



Partnerships for 
Forests

**Soluções para a
sustentabilidade
no uso do solo na
América Latina**



Introdução

É com prazer que apresentamos a carteira de investimentos do *Partnerships for Forests* (P4F) na América Latina. Construído ao longo de 2018 e início de 2019, nosso portfólio de projetos é voltado à promoção de negócios rurais sustentáveis capazes de gerar impacto positivo no uso do solo e atrair capital privado, visando promover mudanças em larga escala no setor.

As cadeias de produção rurais crescem em destaque nos debates climáticos. Se por um lado é preciso manter o suprimento e atender à crescente demanda por alimentos, energia, fibras e outros materiais, por outro lado o setor agrícola precisa reduzir – e mesmo reverter - suas contribuições históricas de emissão de gases do efeito estufa. Um dos grandes desafios está na conciliação entre produção e a proteção de florestas.

Entre as várias estratégias de mitigação climática conhecidas, as de melhor custo benefício são as chamadas *Soluções Baseadas na Natureza*, que incluem conservação e restauração de ecossistemas, redução do desmatamento e melhoria dos sistemas produtivos rurais¹. Apesar do potencial, os investimentos em sustentabilidade no uso da terra e na agropecuária representam hoje apenas 5% do volume de recursos destinados à agenda de mitigação das mudanças climáticas. Ao analisarmos exclusivamente os recursos de origem privada, que compõe 56% do total alocado para a mitigação climática, menos de 1% é destinado a promover soluções no setor de uso da terra², representando uma clara lacuna, mas também uma oportunidade. Entre as razões para essa lacuna estão a percepção por parte do setor privado de que tais soluções apresentam risco alto e a escassez de casos de sucesso que apontem caminhos seguros para investimentos.

A lógica de intervenção do Partnerships for Forests pretende alterar esse cenário, colocando o setor privado como ator central no fomento de uma economia rural sustentável, vibrante e inclusiva, que gera impacto positivo na gestão do uso da terra, resultando em reduções de emissões ou mesmo em absorção de gases do efeito estufa.

Acreditamos que há inúmeros negócios promissores que necessitam de apoio customizado para atingir a maturidade comercial necessária para sua sustentabilidade financeira e ambiental, pontos-chave para destravar novos investimentos. Nossa missão é ofertar esse apoio por meio de suporte financeiro e assistência técnica, criando esses casos de sucesso.

¹ Grison et al, 2017, disponível em <https://www.pnas.org/content/114/44/11645>

² Global Landscape of Climate Finance 2019. Buchener et al, 2019, disponível em <https://climatepolicyinitiative.org/publication/global-landscape-of-climate-finance-2019/>





Trabalhamos na América Latina em dois países, Brasil e Colômbia. Desde o início de nossa atuação na região, buscamos ativamente empreendimentos que aliassem alto potencial de impacto no curto prazo a riscos aceitáveis sob o ponto de vista de um investidor. O resultado da análise de mais de 90 propostas está refletido hoje em uma carteira de investimento de 16 projetos em diferentes estágios de desenvolvimento. Todas as iniciativas apoiadas possuem como objetivo comum demonstrar modelos de negócios com viabilidade financeira e de impacto positivo sobre florestas, com ganhos compartilhados e promoção de desenvolvimento econômico e bem-estar humano. No conjunto, possuem o potencial de impactar positivamente mais de 3 milhões de hectares e de mobilizar mais de R\$ 500 milhões por meio de suas atividades.

Cada iniciativa, no entanto, apresenta desafios próprios de suas cadeias ou regiões de atuação. Superados os desafios, tais iniciativas são passíveis de serem replicadas em situações semelhantes. Apresentamos nesse documento as principais características de cada um dos projetos apoiados, os desafios a que estão sujeitos e as soluções que propõem.

A diversidade de intervenções propostas pelo P4F incluem o aprimoramento de modelos de governança comunitária para o uso comercial de produtos florestais; a busca de excelência gerencial e redução de custos na produção de variadas cadeias agrícolas; o desenho de estratégias de mercado e marketing para produtos sustentáveis; o desenvolvimento de mecanismos financeiros inovadores para incentivar a sustentabilidade para o agronegócio, o aprimoramento de tecnologias para atender demandas de mercado, entre outros.

Em conjunto, o portfólio permite análises de interesse para empreendedores, investidores, comunidades locais e demais atores da agenda de desenvolvimento rural e conservação. A sistematização e divulgação dessas informações e de nossos futuros aprendizados faz parte do compromisso do programa com a urgente necessidade de aprimorarmos soluções que possam fazer frente ao desafio climático global. Esperamos que esse documento sirva para inspirar e contribuir para esse objetivo, crucial para nossas florestas e o planeta.

- Marcio Sztutman,
Diretor Regional do Partnerships for Forests na América Latina

O *Partnerships for Forests* apoia iniciativas em paisagens florestais nos diferentes estágios da chamada *Curva de Transição Florestal*³

A atuação do programa está baseada em três grandes pilares, relacionados a diferentes dinâmicas de desenvolvimento econômico em paisagens florestais. Essa abordagem busca contemplar a diversidade de situações encontradas na América Latina. De um lado encontram-se florestas ainda bem conservadas e de uso comercial restrito. Nesse cenário, a abordagem do P4F é de *valorização da floresta em pé*.

O programa atua ainda em paisagens onde a cobertura florestal já foi em grande parte perdida e a agropecuária ocorre em larga escala. Nesse contexto, usamos uma abordagem de *produzir e conservar*. Por fim, em situações onde os solos se encontram degradados após anos de uso intensivo e sem gestão adequada, com geração econômica em declínio, o programa adota uma visão de *restauração*.



1 Valorização da floresta em pé

O P4F entende a necessidade de fortalecer alternativas economicamente viáveis para melhoria dos meios de subsistência das pessoas que vivem em áreas de muita floresta como mecanismo de evitar a perda da cobertura florestal. Focamos especialmente em iniciativas de comercialização de produtos florestais não madeireiros, com projetos voltados para a castanha-do-brasil colhida por comunidades indígenas (em parceria com a cooperativa **COOPAVAM**), e o açaí processado por afrodescendentes que vivem em terras comunitárias na Colômbia (junto com a pequena empresa **Naidiseros del Pacífico SAS**). Outras iniciativas no âmbito desta estratégia

incluem a produção de borracha nativa em parceria com a **Veja Shoes**, no Brasil.

Na Colômbia, os projetos de valorização da floresta em pé incluem a produção de palmito pela empresa **Planeta SAS**, e o *Jagua Blue*, primeiro corante azul natural do mundo, patenteado pela indústria química **Ecoflora**. Por fim, o P4F oferece apoio ao Ministério do Meio Ambiente (MADS) do país, por meio do Instituto Humboldt, na formulação de um decreto para aumentar a segurança jurídica em torno da cadeia de produtos florestais não madeireiros, em um projeto denominado **Viabilização de Produtos Florestais Não Madeireiros na Colômbia**.

³ Mather, A. (1992). The Forest Transition. *Area*, 24(4), 367-379, consultado em www.jstor.org/stable/20003181

2 Produzir e Proteger



Onde a presença de atividades agropecuárias já é predominante, o *Partnerships for Forests* busca fomentar a adoção de boas práticas produtivas conciliadas à manutenção do patrimônio natural remanescente. As estratégias são de desenvolvimento de incentivos econômicos por meio do aumento da produtividade, de mecanismos inovadores de financiamento e de alinhamento de interesses ao longo das cadeias produtivas. Os dois eixos temáticos desse pilar são a intensificação responsável da pecuária (com cumprimento da legislação ambiental) e a expansão da soja para áreas já desmatadas, em detrimento da expansão para áreas de vegetação nativa.

No caso da pecuária, o P4F investe em três iniciativas: **Parceria para uma Pecuária Responsável**, projeto que tem o objetivo de melhorar a transparência da origem do rebanho bovino, com foco inicial na Amazônia; **Transparência na Cadeia de Pecuária**, que busca respostas para a falta de padronização e reduzido

alcanço das normas de sustentabilidade na indústria da pecuária de corte, envolvendo frigoríficos e supermercados; e a **PECSA**, empresa pioneira que transforma áreas de produção extensiva de baixo retorno em fazendas altamente produtivas, lucrativas e em conformidade com a legislação ambiental e trabalhista.

Na cadeia da soja, o P4F apoia a Mesa Redonda da Soja Sustentável do Reino Unido (**UK Roundtable on Sustainable Soya**), uma coalizão setorial público-privada que tem por objetivo garantir que o suprimento da soja para o país ocorra por meio de cadeias responsáveis e livres de desmatamento. Por fim, com o objetivo de responder a um mercado cada vez mais exigente quanto a origem e os meios de produção de *commodities*, o P4F apoia duas iniciativas que aumentam a transparência e promovem o gradativo aumento da sustentabilidade da cadeia – o **Responsible Commodities Facility** e a **Plataforma Produzindo Certo**.

3 Restauração

O P4F apoia modelos de negócios que tornem a restauração florestal financeiramente atrativa em regiões onde muitas florestas já foram desmatadas, onde há passivos legais que demandem a reabilitação de parte desses ecossistemas e onde os solos já dão sinais de esgotamento. No Brasil, a cadeia do cacau demonstra ser uma rota promissora. Com o projeto **Restauração com Sistemas Agroflorestais Cacaueiros**, o P4F participa de um esforço conjunto da cadeia para promoção do uso da *commodity* como motor da restauração florestal em uma das regiões de maior pressão de desmatamento na Amazônia. O programa também apoia o aprimoramento da atuação comercial da **Rede de Sementes do Xingu**, a maior rede fornecedora de

sementes nativas do Brasil. Na Colômbia, em parceria com a **Corpocampo**, maior fornecedor de açaí do país, o P4F investe em sistemas agroflorestais a partir do cultivo desse superalimento.

Em paralelo, o programa também dá suporte a iniciativas voltadas à redução dos custos da restauração e à potencialização de seus benefícios sociais. O P4F participou da criação da **Iniciativa Caminhos da Semente**, um projeto multisetorial que busca superar barreiras para ampliação do uso da semeadura direta, técnica de restauração com vantagens econômicas, ambientais e sociais.

O *Partnerships for Forests* apoia três diferentes modalidades de projetos.



Nosso principal foco são os arranjos que chamamos de **Parcerias Florestais** – ou *Forest Partnerships* – negócios que comercializam produtos ou serviços e promovem valor compartilhado entre desenvolvimento econômico, conservação ambiental e benefícios sociais. Também apoiamos um conjunto menor de iniciativas que visam à remoção de barreiras setoriais para promoção de melhores ambientes de negócios, as **Condições Habilitadoras** (*Enabling Conditions*) e outras que buscam fomentar a demanda por produtos com origem sustentável, as iniciativas de **Fomento de Demanda** (*Demand Side Measures*).

