

Relações de mercado e sustentabilidade

nas cadeias do açaí e da castanha-do-brasil



Dezembro de 2020



OBJETIVO

- Discutir os elos das cadeias produtivas e as práticas de mercado na produção extrativista de açaí e de castanha-do-brasil

As entrevistas foram realizadas entre os dias 16/07/20 e 04/09/20 via telefone.



METODOLOGIA

- Foram feitas 10 entrevistas em profundidade com representantes da cadeia produtiva do açaí e da castanha-do-brasil

1	Cooperativa de castanha – liderança indígena
2	Indústria de castanha – engenheira de produção
3	Indústria de açaí – diretor de supply e sustentabilidade
4	Cooperativa de açaí
5	Associação de castanha e nozes
6	Cooperativa de castanha – coordenador de projetos
7	Indústria de açaí – empresa de tecnologia agrícola
8	Agricultor familiar e acadêmico
9	Indústria de açaí – diretor de sustentabilidade
10	Indústria de açaí

Os entrevistados têm concepções distintas sobre sustentabilidade

Não há um protagonista na divulgação da sustentabilidade

AMBIENTAL

- Desenvolvimento das produções respeitando os limites dos biomas
- Aproveitamento dos recursos, dentro de uma visão de que a riqueza natural pode ser utilizada sem ser destruída

SOCIAL

- Os povos tradicionais que trabalham com a coleta de ambos os frutos há séculos
- Estes povos devem ter sua dignidade respeitada

ECONÔMICO

- Condições de vida digna para os produtores devem ser garantidas
- Desenvolvimento da economia local
- Produção deve gerar renda para todos

Quem ajuda a divulgar práticas sustentáveis?

Público

- Ministério da Agricultura
- EMBRAPA
- Conselhos Comunitários
- Conselhos Municipais (e.g. Rural etc)
- Secretarias estaduais e municipais
- ICMBio
- ATERs

Privado/ Terceiro Setor

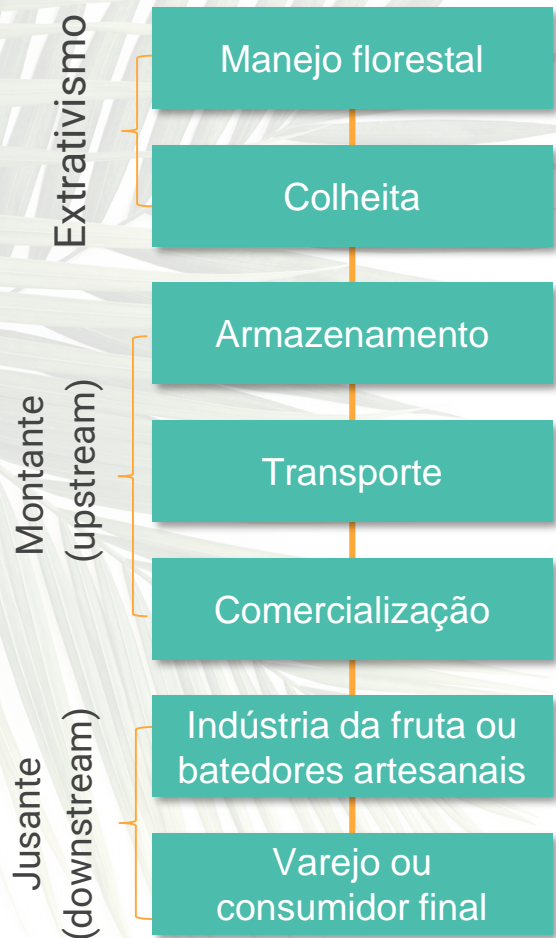
- Consumidores conscientes
- Empresas do setor
- ONGs
- **Sistemas de certificação**



“Tem um termo que a gente trabalha muito, que é a questão da **soberania**. A sustentabilidade é o uso dos recursos naturais pela população de uma forma geral; e pelos agricultores, utilização dos recursos de forma planejada e com soberania, principalmente para que o agricultor seja um agente indutor do processo e não apenas parte da cadeia. Ele está ali para viabilizar um sistema de produção de outro ator.”

