



ESCOLA SUPERIOR DE CONSERVAÇÃO AMBIENTAL E SUSTENTABILIDADE

**PROTOCOLO DE APROXIMAÇÃO PARA COOPERATIVA DE CRÉDITO SICREDI
NORTE COM NEGÓCIOS COMUNITÁRIOS PARA FORTALECER A BIOECONOMIA
NA AMAZÔNIA**

Por

MARJORIE AZEVEDO SILVA

SÃO PAULO, 2026



ESCOLA SUPERIOR DE CONSERVAÇÃO AMBIENTAL E SUSTENTABILIDADE

PROTOCOLO DE APROXIMAÇÃO PARA COOPERATIVA DE CRÉDITO SICREDI NORTE COM NEGÓCIOS COMUNITÁRIOS PARA FORTALECER A BIOECONOMIA NA AMAZÔNIA

Por

MARJORIE AZEVEDO SILVA

COMITÊ DE ORIENTAÇÃO

PROF. DR. ROBERTO HOFFMANN PALMIERI
PROF^a. ANDREA PECANHA TRAVASSOS
PROF. PHD OSCAR SARCINELLI

TRABALHO FINAL APRESENTADO AO PROGRAMA DE MESTRADO PROFISSIONAL EM CONSERVAÇÃO DA BIODIVERSIDADE E DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL COMO REQUISITO PARCIAL À OBTENÇÃO DO GRAU DE MESTRE

Ficha Catalográfica

Silva, Marjorie

Protocolo de Aproximação para Cooperativa de Crédito Sicredi Norte com Negócios Comunitários para fortalecer a Bioeconomia na Amazônia.

Trabalho Final (mestrado): IPÊ - Instituto de Pesquisas ecológicas

1. Cooperativismo de crédito
2. Bioeconomia
3. Inclusão Financeira
4. Negócios Comunitários
- I. Escola Superior de Conservação Ambiental e Sustentabilidade, IPÊ

BANCA EXAMINADORA

Belém, PA, 02 de fevereiro de 2026

Prof. Dr. Roberto Hoffmann Palmieiri

Prof. Dr. Oscar Sarcaneli

Prof. Dr. Cyntia Meireles Martins

Dedico a ti, minha inspiração intelectual e profissional, e pela última grande decisão que ajudaste a tomar.

AGRADECIMENTOS

Agradeço ao IPÊ - Instituto de Pesquisas Ecológicas e à Escola Superior de Conservação Ambiental e Sustentabilidade (ESCAS) pela oportunidade de realização deste mestrado profissional. Agradeço especialmente aos meus orientadores pelo apoio técnico e acadêmico ao longo desta jornada.

Agradeço à Cooperativa Sicredi Norte, ao Instituto Conexsus e à ASSOPIO pela valiosa colaboração e disponibilidade para as entrevistas e fornecimento de dados que embasaram esta pesquisa. Meus agradecimentos também se estendem a todos os profissionais e comunidades que dedicaram seu tempo e conhecimento para a construção deste trabalho.

Por fim, agradeço à minha família e amigos pelo apoio incondicional durante todo o processo de pesquisa e elaboração desta dissertação.

SUMÁRIO

AGRADECIMENTOS	v
LISTA DE TABELAS	3
LISTA DE FIGURAS	4
LISTA DE ABREVIACOES.....	5
RESUMO.....	6
ABSTRACT.....	7
1 INTRODUÇÃO.....	5
1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO TEMA	6
1.2 PROBLEMA DE PESQUISA	8
1.3 JUSTIFICATIVA E RELEVÂNCIA	9
2 OBJETIVOS	10
2.1 OBJETIVO GERAL	10
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	10
3 REFERENCIAL CONCEITUAL	11
3.1 O MODELO DE COOPERATIVISMO DE CRÉDITO	11
3.2 O SISTEMA FINANCEIRO COOPERATIVO NO BRASIL	12
3.3 BIOECONOMIA E EMPREENDIMIENTOS COMUNITÁRIOS NA AMAZÔNIA	14
3.3.1 Aspectos regulatórios e normativos	15
3.3.2 O potencial da bioeconomia amazônica	19
3.3.3 Ativos florestais e cadeias produtivas sustentáveis	20
3.3.4 Desafios para empreendimentos comunitários na Região	24
3.4 CASO DO PROGRAMA CREDIAMBIENTAL	27

3.5 POLÍTICA DE GERENCIAMENTO INTEGRADO DE RISCO E CAPITAL	30
4 MATERIAIS E MÉTODOS	35
4.1 ATORES-CHAVE DA PESQUISA	36
4.1.1 Cooperativa de Crédito Sicredi Norte	36
4.1.2 Instituto Conexões Sustentáveis (CONEXSUS)	36
4.1.3 Associação de Sociobioeconomia da Amazônia (ASSOBIO).....	37
4.2 REVISÃO E ANÁLISE DOCUMENTAL	37
4.3 ENTREVISTAS SEMIESTRUTURADAS	38
5 RESULTADOS	40
5.1 ANÁLISE DOCUMENTAL	40
5.1.1 Estudo Conexsus	40
5.1.2 Manual de Financiamento para Economia Verde	46
5.2 PERCEPÇÕES DOS ATORES-CHAVE	49
5.3 RISCOS DA OFERTA DE CRÉDITO E AÇÕES DE PREVENÇÃO	53
5.4 PROTOCOLO PAC-BIO: APROXIMAÇÃO ENTRE COOPERATIVAS DE CRÉDITO E NEGÓCIOS COMUNITÁRIOS	55
6 DISCUSSÃO	61
7 CONCLUSÕES	64
8 RECOMENDAÇÕES	65
REFERÊNCIAS	66
APÊNDICE A – ENTREVISTAS	67

LISTA DE TABELAS

<u>Tabela</u>	<u>página</u>
Tabela 1 – Principais Cadeias Produtivas e Mercados da Bioeconomia no Estado do Pará, por Valor de Produção	23
Tabela 2 – Diferenciação do Nível de Menções de Cada Categoria de ator para s Cinco Ecossistemas Regionais Mapeados	43
Tabela 3 – Proposta de Linha de Crédito Adaptada (Pac-Bio)	71

LISTA DE FIGURAS

<u>Figura</u>	<u>página</u>
Figura 1 – Percentual de municípios com unidades de atendimento de cooperativas de crédito por região	18
Figura 2 – Percentual da população associada por região brasileira a cooperativa de crédito	19
Figura 3 – Gradiente de contaminação de risco em produtos	40
Figura 4 – Representação da determinação de um ecossistema de negócios sobre a atividade empreendedora	48
Figura 5 – Fluxograma do Protocolo PAC-Bio	73

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Marcos regulatórios da Bioeconomia no Brasil	21
Quadro 2 – Responsabilidades das instituições financeiras em caso de perdas (Perdas Esperadas vs. Inesperadas)	36
Quadro 3 – Principais dimensões de análise do ferramental desenvolvido pela Conexsus para o mapeamento de ecossistemas regionais de negócios comunitários	49
Quadro 4 – Tipos de sistemas de produção definidos como agricultura de baixo carbono	58
Quadro 5 – Tipos de sistemas de produção definidos como boas práticas agrícolas	59
Quadro 6 – Síntese das Perspectivas dos Atores-Chave sobre Crédito para Negócios Comunitários	64
Quadro 7 – Riscos decorrentes da oferta de crédito para negócios comunitários	65
Quadro 8 – Ações de prevenção de riscos	67

LISTA DE ABREVIações

ADEPARÁ Agência de Defesa Agropecuária do Estado do Pará

APP Área de Preservação Permanente

ASSOBIO Associação de Sociobioeconomia da Amazônia

BACEN Banco Central do Brasil

BASA Banco da Amazônia

BI Business Intelligence

BID Banco Interamericano de Desenvolvimento

BNDES Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

CAF Cadastro Nacional da Agricultura Familiar

CAR Cadastro Ambiental Rural

CAS Centro Administrativo Sicredi

CBI Climate Bonds Initiative

CMN Conselho Monetário Nacional

CNAE Classificação Nacional de Atividades Econômicas

CNBio Comissão Nacional de Bioeconomia

CNPJ Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica

CONEXSUS Instituto Conexões Sustentáveis

COP30 Conferência das Nações Unidas sobre as Mudanças Climáticas

CRM Customer Relationship Management

DAP Declaração de Aptidão ao Pronaf

EAD Exposure at Default (Exposição no momento do inadimplemento)

EBC Empresa de Base Comunitária

EMATER Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural

ESCAS Escola Superior de Conservação Ambiental e Sustentabilidade

FEBRABAN Federação Brasileira de Bancos

FNO Fundo Constitucional de Financiamento do Norte

FUNAI Fundação Nacional dos Povos Indígenas

FWL Fator Macroeconômico (Forward Looking)

GRI Global Reporting Initiative

IBGE Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

ICMBio Instituto Chico Mendes de Conservação da Biodiversidade

ICT Instituição de Ciência e Tecnologia

IDEFLOR-Bio Instituto de Desenvolvimento Florestal e da Biodiversidade do Pará

IF Instituição Financeira

IFRS International Financial Reporting Standards

IPÊ Instituto de Pesquisas Ecológicas

LGD Loss Given Default (Perda dada a inadimplência)

MEI Microempreendedor Individual

NCIS Negócio Comunitário de Impacto Socioambiental

NICFI Iniciativa Internacional de Clima e Florestas da Noruega

OCB Organização das Cooperativas Brasileiras

ONG Organização Não Governamental

PAC-Bio Protocolo de Aproximação e Crédito para Negócios Comunitários da Sociobiodiversidade

PD Probability of Default (Probabilidade de inadimplência)

PF Pessoa Física

PIB Produto Interno Bruto

PIQCTs Povos Indígenas, Quilombolas e Comunidades Tradicionais

PJ Pessoa Jurídica

PNAPO Política Nacional de Agroecologia e Produção Orgânica

PPA Plataforma Parceiros pela Amazônia

PRONAF Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar

PRSAC Política de Responsabilidade Social, Ambiental e Climática

RPA Robotic Process Automation

SAF Sistema Agroflorestal

SBP Social Bond Principles

SEDAP Secretaria de Estado de Desenvolvimento Agropecuário e da Pesca

SEMAS Secretaria de Estado de Meio Ambiente e Sustentabilidade

SENAR Serviço Nacional de Aprendizagem Rural

SFN Sistema Financeiro Nacional

SICREDI Sistema Cooperativo de Crédito do Brasil

SISGEN Sistema Nacional de Gestão do Patrimônio Genético

SNCC Sistema Nacional de Crédito Cooperativo

TI Tecnologia da Informação

USAID Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional

RESUMO

Resumo do Trabalho Final apresentado ao Programa de Mestrado Profissional em Conservação da Biodiversidade e Desenvolvimento Sustentável como requisito parcial à obtenção do grau de Mestre

PROTOCOLO DE APROXIMAÇÃO DA COOPERATIVA DE CRÉDITO SICREDI NORTE COM NEGÓCIOS COMUNITÁRIOS PARA FORTALECER A BIOECONOMIA NA AMAZÔNIA

Por

MARJORIE AZEVEDO SILVA

Fevereiro de 2026

Orientador: Prof. Dr. Roberto Hoffmann Palmieri

Esta pesquisa investiga como as cooperativas de crédito podem contribuir para o fortalecimento dos negócios comunitários na região metropolitana de Belém, Pará. Partindo da constatação de que empreendimentos comunitários enfrentam barreiras significativas no acesso ao crédito formal, o estudo propõe um protocolo metodológico para aproximação entre instituições financeiras cooperativas e esses negócios. A metodologia adotada foi qualitativa, exploratória e aplicada, baseada em revisão bibliográfica, análise documental e entrevistas semiestruturadas com atores-chave do ecossistema financeiro e socioproductivo regional. Os resultados identificaram os principais obstáculos enfrentados pelos negócios comunitários, incluindo baixa formalização, gestão financeira frágil, falta de garantias e desconhecimento sobre produtos financeiros. Com base nas entrevistas com representantes da Sicredi Norte, Conexsus e ASSO BIO, foi desenvolvido o Protocolo de Aproximação e Crédito para Negócios Comunitários da Sociobiodiversidade (PAC-Bio), estruturado em quatro etapas: diagnóstico territorial, qualificação pré-crédito, crédito adaptado e monitoramento pós-crédito. O protocolo propõe linhas de crédito específicas, mecanismos de garantia inovadores, processos desburocratizados e acompanhamento técnico integrado. Conclui-se que as cooperativas de crédito podem se tornar agentes

estratégicos no fomento à bioeconomia amazônica, atuando como pontes entre o sistema financeiro formal e os empreendimentos comunitários, desde que adaptem seus processos e produtos às especificidades socioterritoriais da região.

ABSTRACT

Abstract of the Final Project submitted to the Professional Master's Program in Biodiversity Conservation and Sustainable Development as a partial requirement for obtaining the Master's degree.

PROTOCOL FOR STRENGTHENING ENGAGEMENT BETWEEN THE SICREDI NORTE CREDIT COOPERATIVE AND COMMUNITY BUSINESSES TO BOOST THE BIOECONOMY IN THE AMAZON

By

Marjorie Azevedo Silva

February 2026

Advisor: Prof. Dr. Roberto Hoffmann Palmieri

This research investigates how credit cooperatives can contribute to strengthening community businesses of sociobiodiversity in the metropolitan region of Belém, Pará. Starting from the observation that community enterprises face significant barriers in accessing formal credit, the study proposes a methodological protocol for approximation between cooperative financial institutions and these businesses. The methodology adopted was qualitative, exploratory, and applied, based on bibliographic review, document analysis, and semi-structured interviews with key actors of the regional financial and socio-productive ecosystem. The results identified the main obstacles faced by community businesses, including low formalization, fragile financial management, lack of guarantees, and lack of knowledge about financial products. Based on interviews with representatives of Sicredi Norte, Conexsus, and ASSO BIO, the Protocol for Approximation and Credit for Community Businesses of Sociobiodiversity (PAC-Bio) was developed, structured in four stages: territorial diagnosis, pre-credit qualification, adapted credit, and post-credit monitoring. The protocol proposes specific credit lines, innovative guarantee mechanisms, streamlined processes, and integrated technical support. It is concluded that credit cooperatives can become strategic agents in promoting the Amazonian bioeconomy, acting as bridges

between the formal financial system and community enterprises, provided they adapt their processes and products to the socioterritorial specificities of the region.

1 INTRODUÇÃO

O cooperativismo de crédito representa uma alternativa financeira inclusiva e democrática, fundamentada em princípios de autogestão, mutualidade e desenvolvimento local. No contexto amazônico, onde predominam empreendimentos comunitários baseados na sociobiodiversidade, as cooperativas de crédito emergem como potenciais aliadas no fomento a uma bioeconomia sustentável e inclusiva. Contudo, persiste um distanciamento significativo entre essas instituições financeiras e os negócios comunitários, limitando o acesso ao crédito e, conseqüentemente, o fortalecimento das cadeias produtivas da floresta em pé.

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO TEMA.

Para Meinen (2016), o cooperativismo transcende a função meramente creditícia, constituindo-se como instrumento de transformação social. As cooperativas financeiras não apenas oferecem produtos bancários, mas promovem inclusão, cidadania econômica e desenvolvimento local. O cooperativismo pode ser um instrumento de empoderamento coletivo, onde o capital é subordinado às pessoas, e não o contrário.

Este modelo demonstrou resiliência em períodos de crise econômica, como evidenciado durante as crises de 2008 e 2014-2016, quando as cooperativas cresceram mais que os bancos tradicionais (Bittencourt & Bressan, 2018), o que reforça a gestão prudente, evidencia o vínculo com os cooperados e a confiança mútua que sustenta o modelo. Sendo este um dos pilares do cooperativismo que é a gestão democrática, onde cada cooperado tem voz e voto, portanto, essa estrutura reduz riscos sistêmicos, aumenta a transparência e fortalece o senso de pertencimento.

As cooperativas de crédito operam com foco regional, de atuação e impacto local, o que permite reinvestir recursos na própria comunidade, gerando um ciclo virtuoso de crescimento, emprego e fortalecimento da economia local. Um dos principais diferenciais do cooperativismo de crédito em relação aos bancos convencionais é a sua governança democrática, onde cada associado possui direito a um voto nas assembleias, independentemente de sua participação capital, garantindo que as decisões priorizem o interesse coletivo em vez do lucro de poucos acionistas. Além disso, as cooperativas redistribuem as “sobras” financeiras proporcionalmente ao

uso dos serviços pelos associados, ao contrário dos bancos tradicionais que concentram os lucros entre seus acionistas. Esse modelo permite oferecer tarifas mais justas, taxas de juros competitivas e condições mais acessíveis, especialmente para micro, pequenas e médias empresas e produtores rurais. Outro benefício relevante é o foco no desenvolvimento local, com o reinvestimento dos recursos na própria comunidade, promovendo a economia regional e projetos sociais. Por fim, o atendimento personalizado e próximo fortalece o relacionamento com os associados, aumentando a satisfação, a lealdade e o senso de pertencimento — vantagens que tornam as cooperativas uma alternativa mais humana, transparente e vantajosa em relação aos bancos convencionais. Apesar das virtudes, Meinen (2016) reconhece que o cooperativismo enfrenta obstáculos que se apresentam como desafios estruturais e culturais como: a baixa penetração nacional em relação ao sistema bancário; a falta de conhecimento da população sobre o modelo; necessidade de modernização tecnológica e regulatória, como desenvolver conhecimentos em assuntos, produtos e serviços de *Omni Chanel*, *Big Data*, Inteligência Artificial e Biometria.

É possível enxergar oportunidade para um reposicionamento estratégico, onde as cooperativas devem revisar seus contratos, processos e narrativas para se tornarem mais competitivas, através de uma agenda de inovação, sem perder os valores que diferenciam o cooperativismo do sistema financeiro convencional. E quando transpassamos para a realidade local da área de atuação da Cooperativa Sicredi Norte, nos deparamos com a necessidade latente de se desenvolver empreendimentos comunitários de pequena escala que fomentem a floresta de pé, valorização de produtos regionais e adoção de medidas de baixo carbono.

1.2 – PROBLEMA DE PESQUISA

Apesar do potencial do cooperativismo de crédito e da relevância dos negócios comunitários para a bioeconomia na Amazônia, observa-se uma lacuna significativa no acesso ao crédito formal por parte desses empreendimentos. Esta pesquisa parte do seguinte problema central: Como estruturar um programa metodológico que aproxime cooperativas de crédito dos empreendimentos comunitários da Amazônia, respeitando suas especificidades socioprodutivas e culturais?

Além dessa questão, outros problemas buscam ser respondidos através deste estudo:

- Por que o crédito não chega às organizações comunitárias?
- Quais incentivos e políticas podem apoiar o acesso?
- Como adaptar produtos financeiros ao contexto amazônico?

1.3 JUSTIFICATIVA E RELEVÂNCIA

A pesquisa se justifica pela necessidade de construir pontes entre o sistema financeiro cooperativo e os negócios comunitários, contribuindo para a consolidação de uma bioeconomia inclusiva e sustentável na Amazônia. A relevância do estudo reside em seu potencial para gerar impacto concreto na região, através da proposta de um protocolo aplicável que poderá ser implementado pela cooperativa Sicredi Norte e replicado por outras instituições financeiras.

2 OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GERAL

Elaborar um protocolo de aproximação que possibilite à cooperativa de crédito atuar como agente facilitador do acesso ao crédito e do fortalecimento financeiro para negócios comunitários da sociobiodiversidade na região metropolitana de Belém.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Compreender como a liderança da Cooperativa de Crédito Sicredi Norte enxerga o seu papel na socio bioeconomia;
- Identificar os riscos da oferta de crédito para o negócio da cooperativa de crédito e propor as ações de prevenções de riscos;
- Propor estratégias de implementação e monitoramento do protocolo;
- Discutir os potenciais impactos e limitações do protocolo.

3 REFERENCIAL CONCEITUAL

3.1 O MODELO DE COOPERATIVISMO DE CRÉDITO

Nas palavras de Schneider e Hendges (2006), as cooperativas surgiram ainda na primeira metade do Século XIX, como movimentos de resistência, promovidos por populações sofridas e marginalizadas, contra o desenvolvimento capitalista. Sua criação se materializa como uma resposta coletiva às precárias condições de trabalho da época, como jornadas de 15 horas diárias, baixos salários e exploração do trabalho infantil (Pinheiro, 2008).

Conforme a Lei Nacional do Cooperativismo (Lei nº 5764/1971), as cooperativas de crédito, ou instituições financeiras cooperativas, são sociedades de pessoas, com natureza jurídica particular, sem fins lucrativos, destinadas a fornecer, de maneira mútua, a prestação de serviços financeiros a seus associados, com direito assegurado a todos os instrumentos do mercado.

Nesse modelo, as instituições, chamadas de cooperativas, não colocam o lucro acima de tudo. Elas priorizam o bem-estar coletivo, cuidam das necessidades dos associados e contribuem para o desenvolvimento das regiões onde estão presentes (Sicredi, 2025). De acordo com o Banco Central do Brasil (s.a.), a cooperativa de crédito é definida como:

“(...) instituição financeira formada pela associação de pessoas para prestar serviços financeiros exclusivamente aos seus associados. Os cooperados são ao mesmo tempo donos e usuários da cooperativa, participando de sua gestão e usufruindo de seus produtos e serviços. Nas cooperativas de crédito, os associados encontram os principais serviços disponíveis nos bancos, como conta-corrente, aplicações financeiras, cartão de crédito, empréstimos e financiamentos. Os associados têm poder igual de voto independentemente da sua cota de participação no capital social da cooperativa. O cooperativismo não visa lucros, os direitos e deveres de todos são iguais e a adesão é livre e voluntária.”

Jacques e Gonçalves (2016), Paiva e Santos (2017) e Rovani et.al. (2020), ressaltam a importância do cooperativismo de crédito para o desenvolvimento local, especialmente nos aspectos de formação de poupança e de financiamento de iniciativas empresariais, que trazem benefícios evidentes em termos de geração de empregos e de distribuição de renda.

Estudos destacam que o cooperativismo de crédito desempenha um papel fundamental no desenvolvimento socioeconômico de regiões marginalizadas ao financiar pequenos empreendimentos e atividades produtivas sustentáveis (Fernandes et al., 2018; Garcia, 2011). Segundo Teixeira et al. (2025), esse modelo se diferencia do sistema bancário tradicional por priorizar o desenvolvimento local e a sustentabilidade, alinhando-se aos princípios da economia solidária evidenciados por Leal e Rodrigues (2018): a solidariedade, a autogestão, a cooperação e a democracia.