Na América Latina, o *Partnerships for Forests* tem projetos no Brasil e na Colômbia



PROJETOS DE ABRANGÊNCIA NACIONAL

- 1 Plataforma Produzindo Certo
- Brasil
- 2 UK Rountable of Sustainable Soya
- Reino Unido
- 3 Viabilizando produtos florestais
não madeireiros
- Colômbia

PROJETOS DE ABRANGÊNCIA REGIONAL

- 4 Iniciativa Caminhos da Semente
- Mato Grosso e São Paulo
- 5 Parceria para uma Pecuária
Responsável
- Pará
- 6 Transparência na Cadeia
de Pecuária no Brasil
- Amazônia Legal
- 7 Responsible Commodities Facility
- Cerrado do Mato Grosso

 Regionais

PROJETOS DE ABRANGÊNCIA LOCAL

- 8 Veja Shoes
- Resex Chico Mendes,
Vale do Juruá - Acre/ Brasil
- 9 Corpocampo
- Puerto Asís - Putumayo / Colômbia
- 10 Restauração de Sistemas
Agroflorestais Cacaueiros
- São Félix do Xingu, Tucumã
e Ourilândia- PA | Brasil
- 11 COOPAVAM
- Juruena - MT | Brasil
- 12 Rede de Sementes do Xingu
- Canarana- MT | Brasil
- 13 PECSA
- Alta Floresta - MT | Brasil
- 14 Planeta SAS
- Vigia del Fuerte - Chocó & Antioquia / Colômbia
- 15 Ecoflora
- Medellin - Antioquia / Colômbia
- 16 Naidiseros del Pacifico SAS
- Cajambre e Pizarro - Chocó / Colômbia

Sumário

Parceria para uma Pecuária Responsável _____	09
Transparência na Cadeia de Pecuária _____	10
PECSA _____	11
Responsible Commodities Facility _____	13
Plataforma Produzindo Certo _____	14
UK Rountable of Sustainable Soya _____	16
Rede de Sementes do Xingu _____	19
Iniciativa Caminhos da Semente _____	21
Restauração de Sistemas Agroflorestais Cacaueiros _____	23
Corpocampo _____	25
COOPAVAM _____	27
Veja Shoes _____	29
Viabilizando produtos florestais não madeireiros _____	31
Ecoflora _____	32
Naidiseros del Pacífico SAS _____	34
Planeta SAS _____	36

A photograph of a herd of white Zebu cows in a lush green field. The cows are in the foreground, looking towards the camera. The background is a dense, green forest. The text "Produzir e Proteger" is overlaid on the right side of the image.

Produzir e Proteger

Parceria para uma Pecuária Responsável

Proponentes

The Nature Conservancy, Amigos da Terra Brasil, Safe Trace



Modalidade do projeto | Condições Habilitantes

Cadeia produtiva | Pecuária de corte

Local do projeto

Inicialmente no estado do Pará



O desafio

Uma das principais barreiras à sustentabilidade da pecuária de corte no Brasil é a ausência de monitoramento dos fornecedores indiretos. Fornecedores indiretos são aqueles que produzem bezerros e que, posteriormente, fornecem para as fazendas de engorda e não diretamente para frigoríficos. Esta ausência de rastreabilidade desde o nascimento faz com que grandes volumes de carne proveniente de áreas desmatadas em propriedades de fornecedores indiretos sejam transferidas para propriedades de engorda em condições legais e terminem no abate. Como consequência, o setor pecuário tem sofrido com sanções como

multas milionárias em função de irregularidades ambientais. Adicionalmente, muitos produtores que desmataram de forma ilegal acabam embargados pelo poder público ou por sistemas de monitoramento privado, ficando impedidos de vender no mercado legal. Mesmo que no futuro esses produtores se adequem à legislação, o caminho de volta à regularidade – e ao mercado formal – ainda é incerto. Essa situação restringe o pleno aproveitamento da capacidade instalada do setor e oferece poucos incentivos para que os produtores, uma vez embargados, parem de desmatar. Esse cenário também expõe o setor e os varejistas a riscos jurídicos e reputacionais.

Como remover as barreiras

O Parceria para uma Pecuária Responsável está desenvolvendo uma plataforma de monitoramento que agrega informações existentes de diversos bancos de dados de forma a monitorar a cadeia produtiva desde o nascimento até a chegada ao frigorífico. Em paralelo, também desenvolvem um protocolo de produção que inclui uma série de critérios de sustentabilidade. Os produtores e frigoríficos que aderirem ao protocolo disponibilizarão informações protegidas por sigilo fiscal para

integrar os bancos de dados da plataforma. Como incentivo ao compartilhamento de informações, os produtores receberão treinamentos em boas práticas agrícolas e gestão financeira da propriedade rural. Por meio de articulação com poderes públicos, busca-se que os produtores embargados que aderirem ao protocolo e plataforma de monitoramento tenham a oportunidade de retornar ao mercado legal.

Intervenção do P4F

1. Desenvolvimento de versão preliminar da ferramenta de monitoramento e implantação em nível local: definição das funcionalidades do sistema e construção de um banco de dados inicial com a participação de produtores, a indústria e o varejo. Este eixo compreende, ainda, a assinatura do protocolo de sustentabilidade e a realização de testes da plataforma e de seus resultados com partes interessadas no município de São Félix do Xingu.

2. Desenvolvimento de uma versão avançada da ferramenta e implementação em contexto regional: mobilização de atores públicos e privados na expansão da plataforma em nível regional, inicialmente no Sudeste do Pará.

3. Preparação para expansão e elaboração de estudos de caso: coleta de dados adicionais, sobretudo de produtores, aperfeiçoamento da plataforma e consulta aos usuários sobre os caminhos para expandi-la para nível estadual e nacional.

Progresso e impactos esperados

A iniciativa ganhou adesão de um frigorífico de médio/grande porte e de um grande varejista. Mais de 200 produtores, cobrindo cerca de 200 mil hectares - 75% deles em propriedades de fornecimento indireto -, já aderiram à plataforma em sua fase inicial. A consolidação da plataforma permitirá que a indústria e o varejo reduzam sua exposição a riscos e possam honrar seus compromissos ambientais relacionados a produtos livres de desmatamento, seja ele legal ou ilegal, de acordo com suas políticas. Em caso de sucesso, milhões de hectares de áreas rurais poderão ser contemplados pelo monitoramento, intensificando os esforços contra o desmatamento ilegal e ampliando o acesso de produtores a mercados legais.

A criação de incentivos para disponibilização voluntária de dados protegidos é uma das chaves propostas por essa iniciativa transformadora, que possui capacidade de impactar o setor que mais utiliza terras no Brasil. A ferramenta de monitoramento cria as condições para uma verdadeira transparência da cadeia de pecuária de corte no país, com incentivos customizados para cada elo produtivo.

Transparência na Cadeia de Pecuária

Proponente

Imaflora



Modalidade do projeto | Fomento de Demanda

Cadeia produtiva | Pecuária de corte

Local do projeto

Amazônia Legal



O desafio

Em 2009, os três maiores frigoríficos atuantes no Brasil (JBS, Marfrig e Minerva) tornaram público o compromisso de deixar de comprar gado proveniente de áreas recém-desmatadas na Amazônia brasileira. O compromisso veio em resposta à pressão exercida pela sociedade civil e o poder público, tendo em vista a relação histórica entre o setor de carne bovina e o desmatamento. Ainda no mesmo ano, o Ministério Público Federal firmou um Termo de Ajustamento de Conduta (TAC) com as mesmas empresas (TAC Carne Legal), abrangendo toda a Amazônia, enquanto o Ministério Público do Pará celebrou instrumento similar exclusivamente para esse estado (TAC da Pecuária). O processo de auditoria independente desses compromissos depende de dados e relatórios sobre compras de gado para abate nesses frigoríficos. Como cada empresa aplica

um método próprio no monitoramento de seus fornecedores de gado, há uma falta de padronização que prejudica a consistência do monitoramento e o acompanhamento do progresso alcançado pelo setor. Além disso, a falta de padronização representa uma barreira à expansão desses compromissos para outros frigoríficos, que respondem por 53% das instalações de processamento na Amazônia. Como agravante, aqueles frigoríficos que adotam uma abordagem mais flexível acabam tendo uma vantagem competitiva, desestimulando o mercado a migrar para sistemas mais robustos e transparentes de monitoramento e fiscalização. Na ponta desta cadeia estão os varejistas, que também são pressionados a adotar compromissos mais rigorosos, mas dependem de ferramentas de monitoramento e auditoria para fazer frente a esses compromissos e são beneficiários de um processo mais padronizado.

Como alinhar e expandir a demanda?

A organização não governamental brasileira Imaflora, com o apoio do Ministério Público Federal, celebrou um acordo de cooperação técnica com os maiores frigoríficos e varejistas do país com o objetivo de padronizar as metodologias de avaliação e monitoramento de fornecedores. A proposta é estabelecer um protocolo único de monitoramento, repor-

tagem e validação (chamado de Sistema MRV), o que confere consistência no método e permite que se realize uma checagem de progresso contínuo das empresas individuais e do setor como um todo. O objetivo do apoio do P4F é ampliar o número de frigoríficos comprometidos com o fornecimento de carne bovina através do processo padronizado.

Intervenção do P4F

A intervenção está estruturada em quatro pilares:

- 1. Mobilização do poder público:** articulação com os Ministérios Públicos de todos os estados da Amazônia Legal e com órgãos federais para consolidar o compromisso e lançar as bases para ampliação da adoção do protocolo padronizado.
- 2. Mobilização de frigoríficos médios:** expansão dos compromissos existentes aos frigoríficos que ainda não os assumiram, assim como reforço dos compromissos existentes mas que estão aquém do protocolo padronizado.

3. Implantação de mecanismos de monitoramento: capacitação dos frigoríficos na implementação do protocolo MRV padronizado, assim como dos auditores de entidades certificadoras para que apliquem o mesmo padrão.

4. Transparência: criação de uma central de suporte para apoiar os frigoríficos na implementação do sistema MRV e para publicação de relatórios sobre o progresso do setor.

Progresso e impactos esperados

A primeira versão do protocolo já está criada. A versão final será aprovada pelo Ministério Público Federal com previsão até final de 2019. Com o apoio do P4F, a iniciativa tem o potencial de ampliar de 49%

para 80% o percentual de frigoríficos no bioma Amazônia comprometidos com carne sem desmatamento, com a adesão de 50 novas empresas.

PECSA

Proponente

Pecuária Sustentável da Amazônia (PESCA)



Modalidade do projeto | Parcerias Florestais

Cadeia produtiva | Pecuária de corte

Local do projeto

Alta Floresta, Mato Grosso



O desafio

No Brasil, as práticas tradicionais de pecuária esgotam o solo, levando à consequente queda na produtividade e a que produtores desmatem mais terras para manter ou aumentar os níveis de produção. A região amazônica, em particular, sofre com o desmatamento provocado pela pecuária, sendo a atividade responsável histórica por 80% do desmatamento, em um ciclo que começou no final da década de 1960 com apoio do governo federal na época. Historicamente, a pecuária extensiva também é utilizada como forma de posse de terras des-

ocupadas. O resultado é que aproximadamente 45 milhões de hectares desmatados na Amazônia servem hoje como pastagens. No entanto, a atividade pecuária dispõe de técnicas para intensificação, que permitem um aproveitamento das pastagens no longo prazo, com pouca ou nenhuma perda de sua fertilidade e enorme ganho em produtividade. A intensificação sustentável depende de capital e assistência técnica de qualidade, um desafio em diversas regiões da Amazônia.

Modelo de atuação

A PECSA é uma empresa originária de uma organização não-governamental local, o Instituto Centro de Vida (ICV). Seu modelo de negócios consiste em estabelecer parcerias com produtores, que disponibilizam suas terras e parte de seu rebanho por sete a dez anos e recebem em contrapartida uma parcela das receitas da produção pecuária. A PECSA assume a gestão das fazendas, incluindo investimentos de capital necessários para a reforma e divisão das pastagens visando pastejo rotacionado, suplementação nutricional, infraestrutura para bebedou-

ros, reflorestamento dos passivos ambientais frente ao Código Florestal, capacitação da equipe da fazenda, entre outros aprimoramentos. A PECSA atualmente é parceira de seis fazendas, administrando 10 mil hectares de pastagens, 17 mil hectares de áreas de preservação e cerca de 30 mil cabeças de gado. Por conta de aporte recebido de investidores, a PECSA passou por um grande crescimento em sua escala de atuação. O crescimento trouxe desafios e para ganhar escala a PECSA precisa superá-los.

Foto: Andrea Carlini





Foto: Andrea Carlini

Intervenção do P4F

O P4F está apoiando a consolidação do trabalho da PECSA com base em três pilares:

1. Transição para um novo sistema de produção: a PECSA mudou sua produção de um sistema com predominância de fêmeas para um com predominância de machos. O escopo de atuação do P4F inclui suporte técnico em nutrição, aquisição de rebanhos e atualizações das parcerias com produtores.

