

A CADEIA PRODUTIVA DO BARU

UMA EXPERIÊNCIA DE EXPORTAÇÃO



Realização

Consultoria



A CADEIA PRODUTIVA DO BARU

UMA EXPERIÊNCIA DE EXPORTAÇÃO

Realização



Consultoria



Brasília, novembro, 2021

EQUIPE TÉCNICA

Instituição contratante

WWF-Brasil

Consultoria

Neotrópica Sustentabilidade Ambiental

Responsáveis técnicos

Roberto Xavier de Lima, Mestre em Conservação da Natureza
Sistematização (Neotrópica)

Andrea Caro Carrillo, Mestre em Conservação da Natureza
Moderação de Processos (Neotrópica)

Alessandra Arantes, Especialista em Comunicação
Projeto Gráfico e Diagramação (Neotrópica)

Comissão de acompanhamento

Carolina Siqueira, Coordenadora de Conservação (WWF-Brasil)

Kolbe Soares Santos, Técnico (WWF-Brasil)

Ana Carolina Bauer, Analista de Conservação (WWF-Brasil)

Luana Carvalho, Analista de Projetos (WWF-Brasil)

Daniely Lima, Analista de Engajamento (WWF-Brasil)

Byanca Ferreira, Assistente Administrativo (WWF-Brasil)

Ilustrações

Roberto Xavier de Lima (Neotrópica)



SUMÁRIO

1. APRESENTAÇÃO	9
1.1 Contextualização do trabalho do WWF-Brasil na Cadeia do Baru	9
2. INFORMAÇÕES SOBRE O PRODUTO	13
3. TEMA 1 - A IMPORTÂNCIA DAS COMUNIDADES E DAS COOPERATIVAS	15
3.1 A COPABASE	15
3.2 Cooperativa Central do Cerrado	19
3.3 Como se deu o planejamento da iniciativa com relação ao processo de participação social nas cooperativas?	20
4. TEMA 2 - ANÁLISE DE RISCO DO PROCESSO DE EXPORTAÇÃO	23
4.1 Como se deu a governança e a gestão da prática no processo de produção	23
4.2 Quais os principais riscos identificados para a cadeia do baru?	24
4.3 Como a iniciativa contribuiu para o alcance de objetivos de ganho de escala na produção?	24
5. TEMA 3 - REGISTRO DO PROCESSO DE EXPORTAÇÃO COM A PARCERIA DA BOTANICA ORIGINS	26
5.1 Quais lições aprendidas desta experiência?	26
5.2 Como aconteceu o processo de exportação?	27
5.3 Sob uma ótica de cooperados a exportação é um processo difícil para leigos?	29
5.4 A Botanica Origins	31
5.5 Quais foram as dificuldades sentidas no processo?	32
5.6 Meios para melhorar a divulgação e valorização da cadeia socioambiental sustentável do baru (lições para aprimorar a parceria)	32
6. LIÇÕES APRENDIDAS NO PROCESSO	35
6.1 Pontos Positivos	35
6.2 Pontos Negativos	36

LISTA DE ACRÔNIMOS E SIGLAS

Agrotec	Centro de Tecnologia Agroecológica de Pequenos Agricultores
Anvisa	Agência Nacional de Vigilância Sanitária.
BNDS	Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social
CGU	Controladoria Geral da União
Cenesc	Centro de estudos e exploração sustentável do Cerrado
CEPF	Fundo de Parceria para Ecossistemas Críticos
CNPJ	Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica
COOPERFAN	Cooperativa Mista dos Assentados e Agricultores Familiares do Noroeste de Minas
COMPRUP	Cooperativa dos Produtores Rurais de Poconé
COPABASE	Cooperativa de Agricultura Familiar Sustentável com Base em Economia Solidária
CONEXSUS	Instituto Conexões Sustentáveis
FBB	Fundação Banco do Brasil
ISPN	Instituto Sociedade População e Natureza
IEB	Instituto Internacional de Educação do Brasil
ONGs	Organizações Não Governamentais
Pronaf	Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar
Sebrae	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
Sicoob	Sistema de Cooperativas de Crédito do Brasil
Siscomex	Sistema Integrado de Comércio Exterior
TCU	Tribunal de Contas da União

1. APRESENTAÇÃO

1. APRESENTAÇÃO

Esse documento registra o processo de exportação de uma safra de Baru (*Dipterix alata*), amêndoa nativa do Cerrado brasileiro.

Durante o mês de junho e julho de 2021 acompanhou-se as etapas de compra e beneficiamento do baru por parte da Cooperativa de Agricultura Familiar Sustentável com Base em Economia Solidária – Copabase, e os trâmites para a exportação pela Cooperativa Central do Cerrado. Para esta atividade foram consultadas diversas referências bibliográficas, bem como entrevistadas pessoas chave em todas as etapas da exportação.

Foram obtidas e documentadas, informações do processo de produção até o embarque, assim como, aprendizados, oportunidades e dificuldades de todo o processo.

A etapa de entrevistas foi estruturada por três temas orientadores:

- **Tema 1** - a importância das comunidades e das cooperativas;
- **Tema 2** - análise de risco da cadeia do baru;
- **Tema 3** - registro do processo de exportação com a parceria da empresa Botanica Origins.

Para a elaboração deste documento foram entrevistadas as seguintes pessoas.

- Kolbe Wombral Soares Santos / WWF-Brasil;
- Dionete Figueiredo / Cooperativa de Agricultura Familiar Sustentável com Base em Economia Solidária / Copabase;
- Luis Roberto Carrazza / Cooperativa Central do Cerrado;
- Bianca Dias de Souza / Wicca Office - Assessoria em Comércio Exterior;
- Camila Gusmão / Empresa Botanica Origins.

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO TRABALHO DO WWF-BRASIL NA CADEIA DO BARU

O WWF-Brasil trabalha no bioma Cerrado desde a década de 90, iniciando suas atividades na região do Parque Nacional da Chapada dos Veadeiros. A partir de 2010, ampliou seus trabalhos com a sociobiodiversidade para a região do Mosaico de Áreas Protegidas Sertão Veredas Peruaçu no Estado de Minas Gerais. Em 2018 foi criada internamente a Iniciativa Cerrado, tendo como um dos objetivos intensificar as ações de sociobiodiversidade para outras regiões do bioma, assim como estabelecer parcerias com as organizações comunitárias e diversificação nas cadeias extrativistas.