—Pesquisador acadêmico

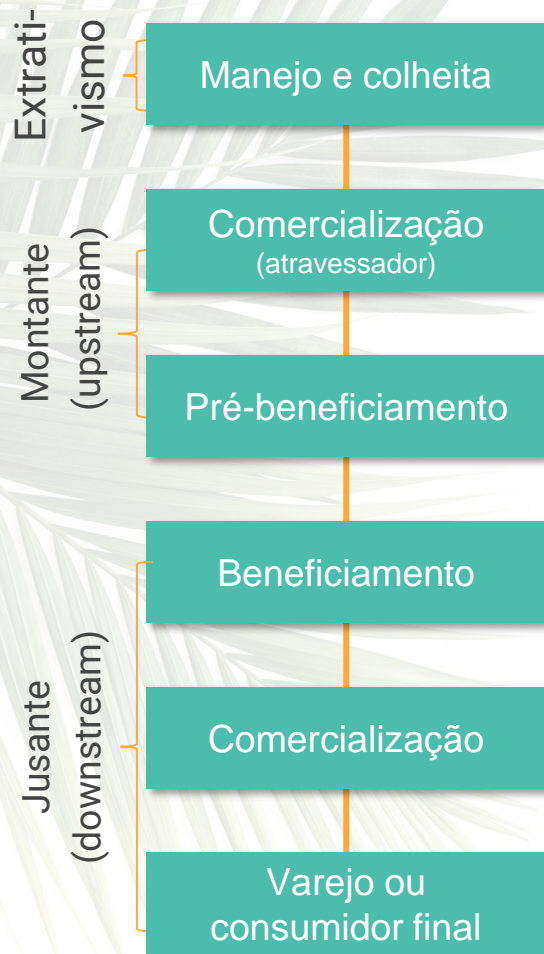
Cadeia do açaí



A cadeia é estruturada quatro grandes chaves compostas de etapas subsequentes. As chaves são: **produção**, **montante** (upstream), **jusante** (downstream) e **consumo final**.

Na produção, ocorre o manejo florestal, seguido da colheita. No montante, ocorrem armazenamento, transporte e venda para a indústria. Essa etapa frequentemente está relacionada à figura emblemática do atravessador. Em seguida, ele chega à indústria onde passa pelas etapas do jusante, do beneficiamento ao desenvolvimento de produtos e comercialização final.

Cadeia da castanha



A cadeia da castanha também é estruturada em produção/ coleta, montante (upstream), jusante (downstream) e consumo final.

Na produção, ocorre o manejo florestal, seguido da colheita. No montante, ocorrem armazenamento, transporte e venda para a indústria. Essa etapa também frequentemente está relacionada à figura emblemática do atravessador. Em seguida, ele chega à indústria onde passa pelas etapas do jusante, do beneficiamento ao desenvolvimento de produtos e comercialização final.

“Para os nossos produtores aqui, que 99% são indígenas, **a castanha representa para eles uma mãe**. Eles veem a árvore da castanheira como uma mãe. Isso é muito claro, inclusive porque segundo o mito de origem de um ou mais povos indígenas, os primeiros seres humanos nasceram do fruto da castanheira.”

—Cooperativa de castanha-do-brasil



Foto: Rogério Assis/ ISA

Produtores extrativistas

- A conservação da floresta significa a **manutenção de seu modo de vida e geração de renda**
- Esta bioeconomia é a **principal atividade econômica familiar**, garantindo as condições de vida dessas populações
- Contribuem com o **desenvolvimento econômico amazônico**
- É uma **barreira ao desmatamento florestal**
- Embora não existam estatísticas oficiais, **os acidentes de trabalho mais comuns são as lesões**

As principais preocupações dos produtores são:

- a **geração de renda**
- o **comércio justo**
- a **responsabilidade socioambiental**

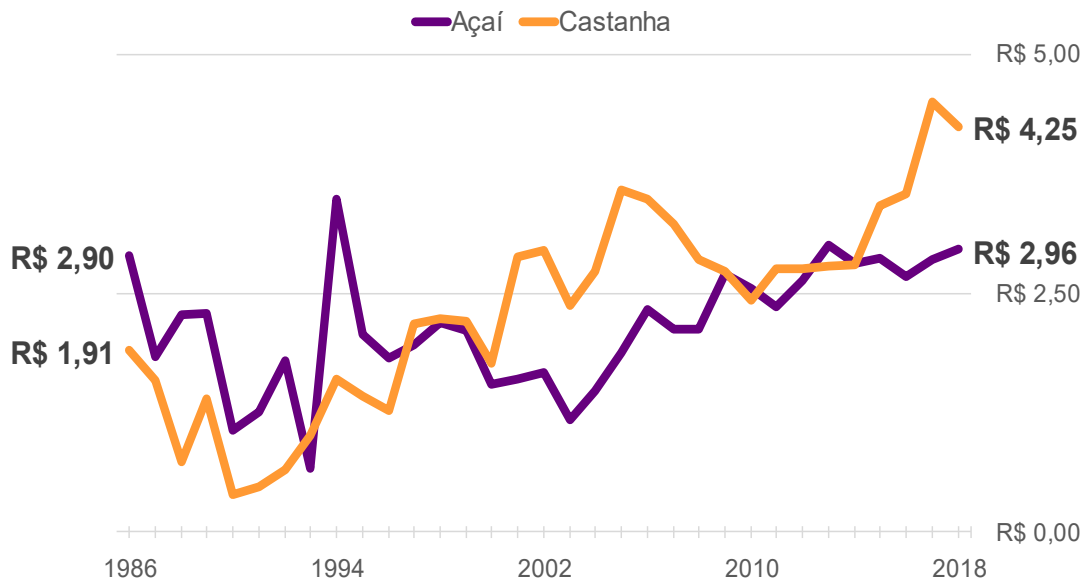
“Uma cadeia, em primeiro lugar, tem **importância cultural**. Os povos tradicionais que estão aqui fazem isso há milênios. Além de uma série de usos tradicionais, tem todo um conhecimento de manejo. Há um valor imenso na manutenção da cultura e desse conhecimento. Em segundo lugar, há a possibilidade de **gerar renda de trabalho** para um número enorme de famílias, de forma justa e correta, para que essas famílias possam ter uma dignidade maior e possam ter com o mínimo de condições para viver. No final, é ofertar para público que queira consumir um produto de alto valor em proteínas e minerais. É **um produto saudável**.”