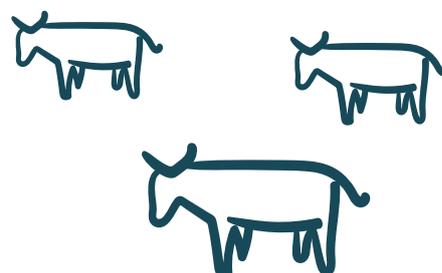
2. Suporte na excelência operacional: apoio por meio de consultoria externa para melhorar os processos de manejo e operacionais da PECSA, incluindo a implantação de um novo sistema de gestão da informação para melhoria do monitoramento e da eficiência da operação.

3. Preparação para a fase de expansão: elaboração do plano de negócios e da estratégia de captação de recursos para expandir a escala de atuação da PECSA.

Progresso e impactos esperados

Fundada há quatro anos, a PECSA se tornou um exemplo para os pecuaristas da Amazônia. O "padrão PECSA" já é referência na região. No âmbito do escopo do projeto do P4F, a PECSA concluiu a implantação do novo sistema de produção, obtendo melhores resultados operacionais e financeiros em relação ao sistema antigo. As atividades do pilar de excelência operacional têm previsão de conclusão até o final de 2019, quando o P4F avaliará seus resultados e dará início à preparação da PECSA para a fase de expansão. Entre 2021 e 2025, a empresa

espera mobilizar uma nova onda de investimentos, multiplicando em cinco vezes a área sob gestão aprimorada do uso da terra. Se tiver êxito na fase de expansão, poderá se tornar uma referência nacional de sustentabilidade no setor de pecuária, atuando em escala.



Responsible Commodities Facility

Proponente

Sustainable Investment Management (SIM)



Modalidade do projeto | Parcerias Florestais

Cadeia produtiva | Soja

Local do projeto

Cerrado do Mato Grosso



O desafio

No Brasil, o avanço da soja foi responsável pela perda de aproximadamente 1,3 milhão de hectares do bioma Cerrado no período entre 2007 e 2014. A maior parte dessa conversão foi legal. Estimativas apontam para a continuidade da expansão das lavouras de soja, podendo levar à perda de outros 1,8 a 4 milhões hectares de Cerrado até 2026. No entanto, estima-se que entre 19 e 30 milhões de hectares de área já desmatada no Cerrado, ocupadas por pastagens pouco produtivas, te-

nham alta ou média aptidão para a soja, oferecendo uma alternativa viável para expansão da produção sem perdas de habitats. Cálculos feitos pelo P4F do custo de implantação da lavoura de soja apontam para valores muito próximos entre a expansão em áreas já desmatadas e em áreas ainda cobertas por vegetação nativa. Como estratégia para conter o desmatamento no Cerrado, propõe-se oferecer incentivos financeiros aos agricultores que optarem por expandir suas lavouras em áreas já desmatadas e não em áreas com vegetação nativa.

Modelo de atuação

A SIM estruturou uma abordagem em três eixos na criação de incentivos para os produtores de soja escolherem áreas já desmatadas para expansão da área plantada. No primeiro eixo, o objetivo é captar recursos no mercado financeiro por meio de mecanismos como títulos verdes para, em seguida, oferecer crédito aos agricultores com taxas de juros atrativas, tendo como contrapartida compromissos ambientais como o desmatamento zero. No segundo eixo, a SIM criará uma plataforma de negociação para oferecer a produção a compradores que

procuram soja livre de desmatamento. No terceiro eixo, a produção proveniente dos agricultores apoiados terá rastreabilidade por meio de cadastros em sistemas de blockchain, garantindo transparência nas transações. O modelo da SIM também tem como premissa uma estreita articulação com agregadores de soja – traders, fornecedores de insumos e outros. Essa proximidade permite acesso a redes comerciais já existentes, além da favorecer o alinhamento dos critérios dos títulos verdes com os critérios ambientais dos agregadores.

Intervenção do P4F

O P4F apoia a SIM por meio do custeio parcial das despesas de estruturação dos títulos verdes, incluindo assessoria jurídica, classificação de crédito e custos de listagem.

Progresso e impactos esperados

A SIM está em fase final de negociação com o parceiro agregador que será responsável pelas atividades em campo. Até à data, a empresa já celebrou um Memorando de Entendimentos com a &Green e uma parceria com a Iniciativa Financeira do Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente (UNEP Finance). O lançamento do conceito aconteceu em um evento na Bolsa de Valores de Londres em 2019. A SIM vem mantendo diálogos com diversos potenciais agregadores e a expectativa é que emita o primeiro título verde até 2020, mobilizando centenas de milhões de reais. O piloto deve lançar as bases para a replicabilidade de instrumentos financeiros voltados à sustentabilidade agrícola.

O Responsible Commodities Facility é a primeira linha de crédito de incentivo à produção responsável de soja no Brasil.

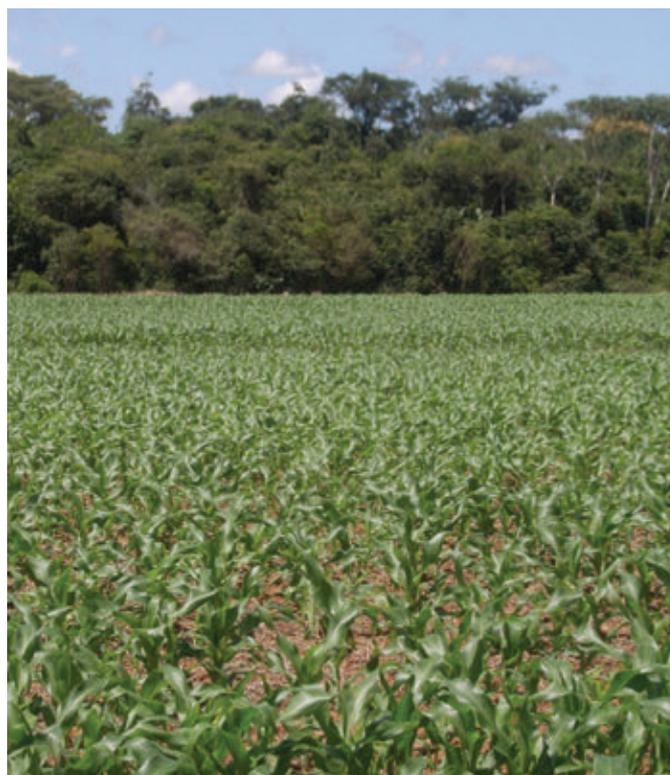


Foto: Aliança da Terra

Plataforma Produzindo Certo

Proponente

Aliança da Terra S.A.



ALIANÇA DA TERRA



Modalidade do projeto | Parcerias Florestais

Cadeia produtiva | Soja, pecuária, outros.

Local do projeto

Brasil



Foto: Aliança da Terra

O desafio

Muitas empresas ligadas ao setor do agronegócio como marcas de varejo e *traders* enfrentam dificuldades para honrar seus compromissos de não desmatamento em suas cadeias produtivas. Sistemas de rastreabilidade ainda incipientes e a dificuldade em demonstrar a regularidade ambiental dos fornecedores são desafios. O resultado é uma grande exposição a riscos jurídicos e reputacionais. Na outra ponta da cadeia produtiva, produtores rurais que cumprem os crité-

rios de compras dessas empresas perdem a oportunidade de ofertar seus produtos por falta de conexão com os potenciais clientes. Outra situação comum é o caso de produtores rurais que, por falta de assistência técnica adequada, desconhecem o passivo ambiental de suas terras, deixando de tomar ações por vezes simples e baratas para a adequação. Com isso, perdem a oportunidade de acessar mercados mais exigentes.

Modelo de atuação

A Aliança da Terra S.A. oferece um serviço que conecta compradores interessados no fornecimento responsável de suas matérias primas a produtores que seguem padrões adequados sob o ponto de vista ambiental e social. Para isso, a Aliança da Terra S.A conta com uma plataforma, a Produzindo Certo, que reúne um banco de dados de propriedades que soma 5 milhões de hectares de área. A plataforma reúne informações sobre as características produtivas, sociais e ambientais. A empresa usa esse banco de dados para conectar empresas que buscam fornecedores responsáveis a uma rede de produtores capazes de cumprir esses critérios. Além disso, a Aliança da Terra S.A. ajuda os

agricultores a avançar gradativamente rumo à plena adequação ambiental, realizando diagnósticos *in loco*, traçando planos de ação para a melhoria contínua das fazendas e oferecendo assistência técnica para produtores individuais. Em contrapartida aos benefícios recebidos, os agricultores assinam um compromisso pelo desmatamento ilegal zero, comprometendo-se a implementar as recomendações para a melhoria contínua das condições sociais e ambientais da fazenda. As propriedades inseridas na plataforma estão sujeitas ao monitoramento contínuo de critérios ambientais e trabalhistas. A empresa também possui um selo aplicado aos produtos fornecidos por produtores responsáveis.



Foto: Aliança da Terra

Intervenção do P4F

Ao longo de seus quase 13 anos de existência, a plataforma Produzindo Certo vem sendo operada pela Aliança da Terra como figura jurídica de organização não-governamental. Tendo consolidado uma reputação positiva entre fornecedores e compradores, a organização atingiu o ponto onde sua condição de organização sem fins lucrativos passou a impedir a expansão da atuação como negócio. A intervenção do P4F tem por foco ajudar a Aliança da Terra a converter-se em uma empresa rentável por meio de dois eixos:

- 1. Aperfeiçoamento da plataforma digital:** simplificação e automatização do processo de coleta de dados e análises ambientais, sociais e produtivas das propriedades rurais, agilizando e reduzindo os custos dos diagnósticos.
- 2. Desenvolvimento de estratégia de marketing e vendas:** elaboração de estratégia para acesso a novos clientes em diversas regiões e para diversas *commodities*, bem como para divulgação do selo próprio da Aliança da Terra S.A.

Progresso e impactos esperados

A Aliança da Terra SA foi constituída em maio de 2019, já operando como empresa privada graças à parceria com o P4F. Em termos de impactos na melhoria do uso do solo, 350 mil novos hectares foram introduzidos na plataforma, sujeitos a monitoramento de performance e com acesso a planos de melhorias contínuas de suas condições ambientais. Até junho de 2020, 1,2 milhão de novas áreas serão incorporadas à plataforma.



Foto: Aliança da Terra

UK Roundtable for Sustainable Soya

Proponente

Efeca

efeca



Modalidade do projeto | Fomento de Demanda

Cadeia produtiva | Soja

Local do projeto

Reino Unido



O desafio

Apesar do êxito da Moratória da Soja de 2006 em conter o avanço do desmatamento relacionado à soja na Amazônia, a expansão da produção do grão se mantém como uma das principais responsáveis pelo desmatamento e perda de vegetação nativa no Cerrado brasileiro. Entre 2006 e 2014, 22% do aumento total da produção de soja no Brasil se deu devido à expansão agrícola neste bioma. O Cerrado já perdeu 50% de sua área original devido principalmente ao avanço da pecuária e da soja. Esse impacto foi posto em evidência no Manifesto do Cer-

rado, em 2017, documento no qual uma coalizão de organizações da sociedade civil pede a adoção de políticas e compromissos efetivos para eliminar o desmatamento e a conversão da vegetação nativa na região. Mais de 150 marcas globais já assinaram declarações de apoio aos seus objetivos. Muitas empresas britânicas aderiram ao Manifesto. O próprio governo britânico, comprometido na busca por suprimento de longo prazo de produtos sustentáveis como parte de sua agenda climática internacional, alinha-se à declaração contida no Manifesto.

Como coordenar a demanda?