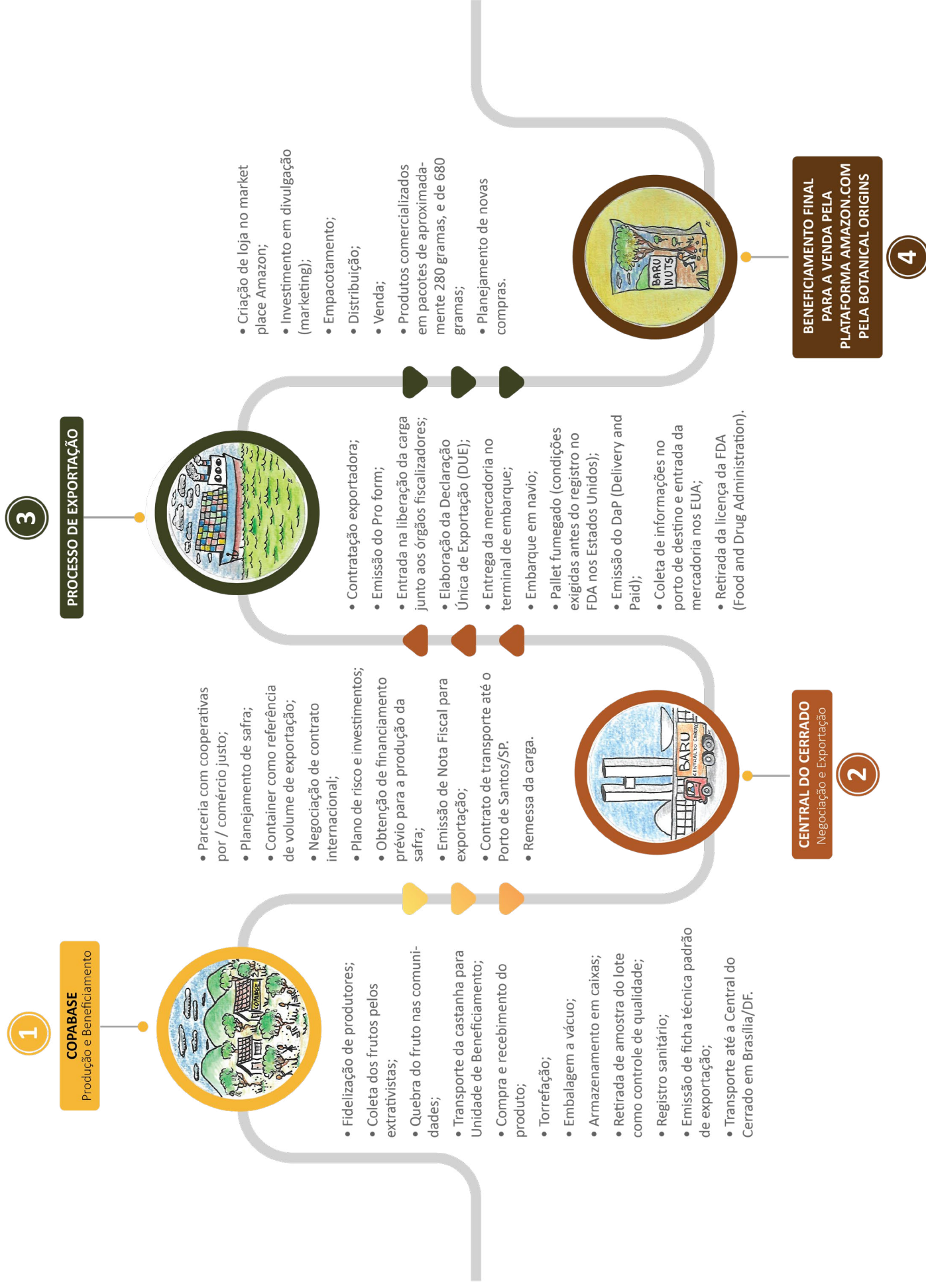
Foram iniciadas as ações em apoio à cadeia extrativista do baru e o fortalecimento da parceria com a Central do Cerrado e suas organizações comunitárias afiliadas. A atuação e apoio à essa cadeia extrativista objetivaram fortalecer a produção e comercialização, bem como, contribuir para torná-la mais justa e sustentável. A Central do Cerrado é uma rede de Cooperativas e Associações Comunitárias do Cerrado que tem por finalidade promover a divulgação e inserção dos produtos comunitários de uso sustentável do Cerrado nos mercados locais, regionais e internacionais, atuando também como centro de disseminação de informações, intercâmbio e apoio técnico para as comunidades na melhoria dos seus processos produtivos, organizacionais e de gestão.

O fortalecimento da parceria com a Central do Cerrado, considerando outras ações além da cadeia do Baru, contribuiu para uma expansão da comercialização desta cooperativa, assim como expansão da produção de algumas organizações filiadas. Destaca-se a ampliação da rede de negócios da Central do Cerrado, como no caso as relações comerciais com a rede Carrefour, Americanas.com (loja virtual), entre outras. Também se incentivou a comercialização no mercado externo do baru, tendo num horizonte mais recente, o arranjo comercial da Central do Cerrado com a empresa Botanica Origins.

Além de outras ações e parcerias do WWF-Brasil em fortalecimento da cadeia do Baru, merece destaque o trabalho que vem sendo feito com a Conexsus desde 2019, ressaltando algumas oficinas realizadas nestes dois últimos anos com intuito de promover discussões temáticas relacionadas à cadeia do baru, além de integrar e fortalecer a relação entre os múltiplos atores atuantes na cadeia, considerando organizações comunitárias, empresas, órgãos públicos de pesquisa e extensão, Universidades, organizações de apoio como ONGs, entre outras.

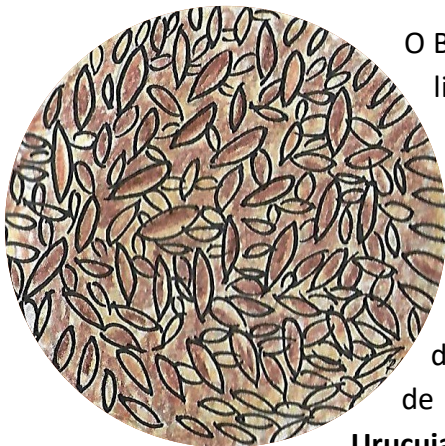
Desta parceria do WWF-Brasil com a Central do Cerrado para fortalecer a exportação do baru, foram identificadas algumas dificuldades, bem como, aprendizados importantes para o aprimoramento da cadeia produtiva. Surge então, a necessidade do registro de todo esse processo de exportação, considerando desde a etapa de produção a partir da Cooperativa de Agricultura Familiar Sustentável com Base na Economia Solidária (Copabase), a comercialização por parte da Central do Cerrado, o trabalho de assessoria em Comércio Exterior feito pela empresa Wicca Office, até chegar ao destino nos Estados Unidos para a empresa Botanica Origins.

Figura 01 – Fluxograma do processo de exportação do Barú.



