma está ligada à produção e as outras na venda direta dos produtos, utilizando dois automóveis da empresa para fazer as entregas e realizar o transporte das mercadorias. Trata-se de uma proposta metodológica participativa de assessoria com aplicação de ferramentas de gestão (CapGestão) para empreendimentos da agricultura familiar, povos e comunidades tradicionais. Ao abordar a responsável da banca, a equipe se apresentou e pediu autorização para que o estudo fosse realizado, além de solicitar que a responsável respondesse as perguntas de um formulário *on-line* de oito questões, referentes ao funcionamento empresarial e à gestão de pessoas, e relatasse a origem da empresa. A solicitação foi prontamente aceita pela

⁸⁵ atb.ecn22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁸⁶ gtl.ecn18@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁸⁷ icdsl.ecn21@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas -UEA

⁸⁸ icdsl.ecn21@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas -UEA

⁸⁹ lldmm.ecn18@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁹⁰ ravf.ecn16@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁹¹ rob.ecn23@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA



responsável da banca, que se mostrou interessada em nossa pesquisa. Deste modo, a equipe não encontrou dificuldades ao utilizar a ferramenta escolhida, visto os conhecimentos repassados em sala de aula e às informações prestadas pela vendedora. Os resultados obtidos demonstram que a gestão do empreendimento é organizada, possuindo a logística e gestão como fortalezas, posto que conseguem atender uma alta demanda distribuída em áreas geograficamente distantes na cidade. Ademais, o empreendimento possui o incentivo das feiras ADS, que permite a exposição e venda das mercadorias em várias áreas do município, além de seus produtos admitirem muitas variações que alcançam diversos tipos de públicos e preferências. Entretanto, o empreendimento possui a conservação dos produtos como fraqueza, se tratando de alimentos perecíveis (possuindo um risco maior de estragarem devido ao calor, umidade e outros fatores), além de necessitarem de mais colaboradores para aumentar a área de mercado, visto a grande concorrência e de competirem diretamente com grandes empresas, caracterizando uma ameaça ao pequeno empreendedor. Indica-se melhoria no controle financeiro da empresa, automatizando o fluxo de caixa para que não haja prejuízo financeiro. A inovação seria de grande importância, considerando que há grandes mercados interessados em produtos orgânicos e caseiros, principalmente quando se fala em produtos que exigem restrições alimentares. Além disso, o investimento em marketing traria grandes benefícios, colocando o nome da empresa em evidência e alcançando o público que não frequenta as feiras.

Palavras-chave: CapGestão; Empreendimento; Agricultura Familiar.



APLICAÇÃO DE FERRAMENTA DE GESTÃO NO EMPREENDIMENTO BARRACA DO JURANDI

Luis Henrique Alves De Goes⁹²
 Matheus Lucena Lima⁹³
 Breno Gabriel Montenegro Sousa⁹⁴
 Giovana Dourados Marães⁹⁵
 Luiz Felipe Texeira Franzão⁹⁶
 Otavio Menezes dos Santos⁹⁷
 Maria Eduarda Beckman de Souza⁹⁸

RESUMO: A bioeconomia é de suma importância, pois possibilita uma abordagem sustentável e diversificada para a utilização dos recursos naturais, com ênfase na utilização de recursos biológicos renováveis, que possibilita o desenvolvimento econômico, criando inúmeras oportunidades de emprego, assim, estimulando o crescimento econômico, especialmente em áreas de rurais e periféricas, através da exploração de recursos biológicos e da criação de novos produtos e serviços. O objetivo deste estudo foi relatar as ações do projeto CapGestão na capital Manaus-Am. O projeto auxilia na gestão dos empreendimentos da agricultura familiar, a fim de contribuir em uma melhor negociação dos seus produtos, resultando no desenvolvimento local. A capacitação para assessoria teve início em sala de aula, onde foram apresentadas diversas ferramentas do CapGestão desde o começo do planejamento até o controle dos negócios. Dentre essas ferramentas, trabalhou-se na área específica para este estudo, a Árvore do Problema, que tem objetivo de focar nas verdadeiras causas de determinada situação. Após o aprendizado em sala de aula, a equipe partiu para a aplicação da ferramenta em campo. A experiência na prática deste estudo iniciou-se com a coleta de dados realizada no dia 02/10/2023. O empreendimento escolhido chama-se “Barraca do Jurandi”, localizada na Feira Manaus Moderna, o qual se refere a um negócio que comercializa diversos produtos produzidos pela ação da agricultura familiar. O empreendimento é composto por cinco (05) pessoas sendo: Senhor Jurandi, sua esposa e seus três filhos, no qual Jurandi e sua esposa trabalham diretamente no empreendimento sem nenhuma participação com cooperativa ou associação, vendendo produtos alimentícios como manga, laranja, farinha etc. A metodologia aplicada busca focar nas verdadeiras causas de determinada situação (representadas pelas raízes da árvore), e não na minimização de suas consequências ou efeitos (os galhos), com o objetivo de realmente acabar com o problema em questão (o tronco), tornando a organização um lugar mais seguro. Antes de começar a nossa entrevista, nos identificamos como alunos da Universidade do Estado do Amazonas e apresentamos o projeto do CapGestão, em seguida pedimos a autorização do Jurandi, que ele aceitou, com isso começamos com a entrevista. Ao final da entrevista não tivemos dificuldade na aplicação da ferramenta devido ao conhecimento aprendido em sala de aula e os materiais utilizados foram uma caneta, formulário e um caderno de anotações. A equipe obteve várias impressões sobre o empreendimento, sejam tanto negativas quanto positivas. A positiva é que o empreendimento valoriza os produtos feitos na região e tenta entregar na

⁹² lhadg.ecn23@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁹³ mll.ecn23@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁹⁴ bgms.ecn19@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁹⁵ gdm.ecn22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁹⁶ lftf.ecn18@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁹⁷ omds.ecn21@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

⁹⁸ mebds.ecn21@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA



melhor qualidade para os clientes. A parte negativa é a falta de visibilidade, acesso e estrutura do local que prejudica na venda. Considerando essas dificuldades, sugerimos a melhora nas condições de sua visibilidade, seja por meio das redes sociais, para promover uma melhor visualização do empreendimento, além de uma reforma no local, com objetivo de trazer um melhor acesso e conforto além de chamar atenção da clientela.

Palavras-chave: CapGestão; Empreendimentos; Agricultura Familiar; Árvore de Problema.



O CASO DA DISCIPLINA DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS DA UEA: BIOECONOMIA E A GESTÃO DE EMPREENDIMENTOS DA AGRICULTURA FAMILIAR

Ítalo Mendes Maciel⁹⁹

Klicia Menezes de Andrade¹⁰⁰

Lúcio Flávio da Silva Lima Sobrinho¹⁰¹

Tayná Vieira de Lima¹⁰²

RESUMO: A bioeconomia pode ser entendida como a ciência que estuda os sistemas biológicos e recursos naturais, que se aliam com a utilização de novas tecnologias, criação de negócios inovadores, produtos e de formas de manejos de insumos e matérias-primas, sem se distanciar da sustentabilidade ambiental. Assim, aliar a biodiversidade com a inovação se torna a base principal da economia, na região Norte, o modelo e a gestão de empreendimentos da agricultura familiar representam uma área promissora. Em virtude deste fato, o projeto de extensão Capacitação em Gestão de Empreendimentos da Agricultura Familiar, Povos e Comunidades Tradicionais no Amazonas – CAPGESTÃO da Universidade do Estado do Amazonas (UEA) realizou o ensino teórico-prático através, da oferta de disciplina de férias no curso de Ciências Econômicas, cujo nome é: Bioeconomia e a gestão de empreendimentos da agricultura familiar, povos e comunidades tradicionais. O papel da equipe técnica durante as aulas do curso oferecido em tempo especial dividiu-se em atividade práticas voltadas aos materiais utilizados durante as aplicações das ferramentas, assistência didática relacionada aos conceitos de gestão utilizados nas aplicações das ferramentas e participação nas dinâmicas de “quebra gelo” realizadas antes das aulas. Com o objetivo de aproximar os membros da formação, os professores realizaram algumas dinâmicas previamente à aula, o professor explicava a proposta e a equipe técnica de apoio se inseria e participava junto aos integrantes da turma. Com o passar das aulas, as dinâmicas foram adaptadas conforme as necessidades de interação e integração, que foram apontadas através de diagnósticos dos perfis de cada participante, realizados por eles através de um questionário que compôs as aplicações das ferramentas. Durante a aplicação das ferramentas foram utilizados diversos materiais de confecção prática, para que fossem produzidos os materiais solicitados durante a etapa de criação e avaliação dos empreendimentos criados pelos participantes da formação, que foram divididos em grupos iguais, logo a equipe esteve responsável por dividir previamente em quantidades iguais o que seria utilizado em cada aula da formação, distribuir às equipes e recolher após o uso. De acordo com o conhecimento adquirido pela formação do CapGestão em conjunto as suas devidas graduações, a equipe técnica prestou apoio tirando dúvidas e esclarecendo alguns conceitos para os alunos que participaram da formação. O segundo passo, o ensino do conteúdo tais como, a bioeconomia e sua importância no Brasil é na região Norte, em virtude desse ensino, os alunos foram inspirados a pensarem, planejarem e apresentarem um produto ou um serviço que tenha como base as riquezas da terra, a construção da atividade sendo feita logo de início nas salas, tantos os alunos bolsistas e voluntários prestaram apoio nessa atividade, ouvindo as ideias e dando instruções, para que a apresentação fosse mais enriquecedora, tendo a base já inicial de qual seria o projeto. No decorrer das aulas

⁹⁹imm.adm19@uea.edu.br - Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁰⁰klicia.menezes@gmail.com - Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁰¹lfdsls.adm21@uea.edu.br - Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁰²tvdl.mac22@uea.edu.br - Universidade do Estado do Amazonas-UEA



foram apresentadas os demais assuntos tais como, desenvolvimento de plano de negócio, os desafios são oportunidades, árvores de problemas, precificação e fluxo de caixa, assuntos estes que são fundamentais para micro e macro negócio. Uma importante questão foi o interesse dos alunos em aprender como aplicar as ferramentas nos projetos em desenvolvimento, a percepção do quanto a região Norte tem a desenvolver em comparação a outras metrópoles, e para acompanhar os argumentos foram feitos estudos pelos alunos. Além das atividades aplicadas, também há espaço para estudos mais profundos, como artigos ou até mesmo ações extensionistas por parte dos alunos. Um fato interessante foi que no decorrer da disciplina, verificou-se que alguns alunos presentes na turma tinham um maior interesse ao que se era ensinado do que outros ali presente, e isso se caracterizava por um maior rendimento e aproveitamento, mas também revelou que alguns alunos já possuem um contato direto, como por exemplo: uma aluna que relatou que seu tio, agricultor familiar de um município da região metropolitana de Manaus como sendo extremamente dependente de atravessadores para escoar sua produção, sendo este um dos pontos que o CAPGESTÃO visa enfrentar, a dependência que muitos agricultores possuem dos atravessadores. No último dia da disciplina um dos alunos chamou os professores ali presente informando que iria ser realizado um evento com a mesma temática abordada na disciplina e que solicitou a presença dos professores para que pudessem apresentar o projeto, o conteúdo, dinâmicas. Além de informar que já atua na área há um determinado tempo. Portanto, é de suma importância a propagação dessa temática na região Norte, e principalmente aos acadêmicos, pois os mesmos são potenciais empreendedores, consultores etc. Além de proporcionar melhorias à bioeconomia e aos agricultores familiares, que utilizam a cadeia da bioeconomia na Amazônia.

Palavras-chave: CapGestão; Ensino; Extensão Universitária.



