



Rede Brasileira Agroflorestal – REBRA

Seminário Nacional sobre Políticas Públicas e Financiamento para o Desenvolvimento Agroflorestal no Brasil

Brasília, 18 a 20 de agosto de 2004

Mesa II - BENEFICIAMENTO E COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS AGROFLORESTAIS

Coordenado por Luiz Vilares¹

Introdução

Este documento aborda questões relativas ao beneficiamento e comercialização de produtos originados de sistemas agroflorestais (SAFs), que dificultam o desenvolvimento de oportunidades para adição de valor à produção das associações de produtores rurais e pequenas empresas. Seguindo a orientação de objetivos deste seminário, estas questões são abordadas de forma a orientar soluções que priorizem critérios e diretrizes que devam governar as políticas públicas e as estratégias de apoio financeiro à produção agroflorestal no Brasil.

Neste documento, a região amazônica é usada como referência na exposição dos assuntos e proposição de soluções de políticas públicas. E se consideram as dinâmicas do beneficiamento e comércio dos produtos agroflorestais similares as existentes para produtos agroextrativistas.

De uma maneira geral, observa-se pouco efeito das políticas públicas para o avanço sócio econômico necessário das atividades de beneficiamento e comercialização da produção agroflorestal. As dificuldades para o sucesso comercial destas atividades podem ser atribuídas pelas situações geográficas adversas na origem desta produção, assim como a baixa capacitação técnica de sua mão de obra e condições estruturais de mercado ainda frágeis.

Faz se importante uma reflexão de se direcionar as políticas públicas para o beneficiamento e comercialização da produção agroflorestal pelos focos diretos de ação na melhoria da eficiência dos canais de distribuição em várias frentes de produtos; e focos generalistas, pelo conjunto de atividades necessárias a adequação da produção aos padrões e tendências do mercado consumidor, em crescente interesse por produtos orgânicos, inclusive certificados.

As fontes financeiras devem seguir a lógica do investimento na produção sustentável, buscando a inserção do componente de serviços ambientais prestados como um retorno esperado pelo emprego de SAFs. Porém seria um erro assumir que o consumidor pagará mais pelo produto de origem agroflorestal por seus aspectos ecologicamente sustentáveis, cabendo este papel aos mecanismos de financiamento

¹ Luiz Vilares, Balcão de Negócios Sustentáveis, AdaT- Amazônia Brasileira.



públicos e privados de inserirem o componente de serviços prestados ao meio ambiente como parte do valor do produto agroflorestal aos produtores.

Na seqüência são identificados aspectos críticos para o beneficiamento e comercialização da produção agroflorestal, com exposição de possíveis ações de mercado e políticas públicas. Ao final são apresentados casos específicos para iniciativas em cadeias produtivas.

1. Beneficiamento

1.1. Dimensionamento e uso das instalações produtivas

A produção agroflorestal bem sucedida resulta em seu beneficiamento, onde vários aspectos devem ser observados nos projetos de unidades produtivas. Dentre eles, destacam-se a facilidade da obtenção de matéria-prima; localização em terreno seco, plano, com fácil escoamento das águas pluviais, não passíveis de inundações; afastamento das fontes poluidoras de qualquer natureza; acesso viário; facilidades de fornecimento de energia elétrica, abastecimento de água, tratamento e escoamento de efluentes, preferencialmente próximas à corrente de água à jusante da cidade onde se localizam; e facilidades de meios de comunicação.

Os aspectos citados raramente são totalmente presentes na maioria das unidades produtivas, que somadas a ausência de assistência técnica especializada e as deficiências na infra-estrutura de energia, saneamento básico e comunicação, mesmo se existentes, inviabilizam ou elevam os custos do beneficiamento local e comercialização dos produtos agroflorestais aos mercados.

Invariavelmente a herança assistencialista e burocrática nos processos de implementação de unidades de beneficiamento nos diversos empreendimentos existentes na Amazônia e região Nordeste, apresentam muitas distorções de especificações e estrutura das unidades produtivas. A maioria das instalações de beneficiamento contém equipamentos desnecessários aos objetivos de produção e especificações fora das normas de vigilância sanitária. Muitos prédios e suas instalações se encontram inacabados por falta de recursos não bem mensurados. Esta situação traz às associações supostamente beneficiárias destes equipamentos, um passivo por serem proprietárias ou beneficiárias de estruturas que não lhes servem, portanto anulando os supostos benefícios de possuírem o que deveria ser considerado um ativo produtivo.