—Cooperativa de castanha-do-brasil

Valor pago ao produtor, pelo kg

Valor pago ao produtor extrativista pelo kg de açaí e de castanha-do-pará, em reais de junho de 2020.

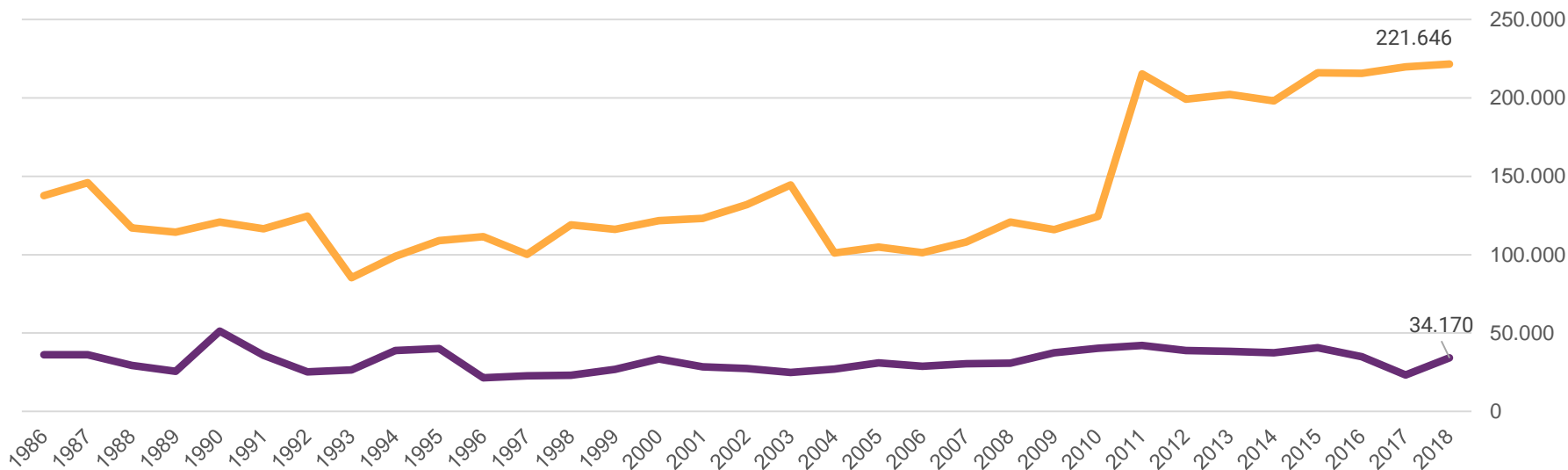
Fonte: Produção da Extração Vegetal e da Silvicultura (IBGE)



Quantidade produzida

Quantidade produzida de açaí e castanha na extração vegetal, em toneladas, por ano
 Fonte: Produção da Extração Vegetal e da Silvicultura (IBGE)

— Açaí — Castanha



Atravessador

O atravessador é uma **figura controversa**, vista como um mal necessário. Os entrevistados afirmam que estes:

- Dificultam a rastreabilidade
- Compram o restante da produção por preços irrisórios
- Nem sempre compram/vendem com nota fiscal
- Tornam a cadeia mais longa e cara
- Especulam (a castanha), tornando o preço final imprevisível

ATRAVESSADORES COMPETEM COM PRODUTORES E COOPERATIVAS

"Ele faz todo um trabalho de **desagregação social**. Ele não aceita que haja um mínimo de estrutura de organização social ali. Qualquer iniciativa de uma associação e cooperativa, ele procura fazer de tudo para destruir porque aqui ele vai competir com a estratégia comercial dele."

Cooperativa de castanha-do-brasil

PRINCIPALMENTE PARA A INDÚSTRIA, O ATRAVESSADOR POSSIBILITA A LOGÍSTICA

"Na cadeia da castanha, a gente acaba dependendo do atravessador, por não ter um ponto de logística nas regiões de coleta. Eu dependo dele para medir, ensacar no saco padrão no produto que está vindo para nossa empresa, etc. Por isso que eu te falo que é a logística, porque ele engloba aquele lote inteiro fazendo uma inspeção de qualidade (...). Não é viável para mim se eu comprar 100 sacos de um e 50 de outro."

Indústria da castanha

Indústria

- **A indústria da açaí pode estar mais próxima dos produtores que a indústria da castanha.**
- Já a indústria da castanha se apoia mais na figura do atravessador e, por isso, apontam a imprevisibilidade do preço final.

São os entrevistados que mais veem vantagens em selos, pois:

- Certificação aumenta a competitividade do produto
- Cria boas práticas na cadeia de valor
- Evita processos legais

Como um todo, compreendem que a monocultura é uma ameaça ao setor e que ambas são práticas centenárias praticadas pelas populações originárias.