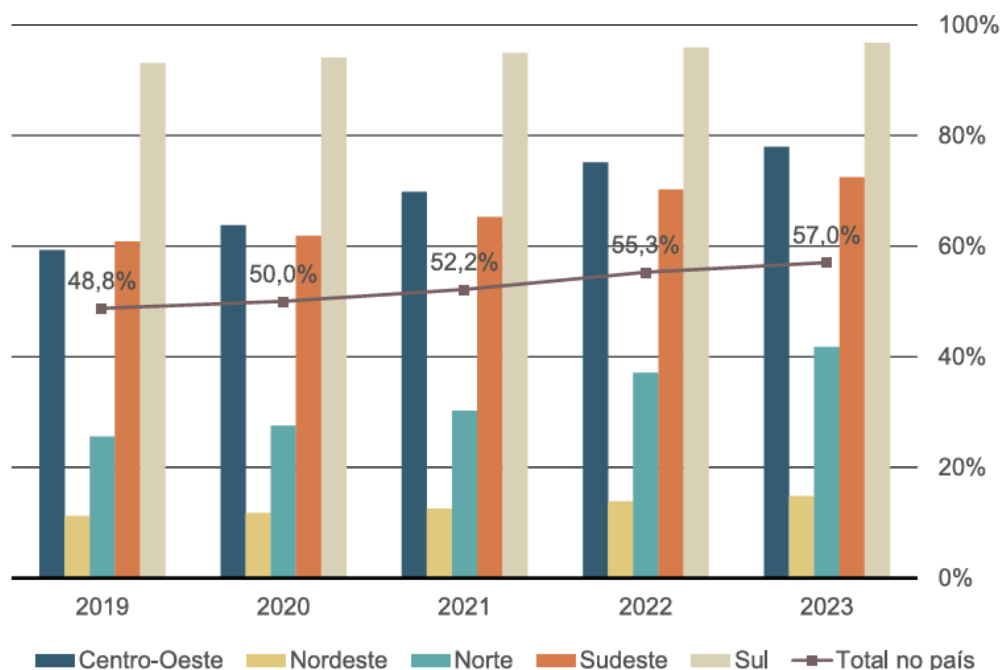
Enquanto os bancos comerciais visam o lucro, com taxas, juros e burocratização maiores, as cooperativas de crédito não têm fins lucrativos e trabalham em prol aos interesses dos seus associados, com isso, podem cobrar taxas e juros menores, além do que, as sobras excedentes do resultado são distribuídas entre todos os associados (Schimmelfenig, 2010).

A cooperativa de crédito possibilita a movimentação financeira de seus cooperados com cheque especial e empréstimos a juros e taxas reduzidas, facilidade de acesso ao crédito e contribui para a formação da poupança e do microcrédito (Paiva e Santos, 2017).

3.2 O SISTEMA FINANCEIRO COOPERATIVO NO BRASIL

Atualmente, as cooperativas de crédito representam uma parcela significativa do sistema financeiro nacional, com 17,3 milhões de associados no Brasil (BACEN, 2023), demonstrando sua relevância para a inclusão financeira e o fomento a pequenos empreendimentos. As informações mais recentes divulgadas pelo Banco Central do Brasil dão conta que o Sistema Nacional de Crédito Cooperativo (SNCC) contava, ao fim de 2023, com presença em cerca de 57% dos municípios brasileiros.

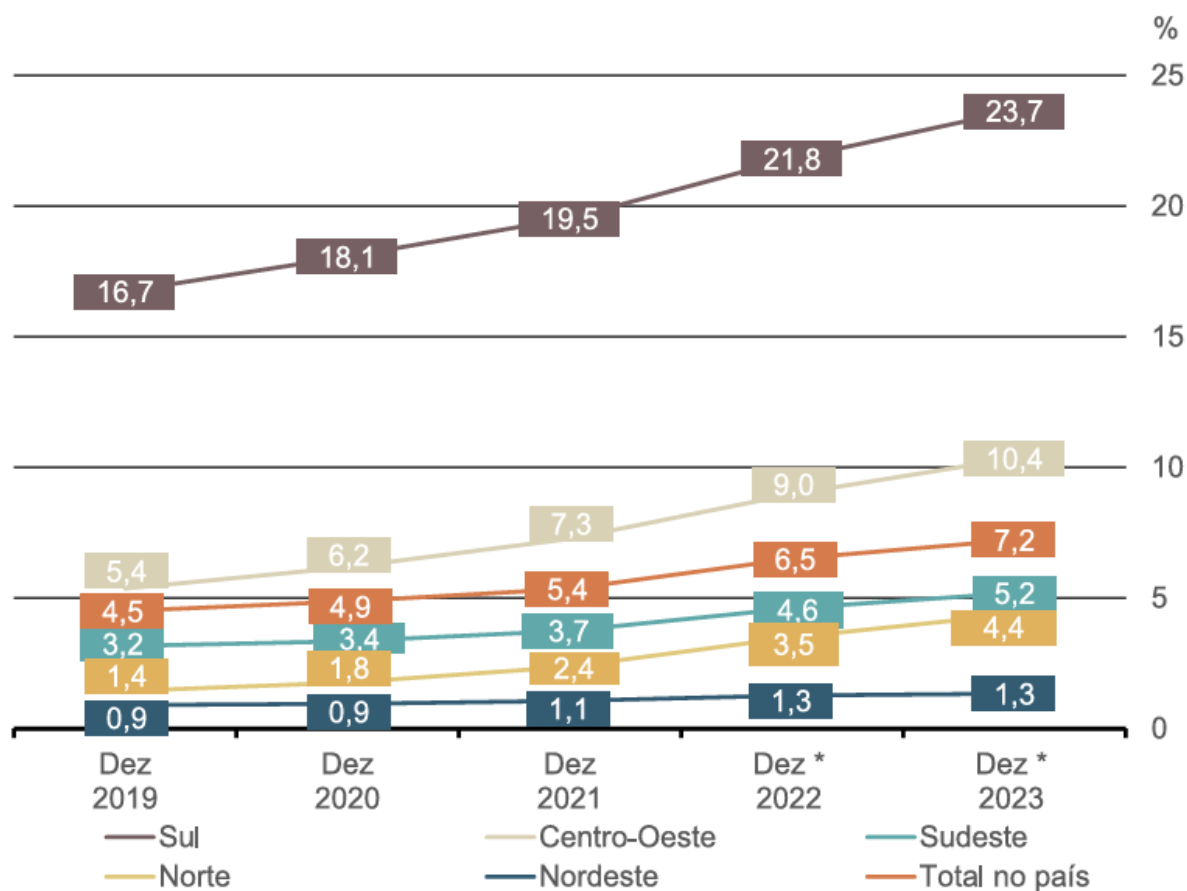
Figura 1. Percentual de municípios com unidades de atendimento de cooperativas de crédito por região.



Fonte: BACEN, 2023.

A região Sul apresentava o maior percentual de associação entre sua população (23,7%), além de concentrar a maior parcela dos cooperados pessoa física - PF (48,2%) e pessoa jurídica - PJ (39,8%) do país, seguida pelo Sudeste. São R\$730,9 bilhões em ativos, R\$ 581,6 bilhões em captações, além de R\$ 445,8 bilhões em operações de crédito, com destaque para as modalidades de crédito rural concedido para população (44,2% do total para PF) e capital de giro para micro, pequenas e médias empresas (48,8% do total concedido para PJ).

Figura 2. Percentual da população associada por região brasileira a cooperativa de crédito.



Fonte: IBGE e Documento 5300 apud BACEN, 2023.

3.3 BIOECONOMIA E EMPREENDIMENTOS COMUNITÁRIOS NA AMAZÔNIA

Para fins de definição deste trabalho fica adotado a definição de bioeconomia, segundo o Decreto Nacional Nº 12.044, que instituiu a Estratégia Nacional de Bioeconomia, como o modelo de desenvolvimento produtivo e econômico baseado em valores de justiça, ética e inclusão, capaz de gerar produtos, processos e serviços, de forma eficiente, com base no uso sustentável, na regeneração e na conservação da biodiversidade, norteado pelos conhecimentos científicos e tradicionais e pelas suas inovações e tecnologias, com vistas à agregação de valor, à geração de trabalho e renda, à sustentabilidade e ao equilíbrio climático.

Em pesquisa realizada pelo Instituto Clima e Sociedade denominado “Bioeconomia na Amazônia Análise Conceitual, Regulatória e Institucional” é

apresentado o conceito das visões de bioeconomia basicamente sob três olhares: biotecnológica, biorrecursos e bioecológica (Bugge, 2016 apud Chiavri e Lopes, 2022).

Onde o primeiro é sobre o desenvolvimento de pesquisas e inovações focadas em aplicações comerciais que permitem essa economia se expandir, com uma demanda crescente de investimentos e subsídios altíssimos. O segundo engloba o uso dos recursos, como o solo e água, necessários para a produção sustentável dessa economia, um olhar mais atento e criterioso para uso de fertilizantes, pesticidas e degradação de áreas, focado exclusivamente na produção.

Em último, e não menos importante, está a visão ecológica dessa economia com ênfase na promoção da biodiversidade, conservação de ecossistemas e serviços associados, prevenção da degradação do solo, com destaque para os modos de produção circular e autossustentáveis. Um olhar de maior integralidade sobre a bioeconomia de profundidade que atinge a sustentabilidade dessa economia e do sistema produtivo. A abordagem do trabalho trará o olhar para bioeconomia bioecológica de negócios comunitários com o olhar dos produtos em destaques no Plano Estadual de Bioeconomia do Pará.

3.3.1 Aspectos regulatórios e normativos

No estudo do Instituto Clima e Sociedade intitulado “Bioeconomia na Amazônia: análise conceitual, regulatória e institucional”, realizado em 2022, é reforçada a mensagem de que as “diferentes Amazônias” requerem diferentes visões da bioeconomia, e que isso dependerá do contexto em que está inserido; o Brasil tem um amplo conjunto normativo, regulamentando diferentes elementos das três visões de bioeconomia; a governança da bioeconomia no Brasil é, atualmente, compartilhada por uma multiplicidade de atores e instituições, sem coordenação e diálogo entre eles.

Este último fato vem ocorrendo diversas alterações e transformações significativas em que traz marcos regulatórios (Quadro 1) significativos para a governança do tema ganhar força e relevância no diálogo internacional.

Quadro 1 - Marcos Regulatórios da Bioeconomia no Brasil

Marco Regulatório	Descrição
Decreto do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar – PRONAF (1946/1996)	Promover o desenvolvimento sustentável rural, com o aumento da capacidade produtiva, a geração de empregos e a melhoria de renda.
Política Nacional de Desenvolvimento Sustentável dos Povos e Comunidades Tradicionais (Decreto nº 6.040/2007)	Reconhece e fortalece a garantia dos seus direitos territoriais, sociais, ambientais, econômicos e culturais, com respeito e valorização à sua identidade, suas formas de organização e suas instituições.
Política Nacional de Agroecologia e Produção Orgânica (PNAPO), (Decreto nº 7.794/2012)	Fomenta e direciona a transição agroecológica, da produção orgânica e de base agroecológica
Código Florestal (12.651/2012)	Define regras de proteção (APPs, Reserva Legal) e uso do solo, base para produção rural sustentável.
Marco da Biodiversidade (13.123/2015)	Moderniza o acesso ao patrimônio genético, cria o SisGen e estabelece regras de repartição de benefícios.
Programa de Bioinsumos (10.375/2020)	Fomenta a produção e uso de insumos biológicos na agricultura, como biofertilizantes e biodefensivos.
Lei de Pagamentos por Serviços Ambientais (14.119/2021)	Institui a Política Nacional de Pagamento por Serviços Ambientais, remunerando pela conservação
PlanBio Estadual (Pará) – Decreto Estadual nº 2.746/2022	Refere-se ao Plano Estadual de Bioeconomia do Pará, uma política pública estadual pioneira no Brasil, pactuado coletivamente e vigente desde novembro de 2022, servindo como modelo para o plano nacional
Estratégia Nacional de Bioeconomia (12.044/2024)	Marco Integrador: Estabelece plano nacional com governança e ações para desenvolver a bioeconomia de forma coordenada.
Mercado de Carbono (12.064/2024)	Cria o Sinare, regulamentando o mercado brasileiro de créditos de carbono, onde projetos de bioeconomia podem se inserir.
Comissão Nacional de Bioeconomia (CNBio), Portaria Interministerial MMA/MDIC/MF Nº 10/2024.	Oficializou a criação da Comissão Nacional de Bioeconomia (CNBio), um colegiado de natureza deliberativa e consultiva responsável por coordenar a implementação da Estratégia Nacional de Bioeconomia.
PRONAF BIOECONOMIA - Lei nº 15.223, de 30 de setembro de 2025.	Institui o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) e o Plano Safra da agricultura familiar. A lei estabelece como finalidade do programa "fomentar mudanças objetivas na base técnica da agricultura familiar a partir da redução acelerada da utilização de insumos químicos, da menor utilização possível dos recursos hídricos e da valorização da biodiversidade"

Fonte: Chiviari, 2022.

A estratégia Nacional de Bioeconomia tratou do tema com transversalidade nos ministérios para que várias frentes pudessem atuar e colaborar em iniciativas

complexas de solução ao tema. Dentre dos objetivos da Estratégia Nacional de Bioeconomia, temos o VI, “propor a criação e o direcionamento de instrumentos financeiros e econômicos para o estímulo e o fomento da bioeconomia”, com a estipulação da criação de um Plano Nacional de Desenvolvimento da Bioeconomia que traz como primeiro eixo temático, a criação de instrumentos financeiros públicos e privados, seguido da criação de instrumentos normativos, regulatórios e fiscais.

Enquanto que no Pará considera-se a bioeconomia como uma oportunidade de desenvolvimento socioeconômico, que contempla a produção de baixo carbono; apresentada com a finalidade de promover a partir de soluções baseadas na natureza, a viabilidade à transição para uma economia diversificada, justa e inclusiva; capaz de criar e/ou melhorar processos produtivos locais e da sociobiodiversidade, a partir do alinhamento da ciência, tecnologia e inovação à economia local; e que garanta segurança ao patrimônio genético, valorização dos conhecimentos tradicionais e da cultura dos povos indígenas, quilombolas e comunidades locais e benefícios sociais, econômicos e ambientais para toda a população paraense. (PARÁ, 2022)

Essa denominação encontra-se no Plano estadual de Bioeconomia do Pará, nele são destacados três eixos prioritários da atuação do Governo para os próximos anos são eles: Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação; Patrimônio Cultural e Patrimônio Genético; e Cadeias Produtivas e Negócios Sustentáveis.

Para fins deste trabalho, iremos destacar o segundo objetivo estratégico do eixo 3, Cadeias Produtivas e Negócios Sustentáveis, que é promover o “estabelecimento de ambientes de investimentos atrativos às cadeias produtivas e aos novos negócios da sociobiodiversidade, fortalecendo e verticalizando a produção, com geração de desenvolvimento local, emprego e renda e distribuição dos benefícios de forma justa e equitativa.”

Destaca-se também a meta estratégica da criação de ambientes de investimentos atrativos às cadeias produtivas e aos novos negócios da sociobiodiversidade amazônica, fortalecidos e verticalizados, com geração de desenvolvimento local, trabalho, renda, capacitação e distribuição dos benefícios de forma justa e equitativa, com a intenção de gerar a agregação de valor, aumento da comercialização e ampliação dos mercados e dos créditos voltados à bioeconomia,

mantendo assim a conservação da biodiversidade amazônica do Pará; e gerando o aumento do **emprego** e renda.

O Plano Estadual de Bioeconomia delinea um conjunto de iniciativas voltadas ao fortalecimento do financiamento público regional para apoiar cadeias produtivas da sociobioeconomia no Pará, portanto, essas ações concentram-se majoritariamente na atuação do Banco do Estado do Pará (Banpará) por meio do programa Banpará-Bio, que se configura como o principal instrumento financeiro estatal para fomentar atividades produtivas sustentáveis em territórios tradicionais, unidades de conservação e áreas de produção familiar.

Entre as ações propostas, destaca-se inicialmente a ampliação e adequação das linhas de crédito do Banpará-Bio, a fim de atender agricultores familiares e Povos Indígenas, Quilombolas, Comunidades Tradicionais (PIQCTs) e demais atores das cadeias da bioeconomia. Essa iniciativa envolve articulação interinstitucional com órgãos estaduais e federais como EMATER, IDEFLOR-Bio, ICMBio, FUNAI e SEMAS, visando incrementar o número de projetos apresentados, os beneficiários alcançados e o volume total de crédito contratado.

Outra frente relevante é a difusão de informações sobre as regras de acesso ao crédito, por meio da produção de cartilhas e materiais educativos que orientem cooperativas e comunidades em territórios sensíveis (unidades de conservação, terras indígenas e quilombolas), com o objetivo de reduzir assimetrias de informação e facilitar o ingresso desses atores nos mecanismos públicos de financiamento.

O plano também prevê a criação de uma linha de microcrédito individual específica para empreendedores da sociobiodiversidade, com foco em adequação sanitária e melhoria das condições produtivas locais. Essa linha deve contar com aporte de recursos e governança do Banpará, em articulação com SEMAS, SEDAP, ADEPARÁ e EMATER, visando ampliar o número de contratos e recursos contratados.

Além disso, propõe-se a expansão de linhas de crédito específicas para a bioeconomia, contemplando programas de acesso facilitado voltados aos pequenos produtores, tanto por meio do Banpará quanto do Banco da Amazônia (BASA). O foco é assegurar montantes adequados para viabilização de investimentos e custeio.

Por fim, o Banpará-Bio deve disponibilizar recursos em diferentes modalidades e condições financeiras, incluindo:

- investimento com juros subsidiados,
- custeio com juros subsidiados, e
- custeio e investimento com juros não subsidiados, vinculados à taxa Selic.

Essas medidas buscam ampliar o escopo e a flexibilidade dos instrumentos financeiros públicos voltados à sociobioeconomia, aumentando o volume contratado e o número de contratos firmados em benefício de produtores rurais e comunidades tradicionais.

3.3.2 O potencial da bioeconomia amazônica

A bioeconomia amazônica tem emergido como uma estratégia estruturante para o desenvolvimento sustentável da região, articulando conservação ambiental, geração de renda e fortalecimento socioterritorial. A literatura recente e o diagnóstico empírico apresentados pela Conexsus ressaltam que o modelo da sociobioeconomia integra dimensões sociais, ambientais e econômicas em um mesmo sistema produtivo, sendo orientado pela valorização dos conhecimentos tradicionais e dos modos de vida de comunidades rurais e florestais. Tal abordagem reconhece que o desenvolvimento econômico dos territórios amazônicos deve ocorrer sem comprometer a biodiversidade, conciliando a promoção de renda com práticas produtivas sustentáveis e ancoradas nos saberes locais (CONEXSUS, 2024).

Assim, compreender e fortalecer o potencial da bioeconomia amazônica implica reconhecer a importância desses arranjos socioeconômicos, bem como a necessidade de construir ecossistemas regionais que ofereçam condições adequadas para seu desenvolvimento.

A bioeconomia amazônica representa uma oportunidade estratégica para o Brasil fortalecer sua posição global na transição para uma economia baseada em biodiversidade, especialmente diante da emergência climática e da realização da COP30 na região. A **sociobioeconomia**, denominação utilizada por esses negócios de se posicionarem, é apresentada como um vetor de geração de renda, conservação e

desenvolvimento justo, sobretudo porque integra conhecimentos tradicionais, uso sustentável da biodiversidade e inovação tecnológica. (CONEXSUS E CERTI, 2024)

Segundo a publicação, fortalecer as economias da sociobiodiversidade implica desenvolver competitividade econômica para a floresta em pé, elevando o custo de oportunidade da degradação e impulsionando modelos produtivos que valorizem a biodiversidade amazônica e seus povos. Isso inclui reconhecer que as comunidades locais, agricultoras, extrativistas e ribeirinhas, são atores centrais para a manutenção da floresta e para a ativação de cadeias produtivas sustentáveis (CONEXSUS E CERTI, 2024).

Nesse contexto, os Negócios Comunitários de Impacto Socioambiental (NCIS) configuram-se como atores centrais. Formados por cooperativas e associações que organizam agricultores familiares, extrativistas, pescadores artesanais e povos tradicionais, esses empreendimentos desempenham papel fundamental na estruturação de cadeias produtivas sustentáveis, permitindo que os benefícios econômicos gerados permaneçam nos territórios e reforcem a resiliência das comunidades frente às mudanças climáticas e aos desafios socioeconômicos regionais. (CONEXSUS, 2024).

A inovação em bioeconomia aparece como instrumento para qualificar e expandir essas cadeias, reduzir custos, aumentar produtividade e ampliar mercados, gerando um ciclo virtuoso que combina conservação e desenvolvimento. Portanto, o potencial da bioeconomia amazônica não reside apenas nos ativos naturais, mas na capacidade de integrar ciência, tecnologia, saber tradicional e arranjos comunitários.

O crédito atua como vetor desse processo ao viabilizar financeiramente as inovações necessárias para estruturar e fortalecer as cadeias da bioeconomia. Ele permite que cooperativas e associações invistam em melhorias produtivas, adoção de tecnologias mais limpas, certificações, beneficiamento da produção e logística — elementos essenciais para que os benefícios econômicos gerados permaneçam nos territórios e aumentem a resiliência das comunidades. Sem crédito orientado a esses negócios comunitários, as inovações permanecem inviabilizadas, e o potencial da bioeconomia amazônica (baseado em ativos naturais + saber tradicional + ciência) não se converte em desenvolvimento concreto e duradouro.

3.3.3 Ativos florestais e cadeias produtivas sustentáveis

Os ativos florestais amazônicos constituem a base material e identitária da sociobioeconomia. Eles incluem produtos da sociobiodiversidade como óleos, frutas, sementes, fibras, castanhas, madeira manejada, pesca artesanal e múltiplos derivados florestais, que expressam, ao mesmo tempo, valor ecológico, cultural e econômico. Na publicação de 2024 da conexsus tais ativos possibilitam modelos produtivos que preservam a floresta e garantem renda às comunidades, reforçando a integração entre conservação e geração de valor local.

As cadeias produtivas estruturadas a partir desses ativos dependem de práticas sustentáveis, infraestrutura adequada e mecanismos de governança participativa. A Conexsus enfatiza que os empreendimentos comunitários são responsáveis por articular essa produção, coordenando etapas que incluem manejo, beneficiamento, certificação, logística e comercialização em mercados diferenciados. Esses arranjos ampliam a capacidade das comunidades de participar de mercados formais, melhorar sua renda e fortalecer a autonomia territorial (CONEXSUS, 2024).

A biodiversidade amazônica é o maior diferencial competitivo da região e representa a base material da bioeconomia. Cadeias produtivas sustentáveis como extrativismo de frutos, sementes, óleos, resinas, pesca artesanal, meliponicultura e manejo florestal dependem diretamente do conhecimento tradicional das comunidades e constituem o núcleo econômico dos Negócios Comunitários de Impacto Socioambiental (NCIS).

Além da riqueza natural, a agregação de valor por meio da inovação como tecnologias de processamento, beneficiamento e transformação é essencial para fortalecer a competitividade dos produtos da sociobiodiversidade, sendo necessária a construção de uma inovação com a participação ativa das comunidades, evitando “inovações de gabinete” desconectadas da realidade local e garantindo que soluções tecnológicas respeitem modos de vida e dinâmicas socioculturais. (CONEXSUS E CERTI, 2024)

Assim, os ativos florestais amazônicos que possuem elevado potencial econômico (vide tabela 1), mas dependem de estruturas organizacionais sólidas, acesso a conhecimento, investimento e parcerias para se consolidarem como cadeias

produtivas sustentáveis. No Plano Estadual de Bioeconomia do Pará são apresentados alguns dados de cadeias produtivas de maior contribuição para a economia do estado, através destes dados foi organizada a tabela a seguir, dividindo as cadeias de acordo com as dez regiões de Integração (Tocantins, Baixo Amazonas, Xingu, Marajó, Araguaia, Rio Capim, Carajás, Guamá, Tapajós e Região Metropolitana de Belém).