2. INFORMAÇÕES SOBRE O PRODUTO

2. INFORMAÇÕES SOBRE O PRODUTO



O Baru (*Dipteryx alba*) é uma árvore nativa da família das *Fabaceae* que ocorre nas matas de Cerrados e Cerradões do Brasil. A castanha de baru (semente) é obtida com a quebra do fruto produzido pelas árvores do baru (baruzeiros). O baru é o principal produto da Cooperativa de Agricultura Familiar Sustentável com Base em Economia Solidária – Copabase, baseada no Noroeste do Estado de Minas Gerais, região da bacia hidrográfica do **rio**

Urucuia. Essa Cooperativa promove o manejo sustentável

da produção junto aos agricultores familiares e extrativistas filiados. Na Cooperativa a produção segue um protocolo de boas práticas ambientais, sanitárias, de higiene, de segurança, organização social e de rastreabilidade que devem ser seguidas em todas as etapas da cadeia produtiva que contempla a coleta, transporte, armazenamento, beneficiamento e distribuição do produto.

O Baru foi escolhido como uma das **fortalezas do movimento global *Slow Food***, sendo a Copabase reconhecida como uma **referência** dessa fortaleza pelo seu trabalho de **conservação da biodiversidade**, bem como guardião da valorização dessa cadeia extrativista no **território ecoturístico Urucuia Grande Sertão**. Este trabalho tendo o baru como fortaleza, contribui para conectar agricultores e extrativistas, com mercados mais sensíveis que valorizam os seus produtos. Fortalece também os **processos produtivos da Cooperativa**, valorizando os **modos de vida tradicionais**, a identidade dos territórios, a **conservação das paisagens** e gerando **segurança alimentar e renda** para as comunidades locais.

A Copabase é uma das organizações filiadas à Central do Cerrado, atuando em parceria na cadeia do baru e de outros frutos do Cerrado. Embora possua capacidade para comercializar seus produtos de maneira independente, na cadeia do baru, optou pela comercialização conjunta com a Central do Cerrado. Arranjos comerciais mais robustos, favorecem a comercialização de grandes volumes e obtenção de um valor mais justo, sendo que a Central do Cerrado recebe baru de organizações filiadas de outras regiões do Cerrado como Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás, entre outros.

3. TEMA 1 - A IMPORTÂNCIA DAS COMUNIDADES E DAS COOPERATIVAS

3. TEMA 1 - A IMPORTÂNCIA DAS COMUNIDADES E DAS COOPERATIVAS



Foto: Gui Teixeira/WWF-Brasil



Foto: Copabase

3.1 A COPABASE

Em **2016** a Central do Cerrado apresenta para a Copabase uma proposta de arranjo comercial. Em **2017** iniciam uma articulação com a empresa **Mãe Terra**, líder no segmento de alimentos naturais e orgânicos no Brasil. Esta negociação se amplia, e no mesmo ano, conhecem e aderem ao movimento *Slow food*. A partir de então foi iniciado um processo de construção coletiva com as comunidades, resultando numa metodologia de beneficiamento do baru, desde a coleta, até a produção processual, chegando-se em um protocolo de boas práticas na produção do baru.

Em **2018** a **Mãe Terra** renova o contrato com a **Copabase** e assina um contrato de compra de **seis toneladas de baru**. Com estes processos amadurecendo, foram cada vez mais aprimorando e ampliando o espaço de atuação nas comunidades. Também em **2018** foi formalizado com a empresa **Barukas** um acordo pontual para uma grande compra.

Em **2019**, a Copabase inicia a execução de um projeto apoiado pelo **Fundo de Parceria para Ecossistemas Críticos - CEPF do Cerrado**, que incluía o fortalecimento e estruturação da cadeia do baru.

“Espero que consigamos consolidar de fato a cadeia. Tudo é muito novo como modelo de negócio. Se conseguirmos consolidar a cadeia do baru, dos frutos do cerrado e do extrativismo como um todo, podemos fazer com que estas famílias permaneçam, e, consequentemente o cerrado permanece. A conservação da água é um fator primordial e a região pode sobressair ainda muito mais do que com a monocultura.

São inúmeros pivôs que estão surgindo no território a cada dia, deixando a gente muito assustada. Vários rios e córregos que conhecemos não existem mais. Eu não estou na Copabase por um negócio, é por uma causa. É por acreditar que é possível sim que a gente se torne um motivo de redução neste impacto. Questão de resistência para fazer funcionar. Para nós e para a próxima geração”.

Dionete Figueiredo - Copabase

Em setembro de 2019, durante o **IX Encontro e Feira dos Povos do Cerrado**, a Copabase promoveu a **Oficina de Comercio Justo na Cadeia do Baru**, evento que envolveu mais de 90 participantes, entre lideranças comunitárias, representantes de empresas, ONGs, pesquisadores, representantes governamentais, entre outros, sendo elaborado um relatório contendo informações de **produção, comercialização e beneficiamento do baru**, e seus **desafios para que a cadeia se consolide**.

No ano de **2020**, foi estabelecido a primeira parceria comercial entre a Central do Cerrado e Copabase com a empresa Botanica Origins, com sede nos Estados Unidos. Foram identificados como um dos **gargalos** neste processo, a **ausência de um capital de giro** para aquisição da safra por parte da Copabase.

Neste quesito, a empresa se colocou no processo como uma fonte de garantia de recurso, consolidando a primeira venda em **outubro 2020** de **duas toneladas de baru** para o mercado estadunidense. Esta carga, ao chegar ao destino, foi fracionada e vendida a partir de dezembro, tendo a empresa iniciado a comercialização do baru via plataforma **Amazon** a partir de fevereiro de 2021, sendo todo o produto ofertado comercializado em **menos de 30 dias**, garantindo uma boa aceitação do produto e um sucesso inicial do processo. Devido ao sucesso, foi **renovada** essa **parceria** por mais **cinco anos**, resultando em uma nova remessa de **6.400 quilos** enviada em **julho de 2021**. Isto garantiu que a Cooperativa e a Central do Cerrado possuam de fato, uma proposta estruturada, sustentável e com uma fidelidade de fornecimento de baru com benefício garantido para muitas comunidades produtoras envolvidas nesse arranjo.

Nessa renovação de contrato a empresa **concordou em fazer adiantamentos financeiros para compra de safra, mesmo fora da época de produção que vai de julho a outubro**. Isso possibilitou à Copabase fazer um estoque mínimo para atendimento da demanda da empresa nessa fase inicial de contrato.

Esse arranjo comercial com a Empresa Botanica Origins trouxe alguns **aprendizados e adequações**. Um deles foi o fato da Cooperativa ter terceirizado o processo de embalagem do baru na primeira remessa enviada, que ocasionou um alto custo e diminuiu a margem de recurso para pagamento dos extrativistas. Na segunda remessa, com um volume maior e adiantamento da compra, e através do apoio do **Projeto CEPF Cerrado** que já estava na fase final, foi possível comprar uma máquina empacotadora a vácuo, possibilitando maiores garantias e segurança no processo de embalagem de acordo com a demanda do cliente, além de diminuição dos custos e consequente aumento no valor de pagamento do baru para os extrativistas cooperados.