1.2. Aspectos administrativos

Os aspectos fiscais e a dificuldade de se realizar a correta contabilidade dos empreendimentos, assim como a inserção de produtores rurais no universo formal das transações comerciais e suas exigências fiscais, são mais um desafio aos produtores. Desta forma, ocorrem muitas irregularidades com os órgãos de controle fazendário e fiscal. Estes fatores extra comerciais, sem dúvida dificultam, quando não impossibilitam, o acesso fluído dos produtores aos mercados pelas dificuldades administrativas impostas às suas organizações produtivas.



A burocracia e complexidade para estabelecimento e manutenção de empresas no Brasil, conjugadas com uma alta carga fiscal desestimuladora ao empreendedorismo, sugerem dificuldades impeditivas ao beneficiamento regular e qualificável da produção agroextrativista, visando os padrões de consumo dos grandes mercados absorvedores destes produtos.

1.3. Aspectos fitossanitários

Ao topo desta cadeia de dificuldades administrativas e erros de dimensionamento das unidades produtivas se soma a crescente regularização de critérios de segurança alimentar que impõem novos desafios a qualificação do beneficiamento e transporte da produção agroextrativista.

A utilização de práticas agroflorestais inapropriadas, que prolongam o contato dos produtos com o solo, as lesões na superfície dos grãos, provocadas por insetos, e o armazenamento inadequado, em locais úmidos e sem ventilação, são apontados como as principais causas que favorecem a contaminação e o desenvolvimento de fungos toxigênicos (micotoxinas/aflatoxinas).

Exemplo marcante de operações comerciais frustradas se refere à castanha da Amazônia tanto em intermediações internas quanto externas. Em muitos casos, foi detectada umidade acima do permitido, favorecendo o desenvolvimento de fungos. Para os produtos de cacau, há também casos que envolvem presença de cinzas em suas amêndoas em razão da secagem e armazenagem inadequada. Em todos os casos os produtos passam a ser impróprios para o consumo humano e, dependendo do nível de contaminação de aflatoxinas, tornam-se impróprios, inclusive para a alimentação animal.

A maioria dos empreendimentos agroflorestais amazônicos e nordestinos não demonstram ter escala e volume que justifiquem investimentos para sua adequação aos padrões sanitários. O cumprimento às normas fitossanitárias só acontece com assistência externa a fundo perdido. Para o registro de estabelecimentos junto ao Ministério da Agricultura se faz necessário cumprir uma série de normas para elaboração de um processo no qual constará todas as etapas de aprovação do estabelecimento, raramente exeqüíveis às organizações sem esta assistência.

As políticas públicas para a resolução destas deficiências são desafiadoras no sentido de sua implementação através de programas coordenados entre os ministérios de governo com focos convergentes ao fomento das atividades agroextrativistas e agroflorestais, assim como a sua integração com os programas estaduais similares. No âmbito da municipalização das decisões, nota-se um caminho descentralizador para a realização de investimentos, porém dentro de um viés clientelista onde se aplicam fundos públicos em obras quase sempre mal dimensionadas. Estas obras, em sua maioria, não atendem aos objetivos de sua implantação, gerando uma situação de passivo estrutural aos seus beneficiários, ao invés de um suposto ativo produtivo.

Neste sentido, as diretrizes de políticas públicas para o beneficiamento da produção agroflorestal deveriam se nortear primordialmente para a integração eficiente das



diversas iniciativas já existentes, uma vez que o volume financeiro e quantidade de programas de fomento e assistência às atividades de beneficiamento parecem ser mais mal utilizados do que realmente insuficientes. Portanto, se faz necessária uma enorme articulação destas ações mediante critérios mais unificados, envolvendo-se as cadeias produtivas como um todo dentro de uma lógica final de direcionamento da produção às necessidades dos mercados consumidores, locais, regionais e internacionais.

2. Comercialização

2.1. O desafio do livre mercado e a criação de canais de transporte mais eficazes

Parte da baixa efetividade observada nos projetos públicos e também particulares, visando o desenvolvimento das atividades agroextrativistas, acontece pela lógica das ações públicas na Amazônia terem sido pautadas pela ocupação da região, anterior a organização e capacitação de sua mão de obra local, assim como pelas condições logísticas desfavoráveis ao escoamento da produção regional. A ocupação do espaço amazônico anterior a estruturação de sua produção agroextrativista gerou um frágil sistema de trocas econômicas de baixo nível técnico, caracterizado pela dependência do produtor ao transportador, que faz o papel de primeiro e único cliente, com grande poder de compra no canal de distribuição. Esta dependência econômica do produtor agroextrativista ao seu quase único cliente, transportador de sua produção, é determinante para a fragilidade comercial de grande parte das atividades de caráter agroflorestal na Amazônia, e certamente muito influente no processo de comercialização de produtos similares em outras regiões no Brasil, distantes dos grandes centros consumidores.