Também apontam que:

- O desenvolvimento da cadeia envolve melhor entendimento dos produtores
- Combate ao mercado informal
- Setor como um todo precisa entender a necessidade de um selo
- É necessário investimento em pesquisa

Cooperativas

As cooperativas entram em várias partes da cadeia:

- Podem ser produtoras
- Podem ter parcerias com produtores
- Realizar o processamento dos frutos antes de vender à indústria (ou vendem no comércio local, em cadeias curtas)
- Se veem como parceiros da indústria

Geralmente são próximos dos povos produtores, mas às vezes também podem agir como atravessadores.

As cooperativas mobilizam a economia local e envolvem muitas famílias

“Aqui também no Amapá tem uma experiência muito interessante de umas mulheres produzindo biscoito de castanha, mas eu penso também que essa deve ser uma ação coordenada das instituições. Tem que ter um esforço nas escolas da prefeitura municipal de comprar esse alimento e tudo mais.”

Pesquisador acadêmico

Varejo

O varejo enfatiza o preço e há pouco espaço para negociação, o que dificulta uma diferenciação por selo

Consumo nacional

- Em primeiro lugar está o estado do Pará
- Em segundo lugar, o Sudeste com destaque para São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais

A castanha do brasil concorre com outras castanha, já o açaí não possui equivalente direto

“O conjunto de todas as nozes de todo Brasil gera uma exportação na ordem de 200 milhões de dólares. Comparado às outras culturas tradicionais, é um montante pequeno (...) Mas no Ceará tem o pessoal da castanha de caju. Na Amazônia, nós temos a castanha-do-pará, internacionalmente conhecida como castanha-do-brasil. A gente também já estava atuando com a macadâmia no centro-sul. E aí veio o contato com o pessoal da pecã, no Rio Grande do Sul principalmente, Santa Catarina e nos estados vizinhos. Também tomamos contato com a castanha de baru, uma castanha do cerrado em Goiás, Minas Gerais... Mais recentemente chegou o pessoal da macaúba, palmeira que também está se tornando uma noz comestível. Agora recentemente veio a castanha do cacau.”

Associação setorial

Demandas do consumidor

A DEMANDA POR PRODUTOS ORGÂNICOS E SUSTENTÁVEIS ESTÁ CRESCENDO – TENDÊNCIAS ACELARAM A DEMANDA:

- Veganismo
- Slow food
- Superalimentismo
- Indicação de médicos, nutricionistas e influenciadores fitness

RASTREABILIDADE AINDA NÃO É UMA DEMANDA ENTRE CONSUMIDORES – MAS É PONTO DE ATENÇÃO PARA INDÚSTRIA

- A indústria compreende o diferencial de mercado e o valor agregado que a rastreabilidade pode trazer ao produto
- Estudam certificações e ensaiam uma organização com os produtores e produtores (principalmente na cadeia do açaí)

Demandas do consumidor

O CONSUMIDOR ESTÁ CADA VEZ MAIS PREOCUPADO COM:

- Poluição do meio ambiente
- Mudanças climáticas
- Uso excessivo dos recursos naturais
- Bem-estar das comunidades produtivas
- Consumir sem agrotóxicos

A CERTIFICAÇÃO GARANTE, PARA O CONSUMIDOR:

- Maior segurança à longo prazo
- Conscientização
- Novos nichos de mercado
- Consumo de produtos nacionais
- Entendimento de que há valor agregado no preço

Quanto mais a cadeia informar o consumidor sobre o valor destes frutos, mais o consumidor valorizará estes produtos

“O consumidor tem que entender um pouco mais porque nós estamos falando de sustentabilidade. No caso do açaí, há uma planta guardiã da Amazônia. É um negócio novo, que tem 15 anos de vida, e agora só que ele começou a ser valorizado. Há uma nova população ribeirinha com uma renda muito diferenciados do que eles tinham no passado e o açaí está possibilitando isso para eles. **O consumidor tem bastante noção de muitas coisas, mas precisa levar o conhecimento a ele do que nós estamos falando de sustentabilidade.**”

—Indústria do açaí

Cenário internacional

EXPORTAÇÃO FICA POR CONTA DA INDÚSTRIA

Certificações ajudam a competir no mercado internacional,
mas não garantem retorno financeiro

AMÉRICA DO NORTE E EUROPA

- Demanda por certificações sanitárias
- Sem demanda significativa para selos socioambientais



CHINA

Esperam eficiência

ORIENTE MÉDIO E N. DA ÁFRICA

Espaço no mercado Halal

BOLÍVIA E PERU

Principais exportadores de castanha-do-brasil

Compradores internacionais - Açaí

(em volume e valor)