“A iniciativa começou com duas toneladas. Fizemos um teste. Houve uma aceitação enorme de mercado. Isto levou a um pedido maior e aí, se planejou a princípio seis toneladas anuais para garantir um determinado tempo. Acredito que esta iniciativa tende a levar o produto no mercado e sendo aceito como acreditamos que é, pois onde chega fica.

Há de fato, como resultado um ganho de escala de mercado de produção e nos leva a saber o nosso limite. Hoje não sabemos. Então esta ação contribui para a gente ver e entender qual é o nosso ganho de escala possível”.

Dionete Figueiredo - Copabase

Com a chegada da máquina em meados do mês de maio 2021, se intensificou o trabalho da cooperativa na torra e empacotamento.

Outra adequação feita nesse processo foi o uso de embalagem plástica metalizada, fechada à vácuo, que garante o prazo de validade do produto por um ano, quando em embalagem original em condições de armazenamento recomendadas. No Quadro 1 abaixo, constam as especificações técnicas sobre a embalagem escolhida, dimensões de peso e largura, e detalhamento das dimensões para a preparação do produto para a exportação.

Quadro 1 - Características técnicas da embalagem.

Produto	Embalagem Primária	Embalagem Secundária	Dimensões e peso da caixa	Pallet*
Castanha de Baru torrada sem Sal.	Peso liq: 20Kg. Embalagem plástica metalizada fechada à vácuo.	Peso Liq: 20 Kg. Caixa de papelão ondulado, contendo 1 embalagem plástica metalizada de 20 kg.	A: 15 cm L: 39 cm C: 58 cm Peso Liq.: 20 Kg Peso bruto: 20,6 Kg	A: 105 cm L: 100 cm C: 120 cm 30 caixas. Peso Liq.: 600 Kg Peso bruto: 630 Kg
*Obs: o peso bruto do pallet pode variar entre 1.045 e 1.070 kg.				

Figura 02 – Seleção das amêndoas de baru para embalagem.



Foto: Copabase

Figura 03 – Torrefação da carga de 6.400 quilos de baru enviada para a exportação.



Foto: Copabase

Outro ponto de destaque em termos de aprendizados e adequações foi o fato de que ao avaliarem o risco de o produto perder o vácuo no manuseio da carga e descarga entre vários caminhões, foi decidido que os 6.400 quilos da última remessa seriam transportados em apenas um caminhão até o Porto de Santos.

Figura 04 - Empacotamento da carga de baru.



Foto: Copabase

Figura 05 – Carga de 6.400 quilos de baru enviada para a exportação.



Foto: Copabase

Da mesma forma foi percebido que poderiam otimizar a quantidade de baru por pacote, aumentando cinco quilos de amêndoa em cada, tornando a carga mais compacta, com **pacotes possuindo 25 quilos**.

“O caminhão partiu carregado de Arinos até Brasília, sendo que a nota fiscal foi emitida pela Copabase e a carga enviada diretamente à transportadora no porto de Santos, evidenciando o compromisso da Cooperativa na entrega do produto, prezando pela qualidade, durabilidade e a fidelidade ao nosso cliente. Isso resultou numa redução de custos e diminuição do manejo demasia- do da carga.”

Dionete Figueiredo - Copabase

Figura 06 – Embalagens de 25 quilos de baru a vácuo enviada para a exportação.



Foto: Copabase

3.2 COOPERATIVA CENTRAL DO CERRADO

O baru é um produto que vem sendo trabalhado desde a criação da **Cooperativa Central do Cerrado** em **2005**, quando o mercado estava ainda menos estruturado e o produto era ainda menos conhecido. Inicialmente, fez-se a divulgação do produto em feiras, eventos nacionais e internacionais. A fortaleza dos eventos se deu em encontros do **Slow food** nacionais e internacionais. Com vários *chefs* de cozinhas no Brasil e no exterior.

Todas estas ações foram realizadas com o intuito de impulsionar e favorecer a cadeia produtiva do baru. A partir destas primeiras iniciativas, a Central do Cerrado começou a se relacionar com várias *intuições* que produzem o baru, entre elas, a Copabase.

A Copabase inclusive, depois de alguns anos, por meio de uma condição diferenciada, **introduziu o baru em negócios com a indústria** e com outros consumidores. Anteriormente, era trabalhado o comércio direto ao consumidor, venda para lojas de produtos naturais, restaurantes, sem escala ou exigência de um padrão. Atualmente, são comuns exigências de logística, fiscais, de apresentação do produto a vácuo.

A partir de **2014** foi iniciado um relacionamento da Central do Cerrado com indústrias, sendo primeiramente com a **Flormel** - empresa de Bauru - SP, que trabalhava com uma linha de produtos como amendoim, doce, paçoquinhas, pé-de-moleque. Foi lançado um produto, mas não houve condições de fornecer volume de produção e condições desejadas. Posteriormente, também numa relação com a Copabase iniciou-se uma conversa com a empresa **Mãe Terra**, antes desta ser comprada pela Unilever. Foi negociado o fornecimento de um **mix de castanha** para a **Gol cookies** (distribuição em voos), havendo um ganho de escala.

Tanto a *Flormel* e a *Mãe Terra* possibilitaram para Central do Cerrado, uma demanda e uma programação de compra que favoreceu os extrativistas e os empreendimentos comunitários.

A **Central do Cerrado** é constituída por **18 empreendimentos comunitários**, sendo que alguns destes possuem **atuação na cadeia do baru**. Historicamente tiveram parceria, como a Agrotec – Centro de Tecnologia Agroecológica de Pequenos Agricultores (GO), **Promessa de Futuro** em Pirenópolis, **Cenesc** - Centro de Estudos e Exploração Sustentável do Cerrado (GO), **CEPPEC** -Centro de Produção, Pesquisa e Capacitação do Cerrado- MS, e **Coperfruto** - TO. Em **2010**, quando se constitui formalmente a Central do Cerrado, se agregaram outras organizações com atuação na cadeia do baru, como no caso a **Copabase**, a **Comprup** - Cooperativa dos Produtores Rurais de Poconé – MS, a **Cooperfan** - Cooperativa Mista dos Assentados e Agricultores Familiares do Noroeste de Minas, entre outras.

“Esta trajetória de promoção do produto e de fazê-lo conhecido de várias atividades, festivais gastronômicos, encontros, eventos, feiras, fez do baru se tornar conhecido para além do Brasil.”

Luis Carrazza – Central do Cerrado

Em função do histórico do trabalho e fortalecimento das relações da Central do Cerrado com a Copabase, e com o arranjo comercial com a Empresa Botanica Origins, abriu-se esse canal de negociação, que foi consolidado, após seis meses de diálogo, considerando as etapas de apresentação do produto, envio de amostra, ficha técnica, fotos das unidades de produção da agroindústria. Na consolidação deste processo, além da negociação por preço, prazos de entrega, entre outros fatores, teve-se o intuito de demonstrar a história e os valores socioambientais da produção do baru.