As principais marcas do varejo e associações empresariais atuantes na cadeia da soja no Reino Unido solicitaram o apoio do governo para organizar o setor na construção de um fornecimento de soja sustentável para o país. Como resultado, foi lançada em meados de 2018 a Mesa Redonda da Soja Sustentável do Reino Unido (UK Roundtable on Sustainable Soya). A mesa redonda reúne um número expressivo de atores do mercado de soja do Reino Unido, proporcionando um espaço pré-competitivo para empresas e associações empresariais trabalharem juntas em prol do objetivo comum de garantir uma oferta segura, resiliente e

sustentável de soja no Reino Unido. A mesa redonda, moderada pela consultoria Efeca, um agente técnico e neutro, é o elemento central da Iniciativa de Soja Sustentável do Reino Unido (UK Sustainable Soya Initiative - UKSSI), que trabalha para ampliar o impacto da mesa redonda por meio da articulação com plataformas e programas existentes em outros países consumidores e países produtores, procurando identificar oportunidades de aprendizado, colaboração e escala.

Foto: iStock



Intervenção do P4F

O apoio do P4F à Iniciativa da Soja Sustentável está estruturado em dois eixos principais:

1. Redução progressiva da pegada de carbono da soja no Reino Unido: compreende assessoria técnica aos participantes do fórum na construção de planos de ação para seus compromissos voluntários em relação à cadeia de soja, além de ações para garantir um processo

eficaz de monitoramento e relatoria. Inclui, ainda, a permanente articulação e troca de experiências entre a UK Sustainable Soya Initiative e outras iniciativas internacionais para a soja sustentável.

2. Contribuição para a sustentabilidade da cadeia de soja além das fronteiras do Reino Unido por meio da troca de experiências com outras iniciativas nacionais.

Progresso e impactos esperados

Em junho de 2019, oito dos maiores supermercados do Reino Unido, que juntos respondem por 83% do mercado de varejo do país, publicaram planos de ação para promover a sustentabilidade da soja no mercado britânico. Houve significativos avanços desde o diagnóstico inicial: a parcela das importações de soja cobertas por compromissos de desmatamento ou conversão zero passou de 15% em 2018 para 27% em 2019. Além disso, 50% dos participantes do fórum têm planos de adequação com prazos definidos, ante 23% em 2018. Os compromissos de varejistas do país representam mais de 1,2 milhão de toneladas importadas, o equivalente a 400 mil hectares de área de produção. Se todo o mercado interno do Reino Unido seguir o exemplo – incluindo, por exemplo, fornecedores de rações animais – a estimativa é que a pegada do uso sustentável do solo aumentaria para cerca de 1,2 milhão de hectares.

Modelos inovadores como a Responsible Commodities Facility e a Plataforma Produzindo Certo são meios para assegurar uma produção sustentável de soja no Brasil. Para as empresas britânicas, é a garantia de oferta de soja sustentável, de acordo com os compromissos assumidos no mercado interno e frente a seus consumidores.

Foto: iStock



A close-up photograph of several cacao pods hanging from a dark branch. The pods are in various stages of ripeness, with some being bright yellow and others being green. Some pods show signs of damage, with dark brown spots and irregular holes on their surfaces. The background is a blurred forest scene with green foliage and brown branches.

Restauração

Rede de Sementes do Xingu

Proponente

Rede de Sementes do Xingu (ARSX)



Local do projeto

Mato Grosso



Modalidade do projeto | Parcerias Florestais

Cadeia produtiva | Sementes de espécies nativas, restauração



Foto: Tui Anandi /ISA

O desafio

O Brasil enfrenta uma escassez de sementes nativas para suprir a demanda crescente dos projetos de restauração florestal. O fortalecimento e expansão da atividade de coleta e processamento de sementes surge como uma demanda frente a esse cenário. A Associação Rede de Sementes do Xingu (ARSX) é a maior produtora individual de sementes nativas do Brasil. Reunindo mais de 500 coletores nas cabeceiras da ba-

cia do Xingu e Araguaia, que se estende por áreas de floresta amazônica e Cerrado, a rede possui CNPJ próprio e busca dar maior escala às suas atividades. Seu modelo de negócios, ainda que altamente replicável, tem altos custos operacionais e a venda de sementes hoje não cobre todas as despesas de produção. Dessa forma, a ARSX ainda não atingiu sua autonomia financeira e depende de doações.

Modelo de atuação

A atividade da ARSX consiste na estruturação da coleta e venda de sementes de espécies nativas por meio de atuação em rede. A central administrativa da ARSX, localizada no município de Canarana, recebe pedidos de compra e os distribui para grupos de coletores de acordo com sua capacidade de coleta. As sementes coletadas são então comercializadas pela Associação, que é responsável também pela gestão do armazenamento. A ARSX também oferece treinamento aos coletores, incluindo melhores práticas de coleta e pré-processamento, segurança e identificação de espécies. O valor pago aos coletores depende de

fatores como espécie coletada, nível de dificuldade de coleta e pré-processamento. ARSX é hoje a maior produtora de sementes do Brasil, atingindo em 2018 a produção e 17 toneladas. Entre os usos das sementes coletadas pela Rede estão projetos de restauração com o método da semeadura direta, também conhecido como muvuca, que consiste no plantio de sementes em grandes quantidades em oposição ao plantio de mudas, resultando em melhor custo benefício e resposta ecológica.

Intervenção do P4F

O apoio do programa visa desenvolver um plano de negócios e estratégia para transformar a entidade em uma empresa rentável, capaz de fazer frente à crescente demanda do mercado de restauração. O escopo de atividades foi dividido em duas fases:

1. Desenvolvimento do plano de negócios: levantamento de estratégias para o aperfeiçoamento operacional da ARSX, tais como redução de custos, aumento da receita e investimentos; identificação de

requisitos para implementação das estratégias identificadas, como, por exemplo, mudanças na estrutura organizacional e de governança e projeções de fluxo de caixa e identificação de riscos.

2. Implementação das ações: com base nas recomendações da primeira fase, a segunda fase consiste em implementar as estratégias definidas no plano de negócios.

Progresso e impactos esperados

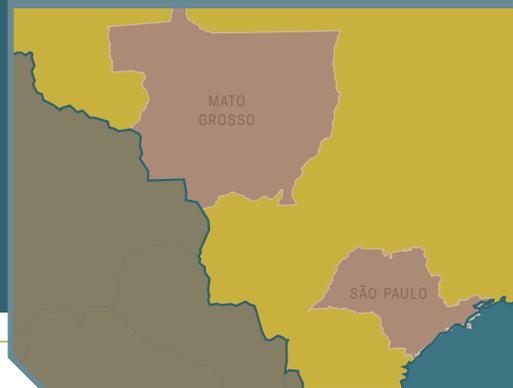
O plano de negócios já desenvolvido identificou ações prioritárias para a rede ARSX dar o salto de profissionalização necessário para alcançar o equilíbrio financeiro. Foi definido um plano com ações destinadas ao aperfeiçoamento da estratégia de vendas e marketing, melhoria operacional da Rede, consolidação da equipe, revisão da estrutura de governança e criação de controles de custos. Até 2020, a ARSX pretende dobrar suas receitas, atingir cerca de 30 toneladas em coleta de sementes e contribuir com 900 hectares de restauração florestal no Brasil. Para além de sua contribuição econômica e ambiental, a coleta de sementes nativa é importante geradora de renda para populações vulneráveis como pequenos produtores rurais e populações indígenas.



Iniciativa Caminhos da Semente



Local do projeto Foco nacional, com ênfase nos estados de Mato Grosso e São Paulo



Proponentes

Agroicone, Instituto Socioambiental



Modalidade do projeto | Condições Habilitantes

Cadeia produtiva | Sementes de espécies nativas, restauração

O desafio

A análise da implementação do Código Florestal brasileiro revela a existência de 8 a 19 milhões de hectares de florestas dentro de propriedades privadas que precisam ser restauradas ou passar por processo de compensação ambiental. Além disso, os compromissos climáticos firmados pelo Brasil no âmbito do Acordo de Paris, expressos em suas Contribuições Nacionalmente Determinadas (NDCs, na sigla em inglês), reforçam a intenção de restauração de 12 milhões de hectares de ve-

getação nativa até 2030. Diversas barreiras restringem o avanço da restauração no Brasil, como a precária estrutura da cadeia por razões como falta de mão de obra e assistência técnica qualificada e carências da principal matéria-prima: as sementes nativas. Altos custos de implementação e baixo conhecimento de produtores e técnicos sobre técnicas e alternativas para a restauração completam o desafio.

Como remover as barreiras?

O *Partnerships for Forests* deu suporte na criação e segue apoiando a Iniciativa Caminhos da Semente, uma rede multisetorial de atores interessados na restauração florestal no Brasil, unidos em uma iniciativa de fomento da restauração por meio do método da sementeira direta. A sementeira direta se refere a um conjunto de técnicas de restauração florestal com base no plantio de sementes de espécies nativas diretamente no solo, uma alternativa ao plantio de mudas. Essa abordagem traz diversos benefícios econômicos, ambientais e sociais. O método oferece custos mais baixos para quem precisa restaurar, em especial o produtor rural, que já possui, por exemplo, maquinário que pode ser

adaptado para o plantio com sementes. É também um método com maior impacto positivo em biodiversidade: enquanto o plantio de mudas na restauração, mais comum no Brasil, é uma adaptação das técnicas tradicionais de silvicultura para produção de madeira, a sementeira direta reproduz o processo de regeneração natural de uma floresta, reduzindo também a demanda de manutenção após o plantio. Por fim, a coleta de sementes nativas representa ainda uma importante atividade econômica para comunidades locais como grupos indígenas, populações tradicionais e pequenos produtores rurais.

Foto: Agroicone



Intervenção do P4F

O P4F busca promover o método da sementeira direta por meio de apoio financeiro à Agroicone, *think tank* especializado em sustentabilidade para o agronegócio, em uma abordagem composta por duas fases:

1. Desenvolvimento de iniciativa multisetorial envolvendo atores relevantes da cadeia para elaboração de um plano de ação estratégico para aumento da penetração da sementeira direta no setor de restauração florestal.

2. Implementação de estratégias identificadas, divididas em ações de fortalecimento de capacidades, oferta de assistência técnica para novos plantios, aumento da produção de sementes, aprimoramento de marcos legais e regulatório, e difusão de conhecimentos.

Progresso e impactos esperados

Na primeira fase do projeto, já concluída, a Agroicone estabeleceu um processo de coordenação multisetorial para definição da melhor estratégia para a difusão da técnica da sementeira direta no setor de restauração florestal no Brasil, com foco nos estados de São Paulo e Mato Grosso. O projeto mobilizou 250 atores de 160 organizações vinculadas ao setor de restauração, incluindo representantes do poder público, universidades e empresas privadas. Como principal resultado dessa fase, foi definido um plano de ação estratégico com cinco pilares e 13 ações prioritárias. A segunda fase do projeto, atualmente em curso, procura superar a falta de conhecimento sobre sementeira direta por parte de demandantes de restauração como os setores do agronegócio e de infraestrutura por meio de capacitação no uso do método técnico e da consolidação de evidências que comprovem seus benefícios e custos. Nesta fase serão produzidos materiais didáticos, manuais de orientação e materiais de comunicação.

A sementeira direta tem potencial de alavancar e acelerar significativamente os esforços de restauração florestal em todo o país. Além disso, o aumento da demanda por sementes nativas também contribui para a valorização das florestas em pé.



Foto: João Feitosa



Foto: João Feitosa



Foto: Orplana

Restauração de Sistemas Agroflorestais Cacaueiros

Local do projeto

Sudeste do Pará, Amazônia Brasileira



Proponentes

The Nature Conservancy, Olam, Mondelez International, Coordenada Rural



Modalidade do projeto | Parcerias Florestais

Cadeia produtiva | Cacau



O desafio

De acordo com dados do governo brasileiro (PRODES), 36% do desmatamento da Amazônia em 2018 ocorreu no Pará. Nas regiões sul e sudeste do estado, aproximadamente 40% do desmatamento ocorre dentro de propriedades de agricultores familiares, associado principalmente à expansão de pastagens para a criação de gado. A produção de cacau por meio de sistemas agroflorestais surge como alternativa para a geração de renda para esses agricultores. Somente no estado do Pará, nos quinze municípios que mais produzem amêndoas de cacau, estima-se que haja cerca de 560 mil hectares de pastagens degradadas em áreas de agricultura familiar e em condições adequadas de serem convertidos em sistemas agroflorestais rentáveis. Entre os principais desafios a serem enfrentados estão a falta de assistência técnica e de mecanismos financeiros que viabilizem o direcionamento do capital necessário para a implantação desses sistemas.