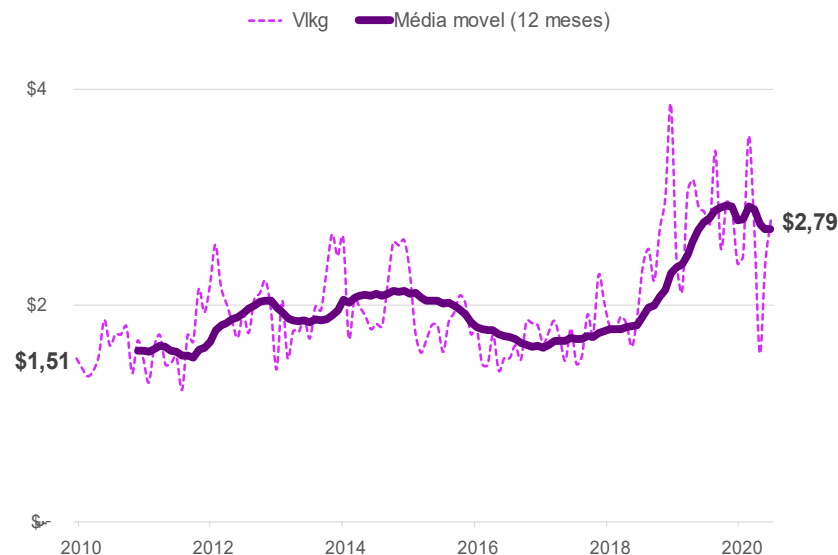
País	Volume	Valor
EUA	43%	37%
Países Baixos	12%	20%
Austrália	5%	5%
Reino Unido	5%	9%
Outros*	35%	29%

Foram exportados aproximadamente
US\$252.333 em açaí em polpa

Volume exportado em 2020
56,6 toneladas

Valor pago pelo kg exportado de açaí, em dólares internacionais.

Fonte: Secretaria Especial de Comércio Exterior e Assuntos Internacionais



*Principalmente Egito e Jordânia

Fonte: Secretaria Especial de Comércio Exterior e Assuntos Internacionais

Compradores internacionais – Castanha com casca

(em volume e valor)

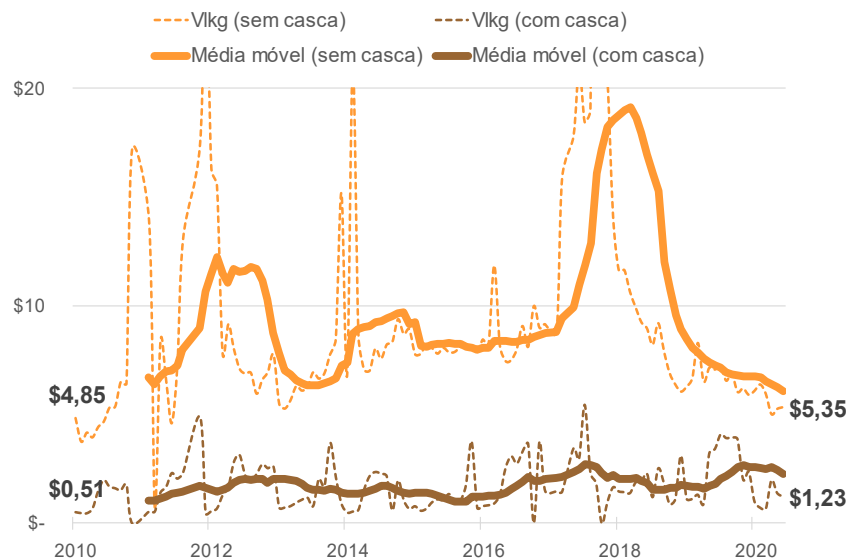
País	Volume	Valor
Peru	39%	22%
Bolívia	27%	11%
Hong Kong	13%	25%
China	12%	24%
EUA	7%	13%
Tunísia	2%	4%

Foram exportados aproximadamente
US\$5.282.464 em castanha com casca

Volume exportado em 2020
4.672 toneladas

Valor pago pelo kg exportado de castanha-do-pará, em dólares internacionais.

Fonte: Secretaria Especial de Comércio Exterior e Assuntos Internacionais



Compradores internacionais – Castanha sem casca

(em volume e valor)

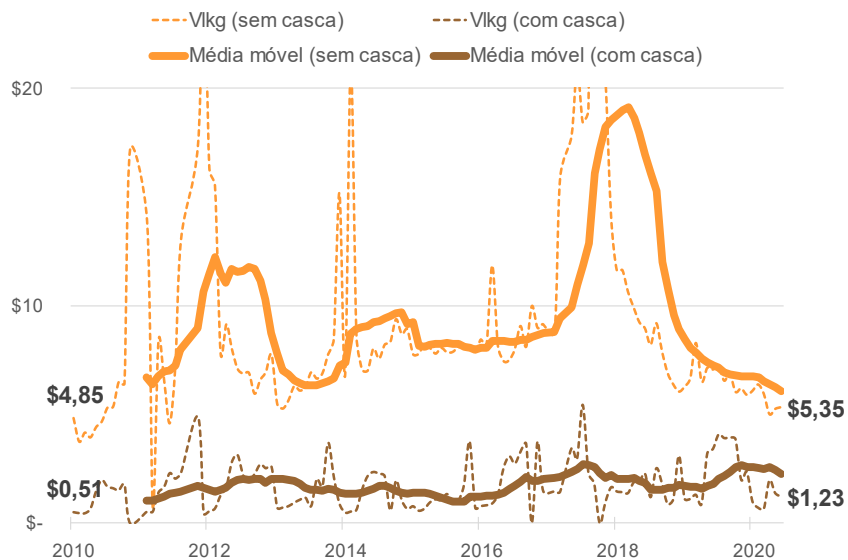
País	Volume	Valor
EUA	40%	39%
Alemanha	15%	15%
Austrália	8%	8%
Israel	7%	7%
Canadá	6%	6%
Polônia	5%	5%
Outros	20%	21%

Foram exportados aproximadamente
US\$14.646.315 em castanhas sem casca

Volume exportado em 2020
2.865 toneladas

Valor pago pelo kg exportado de castanha-do-pará, em dólares internacionais.