DIAGNÓSTICO DAS ÁREAS FUNCIONAIS DA ASSOCIAÇÃO APROARTES

Amanda Rebeca Monteiro Guimarães¹⁰³

Ítalo Mendes Maciel¹⁰⁴

Natália da Silva Ribeiro¹⁰⁵

Tayná Vieira de Lima¹⁰⁶

RESUMO: A bioeconomia é um modelo de desenvolvimento que prevê o uso sustentável dos recursos na produção de bens e serviços. Nesta perspectiva econômica, a geração de renda e qualidade de vida seriam estimuladas por cadeias de valor com relações justas entre o elo que produz e quem recebe. Na capital amazonense, destacam-se as atividades desenvolvidas pela Associação dos Produtores Agroecológicos e Artesãos do Estado do Amazonas (APROARTES). Tendo o que foi elencado anteriormente, o CapGestão possui como objetivo aplicar ferramentas de gestão concernentes à bioeconomia sustentável e inclusiva, proposta pela GIZ, os temas tratam sobre os processos participativos, empreendimentos e planos de negócios. Houve a capacitação de discentes e docentes da Universidade do Estado do Amazonas-UEA, membros externos e interessados que atuam junto às cooperativas, associações da agricultura familiar, a fim de abrir, ampliar e gerar valor na comercialização de produtos da bioeconomia. Após capacitação realizada pela GIZ com as instituições de ensino UEA, Universidade do Federal do Amazonas-UFAM, Instituto Federal do Amazonas-IFAM e Público Externo (Instituto de Conservação e Desenvolvimento Sustentável da Amazônia - IDESAM), fora realizada uma visita técnica à feira AGROUFAM com o objetivo de conhecer a realidade dos agricultores da região e realizar um diagnóstico da gestão da APROARTES, a visita foi realizada em 02 (dois) dias, no primeiro ocorreram visitas nas barracas dos feirantes e foram realizadas entrevistas com perguntas abertas, visando à obtenção de uma visão geral acerca das dificuldades que os comerciantes ali presentes enfrentam para disponibilizar os seus produtos na feira AGROUFAM. No dia seguinte (09/11/2022), a equipe do CapGestão representando a UEA, esteve presente na reunião da APROARTES realizada no campus da UFAM para que fossem debatidos os pontos acerca da última edição da feira, repassar informações, realizar prestação de contas, além de obter feedback dos associados. As assembleias servem para que os integrantes tenham a oportunidade de participar das decisões referentes aos eventos. A feira acontece em parceria com o curso de Ciências Agrárias, o público-alvo são os alunos e funcionários que frequentam a UFAM, no local é possível encontrar os mais diversos produtos regionais trazidos pelos associados para serem expostos com o intuito de incentivar a economia circular e trazer visibilidade para estes. Logo, após a reunião, a equipe UEA encontrou-se com a Presidência e demais líderes da associação, em sala reservada, e iniciou a aplicação da ferramenta “Áreas do Empreendimento”. O método adotado consistia na divisão de equipes formadas por docentes e discentes que representariam seis áreas: 1) Governança Organizacional; 2) Governança de Pessoas; 3) Gestão Financeira e Econômica; 4) Gestão de Processos Produtivos; 5) Gestão Comercial; 6) Gestão Socioambiental, para coleta de dados utilizou-se da observação direta dos feirantes e da aplicação de formulários. O intuito da atividade era construir uma visão holística sobre a organização e ser capaz de diagnosticar o contexto em que ela estava inserida, isto é, seu nível de maturidade. Cada equipe fazia perguntas

¹⁰³ armg.adm21@uea.edu.br - Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁰⁴ imm.adm19@uea.edu.br - Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁰⁵ ndsr.adm21@uea.edu.br - Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁰⁶ tvdl.mac22@uea.edu.br - Universidade do Estado do Amazonas-UEA



de forma adaptada, visando à aquisição do maior número de informações possíveis, sem exaurir os feirantes. Os alunos e professores tiveram como base a 'caixa de ferramentas: módulo facilitação de processos participativos' material elaborado pelo projeto Bioeconomia e Cadeias de Valor - CapGestão. Em seguida, as respostas colhidas passaram pelo tratamento de dados, utilizando-se da análise de conteúdo, a fim de identificar pontos convergentes das respostas obtidas, com a intenção de fechar um diagnóstico da associação. Portanto, passada visita técnica, constatou-se que parte significativa dos agricultores enfrentam dificuldades logísticas para levar o seu produto até a feira, visto que a maioria dos feirantes desloca-se da zona rural de Manaus até a universidade, afora serem desafiados pela falta de local adequado para armazenar as frutas e demais produtos. Apesar das adversidades, observa-se a gestão participativa, uma vez que é necessário que haja comum acordo entre os produtores e artesãos para que uma decisão seja aprovada. No que tange à gestão da associação, verificou-se que há um controle de registros de novos feirantes e recadastramento, utilizando de um livro para anotação dos novos integrantes da associação, há a realização de prestação de contas (anuais), que tem o apoio do Instituto Acariquara, que contabiliza os valores e estrutura as demonstrações financeiras. No entanto, verifica-se certas carências, como a de um Organograma que represente os níveis hierárquicos, não há a constituição de Missão, Visão, Valores e objetivos expressos em documentos, vale ressaltar que, na área comercial, a administração da associação e dos empreendimentos é diferente, já que os entrevistados admitiram que o controle de vendas do negócio fica a critério do produtor realizar ou não o registro, ademais de não dispor de um profissional de vendas, dessa forma, cada feirante decide a quantidade de produtos que serão fornecidos na AGROUFAM. Nota-se que eles conhecem o quanto devem fornecer em cada evento, mas não realizam o registro. Por fim, o objetivo desta visita técnica foi de realizar uma capacitação e um diagnóstico sobre a situação dos agricultores e artesãos que disponibilizam seus produtos na feira AGROUFAM, assim como de verificar as áreas da gestão da associação, identificou-se que há grandes dificuldades enfrentadas pelos feirantes para transportar seus produtos até a supracitada feira, assim, como o de armazenar os referidos produtos comercializados. Em relação à gestão da APROARTES, apresentou-se algumas carências no que tange à criação de uma representação gráfica da hierarquia da associação, o estabelecimento de Missão, Visão, Valores e Objetivos, que servem para nortear os próximos passos e onde a APROARTES pretende chegar, além disso, a falta de gestão comercial, o que dificulta atrair novos clientes e a prospecção dos produtos ali comercializados. Sugere-se que seja realizada uma nova visita técnica a fim de mobilizar os membros presentes, com o intuito de sanar os problemas e dificuldades evidenciadas, e realizar o acompanhamento do nível de maturidade da gestão da associação e sua evolução.

Palavras-chave: Bioeconomia; Associação; Extensão universitária.



ASSESSORIA A UM EMPREENDIMENTO: BANCA AÇAÍ DE ANORI

Ítalo Mendes Maciel¹⁰⁷
 Deliane da Silva Belmonte¹⁰⁸
 Antônio Costa Corrêa¹⁰⁹
 Clayton Teixeira da Silva¹¹⁰
 Xadrequ Vitorino Macuácuá¹¹¹
 Fernanda Matias da Costa¹¹²

RESUMO: De acordo com a Embrapa, a bioeconomia pode ser considerada um modelo de produção baseada no uso de recursos biológicos disponível na região ou localidade, que possuam potencial econômico. Tendo como objetivo oferecer soluções sustentáveis para os sistemas de produções vigentes. Desenvolver tal conceito na Amazônia como um todo é uma importante forma de desenvolvimento local e regional, aumentando a qualidade de vida e renda das pessoas que ali residem. O objetivo deste estudo foi relatar as ações do projeto CapGestão no município e capital do estado do Amazonas, em Manaus. O projeto auxilia na gestão dos empreendimentos da agricultura familiar, a fim de contribuir em uma melhor negociação dos seus produtos em cadeia de valor prioritária e na geração de renda para as famílias de modo sustentável, resultando no desenvolvimento local. A capacitação para a realização da assessoria nos respectivos empreendimentos começou em sala de aula, onde se foi ensinado e apresentado dinâmicas, metodologias inovadoras e participativas. Sendo assim, foram conhecidas diversas ferramentas da caixa de ferramentas de gestão, que nos ajudam a avaliar desde o planejamento até o controle de negócios dos empreendimentos da agricultura familiar ou da bioeconomia, em suma, todas as áreas de um empreendimento. Dentre essas ferramentas, trabalhou-se especificamente para este estudo o módulo II, ferramenta: Áreas do empreendimento – Diagnóstico, que tem o objetivo de conhecer a situação atual de gestão do negócio, de modo panorâmico. Após aprendizado em sala de aula, realizada pela equipe de professores e alunos do CapGestão, da Universidade do Estado do Amazonas-UEA. A equipe realizou uma visita à feira AGROUFAM, conhecida também como projeto AGROUFAM - feira da produção familiar. A supracitada feira ocorre uma vez no mês, durante três dias em todos os meses do ano de 2023. Em nossa ida, no dia 04/04/2023, visitamos vários empreendimentos e conhecemos vários produtos e as pessoas que os produzem e vendem. Nosso foco para aplicação da parte prática da capacitação se debruçou sobre o empreendimento “Açaí de Anori”. Este empreendimento é gerenciado por um engenheiro, morador de Manaus, mas ao realizarmos as perguntas, descobrimos que ele somente faz parte do processo de venda do açaí, pois na realidade quem o produz são os irmãos e primos em Anori, que enviam o açaí para Manaus, sendo a feira AGROUFAM a única forma de escoamento e venda da produção. Perguntamos também se o empreendimento era familiar ou não e como era realizado o escoamento da produção do açaí, quais meios de transporte utilizam e se era próprio ou não. A resposta a essa pergunta foi: “São familiar, pagam frete para trazer os produtos para armazenar e ser vendido na capital. Identificamos que o empreendimento Açaí de Anori fazia parte de uma associação (que não teve o seu nome citado) com mais de 30 associados, no entanto, tiveram que sair da associação por falta de concordância e conhecimento de como se regia uma associação. Visualmente identificamos que os produtos são dispostos em uma mesa, disponível a

¹⁰⁷imm.adm19@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁰⁸delianesb2015@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁰⁹toynho.cc@hotmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹¹⁰ctds.adm18@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹¹¹xadrequel4@gmail.com . Universidade Federal do Amazonas-UFAM

¹¹²fmdecic20@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA



cada cliente, para que possa olhá-lo, utilizam-se de uma boa decoração e visual, com a intenção de fazer o cliente conhecer o local. Após permissão concedida, aplicamos a ferramenta, o dono do estabelecimento entendeu todas as perguntas contidas na ferramenta. Posteriormente, analisamos os dados. Considera-se que o referido empreendimento possui uma boa gestão, principalmente na área logística, não foi relatado nenhum problema acerca do transporte, identificamos um trabalho visual exemplar da disposição do produto. Recomenda-se que os gestores realizem uma organização e levantamento em planilha ou utilizando demonstrações financeiras (DF's), para que possa dimensionar seus ganhos diários, semanais, mensais e anuais, para que possam pensar em possibilidades de expansão para outras localidades da cidade de Manaus.

Palavras-chave: Açaí; Agroufam; Assessoria.



GESTÃO NO EMPREENDIMENTO MOLHOS DE PIMENTA THIARILO

Aretha Alves Pereira¹¹³
 Gabriel Albuquerque Menezes¹¹⁴
 João Paulo Garcia¹¹⁵
 Letícia Carmem Cordeiro Santos¹¹⁶
 Lucas Farias do Nascimento¹¹⁷
 Wissilene Ferreira Lima¹¹⁸

RESUMO: A diversificação da bioeconomia já é existente, e ao longo dos anos tem tido uma trajetória significativa no norte do Brasil, inclusive por ser considerada um meio para o desenvolvimento sustentável do Amazonas, tendo o foco principal o remanejamento das atividades, ou seja, há uma necessidade de promoção e diversificação da bioeconomia, subsequente o seu fortalecimento, a uma magnitude de biodiversidade, sabendo promover a utilização e a conservação desses recursos, de forma que possa contribuir com a sociedade e a conservação da fauna e flora. Desse modo, o objetivo deste estudo foi de relatar as ações do projeto CapGestão na AGROUFAM no município de Manaus. O projeto em si auxilia as famílias em seu agronegócio, ou seja, no seu empreendimento, seja ele familiar ou individual, de modo que os mesmos têm encontrado clareza de como conduzir o seu empreendimento, o projeto se organiza em etapas para melhor atender a comunidade, essas etapas envolvem planejamento, aplicação das atividades em sala e pro fim chegando ao acompanhamento, através de aulas, cursos, módulos e exposição caso seja necessário. A capacitação que o projeto oferece tem início na etapa de divulgação, em que são apresentados os módulos, dando continuidade em sala de aula, onde tem a explicação teórica e prática com a aplicação da caixa de ferramentas, totalmente voltada para o desenvolvimento do negócio. Na AGROUFAM, entrevistamos a líder da banca, que se identificou como dona Mirtes, foi quem participou voluntariamente da entrevista realizada, o empreendimento é familiar, tem como integrantes 2 pessoas, sendo elas uma que fabrica, e a outra faz as demais atividades, de grosso modo, fazem de tudo, desempenhando várias funções, por ser um empreendimento pequeno, tendo ainda uma produção baixa por ter somente uma pessoa que cuida da fabricação e venda em feiras específicas. A entrevista ocorreu de forma totalmente oral, sendo registrada apenas durante o preenchimento do relatório (questionário). A ferramenta sugerida foi “Rotina Organizacional 5W2H”, aplicada por meio de uma entrevista. Através da aplicação, observou-se que o maior agravante à quantidade de pessoas foi má distribuição de tarefas, não sendo de forma objetiva, e sim aleatória, é algo fundamental que é a fabricação e venda, orientações e correção foram orientadas.

Palavras-chave: CapGestão; Agricultura Familiar; Ferramentas de Gestão.

