Partnerships for Forests

Aumentar a resiliência das empresas de base florestal: fortalecendo as cadeias de valor como estratégia de apoio durante crises

Novembro 2021

O caso da pandemia de COVID-19 na América Latina

Este relatório examina como as empresas de produtos florestais apoiadas pelo Partnerships for Forests (P4F) responderam aos desafios econômicos impostos pela pandemia de COVID-19. Durante a crise, os produtores de palmito e açaí na Colômbia apoiados pelo P4F, assim como os produtores de castanha-do-brasil, borracha natural e cacau no Brasil, conseguiram manter suas cadeias de suprimentos, apesar dos obstáculos impostos pela pandemia - particularmente, questões logísticas e comunicação remota.

O apoio do P4F ajudou essas organizações e comunidades a aprender, adaptar e transformar seus negócios, superando barreiras que, de outra forma, provavelmente teriam levado à interrupção de suas atividades. Ao explorar como essas iniciativas com base florestal resistiram a esse desafio imprevisto e extremo, há lições a serem tiradas sobre a importância de fortalecer e aprimorar a maturidade dos negócios, para garantir os meios de subsistência e continuar a proteger o meio ambiente em meio a crises.

Imagem: Project Archive

A pandemia de COVID-19 na América Latina

A região da América Latina e do Caribe foi declarada pela Organização Mundial da Saúde (OMS) como o epicentro da pandemia de COVID-19 em maio de 2020, "contabilizando mais de 40% das mortes no mundo" (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico [OCDE]). De acordo com a Organização Internacional do Trabalho, "As medidas tomadas pelos governos para evitar a propagação da doença afetaram diretamente a oferta e a disponibilidade de meios básicos de produção e esse impacto foi mais severo no continente americano" (OIT). Juntamente com os desafios impostos pela COVID-19, que afetaram fortemente a economia, a região também tem experimentado turbulências políticas e ambientais. Esses eventos tiveram um forte efeito nas economias locais, limitando o crescimento econômico e criando condições desafiadoras para as pequenas empresas, especialmente aquelas em regiões socioambientalmente sensíveis.

Redirecionar os investimentos para modelos de negócios regenerativos, que criam valor a partir de florestas em pé e outros ecossistemas naturais, é uma medida que a economia global pode tomar para se recuperar melhor. O redirecionamento dos fluxos financeiros para esses modelos regenerativos pode mobilizar bilhões de dólares em novas oportunidades de investimento e mitigar os riscos relacionados ao meio ambiente, incluindo as mudanças climáticas. O investimento responsável e sustentável também é essencial para proteger espécies da extinção, criar empregos e construir resiliência social e econômica contra choques futuros.

Na literatura recente, particularmente dentro das discussões do Painel Internacional de Mudanças Climáticas (IPCC), o conceito de resiliência tem sido usado para se referir a situações em que os sistemas enfrentam desafios relacionados às mudanças climáticas.

Aqui, a Resiliência é entendida como:

"A capacidade dos sistemas sociais, econômicos e ambientais de lidar com um evento, tendência ou perturbação perigosos, respondendo ou se reorganizando de maneiras que mantenham sua função, identidade e estrutura essenciais, ao mesmo tempo em que mantêm a capacidade de adaptação, aprendizado e transformação" (KPI 4).

Imagem: Fred Mauro

O P4F foi criada para abordar desafios operacionais empresariais nas iniciativas de produtos florestais, atuando como uma incubadora para aumentar os investimentos em modelos de negócios regenerativos. Com um portfólio de projetos que abrange 15 países e 22 commodities, o programa teve que ser flexível em seu trabalho desde o início da pandemia. O P4F modificou seu apoio para proteger empresas e comunidades de impactos. e respondeu aos crescentes desafios enfrentados pelos pequenos agricultores de baixa renda, que provavelmente sofrerão desproporcionalmente com a crise.

O P4F opera na América Latina desde 2018, apoiando negócios e iniciativas que favorecem as florestas no Brasil, Colômbia e Peru. Nesta região, o programa se concentra em três estratégias: valorizar a floresta em pé investindo em empresas que favorecem a floresta; harmonizar as práticas agrícolas com uma melhor gestão do uso da terra (conhecida como "produzir e proteger" ou "produzir-proteger"); e gerar modelos econômicos para a restauração da floresta.

Apesar dos grandes desafios enfrentados na região, as empresas diretamente apoiadas pelo P4F na América Latina demonstraram resiliência durante a crise – em alguns casos, até mesmo superando os resultados de anos anteriores.

Para avaliar a contribuição do programa na construção de resiliência para as empresas de produtos florestais, o P4F realizou uma avaliação com parceiros de quatro projetos apoiados: Planeta SAS, com sede na Colômbia, COOPAVAM, Veja e Restauração da Agrofloresta de Cacau, no Brasil.

AS CARACTERÍSTICAS COMUNS ENTRE ESSES CASOS SÃO QUE ELES:

- Envolvem produtos que apoiam a proteção florestal;
- Têm comunidades envolvidas na cadeia produtiva que enfrentam vulnerabilidades semelhantes relacionadas à pandemia, como a redução da infraestrutura logística devido às restrições de mobilidade; e
- Apresentaram soluções inovadoras para se adaptar às barreiras relacionadas com a pandemia.

CADA ESTUDO DE CASO INCLUIRÁ:

1. **CONTEXTO;**
2. **DESAFIOS IMPOSTOS PELA PANDEMIA;**
3. **SOLUÇÕES DERIVADAS DO APOIO DO P4F.**

Imagem: Fred Mauro

Planeta SAS

Fortalecimento dos negócios por meio da diversificação de produtos na região do Pacífico da Colômbia

A região do Pacífico da Colômbia abriga a segunda maior floresta tropical do país, e é considerada um dos principais pontos de biodiversidade do mundo. Esta região tem sido substancialmente afetada pelo desmatamento e degradação florestal, impulsionados principalmente pela exploração madeireira, mineração e práticas agrícolas ilegais.