Fonte: Secretaria Especial de Comércio Exterior e Assuntos Internacionais



Peru e Bolívia são os principais exportadores de castanha-do-brasil

- A toxicidade da castanha brasileira e a ausência de uma gestão correta do controle de qualidade por beneficiadores e exportadores culminaram no embargo da brasileira nos mercados da União Europeia em 2003, evidenciando-se a necessidade de empreender um esforço coletivo para certificar a castanha-do-brasil
- As cadeias do Peru e Bolívia foi desenvolvida junto a grupos de compradores e ao governo boliviano. De forma preventiva, organizaram um sistema econômico que parte da obtenção do fruto a sua limpeza e secagem, seu processamento e sua exportação através dos portos chilenos

Influência no preço dos produtos

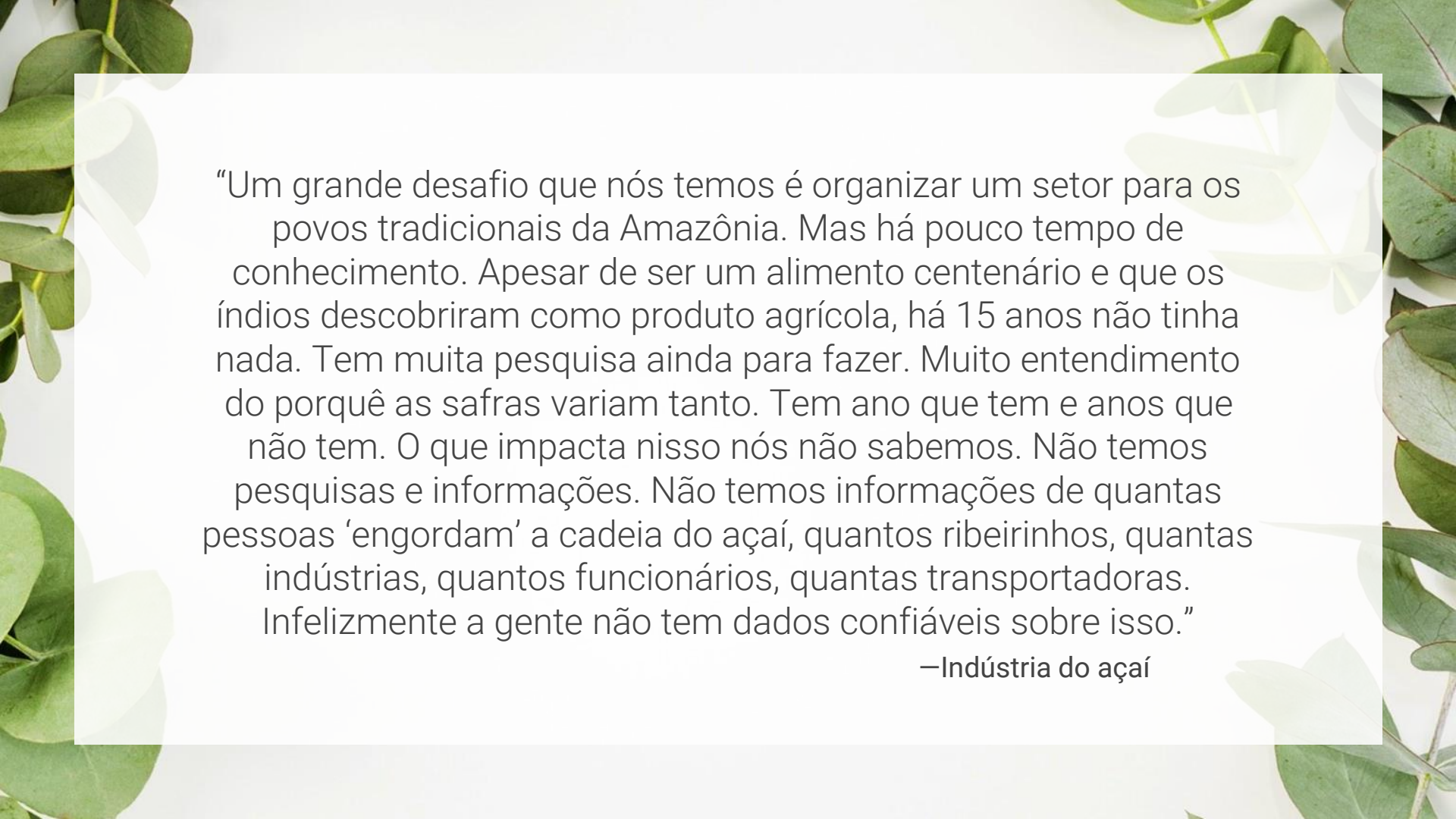
CADEIAS LONGAS E CURTAS

O preço varia de acordo com o tamanho da cadeia de produção – quando a venda é feita para as populações locais, o “arroz e feijão” da região, o preço é menor e não há exigência de certificação