¹¹³ aap.ecn19@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹¹⁴ gam.ecn19@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

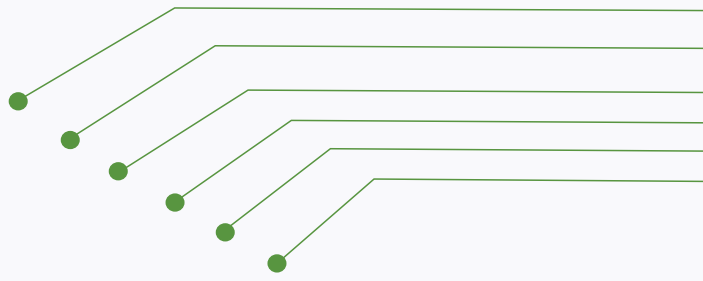
¹¹⁵ paulojtsu@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹¹⁶ lccs.cic20@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹¹⁷ ucasfariasbloco7@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹¹⁸ wcosta816@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA





RELATOS DE EXPERIÊNCIAS INTERIOR



CAPACITAÇÃO PARA AGRICULTORES LOCAIS: FORTALECENDO O EMPREENDEDORISMO

Ronaldo França dos Santos¹¹⁹
Raiciane França dos Santos¹²⁰

RESUMO: Importante para o desenvolvimento local de um município, a bioeconomia permite diversificar a economia, gerar empregos e renda, além de promover o uso sustentável dos recursos naturais. Por meio dela, é possível explorar os recursos biológicos locais de maneira sustentável, criando oportunidades para a agricultura, pecuária, pesca, silvicultura e indústrias relacionadas. Além disso, a bioeconomia contribui para o desenvolvimento sustentável, valorizando a conservação dos recursos naturais e a preservação do meio ambiente. Dessa forma, garante-se a melhoria da qualidade de vida das comunidades locais e a preservação dos ecossistemas, promovendo um desenvolvimento humano e social justo e duradouro. Durante as aulas do CapGestão foi estudado sobre a Facilitação de processos participativos; Desenvolvimento organizacional participativo; Desenvolvimento de plano de negócios. Esses ensinamentos foram de suma importância para nossa visão de mercado sustentável, pois nos possibilitou refletir sobre os aspectos econômicos e sustentáveis e como conciliá-los na economia local de um município. Foram demonstradas ainda ferramentas didáticas para a formação em bioeconomia. Essas ferramentas foram: Processos Participativos; Áreas do Empreendimento; Precificação; Análise FOFA; e Fluxo de Caixa. A ferramenta utilizada para aplicação em campo foi a Análise FOFA, que consiste em identificar e visualizar as fortalezas, oportunidades, fraquezas e ameaças de um grupo, comunidade ou organização. A partir dessa análise, poderemos realizar um diagnóstico situacional da organização que será pesquisada. No dia 23 de junho de 2023, foi realizada uma visita técnica em um estabelecimento agrícola de venda de frutas, localizada na feira municipal de Manicoré. O estabelecimento não possui nome, e os produtos vendidos são frutas como: abacate, acerola, abacaxi, cacau, banana, entre outros, no qual são expostos em um box de venda durante todo o dia. O estabelecimento possui uma clientela fixa de comerciantes de lanchonetes, que utilizam das frutas para fazer sucos naturais. O proprietário do negócio se chama João Inácio, tendo ajuda de sua esposa Maria Cândida e seu filho José. A visita teve como objetivo conhecer as práticas agrícolas e as tecnologias aplicadas na produção e venda agrícola da propriedade. Trata-se de uma proposta metodológica participativa de assessoria com aplicação de ferramentas de gestão (CapGestão) para empreendimentos da agricultura familiar, povos e comunidades tradicionais. Para diagnóstico situacional do empreendimento, foi utilizado um formulário composto de trinta questões referentes às seguintes áreas funcionais: I) Tecnologias aplicadas; II) Sustentabilidade; III) Elaboração de planos de negócios IV) Gestão de processos produtivos e V) Concorrência. Ao chegarmos ao estabelecimento, fomos recebidos pelo proprietário Sr. João, que prontamente aceitou realizar a entrevista e nos apresentou a estrutura da propriedade. Observamos que o estabelecimento conta com diferentes variedades de frutas, no qual muitas delas são cultivadas pelo próprio proprietário e sua esposa em um sítio próximo à cidade. No que diz respeito à entrevista com o Sr. João, utilizamos um smartphone em que continha

¹¹⁹ rfdsa.cic19@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹²⁰ rfdsn.cic19@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA



as respectivas perguntas, no qual fazíamos a pergunta e marcávamos a resposta dele. No geral, ele conseguiu responder quase todas as perguntas, não conseguindo apenas aquelas que diz respeito à elaboração de planos de negócio. Os resultados mostraram que não há uso de ferramentas tecnológicas no empreendimento, tanto no estabelecimento quanto na área agrícola de produção. No que diz respeito à sustentabilidade da produção, é utilizado apenas o manejo integrado de pragas. Já sobre Plano de Negócios, o proprietário desconhece desse assunto e relatou não utilizá-lo. Por fim, sobre a gestão de processos produtivos concluímos ter um bom controle, porém sem a devida organização que uma capacitação proporcionaria. O objetivo desse estudo foi relatar as ações do projeto CapGestão no Município de Manicoré -AM, realizando um trabalho de campo para que assim pudéssemos ter uma visão real de um negócio agrícola no município. Com isso, observamos que muitos agricultores locais enfrentam dificuldades para empreender e expandir seus negócios, principalmente devido à falta de conhecimento, capacitação e recursos. Desta forma, conclui-se que o fortalecimento do empreendedorismo no campo agrícola é essencial para o desenvolvimento sustentável e a inovação na agricultura. Por meio deste projeto, espera-se capacitar e apoiar os agricultores locais na busca por soluções criativas e sustentáveis para seus negócios, contribuindo para o fortalecimento da comunidade rural e a valorização dos produtos agrícolas locais.

Palavras-chave: Bioeconomia; CapGestão; Capacitação.



CapGestão
AMAZÔNIA



UEA
UNIVERSIDADE
DO ESTADO DO
AMAZONAS



Programa CAP

APLICAÇÃO DA MATRIZ *SWOT* NA GESTÃO DO EMPREENDIMENTO DE AGRICULTURA FAMILIAR VERDURAS DA ZENE

Antonia Lima de Freitas¹²¹
 Nelciane Lima de Freitas¹²²
 Elizangela Leão Santana¹²³

RESUMO: A bioeconomia tem sido imprescindível para o desenvolvimento local, indo além da defesa do fortalecimento de produtos da floresta. De forma direta, é responsável pelo protagonismo dos povos ribeirinhos, indígenas e comunidades tradicionais, contribuindo para o desenvolvimento do seu papel crítico na produção de recursos e na geração do crescimento econômico e social das comunidades, bem como da sustentabilidade da sociobiodiversidade, mantendo a floresta em pé. Foram 3 (três) dias do projeto CapGestão/UEA, com o intuito de auxiliar os alunos de graduação do curso de Administração na capacitação sobre gestão dos empreendimentos locais da agricultura familiar no município de Boca do Acre (AM), a fim de contribuir para o desenvolvimento local e da gestão dos negócios, bem como a melhoria de renda das famílias que vivem da agricultura familiar. A aplicação do conteúdo do CAPGestão/UEA nas aulas do curso de Administração foram desempenhadas de forma clara e dinâmica com interações com os colegas e professores, sanando todas as dúvidas. Foram apresentadas várias ferramentas de gestão, o que auxilia desde o planejamento, o desenvolvimento e o controle das atividades do negócio. A ferramenta escolhida pela equipe para aplicação no empreendimento foi a contida no módulo III Desenvolvimento de Plano de Negócios, denominada de FOFA (Matriz *SWOT*). Com essa ferramenta, o empreendedor pode visualizar de maneira holística o ambiente interno do seu empreendimento, identificando suas forças e fraquezas, bem como analisar o ambiente externo, identificando oportunidades e ameaças ao seu empreendimento, maximizando assim, a construção de um Plano de Negócios. Após três dias de capacitação e muito aprendizado na sala de aula, a equipe foi a campo para aplicação da referida ferramenta. A prática deste estudo iniciou-se com a coleta de dados dia 25/07/2023. A visita ocorreu no empreendimento chamado “Verduras da Zene”, localizado na Rua São Lázaro, bairro Praia do Gado, no município de Boca do Acre-AM. O empreendimento produz e comercializa verduras, hortaliças, legumes e frutas, todos os produtos são produzidos pela a família dona do empreendimento, em sua propriedade na zona rural da cidade. Trata-se de um empreendimento informal, no qual a proprietária faz a exposição dos seus produtos em bancas e caixotes de madeira para venda. Além deste ponto de vendas, o cônjuge da proprietária faz exposição e venda de seus produtos há mais de 20 anos na feira aos sábados no Mercado Municipal. O Empreendimento conta com clientes fixos, e a maior parte da receita mensalmente vem por meio das vendas diretas no dia a dia. Refere-se de uma proposta metodológica participativa de assessoria com aplicação de ferramentas de gestão (CapGestão/UEA) para empreendimentos da agricultura familiar, povos e comunidades tradicionais. Chegou-se no local, apresentou-se a equipe e objetivo da visita, a proprietária prontamente se mostrou prestativa a solicitação da equipe para responder a ferramenta FOFA, Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças (Matriz *SWOT*) que é um instrumento de análise de negócios muito simples e valioso para detectar pontos fortes e fracos de um empreendimento, bem

¹²¹ antonialdf05@gmail.com Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹²² nldf.cic19@uea.edu.br Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹²³ esantana@uea.edu.br Universidade do Estado do Amazonas-UEA



como identificar as ameaças e as oportunidades que o mercado oferece, com objetivo de torná-lo mais eficiente e competitivo. Não houve dificuldades na aplicação da ferramenta, tendo em vista a boa compreensão da proprietária quanto às perguntas, em que suas respostas foram prontamente descritas na ferramenta, utilizou-se como materiais apenas uma prancheta, papel e caneta. Os resultados mostraram que mesmo o empreendimento sendo informal, **1) FORÇAS:** tem capacidade produtiva, clientes fixos e com boa localização, **2) OPORTUNIDADES:** mercado promissor e aumento de produção na propriedade, **3) FRAQUEZAS:** falta de espaço para armazenamento, e veículo próprio para transportar os produtos e baixa capacidade para inovação. **4) AMEAÇAS:** Como ameaças ao empreendimento apontou os concorrentes, clima que tanto a estiagem como as enchentes causam diminuição da produção, e a oscilação dos preços dos insumos agrícolas que afeta diretamente a composição dos preços. Considera-se que o empreendimento apesar da informalização, tem diversidades de produtos naturais, atendimento de qualidade, alguns clientes fixos e boa localização que ajuda na comercialização, de modo que apresenta grandes chances de crescimento no ramo. Como proposta de melhoria sugere-se a formalização do empreendimento com abertura de CNPJ como microempreendedor individual (MEI), visando acessar as linhas de créditos e outros benefícios ofertados pelos Governos Federal, Estadual e Municipal, para que, assim, seja possível investir no negócio, ampliando a estrutura física, contribuindo para melhor organização e armazenamento dos produtos nas bancadas e caixotes, compra de embalagens, de insumos para produção e adequação dos utensílios de madeira por utensílios de plástico para exposição dos produtos a vendas. Por fim, sugere-se também investimento em marketing para divulgação do empreendimento, prospecção de novos clientes e alavancagem das vendas. Com isso, espera-se uma mudança comportamental dos responsáveis pelo empreendimento, de maneira que sejam capazes de agir proativamente no intuito de contingenciar as ameaças e fraquezas, bem como aproveitar as oportunidades que o mercado lhe oferece.

Palavras-chave: Matriz *SWOT*; Agricultura Familiar; Bioeconomia.



GESTÃO NO CULTIVO DE HORTALIÇAS ORGÂNICAS EM BOCA DO ACRE-AM

Patrícia Gomes de Matos¹²⁴
 Larissa Souza Vale¹²⁵
 Thamires do Nascimento Simão¹²⁶
 Elizangela Leão Santana¹²⁷

RESUMO: A bioeconomia é a forma de geração de renda e riquezas a partir dos recursos biológicos e tem colaborado para a conservação do ecossistema, e por intermédio dela, o aproveitamento dos insumos da floresta tem sido conscientizado nas comunidades e gerado renda para cooperados que contribuem para abastecer empresas que adquirem os insumos vindos da natureza, visando transformar em produtos com apelo de sustentabilidade. O objetivo da pesquisa mediante à dinâmica de ação do CapGestão/UEA, foi de conhecer os empreendimentos de agricultura familiar do município e entrevistar um empreendimento com base na agricultura familiar. A dinâmica iniciou-se na sala de aula do Núcleo de Ensino Superior de Boca do Acre-AM, e a equipe, composta por quatro integrantes, deslocou-se ao Mercado Municipal da cidade para entrevistar Dona Maria, uma senhora de 45 anos de idade com mais de 20 anos trabalhando no cultivo e comercialização de produtos agrícolas. Dona Maria com a ajuda direta do seu esposo e indireta de sua filha fazem a gestão do empreendimento. Especificamente os envolvidos trabalham na preparação dos canteiros, plantio, colheita e venda de hortaliças. O negócio da família segue tendo êxito em cada etapa do processo, pois toda manhã Dona Maria, com ajuda do seu esposo, leva para sua banca do Mercado Municipal, diversos produtos frescos cultivados sem agrotóxicos como: couves, cebolinha, chicória, coentro, salsinha, pimentas de cheiro, pepinos, alfaces, e algumas frutas como: mamão, bananas, goiabas, maracujá, e entre outras quando está no período de safra. A empreendedora foi atenciosa em responder os questionamentos da equipe, e deixou claro que é prazeroso para ela cuidar dos canteiros, buscar os melhores adubos para ver as hortaliças brilhantes e saudáveis, e que conhece e implementa misturas naturais para controle de pragas que se instalam na plantação, evitando o uso de agrotóxicos, o que se torna num diferencial competitivo no mercado de atuação. A Dona Maria também ressaltou que conhece sua segmentação de mercado ao descrever seus principais clientes como: donas de casa, lanchonetes, restaurantes, e já atende outros nichos de mercado ao aceitar encomendas de pessoas físicas. O empreendimento demonstra ser viável economicamente, já que Dona Maria e sua equipe conseguem minimizar os custos com mão de obra, material para a produção, e locomoção até o local de venda. Dona Maria não participa de associações, mas demonstra interesse em conhecer o funcionamento de uma cooperativa voltada para a agricultura familiar e receber assessoria sobre a gestão desse tipo de empreendimento. Nesse contexto, Dona Maria foi informada que se trata de uma proposta metodológica participativa de assessoria com aplicação de ferramentas de gestão (CapGestão/UEA) para empreendimentos da agricultura familiar, povos e comunidades tradicionais. Assim que a equipe de alunos se apresentou e informou a metodologia de trabalho, Dona Maria se mostrou satisfeita o tempo todo em responder os questionamentos dos pesquisadores no seu local de trabalho. A entrevista fluiu bem, o diálogo