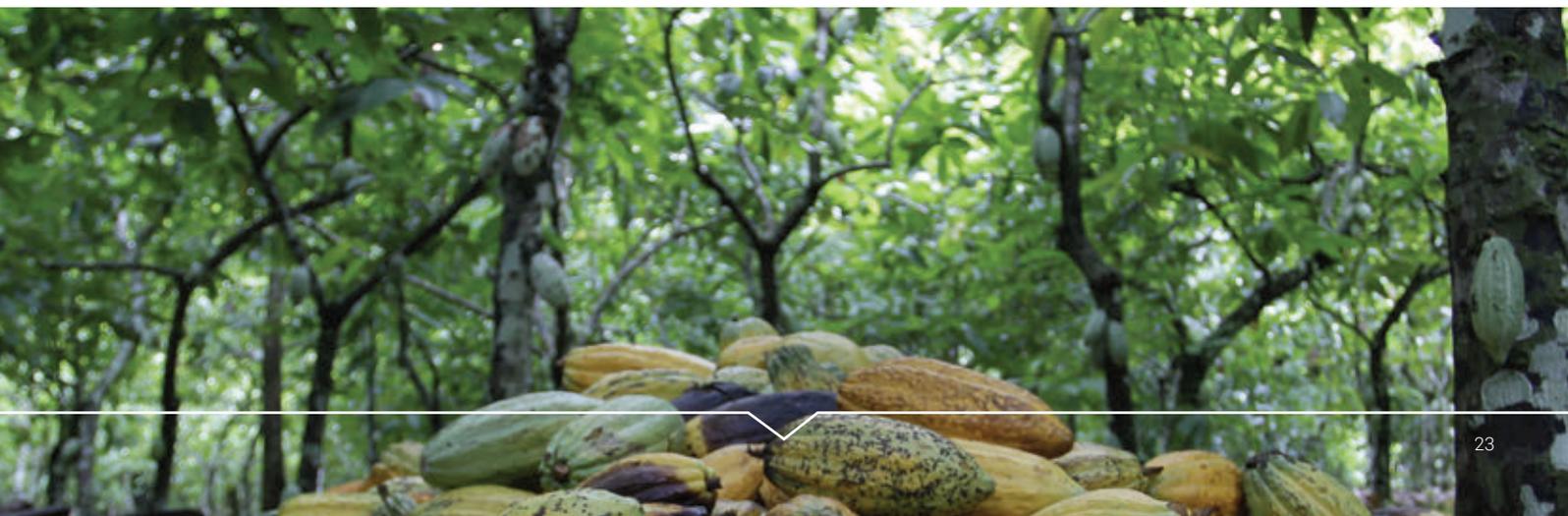
O Brasil foi o maior produtor de cacau do mundo até a década de 1980. No início dos anos 1990, uma doença conhecida como vassoura-de-bruxa reduziu a produção nas lavouras da cultura, principalmente no estado da Bahia. Atualmente, o setor de moagem de cacau no Brasil tem capacidade ociosa de 20%, sendo dependente da importação de cacau de países africanos para suprir a demanda interna. Na ponta final da cadeia, no setor chocolateiro, cresce a demanda por cacau produzido de forma ética, sustentável e rastreável. Grandes tradings e indústrias do ramo buscam esse cacau em grande escala para atender à sua crescente demanda, alinhada com os compromissos internacionais assinados pelos atores do setor pela criação de uma cadeia produtiva mais sustentável.

Modelo de atuação

A organização não-governamental The Nature Conservancy (TNC) aperfeiçoou nos últimos sete anos modelos de produção de cacau baseados na restauração de pastagens degradadas ou pouco produtivas por meio de sistemas agroflorestais. Esses modelos viabilizam a diversificação da produção por meio da combinação de culturas de menor ciclo e retorno mais rápido (como o milho, mandioca e a banana) com espécies de árvores nativas com potencial econômico (andiroba, mogno, cumaru, cedro, castanha entre outras), que também proporcionam a sombra necessária para o bom desenvolvimento do cacaueiro. Recentemente, a TNC firmou parcerias com a indústria chocolateira Mondelez International, a empresa processadora de cacau Olam e a prestadora de assistência técnica Coordenada Rural para o desenvolvimento de uma

plataforma de Assistência Técnica Rural voltada para sistemas agroflorestais com cacau e restauração florestal, direcionada para agricultores familiares, de forma a acelerar a implantação destas práticas em maior escala do que aquela observada até hoje. A plataforma piloto, a ser administrada pela Coordenada Rural, oferece serviços voltados a (i) assistência técnica para implantação de sistemas agroflorestais cacaueiros, (ii) restauração de áreas degradadas (visando adequação à legislação ambiental vigente) e (iii) facilitação ao crédito rural para sistemas agroflorestais. O modelo financeiro da plataforma prevê repartição de custos ao longo da cadeia produtiva, entre produtores, indústrias processadoras de cacau e indústrias chocolateiras.

Foto: João Ramid





Intervenção do P4F

O apoio do *Partnerships for Forests* divide-se em 5 eixos:

1. Desenvolvimento de modelo de Plataforma de Assistência Técnica para produção sustentável de cacau: promoção de compromissos de desmatamento zero entre pequenos agricultores e operacionalização da Plataforma, incluindo redução de custos e repartição de custos - e riscos – ao longo da cadeia.

2. Aperfeiçoamento das práticas de uso da terra por meio de assistência técnica para 250 produtores rurais: inclui a reabilitação de lavouras de cacau antigas e de baixa produtividade, com previsão de aumento de 50% na produtividade, e o estabelecimento de 200 novos hectares de cacau em sistemas agroflorestais por meio da Plataforma de Assistência Técnica.



3. Restauração de áreas degradadas: como parte dos compromissos assumidos pelos pequenos agricultores serão restaurados 500 hectares adicionais de Áreas de Proteção Permanente (APP), ajudando pequenos produtores a se adequarem à legislação ambiental vigente. .

4. Engajamento de agentes de financiamento: inclui ações de mobilização de bancos locais, principalmente o Banco da Amazônia (BASA), para avaliação de viabilidade de projetos agroflorestais cacauceiros e o estímulo à elaboração de propostas de crédito por pequenos produtores. O projeto pretende destravar £ 250 mil em crédito rural para produtores de cacau até meados de 2020.

5. Aumento da participação feminina na gestão de propriedades: a estratégia visa ampliar em 30% o contingente de mulheres alcançadas pelos esforços de assistência técnica, inserindo as mulheres como protagonistas da gestão financeira de propriedades da agricultura familiar. o bom investimento e gestão.

Progresso e impactos esperados

A plataforma de Assistência Técnica visa ser uma solução para garantir o acesso a novas alternativas de geração de renda para agricultores familiares, reduzir o desmatamento e ajudar o setor cacauceiro brasileiro a resgatar sua posição de destaque internacional. Até o momento foi elaborado um plano de negócios para a Plataforma de Assistência Técnica, com identificação de medidas críticas para sua a viabilidade financeira. Ao todo, 250 produtores familiares já aderiram ao programa e assinaram compromissos de desmatamento zero. Além disso, 20 propostas de crédito rural foram apresentadas ao Banco da Amazônia, estando atualmente sob análise.

Durante seu desenvolvimento, a iniciativa testará alguns conceitos chave para viabilizar a disseminação em grande escala de sistemas agroflorestais com cacau. Em particular, a divisão de riscos e investimentos ao longo da cadeia – porém centrados em uma plataforma de serviços comum - e uma forte articulação com agentes financeiros. Demonstrado sucesso, há potencial para atração de capital e replicação do modelo em outras regiões cacauceiras.



Foto: João Ramid

Corpocampo

Proponente

Corpocampo



Modalidade do projeto | Parcerias Florestais

Cadeia produtiva | Polpa de açaí

Local do projeto

Puerto Asís - Putumayo / Colômbia



O desafio

Putumayo, o departamento mais a oeste da Amazônia colombiana, abriga importantes ecossistemas ricos em biodiversidade. No entanto, a região foi a quarta colocada em índice de desmatamento no país em 2018. Essa tendência está diretamente ligada à falta de opções sustentáveis e lícitas para geração de renda para pequenos agricultores. A produção de açaí pode representar uma fonte de renda sustentável para centenas de famílias que vivem em áreas de mata na Colômbia. A crescente valorização do produto no mercado oferece novas alternativas econômicas para essas comunidades. É nesse contexto que está inserida a iniciativa Corpocampo, organização líder no

mercado colombiano nos setores de palmito e açaí. Suas operações são responsáveis hoje pelo suprimento de 72% do mercado interno colombiano de polpa de açaí e por 73% das exportações do mesmo produto. Ainda assim, a demanda por açaí é três vezes maior que a capacidade instalada da Corpocampo, o que torna imperativo o planejamento para ganho de escala de suas atividades. Esse processo de expansão, no entanto, demanda a revisão de suas características jurídicas para atração de investidores, o aumento da capacidade operacional e a prospecção de parcerias com fornecedores para aumentar o volume de abastecimento.

Modelo de atuação

A Corpocampo é uma organização não-governamental local fundada por agricultores. Os impactos sociais e ambientais são os principais valores do negócio. O açaí que abastece a Corpocampo é obtido do extrativismo em florestas, plantios por meio de parcerias com pequenos produtores e de cultivo realizado em sistemas agroflorestais em terras previamente degradadas. Corpocampo possui quatro fábricas, situadas em zonas que em um passado recente estavam sujeitas a forte influên-

cia de conflitos armados e com altos níveis de pobreza. A iniciativa é a fonte de emprego formal para 150 trabalhadores. Como forma de permitir a expansão de suas atividades, Corpocampo pretende criar uma empresa que será responsável pelas atividades comerciais, de forma a manter seu foco no desenvolvimento do suprimento e garantia de impactos socioambientais positivos.

Intervenção do P4F

O apoio do P4F visa a expansão das áreas de coleta e de produção agroflorestal do açaí, aumentando a sustentabilidade da cadeia produtiva ao longo do tempo. Adicionalmente, busca-se eliminar riscos para novos e atuais investidores. São quatro os eixos de atuação:

- 1. Expansão da coleta extrativa:** Inclusão de novas comunidades e áreas provedoras de açaí e elaboração de planos de governança florestal nas áreas de coleta, com meta de impacto em no mínimo 2 mil hectares.
- 2. Expansão do abastecimento a partir de novos plantios:** estabelecimento de 300 hectares de sistemas agroflorestais com açaí.

3. Apoio à sustentabilidade operacional da Corpocampo: criar uma estrutura na Corpocampo capaz de ofertar serviços aos seus fornecedores como assistência técnica e fornecimento de insumos agrícolas para os plantios.

4. Mitigação dos riscos jurídicos para futuros investidores: apoio à estruturação de um fundo autônomo que irá dar suporte às atividades da organização, permitindo que seus vários investidores tenham visibilidade e capacidade de gestão sobre seus recursos.

Progresso e impactos esperados

O projeto tem um conjunto de metas ambiciosas até junho de 2020, entre elas, a de constituição de uma nova empresa privada para assumir as atividades comerciais, viabilizando a captação de £ 2,6 milhões em novos investimentos e o desenvolvimento de um modelo operacional autossuficiente para a ONG, com a expansão da capacidade

operacional para aumento de produção. Do ponto de vista de impacto ambiental, espera-se a formação de 300 hectares de sistemas agroflorestais, oriundos de parcerias com 200 a 300 novos pequenos produtores e a incorporação de 2 mil hectares de área de coleta por meio extrativista em parceria com uma nova comunidade local.

A person wearing a white long-sleeved shirt with a logo, dark shorts, and a cap is walking away on a dirt path through a dense forest. The path is surrounded by tall, thin trees and thick undergrowth. The scene is captured from a low angle, looking down the path.