3.3 COMO SE DEU O PLANEJAMENTO DA INICIATIVA COM RELAÇÃO AO PROCESSO DE PARTICIPAÇÃO SOCIAL NAS COOPERATIVAS?

Para o ano de 2020, a venda para a *Botanica Origins* foi planejada considerando a capacidade de entrega no *container*, sendo esse o volume dimensionado para 2021 e o ano seguinte, até que se inicie um novo processo de exportação.

Devido ao impacto da crise de saúde global decorrente da pandemia da Covid-19, houve dificuldades para a compra das embalagens de papelão de acordo com a dimensão padrão (20 quilos por pacote). Como houve uma sobra de espaço em cada pacote, ampliou-se para 25 quilos, assim foi possível reduzir a fragilidade, sem risco de perder o vácuo. Com esta estratégia, a cada cinco caixas se economizou uma, havendo a possibilidade de mais um *pallet*.

Figura 07 – Pallets com empilhamento de até cinco caixas de 25 quilos com baru.



Foto: Copabase

“Com o planejamento antes da safra, foi realizado um trabalho dentro do princípio do comércio justo.

Era necessário obter adiantamento, para ir às comunidades e fazer mobilização. Uma atividade de rotina em boas práticas, formação, orientação com a cartilha, dinâmica de engajamento no processo, o entender o contexto do propósito, tudo isto, gera alternativa para o extrativista se manter no campo, conservando o cerrado.”

Luis Carraza - Central do Cerrado



Foto: Roberto Xavier

O planejamento de captação de recursos para fazer a produção da safra foi um esforço de ambos os lados. O adiantamento de recursos por parte da empresa, com metade do valor com a previsão de embarque, e metade ao chegar ao destino no final, possibilitou um giro de capital para iniciar a compra da próxima safra junto aos extrativistas cooperados da Copabase.

Esta parceria estabelecida com a Botanica Origins pode ser considerada **inovadora** pelo fato, de a empresa ter concordado em estabelecer um contrato a longo prazo, onde já se prevê os adiantamentos por safra. Isto é necessário, porque a Copabase necessita ter baru em estoque e recursos financeiros para adquirir a nova safra que se inicia a partir de julho.

“Quando eu vi este contrato eu já pensei que seria muito gratificante, quando eu puder chegar nas comunidades e falar olhe, durante cinco anos poderemos fazer um planejamento, você pode contar com a cooperativa, e a cooperativa pode contar com você. Na safra de 2019 / 2020 estamos falando de um universo de 300 famílias. Tem gente que vai lá e entrega uma única vez e recebe aquele dinheirinho. Mas tem gente que tirou quase vinte mil reais de baru.”

Dionete Figueiredo - Copabase

4. TEMA 2 - ANÁLISE DE RISCO DO PROCESSO DE EXPORTAÇÃO

4. TEMA 2 - ANÁLISE DE RISCO DO PROCESSO DE EXPORTAÇÃO

4.1 COMO SE DEU A GOVERNANÇA E A GESTÃO DA PRÁTICA NO PROCESSO DE PRODUÇÃO

A construção de todo o processo de gestão e governança envolveu conjuntamente as cooperativas e empresa. Inicialmente, a Central do Cerrado estabeleceu os primeiros relacionamentos com a Botanica Origins para compreender as necessidades de volume, perfil de operação de vendas e marca. Coube também a Central do Cerrado, a construção do que seria um preço justo e os trâmites para a exportação. A gestão operacional ficou à cargo da Copabase. A Botanica Origins acompanhou e monitorou todo o processo da exportação, por meio troca de informações entre as partes, onde sempre eram enviadas relatorias ilustradas, primando pelo diálogo transparente e franco. Em uma reunião técnica se estabeleceu a forma de trabalhar, e quais seriam as responsabilidades de cada ator. Ao estabelecer a atribuição de cada um dos parceiros foi criado um canal de comunicação e responsabilidades. Ambas as cooperativas estabeleceram um plano de riscos e investimentos e focaram a parceria nos princípios e nos valores do preço justo, transparência e protagonismo. Apresentaram à Botanica Origins a necessidade de possuírem recursos antecipados para a safra, para se chegar no que as instituições entendiam ser a capacidade máxima de produção e logística na obtenção das amêndoas. Com base neste planejamento, conseguiram determinar e negociar um preço justo para todas as instituições envolvidas.

A Central do Cerrado ficou responsável pela logística de exportação. Porém até Brasília a responsabilidade do envio foi da Copabase e esta teve que estabelecer o preço considerando essa logística. De Brasília até o porto de Santos e do porto até os Estados Unidos, coube à Central do Cerrado organizar com o cliente e com o despachante, registros, e demais documentos aduaneiros. Apesar da Central do Cerrado já possuir experiências anteriores de exportação, com envio de pequi para o Japão e artesanato de capim dourado para a França, levou-se quatro meses as negociações com a Botanica Origins para o envio das primeiras duas toneladas. Foi necessário registro sanitário, elaboração e tradução para o inglês da ficha técnica no padrão exigido para exportação.

Nesse processo foi emitido um contrato de fidelidade entre a Copabase e a empresa Botanica Origins. Caso a Cooperativa produza uma quantidade que exceda a demanda da empresa, existe a possibilidade de venda para outras empresas ou outros mercados. Caso a Botanica Origins necessite de mais toneladas, possui a preferência ao produto excedente.

4.2 QUAIS OS PRINCIPAIS RISCOS IDENTIFICADOS PARA A CADEIA DO BARU?

Entre as partes envolvidas na exportação, o preço ficou para ser definido em cada safra. Os entrevistados reconhecem como principais riscos para a cadeia produtiva do baru primeiramente a **Oscilação dos preços**, pois as cooperativas lidam com muito atravessadores que chegam na região e alteram os preços, pressionando todo o arranjo local entre compra e venda.

Outro fator considerado de risco foi a **Sazonalidade do produto**. Como se trata um produto extrativista do Cerrado, há safras que se produz mais, outras menos. Para superar isto, a estratégia da Copabase e Central do Cerrado foi de ampliarem a presença em mais regiões. A Copabase por exemplo, atua em dez municípios produtores.

Falta de capital de giro no ato da negociação. As cooperativas reconhecem que este processo foi exitoso, porque no momento que precisavam comprar a safra dos produtores, havia capital de giro disponível, para aquisição e logística.

A **falta de tecnologias para a quebra do fruto** é outro fator limitante para o aprimoramento da cadeia do baru. O torrefador deve fornecer uma **torra eficiente** e a empacotadora deve garantir o vácuo da embalagem. A ausência destes equipamentos fundamentais acarreta riscos atrelados ao prazo de cumprimento da entrega e a qualidade do produto. Geralmente as famílias que dependem quase que exclusivamente do baru como principal renda, quebram manualmente e gradualmente. À medida que quebram, levam para a Cooperativa. Mesmo com este processo lento, porém gradual, conseguiram reunir de fevereiro a maio seis toneladas de baru. Os produtores extrativistas já possuíam uma quantidade de baru estocado, porém não é possível afirmar, que essa será uma prática contínua. Sabe-se que em safras futuras dependerá muito de outros fatores tais como a concorrência e a pressão dos atravessadores. Os **atravesadores** são também considerados um **risco para a cadeia do baru**, pois além de tirarem o produto da região, determinam o preço.