¹²⁴ mattospathy@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹²⁵ Larissa.s.vallee@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹²⁶ Thamiresnascimento101@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹²⁷ esantana@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA



ocorreu na informalidade para que Dona Maria se sentisse à vontade. Foi usado apenas papel e caneta no diálogo e entrevista e, por fim, registrou-se o encontro com uma foto da equipe juntamente com a empreendedora (Dona Maria) e sua banca cheia de hortaliças verdinhas e chamativas. A equipe considera uma experiência exitosa por apresentar uma outra realidade de vida simples e feliz. Ressalta-se que o município de Boca do Acre-AM tem parceria com o Senar, que oferece apoio aos agricultores locais, tal iniciativa tem contribuído para o fortalecimento do setor agrícola e para o desenvolvimento sustentável do município. A agricultura é vida, é sustento, é progresso! O município conta com muitas famílias que vivem do ramo da agricultura, entretanto, existem muitos agricultores na cidade e arredores que carecem de assistência para evoluírem ainda mais, principalmente na gestão do empreendimento e diante de fatos como esse, sugere-se a criação de uma cooperativa (com todos empreendedores que trabalham com agricultura familiar). Isto porque nelas, os agricultores familiares conseguem acesso a tecnologias e insumos mais baratos, logo, atingem mercados que não conseguiriam sozinhos, maximizariam investimentos na geração de material de apoio e capacitação, por sua vez, possibilitaria o acesso dos pequenos produtores a um conjunto de conhecimentos e tecnologias. Isto viria ao encontro do aumento da capacidade de produção e a sustentabilidade das suas propriedades. Apesar das inúmeras dificuldades, a agricultura familiar ainda oferece diversas oportunidades para quem deseja empreender no setor, uma vez que os consumidores estão cada vez mais interessados em sustentabilidade e em alimentos mais saudáveis.

Palavras-chave: Agricultura familiar; Empreendedorismo; Sustentabilidade.



EMPREENDIMENTO TERRA NOVA NO MERCADO MUNICIPAL DE BOCA DO ACRE-AM: UMA ANÁLISE UTILIZANDO A MATRIZ FOFA

Samila Silva Neves
 Samella Gigliane de Souza Reis
 Jardeane da Rocha Freire
 Susana Lima de Freitas
 Dariana Noberto da Silva
 Elizangela Leão Santana

RESUMO: O propósito deste estudo foi relatar as iniciativas do projeto CapGestão/UEA no município de Boca do Acre-AM, utilizando a ferramenta FOFA (Matriz *SWOT*). Essa ferramenta de gestão é empregada para analisar cenários de projetos, visando orientar de maneira mais eficaz a gestão da equipe responsável. Tipicamente, as empresas a utilizam antes de implementar algo novo ou durante o planejamento estratégico. Após a capacitação em sala de aula, a equipe se dirigiu a campo para aplicação prática da ferramenta. A coleta de dados ocorreu em 27/07/2023 durante a visita ao empreendimento denominado "Terra Nova", situado no Mercado Municipal no bairro Platô do Piquiá. Este empreendimento é uma iniciativa familiar composta por cinco membros, sendo quatro pessoas da família que trabalham de forma direta. No interior da família, duas mulheres desempenham papéis fundamentais no empreendimento, uma na produção e outra nas vendas. Os produtos oferecidos são provenientes de cultivo próprio, abrangendo uma variedade que inclui alface, couve, cheiro-verde, jiló, quiabo, pimenta, pepino, maxixe, maracujá e acerola. Quanto aos pontos de venda, destacam-se o Mercado Municipal no Platô do Piquiá, além do fornecimento para o Frigorífico Frizam (Frigorífico certificado responsável pelo maior quantitativo de emprego da iniciativa privada no município de Boca do Acre). No quesito atendimento, as integrantes do Terra Nova são reconhecidas por serem atenciosas e educadas, o que contribui para fidelizar clientes do estabelecimento. Esta proposta metodológica visa oferecer assessoria participativa através da aplicação da ferramenta de gestão FOFA (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças) a empreendimentos na agricultura familiar, povos e comunidades tradicionais. A dona do estabelecimento prontamente concordou em responder ao questionário inicial para um diagnóstico situacional do empreendimento. A equipe não enfrentou dificuldades na utilização da ferramenta, graças à compreensão adquirida durante o período de capacitação em sala de aula. Os recursos utilizados na pesquisa foram apenas celular, papel e uma caneta, evidenciando uma abordagem simplificada e eficaz. A abordagem ao empreendimento para a entrevista foi feita diretamente, questionando os proprietários sobre a disponibilidade para responder ao questionário e não houve dificuldades no processo. Essa abordagem direta e a aceitação pronta demonstra a eficácia do método aplicado. O empreendimento destaca-se pela produção própria de alimentos e pelo comprometimento com um atendimento diferenciado. Uma oportunidade estratégica identificada foi a expansão das vendas por meio de entregas locais, no entanto, o empreendimento enfrenta desafios como, a ausência de um prédio próprio e infraestrutura limitada no mercado municipal. A concorrência acirrada nesse local foi considerada como uma ameaça relevante. Como sugestão de melhorias, sugere-se a construção de um prédio exclusivo, melhorias na infraestrutura, estratégias de marketing,

¹²⁸ssn.cic19@uea.edu.br - Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹²⁹samellask@hotmail.com - Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹³⁰Jardeabemilla@gmail.com - Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹³¹susanalimadefreitas1988@gmail.com - Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹³²dariananoberto7@gmail.com - Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹³³esantana@uea.edu.br - Universidade do Estado do Amazonas-UEA



destacando as características distintivas e a exploração de novos canais de venda. Monitoração de perto da concorrência e ajustes das estratégias em resposta às dinâmicas do mercado são passos cruciais para aprimorar a posição competitiva desse empreendimento.

Palavras-chave: Agricultura; Empreendimento Familiar; Matriz FOFA.



AGRICULTURA FAMILIAR EM HUMAITÁ/AM: O CASO DA HIDROPONIA FOGUETE

Aldemir de Souza Rodrigues¹³⁴
 Brigida Mariana Moraes dos Santos¹³⁵
 Danilo Souza Jesus de Alcantar¹³⁶
 Geisa Patrícia Barreto dos Reis¹³⁷
 Ronald Prestes Goes¹³⁸
 Viviane da Silva Costa Novo Moçambique¹³⁹

RESUMO: Os acadêmicos de Ciências Contábeis da UEA, de Humaitá/AM, participaram da Capacitação em Gestão de Empreendimentos da Agricultura Familiar, oferecido pela UEA em parceria com a empresa GIZ, empresa de utilidade pública da Alemanha com atuação voltada à cooperação internacional para o desenvolvimento sustentável, com atividades no Brasil, ocorrido em julho de 2023 para a atuação dos acadêmicos junto a cooperativas e/ou associações da agricultura familiar em comunidades locais. Para tanto, foi realizada visita na empresa Hidroponia Foguete, para analisar o empreendimento e auxiliar a gestão com o objetivo de ampliar a comercialização dos produtos e a cadeia de valor. A Empresa produz alface, rúcula e coentro, utilizando o sistema de hidroponia e os embala em sacos plásticos recicláveis, que garante frescor e facilidade logística. A empresa está localizada na Avenida Transamazônica, 1591, no município de Nova Humaitá, estado do Amazonas. Sua estratégia de exposição torna os produtos disponíveis para pequenos comerciantes e ao consumidor final. A venda e distribuição ocorrem principalmente via *WhatsApp*, proporcionando comodidade aos clientes, como mercados, restaurantes e lojas de alimentos orgânicos. A empresa foi criada em outubro de 2019 pelo casal Douglas da Silva (agrônomo) e Maria da Conceição Oliveira (Química), que atuam em todas as fases da produção, contando com a ajuda do filho e de um colaborador, realizando toda a gestão do empreendimento. Optaram por não participar de associações ou cooperativas, escolhendo manter sua independência e autonomia no mercado. A abordagem ao empreendimento foi bem recebida pelos gestores, que autorizaram a visita e aplicação da ferramenta FOFA, que lhes foi entregue posteriormente, com as considerações pertinentes. Os recursos utilizados pela equipe foram papel, caneta e, durante a visita, smartphones para registros fotográficos. Com base na ferramenta FOFA, percebeu-se como forças: a mão de obra própria, o conhecimento técnico do negócio, a boa estrutura física, o tempo para colheita, o baixo custo com a produção e com a comercialização e a variedade dos produtos. Já as oportunidades foram: a boa localização e a aceitação dos produtos (mais saudáveis e sem agrotóxicos). As fraquezas identificadas foram: os custos elevados com água, energia e aluguel do terreno. Já as ameaças identificadas foram: o clima no município (ventos fortes, chuvas intensas e fumaças das queimadas) e os concorrentes vindos de outras comunidades para comercializar seus produtos. Como sugestão, ficou a indicação da possibilidade de expansão dos negócios para além do atual modelo que é o B2B

¹³⁴aldemirsouzar@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA
¹³⁵brigidamms.contato@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA
¹³⁶danilo.alcantarbr@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA
¹³⁷geisapatriciab@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA
¹³⁸ronaldprsts@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA
¹³⁹vivianecostanovo@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA



e ir também para o B2C com um preço equivalente aos demais varejistas, visando manter um patamar de preço para o seu produto onde quer que seja comercializado.

Palavras-chave: Agricultura Familiar; Hidroponia; FOFA.



CapGestão
AMAZÔNIA



UEA
UNIVERSIDADE
DO ESTADO DO
AMAZONAS



Programa CAP

APLICAÇÃO DA FERRAMENTA DE ANÁLISE FOFA NA FRUTI E HORTICULTURA SARANDI

Jonas Nascimento de Oliveira¹⁴⁰

Marcos Brasil da Silva¹⁴¹

Tatiana Carla Passos da Silva¹⁴²

Tatiana do Carmo Silva¹⁴³

RESUMO: A bioeconomia oferece soluções sustentáveis para uma relação mais harmônica entre o progresso econômico e o meio ambiente. Dentro dessa proposta, o campo reúne conhecimentos em biotecnologia, biologia sintética, química de renováveis e outras áreas para criar produtos e serviços de menor impacto para a natureza. É dentro deste cenário que se encaixa a agricultura familiar, pequenas propriedades rurais onde os funcionários são a própria família dos proprietários. Durante a formação do CapGestão, tivemos a oportunidade de vivenciar, em sala de aula, o uso da ferramenta de análise *SWOT*, que é uma técnica usada para identificar forças, oportunidades, fraquezas e ameaças em uma empresa. Após conhecermos na teoria, fomos logo para a prática. O estabelecimento escolhido foi a **Fruti e Horticultura Sarandi**, do Sr. Luis Carlos Perin e Josimara Perin, gaúcho casado com amazonense, residentes no município de Manicoré-AM. Trata-se de um empreendimento de cultivo de alface, cebolinha, chicória, coentro, couve-flor, pepino e pimentão, no sistema chamado de HIDROPONIA, que é uma técnica de cultivo de plantas sem solo, onde as raízes são imersas em uma solução nutritiva balanceada e controlada, com isso economiza água já que a hidroponia usa cerca de 90% menos água que a agricultura convencional, pois a água é recirculada e não há desperdício. A produção é feita em terreno próprio, onde são construídas as estufas e demais instalações. Por conseguir atender apenas os contratos de distribuição nas escolas, não há local de exposição, a produção é colhida e embalada em sacolas simples sem etiqueta de identificação e logo é entregue. Atualmente, a Fruti e Horticultura Sarandi atua de forma independente, sem participação em cooperativas. Os funcionários são o próprio dono, homem idoso de 63 anos de idade, a esposa, mulher de 39 anos e dois filhos, ambos do sexo masculino com idades de 17 e 25 anos. A metodologia deste trabalho consiste em uma proposta metodológica participativa de assessoria com aplicação de ferramentas de gestão (CapGestão) para empreendimentos da agricultura familiar, povos e comunidades tradicionais. Antes da visita, contactamos os proprietários via aplicativo de mensagem, onde agendamos uma conversa para explicarmos do que se tratava a visita. Ao chegarmos no local fomos muito bem recebidos, e ao explicarmos do que se tratava para nossa surpresa, já fomos logo convidados a visitar as estufas e aproveitamos para fazer a aplicação da análise FOFA, para tal utilizamos caneta, papel para as anotações, notebook para o processamento de dados e elaboração do relatório, além de aparelho celular para os registros de imagem e vídeo da visita. Em uma boa conversa com os proprietários, iniciamos a aplicação do FOFA e obtivemos as seguintes respostas: **Forças:** bom atendimento a seus clientes, excelência e exclusividade no modelo de produção, a Hidroponia; maior controle, pois é possível ajustar a temperatura, a umidade e a quantidade de nutrientes maximizando a produção fazendo com que as plantas cresçam mais rapidamente e produzam mais em menos espaço; uso reduzido de pesticidas: já que as plantas são cultivadas

¹⁴⁰ jonasollwork@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁴¹ marcosbrasilcont@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁴² anatati333@hotmail.com.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁴³ tati.passos1315@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA



em um ambiente controlado; maior qualidade: visto que as plantas cultivadas em hidroponia tendem a ser mais saudáveis e ter uma aparência mais atraente; mão de obra qualificada e boa localização. **Fraquezas:** apesar de qualificados, o número de funcionários não consegue atender a toda a demanda do município, e as instalações precisam ser ampliadas. **Oportunidades:** convênio com IDAM para treinamentos e capacitações, contrato com a Secretaria Municipal de Educação - SEMED e Secretaria de Estado de Educação e Desporto - SEDUC para atender às escolas estaduais e municipais no complemento da merenda escolar, com entregas de verduras e frutas, como melancia, jerimum e laranja; a possibilidade de ampliação de suas instalações. **Ameaças:** pragas naturais, furtos da produção e de materiais das instalações como fio elétrico, por exemplo, instabilidade frequente de energia elétrica e conseqüentemente falta de água, causando prejuízos e danos à produção. Após a análise das respostas à ferramenta FOFA, podemos concluir que o empreendimento Sarandi tende a ser muito promissor por ter mão de obra qualificada, modo de produção inovador no município, instalações próprias, contratos, convênios e mercado promissor. Se ampliar suas instalações, aumentar o número de funcionários, e buscar atender todo o mercado em aberto no município, não vemos barreiras para o crescimento da Fruti e Horticulta Sarandi.