Tabela 1. Principais cadeias produtivas e mercados da Bioeconomia no Estado do Pará, por valor de produção.

Região de Integração	Principais Cadeias Produtivas	Valor de Produção (2020) ou Dados Relevantes	Tipo de Atividade	Mercado Principal
<i>Tocantins</i>	Açaí (extrativo e cultivado)	R\$ 4,6 bi (cultivado) + R\$ 569 mi (extrativo)	Extrativismo, Cultivo	Nacional
	Palmito	R\$ 9 mi (60% do estado)	Extrativismo	Nacional/ Exportação
	Cupuaçu	R\$ 18,3 mi (cultivo)	Cultivo	Nacional
	Mandioca	Participação significativa	Cultivo	Nacional
	Pescado (aquicultura)	Presente na produção aquícola	Aquicultura	Nacional
<i>Baixo Amazonas</i>	Castanha-do-pará	R\$ 12,3 mi (59% do estado)	Extrativismo	Exportação
	Cumarú	R\$ 2,4 mi (78% do estado)	Extrativismo	Exportação
	Produtos madeireiros	Maior produção estadual	Manejo florestal	Exportação
	Andiroba, Copaíba	R\$ 722 mil (andiroba), R\$ 432 mil (copaíba)	Extrativismo	Nacional/ Exportação
<i>Xingu</i>	Cacau	R\$ 1,7 bi (85% do estado)	Cultivo	Nacional/ Exportação
	Castanha-do-pará	Participação relevante	Extrativismo	Exportação
	Cumarú	15% da produção estadual	Extrativismo	Exportação
<i>Marajó</i>	Açaí extrativo	Participação significativa	Extrativismo	Nacional
	Palmito	R\$ 5,4 mi (36% do estado)	Extrativismo	Nacional/ Exportação
	Pescado costeiro	Camarão, caranguejo, moluscos	Extrativismo/Pesca	Nacional
	Queijo de búfala (IG Marajó)	Indicação Geográfica consolidada	Processamento	Nacional
<i>Araguaia</i>	Pimenta-do-reino	42% das exportações estaduais	Cultivo	Exportação
	Abacaxi	R\$ 551,7 mi (87% do estado)	Cultivo	Nacional
	Pescado (aquicultura)	R\$ 25,1 mi (18% do estado)	Aquicultura	Nacional

<i>Rio Capim</i>	Aquicultura	R\$ 40,8 mi (29% do estado)	Aquicultura	Nacional
	Cupuaçu	Participação relevante	Cultivo	Nacional
<i>Carajás</i>	Castanha-do-pará	R\$ 1,2 mi	Extrativismo	Exportação
	Pescado (aquicultura)	R\$ 19,4 mi (14% do estado)	Aquicultura	Nacional
<i>Guamá</i>	Açaí (extrativo e cultivado)	Participação relevante	Extrativismo/Cultivo	Nacional
	Muruci	R\$ 1 mi (84% do estado)	Extrativismo	Nacional
<i>Tapajós</i>	Produtos madeireiros	14% da produção estadual	Manejo florestal	Exportação
	Produtos não madeireiros	Diversidade de espécies	Extrativismo	Nacional/Exportação
<i>Região Metropolitana de Belém</i>	Processamento industrial	Centros de beneficiamento	Industrial	Nacional/Exportação
	Biocsméticos e fitoterápicos	Polo de Benevides	Industrial	Nacional/Exportação
	Pesquisa e inovação	ICTs, startups, laboratórios	Inovação	-

Fonte: Plano Estadual de Bioeconomia do Pará, 2022.

3.3.4 Desafios para empreendimentos comunitários na Região

Apesar do enorme potencial da bioeconomia, os NCIS enfrentam desafios estruturais que limitam sua capacidade de expansão. No estudo realizado pelo instituto conexsus em 2024, fica evidenciado que os ecossistemas regionais de negócios comunitários apresentam, em muitos casos, baixa densidade relacional entre empreendimentos com apenas 3,8% em quatro dos territórios analisados. Esse cenário de baixa intercooperação resulta em fragmentação social, reduz a circulação de informações e restringe a capacidade de articulação coletiva para acessar mercados, crédito e políticas públicas.

Somando aos desafios de gestão, persistem entraves relacionados à burocracia, dificuldade de acesso a serviços especializados, limitações logísticas e falta de soluções financeiras adaptadas às especificidades dos territórios. Esses fatores combinados comprometem a capacidade dos empreendimentos de alcançar escala, aumentar produtividade e consolidar sua atuação nos mercados regionais e nacionais (CONEXSUS, 2024)

Na pesquisa realizada em 2024 pelo Instituto Conexsus e pela Fundação Certi, afirma-se que os NCIS enfrentam desafios estruturais decorrentes de

fragmentação dos ecossistemas regionais e baixa interação com agentes de inovação. Em um mapeamento envolvendo 57 NCIS, apenas 5,1% das relações estabelecidas referiam-se a instituições de inovação como universidades, institutos de pesquisa ou startups, evidenciando um grande distanciamento entre esses universos.

Essa lacuna impede o acesso a tecnologias, processos organizacionais, formação em gestão e mecanismos de agregação de valor que poderiam fortalecer as comunidades. O documento ainda relaciona obstáculos como:

- falta de linguagem comum entre inovação e comunidades;
- dificuldade de compreensão mútua entre tempos e ritmos de cada ecossistema;
- baixa presença territorial de agentes de inovação;
- carência de infraestrutura produtiva, logística e gerencial;
- ausência de políticas públicas robustas para inovação em sociobioeconomia.

Esses desafios comprometem a capacidade dos NCIS de aproveitar plenamente o potencial da bioeconomia, limitando escala, produtividade e acesso a mercados.

3.3.4.1 Acesso a crédito e políticas públicas

O acesso ao crédito constitui um dos principais gargalos enfrentados pelos NCIS. A regularização documental, especialmente CAF e CAR, é um pré-requisito essencial para acessar financiamentos públicos e privados. Entretanto, grande parte dos empreendimentos enfrenta dificuldades para obter tais documentos, devido à burocracia, à centralização dos serviços e à insuficiência de assessoria técnica especializada (CONEXSUS, 2024).

Segundo Reimão e Silva (2018), apesar de todo o sucesso comercial e das vantagens em termos de sustentabilidade da produção na Amazônia, a renda de pequenos produtores é muito baixa. Enfrentam várias carências, como a falta de equipamentos públicos de saúde, educação e saneamento. Ao serem pouco capitalizados, têm muita dificuldade de acessar crédito e obter financiamento para a expansão de suas atividades.

Além disso, há falta de orientação sobre as linhas de crédito disponíveis, condições de pagamento, taxas de juros e adequação dos produtos financeiros à realidade produtiva local. Esses desafios são agravados pela necessidade de capital de

giro e pelos históricos de inadimplência que restringem novas operações, especialmente no Pronaf. Nesse estudo, foram realizadas oficinas que revelaram que muitos empreendimentos não conseguem acessar crédito de forma consciente e adequada, indicando a urgência de capacitação financeira e acompanhamento técnico contínuo, sendo que recursos financeiros são condição estruturante para que negócios comunitários possam inovar, mas reconhecem que tais recursos são escassos, inadequados ou exigem capacidades burocráticas e gerenciais que muitos empreendimentos ainda não possuem (CONEXSUS, 2024).

Os principais desafios citados incluem:

- dificuldade de acesso a capital de giro, condição indispensável para manter produção, compra da matéria-prima e funcionamento dos NCIS;
- inadequação dos editais e linhas de inovação tradicionais, que exigem escalas, formalidades e controles incompatíveis com a realidade dos empreendimentos;
- ausência de instrumentos híbridos (reembolsáveis e não reembolsáveis) adaptados às necessidades de fortalecimento institucional dos NCIS;
- complexidade na elaboração de propostas e prestação de contas;
- falta de políticas públicas específicas para inovação na sociobioeconomia.

3.3.4.2 Infraestrutura e logística

Os entraves de infraestrutura constituem barreiras significativas para o avanço dos NCIS. O estudo evidencia a necessidade de:

- transporte adequado no período produtivo;
- estruturas de armazenamento e refrigeração;
- unidades de processamento que permitam agregar valor à produção;
- ampliação do acesso à internet nas comunidades.

Limitações como essas prejudicam a competitividade, aumentam perdas, encarecem a produção e dificultam a inserção em mercados diferenciados. A falta de serviços de distribuição e comercialização em escala regional também impede o crescimento dos empreendimentos, que muitas vezes operam de forma fragmentada e com custos elevados (CONEXSUS, 2024).

O arquivo aponta que os NCIS enfrentam desafios estruturais de logística, escoamento, processamento e armazenamento, que geram perdas, reduzem competitividade e dificultam agregação de valor. Entre os desafios, o documento menciona:

- necessidade de tecnologias de produção e escoamento;
- gargalos de transporte durante o período produtivo;
- baixa capacidade de beneficiamento local;
- falta de ambientes adequados para processamento;
- dificuldades de conectividade digital que afetam gestão, vendas e comunicação.

Além disso, limitações de infraestrutura dificultam a interação com agentes de inovação e tornam os processos de experimentação tecnológica mais lentos e custosos (CONEXSUS e CERTI, 2024).

3.3.4.3 O papel do cooperativismo no fomento a negócios sustentáveis

O cooperativismo é apresentado no estudo como um pilar central para o fortalecimento da sociobioeconomia. Os NCIS sendo cooperativas e associações comunitárias desempenham múltiplas funções: organizam a produção local, ampliam a capacidade de comercialização, canalizam renda às famílias e fortalecem a governança territorial. Além disso, facilitam o acesso a mercados institucionais, linhas de crédito e políticas públicas, criando condições para que os empreendimentos sejam protagonistas de seu próprio desenvolvimento (CONEXSUS, 2024).

O documento destaca ainda que práticas de intercooperação, como certificações coletivas, compras conjuntas, uso compartilhado de infraestrutura e arranjos coletivos de armazenamento e comercialização, podem aumentar escala,

reduzir custos e elevar a competitividade dos empreendimentos comunitários (Conexsus, 2024).

Ele afirma que os NCIS são “organizações-chave para a geração de renda” e necessitam de uma rede de parceiros e soluções capazes de apoiá-los em seu desenvolvimento organizacional, incluindo inovação, assistência técnica, infraestrutura e financiamento adequado (Conexsus e Certi, 2024).

O documento também demonstra que a intercooperação ainda é reduzida, e que fortalecer redes locais é essencial para ampliar escala, reduzir custos e aumentar a competitividade.

3.5 CASO DO PROGRAMA CREDIAMBIENTAL

O Programa CrediAmbiental, desenvolvido pela Conexsus, constitui uma iniciativa estratégica voltada ao fortalecimento da base socioprodutiva dos negócios comunitários por meio do acesso assistido ao crédito rural público, especialmente no âmbito do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF). Sua atuação concentra-se em agricultores familiares, extrativistas, povos e comunidades tradicionais e outros grupos sociais que integram cadeias produtivas rurais e florestais, contribuindo para o desenvolvimento territorial e para a transição a modelos produtivos sustentáveis.

3.5.1 Metodologia de Intervenção

A metodologia do Programa CrediAmbiental integra processos de diagnóstico socioprodutivo, apoio técnico-financeiro e monitoramento contínuo das unidades produtivas.

Primeiramente, o programa estabelece um sistema estruturado de coleta e processamento de dados socioeconômicos e ambientais das famílias participantes. Desde 2021, esse processo incorpora ferramentas digitais como Kobo Toolbox e Power BI, o que permitiu aprimorar a qualidade, a sistematização e a eficiência dos levantamentos realizados. As informações coletadas incluem composição familiar, renda, práticas produtivas, vínculos com negócios comunitários e características dos territórios de atuação. Esse conjunto de dados é disponibilizado internamente por meio de dashboards, possibilitando análises integradas, comparativas e temporais.

Em seguida, o programa presta assessoria técnica para a elaboração de projetos de financiamento, com foco na preparação documental, análise produtiva, definição de estratégias de investimento e interlocução com instituições financeiras. Essa etapa é fundamental para reduzir barreiras de acesso ao crédito, especialmente entre produtores que nunca haviam contraído financiamentos anteriormente.

Por fim, a metodologia envolve o monitoramento periódico das unidades produtivas beneficiadas. Em 2023, o programa registrou 1.311 unidades produtivas acompanhadas, proporcionando uma base de dados robusta para estimativas de renda, mensuração de impactos produtivos e identificação de gargalos estruturais.

3.5.2 Principais Resultados (2021–2023)

Os resultados do Programa CrediAmbiental no período analisado evidenciam avanços substanciais no acesso ao crédito rural, na inclusão financeira de produtores de base comunitária e na consolidação de práticas produtivas sustentáveis.

3.5.2.1. Volume de crédito destravado

Entre 2021 e 2023, o programa viabilizou aproximadamente R\$ 5 milhões em financiamentos via PRONAF, distribuídos da seguinte forma:

- 2021: R\$ 2,0 milhões
- 2022: R\$ 2,5 milhões
- 2023: R\$ 0,5 milhão

Esse montante representa uma ampliação significativa da capacidade de investimento das unidades produtivas e reforça o papel do crédito como vetor de dinamização econômica em territórios rurais e florestais.

3.5.2.2. Projetos de crédito aprovados

O programa apoiou a aprovação de 690 projetos de crédito no período. Destaca-se que:

- 44% dos financiamentos foram acessados por mulheres;
- 99% dos beneficiários obtiveram crédito pela primeira vez.

Esses dados evidenciam o papel da iniciativa na promoção da inclusão financeira e na redução de desigualdades estruturais de acesso ao crédito rural.

3.5.2.3 Perfil socioeconômico e geração de renda

Com base nos dados coletados pelas equipes do programa, publicado no relatório de atividades da Conexsus do ano de 2023, a renda familiar média das unidades cadastradas alcançou R\$ 1.900,00 mensais, sendo que cerca de 75% dessa renda é derivada de atividades produtivas vinculadas aos negócios comunitários. A renda diretamente associada à produção, portanto, é estimada em R\$ 1.431,00 mensais, demonstrando a relevância econômica dos empreendimentos apoiados. (CONEXSUS, 2023).

3.5.3 Indicadores de Monitoramento

O Programa CrediAmbiental opera com um conjunto de indicadores que permitem avaliar sua eficácia, alcance e contribuições socioeconômicas.

3.5.3.1 Volume de crédito contratado

Esse indicador mensura o montante de crédito rural acessado pelas unidades produtivas com apoio técnico do programa, servindo como referência para acompanhar a evolução do acesso ao financiamento rural em comunidades tradicionais e agricultoras familiares.

3.5.3.2 Número de projetos aprovados

O número de projetos PRONAF aprovados reflete o alcance direto do programa junto à base socioproductiva. Contudo, ainda apresenta limitações quanto à desagregação territorial ou por cadeia produtiva.

3.5.3.3. Indicadores socioeconômicos das unidades produtivas

A amostra de 1.311 unidades monitoradas proporciona insumos para análises sobre renda, perfil produtivo e acesso a benefícios financeiros, fortalecendo o caráter empírico das avaliações.

A análise dos dados mostra que o Programa CrediAmbiental desempenha um papel central no fortalecimento dos negócios comunitários e na promoção da sociobioeconomia de base florestal e rural. Sua abordagem integrada, que combina diagnóstico, assessoria técnica e monitoramento, contribui para a inclusão financeira, o

aumento da renda, a maior autonomia produtiva e a estruturação de cadeias de valor sustentáveis.

O Programa CrediAmbiental oferece um modelo testado e bem-sucedido baseado em três pilares: finanças de proximidade (ativadores locais que atuam como ponte de confiança), assessoria técnica integrada (auxílio em documentação, projetos e acompanhamento) e educação financeira continuada.

Esse modelo pode servir de inspiração direta para o Sicredi, pois, ao adaptar esses princípios e se aproximar efetivamente dos associados conhecendo suas realidades produtivas, sazonalidades e dinâmicas comunitárias, a cooperativa não apenas viabiliza a inclusão financeira, mas também gerencia melhor os riscos de crédito e aloca seu capital de forma mais inteligente, reduzindo inadimplência e aumentando a sustentabilidade da operação. Assim, o Sicredi pode se consolidar como uma instituição financeira da sociobioeconomia, equilibrando impacto social positivo com solidez financeira.

3.6 POLÍTICA DE GERENCIAMENTO INTEGRADO DE RISCO E CAPITAL

A Política interna do Sistema Nacional de Cooperativa de Crédito Sicredi define os riscos de crédito e de capital para o sistema, e dispõe das diretrizes a serem seguidas para o gerenciamento integrado deles.

O risco de crédito é a possibilidade de que um associado ou contraparte não honre seus compromissos financeiros com a Cooperativa, gerando perdas: quando o associado deixa de pagar o que foi contratado; quando o associado perde credibilidade com o mercado e isso afeta o valor da operação; ou ainda, quando os custos para recuperar o valor emprestado acabam sendo maiores do que o esperado.

Em outras palavras, é quando o risco deixa de ser só um número e vira impacto real nos resultados da Cooperativa. E se o risco não for bem gerenciado, pode afetar diretamente os resultados financeiros da cooperativa, a solidez da instituição e até a confiança dela no Sistema Financeiro Nacional (SFN).

As Perdas Esperadas são aquelas que, com base em modelos estatísticos, podem ser previstas desde o momento da concessão do crédito, que devem ser provisionadas e absorvidas pelo resultado da instituição. Já as Perdas Inesperadas, por

sua natureza imprevisível, representam eventos extremos que não são captados pelos modelos tradicionais de risco — como crises econômicas, eventos climáticos severos ou choques abruptos de mercado, e devem ser absorvidas pelo Capital da Instituição.

Quadro 2. Responsabilidades das IF's em caso de perdas.

RESPONSABILIDADES DAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS	
Perdas Esperadas	Perdas Inesperadas
Para lidar com as Perdas Esperadas, as instituições financeiras devem:	Já no caso de Perdas Inesperadas, para se proteger, a instituição deve:
Estimar essas perdas utilizando modelos baseados em dados históricos e projeções futuras.	Gerir adequadamente seu capital, garantindo capacidade de absorver impactos não modelados.
Registrar essas estimativas em suas demonstrações financeiras, como Provisão para Risco de Crédito.	Monitorar constantemente sua base de capital, composta por patrimônio líquido e outros instrumentos financeiros.
Atender às exigências regulatórias e contribuir para a estabilidade do Sistema Financeiro Nacional.	Manter níveis de capital compatíveis com sua exposição ao risco, fortalecendo a resiliência institucional e a estabilidade do Sistema Financeiro Nacional (SFN).

Fonte: Sicredi, 2025.

A gestão de capital é o que garante a capacidade da instituição para enfrentar o inesperado. Mesmo com modelos bem construídos, sempre haverá riscos fora das projeções e quando eles acontecem, é o capital que precisa absorver o impacto, sem comprometer a operação, os associados ou a confiança no sistema.

A IFRS9 (Norma Internacional de Relatório Financeiro) é um padrão internacional que trouxe uma mudança importante: deixar de olhar apenas para o passado e passar a considerar o futuro. Publicada em 2014, a IFRS9 introduziu o modelo de Perdas Esperadas, permitindo prever riscos ao longo da operação de crédito, mesmo sem atraso atual.

O risco passou a ser classificado em três estágios, com base na deterioração do crédito, incorporando fatores macroeconômicos e modelos estatísticos na provisão.

O objetivo da IFRS9 é reforçar a resiliência do sistema financeiro, trazendo maior previsibilidade e uma gestão de risco mais proativa, evitando surpresas e protegendo os resultados antes que os problemas apareçam de forma irreversível. No Brasil, esse movimento foi acompanhado de perto e em 2017, o Bacen abriu consulta pública para convergir com o padrão internacional, e o resultado desse processo é a Resolução CMN 4.966/21.

Com a IFRS9 já adotada globalmente, o Brasil avançou na convergência e publicou a Resolução CMN 4.966/21 em 2021, em vigor desde 1º de janeiro de 2025, transformando a gestão do risco de crédito. Sai o modelo baseado em Perdas Incorridas e entra o conceito de Perdas Esperadas, alinhado aos padrões internacionais. A nova lógica de classificação divide as operações em três estágios, conforme o nível de risco de crédito:

Estágio 1 – Normalidade: Operações adimplentes ou com atraso de até 30 dias (ou até 60 dias, conforme o produto), que não atendem aos critérios dos Estágios 2 ou 3, são consideradas em Normalidade (menor risco) e aplica-se a PD (Probabilidade de *Default*¹) de 12 meses.

Estágio 2 - Aumento Significativo de Risco: Operações com atraso superior a 30 dias no fechamento ou com aumento significativo na PD (Probabilidade de *Default*) em relação à sua origem, por 2 meses consecutivos. A provisão passa a considerar a PD ao longo da vida da operação (PD *Lifetime*).

Estágio 3 - Ativo Problemático: Operações com atraso superior a 90 dias, renegociações caracterizadas como reestruturações, prejuízo, recuperação judicial, entre outros critérios qualitativos. Aqui, aplica-se PD igual a 100%.

¹ Probabilidade de default:

Especificamente para Créditos Consignados e Agro há uma tolerância e as operações permanecem em Estágio 1 até 60 dias de atraso. Sendo que uma operação pode migrar para o Estágio 2, se tiver: atraso maior que 30 dias no fechamento do mês (exceto para produtos Consignados e Agro, em que se considera atraso superior a 60 dias); e/ou tiver um Aumento Significativo de Risco (ASRC), considerando a comparação entre a PD ao longo da vida atual e a PD ao longo da vida de origem (concessão), devendo essa análise considerar, no mínimo, informações disponíveis por um período igual ou superior a 2 (dois) meses. E migra para o Estágio 3 se apresentar: atraso maior que 90 dias; reestruturação; e/ou prejuízo, recuperação judicial, trabalho análogo à escravidão, entre outros.

Quando indicativos qualitativos sugerem que a operação não será paga sem precisar acionar sua garantia, é realizada a marcação manual de Ativo Problemático. A classificação é feita no Portal de Risco, com justificativa registrada para consulta futura, são eles:

- Medidas judiciais que impedem o cumprimento das obrigações;
- Diminuição da liquidez devido a dificuldades financeiras da contraparte;
- Descumprimento contratual;
- Questionamentos sobre a operação que não tem garantias adequadas;
- Marcação solicitada por órgãos reguladores ou auditorias.

Também é possível classificar em Estágios 2 quando a Cooperativa identificar indícios qualitativos de deterioração, sendo esses indícios: dificuldades financeiras ou operacionais que ameacem o recebimento da operação; questionamentos sobre a operação que tem garantias adequadas ou ilíquidas; e marcação solicitada por órgãos reguladores ou auditorias.