Os desafios a serem vencidos para a inserção econômica e comercial dos empreendimentos agroflorestais, na organização de seus canais comerciais tem que ser considerados nos planos de políticas públicas. O transportador deve ser capacitado a melhor transportar a produção agroextrativista, com desenvolvimento de sua capacidade de armazenagem e refrigeração, antes, durante e ao final da entrega dos produtos aos canais de comercialização. Ao mesmo tempo as iniciativas públicas devem provocar um distanciamento da função do transportador de seu papel de único e determinante comprador da grande maioria da produção agroextrativista, para uma função mais bem qualificada no seu transporte de qualidade dos mesmos produtos.

A grande distância dos centros consumidores faz com que a maioria dos grupos de organizações produtivas organizadas, tais como associações e cooperativas, comercialize sua produção atrelada ao relacionamento político e presença de seus líderes junto a sindicatos e partidos políticos nas esferas municipais. Esta dualidade de posição de liderança comunitária na produção e política local pode fragilizar a estrutura comercial desta produção, dependendo da situação política de seus líderes com os governos municipais. Se estiverem na composição do poder local, favorecem os contratos de fornecimento às prefeituras para programas de escoamento da produção, tais como a merenda escolar. Se estiverem na oposição, tendem a perder suas comercialização local, independente da qualidade e confiabilidade de seus produtos.



2.2. Grupos de produtores, certificações, consumidores e capacitação de produtores

Tem sido observados avanços na comercialização através da formação de grupos de produtores e organização da venda da produção conjunta. A efetivação da comercialização direta, sem intermediários quando possível, tem se mostrado como o caminho ideal, porém cheio de riscos para o comprador, por muitas vezes não ter o produto disponível em termos antes assegurados. A introdução de certificações orgânica, florestal e processos da construção de denominações de origem de um grupo de produtores, representam elementos claros para o futuro comercial bem sucedido de uma região de produtores, sendo interessante a participação pública neste sentido.

As políticas públicas devem estimular a comercialização da produção além das fronteiras municipais, para mercados consumidores dos grandes centros e vendas direcionadas a empresas, através de seus esforços de compras diretas. Complementarmente, é imprescindível a introdução de aspectos de comercialização justa (fair trade) e a divulgação dos produtos de origem agroflorestal, ainda percebidos como alternativos pelos consumidores dos grandes centros. A percepção dos atributos ambientais e de origem dos produtos agroextrativistas atinge um pequeno grupo de consumidores, em geral de classes mais altas. Portanto, aumentar preços pelo componente ambiental parece ser uma medida inviável a comercialização de produtos de origem agroflorestal, cabendo esta remuneração ambiental aos programas de políticas públicas.

Para a comercialização destes produtos são necessários esforços de marketing iniciando-se por uma boa apresentação de marcas que transmitam uma percepção de valor ao consumidor final. Notam-se os esforços de rodada de negócios e inserção de compradores avançados, ligados diretamente a empresas compradoras, abrindo possibilidades para comercialização mais rentável e contínua da produção. Entretanto, para a competente comercialização da produção, também se faz necessária a capacitação dos produtores para administrarem corretamente suas organizações. Existem ainda muitas cooperativas cujos associados pouco conhecem sobre suas funções, incluindo o papel de seus conselhos fiscal e de administração. A introdução destas organizações no âmbito de movimentos sociais gerou inúmeras iniciativas de orientação econômica geridas por dirigentes políticos, em lugares de administradores profissionais.

Um caminho sugerido para a profissionalização destas entidades é a implementação de agentes capacitadores junto aos grupos de produtores. Os programas a serem implementados devem ser focados no ensino e introdução de técnicas de gestão em primeiro lugar. Mas atualmente, as variadas fontes de financiamentos públicos existentes neste sentido de capacitação das organizações produtivas prescindem de medidas direcionadas para a comercialização e gestão de empreendimentos. Existem recursos para a implementação de organizações de produtores, mas a entrega de sua produção sempre é colocada como “vítima” do mercado, que na região amazônica, é representada pela alternativa logística em primeiro e único lugar.