Valorização da floresta em pé

COOPAVAM

Proponente

Coopavam



Modalidade do projeto | Parcerias Florestais

Cadeia produtiva | Castanha-do-Brasil

Local do projeto

Mato Grosso



O desafio

A Cooperativa de Agricultores do Vale do Amanhecer (Coopavam) atua no processamento de castanha-do-brasil em uma região de altíssima pressão de desmatamento no noroeste do Mato Grosso. Em 2018/19, o estado foi responsável por 17% do total de desmatamento na Amazônia brasileira, tendo perdido mais de 1.600 km² de florestas, 85% desse desmatamento ilegal. A Coopavam compra a castanha-do-brasil coletada por agricultores familiares e grupos indígenas, o que representa uma importante opção de renda para essas comunidades, gerando desenvolvimento local e desincentivando atividades que levem à degradação florestal ou ao desmatamento. Apesar da região de atuação da Coopavam ser muito rica em castanheiras, o potencial

da espécie não é totalmente aproveitado. Como resultado, a demanda por castanhas no mercado é hoje maior do que a capacidade de resposta da cooperativa. O principal gargalo é a falta de capital de giro. Na ausência de pagamentos imediatos às comunidades coletoras, essas terminam por vender sua produção a preços mais baixos aos inúmeros atravessadores que atuam na região no período da safra. Arranjos de governança associados ao comércio das castanhas e a formalização de acordos que fortaleçam arranjos comerciais entre a cooperativa e os territórios indígenas são estratégias fundamentais para dar segurança à cadeia, aumentando o potencial de proteção florestal da atividade de coleta de castanha-do-brasil.

Modelo de atuação

A Coopavam obtém a castanha-do-brasil por meio de acordos comerciais com diversas etnias indígenas como os Apiaká, Kayabi, Cinta-larga, Mundurucu, Surui e Zoró, que habitam quatro Terras Indígenas no noroeste do Mato grosso e partes de Rondônia, tendo desenvolvido uma relação de confiança com essas comunidades indígenas ao longo de dez anos de trabalho conjunto. A cooperativa compra também a castanha de pequenos produtores rurais. O trabalho inclui o pagamento de valores acima da média do mercado para a coleta e oferecimento de

treinamentos de boas práticas e segurança. A partir da castanha, que é uma oleaginosa endêmica da Amazônia de alto valor nutricional, a cooperativa produz óleo, farinha e castanhas descascadas para uso em produtos culinários, de saúde e cosméticos, comercializando esses produtos para os mercados locais e nacionais. O maior contrato atual da Coopavam é para o fornecimento de óleo de castanha para a empresa brasileira de cosméticos Natura.

Foto: Agência Brasil



Intervenção do P4F

O suporte do P4F está estruturado em 3 pilares:

1. Construção de uma estratégia de marketing e vendas: com novos contratos e acesso a mercados mais sofisticados como, por exemplo, o de exportações, para garantir o escoamento da produção, que é planejada que cresça;

2. Criação e implementação de planos de gestão territorial para as Terras Indígenas: capacitando as comunidades para a melhor gestão

da atividade de coleta e proteção dos territórios. Espera-se, a partir dessa ação, maior efetividade das atividades de vigilância e proteção territorial;

3. Estruturação da governança entre a cooperativa e as etnias e Terras Indígenas: o objetivo é desenvolver acordos justos e participativos entre as diversas partes envolvidas na cadeia produtiva local, visando transparência e apoio aos processos de tomadas de decisão.

Progresso e impactos esperados

Uma estratégia de marketing e vendas já foi desenvolvida com apoio de especialistas da consultoria BSD e resultou em uma versão atualizada do plano de negócios da cooperativa. Faz parte da estratégia a diversificação da base de clientes e a capacitação das lideranças da cooperativa para vendas – ações atualmente em desenvolvimento. Em paralelo, a organização não-governamental Forest Trends vem trabalhando com as associações indígenas para desenvolver planos de governança ter-

ritorial e econômica com enfoque na castanha-do-brasil. As intervenções em andamento devem resultar em um aumento da capacidade de produção e comercialização de 200 para 600 toneladas anuais, assim como em um maior alcance dos impactos positivos nas Terras Indígenas, que juntas somam um total de 1,2 milhões de hectares.



Foto: Agência Brasil



Foto: Agência Brasil

Veja Shoes

Proponente

Veja Fair Trade Comércio e Exportação de Calçados e Acessórios Ltda



Modalidade do projeto | Parcerias Florestais

Cadeia produtiva | Borracha

Local do projeto

Resex Chico Mendes, Vale do Juruá – AC/Brasil



O desafio

A extração de borracha nativa é uma atividade econômica tradicional e sustentável que ainda se mantém viva no Estado do Acre, na Amazônia brasileira, apesar de vir decaindo devido à redução da demanda frente ao aumento da oferta de borracha produzida em plantações com custo mais baixo, especialmente sudeste asiático. Na busca por alternativas de renda, os seringueiros tradicionais têm também apostado na pecuária e na agricultura, o que tem contribuído para o aumen-

to do desmatamento na região. Essa tendência pode ser observada inclusive dentro de Reservas Extrativistas, uma classificação de unidade de conservação que prevê uso sustentável dos recursos naturais por parte das populações tradicionais que a habitam. Os incentivos dos governos federal e estadual na forma de subsídios na última década se mostraram insuficientes para reverter essa tendência.

Modelo de atuação

A marca francesa de tênis Veja Fair Trade pauta sua atuação nos conceitos de sustentabilidade e comércio justo. A empresa, criada em 2003 com a visão de produzir os tênis mais sustentáveis do mercado, já conta com certificação B-Corp e está em processo de obtenção da certificação Fairtrade. Baseada no Rio Grande do Sul, Veja Fair Trade compra borracha nativa de seringueiros no Acre como matéria-prima para as

solas dos calçados. A empresa, que atua em parceria com a Cooperativa, maior cooperativa do Acre, e com associações de seringueiros que agregam e organizam a produção, paga preço acima do mercado pelo produto. Apesar do arranjo promissor, a empresa tem enfrentado dificuldades para obter a matéria prima na quantidade desejada.

Foto: Hick Duarte





Foto: Hick Duarte

Intervenção do P4F

O principal objetivo do apoio do P4F é ampliar a oferta de borracha sustentável no Estado do Acre para atender à demanda da Veja Fair Trade, além de consolidar a proteção florestal ao longo da cadeia produtiva. Para isso, estão previstos três eixos de atuação:

- 1. Expansão do número de seringueiros participantes da cadeia e definição de um protocolo de desmatamento zero:** tendo o sistema de monitoramento como componente de fiscalização e os preços acima do mercado como incentivos para o não desmatamento.
- 2. Formalização de diretrizes e regras para pagamentos por serviços socioambientais voltados aos extratores de borracha:** com isso, pretende-se aumentar os incentivos financeiros na produção da matéria prima.
- 3. Compensação das emissões globais de carbono da empresa por meio da criação de um sistema de compensação interno,** atrelado aos seus processos produtivos e que seja direcionado aos seringueiros. Essa ação deve propiciar fonte adicional de pagamentos aos produtores de borracha.



Foto: Hick Duarte

Progresso e impactos esperados

A Veja Fair Trade já possui memorando de entendimento com todas as associações de seringueiros e com a Cooperacre, com definição dos objetivos, atribuições, responsabilidades e um plano de trabalho. Até junho de 2020, a expectativa é que 150 mil hectares de áreas de mata estejam sob gestão sustentável, mobilizando R\$ 0,9 milhão em capital privado para as comunidades, somando 300 toneladas de borracha extraídas anualmente.



Esse projeto testa a hipótese de que o fornecimento de borracha nativa a preços acima do mercado representa uma alternativa atrativa e sustentável para seringueiros se comparada à pecuária.

Viabilizando produtos florestais não madeireiros

Proponentes

Humboldt Foundation, Ministério do Meio Ambiente (MADS)



Modalidade do projeto | Condições Habilitantes

Cadeia produtiva |

Produtos florestais não madeireiros (PFNM)

Local do projeto

Colômbia



O desafio

A Colômbia é o segundo país em biodiversidade do mundo, com grande potencial para a exploração de produtos florestais de maneira sustentável. Apesar do potencial, estima-se que menos de 2% da floresta nativa colombiana esteja sob exploração sustentável – seja ela para produtos madeireiros ou não-madeireiros. Um dos fatores para esse baixo aproveitamento é que o País carece de uma regulamentação adequada para o licenciamento da coleta de produtos florestais. O marco regulatório existente no setor está defasado, baseado em normas de 1974 (ainda que atualizadas em 1993) e apresenta deficiências.

O Ministério do Meio Ambiente da Colômbia (MADS) estima que o número de licenças emitidas para o aproveitamento econômico dos produtos florestais não madeireiros reflete menos de 10% das iniciativas comerciais existentes no país, tornando grande parte da economia de produtos florestais informal e ilegal. Como consequência, muitas comunidades e empresas rurais ficam impossibilitadas de levar adiante seus planos de comercialização e o setor enfrenta dificuldades em atrair o capital necessário para o aproveitamento de seu verdadeiro potencial.

Como remover as barreiras?

O governo colombiano colocou a exploração sustentável de suas florestas como elemento central das políticas pós-conflito para o desenvolvimento econômico rural. Entre as medidas de fomento está a criação de um novo marco regulatório para o uso de PFNMs. A proposta é definir um marco nacional que unifique o processo de licenciamento em todos os órgãos ambientais do país, estabelecendo regras claras para todos os interessados. Foram acordados inicialmente um conjunto de princípios norteadores para a consolidação da nova regulamentação:

(1) Garantir a escuta das partes interessadas, de modo a construir propostas que atendam às necessidades dos atores locais; (2) Considerar as mais atuais diretrizes científicas de manejo de ecossistemas e de espécies; (3) Identificar fatores de sucessos na regulamentação de PFNMs em outras regiões e (4) Garantir que o aperfeiçoamento da regulamentação ocorra de forma concomitante à remoção de outras barreiras, por exemplo por meio da capacitação de órgãos ambientais e articulação com as políticas de uso da terra de forma mais ampla.

Intervenção do P4F

O projeto foi estruturado em três eixos:

1. Consulta ativa: busca colher contribuições de diversos atores na revisão e proposição dos aspectos técnicos e jurídicos do novo decreto. Com isso, para além de uma regulamentação pragmática e funcional, pretende-se garantir também a justa partilha de benefícios.

2. Elaboração de procedimentos técnicos: será produzido um protocolo geral com orientações para a propostas de manejo de espécies.

Adicionalmente, serão produzidos seis protocolos específicos de manejo de espécies prioritárias, que são aquelas utilizadas nos setores de alimentos e cosméticos.

3. Aceleração da implementação: com o objetivo de demonstrar a eficiência do novo marco regulatório, o eixo final consiste na capacitação dos órgãos ambientais sobre como aplicar o novo decreto, além de suporte a aprovação de um primeiro processo de licenciamento.

Progresso e impactos esperados

Até o final de novembro de 2019 foram realizadas cinco oficinas em locais estratégicos para o desenvolvimento de produtos não-madeireiros na Colômbia, contando com ampla participação de representantes de comunidades rurais, afrodescendentes e grupos indígenas, além de representantes do setor privado e de órgãos ambientais. Durante as oficinas foram colhidas visões e manifestações dos atores, que serão sistematizadas e submetidas à apreciação do governo. Entre os impactos esperados com o lançamento do novo marco destacam-se o aumento

do número de empresas formais atuantes no uso sustentável de produtos florestais, proporcionando maior resiliência às comunidades locais, maior volume de recursos financeiros mobilizados e geração de incentivos diretos à proteção florestal.

A expectativa é que a iniciativa viabilize a criação de novas linha de negócios com base na floresta em pé e que catalisem investimentos e beneficiem comunidades rurais.