Palavras-chave: Bioeconomia; Agricultura Familiar; Análise FOFA.



ARTESANATO DE ARUMÃ

Claudilene de Menezes Gomes¹⁴⁴Luziane de Menezes Gomes¹⁴⁵Jefferson de Oliveira Junior Peixoto de Lima¹⁴⁶Jocimara Cardoso Fontes¹⁴⁷Karla Melgueiro Pontes¹⁴⁸

RESUMO: O Brasil tem na bioeconomia uma das mais promissoras alternativas e movimentos sustentáveis principalmente para Amazônia com a inovação, valorização do reflorestamento em pé, valorização da cultura local, valorização dos conhecimentos tradicionais dos povos indígenas da região. Deste modo, promove-se inovação na ferramenta mais utilizada pelos povos indígenas que é o tipiti de arumã, onde toma forma através de produto reciclável (garrafa pet) promovendo, assim, a conservação da floresta e o arumã. O arumã, nome científico (*Ischnosiphon*), da família das matantáceas; uma espécie de cana de caule liso e reto, oferece superfícies planas, flexíveis, que suportam o corte de talas milimétricas; o caule da planta é descascado/raspado/ariado, pode ser tingido ou mantido na cor natural; também usado com casca, que lhe confere maior resistência e uma cor pardo clara laqueada. O Arumã é utilizado pelos povos indígenas há muito tempo e cresce em regiões semi-alagadas de vários pontos do município. A matéria-prima Arumã, que é um recurso natural de início em abundância na natureza, mas com o cenário atual com a demanda cada vez mais alta o Arumã fica mais escasso e com isso a necessidade do manejo desse produto. O presente plano de negócio tem como objetivo elaborar propostas de melhorias para os artesãos da localidade. Com a escassez da matéria-prima que auxilia na fabricação do produto, pensou-se no novo tipo de aproveitamento para melhorar a vida útil do material utilizado, resultando no desenvolvimento local. Esse trabalho é indispensável para a concepção de um empreendimento, é através do plano de negócio que podemos avaliar se o empreendimento será viável e reduzir a possibilidade de fracassos ou erros futuros. A família de agricultores analisada é uma família humilde que depende muito na fabricação da farinha e beiju, para poder vender na feira e assim se desenvolver economicamente. Produtos extraídos do arumã matéria-prima que é o caule do Arumã nas mãos dos artesãos se tornam verdadeiras obras de artes, oferecendo, assim, diversos produtos como cestas, jarros, luminárias, bolsas, urutus e uma vasta gama de produtos. A presente empresa visa a preservação e o cuidado da mata amazônica com o manejo sustentável e não predatória. Após a descoberta da inovação de produto, a equipe saiu para o campo para ouvir relatos de experiência dos agricultores como está sendo essa nova realidade ao utilizar produto reciclável (garrafa pet), como forma de tipiti para seus afazeres do dia a dia no sítio, incluído a massa da mandioca. A experiência prática iniciou-se com a agricultora dona Ilda da Silva que já utiliza esse material. Deste modo, foram conhecidas diversas formas que o produto reciclável é utilizado, segundo o relato da mesma vem apresentando boa eficiência na secagem da massa de mandioca e duração do produto, pois o tipiti feita por arumã durava em média de 6 meses a um ano dependendo da sua utilização, pois tem agricultores que vive da renda de mandioca, e por isso, é utilizado diariamente. Depois que perdia a forma o tipiti feito de caule de arumã deveria ser renovado novamente, daí parte-se para a floresta e corta-se o caule de arumã, com a longevidade da localização do material e escassez surgindo, veio a ideia de inovar

¹⁴⁴ cdmg.cic19@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁴⁵ ldmg.cic19@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁴⁶ jdos.cic19@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁴⁷ jcf.cic19@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁴⁸ kmp.cic19@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA



com a garrafa pet que foi tomando forma de tipiti, e a utilização sendo o mesmo modo, verificou-se que tem mais durabilidade. Trata-se de uma proposta para os demais agricultores como aplicação de uma nova ferramenta para empreendedorismo da agricultura familiar, povos, comunidades tradicionais e aos demais interessados em adquirir a inovação. A proprietária atendeu prontamente a nossa equipe e respondeu nossas perguntas, não houve dificuldades na entrevista, somente na logística sentimos dificuldade, pois, saímos da cidade, para pegar estrada e andar uma hora e meia de caminhada até chegar ao sítio da entrevistada. Os materiais utilizados foram apenas entrevistas verbal, uma caneta e câmera de celular. Os resultados apresentam governança organizacional; gestão de pessoas, gestão econômica e financeira; gestão dos processos produtivos e gestão comercial, se tiver pedido de outros agricultores que ainda não possuem o conhecimento da fabricação através da garrafa pet. Ela não possui CNPJ, é apenas autônoma. Deste ela integra todas as áreas funcionais como a questão legal se estiverem interessados em investir na fabricação do produto, o negócio não agride a natureza, pois trabalha com produto reciclável. Como sugestão, para não atrasar no corte/extração da garrafa pet, temos que adaptar a lâmina de corte. Por fim, sugere-se que haja expansão do produto para outras comunidades, através de oficinas e capacitações. Todavia, tivemos um pouco de dificuldade na logística, mas conseguimos realizar o trabalho com êxito.

Palavras-chave: CapGestão; Agricultura Familiar; Artesanato.



ÁREAS FUNCIONAIS DO PROCESSO DE GESTÃO DA FAZENDA MANANCIAL COM O CULTIVO DE GUARANÁ

Antônio Carlos Vasconcelos de Souza¹⁴⁹

Eliana Medeiro do Carmo¹⁵⁰

Hugo Alves de Souza¹⁵¹

Mateus Barroso Soares¹⁵²

RESUMO: No período de 27 a 29 de maio de 2014, participamos do projeto de CapGestão UEA, Capacitação em Gestão de Empreendimento da Agricultura Familiar, Povos e Comunidades Tradicionais, promovido pela ONG GIZ em parceria com a UEA, com o objetivo de desenvolver atividades para apoiar e fortalecer as competências locais relacionadas à gestão de empreendimentos e ampliação da comercialização de produtos da sociobiodiversidade da Amazônia. Durante esse período, vivenciamos aprendizados de grande importância para aplicação no desenvolvimento sustentável e socioeconômico, principalmente no que diz a gestão financeira dos empreendimentos. Após concluirmos as atividades em sala de aula, partimos para aplicação da ferramenta Gestão Econômica-financeira, na propriedade da Fazenda Manancial, de propriedade da nossa colega de equipe Eliana Medeiro, onde diagnosticamos que o empreendimento que ela desenvolve na sua propriedade, cultivo de guaraná, encontra-se em estado avançado de desenvolvimento e gestão, faltando somente alguns ajustes com relação a estruturação do sistema de beneficiamento para agregação de valor no produto final. O projeto desenvolvido na Fazenda Manancial é administrado pela colega de equipe Eliana Medeiro, juntamente com seus familiares e com utilização de mão de obra terceirizada, dentre as quais oito mulheres. Quanto ao perfil dos empreendedores, trata-se de pessoas com larga capacidade e experiência no segmento explorado, haja vista que participam de movimentos cooperativista e associativismo, assim, recebem assessoria técnica da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária, que é parceira no negócio. Com relação à abordagem ao empreendimento não houve qualquer dificuldade, tendo em vista que a empreendedora participou ativamente do curso CAPGESTÃO, facilitando dessa forma o acesso da equipe ao local do empreendimento. Quanto aos recursos utilizados durante a visita ao local do empreendimento foram: papel ofício, caneta, celular e planilha eletrônica através do notebook. Os resultados obtidos, a título de experiência técnica e profissional, foram excelentes para desenvolvimento de atividades de assessoria técnica para gestão de projetos no âmbito da agricultura familiar, povos e comunidades tradicionais, visando à adequação e melhoria na capacidade de gestão de projetos.

Palavras-chave: CapGestão; Agricultura Familiar; Cultivo de Guaraná.

¹⁴⁹ acv.souzampu@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁵⁰ fazendamancianal.am@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁵¹ hgoalves13@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁵² mateusbarroso19@hotmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA



ARTES MARY

Elzilane Oliveira da Silva¹⁵³
 Darcio José Teles da Silva¹⁵⁴
 Luan Thiellison Miranda de Sousa¹⁵⁵
 Maida Dutra Mendes¹⁵⁶
 Nayara Leandra¹⁵⁷
 Otero Fonseca¹⁵⁸

RESUMO: A bioeconomia pode ser considerada na atualidade como uma solução para o desenvolvimento sustentável da Amazônia, ao contribuir para a conservação da sua biodiversidade. Seu objetivo principal é salvaguardar e valorizar a diversidade biológica, cultural e social enquanto a atividade econômica acontece. Deste modo, a elaboração de projetos sustentáveis promove o desenvolvimento econômico local ao mesmo tempo em que garante a conservação da floresta e dos seus rios. O objetivo deste estudo foi relatar as ações do projeto CapGestão no município de São Gabriel da Cachoeira-AM. O projeto auxilia na gestão dos empreendimentos da agricultura familiar, a fim de contribuir em uma melhor negociação dos seus produtos em cadeia de valor prioritária e na geração de renda para as famílias de modo sustentável, resultando no desenvolvimento local. A capacitação para assessoria a esses empreendimentos teve início em sala de aula onde aprendeu-se por meio de dinâmicas inovadoras e participativas, os conceitos e formas de aplicação prática. Deste modo, foram conhecidas diversas caixas de ferramentas de gestão, as quais podem colaborar desde o planejamento até o controle dos negócios. Dentre essas ferramentas trabalhou-se especificamente para este estudo o módulo II: Áreas do empreendimento – Diagnóstico, que tem o objetivo de conhecer a situação atual de gestão do negócio, de modo panorâmico. Após o aprendizado em sala de aula, a equipe partiu para a aplicação da ferramenta em campo. A experiência prática deste estudo iniciou-se com a coleta de dados realizada no dia 17/07/2023. A visita foi ao empreendimento chamado “Artes Mary”, localizada na Feira Municipal de São Gabriel da Cachoeira-AM, o qual se refere a um negócio que produz e comercializa artesanatos produzidos por etnias indígenas da região. É do tipo microempreendedor individual (MEI), onde a proprietária é responsável pela exposição dos diversos produtos para venda direta. Ela procura ter um ótimo atendimento para atrair os seus clientes, apresentando-se muito atenciosa, demonstrando conhecimento na área do negócio. Suas vendas são locais e para outras regiões, possui clientes fixos e aceita encomendas. Trata-se de uma proposta metodológica de assessoria participativa com aplicação de ferramentas de gestão (CapGestão) para empreendimentos da agricultura familiar, povos e comunidades tradicionais. A proprietária aceitou prontamente à nossa solicitação para responder ao formulário proposto para um primeiro diagnóstico situacional do empreendimento. A ferramenta utilizada foi um formulário composto de trinta questões referentes às seguintes áreas funcionais: i) governança organizacional; ii) gestão de pessoas; iii) gestão econômica e financeira; iv) gestão de processos produtivos; v) gestão comercial e vi) gestão socioambiental. Verificou-se que não houve dificuldades no uso da ferramenta, face à compreensão do seu uso e análise durante o período de sala de aula e os materiais utilizados foram apenas o formulário e uma caneta. A proprietária

¹⁵³ eods.cic19@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁵⁴ djtds.cic19@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁵⁵ Itmds.cic19@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁵⁶ mdm.cic19@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁵⁷ nlof.cic19@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁵⁸ nlof.cic19@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA



entendeu todas as perguntas as quais eram marcadas diretamente no formulário. Os resultados mostraram que o empreendimento preenche os requisitos da governança organizacional; gestão de pessoas; gestão econômica e financeira; gestão dos processos produtivos e gestão comercial devido optar pelo modelo de MEI e sua única proprietária ter o controle administrativo do negócio e ser possuidora de CNPJ. Deste modo, ela integra todas as áreas funcionais como desde a questão legal, passando pelo caixa, controla a produção e fornecedores até a negociações. Cabe ressaltar que, no que se refere a área socioambiental, a proprietária salientou que o negócio não agride a natureza, pois trabalha com produtos florestais e florestais não madeireiros (como o pau-brasil) os quais são extraídos e coletados na natureza de acordo com as normas ambientais florestais vigentes. Considera-se que o empreendimento tem uma boa gestão e seus produtos despertam muito à atenção e curiosidade dos clientes, principalmente turistas que visitam a região. Como sugestão de melhorias aponta-se algumas adaptações no que se refere a apresentação dos artesanatos como etiquetas com a marca ou slogan da origem de fabricação, para maior visibilidade dos produtos. Por fim, sugere-se que haja uma expansão do negócio com oferta dos produtos para outras cidades, regiões e vendas pela internet para todo o Brasil e exterior.