4.3 COMO A INICIATIVA CONTRIBUIU PARA O ALCANCE DE OBJETIVOS DE GANHO DE ESCALA NA PRODUÇÃO?

A iniciativa envolvendo esta parceria entre a Copabase, Central do Cerrado e a Botanica Origins começou com a já citada venda de duas toneladas, como forma de testar o mercado dos Estados Unidos, notando-se uma boa aceitação. Este sucesso na exportação demandou um pedido ainda maior, havendo de fato um ganho de escala, onde foi possível avaliar os limites de demanda e entrega.

Organizou-se toda a parte de registro documental, cadastro pelo CNPJ da Central do Cerrado no SISCOEX, por meio do suporte de uma empresa especializada em exportação e comércio exterior, e da experiência adquirida ao longo do tempo para entrar neste canal de venda.

5. TEMA 3 - REGISTRO DO PROCESSO DE EXPORTAÇÃO COM A PARCERIA DA BOTANICA ORIGINS

5. TEMA 3 - REGISTRO DO PROCESSO DE EXPORTAÇÃO COM A PARCERIA DA BOTANICA ORIGINS

5.1 QUAIS LIÇÕES APRENDIDAS DESTA EXPERIÊNCIA?

Os parceiros desta empreitada enfatizaram que esta experiência aprimorou o profissionalismo em todo o processo da cadeia produtiva. Porém, ressaltaram que a parceria entre as cooperativas e a Botanica Origins, no mundo dos negócios padrão é atípico, pois não existia no mercado normal este comprometimento da parte compradora, em adiantar valores financeiros para a aquisição da safra.

A Copabase e a Central do Cerrado concordam como lição para as próximas negociações, a necessidade de reavaliação dos custos / produção dos preços que praticam, pois estão interessadas em avançar neste processo do comércio justo. É importante para os cooperados de que o preço que se paga, possa garantir os custos e mais uma renda extra, além de uma margem que cubra os custos e um recurso de margem para as cooperativas, viabilizando todo o arranjo e os compromissos de entrega com a empresa. Na lógica de uma repartição de benefícios em novos contratos há uma tendência de melhorar esta margem de recursos das partes envolvidas.

Ambos os parceiros são unânimes em afirmar que uma das principais experiências tiradas deste processo de exportação foram:

- Amadurecimento cada vez maior na parte gerencial;
- Controle de qualidade;
- Preocupação no cumprimento de prazos de entrega;
- Comprometimento como um fator relevante;
- Visibilidade;
- Atributos, valores socioambientais como diferencial;
- Habilidade de negociação;
- Narrativa para conseguir vender os atributos.

Para a Copabase, tudo ainda é muito novo como modelo de negócio na exportação do baru. Imagina-se que se conseguirmos consolidar a cadeia do baru, dos frutos do cerrado e do extrativismo como um todo, além do cultivo de quintal, podemos fazer com que estas famílias permaneçam nos seus territórios, consequentemente o cerrado permanece, o bioma permanece, a conservação da água é um fator primordial e a região pode sobressair ainda muito mais do que com os monocultivos.

Dionete Figueiredo - Copabase

5.2 COMO ACONTECEU O PROCESSO DE EXPORTAÇÃO?

Para auxiliar o processo de exportação a Central do Cerrado contratou os serviços da *Wicca Office*, empresa paulista especializada em comércio exterior, responsável por todo o trâmite burocrático desta exportação.

O processo de exportação se iniciou com a **negociação de preço**, onde foram estabelecidos os termos da negociação com o importador. Este **termo de negociação** é o documento que pré-define responsabilidades de cada parte, tanto para o exportador, como para o importador. No caso específico deste processo de exportação, utilizou-se o termo internacional de negociação que atribui toda a responsabilidade de pagamento trazido para a origem, quer dizer, o exportador.

Os termos usuais do comércio exterior são geralmente em inglês. Para este processo de exportação em tela, utilizou-se o **Termo Internacional de Comércio**, conhecido como *Incoterms*, que é a abreviatura do inglês, para *International Commercial Terms*. Neste caso específico, se tem valores e dados de todo o processo até a chegada e entrega no armazém do destino. Esta foi a opção escolhida. Porém, existem outras. Os mais utilizados são o *FOB - Free on Board*, *CIF - Cost Insurance and Freight* e *CFR - Cost and Freight*.

Toda exportação possui processos burocráticos por se tratar de bens e relações internacionais. No direito internacional existem estratégias para minimizar os riscos para quem exporta/importa. Há como forma de garantir a segurança da carga, uma **carta de crédito**, (*CADE - Cash Embassy Documents*), que é uma negociação entre bancos. Se as partes se sentem inseguras, as negociações de seguro são realizadas entre bancos.

Com relação aos termos da negociação e condições de pagamento, se a venda é feita totalmente antecipada, é necessário saber quais são os documentos básicos para a exportação: **Invoice**, **packing list** e o **conhecimento de embarque**, ou seja, no mínimo são estes três.

Também é necessário considerar as particularidades que dependem para cada mercadoria, no caso do baru, que já é um produto acabado, não há a necessidade de um certificado fitossanitário do Ministério da Agricultura – MAPA (diferente do café, que tem que fazer para quase todos os países). Antes de emitir o *Invoice*, se é um pagamento antecipado como é o caso para o baru, é necessário elaborar o *pro-form*, um tipo de rascunho (*draft*) deste contrato.

Elaborado o *pro-form*, se remete ao exportador para ele efetivar o pagamento. **Confirmado o pagamento**, já se tem a **liberação**, e autorização para o **envio da mercadoria**.

“Ninguém consegue transferir a segurança, transparência e acha vai dar certo, o cronograma no prazo, sem investir no elemento mais forte que é a comunicação e diálogo constante entre a Copabase e cooperados. Relacionamento de confiança é a questão. Transparência e confiança antes de assinar o contrato.

Nos fechamentos do contrato, colocamos uma avaliação da necessidade de melhorar nos próximos anos os registros e contratos das partes em diálogo.”

Dionete Figueiredo - Copabase

Não existe uma regra, mas a maioria dos processos para exportação são realizados com o pagamento antecipado. **Por isto a vantagem da exportação, do comércio exterior, não é só na margem, variação cambial, mas são vários os fatores existentes.** Estes adiantamentos favorecem a produção, podendo negociar mais recursos e principalmente, a garantia do recebimento, não havendo na maioria dos casos inadimplência.