2.3. Exportação dificultada

Por final, analisa-se o outro lado da moeda da comercialização representado pelos casos de excelência de produtores capacitados a exportar seus produtos, também enfrentando dificuldades imensas para a sua concretização. Para as organizações com confiabilidade de prazos de entrega de sua produção e que procuram os canais de exportação, há que se defrontar com os entraves burocráticos representados pelos inúmeros registros necessários para se exportar no país. Observam-se várias medidas para se facilitar os processos de exportação, porém esta atividade ainda é muito complicada e onerosa para exportadores em pequena escala. Passadas todas as dificuldades burocráticas e fiscais dos processos de exportação, há a dificuldade logística de se acomodar os produtos dentro da composição de cargas nos sistemas portuários. Estes oferecem poucas oportunidades para a exportação em pequenas quantidades frente a uma demanda exportadora de grandes quantidades de produtos madeireiros e tradicionais commodities agrícolas. Esta situação vem dificultando a logística competitiva exportadora de produtos agroflorestais em prazos e condições comercialmente viáveis.

2.4. A formação de Arranjos Produtivos Locais

Para a aproximação dos empreendimentos agroflorestais aos grandes mercados, há que se pensar em sua inserção competitiva dentro destes mercados. Além da organização interna das organizações produtivas por via de suas capacitações, também é necessária a reestruturação setorial dos empreendimentos. O melhor caminho para esta inserção competitiva está nos Arranjos Produtivos Locais (APLs), que promovem o aumento da oferta de produtos e melhoria dos processos produtivos com acréscimo de qualidade e diminuição de custos de produção. Estes pontos são fundamentais para as possibilidades de parcerias de distribuição com garantia de estabilidade do fornecimento e preços competitivos. Neste sentido é que se pode pensar em criação de marcas próprias com identidade regional e local, incorporadas aos conceitos de origem dos produtos. Nesse enfoque alguns produtos são mais dependentes dessas ações para se consolidarem no mercado, do que outros, conforme os exemplos a seguir.

A Castanha da Amazônia carece da articulação de vários pequenos e médios empreendimentos para atender o mínimo dos pedidos do mercado interno. Mesmo que incorporado na direção da industrialização no território de origem da matéria prima, o consórcio econômico, devido à interdependência, torna-se vital para a agregação de valor, pois a produção de biscoitos, farinha ou óleo prescinde da especialização dos atores econômicos da cadeia produtiva.

O desenvolvimento da piscicultura comercial e empresarial abre espaço para o surgimento de outros setores produtivos, tais como: couro de peixe e fábrica de ração para animais, que são possíveis com planejamento de um APL e foco lógico nessa estruturação econômica.

As polpas de frutas, sucos, concentrados, doces e geléias, originárias principalmente de SAFs, necessitam de métodos tecnológicos de conservação para se preservar suas características físico-químicas. Para o sucesso comercial destas atividades, devem



atuar em complementaridade com outras empresas, talvez maiores, em um sistema voltado a redes de comercialização. Nesta perspectiva, políticas públicas, se existentes, devem tratar de aproximar estas redes aos grandes consumidores dentro de um sistema de comercialização justa.

Em outros casos (cacau e guaraná orgânico), os APLs podem simplesmente representar a organização de pequenos produtores para obtenção de escala, volume e certificação orgânica a fim de atender uma determinada demanda empresarial que do mesmo modo, dependem da atuação de outras instituições que compõem o agronegócio florestal.

Portanto os SAFs muitas vezes geram uma oferta de produtos que demandam diferentes características de comercialização dificultando a gestão comercial e resultado econômico positivo das vendas, independente até mesmo das questões estruturais anteriormente expostas, relacionadas aos aspectos comuns do beneficiamento e comercialização agroflorestal.

As novas tecnologias de exploração e beneficiamento de matérias-primas exigem mudanças no processo de extração, transporte, armazenamento e gerenciamento da produção em todos os seus momentos que, por sua vez, dependem de pesquisa, assistência técnica, crédito e extensão rural. De modo geral, são desafios que o agroextrativismo enfrenta, cujas soluções não são prerrogativas de um único ator econômico. A organização das instituições parceiras e produtores são passos importantes para se planejar ações das cadeias produtivas agroflorestais no sentido da valorização de seus produtos.

Em conclusão, investimentos na produção agroextrativista em manejo sustentável, certificação florestal e orgânica são imprescindíveis. As políticas públicas devem ser facilitadoras destes processos e suas diretrizes devem se nortear pela identificação clara das particularidades de cada cadeia produtiva. E na seqüência, buscar a integração dos conceitos comuns dos programas já existentes na busca de uma comercialização melhor coordenada que inclua a capacitação dos meios de transporte e gestão dos empreendimentos, resultando em adição de valor à produção agroflorestal com garantia de preservação do meio ambiente.