Palavras-chave: CapGestão; Agricultura Familiar; Artesanato.



SANTUÁRIO DAS ABELHAS

Jailson Vieira Alves¹⁵⁹
 Anisia Gonçalves da Silva¹⁶⁰
 Joilton Alves da Silva¹⁶¹
 Izaquel de Souza Gomes¹⁶²

RESUMO: A bioeconomia é atualmente uma solução promissora para o desenvolvimento sustentável da Amazônia, contribuindo para a conservação da biodiversidade. Seu objetivo principal é proteger e valorizar a diversidade biológica, cultural e social enquanto a atividade econômica se desenvolve. Dessa forma, a elaboração de projetos sustentáveis promove o desenvolvimento econômico local, garantindo a conservação da floresta e dos seus rios. O objetivo deste estudo foi relatar as ações do projeto CapGestão no município de Manacapuru-AM, especificamente no Santuário das Abelhas. O projeto auxilia na gestão dos empreendimentos da agricultura familiar, melhorando a negociação dos produtos em cadeias de valor prioritárias e gerando renda para as famílias de modo sustentável. A capacitação para assessoria a esses empreendimentos iniciou-se em sala de aula com dinâmicas inovadoras e participativas, onde foram ensinados conceitos e formas de aplicação prática. Diversas ferramentas de gestão foram apresentadas, desde o planejamento até o controle dos negócios. Este estudo foca na aplicação da Ferramenta 3: A Árvore do Problema, como parte do módulo II do CapGestão, que visa diagnosticar a situação atual de gestão dos negócios de forma panorâmica. Após o aprendizado teórico, a equipe aplicou a ferramenta em campo, especificamente no Santuário das Abelhas. A experiência prática começou com a coleta de dados em 15/06/2024. O Santuário das Abelhas é um empreendimento que produz e comercializa derivados de abelhas, como mel, própolis e cera. A ferramenta utilizada, a Árvore do Problema, ajuda a identificar os principais problemas enfrentados pelo empreendimento, suas causas e efeitos. A coleta de dados envolveu uma visita ao santuário, onde a equipe interagiu com a proprietária e os funcionários para preencher o formulário composto de trinta questões abrangendo as seguintes áreas funcionais: i) governança organizacional; ii) gestão de pessoas; iii) gestão econômica e financeira; iv) gestão de processos produtivos; v) gestão comercial; e vi) gestão socioambiental. Os resultados mostraram que o Santuário das Abelhas possui uma estrutura de governança organizacional sólida, com uma boa gestão de pessoas e controle econômico-financeiro. A gestão dos processos produtivos é eficiente, e a gestão comercial está focada na venda local e regional dos produtos derivados das abelhas. No aspecto socioambiental, o empreendimento segue normas ambientais rigorosas, garantindo que a produção não prejudique a natureza. A aplicação da Árvore do Problema revelou que um dos principais desafios enfrentados pelo santuário é a limitação de mercado. A venda é predominantemente local, o que restringe o crescimento do negócio. Outro problema identificado foi a falta de visibilidade dos produtos fora da região, o que impede a expansão das vendas. Através da aplicação da Ferramenta 3: A Árvore do Problema, foi possível diagnosticar de forma detalhada os desafios enfrentados pelo Santuário das Abelhas. As principais sugestões de melhoria incluem a implementação de estratégias de marketing para aumentar a visibilidade dos produtos e a exploração de mercados fora da região, incluindo vendas on-line. A expansão das

¹⁵⁹ jvnosliaj@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁶⁰ anne.gueh@gmail.com Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁶¹ alvesjoilton10@gmail.com Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁶² lzaqueldesouzagomes70@gamil.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA



vendas para outras cidades e até para o exterior pode contribuir significativamente para o crescimento do empreendimento e a sustentabilidade econômica das famílias envolvidas.

Palavras-chave: Bioeconomia; Gestão de negócios; Árvore do Problema; Apicultura.



ASSOCIAÇÃO OLHOS DE ÁGUA

Tayná Vieira de Lima¹⁶³
 Amanda Rebeca Monteiro Guimarães¹⁶⁴
 Murilo Eduardo Gonçalves Monteiro¹⁶⁵

RESUMO: O programa CapGestão foi desenvolvido com o propósito de fortalecer as competências de gestão na agricultura familiar em diferentes biomas do Brasil. Uma das estratégias fundamentais do programa é o uso de ferramentas especializadas para orientar e capacitar os empreendimentos rurais, como exemplificado pela ferramenta 1.3 Áreas do Empreendimento. Este estudo apresenta a aplicação dessa ferramenta na Associação Comunitária dos Produtores Rurais da Comunidade Olhos de Água (ASCPRCOA), situada na BR 174, km 91, no município de Rio Preto da Eva-AM. A ASCPRCOA é composta por 81 produtores rurais e abriga 150 pessoas, originando-se de uma ocupação local. A principal fonte de renda dos produtores provém da venda de hortaliças, banana, açaí, macaxeira e outras culturas agrícolas. O processo de avaliação teve início durante uma edição do projeto realizada em Presidente Figueiredo, coordenada pela Universidade do Estado do Amazonas. Posteriormente, três alunos da universidade continuaram o diálogo com a ASCPRCOA, culminando na aplicação da ferramenta em 27 de janeiro de 2024, por meio da plataforma Google Meet, após autorização das lideranças locais. A metodologia *Áreas do Empreendimento* consiste em um questionário estruturado pelo CapGestão para diagnosticar a organização em diversas áreas funcionais cruciais: governança, gestão de pessoas, finanças, processos produtivos, gestão comercial e socioambiental. As respostas obtidas proporcionaram uma análise aprofundada do nível de maturidade e do estágio de desenvolvimento da ASCPRCOA. Durante a aplicação da ferramenta, foi necessário adaptar a linguagem técnica do questionário para garantir a compreensão adequada pelos associados, utilizando recursos como notebook, celular, caneta, papel e planilha. A análise financeira revelou que a ASCPRCOA se encontra no primeiro grau de maturidade e em um estágio inicial de desenvolvimento organizacional, com um foco predominante nas necessidades básicas da comunidade em detrimento das práticas gerenciais mais sofisticadas. Como resultado da avaliação, foram feitas recomendações à ASCPRCOA para fortalecer sua estrutura organizacional, incluindo a utilização da "Planilha Consolidada - CapGestão Amazônia", a criação de vídeos educativos sobre a importância dos registros e a busca por parcerias ou a contratação de um contador para melhor gerenciamento financeiro. Dessa forma, a análise evidencia que a Associação está numa fase inicial de estruturação, concentrando-se na definição de fundamentos essenciais para operar de maneira mais eficiente. A utilização da ferramenta permitiu identificar áreas vulneráveis que requerem reforço na estrutura organizacional, com definição de papéis e processos claros, análise de riscos e implementação de treinamentos. Estabelecer uma comunicação interna eficaz, programas de reconhecimento e monitoramento contínuo do desempenho são cruciais para engajar a equipe e alcançar os objetivos da associação de forma sustentável. A governança transparente, com prestação de contas e participação ativa dos membros, também é

¹⁶³taynavieiralimatvl@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁶⁴armg.adm21@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁶⁵megm.cic22@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA



fundamental para fortalecer a estrutura organizacional da ASCPRCOA.

Palavras-chave: CapGestão; Associação da Agricultura Familiar; Áreas do Empreendimento.



CapGestão
AMAZÔNIA



UEA
UNIVERSIDADE
DO ESTADO DO
AMAZONAS



Programa CAP

GUARANÁ AMAZONAS S&A

Antonio Carlos Vasconcelos de Souza¹⁶⁶

Eliana Medeiro do Carmo¹⁶⁷

Hugo Alves de Souza¹⁶⁸

Mateus Barroso Soares¹⁶⁹

Tayná Vieira de Lima¹⁷⁰

RESUMO: No período de 27 a 29 de maio de 2024, participamos do curso CapGestão UEA, Capacitação em Gestão de Empreendimento da Agricultura Familiar, Povos e Comunidades Tradicionais, promovido pela GIZ em parceria com a UEA. O projeto visa desenvolver atividades para apoiar e fortalecer as competências locais de gestão de empreendimentos e ampliar o comércio de produtos da sociobiodiversidade da Amazônia. Após concluirmos os módulos em sala de aula, no dia 11/06/2024 partimos para a atividade em campo na Fazenda Manancial, localizada na rodovia AM 070 km 68 - Acajatuba, Manacapuru-AM, a propriedade da produtora Eliana Medeiro desenvolve o cultivo do guaraná e é a sede do empreendimento familiar *Guaraná Amazonas S&A*. A administração do negócio é compartilhada entre familiares e conta com a presença de mão de obra terceirizada, 10 mulheres atuam no estabelecimento nas atividades de adubo e colheita, o produto da fazenda é o guaraná in natura comercializado em feiras, em cidades vizinhas e a clientes fixos, a divulgação do produto ocorre principalmente por redes sociais. A equipe tem larga experiência no segmento explorado, visto que participa de movimentos cooperativistas e associativismo, destaca-se que o empreendimento recebe assessoria técnica e tem parceria com Empresa Brasileira de Pesquisa e Agropecuária. O instrumento escolhido pelo grupo foi a *FOFA* e pretendia identificar as forças e fraquezas, assim como as oportunidades e ameaças à organização. O grupo não enfrentou qualquer dificuldade ao utilizar a ferramenta, tendo em vista que a empreendedora também participou ativamente do curso CapGestão, quanto aos recursos utilizados durante a visita ao local do empreendimento foram: papel ofício, caneta, celular e planilha eletrônica através do notebook. A partir das respostas foi possível detectar como Forças: mão de obra capacitada, origem geográfica do projeto, produto com alto valor agregado. Fraquezas: falta de equipamentos adequados para colheita, beneficiamento, alto custo de produção e logística. Oportunidades: agroturismo, parceria com a EMBRAPA, parceria com empresas privadas para o financiamento do projeto e aquisição da produção. Ameaças: fatores climáticos, pragas e doenças. Por meio do estudo, elenca-se como sugestões ao empreendimento: integrar o cultivo do guaraná em sistemas agroflorestais, controle biológico de pragas, implantar sistemas automáticos para aplicação de irrigação e fertirrigação, praticar as atividades com responsabilidade ambiental, desenvolver subprodutos à base do guaraná para agregação de valores do produto final, investir em estratégias de marketing para promover o guaraná no mercado nacional e internacional.

Palavras-chave: CapGestão; Agricultura Familiar; Cultivo de Guaraná.

¹⁶⁶acv.souzampu@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁶⁷fazendamanancial.am@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁶⁸hgoalves13@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁶⁹mateusbarroso19@hotmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁷⁰taynavieiralimatvl@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA



CONSÓRCIO SOCIAL MANAMÃ

Dirley Reis de Oliveira¹⁷¹
 Franciney Gomes Monteiro¹⁷²
 Lucimara Maricau da Rocha¹⁷³
 Neibe Oliveira Monteiro¹⁷⁴
 Railane da Rocha Leite¹⁷⁵
 Tainá Vieira de Lima¹⁷⁶

RESUMO: Entre os dias 27 e 29 de maio de 2024 ocorreu no município de Manacapuru o curso CapGestão-UEA, o evento reuniu mulheres, jovens e homens do campo e pretendia capacitar lideranças de empreendimentos da agricultura familiar para fomentar técnicas de gestão e a bioeconomia sustentável e inclusiva. A experiência vivida em sala de aula consistia na apresentação de ferramentas, dinâmicas e no compartilhamento de experiências pelos participantes. Após concluir os módulos, no dia 22/06/24 houve a realização de atividade prática no Consórcio Social Manamã, o empreendimento corresponde a parceria entre as associações Bom Jesus e São Sebastião localizadas na zona rural de Manacapuru, o grupo é formado por 241 pessoas, sendo 172 familiares. O consórcio conta com 80 mulheres, estas participam diretamente do plantio e colheita da mandioca, além de assumirem as responsabilidades domésticas. Os produtos comercializados são: farinha de mandioca, cará e banana, as vendas são feitas a atravessadores que chegam na comunidade e a divulgação é realizada pelo Instagram e Facebook. A ferramenta utilizada pela equipe foi a *árvore do problema* e do *objetivo*, a fim de identificar obstáculos, causas, consequências da associação tal como o alcance dos objetivos para minimizar os impactos. Durante a aplicação, os produtores sentiram dificuldades para elaborar a primeira árvore, no entanto, ao reunirem-se com a comunidade foi possível elencar o problema central como “Logística para escoamento da Produção”, determinando como causas: distância, estiagem e falta de um transporte próprio para atender as comunidades, e efeitos: dificuldade no transporte da produção e de passageiros, prejuízo na produção da comunidade no que tange ao escoamento para Manacapuru e Manaus, não gera renda para a comunidade e favorece o êxodo rural. Por outro lado, o grupo apresentou maior facilidade na construção da árvore do objetivo, sendo este o “fortalecer o consórcio social” que caminha com as seguintes soluções: adquirir por meio do FPS uma embarcação para a comunidade, abrir um escritório representativo do Consórcio com um galpão na cidade de Manacapuru e divulgar os produtos nas feiras e eventos, fortalecer o marketing digital por meio de redes sociais.