Esses critérios devem ser avaliados mensalmente, com base no *status* da operação no fechamento do mês. Com base em critérios específicos, pode haver a reclassificação de operações de crédito para estágios de menor risco denominada de cura, mecanismo fundamental para uma gestão proativa.

Para a Cura do Estágio 2: A operação deve permanecer por 2 meses consecutivos sem atraso maior que 30 dias e sem Aumento Significativo de Risco.

Após esse período, retorna ao Estágio 1. Para Crédito Consignado e Agro, o ponto de corte de atraso é de 60 dias.

Para a Cura do Estágio 3, é necessário avaliar o tipo de operação, conforme descrito abaixo:

- Produtos sem parcelamento: 6 meses consecutivos;
 - Produtos com parcelamento mensal: 2 pagamentos (tolerância de 14 dias de atraso e ausência de atraso no fechamento do 2º pagamento);
 - Produtos com outras periodicidades de pagamento: 1 pagamento (tolerância de 14 dias de atraso e ausência de atraso no fechamento).
- a. No caso de operações originadas em Estágio 3 (por exemplo, no ajuste de transição), uma vez curadas, retornam diretamente ao Estágio 1;
 - b. Isto é, a PD está igual ou menor quando a operação foi liberada.

Um ponto importante é a contaminação, ou seja, o efeito de uma operação classificada como Ativo Problemático sobre as demais operações da mesma contraparte ou grupo econômico. Essa contaminação leva as operações ao Estágio 3 e, conseqüentemente, à classificação como ativo problemático.

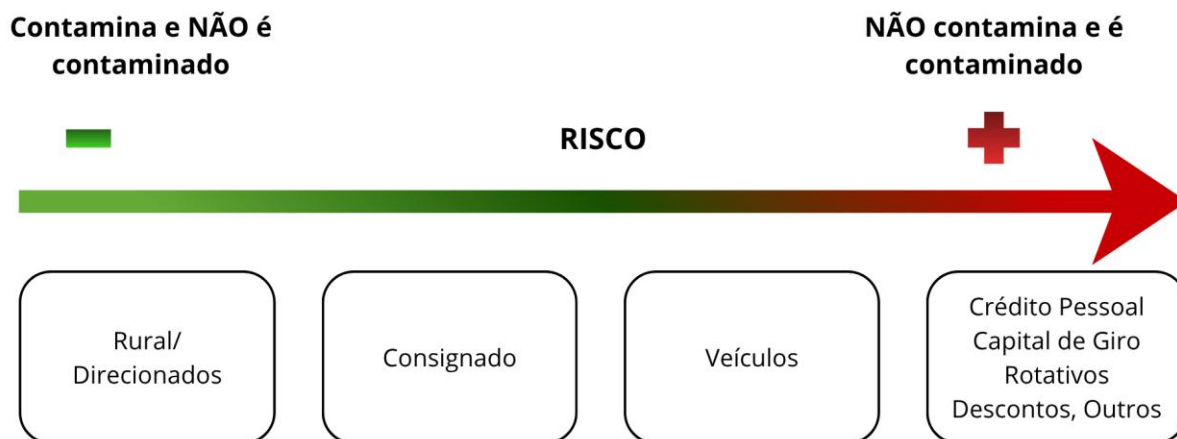
A contaminação representa o aumento do risco de inadimplência e impacta diretamente a provisão de crédito das operações afetadas, fazendo com que o risco seja devidamente refletido nas provisões para Perdas Esperadas.

Contaminam operações do associado/conglomerado, conforme o grupo de produtos: se uma operação está em atraso superior a 90 dias, é reestruturada, apresenta prejuízo ou é marcada manualmente como problemática, ela contamina as demais operações do associado e do conglomerado, conforme o grupo de produtos.

Contamina TODAS as operações do associado e o conglomerado, conforme o grupo de produtos: se um associado é identificado em Recuperação Judicial (RJ), todas as operações dele são contaminadas. As operações do conglomerado são contaminadas apenas conforme o grupo de produtos.

Contamina TODAS as operações do conglomerado: Se uma operação estiver vinculada a processo de trabalho análogo à escravidão, ocorre a contaminação de todas as operações do conglomerado, independentemente do tipo de produto.

Figura 3. Gradiente de contaminação de risco em produtos.



Fonte: SICREDI, 2025

Considera-se que as operações menos arriscadas são as operações do grupo Rural/Direcionados, por isso, elas não são contaminadas em nenhum caso, apenas quando outras operações nesse mesmo grupo Rural/Direcionados se tornam Ativo Problemático.

Enquanto, no outro extremo, as operações no grupo Crédito Pessoal, Capital de Giro, Rotativos e Descontos são as mais arriscadas, sendo contaminadas por qualquer outra operação que seja Ativo Problemático. Entretanto, elas não contaminam as operações classificadas nos demais grupos.

Um associado com uma operação em prejuízo terá suas outras operações contaminadas conforme o grupo de produtos, sendo classificadas também em Estágio 3, com PD de 100%. A contaminação vai se estender a outras operações do mesmo conglomerado, conforme o grupo de produtos.

Outro componente importante é o de Perda Esperada citado anteriormente, e é calculada a partir da seguinte fórmula:

$$PE = PD (FWL) \times EAD \times LGD(FWL)$$

- *PD (Probability of Default)*: É a probabilidade de a operação se tornar um Ativo Problemático.

- *EAD (Exposure at Default)*: Representa o valor estimado da exposição da operação no momento que ela se tornar problemática. Pode ser o saldo devedor ou uma combinação com o limite disponível, dependendo do produto.
- *LGD (Loss Given Default)*: É o percentual que se espera não recuperar, considerando inclusive os custos do processo de cobrança.
- *FWL (Fator Macroeconômico)*: Fator aplicado aos modelos de PD e LGD, que busca prever o cenário futuro da inadimplência e o percentual que não será recuperado, respectivamente, com base em informações macroeconômicas projetadas (por exemplo: taxa de juros e PIB).

A incorporação de fatores macroeconômicos (FWL) é um dos principais avanços da Resolução 4.966/21 é a inclusão de cenários macroeconômicos no cálculo da provisão, pois os fatores macroeconômicos (FWL) incorporados na PD e na LGD buscam prever o quanto o cenário projetado da economia pode afetar a inadimplência e o percentual da operação que não será recuperado. Ou seja: É importante ressaltar que o fator pode aumentar ou reduzir a PD e a LGD, assim:

Isso torna o modelo mais sensível ao contexto e fortalece a capacidade de antecipação. Se o cenário futuro for mais arriscado (exemplo: queda no PIB ou alta nos juros), o fator FWL aumenta e a provisão também. Se o cenário for mais favorável, o fator FWL diminui, reduzindo a provisão.

Quando uma operação atinge mais de 90 dias de atraso, ela entra no Estágio 3 e a provisão deve considerar o maior valor entre a Perda Esperada (PE) e a Perda Incorrida, esta última sendo definida por um piso mínimo regulatório, que varia conforme a carteira (definida pelo Bacen) de operação, e aumentando conforme o atraso.

Esta classificação é feita automaticamente no momento da originação da operação, com base na modalidade do produto e nas garantias associadas. A carteira define o piso mínimo de provisão exigido pelo Bacen, aplicado a partir de 90 dias de atraso. Quanto mais fraca a garantia, maior o percentual do piso.

A Probabilidade de *Default* (PD) é o ponto de partida para calcular a Perda Esperada e os modelos consideram variáveis cadastrais, histórico financeiro, comportamento de pagamento e indicadores externos.

A depender do estágio em que a operação se encontre utilizamos uma metodologia diferente de PD.

- PD 12 meses: Estima a chance de a operação se tornar inadimplente/problemática nos próximos 12 meses. Aplica-se a operações em situação de Normalidade.
- PD Lifetime: Estima a probabilidade de a operação se tornar inadimplente/problemática ao longo de toda a sua vida útil, desde a concessão até o vencimento final.
- PD 100%: Utilizada quando a operação já é considerada Ativo Problemático. Aqui, assume-se que o risco de inadimplência é certo.

A Importância da modelagem para a estratégia de crédito se dá quando a qualidade dos modelos de risco impacta diretamente:

- Na precificação do crédito, já que a provisão influencia no custo da operação;
- Na apuração de provisões, impactando o resultado contábil;
- Na régua de concessão e cobrança, ajudando a antecipar deteriorações.

Por isso, cooperativas e agências devem entender a lógica dos modelos e utilizar seus outputs como insumo, para tomadas de decisão mais seguras e sustentáveis.

4 MATERIAIS E MÉTODOS

A construção da metodologia desta pesquisa partiu da identificação de lacunas no que se refere à participação das instituições financeiras no fortalecimento de negócios comunitários na Amazônia, objetivando desenvolver e validar uma proposta metodológica de aproximação entre cooperativas de crédito e empreendimentos comunitários.

Para isto, a pesquisa adotou uma metodologia de abordagem qualitativa, utilizando-se de análise documental e entrevistas semiestruturadas como instrumentos para a coleta de dados. Optou-se por esta abordagem, pois aprofunda-se na compreensão das ações dos indivíduos, grupos ou organizações em seu ambiente ou

contexto social, interpretando-os segundo a perspectiva dos próprios sujeitos que participam da situação (Guerra, 2014).

A entrevista, por sua vez, de acordo com Markoni e Lakatos (2003), “é um procedimento utilizado na investigação social, para a coleta de dados ou para ajudar no diagnóstico ou no tratamento de um problema social.”. Na entrevista semiestruturada o roteiro pode possuir perguntas fechadas, geralmente de identificação ou classificação, mas possui principalmente perguntas abertas, dando ao entrevistado a possibilidade de falar mais livremente sobre o tema proposto (Guerra, 2014).

A análise documental corresponde à investigação em documentos internos ou externos de instituições. Normalmente, os documentos internos referem-se a manuais, normas, regulamentos, estatutos, relatórios, dentre outros, enquanto os documentos externos são de órgãos governamentais (municipais, estaduais e federais), ou não governamentais (Silva, 2015).

Segundo Lüdke e André (1986) citados por Junior et. al (2021) o uso da Análise Documental é apropriado quando o interesse do pesquisador é estudar o problema a partir da própria expressão dos indivíduos, ou quando há problemas de acesso aos dados, ou ainda, quando se pretende ratificar e validar informações obtidas por outras técnicas de coleta, como, por exemplo, a entrevista, o questionário ou a observação.

4.1 ATORES-CHAVE DA PESQUISA

4.1.1 Cooperativa de Crédito Sicredi Norte

A SICREDI NORTE é uma cooperativa de crédito, constituída em julho de 1992, originariamente designada Cooperativa de Economia e Crédito Mútuo dos Médicos de Belém Ltda., é uma instituição financeira, sociedade cooperativa, sem fins lucrativos e de responsabilidade limitada, regida pela legislação vigente e por seu próprio Estatuto Social, com Sede, administração e foro jurídico em Travessa Humaitá, número 1001 – Bairro da Pedreira, na cidade de Belém do Estado do Pará.

É importante ressaltar que a Sicredi Norte é uma Cooperativa Singular faz parte do Sistema Sicredi com Centro Administrativo nacional sediado em Porto Alegre, RS, e sendo representado regionalmente pela Central Centro Norte, sediada em Cuiabá, MT.

A cooperativa Sicredi Norte possui a área de atuação nos dezenove seguintes municípios do Estado do Pará: Ananindeua, Belém, Benevides, Cachoeira do Ararí, Castanhal, Colares, Curalinho, Limoeiro do Ajurú, Marituba, Muaná, Ponta de Pedras, Salvaterra, Santa Bárbara, Santa Izabel do Pará, Santo Antônio do Tauá, São Caetano de Odivelas, São Sebastião da Boa Vista, Soure e Vigia.

4.1.2 Instituto Conexões Sustentáveis (CONXSUS)

A Conxsus é uma organização não governamental, sem fins lucrativos, criada em 2018 com a missão de ativar o ecossistema de negócios de impacto socioambiental, sobretudo os de base comunitária, para ampliar a sua contribuição para a geração de renda no campo, conservação de biomas ameaçados e manutenção da floresta em pé.

Atua como parceiro nacional e internacional em economia do campo e da floresta, que inclui os negócios comunitários, atuam por meio de alianças com parceiros estratégicos, orientadas ao aumento do impacto das suas iniciativas, a partir de três eixos: desenvolvimento de negócios de impacto, soluções financeiras inovadoras e ampliação e fortalecimento das conexões entre os negócios comunitários e mercados.

4.1.3 - Associação de Sociobioeconomia da Amazônia (ASSOBIO)

A ASSOBIO é uma associação que reúne pequenos e médios negócios cuja cadeia produtiva e estratégia de impacto se baseiam na Amazônia e sua bioeconomia. Alinha ambição empresarial ao desenvolvimento socioeconômico da região, priorizando a preservação do bioma e o bem-estar de seu povo.

A Associação tem como objetivo ampliar a compreensão sobre a Amazônia e fortalecer o diálogo em torno de sua relevância para o Brasil e para o mundo. Conta com 133 empreendimentos associados que transformam a riqueza da Amazônia em produtos sustentáveis, gerando renda para comunidades e preservando a floresta em pé.

4.2 REVISÃO E ANÁLISE DOCUMENTAL

A primeira etapa consistiu na análise aprofundada do relatório técnico “Ecossistemas de inovação para negócios comunitários”, desenvolvido pelo Instituto Conexsus. Esse documento foi selecionado por apresentar uma das abordagens mais robustas sobre a dinâmica de empreendedorismo comunitário no contexto amazônico, bem como por discutir mecanismos de apoio, gargalos e oportunidades para o fortalecimento desses ecossistemas.

A análise concentrou-se em entender como o relatório caracteriza os ecossistemas de inovação voltados a negócios comunitários, permitindo identificar os atores estratégicos já contemplados; mapear os pontos de melhoria relacionados às instituições financeiras, destacando sua baixa participação nas articulações de desenvolvimento local; e compreender a relação entre os gaps financeiros e a consolidação dos empreendimentos socioprodutivos.

4.3. ENTREVISTAS SEMIESTRUTURADAS

Para validar as hipóteses e refinar o protocolo proposto, foram conduzidas entrevistas semiestruturadas com representantes-chave do ecossistema financeiro e socioprodutivo regional. Os participantes foram selecionados por sua posição estratégica e conhecimento profundo sobre a dinâmica da bioeconomia amazônica e sobre o funcionamento da cooperativa de crédito:

- Diretor de Operações da Sicredi Norte – responsável por processos internos e dinâmicas operacionais que impactam a concessão de crédito e o relacionamento com associados.
- Diretor Executivo da Sicredi Norte – com visão estratégica e institucional sobre expansão territorial, políticas de relacionamento e potencial de atuação na bioeconomia.
- Representante do Instituto Conexsus – organização que desenvolve articulação e apoio técnico a negócios comunitários, permitindo compreender as demandas, gargalos e oportunidades já identificadas no território.
- Representante da ASSO BIO (Associação de Sociobioeconomia) – entidade que reúne 133 empreendimentos comunitários articulados

Os entrevistados da instituição SICREDI NORTE foram: Ivo Ferreira de Alvarenga Junior, formado em Contabilidade, pós-graduado em Ciência de Dados e com MBA em Gestão Financeira e Gestão Empresarial Cooperativa, possui mais de 20 anos no sistema cooperativo Sicredi com experiência na vertente operacional de crédito, atualmente no cargo de Diretor de Operações atua gerenciando as gerências que operacionalizam o negócio cooperativo da área de atuação local da cooperativa Sicredi Norte, como o setor administrativo-financeiro, controle internos, serviços centralizados, planejamento estratégico infraestrutura e TI; e Cleomar lensen Abreu, formado em Contabilidade, com MBA em Gestão de Pessoas e Negócios e Gestão Empresarial, é um executivo C-level especialista em cooperativas de crédito, atuando nesse mercado há mais de 20 anos com passagens pelo sistema Unicred e Sicredi, atual CEO da Sicredi Norte gerencia as equipes da frente executiva (pessoas e cultura, comunicação e marketing, sustentabilidade e cooperativismo – programas sociais) e de negócios (desenvolvimento regional, desenvolvimento de produtos e serviços).

A representante da instituição CONEXSUS a participar da entrevista foi a Nathiele Mendes, especialista em Gestão de Crédito, da Diretoria de Inovação Financeira da Conexsus. O representante da Assobio que participou da entrevista é Paulo Monteiro dos Reis, presidente da associação, e sócio de dois empreendimentos urbanos ligados à cadeia da bioeconomia, indústria de alimentos da Amazônia, Manioca e Indústria de bebidas, Amazonique

As entrevistas buscaram compreender a percepção das cooperativas de crédito sobre negócios comunitários: as barreiras institucionais para aproximação financeira; as expectativas de empreendimentos comunitários em relação ao sistema financeiro; elementos que devem compor um programa eficaz de aproximação e apoio financeiro.

As entrevistas foram gravadas mediante autorização dos participantes, posteriormente transcritas e analisadas por meio de análise de conteúdo temática, permitindo identificar convergências, divergências e sugestões diretas para aprimoramento do modelo proposto.

Por fim, os dados provenientes das entrevistas foram integrados às análises documentais, permitindo a construção de uma metodologia robusta, estruturada em

etapas e adaptada às particularidades do território amazônico. O processo de validação ocorreu por triangulação entre fontes.

5 RESULTADOS

Em todas as entrevistas o protocolo definido é de apresentação da pesquisa e do objetivo da entrevista, esclarecendo a confidencialidade das respostas, e o porquê da escolha da instituição para a entrevista.

5.1 ANÁLISE DOCUMENTAL

A análise documental irá abordar os documentos intitulados “Ecosistemas regionais de negócios comunitários – Caminhos para a ativação da sociobioeconomia na Amazônia” da CONEXSUS e o “Manual de Financiamento para Economia Verde” da Sicredi, com objetivo de identificar as demandas e desafios de negócios comunitários e enquadrar as linhas de financiamento de crédito desenvolvidas no Protocolo PAC – Bio, respectivamente.

5.1.1. Estudo Conexsus

O documento utilizado como base para entender melhor as demandas e desafios dos empreendimentos comunitários na Amazônia foi a publicação “Ecosistemas regionais de negócios comunitários – Caminhos para a ativação da sociobioeconomia na Amazônia”, realizada pela Iniciativa Amazônia em Conexões – apoiada pela Plataforma Parceiros pela Amazônia (PPA), pela USAID, pela Iniciativa Internacional de Clima e Florestas da Noruega (NICFI) e pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID-Lab), que se tratou de uma ação de mapeamento dos ecossistemas regionais de negócios comunitários na Amazônia.

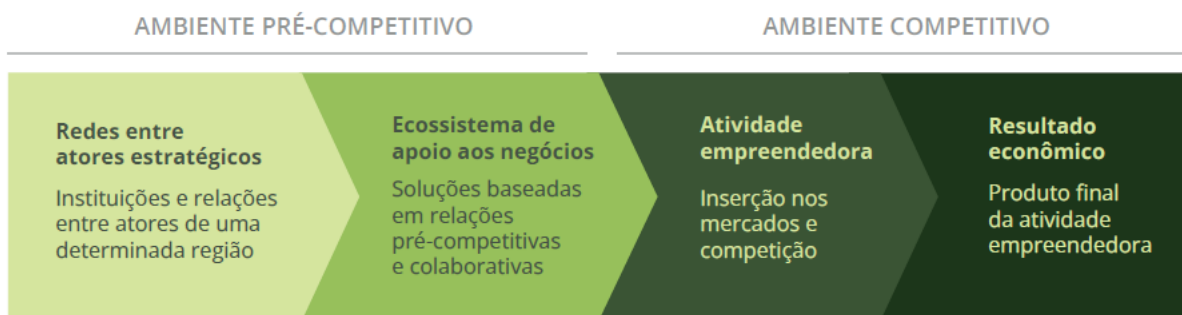
A iniciativa engajou 57 negócios comunitários em cinco territórios: Médio Juruá (oficina realizada em Carauari/AM), Médio Xingu (oficina realizada em Altamira/PA), Baixo Tocantins (oficina realizada em Cametá/PA), Baixo Tapajós (oficina realizada em Santarém/PA) e Marajó (oficina realizada em Belém/PA).

A partir deste mapeamento dos ecossistemas regionais, a Conexsus coordenou a construção coletiva das agendas de ativação de três ecossistemas de negócios comunitários, no Baixo Tapajós (PA), Baixo Tocantins (PA) e Marajó(PA). As

três oficinas de construção das agendas contaram com a participação de 37 negócios comunitários e também de outros atores do ecossistema: 16 entidades governamentais, privadas e do terceiro setor.

O estudo traz o conceito de ecossistemas regionais de negócios comunitários sendo uma complexa rede de interação entre cooperativas, associações, empresas, governos, empreendedores individuais, sindicatos e outras instituições, nas quais se estabelecem relações e soluções essenciais para que organizações econômicas lideradas e formadas por comunidades possam organizar a sua produção, gerenciar os seus negócios e posicionar os seus produtos nos diferentes mercados, segregando essa atividades em dois ambientes: pré-competitivo e ambiente competitivo, conforme a figura abaixo.

Figura 4 – Representação da determinação de um ecossistema de negócios sobre a atividade empreendedora



Fonte: Conexsus, 2024.

O estudo avalia três dimensões nos quais os empreendimentos podem alcançar em relação às soluções encontradas e ofertadas dentro desse ecossistema, interpretado como um espaço pré-competitivo:

1. **Acessibilidade:** dimensão voltada a compreender como se dá o acesso do empreendimento à solução em questão. Busca compreender os meios pelos quais o acesso é viabilizado e contratualizado (de maneira formal, informal, mediante intermediários), os condicionantes e as exigências envolvidas (contrapartidas e compromissos), em questão (incluindo os valores praticados e modalidades de cobrança), bem como outros fatores que auxiliam no detalhamento sobre os procedimentos subjacentes ao acesso e utilização;

2. Funcionalidade: dimensão voltada a compreender a eficiência da solução em atender as demandas do empreendimento. Busca mensurar, a partir de avaliação dos próprios empreendedores, bem como a partir da análise de dados secundários, o quanto a solução em questão é funcional de acordo com a realidade organizacional enfrentada. A funcionalidade pode ser analisada a partir de aspectos como: clareza quanto ao uso da solução, adequação da solução às especificidades do usuário, atendimento e assistência técnica ao usuário, qualidade técnica da solução disponibilizada, entre outros atributos;

3. Perenidade: dimensão voltada a compreender o grau de continuidade da solução ofertada ou disponibilizada regionalmente pelas instituições do ecossistema. Busca mensurar o quanto a solução é autossustentada ou se está sujeita a contingências externas, por exemplo, dependência de financiamento por doações ou projetos, com durações delimitadas, articulação de recursos via emendas parlamentares e outros recursos que sustentam as suas operações. Adicionalmente, busca analisar o quanto determinada solução é intermitente, ou seja, está disponível aos atores do ecossistema em épocas e períodos específicos, ou se o acesso a ela se dá de maneira perene.