VÁRIOS FATORES INFLUENCIAM O PREÇO

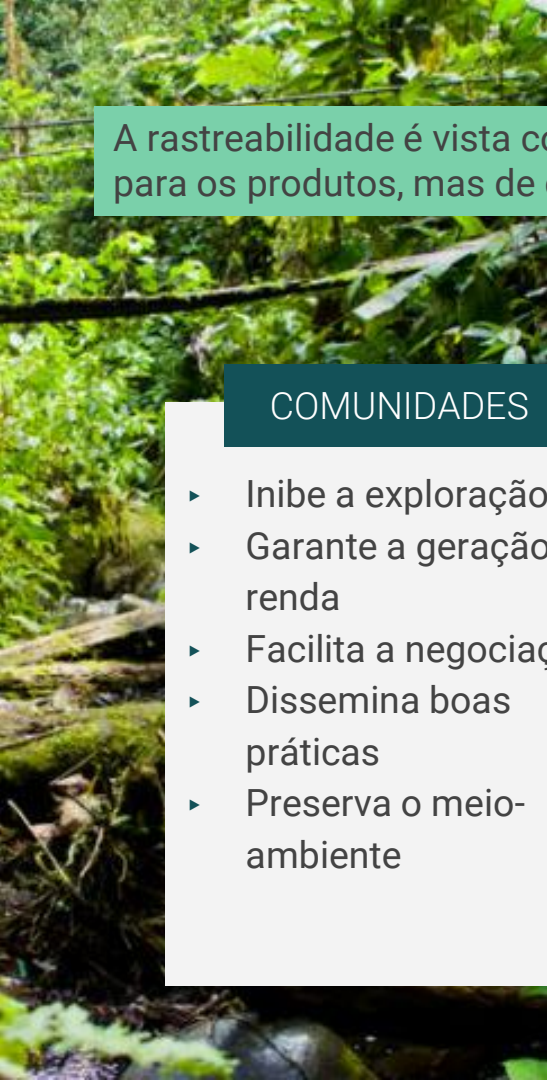
- Oferta e demanda
- Safra e entressafra
- Condições climáticas
- Perecibilidade
- Logística
- Qualidade
- Aspecto (castanha)
- Integridade do fruto (açai)
- Relatórios de mercado
- Custos de certificação





“Um grande desafio que nós temos é organizar um setor para os povos tradicionais da Amazônia. Mas há pouco tempo de conhecimento. Apesar de ser um alimento centenário e que os índios descobriram como produto agrícola, há 15 anos não tinha nada. Tem muita pesquisa ainda para fazer. Muito entendimento do porquê as safras variam tanto. Tem ano que tem e anos que não tem. O que impacta nisso nós não sabemos. Não temos pesquisas e informações. Não temos informações de quantas pessoas ‘engordam’ a cadeia do açaí, quantos ribeirinhos, quantas indústrias, quantos funcionários, quantas transportadoras. Infelizmente a gente não tem dados confiáveis sobre isso.”

—Indústria do açaí



A rastreabilidade é vista como um grande benefício para os produtos, mas de difícil implementação

Rastreabilidade

COMUNIDADES

- ▶ Inibe a exploração
- ▶ Garante a geração de renda
- ▶ Facilita a negociação
- ▶ Dissemina boas práticas
- ▶ Preserva o meio-ambiente

INDÚSTRIA

- ▶ Agiliza o processamento
- ▶ Melhora a logística
- ▶ Agrega valor
- ▶ Demonstra qualidade
- ▶ Demonstra sustentabilidade
- ▶ Identifica a procedência

CONSUMIDOR

- ▶ Dá segurança de escolha
- ▶ Dá autonomia para fiscalizar as marcas
- ▶ Educa o consumidor

Desafios

Além do custo, são vários os desafios enfrentados para se conseguir uma certificação, principalmente para as comunidades produtoras

COMUNIDADES

- ▶ Boas práticas de manejo
- ▶ Atendimento às normas
- ▶ Armazenamento correto
- ▶ Aumento do custo de produção
- ▶ Conhecimento técnico
- ▶ Repartição dos benefícios

INDÚSTRIA

- ▶ Questões fiscais
- ▶ Marketing
- ▶ Monitoramento das práticas
- ▶ Flutuação de preço
- ▶ O tempo de comercialização é diferente do tempo do produtor
- ▶ Faltam pesquisa sobre as culturas

CONSUMIDOR

- ▶ Compreensão sobre as diferenças entre certificações
- ▶ Varejo valoriza preço baixo, atualmente não há abertura para produtos com maior valor agregado



“Tem muito produto que sai sem nota fiscal e sem controle nenhum por esses intermediários, isso prejudica quem quer trabalhar de maneira correta. (...) E aí vem os concorrentes que não fazem nada disso e consegue um lucro muito maior do que quem tá fazendo. Isso é um problema sério.”

—Cooperativa de castanha-do-brasil

Imagem FSC

Os entrevistados não veem nenhuma desvantagem na certificação em geral, com exceção dos **custos**.