Ecoflora

Proponente

Ecoflora



Modalidade do projeto | Parcerias Florestais

Cadeia produtiva | Jenipapo

Local do projeto

Antioquia, Colômbia

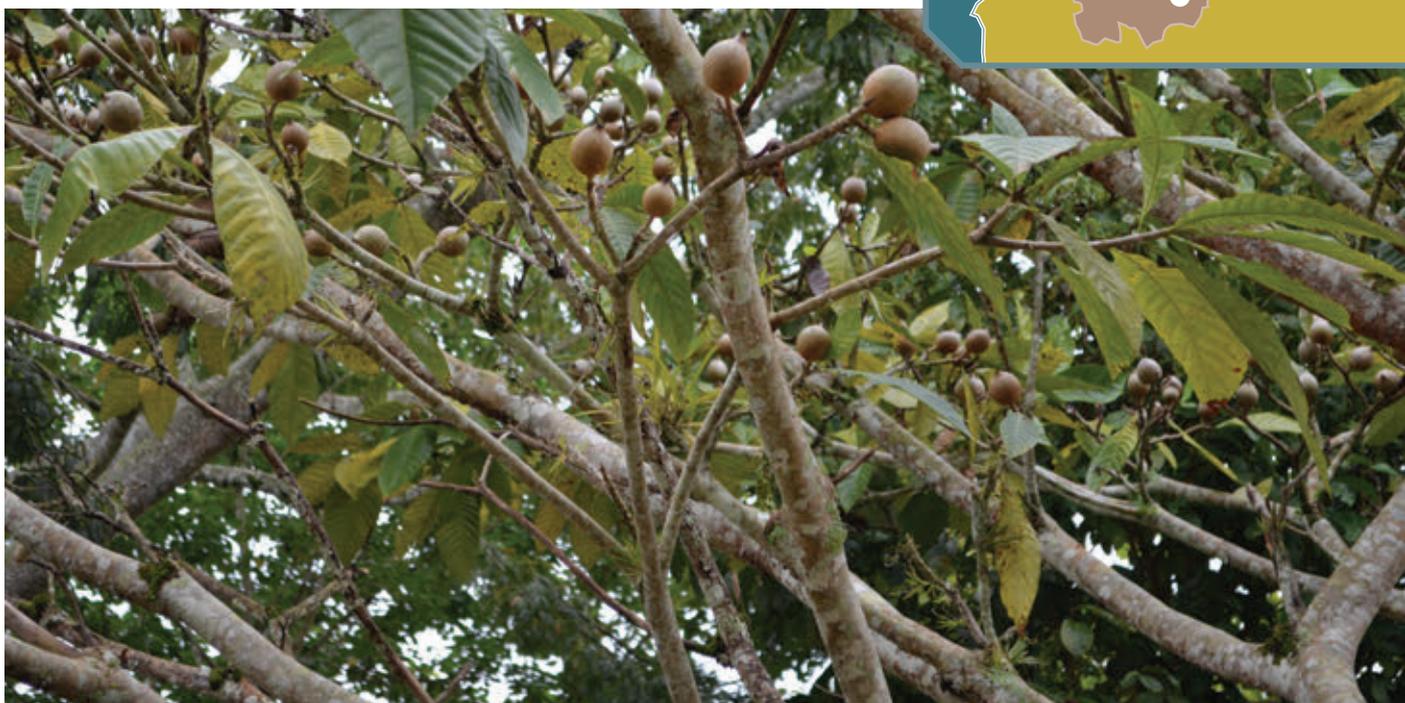


Foto: Paulo Pulgarin

O desafio

O departamento de Antioquia, no centro-oeste da Colômbia, é uma região de ecossistemas com grande biodiversidade que vem sofrendo uma escalada do desmatamento associada ao avanço de cadeias de pecuária e à extração de madeira. A falta de alternativas sustentáveis à geração de renda é um agravante. Como em muitas outras regiões do país, as florestas de Antioquia oferecem diversos produtos

com potencial para consumo direto pela indústria. O aproveitamento desse potencial na forma de produtos que atendam a uma demanda existente do mercado é um desafio enfrentado em muitas regiões de florestas tropicais. Nesse contexto, uma empresa Colombiana demonstrou avanços notáveis no desenvolvimento de novos produtos baseada em pesquisa tecnológica.

Modelo de atuação

Fundada em 1998, a Ecoflora é uma empresa pioneira na aplicação comercial do jenipapo (*Genipa americana*), espécie nativa encontrada na Colômbia e em outros países da América do Sul. A empresa desenvolveu e patenteou o processo de extração de um corante azul natural a partir do jenipapo chamado *Jagua Blue*. A demanda vem principalmente da indústria alimentícia, que busca um corante azul natural e quimicamente estável, ou seja, que mantenha o padrão ao longo do tempo, visando completar a palheta de cores básica de corantes naturais. O mercado para esse produto está relacionado à crescente demanda por produtos mais saudáveis. A Ecoflora encontra-se em estágios finais

de um processo de mais de dez anos para obtenção da aprovação da Food and Drug Administration (FDA), dos Estados Unidos, para o consumo humano do *Jagua Blue*. A aprovação da FDA abre as portas para o mercado americano e outros. Diante da proximidade desse momento, a empresa se prepara agora para uma expansão de sua capacidade de produção. Atualmente, a Ecoflora compra frutos de jenipapo provenientes de árvores que se encontram em propriedades particulares por meio de acordos informais com os proprietários rurais. A Ecoflora produz o *Jagua Blue* a partir dos frutos e o comercializa para empresas especializadas do setor de corantes. Grandes empresas do setor já realizaram investimentos diretos na Ecoflora.



Foto: Juliana Tinoco

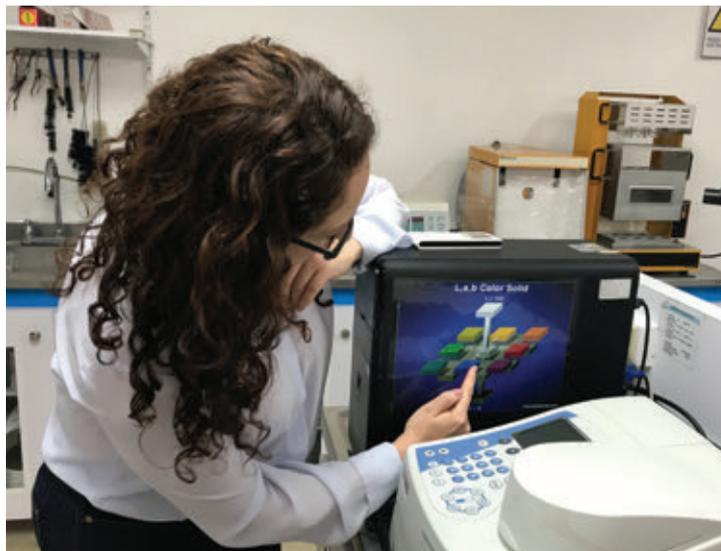


Foto: Juliana Tinoco

Intervenção do P4F

A intervenção tem como foco ampliar a oferta de jenipapo por meio de estruturação de uma cadeia produtiva que gere impactos ambientais positivos em áreas dominadas pela pecuária. Estão sendo desenvolvidos cinco eixos:

1. Construção de acordos de conservação com 100 propriedades rurais fornecedoras de frutos de jenipapo: busca-se a inclusão de compromissos ambientais – como o de desmatamento zero – dentro dos acordos comerciais entre os fornecedores e a Ecoflora.

2. Aumento da oferta de jenipapo: inclui realização de inventário de árvores de jenipapo e a obtenção de licenças para a coleta. Adicionalmente, será realizada uma avaliação da viabilidade de sistemas silvipastoris baseados no jenipapo, com potencial apoio à sua implementação caso se mostrem adequados.

3. Avanço regulatório: visa acelerar a emissão de licenças para o consumo humano do Jagua Blue, ampliando o mercado em potencial para o produto.

Progresso e impactos esperados

A expectativa da parceria com a Ecoflora é chegar a sete mil hectares sob acordos comerciais sustentáveis até 2020, com potencial ainda maior nos anos seguintes. Além disso, o exemplo de transformação da biodiversidade local em um produto comercial por meio de processos tecnológicos serve de inspiração para que atores locais busquem empreender a partir de produtos da floresta. O projeto aponta também para caminhos de parceria com produtores rurais em regiões dominadas por uma pecuária de baixa produtividade e baixo retorno, ainda que em expansão.

4. Aumento do valor agregado do jenipapo: voltado para o desenvolvimento de usos econômicos dos resíduos de frutos de jenipapo, após a extração do corante, o que permitirá pagamento aos fornecedores e maiores margens à empresa.

5. Implementação de sistema de Pagamento por Serviços Ambientais: o projeto visa estruturar um mecanismo de Pagamento por Serviços Ambientais aos fornecedores dos frutos que se comprometerem com o desmatamento zero. A ação está sendo desenvolvida em parceria com o órgão ambiental local, o Cornare.

Foto: Paulo Pulgarin



Naidiseros del Pacifico SAS



Local do projeto

Cajambre e Pizarro - Chocó / Colômbia



Proponentes

Naidiseros del Pacifico SAS, Fondo Acción



Modalidade do projeto | Parcerias Florestais

Cadeia | Polpa de açaí

O desafio

A faixa litorânea do Pacífico da Colômbia registrou as maiores taxas de desmatamento no país em 2018 - 12% do total nacional. A retirada de grupos armados que antes controlavam territórios florestais na região após o recente processo de paz no país abriu caminho para a chegada de novas atividades econômicas. O resultado tem sido o crescimento de práticas não sustentáveis, principalmente agricultura, mineração ilegal e expansão de pastagens. A região é ocupada em grande parte por terras coletivas de grupos indígenas e afrodescendentes, que agora bus-

cam assumir o protagonismo no desenvolvimento econômico local por meio de uma agenda empreendedora. No entanto, as instituições que representam essas comunidades sofrem de fragilidades institucionais típicas de regiões rurais e remotas, como dificuldades de comunicação com suas bases e ferramentas de gestão ainda incipientes. Quando se trata de fomentar negócios, fatores como a distância dos mercados e infraestrutura deficiente são desafios.

Modelo de atuação

Em 2016, a ONG colombiana Fondo Acción iniciou um projeto piloto de coleta e processamento de açaí em parceria com a Naidiseros del Pacifico SAS, empresa privada criada em 2015 tendo como sócios sete conselhos comunitários de áreas pertencentes a comunidades afrodescendentes. A Naidiseros del Pacifico gera receitas através da coleta, processamento e comercialização do açaí. Os frutos são colhidos das palmeiras por membros da comunidade. Em seguida, a polpa é extraída nos centros de cole-

ta e embalada para venda, principalmente na forma de polpa congelada destinada a empresas produtoras de bebidas. Por ser uma região remota, as principais despesas do negócio estão relacionadas ao transporte das mercadorias. A empresa, ainda bastante nova, tem como desafio a estabilidade financeira, tendo suas operações ainda dependentes de doações.