Enquanto no mercado interno para se faturar, se espera até 120 dias de prazo, em uma exportação um dos principais fatores deste tipo de negociação é o pagamento antecipado. Por outro lado, pode se pensar que pode haver uma desconfiança pelo lado de quem compra, mas já é praxe do mercado. Da mesma forma quando é realizado a importação, também é feito a antecipação, seja 50% para início da produção e 50% para embarcar, ou seja, é 100% antecipado antes do embarque da mercadoria no porto.

Depois de concretizada a venda se dá início ao processo documental. As partes envolvidas no processo replicariam o mesmo processo *DAP - Delivery and Paid*. Porque é uma junção de empresas. Para o exportador é até melhor o *Ex Works – EXW*, quando a responsabilidade de toda a operação fica com o importador.

Importante destacar que o cenário global no setor de exportação como um todo, em detrimento da pandemia de Covid-19 se encontra totalmente atípico. E se trata de um processo mundial não somente do Brasil. Com algumas dificuldades específicas na parte do embarque. A empresa contratada para realizar este comércio exterior, sugere que para a próxima, as negociações sejam realizadas em dólar justamente para evitar a oscilação dos preços do produto em reais. Importante destacar, ainda, que para o baru a exportação é 100% subsidiada no Brasil. E nos Estados Unidos, para incentivar a exportação deste produto, não existe taxa de impostos devido ser um produto original do país exportador.



© TerraMarFilmes

Quadro 2 - Exemplo de fluxograma para o Termo Internacional de Comércio utilizado para a exportação do baru.



5.3 SOB A ÓTICA DE COOPERADOS A EXPORTAÇÃO É UM PROCESSO DIFÍCIL

Todo processo de exportação não se caracteriza por ser um caminho curto e nem existem atalhos. Proforma é o documento resultante do processo de negociação entre o exportador e o importador. Derivado do inglês *Pro Forma Invoice*, a emissão da Fatura Pro Forma é fundamental para o fechamento do câmbio no caso de pagamento antecipado, como foi o caso desta exportação de baru. Nesta etapa existe outro documento chamado de DUE – Declaração Única de Exportação, que é quando “nasce” o produto para a receita federal e quando a mercadoria pronta para a entrega no terminal de embarque é emitida.

A próxima etapa é a liberação para embarque. A carga já se encontra no terminal de embarque aguardando a data fornecida pelo armador, que é o dono do navio. Dependendo do termo de negociação feito, por exemplo o *FOB*, desta etapa para a frente não existe mais responsabilidade. O *container* dentro do navio já não é mais responsabilidade do exportador. No caso da exportação do baru, foi feito a *DAP - Delivery and Paid*. para ter o valor de ponta a ponta, porque não existe um despachante, um agente lá nos EUA por parte do exportador, existindo o papel de um agente nos Estados Unidos (como se fosse um *Fedex*) sendo a carga entregue diretamente para a *Botanica Origins*. Comercialmente falando, mesmo para o caso de um *FOB*, foi acompanhado a entrega da mercadoria, avaliando se deu certo todo processo, se foi liberado a remessa para que possa ser feito um novo pedido, mas teoricamente, não existe a responsabilidade para o exportador.

O tempo total de trânsito desta exportação de baru para os Estados Unidos **de navio até**

Los Angeles, California foi de **37 dias**. Chegando ao porto de destino, o procedimento é inverso, mas semelhante. Se coleta toda a informação, entrega para o despachante, (agente local), para ele dar entrada na mercadoria. Por ser um produto alimentício, tem que ter licença da *FDA - Food and Drug Administration*, – órgão do governo norte-americano, responsável pela liberação de produtos, neste caso, alimentícios. Todas as empresas envolvidas têm que estar registradas no *FDA*. Após um novo *checklist* da documentação no desembarque, dá-se a entrada da documentação da mercadoria. Com essa liberação, o baru enfim chega no armazém da *Botanica Origins* para o processo de industrialização.

“Para exportar uma caixa ou container, o processo é o mesmo. Há necessidade de emissão da proforma, da Invoice, da nota fiscal, da packinglist, contratar frete, contratar terceirizados e desembarcar uma mercadoria.”

“Por conta da pandemia, não tem tido um fluxo de importação como se tinha antes, muitas companhias estão com overbooking, que é quando os navios estão sem espaço – semelhante à aviação, e black sailing, que é quando simplesmente eles abortam o porto. Para esta exportação, aguardamos mais de um mês a reserva do navio. O processo de reserva de uma vaga no navio em épocas normais, ocorre em média em 15 dias, entre reservar navio, pegar mercadoria e embarcar. Estamos trabalhando neste processo desde abril para conseguir agora embarcar o baru. E com muito custo.”

Bianca Dias de Souza - Wicca Office

Lições aprendidas no processo de exportação

- Fechar o mais rápido possível a reserva, por conta dos armadores não possuírem espaço;
- Dentro deste atual cenário deve-se trabalhar o quanto antes de reserva cotações e fazer todo o processo;
- O principal aprendizado foi a necessidade de programação e planejamento.

5.4 A BOTANICA ORIGINS

A última parte envolvida neste processo da comercialização de amêndoas de baru é a Botanica Origins. A empresa foi fundada por duas irmãs paraenses residentes em Seattle – Washington, que vislumbraram um segmento de venda para o mercado estadunidense de produtos de origem na sociobiodiversidade brasileira.

Basicamente comercializam seis produtos: açaí, cacau em pó, cacau *nibs*, (que são pequenos pedaços de grãos de cacau triturados, e que possuem um sabor de chocolate amargo), castanha-da-Amazônia, castanha-de-caju e baru.

Cada um destes produtos é um projeto diferente que apoia comunidades distintas.

Por exemplo, o Projeto de cacau *nibs* é um projeto na Amazônia que está revivendo todo processo da cadeia do cacau nativo que é superimportante para as pessoas locais que trabalham com o cacau. O cacau em pó é um Projeto agroflorestal na Amazônia que vem recuperando uma área degradada no Xingu. Cada produto é de um projeto diferente.

E assim a empresa chegou no baru, por meio de pesquisas em termos da sustentabilidade da produção e da constatação do alto valor nutricional, facilitando a aceitação por parte do consumidor estadunidense. Ainda é uma castanha nova no mercado local e que ainda não possui muita demanda, porém a aceitação vem crescendo e resultando em um aumento da comercialização.

A empresa buscou entender todo o processo de importação e exportação, iniciando as vendas do baru em fevereiro de 2021 na plataforma *Amazon.com*, criando a própria loja digital na plataforma, e conforme ia recebendo solicitações de compra, enviava os produtos para os consumidores. Cada produto que se cria na plataforma, tem um produto de *marketing* e um gasto substantivo, e como os trabalhos de comercialização do baru foram iniciados em fevereiro de 2021, é possível a ampliação futura para a comercialização deste produto.