Os **produtores certificados entendem que a certificação FSC garante:**

- **o controle de produção**
- **a garantia de origem**
- **uma renda melhor para todos**
- **minimiza riscos**
- **competividade no mercado**

Desvantagem secundária comum entre todos: **atendimento às normas da certificação rigorosas**

Ainda que o FSC seja associado ao setor madeireiro, é visto como um **selo de boa credibilidade**, sendo **bem conhecido**. Entendem que um selo destes **agrega valor** mas não necessariamente garante a preferência de compra. Em especial a indústria espera apontamento, aproximação com mercado consumidor.

Adequação normativa

O Açaí e a castanha protegem a Amazônia contra o desmatamento, mas há riscos na sua produção

Neste cenário, há desafios já conhecidos ao extrativismo, como:

- Informalidade
- Atravessadores
- Longas distância
- Baixa infraestrutura de transporte
- Baixo valor pago aos produtores

Ainda com estes gargalos, açaí e castanha são os PFNM mais importantes para a bioeconomia da Amazônia e garantem a melhoria de renda para muitos comunitários, cuja atuação funciona como uma barreira para o avanço do desmatamento.

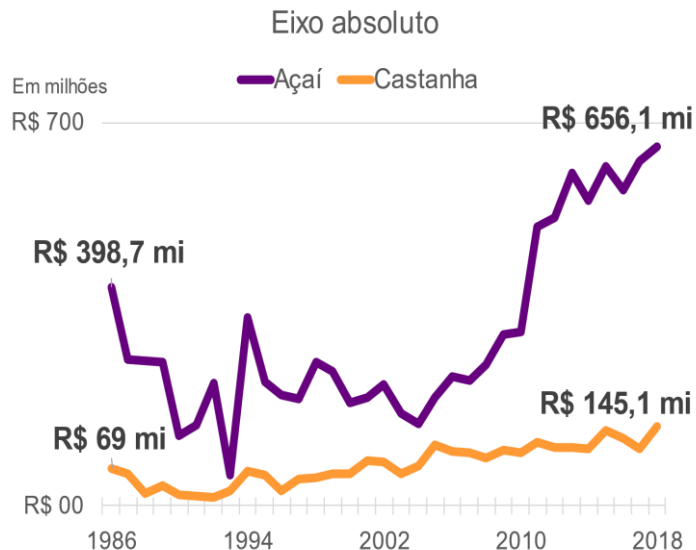
O FSC pode ter um papel relevante entre os produtores em melhorar as práticas de manejo, o impacto ambiental, gestão do negócio e a condição de vida destas populações.

Necessárias normas e
verificação de
conformidade mais
acessíveis e
adequadas à realidade
do extrativismo

O açaí tem apresentado boa performance, comparado à castanha

Valor total produzido de açaí e castanha -do-pará na extração vegetal, em reais de junho de 2020, por ano.

Fonte: Produção da Extração Vegetal e da Silvicultura (IBGE)



Dificuldades enfrentadas pela castanha-do-brasil:

- Baixo incentivo à boas práticas sanitárias
- Regulamentação e fiscalização
- Forte atuação de atravessadores
- Parece haver especulação de preços no mercado
- Castanha-do-brasil concorre com outras castanhas: para o consumidor em geral, castanhas trazem benefícios similares

Dinâmicas de consumo valorizam o açaí e a castanha-do-brasil

DINÂMICAS DE CONSUMO

- Tendências de consumo (veganismo, superalimentos, slow food)
- Alimentação saudável
- Indicação de nutricionistas e influenciadores

Campanhas de comunicação nos principais mercados consumidores

Indústria espera conexão com consumidores e que o selo seja reconhecido

- Dinâmicas de consumo devem ser consideradas para formulação do marketing de produtos
- Certificações em geral ainda não são demandas do consumidor brasileiro
- O mercado europeu, no entanto, valoriza o selo Orgânico, inclusive com preço premium – especialmente para a castanha
- Consumidores são capazes de compreender a agregação de valor ao produto, mas nem sempre estão dispostos a pagar preço premium
- Há oportunidade de investir em campanhas de nicho de consumo premium nacional para açaí e castanha

Há disposição da cadeia de valor para a certificação

Os desafios para comunidades produtoras:

- Garantir práticas de manejo
- Cumprimento de normas

Desafios para a indústria:

- Questões fiscais e econômicas
- Dificuldade em prover uma logística que contorne o atravessamento
- A conscientização do consumidor é importante, pois cria demanda por produtos sustentáveis e rastreáveis.

Como colaborar?

TROCA DE SABERES Ajuda a promover melhores práticas de manejo e gestão, e pode coibir práticas abusivas

AUXÍLIO À GESTÃO Normas bem adequadas são mais acessíveis e ajudam na gestão do negócio

CONSTRUÇÃO DE PONTES Conversas do setor acelerarão maneiras de contornar o atravessador

CONEXÃO Produtores e indústria querem estar em contato com varejo e consumidor final

Relações de mercado e sustentabilidade

nas cadeias do açaí e da castanha-do-brasil



A marca do manejo
florestal responsável
FSC® F000204

Dezembro de 2020