Quadro 3. Principais Dimensões de Análise do Ferramental Desenvolvido pela Conexus para o Mapeamento de Ecossistemas Regionais de Negócios Comunitários

DIMENSÃO	Descrição	Relevância para a análise
Negócios comunitários de impacto socioambiental	Identificação dos principais negócios comunitários de impacto socioambiental do território em questão	Identificação dos negócios centrais para se iniciar todo o mapeamento de soluções e relações estratégicas acessadas por estes empreendimentos
Parceiros e prestadores de serviços	Identificação dos principais provedores de serviços, recursos, informações, conhecimentos e outras soluções aos negócios	Mapeamento dos principais atores do ecossistema, por tipologia, porte, segmento de atuação e outras informações associadas

	comunitários	
Tipos de soluções acessadas	Identificação das principais categorias de soluções acessadas e, por consequência, não acessadas pelos negócios comunitários no ecossistema	Verificação das demandas atendidas e das principais lacunas em termos de acesso a soluções, frente aos desafios e demandas organizacionais dos negócios comunitários
Grau de prioridade das diferentes categorias de soluções	Identificação do nível de prioridade e relevância de determinada categoria de solução ao negócio comunitário	Verificação do quanto as categorias de soluções de maior oferta e nível de acesso são as mesmas categorias com os maiores índices de priorização. Permite capturar a aderência das soluções do ecossistema frente às necessidades da atividade empreendedora
Qualidade das soluções acessadas	Verificação da qualidade das soluções acessadas pelos negócios comunitários em três categorias: acessibilidade, funcionalidade e perenidade	Identificação da aderência e adequação das soluções acessadas pelos negócios comunitários frente às demandas que apresentam para o bom funcionamento e crescimento do empreendimento
Melhorias e inovações necessárias nas soluções providas	Sistematização das avaliações dos próprios empreendedores sobre as melhorias e inovações necessárias nas soluções providas pelos atores do ecossistema	Consolidação das bases iniciais para a construção de uma agenda regional de ativação do ecossistema

Fonte: Conexsus (2024).

Na primeira oficina, a Conexsus para obter maior assertividade sobre as principais categorias de soluções a serem mapeadas em um ecossistema regional de negócios comunitários, buscou consolidar uma lista diversa de tipos de soluções, a metodologia da oficina de mapeamento trabalhou com 10 categorias possíveis de soluções providas aos NCIS por atores do ecossistema. São elas: (a) Articulação social

de base; (b) Assessoria e capacitação em gestão; (c) Assessoria jurídica; (d) Assistência técnica à produção; (e) Contabilidade; (f) Financiamento; (g) Processamento e beneficiamento de mercadorias; (h) Serviços de comercialização; (i) Serviços de marketing; (j) Soluções logísticas.

Para o interesse deste estudo, será evidenciado os resultados e discussões da categoria F de Financiamento, já que será sobre as soluções financeiras customizadas para o meio rural e florestal, assim como de destravamento do acesso ao crédito público.

O estudo chama a atenção nos resultados apresentados com o baixíssimo grau de conexão entre os NCIS e as instituições financeiras nos ecossistemas regionais (tabela 2) a respeito do nível de participação das diferentes categorias de atores sobre o total de menções de parceiros e prestadores de serviços, apresentados na ordem: Organizações Não-Governamentais (ONGs) – 26,9%; Prestadores de Serviços 13,6%; Empresas e Indústrias – 10%; Negócios Comunitários – 9,8%; Instituições do “Sistema S” e “Sistema OCB” – 8,9%; Estado – 7,7%; EMATERs - 6,5 %; Movimentos Sociais – 4,9%; Sindicatos de Trabalhadores Rurais – 4,7%; Centros de Ensino e Pesquisa - 5,1%; e Instituições Financeiras – 1,9%.

Este dado indica um extremo distanciamento entre os provedores de serviços financeiros e os NCIS, indicando considerações importantes sobre a necessidade de se estruturar soluções financeiras inovadoras e adaptadas à realidade organizacional de NCIS, às cadeias de valor que operam e ao nível de risco de suas operações produtivas e comerciais, a fim de promover a inclusão destas organizações no sistema financeiro.

Tabela 2. Diferenciação do nível de menções de cada categoria de ator para os cinco ecossistemas regionais mapeados.

CATEGORIA DE ATOR	Médio Juruá	Baixo Tapajós	Baixo Tocantins	Marajó	Médio Xingu
Estado	10,3%	1,7%	9,3%	11,2%	8,4%
ONGs	31,0%	14,8%	37,6%	24,1%	20,5%
Empresas e indústrias	10,3%	7,7%	16,7%	5,2%	14,5%
Prestadores de serviços	10,3%	8,5%	13,0%	19,0%	15,7%
Centros de ensino	0%	6,0%	13,0%	5,2%	2,4%
NCIS	17,2%	6,0%	9,3%	10,3%	10,8%
EMATERS	10,3%	6,8%	7,4%	6,0%	3,6%
Movimento social	3,4%	3,4%	5,6%	7,8%	3,6%
Sindicato	1,7%	5,1%	3,7%	7,8%	2,4%
"Sistema S" e "Sistema OCB"	5,2%	12,8%	7,4%	3,4%	14,5%
Instituição financeira	0%	4,3%	0%	0%	3,6%

Fonte: Conexsus, 2024.

Como último destaque da **Tabela 2**, as instituições financeiras demonstraram ser uma categoria de ator pouco presente e atuante nos ecossistemas regionais, o que aponta um cenário preocupante de dificuldades dos NCIS em acessar capital - dimensão tão necessária para o desenvolvimento de suas atividades econômicas e crescimento organizacional.

O dado ilustra a urgência de ampliar a presença deste tipo de ator e de soluções financeiras nos ecossistemas regionais de negócios comunitários, uma vez

que os NCIS, independentemente de seu nível de maturidade organizacional, demandarão, em maior ou menor grau, recursos financeiros para as suas operações. Se considerarmos que recursos financeiros de origem não-reembolsável apresentam limitações e estão suscetíveis a flutuações políticas e institucionais, tornar os ecossistemas de negócios mais resilientes passa também pela ampliação de soluções financeiras reembolsáveis acessíveis e adaptadas ao modo de funcionamento das cooperativas e associações.

O estudo inclusive cita sobre uma prática recorrente nesta indústria mecanismos como o “barter” - As operações de barter estão baseadas na aquisição de insumos agrícolas por parte do produtor rural ou cooperativa, com promessa de pagamento em unidades do produto no momento final da safra -, que em diversas situações acaba por ser um dos únicos mecanismos pelos quais as organizações comunitárias e seus produtores acessam insumos para investimento na produção de cacau.

Soluções financeiras, como capital de giro para a aquisição da matéria-prima, também são ofertadas em alguns casos específicos, especialmente, quando há um movimento crescente de instituições de apoio, como por exemplo, a Fundação Solidaridade e a própria Conexsus, em destravar o acesso direto ao sistema público do crédito rural e as linhas comerciais/ privadas de crédito para custeio e investimento produtivo, assim como soluções financeiras inovadoras promovidas por outros atores do ecossistema para facilitar o acesso de cooperativas e associações a capital de giro.

Partindo de um olhar geral sobre todos os ecossistemas regionais analisados, a categoria “financiamento” foi, na maioria das oficinas regionais, a categorias com o menor nível de acesso por parte dos NCIS, 39%. Tal resultado contrasta com o nível de priorização que os NCIS concederam a esta categoria 70% dos negócios concederam o maior grau de priorização às soluções de financiamento.

A primeira análise feita pelos NCIS sobre a condição de acesso às soluções financeiras revela as dificuldades de acessar o crédito via instituições financeiras convencionais, sejam elas públicas ou privadas. São dificuldades relacionadas desde a compreensão das etapas necessárias para a obtenção de crédito rural, como as do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF), até decisões

das próprias agências locais das instituições financeiras em acolher e encaminhar projetos de crédito para atividades vinculadas à sociobiodiversidade. Isso dificulta o acesso a financiamento, levando alguns empreendimentos a recorrerem a linhas comerciais de crédito não subsidiadas pelo governo, quando há necessidade de captação adicional de recursos.

A CONEXSUS afirma em sua publicação que as soluções financeiras mais acessíveis aumentam o poder de negociação das cooperativas e associações especialmente pela matéria prima produzida nas unidades familiares, frente a outros competidores no território, como os atravessadores. Além disso, o acesso simplificado ao capital de giro melhora a capacidade de barganha dos NCIS perante os seus compradores, garantindo uma maior margem de manobra nas negociações com aqueles que oferecem melhores condições de pagamento pelos produtos financeiros. No entanto, essas linhas também são pouco acessíveis devido às altas taxas de juros praticadas, mais do que devido à própria burocracia de acesso em si.

De maneira geral, foi observada uma relação inversa entre os níveis de acesso e os níveis de priorização das soluções pelos NCIS. Isso significa que quanto maior o acesso a uma categoria de solução, menor é a prioridade dada pelos NCIS a essa mesma categoria. Esses dados destacam a necessidade de desenvolver uma nova geração de soluções e parcerias direcionadas aos negócios comunitários nos ecossistemas regionais da Amazônia, a fim de abordar demandas ainda não atendidas e de certa forma inéditas para o conjunto de instituições de suporte a esses empreendimentos.

Um ponto importante apresentado no estudo é a cooperação entre os atores, que permite a edificação de novas soluções que dependem exclusivamente da ação coletiva para o seu usufruto, e destacou que no caso dos NCIS, um dos benefícios potenciais que podem surgir com práticas recorrentes de interação e troca entre negócios comunitários são os arranjos coletivos de financiamento, que cujos resultados obtidos nas oficinas de mapeamento de ecossistemas regionais, mostraram um nível bastante reduzido de laços de intercooperação entre os NCIS participantes das oficinas, sobretudo nas regiões do Baixo Tocantins, Baixo Tapajós, Marajó e Médio Xingu.

Portanto, as relações de improviso apresentam maior chance de ofertar soluções aquém da qualidade necessária demandada pelo empreendimento comunitário, pode apresentar limitações no que diz respeito aos resultados sobre a atividade empreendedora. ONGs, Empresas e Indústrias alternam-se como as principais fontes de soluções de improviso para os NCIS. Destacam ainda que as soluções de improviso apresentam também maior probabilidade de intermitência e interrupções abruptas, uma vez que podem estar baseadas em recursos e estrutura de equipe temporária dentro dos orçamentos institucionais das entidades ofertantes destas soluções. Dessa maneira, a redução de soluções ofertadas de maneira improvisada consiste em dimensão importante para o fortalecimento e resiliência dos ecossistemas regionais de negócios comunitários.

Algumas categorias em determinados ecossistemas regionais chamaram a atenção por avaliações bastante baixas para o critério da perenidade como o “Financiamento” (1,9), no Marajó. Estas avaliações escancaram os gargalos existentes na oferta destas soluções que deveriam ser adequadas e estáveis aos negócios comunitários destes ecossistemas.

O estudo finaliza mostrando os caminhos para a ativação dos ecossistemas regionais de negócios comunitários na Amazônia. As oficinas de ativação das agendas regionais nos ecossistemas de negócios comunitários apontaram para diferentes soluções, organizadas em macro temas: “Acesso a crédito”, “Políticas Públicas”, “Acesso a mercados” e “Acesso a conhecimento”, “Acesso a financiamento”, “Melhoria e organização da produção” e “Produção e beneficiamento”. Para o embasamento do atual estudo destaca-se as ações para acesso a financiamento no Baixo Tapajós e Marajó e para acesso a crédito no baixo Tocantins.

Para acesso a Financiamento no Baixo Tapajós o estudo indica: Buscar soluções para facilitar a emissão de CAF e CAR; realizar capacitação, formação para gestores das associações e cooperativas sobre administração de recursos financeiros; Assessoria e orientação para os empreendimentos e associados acessarem o crédito em instituições financeiras.

Já para o território do Marajó, o estudo indica: Realizar ações de capacitação sobre aquisição e uso de crédito sobre os tipos de financiamento mais adequados,

assim como para gestão do recurso recebido por financiamento; Adaptar soluções financeiras aos empreendimentos para ampliar os conhecimentos sobre a burocracia no acesso a crédito dos bancos públicos; Articular coletivamente os empreendimentos para acesso a recursos de fundos internacionais, para compra de estruturas que melhorariam a produção.

No que tange o assunto de recursos financeiros o estudo finaliza com sugestões para o território do Baixo Tocantins para acesso a crédito: Regularização documental para acesso ao crédito; Assessoria para acesso ao crédito (empreendimentos e associados) - crédito privado e público; Acompanhamento e orientação técnica após o acesso ao crédito.

5.1.2 Manual de Financiamento para Economia Verde.

A natureza cooperativa do negócio do Sistema Sicredi leva à dedicação de especial atenção aos impactos das operações, especialmente no que se refere ao potencial de gerar impacto positivo para os associados, para o meio ambiente e para a comunidade. Acredita-se que a captação de recursos para projetos sustentáveis e a emissão de títulos ou outros instrumentos verdes podem contribuir para a estratégia da empresa, conectando-se à sua Estratégia e Direcionadores de Sustentabilidade.

A mensuração dos recursos alocados em ativos verdes é realizada com base na Taxonomia Verde da FEBRABAN, criada em 2015 e revisada em 2020 em conjunto com as instituições financeiras e consultoria especializada.

A definição dos critérios de elegibilidade de produtos e operações dentro do financiamento para a economia verde inclui a interação de diversas áreas do CAS (Centro Administrativo Sicredi), como as áreas de crédito, seguros e finanças sustentáveis, em alinhamento com o Framework de Finanças Sustentáveis.

A classificação das soluções financeiras do Sistema Cooperativo Sicredi para Economia Verde segue a taxonomia proposta pela Federação Brasileira de Bancos (Febraban), que adota critérios setoriais e de linhas e programas de financiamento com benefícios ambientais e sociais, e incorpora em sua metodologia referências internacionais como as taxonomias da Climate Bonds Initiative (CBI), a Taxonomia da União Europeia (EU) e os Social Bond Principles (SBP).

São elegíveis para economia verde títulos ou outros mecanismos de emissão de dívida em que os recursos são aplicados exclusivamente para financiar ou refinanciar, parcial ou totalmente, projetos e setores sustentáveis que são considerados verdes, sociais ou uma combinação de ambos. Não são elegíveis produtos como fiança honrada, renegociação, repactuação, cheque especial, entre outros, devido a não se enquadrarem nos critérios citados anteriormente.

A partir dos produtos elegíveis, são verificadas as regras para classificação da carteira conforme 4 taxonomias, sendo elas:

- **Linhas e/ou Produtos com características sustentáveis;**
- **Setores com contribuição social e/ou ambiental;**
- **Mulheres Empreendedoras;**
- **Mulheres do Agronegócio.**

Cada taxonomia possui regras específicas para o enquadramento das operações que serão detalhadas nesse manual. Para garantir que uma operação não seja contabilizada em mais de uma taxonomia, a ordem de priorização nas classificações segue a seguinte regra: Linhas/Produtos > Setorial (CNAE) > Mulheres Empreendedoras > Mulheres do Agronegócio.

5.1.2.1. Linhas e/ou Produtos com características sustentáveis;

A taxonomia de Linhas/produtos abrange pessoas jurídicas (PJ) e pessoas físicas (PF). Uma operação pode ser classificada dentro da taxonomia de linhas e/ou produtos quando se tratar de um PRODUTO ESSENCIALMENTE VERDE, ou seja, classificado como verde no momento de sua criação/incorporação no portfólio, ou quando a operação possuir característica que permita o enquadramento, conforme regras definidas para cada classificação.

Para garantir que as operações de crédito rural não sejam contabilizadas em mais de uma classificação, a ordem de priorização nas classificações segue a seguinte regra: Agricultura de Baixo Carbono > Agricultura Feminina > Produção Rural Familiar > Boas Práticas Agrícolas.

a. Agricultura de Baixo Carbono

- Produtos 'RENOVAGRO'; ou

- Operações de crédito rural custeio que possua sistema de produção inserido em uma das classificações apresentadas na tabela abaixo, e seja produto elegível para economia verde.

Quadro 4. Tipos de sistemas de produção definidos como agricultura de baixo carbono.

SISTEMA DE PRODUÇÃO	
Tipo de Sistema Agropecuário	Plantio direto
Tipo de Integração	Integração Lavoura Pecuária
	Sistemas Agroflorestais
	Sistema Agro-Silvo-Pastoril
	Integração Lavoura-Floresta
	Integração Pecuária-Floresta

b. Energia Renovável e Sustentabilidade Ambiental

Produtos direcionados para energia solar.

c. Agricultura Feminina

Produtos PRONAF: Mulher.

d. Transporte limpo

Produtos para financiamento para veículos elétricos e híbridos, e motocicletas elétricas.

e. Eficiência Energética

Produtos direcionados a eficiência energética.

f. Microcrédito/Microempresa

Produtos de microcrédito e produtos destinados exclusivamente a microempresas.

g. Produção Rural Familiar

Produtos PRONAF: agroecologia, agroindústria, agroindústria (investimento), custeio, mais alimentos.

h. Acessibilidade

Produto direcionado a acessibilidade.

i. Educação

Produtos de crédito universitário.

j. Boas Práticas Agrícolas

- Produtos essencialmente verdes, classificados como tais no momento da sua criação e incorporação no portfólio da instituição, sendo eles: produtos 'INOVAGRO', produtos 'MODERAGRO' direcionados a recuperação de solos; ou
- Operações de crédito rural custeio que possua sistema de produção inserido em uma das classificações apresentadas no quadro abaixo, seja produto elegível para economia verde e que não atenda as regras da classificação de 'Agricultura de Baixo Carbono'.

Quadro 5. Tipo de sistemas de produção definidos como boas práticas agrícolas.

SISTEMA DE PRODUÇÃO	
Tipo de Sistema Agropecuário	Agricultura Orgânica
	Agroecológica
Tipo de Irrigação	Gotejamento
Tipo de Cultivo	Cultivo Mínimo
	Cultivo Protegido

4.2. Setores com Contribuição Social e/ou Ambiental

É baseada na taxonomia desenvolvida pela FEBRABAN, que faz uso das principais referências internacionais de classificação de atividades sustentáveis, onde a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) foi avaliado frente às taxonomias da Climate Bonds Initiative (CBI), a Taxonomia da União Europeia (UE) e aos Social Bond Principles (SBP).

A taxonomia Setorial classifica as operações conforme o CNAE da empresa tomadora, com base numa lista de setores e sua respectiva contribuição ambiental e social para uma economia verde e de baixo carbono. São consideradas as operações

de crédito que fomentem o desenvolvimento do setor, sendo retirado do cálculo os valores de produtos de recuperação de crédito e fianças, por exemplo.

a. Alta contribuição (ambiental/social)

Atividades com alto potencial de contribuição para a economia verde, conforme taxonomias e referências que indiquem seu benefício social e/ou ambiental. Dentro dessa classificação, se enquadram setores voltado a saúde, educação, cultura, florestas plantadas, conservação de florestas nativas, entre outros.

b. Moderada contribuição (ambiental/social)

Atividades com moderado potencial de contribuição para economia verde por estarem em transição para uma economia de baixo carbono; ou atividades com alta contribuição para a economia verde, porém, com exposição ao risco ambiental relevante. Nessa classificação se enquadram setores de recuperação de materiais, tratamento de resíduos, geração e transmissão de energia elétrica, transporte coletivo, entre outros.

c. Mulheres Empreendedoras

Para ser classificada dentro da taxonomia de 'Mulheres Empreendedoras', deve-se respeitar todas as regras abaixo:

- Empresa de porte micro, pequena ou média;
- A participação de capital social feminina igual ou maior que 51%;
- O produto deve ser elegível para economia verde.

d. Mulheres do Agronegócio

Para ser classificada dentro da taxonomia de 'Mulheres do Agronegócio', deve-se respeitar todas as regras abaixo:

- Associada ser do sexo feminino;
- Associada ser PF Agro de porte 'Familiar' ou de 'Médio Produtor' (conforme regras de segmentos);
- O produto deve ser elegível para economia verde.

5.2 PERCEPÇÕES DOS ATORES-CHAVE

As entrevistas revelaram perspectivas complementares sobre os desafios e oportunidades para o acesso ao crédito por negócios comunitários.

Na entrevista, o Diretor de Operações da Cooperativa Sicredi Norte fala sobre a sustentabilidade como um critério transversal em decisões operacionais, políticas de crédito e processos de aprovação que é preciso avaliar impactos ambientais sociais e de governança e que isso transforma a sustentabilidade de discurso em parâmetro mensurável, é possível identificar essa mensuração da sustentabilidade através dos documentos : Política de Sustentabilidade; Diretrizes Orientativas de Sustentabilidade e Referencial do Desenvolvimento Sustentável.

A Política de Responsabilidade Social, Ambiental e Climática - PRSAC (Política de Sustentabilidade), que é o principal normativo interno de sustentabilidade, estabelece a governança para a sustentabilidade, os princípios e diretrizes de natureza social, ambiental e climática, aplicáveis a todos os níveis e Entidades do Sicredi, a fim de nortear a tomada de decisão na condução dos negócios, no estabelecimento de soluções financeiras e não financeiras, atividades, processos e na relação com nossas partes interessadas. É um documento de divulgação pública e atende os normativos regulatórios do Banco Central e de autorregulação da Febraban.

Entre outros direcionamentos, a PRSAC formaliza os três direcionadores que norteiam a nossa Estratégia de Sustentabilidade, são eles: Relacionamento e Cooperativismo – fortalecer nosso modelo de negócio de forma sustentável, Desenvolvimento Local – promover transformações positivas nas localidades onde estamos presentes e Soluções Responsáveis – operar de maneira sustentável. Além de determinar que sustentabilidade é um tema transversal sob gestão da Diretoria Executiva de Sustentabilidade, Administração e Finanças e implantação sob responsabilidade de todas as Entidades integrantes do Sistema Sicredi e de todos os seus colaboradores e apresenta a governança em relação ao tema.

Os direcionamentos que compõem a PRSAC são aprofundados nas Diretrizes Orientativas de Sustentabilidade que orientam o Sistema Sicredi para as melhores práticas, frente aos principais desafios relacionados à sustentabilidade, organizadas por temas e Internas, são eles: Economia Verde, Parceiros e Fornecedores Sustentáveis e Diversidade e Inclusão.

Entendo que a fala do diretor contempla essas diretrizes mas para o efeito trabalho, aqui vou destacar os pilares: Desenvolvimento Local e Soluções Responsáveis, por serem afins com o fomento aos negócios comunitários da sociobiodiversidade, já que possui 3 indicadores dentro do referencial de sustentabilidade que potencializam a necessidade de desenvolvimento de alguma ação diante do tema: contribuir para o desenvolvimento das comunidades, fomentar a economia local, promover a inclusão financeira, além de explorar a norma interna sobre economia verde (framework de finanças sustentáveis).

Outro ponto levantado pelo Diretor executivo é a necessidade de parcerias para desenvolver esses negócios para a tomada de crédito, elaboração bem feita de planos de negócios, com planejamento de atividades e expansão, quando for o caso, organização de fluxo de caixa, criação de histórico contábil, regularização de cooperativas e associações, maturidade do negócio para gerenciar o crédito tomado devidamente, que são necessidades do negócio que a Cooperativa não possui conhecimento ou propriedade para atuar, mas precisa abrir parcerias que viabilizem aos seus associados que desejam tomar o crédito com qualidade, chega a citar OCB, Sebrae e Emater como possíveis parceiros para a preparação de negócios comunitários.