Foto: Fred Mauro

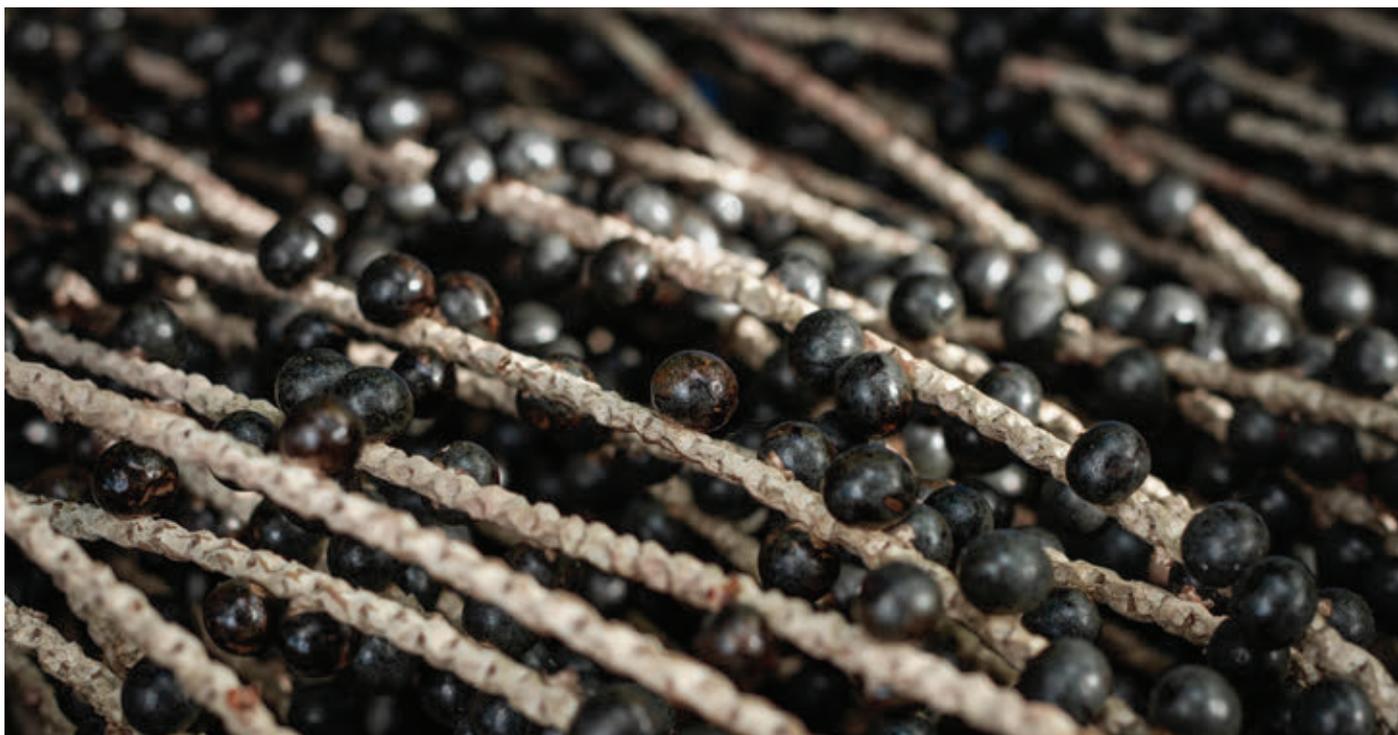




Foto: Fred Mauro

Intervenção do P4F

O projeto está estruturado em dois eixos:

1. Aprimoramento operacional e comercial: inclui análise de todos os processos operacionais e logísticos, visando otimização e redução de custos. Esse processo conta com apoio de especialistas em cadeias de produção do açai do Brasil, com intercâmbios junto ao grande polo de produção em Belém do Pará. Do lado comercial, busca-se ampliar o leque de compradores locais e regionais via apoio para negociações contratuais. Está prevista a produção e comercialização de 10-20 toneladas de

polpa de açai na safra de 2019/20 e o lançamento de uma nova área de marketing e vendas.

2. Demonstração de que operações comerciais sustentáveis trazem benefícios à conservação ambiental: esse eixo prevê novas estratégias de proteção e manejo florestal, incluindo o desenvolvimento de um protocolo de fiscalização, práticas de manejo correto dos açais e inclusão de abelhas nativas e espécies arbóreas em planos de proteção.

Progresso e impactos esperados

A primeira fase do projeto, já concluída, teve como resultado o diagnóstico detalhado das operações e da logística da Naidiseros del Pacífico SAS, assim como o desenvolvimento de um caminho viável para a adoção de melhores práticas no manejo de açai. Uma consultoria de marketing e vendas estabeleceu contato com os principais compradores de açai na Colômbia e iniciou o processo de capacitação comercial da empresa. A segunda fase está atualmente em curso e tem como objetivo testar os arranjos de colheita, produção, logística e comer-

cialização, visando identificar os custos operacionais finais e as oportunidades para ganhos de eficiência. Paralelamente, a demonstração prevê testes das relações comerciais tanto com compradores nos principais centros de consumo como Cali, Medellín e Bogotá, quanto nos mercados locais, como nas cidades de Pizarro e Buenaventura. Sendo bem-sucedida, a realização do piloto resultará em 56 mil hectares de área florestal sob manejo sustentável até 2020.

Planeta SAS

Proponentes

Planeta SAS, Biolnova



Modalidade do projeto | Parcerias Florestais

Cadeia produtiva | Palmito de açúcar

Local do projeto

Vigia del Fuerte - Chocó & Antioquia / Colômbia



O desafio

Assim como Nadiseros SAS, a Planeta SAS é outro exemplo de pequena empresa de base comunitária que busca desenvolver um negócio sustentável em meio aos desafios da região do pacífico colombiano, onde o

desmatamento esteve crescente nos últimos anos devido principalmente à agricultura, mineração ilegal e expansão de pastagens.

Modelo de atuação

A Planeta SAS é uma empresa privada controlada, administrada e composta por moradores de comunidades locais do departamento de Antioquia, na região do Pacífico colombiana. A Planeta SAS atua no ramo de palmitos, extraídos da mesma espécie de açai que fornece a polpa de frutas – a Euterpe oleracea. A empresa conta com nove sócios, cada um representando uma das comunidades da região, além de uma presidente eleita. A Planeta SAS compra palmito de produtores e comunidades locais e o transforma em um produto pronto para comercialização. A coleta de palmito é duas vezes mais lucrativa para os moradores do que o trabalho em atividades madeireiras ilícitas, além de ser mais segura por ser uma atividade legal, para a qual recebem capacitação e certificação. A Planeta SAS trabalha com coletores associados e emprega funcionários diretos na fábrica de processamento e transformação, instalada na pequena vila de Vigia del Fuerte. Os coletores associados são remunerados por quilo de produto colhido. O palmito processado é então vendido para estabelecimentos em Bogotá e Medellín.

A empresa está bem estabelecida, com bons contratos comerciais junto à rede de restaurantes Crepes & Waffles, uma das maiores da Colômbia. Crepes & Waffles paga um preço prêmio sobre o valor do palmito em reconhecimento aos atributos ambientais, sociais e de qualidade do produto oferecido pela Planeta SAS. Atualmente, o palmito da empresa responde por 15% do consumo da rede de restaurantes. A Planeta SAS registrou crescimento expressivo nos últimos dois anos e deve se manter em trajetória de expansão, impulsionada sobretudo pelo aumento das vendas para a Crepes & Waffles. A rede de restaurantes está comprometida em conciliar o aumento dos volumes dos pedidos com a manutenção do preço acima da média, porém, a longo prazo, precisará reduzir o valor do prêmio. Ainda que as vendas de palmito sejam rentáveis, são necessárias reduções de custos para manter as operações financeiramente viáveis e capazes de se expandirem mesmo sob o cenário de redução do preço prêmio recebido.

Foto: iStock





Intervenção do P4F

O projeto consiste no apoio à manutenção da expansão comercial da Planeta SAS, dividido em quatro principais eixos:

- 1. Aprimoramento da qualidade do produto:** Inclui a implementação de melhores práticas no controle de qualidade como aquisição de equipamentos mais novos e eficientes.
- 2. Excelência operacional:** visa a melhoria das práticas de gestão, voltadas a atingir redução do custo final do produto. Dentre as ações em análise estão, por exemplo, o desenvolvimento de melhor solução para a embalagem dos produtos finais.

3. Diversificação da carteira de clientes e produtos: prospecção de novos clientes para a Planeta SAS para além da rede Crepes & Waffles. Também serão realizados testes com a comercialização de polpa de açai.

4. Fortalecimento da proteção florestal: ações incluem renovação das licenças de colheita, criação de um portfólio de produção agroflorestal mediante acordos de desmatamento zero e estruturação de um mecanismo de pagamento por serviços ambientais, vinculando benefícios a resultados de conservação.

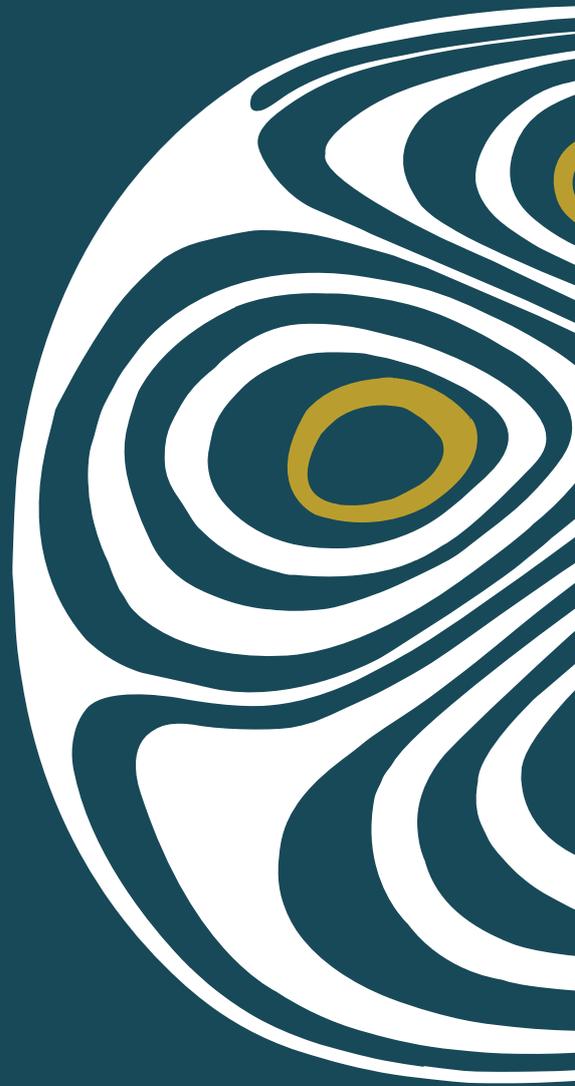
Progresso e impactos esperados

A Planeta SAS tem o potencial de proteger 60 mil hectares de florestas, que estarão cobertos por licenças de uso e, portanto, sujeitos a planos de gestão territorial e de recursos naturais. Além disso, a promoção da atividade de extração e processamento de palmito na faixa litorânea do Pacífico, ao demonstrar retornos superiores às alternativas atualmente insustentáveis, pode se tornar importante motor de proteção de florestas. Com sua expansão comercial, Planeta SAS é capaz de proporcionar emprego formal e aumento de renda para mais de 50 pessoas no curto prazo, além de impactar positivamente os meios de subsistência de mais de 200 pessoas em uma das regiões mais carentes do país. O acordo de comércio justo entre a empresa comunitária e a rede de restaurantes ancorada em práticas sustentáveis carrega uma potente mensagem, capaz de influenciar outras comunidades e empreendedores.

O acordo de comércio justo entre a empresa comunitária e a rede de restaurantes carrega uma mensagem potente e capaz de influenciar outros empreendimentos.

O projeto tem potencial para ser uma história de sucesso de desenvolvimento socioeconômico. A Planeta SAS já é referência na proteção de florestas, reunindo colombianos afrodescendentes e indígenas em uma visão comum para o território, podendo gerar ainda mais impacto com sua expansão comercial.





Conheça a nossa equipe

Marcio Sztutman

*Diretor Regional
- América Latina*

Marcus Frank

Conselheiro sênior

Felipe Faria

*Gerente Regional
- América Latina*

Luis Rios

*Representante
Nacional - Colômbia*

Jessica Angkasa

*Gerente de Portfólio
- América Latina*

Antonio Espinosa

*Gestão de Projetos
- Colômbia*

David Swallow

*Gestão de Projetos
- Brasil*

Jorge Nassar

*Gestão de Projetos
- Colômbia*

Pedro Ferro

*Gestão de Projetos
- Brasil*

Andrea Nagado

Finanças e Operações

Douglas Santos

Finanças e Operações

Orlando Lemos

*Administração
de Recursos*

Luca Magri

*Administração
de Recursos*

Juliana Tinoco

*Relações Externas e
Produção de Conhecimento*

Luiz Almeida

*Monitoramento, Avaliação
e Aprendizagem*