Uma parcela grande dos consumidores, percebem a sustentabilidade do produto por meio do trabalho de *marketing* feito pela empresa. O produto é comercializado em pacotes de aproximadamente 28 gramas (10 onças) e de 680 gramas (24 onças).

“A Botanica Origins surgiu no ano de 2020. Começamos a pesquisar quais os produtos teriam no Brasil, que teriam saída no mercado dos Estados Unidos, mas que agreguem um significado por trás.

Contatamos com a Copabase, e a Central do Cerrado, vimos que são parceiros sérios, e então decidimos colocar também o baru no nosso projeto. Iniciamos nossas atividades em junho de 2020 com busca dos fornecedores, estabelecendo como serão os processos.

Não compramos de distribuidores devido à falta de rastreabilidade, preferindo um relacionamento individualizado com cada um dos fornecedores.”

Camila Gusmão - Botanica Origins

5.5 QUAIS FORAM AS DIFICULDADES SENTIDAS NO PROCESSO?

Esta relação de exportação e importação ainda é nova, para todos os parceiros desde o controle de qualidade, qual a torra adequada, por quanto tempo o baru fica crocante, por quanto tempo dá para se manter em estoque, qual a embalagem que se precisa.

Nesta experiência, houve casos de devolução de produtos de consumidores para a empresa Botanica Origins, que alegaram que a castanha não estava crocante. Apesar do processo de embalagem ser sempre o mesmo, este produto é novo no mercado e falta, ainda, estabelecer dados de conservação.

Com relação aos valores, constatou-se que o primeiro processo de exportação foi realizado durante a pandemia do Covid 19, onde o custo foi cotado em um valor diferente do segundo envio, que ficou duas vezes e meia mais alto que o primeiro, demonstrando, que os preços estão voláteis e, conforme já reportado anteriormente, falta espaço nos navios.

O envio da segunda carga demorou mais ou menos cinco meses entre trâmites até a chegada. Esta demora pressiona os estoques disponíveis para o consumidor. Quando o consumidor ao tentar comprar várias vezes constata que o produto se encontra indisponível, acaba desistindo da compra fazendo com que a empresa e seus parceiros percam o mercado. Na plataforma *Amazon.com* são quatro os concorrentes. Existem outras três empresas comercializando Baru nos Estados Unidos, algumas praticam preços menores e com produto de qualidade diferente, considerando o processo de torrefação, comprometendo a aceitação do produto e consequentemente a comercialização.

Como se trata de um produto ainda exótico no mercado externo, uma má impressão na primeira compra faz com que o consumidor nunca mais compre, e ainda comprometa negativamente a experiência.

5.6 MEIOS PARA MELHORAR A DIVULGAÇÃO E VALORIZAÇÃO DA CADEIA SOCIOAMBIENTAL SUSTENTÁVEL DO BARU (LIÇÕES PARA APRIMORAR A PARCERIA)

- Empresa se considera iniciante na comercialização do baru com informações de apenas alguns meses de comercialização e ainda havendo necessidade de maior segurança para fazer novos pedidos;
- Dificuldade de estimação da taxa de crescimento de compra do produto, o que dificulta o estabelecimento de uma previsão de compra da Central do Cerrado e Copabase;
- Pensar em certificações do produto, como por exemplo a certificação orgânica, sendo que a empresa se prontificou a colaborar nesse processo;

- Outra possibilidade de se diferenciar dos concorrentes seria o estabelecimento de uma parceria com o WWF-Brasil na construção de um selo ou *marketing* que pudesse agregar ao produto, informações sobre o importante trabalho de conservação do bioma e geração de renda para as comunidades por meio da comercialização do baru no mercado externo;
- Questão financeira da empresa. Pelo fato de ainda ser considerada de “pequeno porte” para os padrões dos Estados Unidos, a empresa possui dificuldades em termos de capital de giro, pois quando fazem a compra necessitam de fazer a revenda de imediato e isso nem sempre é possível, dificultando fazer o financiamento das ações das Cooperativas parceiras na compra da produção durante as safras e possível estoque;
- Acesso por parte das cooperativas a linhas de crédito específicas a juros baixos no mercado financeiro brasileiro.

6. LIÇÕES APRENDIDAS NO PROCESSO

6. LIÇÕES APRENDIDAS NO PROCESSO

6.1 PONTOS POSITIVOS

- Para a Copabase, no meio de uma pandemia e de uma crise de mercado, principalmente com o decréscimo da comercialização via programas de compras públicas como o PNAE e PAA (80% da renda da Copabase provinha da venda das polpas para a merenda escolar via PNAE), o baru se tornou um produto e uma operação comercial muito importante enquanto estratégia de sobrevivência e manutenção de suas atividades;
- Geração de **renda alternativa** regional para mais de **300 famílias** em meio a uma crise econômica e em meio a uma pandemia;
- Ao ganhar visibilidade de mercado e busca de consumo tornou-se de fato um vetor importante na **sustentabilidade e preservação do Cerrado**;
- É uma ação que envolve as famílias como um todo, garante as práticas de produção familiar, agregando renda e trazendo possibilidade de **manutenção das famílias no meio rural e preservação de seus meios de vida**;
- O **capital de giro** ter vindo da **Botânica Origins** e de outras fontes como por exemplo um projeto com a **Conexsus** foi um elemento positivo;
- Aquisição de uma **esteira elétrica** disponibilizada por um projeto com a **Conexsus** para reduzir esforço e risco de acidente com as sacas de 50 quilos de frutos;
- Há também lições aprendidas no processo na questão da **torrefação** e da **logística da exportação** direta.

6.2 PONTOS NEGATIVOS

- A **falta de tecnologias na quebra** como um fator limitante;
- **Sazonalidade** do produto;
- **Atravessadores** são um risco;
- As **distâncias dos extrativistas** fornecedores do baru relatadas como um desafio a mais;
- Com o **real desvalorizando frente ao dólar**, a compra do produto fixada em real propiciou menores rendimentos caso a compra tivesse sido fixada em dólar;
- Para as próximas negociações, há a **necessidade de estabelecer uma regra de participação no resultado da operação** que faz parte do negócio justo, ou prêmio, bonificação ao final da operação como possibilidades de melhoramento de proposta;
- A **oscilação do preço no mercado interno** que reflete no fechamento da venda para o mercado externo;
- **Falhas de comunicação** entre os parceiros gerando um novo aprendizado;
- **Divergências em relação a construção do preço do produto** entre os parceiros;
- Falta de melhor verificação das participações de cada parte no processo, podendo ser aprimorado nas próximas negociações;
- Falta de **capital de giro** no ato da negociação;
- Necessidade de acesso a crédito com juros baixos no mercado brasileiro;
- Cálculo da demanda para mitigar os riscos;
- Desconhecimento da taxa de crescimento, o que dificulta o estabelecimento de uma previsão de compra.

A CADEIA PRODUTIVA DO BARU

UMA EXPERIÊNCIA DE EXPORTAÇÃO

Realização

Consultoria