Com a entrevista da Conexsus e o estudo realizado por eles é possível destacar que o principal obstáculo à escalabilidade e sustentabilidade das cadeias da bioeconomia no Brasil não é apenas a escassez de recursos, mas a combinação de falta de formalização, gestão frágil, desconhecimento de mercado, exposição climática e demanda insuficiente.

A entrevistada destaca que para criar soluções eficazes é necessário criar um pacote integrado: crédito com condições calibradas e bonificadas, assessoria técnica permanente focada em gestão e comercialização, mecanismos para lidar com risco climático e esforços coordenados para criar demanda e agregar valor. Quando essas peças são combinadas, aumenta-se significativamente a capacidade desses empreendimentos de gerar renda estável, inclusão social e efeitos positivos de conservação ambiental.

É citado também um conjunto como programas de formalização simplificada, introdução de práticas básicas de contabilidade, digitalização de registros de produção e venda; assessoramento contínuo em gestão financeira, governança e comercialização; capacitação em formação de cooperativas e associações com o olhar para a sucessão dos negócios comunitários, atraindo um público mais jovem, se possível; integração entre crédito e assistência técnica: todo contrato de financiamento deve incluir cláusula de assessoria técnica para gestão, não apenas produção.

Durante a entrevista existe a possibilidade de parceria estratégica através da atuação como originador de crédito em conjunto com bancos públicos, fundos de impacto e entidades de apoio técnico para otimizar custos e ampliar alcance, com a criação de indicadores simples e padronizados (formalização, margem operacional, volume de vendas, aderência a práticas climáticas) para avaliar evolução e ajustar linhas.

Por fim, ela pontua que taxas menores e prazos adequados, combinados com suporte técnico, reduzem risco e aumentam a probabilidade de sustentabilidade financeira, além da auditoria de vulnerabilidade climática por cadeia; investimentos em práticas de produção resiliente; criação de fundos de contingência e instrumentos de seguro indexado climático.

A entrevista da ASSOBIO ressaltou a importância da maturidade do negócio para o acesso ao crédito, sugerindo modelos de *blended finance*, qualificação profissional e eficaz prévia e acompanhamento pós-liberação. Pouquíssimos negócios de bioeconomia contratam crédito, sobretudo por maturidade baixa e falta de histórico financeiro, mas existem algumas barreiras principais como a ausência de garantias, baixa capacidade de pagamento comprovada, alta informalidade e vulnerabilidade social dos empreendedores, além dos juros altos no Brasil que tornam empréstimos caros e inviáveis para muitos negócios regionais.

O representante da ASSOBIO traz um viés interessante que também é evidenciado no estudo sobre os ecossistemas de pequenos e médios negócios urbanos que agregam valor localmente e são essenciais para a cadeia, mas que têm desafios grandes de organização e gestão, que na opinião dele podem até ser piores

que negócios comunitários, já que dificilmente esses negócios têm acesso a recursos filantrópicos não reembolsáveis.

Além disso, o representante da ASSOBIO cita alguns pontos que é válido avaliar para compor um protocolo de aproximação.

- Modelos de blended finance: fundos garantidores que entram como garantia (uso em caso de calote), subsídios de taxa e carência inicial (ex.: começar a pagar apenas no 2º ou 3º ano).
- Acompanhamento pós-liberação: monitoramento de fluxo de caixa (ex.: consultas trimestrais ou acompanhamento por 1 ano) para reduzir risco e permitir empréstimos futuros.
- Parcerias com aceleradoras, universidades (ex.: Cesupa) e organizações com capilaridade (ex.: Conexsus) para fazer diagnóstico, mentoria e acompanhamento in loco.
- Editais com maior flexibilidade de inscrição e seleção focada (menos vagas, maior profundidade) para formar casos reais que cheguem à tomada de crédito.

A **Tabela X.** apresenta uma síntese comparativa das perspectivas identificadas nas entrevistas, permitindo visualizar convergências e divergências nas abordagens de cada instituição, revelando desde visões mais tradicionais, centradas na formalização e no controle, até propostas inovadoras que enfatizam maturidade do negócio, assessoria integrada e mecanismos financeiros híbridos.

Quadro 6. Síntese das Perspectivas dos Atores-Chave sobre Crédito para Negócios Comunitários.

ASPECTO	SICREDI NORTE (OPERAÇÕES)	SICREDI NORTE (EXECUTIVA)	CONEXSUS	ASSOBIO
Principal Desafio	Formalização e fluxo de Caixa	Regularização documental	Gestão e formalização	Maturidade do negócio
Solução Proposta	Tecnologia e relacionamento	Parcerias técnicas	Crédito + assessorial	Qualificação prévia
Garantias	Análise de perfil e restrições	Modelos adaptados	Assessoria como mitigador	Blended Finance
Papel da Cooperativa	Operador com controles	Agente de desenvolvimento	Originador de crédito	Facilitador qualificado

Fonte: Elaborado pela autora.

Observa-se que, embora os desafios identificados variem entre formalização, regularização documental, gestão e maturidade do negócio, as soluções apresentadas convergem para a combinação de suporte técnico, assessoria e uso de tecnologia. Além disso, o papel das cooperativas é interpretado de formas distintas, indo desde operador com controles até facilitador qualificado, refletindo diferentes estratégias de atuação no fomento ao crédito comunitário.

Complementarmente, a síntese destaca a importância de mecanismos alternativos de garantia — como a análise de perfil, modelos adaptados e o *blended finance* — que permitem flexibilizar o acesso ao crédito para negócios muitas vezes enquadrados como de maior risco. Essa diversidade de abordagens revela um reconhecimento comum entre os atores de que, além do capital financeiro, é fundamental prover suporte técnico e relacional para o fortalecimento e a sustentabilidade dos empreendimentos comunitários.

5.3 RISCOS DA OFERTA DE CRÉDITO E AÇÕES DE PREVENÇÕES DE RISCOS

Com base nas entrevistas e literatura apresentadas no decorrer deste trabalho, foram identificados os principais riscos envolvidos na concessão de crédito por cooperativas financeiras aos empreendimentos comunitários na região Amazônica conforme apresentado no Quadro x.

Quadro 7. Riscos decorrentes da oferta de crédito para negócios comunitários.

TIPO DE RISCO	DESCRIÇÃO	IMPACTO
Inadimplência (PD)	Falta de histórico financeiro, baixa formalização e sazonalidade da renda	Aumento da probabilidade de default
Perda (LGD)	Ausência de garantias reais e bens líquidos	Elevação da perda em caso de inadimplência
Exposição (EAD)	Limites de crédito desproporcionais à capacidade de pagamento	Risco de concentração e alavancagem excessiva
Contaminação de carteira	Relações coletivas e interdependência entre negócios comunitários	Migração de operações para Estágio 3
Risco	Juros altos, choques climáticos e	Pressão sobre provisões e

macroeconômico (FWL)	logísticos	precificação
Risco operacional	Capacidade limitada de acompanhamento pós-crédito	Crescimento da inadimplência por falta de monitoramento

Fonte: Elaborado pela autora.

O risco de inadimplência (PD) surge principalmente devido à falta de histórico financeiro formalizado, à alta dependência de atividades sazonais e à baixa regularização documental, comuns em negócios comunitários. Isso eleva a probabilidade de default, exigindo das cooperativas metodologias alternativas de análise de crédito que vão além dos critérios tradicionais. Já o risco de perda (LGD) está relacionado à escassez de garantias reais e líquidas, o que amplia a perda potencial em caso de não pagamento. Em contextos comunitários, bens como equipamentos coletivos ou produção futura podem ser considerados, mas sua liquidez e avaliação são desafiadoras.

No que se refere à exposição ao risco (EAD), o perigo reside na concessão de limites de crédito que não correspondem à real capacidade de pagamento do negócio, seja por superestimação do fluxo de caixa ou por pressões sociais internas à comunidade. Isso pode levar à concentração de risco e à alavancagem excessiva, fragilizando tanto o mutuário quanto a cooperativa. Além disso, a interdependência econômica e social entre os negócios comunitários introduz o risco de contaminação da carteira, em que a dificuldade de um empreendimento pode rapidamente afetar outros, migrando múltiplas operações para situações de inadimplência mais grave (Estágio 3).

Fatores externos, como variações nas taxas de juros, eventos climáticos extremos e instabilidades logísticas — típicos da região amazônica — configuram o risco macroeconômico (FWL). Esses elementos pressionam as provisões necessárias e complicam a precificação adequada do crédito, pois estão fora do controle tanto dos empreendedores quanto das cooperativas. Por fim, o risco operacional decorre da capacidade limitada de monitoramento pós-crédito, devido a dificuldades geográficas, de comunicação ou de estrutura. A falta de acompanhamento contínuo pode resultar no aumento da inadimplência, já que problemas não são identificados e mitigados a tempo.

O Quadro 8 apresenta um conjunto de ações de mitigação, alinhando ferramentas financeiras tradicionais com inovações adaptadas ao contexto socioecológico da Amazônia.

Quadro 8. Ações de prevenção de riscos

TIPO DE RISCO	AÇÃO DE MITIGAÇÃO
Inadimplência (PD)	Educação financeira obrigatória pré-crédito Carência ajustada ao ciclo produtivo (safra, extrativismo) Assistência técnica contratualizada Alertas digitais e renegociação precoce
Perda (LGD)	Fundo garantidor comunitário Aval solidário entre cooperados Contratos de compra futura (off-take) Seguro climático paramétrico
Exposição (EAD)	Escalonamento de limites por maturidade do negócio Desembolso em tranches condicionadas a marcos (formalização, vendas, margem) Produtos de giro lastreados em recebíveis
Contaminação de carteira	Segmentação por cadeia produtiva Isolamento de carteiras de maior risco Monitoramento de conglomerados e “firewalls” contratuais
Risco macroeconômico (FWL)	Precificação dinâmica com cenários Buffers de provisão adicionais Diversificação territorial e sectorial
Risco operacional	CRM e BI com indicadores simplificados Agenda mínima de visitas trimestrais Treinamento específico em sociobioeconomia

Fonte: Elaborado pela autora.

Para enfrentar o risco de inadimplência (PD), são propostas medidas que vão além da análise de crédito convencional, focando na prevenção e no acompanhamento próximo. A educação financeira obrigatória visa capacitar os empreendedores, enquanto a carência ajustada ao ciclo produtivo respeita o fluxo de caixa sazonal. A assistência técnica contratualizada e os alertas digitais buscam assegurar que o

negócio se mantenha viável e que eventuais dificuldades sejam identificadas e renegociadas precocemente.

No caso do risco de perda (LGD), que é ampliado pela ausência de garantias tradicionais, buscou-se criar mecanismos coletivos e baseados em ativos futuros. A constituição de um fundo garantidor comunitário e o aval solidário distribuem e socializam o risco entre os pares. Já os contratos de compra futura (off-take) e o seguro climático paramétrico buscam garantir receita e proteger contra perdas imprevisíveis, convertendo ativos intangíveis ou futuros em garantia válida.

Para controlar a exposição ao risco (EAD) e evitar sobreendividamento, as medidas propostas priorizam a progressividade e o condicionamento do crédito à evolução do negócio. O escalonamento de limites conforme a maturidade e o desembolso em tranches vinculadas a marcos específicos (como formalização ou metas de venda) asseguram que o valor emprestado seja compatível com a capacidade de gestão e geração de caixa em cada fase.

Os riscos de contaminação de carteira e macroeconômico (FWL) demandam ações de gestão ativa e diversificação. A segmentação por cadeia produtiva e o isolamento de carteiras de maior risco buscam limitar o efeito dominó de uma crise setorial. Paralelamente, a precificação dinâmica, a constituição de buffers de provisão e a diversificação territorial e setorial são estratégias para absorver choques externos, como variações de juros ou eventos climáticos, protegendo a saúde financeira da cooperativa.

Para mitigar o risco operacional, derivado da dificuldade de monitoramento na Amazônia, propõe-se a combinação de tecnologia e presença local. A adoção de ferramentas de CRM e BI com indicadores simplificados permite um acompanhamento remoto eficiente, enquanto a agenda mínima de visitas trimestrais mantém o vínculo e permite a verificação in loco. O treinamento da equipe em sociobioeconomia assegura que a análise e o suporte considerem as dinâmicas sociais e ambientais únicas desses negócios, fechando um ciclo de prevenção que é tanto financeiro quanto socioambiental.

5.3 PROTOCOLO PAC-BIO: APROXIMAÇÃO ENTRE COOPERATIVAS DE CRÉDITO E NEGÓCIOS COMUNITÁRIOS

4.1 – Estrutura Geral do Protocolo

O PAC-Bio se baseia em 4 pilares interligados: Diagnóstico e Mapeamento, Qualificação Pré-Crédito, Crédito Adaptado e Acompanhado e Monitoramento e Avaliação de Impacto, conforme ilustrado na Figura 5.

Figura 5. Fluxograma do Protocolo PAC-Bio.



O PAC-Bio pretende estruturar um processo gradual e assistido de aproximação entre a cooperativa de crédito e os negócios comunitários da sociobiodiversidade, com vistas a:

- Reduzir as barreiras de acesso ao crédito;
- Qualificar os empreendimentos para a gestão financeira;
- Oferecer produtos de crédito adaptados;
- Acompanhar o uso dos recursos e reduzir a inadimplência;
- Fortalecer ecossistemas locais de bioeconomia

4.2 – Etapa 1: Diagnóstico Local

Esta etapa tem por finalidade identificar e caracterizar os negócios comunitários com potencial de acesso ao crédito, bem como identificar riscos iniciais, tais como formalização, garantias e sazonalidade da produção. Ao final desta etapa deverá ser gerado relatório de diagnóstico e *score* simplificado*.

Estas informações são essenciais para entender as cadeias produtivas que serão trabalhadas e se os empreendimentos pré-selecionados possuem aptidão para a tomada de crédito. Os riscos iniciais devem ser levantados no intuito de classificar o nível de maturidade do empreendimento para a tomada de crédito.

O relatório gerado ao final desta etapa indicará os pontos de melhoria do empreendimento a serem desenvolvidos para a sua qualificação e seleção à Etapa 2.

Para isto, devem ser aplicados questionários (via Google Forms) para coletar: perfil do negócio (tempo de atuação, cadeia produtiva, volume de produção), necessidade de crédito (investimento, custeio, capital de giro), grau de formalização (MEI, CNPJ, CAF, CAR, Licenças).

Com isto, pretende-se gerar um banco de dados segmentado por nível de maturidade do negócio (inicial, em estruturação, consolidado), tipo de demanda (microcrédito, linha de investimento, capital de giro) e necessidade de suporte técnico prévio.

4.3 – Etapa 2: Qualificação Pré-Crédito

A etapa 2 consiste em preparar os empreendimentos para acessar crédito de forma consciente e sustentável, considerando os gargalos identificados na etapa anterior do protocolo. Nesse sentido, é fundamental que sejam ofertadas qualificações nas seguintes áreas:

- Educação Financeira Obrigatória (fluxo de caixa, controle de gastos, poupança): permitir aos tomadores de decisão dos negócios o desenvolvimento de habilidades financeiras para alcançar uma maturidade do negócio que acesse e gere o crédito da melhor forma possível.

- Assistência Técnica em Gestão e Comercialização: através de parceiros para a prestação de serviços que atendam às demandas de gestão e formalização levantadas na etapa 1.
- Formalização Progressiva (regularizar o CNPJ, CAF, documentos fundiários): corresponde à entrega dos documentos regularizados do empreendimento para cumprir os requisitos mínimos exigidos nas regulamentações bancárias.
- Plano de Negócios Simplificado: entrega do plano de negócios consolidado com projeção de receita, custo, capital de giro, entre outros, para a redução da probabilidade de inadimplência.

Para a execução destas qualificações pode-se firmar parcerias com instituições qualificadas, entre as quais, universidades locais para mentoria de alunos; Sistema S, Sistema OCB, EMATER e Conexsus para assistência técnica; e Assobio para cases de negócios de valor agregado.

As modalidades de Ensino podem ser realizadas por meio de oficinas presenciais em territórios e em plataforma digital com conteúdo acessível com emissão de Certificado de Qualificação Financeira para empreendimentos que completarem a jornada. Espera-se que ao final das qualificações os empreendimentos estejam aptos a tomar crédito.

4.4. Etapa 3: Crédito Adaptado

A oferta de produtos financeiros adequados à realidade dos negócios comunitários na Amazônia ocorre nesta etapa. Foram pensadas três linhas específicas para sociobiodiversidade com carência ajustada ao ciclo produtivo conforme **Tabela 3**:

Tabela 3 - Proposta de linha de crédito adaptada.

LINHA	VALOR MÁXIMO	TAXA DE JUROS (a.a.)	CARÊNCIA	PRAZO TOTAL	PÚBLICO CHAVE
BIOECONOMIA SEMENTE	Até 250 mil	Até 3% a.a. prefixada	Até 3 anos	Até 10 anos	Associações e cooperativas recém-criadas

BIOECONOMIA EXPANSÃO	Até 500 mil	Até 8% a.a. prefixada	2 anos	Até 10 anos	Cooperativas e empreendimentos de baixo carbono
MICROCRÉDITO BIOECONOMIA	Até 21 mil	4% a.m. fixa	Sazonal até 1 ano	Até 5 anos	Produtores individuais/MEI

Os valores estabelecidos foram projetados com base nas experiências do programa CrediAmbiental e nas linhas de base de incentivo público como Fundo Constitucional de Financiamento do Norte, Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar Bioeconomia, Fundo Amazônia e Resolução n.º 4.854, de 2020.

A linha bioeconomia semente referencia o Pronaf Bioeconomia (que pode chegar a R\$ 250 mil por ano) e programas do BASA para comunidades tradicionais. Esta linha é destinada a associações comunitárias recém-formadas, primeiras cooperativas de base, grupos de mulheres extrativistas, jovens empreendedores rurais com projeto inovador.

O valor de crédito adotado para esta linha é suficiente para aquisição de equipamentos básicos (ex.: freezers para polpas, secadores, kits de beneficiamento de castanhas), custeio inicial de produção, formalização e primeiras comercializações, sem ser excessivo para a capacidade de gestão inicial.

A Taxa de Juros espelha as taxas do Pronaf Bioeconomia e de projetos apoiados pelo Fundo Amazônia via BNDES, que operam com juros simbólicos. Ciclos produtivos florestais (ex.: andiroba, copaíba) e sistemas agroflorestais (SAFs) demandam tempo para estabelecimento e primeira colheita comercial. A carência longa permite que o negócio se estruture e gere receita antes de começar a pagar o principal. Durante a carência, recomenda-se o pagamento simbólico de juros para criar disciplina financeira.

A linha Bioeconomia Expansão tem por objetivo a ampliação da capacidade produtiva, agregação de valor e acesso a mercados formais por negócios comunitários já estabelecidos e com histórico de operação e comercialização. É destinada a cooperativas de extrativistas (borracha, castanha, açaí) com DAP Jurídica, associações com agroindústrias comunitárias em operação, empresas de base comunitária (EBC) formalizadas há pelo menos 2 anos.

Alinha-se ao limite superior do Pronaf para Agroindústria e às linhas do BASA para Pequenos Negócios Sustentáveis. Valor necessário para investimentos como: minifábricas de beneficiamento (polpa, óleo, farinha), veículos para logística coletiva, aquisição de maquinário semi-industrial, certificações (orgânicas, sociobiodiversidade) e projetos de design/embalagem.

A taxa de juros próxima à praticada pelo FNO (Fundo Constitucional de Financiamento do Norte) para empreendimentos sustentáveis é um juro acessível, mas que sinaliza maturidade financeira do empreendimento, distanciando-se do subsídio máximo da linha "Semente". A carência é menor que na linha Semente, pois o negócio já tem fluxo de caixa operacional. Alinha-se a condições do BNDES Finame para Agricultura Familiar e do Programa ABC do BASA.

A linha microcrédito bioeconomia oferece crédito ágil e desburocratizado para capital de giro sazonal, pequenos reparos, aquisição de insumos imediatos ou micro investimentos. É destinada a extrativistas individuais com Certificado de Agricultura Familiar, artesãos que usam fibras e sementes, agricultores familiares em transição para SAFs, microempreendedores individuais (MEI) do setor de alimentação (biotrópicos) ou cosméticos naturais.

Segue a Resolução n.º 4.854, de 2020, do Conselho Monetário Nacional (CMN), que regula as operações de microcrédito, inclusive as de microcrédito produtivo orientado que define limite de R\$ 21 mil para este tipo de operação. É um valor compatível com a necessidade de um extrativista (para conserto de motor de rabeta, compra de freezers) ou de um artesão (compra de matéria-prima, ferramentas). Programas estaduais na Amazônia (como o Microcrédito Amazônia Empreendedora) usam patamares similares.

A taxa de juros também foi estabelecida de acordo com a Resolução supracitada e reflete as condições de programas de microcrédito de bancos públicos com apoio a fundos de aval. A simplicidade da taxa fixa é fundamental.

O prazo alongado é essencial para atividades com ciclos longos (ex.: espera pela safra do cupuaçu). A possibilidade de carência e parcelas sazonais (pagamentos concentrados no período de colheita/venda) é uma prática do crédito rural familiar e deve ser incorporada.

Os mecanismos de garantia adotados serão definidos pela equipe técnica de ciclo de crédito da cooperativa que identificará a melhor forma de atrelar garantias às realidades adaptadas a cada caso.

Para a desburocratização do processo serão adotados o Formulário único de solicitação, análise com visitas técnicas do gerente e parceiros e a formação de um Comitê de crédito com participação de representantes de instituições de assistência técnica dos empreendimentos e de apoio aos empreendimentos.

Ao final desta fase, é esperada a formalização de Contratos de crédito celebrados com condições adaptadas, cláusula de assessoria técnica obrigatória e plano de pagamento alinhado à sazonalidade da produção.

4.5 – Etapa 4: Monitoramento e Avaliação

Esta etapa tem por objetivo acompanhar o uso do crédito, mitigar inadimplência e mensurar resultados. Para isto, devem ser adotadas as seguintes ações.

1. Acompanhamento pós-crédito:
 - Visitas trimestrais do gerente + técnico parceiro (Conexsus/EMATER).
 - Relatórios simplificados de uso dos recursos e evolução do negócio
2. Indicadores de monitoramento:
 - Taxa de inadimplência por segmento.
 - Número de empregos gerados/mantidos.
 - Aumento de renda familiar média.
 - Volume de produção comercializada.
 - Grau de formalização alcançado.
3. Sistema de alerta precoce:
 - Plataforma digital para envio de lembretes de pagamento.
 - Identificação de sinais de dificuldade financeira.
 - Oferta de renegociação antecipada.
4. Avaliação de impacto anual:
 - Relatório de sustentabilidade com dados desagregados por território.

- Pesquisa de satisfação com empreendedores.
- Ajuste de produtos e processos com base nos resultados.