Palavras-chave: Consórcio Manamã; Produção de Farinha; Árvore do Problema.

¹⁷¹ dirley.reis22@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁷² francineygomesmonteiro@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁷³ mararochoa056@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁷⁴ neibymonteiro1@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁷⁵ railanyrocha447@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁷⁶ taynavieiralimatvl@gmail.com. Universidade do Estado do Amazonas-UEA





RELATOS DE EXPERIÊNCIAS POVOS ORIGINÁRIOS



APLICAÇÃO DA FERRAMENTA 5W2H EM EMPREENDIMENTO DA FEIRA LIVRE MUNICIPAL - SÃO GABRIEL DA CACHOEIRA

Natália da Silva Ribeiro¹⁷⁷
 Lindalva Olivia da Silva¹⁷⁸
 Jady Quintino Antônio¹⁷⁹
 Natanael Brasão da Silva¹⁸⁰
 Maria Verônica Garcia Paiva¹⁸¹
 Sandra Pedro Camico¹⁸²

RESUMO: Fundamental para o desenvolvimento de um município, a bioeconomia possibilita a diversificação econômica, a geração de empregos e renda, além de incentivar o uso responsável dos recursos naturais. Seu objetivo principal é salvaguardar e valorizar a diversidade biológica, cultural e social enquanto a atividade econômica acontece. Deste modo, a elaboração de projetos sustentáveis promove o desenvolvimento econômico local ao mesmo tempo em que garante a conservação da floresta e dos seus rios. O objetivo deste estudo foi relatar as ações do projeto CapGestão no município de São Gabriel da Cachoeira-AM. O projeto auxilia na gestão dos empreendimentos da agricultura familiar a fim de contribuir em uma melhor negociação dos seus produtos em cadeia de valor prioritária e na geração de renda para as famílias de modo sustentável, resultando no desenvolvimento local. A capacitação para assessoria a esses empreendimentos teve início em sala de aula onde aprendeu-se por meio de dinâmicas inovadoras e participativas, os conceitos e formas de aplicação prática. Deste modo, foram conhecidas diversas caixas de ferramentas de gestão, as quais podem colaborar desde o planejamento até o controle dos negócios. Dentre essas ferramentas, trabalhou-se especificamente para este estudo o módulo II: Rotina Organizacional – 5W2H, que tem como objetivo detalhar as ações necessárias para o cumprimento dos objetivos estratégicos da organização e sistematizar atividades e definir responsáveis por cada tarefa. Após o aprendizado em sala de aula, a equipe partiu para a aplicação da ferramenta em campo. A experiência prática deste estudo iniciou-se com a coleta de dados realizada no dia 15/05/2024. A visita foi a um empreendimento do tipo “banca de feira”, presente na Feira Municipal de São Gabriel da Cachoeira-AM. A banca em questão pertence a uma família da região que produz e comercializa sucos naturais variados, de cupuaçu, abacaxi e maracujá, além do açaí. Os entrevistados não faziam parte de uma associação ou grupo, apenas vendiam seus produtos na feira de maneira independente para o próprio sustento. A atividade de campo trata-se de uma proposta metodológica de assessoria participativa com aplicação de ferramentas de gestão (CapGestão) para empreendimentos da agricultura familiar, povos e comunidades tradicionais. A líder da banca, que se identificou como dona Janete, foi quem participou voluntariamente da entrevista realizada. A ferramenta utilizada foi a “Rotina Organizacional 5W2H” aplicada por meio de uma entrevista. Verificou-se que houveram algumas dificuldades no uso da ferramenta durante o momento de elaborar e fazer as perguntas necessárias. A entrevista ocorreu de forma totalmente oral, sendo registrada apenas durante o preenchimento do relatório (questionário). Os resultados da ferramenta identificam o mesmo que a dona Janete informou acreditar ser o

¹⁷⁷ ndsr.adm21@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁷⁸ lindalvaol832@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁷⁹ jadyquintinoantonio@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁸⁰ natanaelbrasao17@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁸¹ paivaveronica221@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁸² camicosandra26@gmail.com . Universidade do Estado do Amazonas-UEA



maior entrave do negócio: o gasto com a logística de transporte, ao trazer a produção da roça para a Feira Municipal de São Gabriel da Cachoeira. Para mitigar tal situação, sugere-se que haja uma melhoria na equipe da barraca da feira e na venda, bem como uma solução para a logística do transporte, que pode ocorrer por meio da colaboração com outros feirantes.

Palavras-chave: CapGestão; Agricultura Familiar; Rotina Organizacional.



PRODUTORA DE ARTESANATO EM SÃO GABRIEL DA CACHOEIRA-AM

Aginaldo Braga dos Santos¹⁸³
 Nelson Rafael Antônio¹⁸⁴
 Mirian Dalila Valencio¹⁸⁵
 Miguel Fontes Piloto¹⁸⁶
 Josias Antônio Henrique¹⁸⁷
 Rogério Valentim Felipe¹⁸⁸

RESUMO: O modelo econômico da bioeconomia aproveita recursos biológicos de maneira sustentável para a produção de alimentos, energia, materiais e produtos químicos. Foca na inovação tecnológica, na conservação da biodiversidade e no desenvolvimento social, promovendo a economia circular e o uso eficiente dos recursos naturais. Na Amazônia, a bioeconomia ajuda a preservar a floresta e oferece alternativas econômicas sustentáveis para as comunidades locais. O objetivo deste estudo foi relatar as ações do projeto CapGestão no município de São Gabriel da Cachoeira-AM. O projeto auxilia na gestão dos empreendimentos da agricultura familiar a fim de contribuir em uma melhor negociação dos seus produtos em cadeia de valor prioritária e na geração de renda para as famílias de modo sustentável, resultando no desenvolvimento local. A capacitação para assessoria a esses empreendimentos teve início em sala de aula, onde aprendeu-se, por meio de dinâmicas inovadoras e participativas, os conceitos e formas de aplicação prática. Deste modo, foram conhecidas diversas caixas de ferramentas de gestão, as quais podem colaborar desde o planejamento até o controle dos negócios. Dentre essas ferramentas, trabalhou-se especificamente para este estudo o módulo III: Áreas do empreendimento – Ferramenta análise FOFA, que tem o objetivo analisar a situação estratégica de uma empresa ou projeto, identificando aspectos internos e externos que podem impactar seu sucesso. Após o aprendizado em sala de aula, a equipe partiu para a aplicação da ferramenta em campo. A experiência prática deste estudo iniciou-se com a coleta de dados realizada no dia 15/05/202. A visita foi ao empreendimento chamado “Produtora de Artesanato”, localizada na Feira Municipal de São Gabriel da Cachoeira-AM, o qual se refere a um negócio que produz e comercializa artesanatos produzidos de matérias locais, pulseira, brincos, colares, bolsas de Tucum e cocar. É do tipo agricultura familiar, em que a proprietária é responsável pela exposição dos produtos. Ela busca oferecer um atendimento excelente para atrair clientes, sendo muito atenciosa e cordial. Suas vendas são apenas locais. Trata-se de uma proposta metodológica de assessoria participativa com aplicação de ferramentas de gestão (CapGestão) para empreendimentos da agricultura familiar, povos e comunidades tradicionais. Com cordialidade e educação, a proprietária aceitou prontamente à nossa solicitação para responder ao formulário proposto para um primeiro diagnóstico situacional do empreendimento. A ferramenta utilizada foi um formulário composto de trinta questões referentes às seguintes áreas funcionais: i) governança organizacional; ii) gestão de pessoas; iii) gestão econômica e financeira. Verificou-se que não houve dificuldades no uso da ferramenta, face a compreensão do seu uso e análise durante o período de sala de aula e os materiais utilizados foram apenas o formulário e uma caneta. A proprietária entendeu todas as perguntas as quais eram marcadas diretamente. O empreendimento familiar

¹⁸² abdsa.tae23@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁸⁴ nran.tae23@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁸⁵ mdva.tae23@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁸⁶ mfpil.tae23@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁸⁷ jahe.tae23@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁸⁸ rvfe.tae23@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA



apresenta pontos fortes como substância, arrecadação e política de vendas, mas enfrenta fraquezas, como falta de espaço, poucos vendedores e escassez de matérias-primas. As oportunidades incluem turistas, eventos culturais e uma base de clientes, enquanto as ameaças são preços baixos, muitos concorrentes e baixa procura. Se tratando de um negócio familiar de 6 pessoas e a proprietária única mulher. Cabe ressaltar que, no que se refere à área socioambiental, a proprietária trabalha com produtos os quais são extraídos e coletados na natureza de acordo com as normas ambientais florestais vigentes. Considerando os resultados da matriz fofa para melhorar, o empreendimento familiar deve investir em um espaço específico, aumentar o número de vendedores e garantir um abastecimento constante de matérias-primas. Além disso, é crucial que a produtora adquira conhecimentos em gestão de mercado, capacitação em marketing e inove no atendimento ao cliente para se destacar da concorrência e aumentar a demanda.

Palavras-chave: CapGestão; Agricultura Familiar; Artesanato.



VENDA DE ARTESANATOS DA ASSOCIAÇÃO BARÉ

Domingos Fontes¹⁸⁹

José Gomes¹⁹⁰

Liliane Casimiro¹⁹¹

Lúcio Flávio da Silva Lima Sobrinho¹⁹²

Marcelo Gregório Lopes¹⁹³

Vera Lúcia da Silva¹⁹⁴

RESUMO: O conceito de bioeconomia abrange a produção e o uso de recursos biológicos renováveis para desenvolver produtos, processos e serviços sustentáveis. Na Amazônia, ela possui uma importância crucial para diversos empreendimentos que adotam essa abordagem e ajudam a proteger a floresta ao utilizar recursos de maneira responsável e sustentável, aproveitando a rica biodiversidade local para desenvolver produtos únicos, como cosméticos, medicamentos e artesanato, gerando novas oportunidades de emprego e renda para as comunidades locais, incentivando o desenvolvimento econômico sem comprometer os recursos naturais. O objetivo deste estudo foi relatar as ações do projeto CapGestão no município de São Gabriel da Cachoeira-AM. O projeto auxilia na gestão dos empreendimentos da agricultura familiar, a fim de contribuir em uma melhor negociação dos seus produtos em cadeia de valor prioritária e na geração de renda para as famílias de modo sustentável, resultando no desenvolvimento local. A capacitação para assessoria a esses empreendimentos teve início em sala de aula, onde aprendeu-se, por meio de dinâmicas inovadoras e participativas, os conceitos e formas de aplicação prática. Deste modo, foram conhecidas diversas caixas de ferramentas de gestão, as quais podem colaborar desde o planejamento até o controle dos negócios. Dentre essas ferramentas, trabalhou-se especificamente para este estudo o módulo II, que possui a ferramenta Árvore do Problema, que tem por objetivo visualizar e entender problemas de uma organização, suas causas, efeitos e o que fazer para lidar com eles. Após o aprendizado em sala de aula, a equipe partiu para a aplicação da ferramenta em campo. A experiência prática deste estudo foi realizada no dia 15/05/2024. A visita foi ao empreendimento da associação chamada “Baré”, localizado na Feira Municipal de São Gabriel da Cachoeira-AM. A associação é composta por 30 associados, dentre eles, 6 trabalham de forma direta com as vendas, dentre os trabalhadores diretos, 3 são mulheres. Os produtos variam entre colares, pulseiras, brincos, urubus, balaio, esculturas de pau-brasil, pratos de cerâmica, fibras de tucum, abanos, cangataras, cuyopis, tiaras de tucum e anéis de caroço de tucumã. A produtora que participou da dinâmica não utiliza nenhum tipo de estratégia para atrair clientes e apenas aguarda o contato partir dos interessados que visitam a feira. Ao aplicar a ferramenta Árvore do Problema, a equipe não obteve nenhum tipo de dificuldade, utilizaram como recurso um papel contendo o modelo da ferramenta, e caneta, mesmo não conhecendo previamente a produtora ao pedirem autorização para aplicar a ferramenta houve uma boa receptividade. Os participantes explicaram que a iniciativa se tratava de uma proposta metodológica de assessoria participativa com aplicação de ferramentas de gestão (CapGestão) para empreendimentos da agricultura familiar, povos e comunidades tradicionais. Ao

¹⁸⁹ dsbfo.tae23@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁹⁰ jgdsou.tae23@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁹¹ leca.tae23@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁹² lfdsls.adm21@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁹³ mglo.tae23@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁹⁴ vlgdsi.tae23@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA



apurar os resultados obtidos após a aplicação da ferramenta, a equipe identificou dificuldades da produtora para realizar as vendas, devido à falta de clientes, falta de outras feiras expositivas e, principalmente, a falta de uma maior densidade de turistas no município, que acabam sendo o principal público-alvo do artesanato, a produtora afirmou que o lucro obtido não é suficiente para sustentar sua família. Como sugestão de melhorias aponta-se um aprimoramento no planejamento e na organização da associação entre seus produtores, buscar parcerias com instituições focadas em empreendimentos como o Sebrae e uma melhoria na produção através de capacitações para os artesãos, assim como divulgação digital para expandir a atração de clientes.

Palavras-chave: Artesanato; Associação; Ferramentas de Gestão.