Todas as ações implementadas nesta etapa devem gerar base de dados contínua de desempenho, relatório anual de impacto socioeconômico e melhorias iterativas no protocolo, uma vez que este é adaptável, participativo e orientado a resultados, alinhando-se às demandas identificadas nas entrevistas e às melhores práticas de crédito com assistência técnica. Ele pode ser iniciado como projeto piloto e escalado conforme a capacidade institucional e os resultados alcançados.

6 DISCUSSÃO

A partir da análise dos resultados é possível identificar que a dificuldade do acesso ao crédito pelos negócios comunitários, por vezes, se dá devido à baixa formalização jurídica e contábil, gestão financeira frágil, falta de garantias e desinformação. Muitos negócios comunitários operam de forma informal, sem CNPJ, escrituração contábil ou registros adequados. Isso dificulta a análise de crédito pelas cooperativas, que precisam atender às normas do Banco Central e às políticas internas de risco (Teixeira et al., 2025). As entrevistas com Sicredi Norte e Conexsus revelaram que a ausência de controles financeiros básicos (fluxo de caixa, balanço) gera insegurança para concessão de crédito. Sem dados confiáveis, o risco percebido aumenta. A política de gerenciamento de riscos e capital das cooperativas exige mitigação de inadimplência. Como os empreendimentos comunitários não possuem bens para oferecer como garantia, ficam excluídos dos mecanismos tradicionais. Há desconhecimento sobre produtos financeiros disponíveis e sobre como acessar linhas de crédito. Isso reforça **a distância cultural e institucional entre cooperativas e comunidades** (Meinen, 2016).

Ao longo dos anos vem sem desenvolvendo incentivos e políticas que podem apoiar esse acesso com instrumentos regulatórios e financeiros, políticas estaduais, capacitação e assistência técnica. A Estratégia Nacional de Bioeconomia (Lei 12.044/2024) prevê criação de instrumentos financeiros públicos e privados para fomentar a bioeconomia. Isso pode incluir fundos garantidores específicos para negócios comunitários. O Plano Estadual de Bioeconomia do Pará (2022) já atua com o

Banpará-Bio, oferecendo crédito adaptado a agricultores familiares e povos tradicionais. **A articulação entre bancos convencionais e público como o Banpará e cooperativas como Sicredi Norte pode ampliar o alcance.** Redução de taxas de juros, isenção de tarifas e subsídios cruzados podem tornar o crédito mais acessível. Políticas de pagamento por serviços ambientais (Lei 14.119/2021) também podem gerar receitas complementares que fortalecem a capacidade de pagamento. A presença do terceiro setor e de entidades de educação como o Sistema S, OCB, SENAR, EMATER e ONG's como cita o estudo da Conexsus é essencial para desenvolver um ecossistema de negócios comunitários mais qualificado, com a capacitação em **gestão voltada para bons resultados financeiros e sociais , ampliando a capacidade dessa rede de alcançar a sustentabilidade e ampliar impactos na comunidade.**

Desta forma, torna-se necessário adaptar produtos financeiros ao contexto amazônico a partir da criação de linhas de crédito específicas com produtos voltados para cadeias da sociobiodiversidade (ex.: açaí, cacau nativo, óleos vegetais), com prazos e carências ajustados ao ciclo produtivo da floresta; apostar em garantias inovadoras utilizando fundos de aval solidário, seguros comunitários e contratos de compra futura como mecanismos de mitigação de risco, substituindo garantias patrimoniais, desburocratizar processos para simplificar exigências documentais e criar canais de atendimento próximos às comunidades, inclusive digitais, mas com suporte presencial para superar barreiras tecnológicas; monitorar o pós-crédito realizando acompanhamento técnico integrado, com visitas periódicas e apoio em gestão financeira o que reduz inadimplência e fortalece a relação de confiança.

Elaborar um protocolo de aproximação que possibilite à cooperativa de crédito atuar como agente facilitador do acesso ao crédito e do fortalecimento financeiro para negócios comunitários da sociobiodiversidade na região metropolitana de Belém, depende da compreensão da liderança da Cooperativa Sicredi Norte, da identificação de riscos e ações preventivas, com o estabelecimento de uma estratégia de implementação e monitoramento.

No âmbito da gestão interna, destaca-se a necessidade de atendimento a normas como o IFRS 9 e à incorporação de abordagens que assegurem uma gestão integrada dos riscos sociais, ambientais e climáticos. A atuação conjunta com os associados visa prevenir e mitigar potenciais impactos decorrentes desses riscos, fortalecendo a resiliência institucional.

Tem um ponto de preocupação e cuidado tanto para a área de operações quanto para área executiva que diz respeito a como capacitar a equipe interna, colaboradores e gerentes para atender esse público, por isso se fará necessário buscar **uma programa de sociobioeconomia interno para ofertar e aprimorar conhecimento na temática aos colaboradores que estiverem dispostos a se especializar nesse segmento de mercado**, desde o atendimento até o responsável pela aprovação do crédito dentro da área de ciclo de crédito.

Destaca-se também que um dos principais desafios na operação de Crédito é a inadimplência, já que compromete tempo e agenda dos gerentes, principalmente pela influência da alta taxa Selic que atualmente está sendo praticada, portanto, uma linha de crédito para esse público precisa de **acompanhamento pós-concessão ainda que limitado, exigindo maior proximidade com associados, fomentando ações de cooperativismo para reduzir riscos e ampliar garantias coletivas**.

Portanto, uma preocupação é de capacitar o público interno para entender, já que os gerentes devem atuar como consultores de atendimento, com proatividade e capacidade de entender o perfil dos associados, realizando orientações financeiras, o treinamento contínuo com periodicidade definida e imersão na realidade dos negócios locais.

Nesse sentido, torna-se fundamental a oferta de trabalho prévio de qualificação antes de oferecer linhas de crédito: educação/organização financeira, projeção de fluxo de caixa e gestão, convergindo com todos os atores já mencionados aqui.

O protocolo proposto apresenta as melhorias e contribuições coletadas e propostas na análise documental e entrevistas em relação aos modelos e experiências de concessão de crédito já executados nos territórios. A integração de serviços proposta neste protocolo combina crédito com capacitação e assistência técnica,

respondendo à demanda identificada nas entrevistas. Outro fator é a flexibilidade, responsável por oferecer diferentes linhas de crédito adaptadas aos diferentes níveis de maturidade dos empreendimentos. Além disso, incentiva a governança participativa, incluindo representantes dos diversos atores no comitê gestor, garantindo legitimidade e adaptação contínua.

A implementação do PAC-Bio pode gerar impactos em múltiplas dimensões: Econômica, ampliando o acesso ao crédito, o aumento da renda familiar e o fortalecimento das cadeias produtivas; Social, contribuindo para a geração de empregos, redução da desigualdade e fortalecimento da organização comunitária; Ambiental, com a valorização da Floresta em pé, incentivo a práticas produtivas sustentáveis e conservação da biodiversidade; e Institucional, fortalecendo o papel da cooperativa como agente de desenvolvimento e construção de parcerias estratégicas.

As principais limitações e desafios que podem ser encontrados referem-se à obtenção de recursos, pois há necessidade de investimento inicial para estruturação do protocolo; capacitação, visto que requer treinamento da equipe da cooperativa para atuação junto a este público específico; sustentabilidade financeira, equilíbrio entre a oferta de condições diferenciadas e a viabilidade econômica da cooperativa; e escalabilidade, desafio de expandir o protocolo para além do piloto inicial.

7 CONCLUSÕES

As entrevistas com atores-chave revelaram que, embora existam desafios significativos, há convergência quanto à necessidade de modelos inovadores de aproximação e concessão de crédito.

A análise sugere que as cooperativas de crédito podem desempenhar um papel estratégico no fomento à bioeconomia amazônica, desde que adaptem seus processos e produtos às especificidades dos empreendimentos comunitários. Esta adaptação requer não apenas mudanças operacionais, mas também uma reorientação estratégica que posicione a cooperativa como agente de desenvolvimento local.

Assim, o cooperativismo, especialmente o cooperativismo financeiro, pode tornar-se peça estratégica na construção de ecossistemas regionais que unam bioeconomia, inovação e desenvolvimento comunitário sustentável. Ao integrar essas diretrizes aos desafios apresentados nas agendas regionais de ativação, sua

metodologia contribui para preencher uma lacuna crítica: a ausência de instituições financeiras atuantes, próximas e adaptadas às realidades comunitárias.

O Protocolo PAC-Bio representa uma proposta concreta e estruturada para superar as barreiras identificadas no acesso ao crédito por negócios comunitários da sociobiodiversidade. Desenvolvido a partir da análise das perspectivas dos diversos atores do ecossistema, o protocolo integra diagnóstico, capacitação, crédito adaptado e monitoramento em um modelo coerente e aplicável.

A implementação piloto do PAC-Bio na região metropolitana de Belém, com acompanhamento e avaliação sistemáticos, permitirá validar e aperfeiçoar o modelo, contribuindo para a construção de um sistema financeiro mais inclusivo e adaptado às necessidades da bioeconomia amazônica.

8. RECOMENDAÇÕES

Recomenda-se que a aprovação do Protocolo pelo Conselho de Administração ocorra previamente ao início da implementação piloto na região metropolitana de Belém. Tal medida assegura o alinhamento estratégico do instrumento com as diretrizes institucionais e confere legitimidade formal ao processo, além de permitir que os conselheiros avaliem os riscos, os benefícios e a aderência do Protocolo às políticas de sustentabilidade e de crédito vigentes.

Recomenda-se que o Setor do Ciclo de Crédito promova a validação técnica do Protocolo antes de sua aplicação piloto, analisando critérios de elegibilidade, processos de concessão e mecanismos de acompanhamento das operações. Essa validação é essencial para garantir a viabilidade operacional, a integridade dos fluxos de crédito e a conformidade com as normas internas, reduzindo a exposição a riscos financeiros e operacionais na concessão de recursos voltados à bioeconomia.

Recomenda-se que o Comitê de Sustentabilidade da Cooperativa tenha a função de monitoramento contínuo do piloto, com responsabilidade sobre a avaliação periódica dos indicadores socioambientais, da efetividade do Protocolo e de eventuais ajustes necessários ao modelo. O acompanhamento ordenado por esse comitê fortalece a governança da iniciativa, assegura a transparência dos resultados e favorece a integração entre os aprendizados do piloto e a estratégia regionalizada de sustentabilidade da cooperativa.

9. REFERÊNCIAS

ANTONIALLI, L. M.; SOUK, G. G. Princípios cooperativistas e modelo de gestão: um estudo sobre conflitos de interesses entre grupos de produtores rurais. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 43., 2005, Ribeirão Preto-SP. Anais... Ribeirão Preto-SP: FEARP/USP, 2005.

BACEN, BANCO CENTRAL DO BRASIL. Panorama do Sistema Nacional de Crédito Cooperativo. Brasília: Banco Central do Brasil, 2023. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/estabilidadefinanceira/cooperados_cooperativa. Acesso em: 15 out. 2023.

CHRISTOFFOLI, P. I. Elementos introdutórios para uma história do cooperativismo e associativismo rurais no Brasil. *Questão Agrária, Cooperação e Agroecologia*, v. 1, p. 169-188, 2019. Disponível em: https://www.academia.edu/31658935/Elementos_introdu%C3%B3rios_para_uma_hist%C3%B3ria_do_cooperativismo_e_associativismo_rurais_no_Brasil. Acesso em: 15 mar. 2025.

CONEXSUS. Ecosistemas Regionais de negócios comunitários: caminhos para a ativação da sociobioeconomia na Amazônia. Rio de Janeiro, 2024. Disponível em: <https://www.conexsus.org/validacao/wp-content/uploads/2024/06/ecossistemas-de-negocios-regionais-comunitarios-060624.pdf>. Acesso em: 20 abr. 2025.

CONEXSUS. Relatório de atividades 2023. Coordenação: Jucelene Rocha. Rio de Janeiro: Conexsus, 2024. [livro eletrônico]. ISBN 978-65-982734-3-9. Disponível em: www.conexsus.org. Acesso em: 25 out. 2025.

CONEXSUS; CERTI. Inovação e negócios comunitários da sociobioeconomia: como aproximar e conectar os ecossistemas. Rio de Janeiro: Conexsus, 2024. Disponível em: <https://www.conexsus.org/validacao/wp-content/uploads/2024/12/inovacao-e-negocios-comunitarios-v04.pdf>. Acesso em: 11 jul 2025.

FERNANDES, R. A. et al. Contribuição das cooperativas de crédito no desenvolvimento da agricultura familiar: o caso da Sulcredi Ouro. Desenvolvimento

Socioeconômico em Debate, v. 4, n. 1, p. 88-105, 2018. Disponível em: [informar link correto]. Acesso em: 10 mar. 2025.

GARCIA, S. dos S. Cooperativismo de crédito: atuação da CRESOL como fator de desenvolvimento socioeconômico e combate à pobreza na região Sul/RS. 2011. Dissertação (Mestrado) – Universidade Católica de Pelotas, Pelotas, 2011. Disponível em: https://pos.ucpel.edu.br/ppgps/wp-content/uploads/sites/5/2018/03/SU%C3%89LEN.GARCIA_Cooperativismo-de-Cr%C3%A9dito-%E2%80%93-Atua%C3%A7%C3%A3o-do-Cresol-como-fator-de-desenvolvimento-socioecon%C3%B4mico-e-combate-%C3%A0-pobreza-na-Regi%C3%A3o-Sul-RS.pdf. Acesso em: 5 abr. 2025.

GUERRA, E. L. de A. Manual de Pesquisa Qualitativa. Belo Horizonte: Grupo Anima Educação, 2014. Disponível em: <https://docente.ifsc.edu.br/luciane.oliveira/Material%20Didatico/P%C3%B3s%20Gest%C3%A3o%20Escolar/Legisla%C3%A7%C3%A3o%20e%20Pol%C3%ADticas%20P%C3%BAblicas/Manual%20de%20Pesquisa%20Qualitativa.pdf>. Acesso em: 5 mar. 2025.

JACQUES, E. R.; GONÇALVES, F. de O. Cooperativas de crédito no Brasil: evolução e impacto sobre a renda dos municípios brasileiros. Economia e Sociedade, v. 25, n. 2, p. 489-509, 2016. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/ecos/a/M8BYFxtzZBpg8Bj6qKvTB7C/abstract/?lang=pt>. Acesso em: 19 jul. 2025.

JUNIOR, et al. Análise documental como percurso metodológico na pesquisa qualitativa. Cadernos da Funcamp, v. 20, n. 44, 2021. Disponível em: <https://revistas.fucamp.edu.br/index.php/cadernos/article/view/2356>. Acesso em: 19 abr. 2025.

LAMB, L. S.; HEINSKI, E. S. **Manual: Financiamento para Economia Verde.** Porto Alegre: Sicredi, 2023. Documento interno. Não publicado.

LEAL, K. S.; RODRIGUES, M. de S. Economia solidária: conceitos e princípios norteadores. *Humanidades & Inovação*, v. 5, n. 11, p. 209-219, 2018. Disponível em: <https://revista.unitins.br/index.php/humanidadeseinovacao/article/view/844>. Acesso em: 5 abr. 2025.

MARCONI, M. de A.; LAKATOS, E. M. Fundamentos de Metodologia Científica. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003. Disponível em: https://cursosextensao.usp.br/pluginfile.php/300164/mod_resource/content/1/MC2019%20Marconi%20Lakatos-met%20cient.pdf. Acesso em: 20 abr. 2025.

MARRA, A. V. *Associativismo e Cooperativismo*. Rio de Janeiro, 2009.

MEINEN, A. *Cooperativismo: mais do que crédito, transformação social*. São Paulo: Editora Cooperativismo, 2016.

PARÁ. Plano Estadual de Bioeconomia. Belém: Secretaria de Estado de Meio Ambiente e Sustentabilidade, 2022. Disponível em: <https://www.semas.pa.gov.br/planbio/>. Acesso em: 5 abr. 2025.

Política de Gerenciamento Integrado de Risco de Crédito e Capital. Porto Alegre: Sicredi, [s.d.]. Documento interno. Não publicado.

ROCHA, J. C. M. da; LUZIO-DOS-SANTOS, L. M. Da utopia à realidade: retrato do cooperativismo no Brasil - um estudo entre os anos de 2010 e 2018. *Interações (Campo Grande)*, v. 24, n. 3, p. 783-798, jul. 2023. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/inter/a/xywSSV6cSnQ4NQ8cB4qnYZm/?format=html&lang=pt>. Acesso em: 20 mar. 2025.

ROVANI, B. P. et al. Desenvolvimento Socioeconômico e Cooperativismo de Crédito no Município de Concórdia/SC. *Desenvolvimento em Questão*, v. 18, n. 52, p. 308-323,

2020. DOI: 10.21527/2237-6453.2020.52.308-323. Disponível em:
<https://www.revistas.unijui.edu.br/index.php/desenvolvimentoemquestao/article/view/10560>. Acesso em: 9 abr. 2025.

SCHNEIDER, J. O.; HENDGES, M. Educação e capacitação cooperativa: sua importância e aplicação. *Economia Solidária e Ação Cooperativa*, v. 1, n. 1, p. 33-48, 2006. Disponível em: <https://lemate.paginas.ufsc.br/files/2019/04/schneider.pdf>. Acesso em: 1 jun. 2025.

SICREDI NORTE. Estatuto Social da Cooperativa Sicredi Norte. Belém: Sicredi Norte, [s.d.]. Documento interno. Não publicado.

SILVA, A. M. da. Metodologia da Pesquisa. 2. ed. Fortaleza: Universidade Aberta do Brasil, 2015. Disponível em:
https://educapes.capes.gov.br/bitstream/capes/432206/2/Livro_Metodologia%20da%20Pesquisa%20-%20Comum%20a%20todos%20os%20cursos.pdf. Acesso em: 10 mar. 2025.

SINGER, P. Introdução à Economia Solidária. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2002.

TEIXEIRA, E. L. et al. Cooperativismo de crédito: um estudo preliminar. *ARACÊ*, v. 7, n. 1, p. 3640-3660, 2025. DOI: 10.56238/arev7n1-217. Disponível em:
<https://periodicos.newsciencepubl.com/arace/article/view/3013>. Acesso em: 19 abr. 2025.

APENDICE A

ENTREVISTAS

Em todas as entrevistas o protocolo definido é de apresentação da pesquisa e do objetivo da entrevista, esclarecendo a confidencialidade das respostas, e o porquê da escolha da instituição para a entrevista.

ENTREVISTA DIRETORIA DE OPERAÇÕES – SICREDI NORTE

1. Poderia me contar um pouco sobre como a área de operações contribui para o referencial de sustentabilidade da Cooperativa Sicredi Norte.

A área de operações deve incorporar sustentabilidade como critério transversal, em decisões operacionais, políticas de crédito e processos de aprovação que precisam avaliar impactos ambientais, sociais e de governança. Isso transforma a sustentabilidade de discurso em parâmetro mensurável nas operações.

Um dos exemplos é o desenho das agências com critérios de eficiência energética, acessibilidade e redução de consumo (iluminação LED, aproveitamento de luz natural, materiais sustentáveis) reduz custos operacionais e alinha a cooperativa com práticas ESG visíveis à comunidade.

Normas regulatórias e de compliance são inevitáveis; nas nossas operações incorporamos critérios de sustentabilidade e compliance nas políticas de compras: due diligence, cláusulas contratuais sobre práticas trabalhistas e ambientais, avaliação periódica e preferir fornecedores locais com práticas responsáveis.

Nas nossas operações de crédito exigimos documentos regulatórios e checamos listas oficiais (ministérios, bases de dados públicos) para mitigar risco de trabalho infantil ou violações de direitos humanos nas cadeias de suprimento. Inserimos cláusulas de auditoria e mecanismos de denúncia nos contratos com fornecedores. Além de integrar bases de embargos e restrições no processo de cadastro e avaliação de fornecedores e parceiros; temos a automatização de bloqueios operacionais ao identificar entradas em listas restritivas, tudo isso para garantir 100% do cumprimento do atendimento ao risco socioambiental.

2. Quais são os principais critérios utilizados para avaliar a concessão de crédito?

Os principais são capacidade de pagamento, análise de restrições e o perfil do associado.

Na capacidade de pagamento, leva-se em consideração o fluxo de caixa projetado e histórico, olhando para a margem operacional e sazonalidade para estimar capacidade real de amortização.

Quanto à análise de restrições é feita a verificação de restrições cadastrais e socioeconômicas, checagens em bases nacionais e regionais, e avaliação de eventuais passivos ocultos.

No perfil do associado, essa parte tem sido cada vez mais desenvolvida com ajuda de plataformas nacionais, mas também com a base do Sicredi, é feita uma avaliação de renda, composição familiar, comportamentos de consumo de crédito (número de cartões, dívidas), aplicação de educação financeira, diversidade de CNPJs (risco de pulverização/maquiagem de renda) e mudanças recentes de ramo, além de considerar a regularidade fiscal e a maturidade do negócio como indicadores de confiabilidade.

Existe uma série de recomendações que se identificam como sinais de alerta para evitar corrupção e lavagem de dinheiro, portanto é analisado a criação de múltiplos CNPJ sem atividade clara; mudança frequente de ramo; dependência de receitas informais; inconsistência entre declaração de renda e movimentação bancária.

3. Como a cooperativa lida com o risco de inadimplência?

No novo cenário de IFRS9 (International Financial Reporting Standards*) para o sistema financeiro do Brasil, essa adoção exige provisões mais conservadoras e modelos prospectivos, combinar isso ao cenário político-econômico instável demanda maior cautela nas carteiras.

Na cooperativa, foi implementada uma régua automática de cobrança: contatos graduais, renegociação, protesto a partir de 30 dias e judicialização após 60 dias, e se faz o uso de assessoria de cobrança terceirizada com monitoramento contínuo da performance da cobrança.

* A IFRS 9 é a norma contábil de instrumentos financeiros que foi emitida pelo IASB - *International Accounting Standards Board* e substitui as diretrizes da IAS 39 – *Financial instruments: recognition and measurement*. A norma traz informações relacionadas à: (i) classificação e mensuração de instrumentos financeiros, (ii) um novo modelo de cálculo para deterioração de ativos (*impairment*) e (iii) a novas regras para aplicação de *hedge accounting*. Os instrumentos financeiros passam a ser classificados de acordo com a avaliação do modelo de negócio das instituições, o que exige uma análise mais integrada com a estratégia da companhia. (PWC, 2025)

4. Quais desafios a cooperativa pode enfrentar na análise de crédito para empreendimentos comunitários ligados a socio bioeconomia?

O primeiro ponto é a formalização do negócio, muitos empreendimentos comunitários operam informalmente; falta de CNPJ regular, registros contábeis e contratos, dificultam a análise de risco e comprovação de fluxo de caixa.

Muitas vezes se torna difícil entender, ou até o próprio negócio entender e demonstrar o seu fluxo de caixa e retorno financeiro, além da definição da responsabilidade pelo pagamento e quem a cooperativa irá avaliar, então é preciso determinar claramente quem responde pela dívida (pessoa física, entidade cooperativa, grupo) e incluir corresponsabilidades quando houver gestão coletiva. Avaliar tanto o empreendimento quanto as lideranças e garantias comunitárias.

Já que não se pode correr o risco de responsabilização indevida, os processos de análise precisam evitar atribuir responsabilidade a membros não formais ou vulneráveis, e os contratos e as garantias devem ser estruturados para proteger direitos e não gerar endividamento predatório.

5. Como você avalia o impacto dos créditos concedidos aos negócios locais?

Através do relatório de Sustentabilidade emitido anualmente, seguindo os critérios internacionais exigidos (GRI), no Sicredi temos o referencial de Desenvolvimento Sustentável que monitora essas concessões ao desenvolvimento local.

6. Existe algum acompanhamento dos empreendimentos após a concessão do crédito? Quais são os maiores desafios enfrentados na operação de crédito? Existem melhorias que poderiam ser implementadas para tornar o processo mais eficiente?

O principal acompanhamento a ser feito é o de visitas do gerente: na cooperativa ter "relacionamento quente", ou seja, mais próximo é essencial para o nosso modelo de negócio, com visitas periódicas do gerente que permite detectar problemas cedo, orientar uso do crédito e aprimorar cobrança preventiva.

Pela experiência de anos em operações na cooperativa, existe uma dificuldade de informação e compreensão do capital de giro, plano de negócios para pequenos empreendedores e empreendimentos, então é necessário melhorar o mapeamento de planos de negócio e fluxo de caixa, e, capacitar nossos associados com formação financeira básica para entendimento do uso do capital de giro. Além de melhorar ferramentas de cadastro e documentação, corrigir cadastros irregulares com validações digitais e exigência de documentos comprobatórios; fomentar educação para formalização rural e urbana.

Otimizar cada vez mais o uso de tecnologia e geomonitoramento para validar projetos rurais/ambientais; cruzar dados para reduzir fraude e checar conformidades ambientais e territoriais.

Precisamos que os nossos gerentes tenham a atuação como consultores financeiros e realizar boletim de saúde financeira, oferecendo consultoria técnica, planos de melhoria e boletins periódicos de saúde financeira para reduzir risco e aumentar retenção.

E preparar a nossa equipe de gerentes para lidar com esse público, selecionando e capacitando gerentes com perfil de relacionamento comunitário e conhecimento do segmento, promover imersões para maior sensibilidade às especificidades dos associados.

7. Como a tecnologia tem influenciado a concessão e gestão do crédito?

Temos avanços evidentes, com cruzamentos de dados através de plataformas digitais, trazendo maior segurança e agilidade

Plataformas digitais permitem integrar dados cadastrais, movimentações bancárias, restrições e fornecedores, acelerando análise e reduzindo erros humanos.

Identificação automática de inconsistências, scoring em tempo real e monitoramento contínuo da carteira aumentam precisão e velocidade nas decisões.

Ferramentas de acompanhamento: Sistemas de CRM e BI permitem acompanhar pós-crédito, gerar alertas para deterioração de risco e medir impacto socioeconômico por região.

ENTREVISTA DIRETORIA EXECUTIVA – SICREDI NORTE

1. Poderia me contar um pouco sobre como a área executiva contribui para o referencial de sustentabilidade da Cooperativa Sicredi Norte?

A área executiva enxerga a sustentabilidade como um pilar estratégico que deve permear governança, decisões de negócio e avaliação de risco. A governança define metas, políticas e métricas que vinculam desempenho financeiro a impactos sociais e ambientais.

O Olhar da governança e da sustentabilidade traz a direção estratégica, aprovando políticas ESG, indicadores e alocação de recursos para programas de impacto.

Temos a visão do risco e ciclo de crédito, hoje é realizado a avaliação de riscos socioambientais no ciclo de crédito, com analistas (via CAS - Centro Administrativo Sicredi – Sistema Nacional) capazes de identificar riscos que afetem capacidade de pagamento e reputação.

Temos também a visão do negócio a partir da avaliação dos gerentes das nossas agências, que atuam conforme nossas diretrizes estratégicas, regimentos internos e capacitações comerciais realizadas.

É interessante desenvolver conhecimento sobre os perfis de empresa para incorporar critérios de maturidade, governança interna e conformidade como parte do score de crédito, valorizando negócios com práticas sustentáveis.

2. Como a cooperativa lida com o risco de inadimplência?

A inadimplência é tratada como questão central para a saúde da carteira e estabilidade da Cooperativa, o Brasil enfrenta 29% de inadimplência* (setor financeiro), então atuar junto aos associados que acessam a crédito é extremamente necessário, primeiro através de conscientização e prevenção educar associados sobre gestão financeira e compromissos contratuais para reduzir a probabilidade de atraso, depois estruturar a cobrança como processo escalonado, com gerentes e agentes locais atuando como primeiras linhas, apoiados por ferramentas e prazos claros, e por final e mais importante um bom acompanhamento de carteira, realizando o monitoramento contínuo por indicadores, segmentação por risco e revisões periódicas das políticas de provisão e mitigação.

* Mapa da Inadimplência e Negociação de Dívidas no Brasil, SERASA, 2025

3. Quais desafios a cooperativa pode enfrentar na análise de crédito para empreendimentos comunitários ligados a sociobioeconomia?

Empreendimentos comunitários apresentam especificidades que demandam algumas conformidades pré oferta de crédito como a Regularização de documentação, muitos empreendimentos e comunidades carecem de títulos, licenças e registros formais, dificultando garantias e auditoria, além da atuação informal com receitas não documentadas e práticas informais elevam a incerteza do fluxo de caixa, portanto enxergo a necessidade de parcerias técnicas, apara atender a um escopo que não é da cooperativa, mas que podem surgir acordos de cooperação com entidades como OCB-PA, EMATER e SEBRAE que serão essenciais para formalizar negócios, estruturar planos e garantir assistência técnica.

É possível desenvolver modelos de avaliação adaptados, considerando critérios que priorizem o retorno coletivo, sazonalidade e formas não monetárias da produção, além de validar lideranças e arranjos comunitários que trabalhem com a sociobiodiversidade.

4. Como você avalia o impacto dos créditos concedidos aos negócios locais?

É positivo e relevante, como cooperativa, modelo de negócio de impacto, somos agentes impulsionadores da economia local, e existimos para atender o micro, pequena e média empresa, além da possibilidade de poder trabalhar com linhas de repasse e assim fortalecer cadeias locais e gerar empregos.

Precisamos, inclusive, avaliar e monitorar melhor o nosso impacto como mensurar efeitos em emprego, renda, continuidade de negócios e reativação de cadeias produtivas para ajustar produtos e políticas de crédito.

5. Quais são os maiores desafios enfrentados na operação de crédito? Existe algum acompanhamento dos empreendimentos após a concessão do crédito?

A operação de crédito exige equilíbrio entre eficiência e acompanhamento humano, então é imprescindível o comprometimento da agenda para cobrança dos gerentes que já têm rotinas sobrecarregadas que prejudicam ações proativas de recuperação de crédito.

Temos um desafio macroeconômico na atualidade, que é a alta da taxa Selic, que é interessante para investidores e não para tomadores de crédito, já que a taxa eleva o custo do dinheiro e acaba por influenciar na capacidade de pagamento e demanda por crédito.

6. Existem melhorias que poderiam ser implementadas para tornar o processo mais eficiente?

Combinar ações organizacionais, tecnológicas e de desenvolvimento humano para escalar impacto, mas o básico para uma Cooperativa de Crédito é fomentar o associativismo e cooperativismo, é preciso fortalecer cooperativas locais e cadeias produtivas para reduzir risco individual e aumentar garantias coletivas.

Simplificar processos, reduzir burocracia e padronizar formulários de inscrição e checklists, pode trazer agilidade e aumento de volume, assim como

implementação de modelos preditivos, RPAs e workflows automáticos para acelerar decisões e reduzir custo operacional. Além da oferta de produtos estruturados para antecipação de receita e capital de giro com processos rápidos de homologação, para se antecipar na demanda e ganhar e escalonamento.

8. O nosso público interno está apto para atender esse público?

Deveriam estar, nossos gerentes devem atuar como consultores de atendimento, entendendo peculiaridades comerciais, tributárias e operacionais dos associados. Nossa máxima é entender para atender, então o papel do gerente é de consultor de atendimento, que exige boa comunicação e proatividade. Mas precisamos avaliar e reforçar competências internas para um atendimento cada vez mais adequado ao público.

9. Há algo mais que você gostaria de destacar sobre o crédito a ser ofertado para esse público na cooperativa?

É muito importante avaliarmos nossa atuação no desenvolvimento local, principalmente na Capital do Pará, Belém, que possui uma pluralidade de oportunidades, conhecer mais sobre a bioeconomia e como atuar com esses empreendimentos é de interesse da Sicredi Norte. E reforço a necessidade de apoio técnico externo para integrar Sebrae e outras entidades na construção de projetos para o primeiro passo estrutural que é organizar o negócio, formular plano de negócios e ajustar tributos.

E o nosso trabalho interno é melhorar nossas ferramentas de suporte financeiro como adotar formulários padronizados, checklists de documentação, taxas justas, atendimento próximo e humanizado, além de desenvolver programas de educação financeira para os nossos associados.

ENTREVISTA CONEXSUS

Conexsus é a abreviação do Instituto Conexões Sustentáveis que é uma organização não governamental, sem fins lucrativos, criada em 2018 com a missão de ativar o ecossistema de negócios de impacto socioambiental, sobretudo os de base

comunitária, para ampliar a sua contribuição para a geração de renda no campo, conservação de biomas ameaçados e manutenção da floresta em pé.

Atua como parceiro nacional e internacional em economia do campo e da floresta, que inclui os negócios comunitários, atuam por meio de alianças com parceiros estratégicos, orientadas ao aumento do impacto das suas iniciativas, a partir de três eixos: desenvolvimento de negócios de impacto, soluções financeiras inovadoras e ampliação e fortalecimento das conexões entre os negócios comunitários e mercados.

A representante da instituição a participar da entrevista foi a Nathiele Mendes, especialista em Gestão de Crédito, da Diretoria de Inovação Financeira da Conexsus.

1. Segundo a experiência da Conexsus, quais as maiores dificuldades enfrentadas por negócios comunitários para o acesso ao crédito?

A conexsus iniciou a sua atuação com o Desafio Conexsus em 2018, realizado o mapeamento de 1000 negócios ligados a Bioeconomia no Brasil, com o objetivo de enxergar, de identificar que são esses negócios, para quem comercializam, quais gargalos que possuem. E o relatório dessa iniciativa está publicado. Mas na minha opinião existem 5 pontos importantes para serem observado:

O primeiro ponto e principal: a documentação e gestão, esses negócios enfrentam muita dificuldade com a regularização do território e do empreendimento, que está ligado à falta de uma boa gestão para conduzir as atividades administrativas e burocráticas necessárias para os negócios. Falta de formalização jurídica, contábil e fiscal impede acesso regular a crédito formal e reduz a capacidade de escalar operações. Gestão administrativa e financeira insuficiente compromete controle de custos, precificação e avaliação de risco.

Segundo ponto: o desconhecimento dessas cadeias, quais os riscos de mercado dessas cadeias? Pouco entendimento sobre fluxos de comercialização, requisitos regulatórios e padrões de qualidade reduz a competitividade. Risco de mercado elevado por dependência de poucos compradores, volatilidade de preços e falta de canais estruturados de escoamento.

Terceiro ponto: Mudanças Climáticas, qual o risco desse tema para as ofertadores de crédito? Exposição direta das cadeias produtivas a eventos climáticos, alteração de ciclos de produção e perda de matéria-prima. Falta de mecanismos de adaptação e planejamento climático aumenta a vulnerabilidade dos rendimentos.

Quarto ponto: Baixa demanda, se levar em consideração que em 7 anos, o instituto disponibilizou 45 milhões para cada ano é uma oferta média de apenas 5 milhões, e teve baixa adesão por conta desses empreendimentos não estarem preparados, ou até mesmo terem medo de obter um financiamento. Evidenciando oferta limitada de capital e baixa mobilização de demanda por produtos agregados de valor. Dificuldade em gerar escala de mercado e fidelizar compradores com valor percebido.

Quinto ponto: a margem de lucro é baixa e indeterminada, ou seja, esse mercado ainda é muito imprevisível o que representa um maior risco para as instituições financeiras que ofertar o crédito. Esses negócios possuem presença expressiva em número de pessoas. Estrutura de custos pouco transparente, preços pouco vinculados a custos reais e margens incertas reduzem atratividade para investidores. Sem garantias externas robustas, a viabilidade financeira depende de suprimentos locais e apoio técnico constante.

Impactos socioeconômicos e financeiros

2. Esses 45 milhões, como foi que a instituição fez essa oferta, quais regras foram estabelecidas? Como vocês mitigaram os riscos de inadimplência? A linha possui fundo garantidor?

O financiamento do instituto é de recurso reembolsável, oriundo 100% de filantropia, sem garantias externas, o principal mitigador é assessoria técnica pra gestão e não produção, ofertadas aos negócios comunitários, dentro desses 7 anos a perda foi de apenas 3%.

3. Quais os tipos de crédito o instituto oferta?

- Linha semente de até R\$ 100 mil com taxa bonificada de 6%, próxima ao perfil do Pronaf.
- Linha de médio porte até R\$ 500 mil com bonificação entre 8% e 12% acompanhando Selic, para iniciativas em expansão.
- Microcrédito e modelos inspirados no Pronaf Extrativismo para atendimento de alta demanda em operações de menor porte.

4. Como podemos atuar em parceria com o Instituto Conexsus para beneficiar os negócios comunitários na Amazônia?

É possível pensar em um modelo de parceria para originador de crédito em conjunto com a cooperativa de crédito, fundos de impacto e entidades de apoio técnico para otimizar custos e ampliar alcance. É importante pensar em uma estrutura de projeto que envolva o acompanhamento de indicadores simples e padronizados (formalização, margem operacional, volume de vendas, aderência a práticas climáticas) para avaliar evolução e ajustar linhas.

5. Há algo mais que você gostaria de destacar sobre o funcionamento do crédito para empreendimentos comunitários na região?

Um perfil de grande destaque nessa composição de negócios comunitários é a maioria dos empreendimentos serem com pessoas adultas e idosas, sem a presença significativa do protagonismo jovem para uma sucessão do trabalho que está sendo desenvolvido nessas comunidades.

ENTREVISTA ASSO BIO

A ASSO BIO é uma associação que reúne pequenos e médios negócios cuja cadeia produtiva e estratégia de impacto se baseiam na Amazônia e sua bioeconomia. Alinha ambição empresarial ao desenvolvimento socioeconômico da região, priorizando a preservação do bioma e o bem-estar de seu povo.

O representante da Assobio que participou da entrevista é Paulo Monteiro dos Reis, presidente da associação, e sócio de dois empreendimentos urbanos ligados à cadeia da bioeconomia, indústria de alimentos da Amazônia, Manioca e Indústria de bebidas, Amazonique.

1. Segundo a experiência da Assobio, quais as maiores dificuldades enfrentadas por negócios comunitários para o acesso ao crédito?

Primeiro é necessário olhar para um passo antes do acesso ao crédito, existe o querer o crédito, sentir a necessidade dele decidir por tomá-lo, e existe ter capacidade de tomá-lo. E as instituições financeiras às vezes não questiona o quanto que o público está adequado à utilização de um recurso financeiro, porque pode ser que não ter acesso a crédito seja uma questão de maturidade do negócio.

É comum que quanto mais maduro você fique, mais você compreenda os instrumentos financeiros e use dentro da sua atividade. Então, com uma maior maturidade, provavelmente eu vou ter necessidade de crescer, de montar uma fábrica, por exemplo, e vou ter noção de qual instrumento financeiro acessar, com que garantias são necessárias. Eu acho que é importante a gente refletir um pouquinho sobre o que que é. Em primeiro lugar, o faz as pessoas buscarem o crédito?

Eu acho que essa questão da maturidade ela é muito importante e a maioria dos negócios, se quer, cogita tomar crédito. Porque a maioria dos empreendimentos são novos, na Assobio 70% dos negócios possuem menos de 5 anos, o que compromete a análise de crédito e capacidade de pagamento.

2. Então, seguindo nessa linha de raciocínio, gostaria de entender melhor o perfil desses empreendedores que compõe a associação, qual é o perfil que trabalha com produtos de negócios comunitários mas estão mais próximas da verticalização e comercialização dessa cadeia da sociobiodiversidade?

Existe o perfil de negócios comunitários que geralmente está ligado ao fornecimento de matérias-primas amazônicas, que na minha opinião ainda não conseguem isso você conseguem agregar valor e criar uma economia baseada na

floresta dentro da amazônica, porque não faz parte da característica deles a dinâmica de criação e comercialização de produtos.

Mas existe um elo da cadeia, que está entre os negócios comunitários e o consumidor final de empresas e indústrias que nem sempre são de grande porte que valorizam uma a floresta em pé e realizam a compra de produtos de comunidades tradicionais como uma forma de estratégia de fortalecimento dessa cadeia mais justas, sem atravessadores, e esses empreendimentos contribuem com a geração de emprego, renda de qualidade e melhoria de qualidade de vida na região amazônica, especialmente nas cidades.

Existem condicionantes interessantes de se analisar, do ponto de vista de riscos e garantias, é raro você ter um empreendedor da bioeconomia, que já tem uma condição financeira muito estável.

A maioria dos financiamentos e empréstimos do mercado, é muito caro, chegando a 14% ao ano. Então isso é um ponto importante, olhar para as taxas. Segundo ponto, tem a possibilidade do *blended finance*, que seriam as finanças combinadas, são muito relevantes para que você consiga tirar esse negócio do zero.

Muitos desses empreendimentos estão em fases iniciais que conseguiu passar a etapa de validação de produto para o negócio. E então começa a conversa pro negócio pegar crédito, porque ele precisa ter um fluxo de caixa, olhar pra esse fluxo de caixa e ver que tem uma sobra no fluxo de caixa pra cobrir a parcela da dívida.

E, por fim, a qualificação do empreendedor e da equipe em si, que é uma questão de melhoria da gestão. Os negócios de bioeconomia muitas vezes nem sabem direito fazer um fluxo de caixa. Como que é o fluxo de caixa e ter essa projeção financeira levando em consideração a tomada de uma dívida que pode segurar a operação desse negócio.

Muito difícil você projetar 3 anos com essa habilidade de gestão financeira e de projeção financeira. E não, ela não é presente para a maioria dos negócios. Acho que isso talvez a instituição financeira poderia também fazer.

Estou tentando organizar aqui a conversa número 1: pensar sobre garantias número 2, pensar no *blended finance* que possa servir como garantia, por exemplo, que entre um fundo que é o fundo garantidor, ele só é usado se tiver calote.

De fato, aptidões tecnológicas, gerenciais de negócios que não faz parte da rotina dos negócios comunitários. Então eu continuo sim acreditando que existe esse elo fundamental, que agrega valor localmente, que são os casos dos membros da Assobio.

São negócios pequenos e então o que a gente tem feito? Assim, a preocupação acho que de todo mundo agora é aumentar o volume desses negócios, porque muitos vão ficar pequenos, muitos vão morrer, então a gente tem que aumentar o volume para melhorar a estatística de sucesso. Então, assim, com o número que a gente tem hoje, ele pode entrar nos 2 primeiros anos.

Então para esse negócio, então, é, é um fundo que entra ali como recurso a fundo perdido ou com a taxa muito subsidiada é, ou até para permitir uma carência, você pega um empréstimo, você vai pagar em 6 anos, mas você só vai começar a pagar no ano 2 ou 3. Enfim, eu acho que isso também são mudanças que eu acho que a cooperativa de crédito poderia fazer.

Sobre a qualificação profissional, que você citou, qual instituição poderíamos conversar para realizar uma parceria com um edital por exemplo?

É, acho que a gente pode criar uma coisa assim, junto com o Cesupa, podemos criar alguma coisa com instituições que fiquem responsáveis por fazer essa primeira estruturação financeira do negócio. São os aceleradores, então é jornada da Amazônia. Mas seria excelente, engajar uma universidade, por conta dos professores e alunos para acompanhar esses empreendimentos.

Porque uma capacitação na gestão financeira dos negócios precisa ser mais estruturada mesmo, e precisa ter um filtro na escolha dos participantes enquanto ao interesse dos negócios de se capacitarem. Aliás, não é interesse a palavra certa. Acho que é atenção, é difícil as pessoas pararem se escreverem editais.

Na nossa experiência de Assobio isso virou uma dificuldade grande, em uma parceria com a empresa Azul, linha de passagens aéreas, disponibilizou para os empreendimentos da associação passagens de graça para empreendedores. E só teve

70% de retirada das passagens disponibilizadas, em 1 ano teve empreendimento que não preencheu nenhum questionário, e associação teve que redistribuir para quem já tinha usado.

Outro case é com Mercado Livre, uma capacitação oferecida por eles para qualificar os negócios em marketing de conteúdo, um trabalho com influenciadores, mídias sociais e formadores de opinião, dos 75 membros tiveram 13 inscritos até agora, sendo que ficou condicionada essa capacitação para poder participar das nossas ações da COP 30, que não são poucas.

Então é bom pensar em modelo que priorize a qualidade de desenvolvimento de negócios com interesse em amadurecer sua operação do que em números. É melhor fazer e abrir o edital para 10, fazer realmente uma seleção de quem está muito afim fazer uma coisa de qualidade, talvez que dure um prazo um pouco maior, que consigam construir os casos que cheguem até a tomada de crédito e assim por diante.

É interessante usar o mesmo modelo, inclusive do Carrefour, que é pega os negócios e prepará-los para que eles possam pegar o crédito. Então, tipo assim, você garante que terá a oferta em condições mais justas, porque você está dando a qualificação, mas só para quem cumprir com excelência a jornada de capacitação.

O ideal seria um programa de qualificação financeira e que o final da jornada seja o acesso ao crédito. É algo complexo de se fazer, mas é fundamental uma capacitação visando gestão e organização financeira dos negócio, olhando para a capacidade de pagamento e geração de receita, e se possível, até acompanhar depois a gestão do recurso.

4. Achas que consigo ter acesso aos CNPJ e lista dos empreendimentos da Assobio? Para eu analisar o que o cadastro desses empreendimentos tem em comum que possamos identificar a bioeconomia, em CNAE.

Consigo disponibilizar uma lista dos empreendimentos, apenas com os dados públicos, sem os sensíveis por conta da LGPD. Essa discussão de CNAE ou certificação, muito nos interessa, inclusive existe uma conversa acontecendo com a Natura e com o Ministério da Indústria e Comércio, para pensar nisso, e a gente tem todo interesse, a criação de um selo, que tem uma série de critérios. Isso permitiria que todos os negócios que tenham o selo possam ser contemplados por uma política pública específica ou até mesmo de crédito.

Mas existe uma limitação, o CNAE atual é atividade econômica e não captura método ou práticas sustentáveis da bioeconomia; por isso proposta de classificações, princípios ou selos. A Assobio está desenvolvendo 10 princípios de negócios de bioeconomia como tentativa de criar critérios reconhecíveis, desse modelo de produção.

5. Algo como o CAF está para o PRONAF, caracterizando a agricultura familiar?

Isso, inclusive existe a certificação da agricultura familiar para quem produz e para quem compra de agricultura familiar.