O CASO DA CAPACITAÇÃO EM GESTÃO DE EMPREENDIMENTOS DA BANCA DA FEIRA EM SÃO GABRIEL DA CACHOEIRA-AM

Humberto Valêncio Gomes¹⁹⁵
 Reginaldo Alexandre¹⁹⁶
 Wilson Rodrigues Ramires¹⁹⁷
 Robson Vicente Alexandre¹⁹⁸
 Tayane da Silva Macedo¹⁹⁹
 Rosiel Raimundo da Silva²⁰⁰

RESUMO: A bioeconomia é um conceito que vem ganhando cada vez mais relevância no cenário atual, especialmente diante dos desafios globais relacionados à sustentabilidade ambiental, segurança alimentar e mudanças climáticas. Trata-se de uma abordagem que visa promover o uso sustentável de recursos biológicos, como plantas, animais e microrganismos, para produzir bens, serviços e energia de forma mais eficiente e sustentável. O objetivo deste estudo foi relatar as ações do projeto CapGestão no município de São Gabriel da Cachoeira-AM. O projeto auxilia na gestão dos empreendimentos da agricultura familiar, a fim de contribuir em uma melhor negociação dos seus produtos em cadeia de valor prioritária e na geração de renda para as famílias de modo sustentável, resultando no desenvolvimento local. A capacitação para assessoria a esses empreendimentos teve início em sala de aula, onde aprendeu-se, por meio de dinâmicas inovadoras e participativas, os conceitos e formas de aplicação prática. Deste modo, foram conhecidas diversas caixas de ferramentas de gestão, as quais podem colaborar desde o planejamento até o controle dos negócios. Dentre essas ferramentas, trabalhou-se especificamente para este estudo o Módulo III: Ferramenta - FOFA – sendo uma ferramenta de planejamento estratégico que ajuda as organizações a identificar e avaliar fatores internos e externos que podem influenciar o desempenho e a competitividade da empresa, buscando melhorar negócios que já estejam estabilizados no mercado, buscando inovações e meios mais atualizados de desenvolver a sua representatividade comercial. Após o aprendizado em sala de aula, a equipe partiu para a aplicação da ferramenta em campo. A experiência prática deste estudo iniciou-se com a coleta de dados realizada no dia 15/05/2024. A visita foi ao empreendimento chamado “Banca de Feira” localizada na Feira Municipal de São Gabriel da Cachoeira-AM o qual se refere a um negócio que produz e comercializa artesanatos não participando de nenhuma associação. Sendo administrada por uma família de três pessoas, com atuação de três mulheres no empreendimento, na exposição dos diversos produtos para venda direta. Inicialmente, buscamos propor um formulário para um primeiro diagnóstico situacional do empreendimento após a confirmação da família. Posteriormente foi utilizada a ferramenta através de um formulário composto de questões referentes as seguintes áreas: i) Fatores internos (controláveis) e ii) Fatores externos (incontroláveis) com seus pontos positivos e negativos. Verificou-se que o grupo não apresentou nenhuma dificuldade face à compreensão do seu uso e análise da ferramenta durante o período de aprendizagem. Primeiramente, o grupo buscou cumprimentar e apresentar a equipe à família produtora e, logo após, pediu licença, e solicitou a proposta da entrevista com uso de formulário e caneta, ao final a família produtora aceitou. A proprietária compreendeu todas as perguntas feita de maneira objetiva e foram marcadas diretamente no formulário. Os

¹⁹⁵ hvgo.tae23@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁹⁶ ral.tae23@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁹⁷ wrra.tae23@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁹⁸ rval.tae23@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

¹⁹⁹ tdsma.tae23@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

²⁰⁰ rrdsi.tae23@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA



resultados da aplicação da ferramenta FOFA mostraram-se eficazes no empreendimento escolhido e, com isso, a equipe indicou satisfação com a nova capacidade de desenvolver uma atividade socioeducativa com eficiência e eficácia no campo da biodiversidade, através do conhecimento adquirido na Universidade do Estado do Amazonas (UEA). A pessoa entrevistada percebeu, durante a entrevista, o conhecimento especializado no assunto e aceitou as propostas de consultoria do grupo. Com os resultados positivos adquiridos, a família produtora ficou agradecida pelo comprometimento da equipe. Observou-se que o empreendimento tem um grande potencial para ter uma boa gestão e seus produtos despertam muito a atenção e curiosidade dos clientes que passam no local, além de turistas que visitam a região. Como sugestão, a melhoria do empreendimento é necessária. A criação de um planejamento, organização, parcerias com instituições de fora como o SEBRAE e, entre outros, buscar capacitação dos artesãos e a divulgação pela internet, desse modo, turistas para serem clientes dos produtores.

Palavras-chave: CapGestão; Ferramentas de Gestão; Artesanato.



APLICAÇÃO DA FERRAMENTA 5W2H NA BANCA DA FEIRA DE SÃO GABRIEL DA CACHOEIRA-AM

Gilberto Garcia Filho²⁰¹
 Geraldo Garcia Lino²⁰²
 Rodrigo Garcia Lopes²⁰³
 Luiz Henrique da Silva Valetim²⁰⁴
 Paulo Roberto Garcia²⁰⁵

RESUMO: A bioeconomia tem ganhado crescente relevância no cenário atual, abordando os desafios globais relacionados à sustentabilidade ambiental, segurança alimentar e mudanças climáticas. Este conceito promove o uso sustentável de recursos biológicos para produzir bens, serviços e energia de maneira eficiente e sustentável. Este estudo relata as ações do projeto CapGestão no município de São Gabriel da Cachoeira-AM, com foco na aplicação da ferramenta 5W2H na rotina organizacional da "Banca de Feira", um empreendimento familiar de agricultura. O objetivo do projeto CapGestão é auxiliar na gestão dos empreendimentos de agricultura familiar, melhorando a negociação dos produtos e gerando renda de maneira sustentável, contribuindo para o desenvolvimento local. A capacitação para assessoria desses empreendimentos começou em sala de aula, onde, através de dinâmicas inovadoras e participativas, os participantes aprenderam conceitos e práticas de gestão. Entre as diversas ferramentas estudadas, a 5W2H foi escolhida para este estudo, por sua capacidade de organizar e planejar as atividades do empreendimento. A coleta de dados iniciou-se em 15 de maio de 2024, com uma visita ao empreendimento "Banca de Feira" na Feira Municipal de São Gabriel da Cachoeira-AM. A banca é gerida por Patrícia, da etnia Baniwa, e sua família. Durante a entrevista, verificou-se que os produtos eram expostos sobre uma mesa sem toalha, sem placas de preços ou recursos visuais para atrair clientes. A boa receptividade e comunicação, bem como os preços acessíveis, foram pontos positivos observados. Contudo, notou-se a ausência de práticas de organização e atração de clientes. Patrícia relatou que todos os membros de sua família trabalham na roça para sustentar a casa. Ela tem três irmãos e duas irmãs e faz parte de uma Associação da Colônia de Pescadores, que, no entanto, não facilita a venda de seus produtos. Ela cultiva mandioca e banana, mas a associação não oferece suporte relevante. A aplicação da ferramenta 5W2H ocorreu sem dificuldades, facilitada pela comunicação na língua Baniwa. A preparação prévia em sala de aula e fora dela contribuiu para o sucesso da atividade. Através da entrevista, novos conhecimentos foram adquiridos, destacando a importância de melhorias na organização da banca. Como sugestões, recomendou-se a utilização de toalhas de mesa, a colocação de placas de preços para facilitar a visualização, a manutenção da higiene dos produtos e um controle de qualidade rigoroso para evitar alimentos em más condições. Além disso, a organização dos produtos e uma atitude sempre sorridente por parte de Patrícia são aspectos que podem atrair mais clientes. Os resultados positivos da aplicação da ferramenta 5W2H demonstram seu potencial para melhorar a gestão do empreendimento, contribuindo para o desenvolvimento sustentável e a representatividade comercial da "Banca de Feira". Patrícia mostrou-se

²⁰¹ ggfi.tae23@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

²⁰² ggli.tae23@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

²⁰³ rglo.tae23@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

²⁰⁴ lhdsva.tae23@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA

²⁰⁵ prgpa.tae23@uea.edu.br . Universidade do Estado do Amazonas-UEA



receptiva às propostas de melhoria, agradecendo pelo comprometimento da equipe e percebendo o impacto positivo da consultoria recebida. A experiência prática do projeto CapGestão em São Gabriel da Cachoeira-AM, através da aplicação da ferramenta 5W2H, mostrou-se eficaz na organização e melhoria da "Banca de Feira". O conhecimento adquirido e as sugestões de melhoria implementadas podem servir como modelo para outros empreendimentos de agricultura familiar, promovendo o desenvolvimento local sustentável e a valorização dos produtos regionais.

Palavras-chave: CapGestão; Extensão universitária; Banca de Feira.



CURRÍCULO RESUMIDO DOS ORGANIZADORES

Aline Gomes Peixoto

Bacharel em Ciências Contábeis (2014) pela Universidade Federal de Viçosa (UFV); mestra em Administração (2017) no PPG/ADM da Universidade Federal de Viçosa, na linha de Gestão de Organizações Públicas, Governança e Sociedade.

<http://lattes.cnpq.br/7243478345345872>

Cláudia de Souza

Engenheira Agrônoma pela Universidade Federal Rural de Rio de Janeiro – UFRRJ (1993); Mestra em Ciências/Fitotecnia/Agroecologia – UFRRJ (2001); Doutora em Desenvolvimento Sustentável - Universidade de Brasília – UnB (2017).

<http://lattes.cnpq.br/3008258833355351>

Cleísa Elena Cabral Bessa

Graduação em Ciências Econômicas pela Universidade Federal do Amazonas (1992) e em Direito pelo Centro Universitário de Ensino Superior do Amazonas; Curso de Aperfeiçoamento em Teoria Econômica elaborado segundo o Programa Oficial da ANPEC (Associação Nacional de Centro de Pós-Graduação em Economia) pelo Instituto Superior de Economia e Finanças ISEF; Escola de Pós-Graduação em Economia da Fundação Getúlio Vargas (1994); Mestrado em Economia pela Universidade Federal Fluminense (2000).

<https://lattes.cnpq.br/0881103007655802>

Elton Pereira Teixeira

Bacharel em Ciências Econômicas; Bacharel em Administração; Especialização em Comércio Exterior; Mestre em Desenvolvimento Regional; Doutor em Ciências Ambientais.

<http://lattes.cnpq.br/6416829261437634>

Hilmar Tadeu Chaves

Bacharel em Administração; Especialista em Administração Financeira pela UFPA; Especialista em Gestão de Micro e Pequenas Empresas pela UFLA-MG; Especialista em Gestão do Varejo pela FEA-USP-SP; Mestre em Desenvolvimento Rural e Gestão de Empreendimentos Agroalimentares pelo IFPA/Universidad de Alicante; Doutor em Administração pela UNAMA/SER/Universidad de Alicante.

<http://lates.cnpq.br/6946319120620407>

Keyla Cirqueira Cardoso Nunes

Graduação em Letras - Língua Portuguesa e Inglesa pela Universidade Estadual do Tocantins (1998); Especialização em Literatura Brasileira pela Universidade Salgado Filho (2002); Mestrado em Estudos Literários pela Universidade Federal do Amazonas (2015).

<http://lattes.cnpq.br/9734840719468233>

Luiz Marcel Chagas da Silva

Graduação em Ciências Econômicas pela Universidade Federal do Amazonas - UFAM; Graduação em Direito pela Uninorte (Advogado); Especialização em Administração de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas - FGV/RJ; Especialização em Direito Público: Constitucional, Administrativo e Tributário pela Estácio; Mestrado em Engenharia de Produção pela Universidade Federal do Amazonas - UFAM; Doutorado em Economia pela Universidade Católica de Brasília – UCB.

<http://lattes.cnpq.br/2272908043498718>

Informações coletadas da Plataforma Lattes em 25/07/2024.

CURRÍCULO RESUMIDO DOS BOLSISTAS E VOLUNTÁRIOS

Alexsander Paes Barbosa

Graduando do Curso de Ciências Econômicas da Universidade do Estado do Amazonas-UEA
<http://lattes.cnpq.br/5711057600001344>

Amanda Rebeca Monteiro Guimarães

Graduanda do Curso de Administração da Universidade do Estado do Amazonas-UEA
<http://lattes.cnpq.br/0612762108982860>

Ítalo Mendes Maciel

Bacharel em Administração pela Universidade do Estado do Amazonas-UEA e Pós-Graduando em MBA:
Liderança Estratégica e Gestão Financeira - IPOG
<http://lattes.cnpq.br/1134620589464548>

Klicia Menezes de Andrade

Graduanda do Curso de Administração - UniNorte - Grupo Ser Educacional.
<https://lattes.cnpq.br/4641495235641477>

Lúcio Flávio da Silva Lima Sobrinho

Graduando do Curso de Administração da Universidade do Estado do Amazonas-UEA
<http://lattes.cnpq.br/9422556573925079>

Natália da Silva Ribeiro

Graduanda do Curso de Administração da Universidade do Estado do Amazonas-UEA
<https://lattes.cnpq.br/1057223953862340>

Tayná Vieira de Lima

Bacharel em Administração pela Universidade do Estado do Amazonas-UEA; MBA em Auditoria e
Controladoria-UEA.
<https://lattes.cnpq.br/0337632527263555>

Informações coletadas da Plataforma Lattes em 25/07/2024.



CapGestão
AMAZÔNIA



Programa CAP

ESO
ESCOLA SUPERIOR DE
CIÊNCIAS SOCIAIS



AMAZONAS
GOVERNO DO ESTADO