A maior parte do Pacífico colombiano é ocupada por comunidades afro-colombianas e indígenas, organizadas em territórios de propriedade coletiva. Na região, a maior parte do desmatamento é causada pelas comunidades que extraem madeira ilegalmente, seja para uso de subsistência ou para comercialização. A região vive um ambiente pós-conflito civil, resultante de um acordo de cessar-fogo entre o governo e as Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC), estabelecido em junho de 2016. As comunidades que ficaram isoladas durante esse período de conflito sentiram, posteriormente, um aumento da pressão externa. Desde então, a região do Pacífico tornou-se um dos maiores focos de desmatamento do país.

Com muito poucas alternativas de subsistência para recorrer, aumentar o valor da floresta em pé, apoiando o uso alternativo e sustentável da floresta, tem o potencial de proteger o bem-estar dessas comunidades e das florestas circundantes.

A Planeta SAS está sediada no departamento de Antioquia, um território ocupado por conselhos comunitários em terras comunais e populações indígenas. As florestas alagadas ao longo do rio Atrato são ricas em Euterpe oleracea (também conhecida como Naidi), uma espécie arbórea nativa que produz açaí e palmito. A Planeta SAS compra palmito de agricultores locais, e o processa para ser vendido em lojas de Bogotá e Medellín, onde os altos padrões sociais, econômicos e ambientais do produto são recompensados com preços premium.

A Planeta SAS é uma empresa privada possuída, gerida e composta por pessoas da comunidade local. Representantes dessas comunidades compõem os nove acionistas da empresa, além de um CEO eleito. A empresa trabalha com colhedores associados, e emprega diretamente funcionários em sua planta de processamento e transformação, localizada na pequena vila de Vigia del Fuerte. Os colhedores associados são treinados em métodos de colheita sustentável pela Planeta SAS, e são pagos por quilo de palmito colhido.

A Planeta SAS recebe um preço premium de 60% pelo seu palmito. A Crepes & Waffles, uma das maiores redes de restaurantes da Colômbia, é um dos principais compradores dos produtos da Planeta SAS, adquirindo 15% da sua produção. Como empresa, a Planeta SAS cresceu significativamente desde 2018, e seu acordo com a Crepes & Waffles a colocou em uma trajetória de crescimento contínuo.

As avaliações iniciais indicaram que as vendas de palmito da Planeta SAS eram lucrativas, mas que os custos precisavam ser reduzidos para tornar os preços mais competitivos. O P4F projetou seu apoio para, entre outros objetivos, reduzir custos, simplificando o processamento e reduzindo

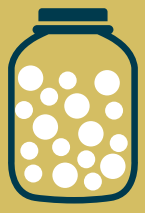
os custos logísticos. O programa apoiou também uma maior diversificação da carteira de clientes da Planeta SAS para fortalecer o negócio.

Além disso, a Planeta SAS precisava fortalecer seu modelo de negócios em preço de produto e certificação, a fim de manter sua relação comercial com a Crepes & Waffles e escalar como empresa nos mercados nacional e internacional de palmito. A certificação sanitária e de saúde nacional INVIMA é necessária para vendas a nível nacional.

COMO FUNCIONA A EMPRESA

1 COLHEITA

Os membros da comunidade colhem o palmito de acordo com as diretrizes estabelecidas de melhores práticas pela Planeta SAS e pelo conselho comunitário.



2 PROCESSAMENTO

Na fábrica de processamento da Planeta, o palmito é preparado e embalado para venda.

3 DISTRIBUIÇÃO

A equipe da Planeta coordena os pedidos de retirada. O produto será vendido para lojas em Bogotá e Medellín.

PRESSÕES DE CUSTOS E BARREIRAS LOGÍSTICAS TRAZIDAS PELA PANDEMIA DE COVID-19

A pandemia resultou em uma queda de mais de 60% nas vendas, o que fez a Planeta SAS reduzir os custos ao mínimo para manter o negócio funcionando. Isso foi resultado direto da redução da demanda de Crepes & Waffles, já que o setor de restaurantes foi fortemente afetado durante a pandemia.

Houve também um aumento nos custos dos insumos: o preço da gasolina para transporte aumentou 40% e o preço das embalagens aumentou 30%. As estratégias para manter o preço do produto estável incluíram a redução da equipe no campo e a busca de empréstimos de parceiros.

MARKETING, COMUNICAÇÃO E DIVERSIFICAÇÃO COMO RESPOSTA

A implementação das estratégias de marketing e comunicação oferecidas pelo apoio do P4F à Planeta SAS desencadeou conexões de mercado tangíveis para a empresa.

Novos mercados foram abertos para a Planeta por meio da incorporação da produção de açaí em seus negócios, resultando em uma recuperação econômica mais eficiente. Estratégias de comunicação aprimoradas, que previam o aumento da demanda de clientes preocupados em se manter saudáveis em meio a uma pandemia, fizeram muito para ajudar o açaí da Planeta SAS a ganhar visibilidade. O primeiro comprador oficial de açaí em larga escala da Planeta SAS adquiriu três toneladas da fruta durante a pandemia, enquanto as vendas locais tiveram um aumento acentuado após uma campanha para divulgar seu valor nutricional.

Em suma, a diversificação de produtos e clientes reduziu os riscos de mercado da Planeta SAS, gerando mais segurança operacional para o negócio em tempos de crise.

"A vulnerabilidade social e o impacto nos preços afetaram fortemente o espírito da empresa. Eles chegaram perto de desistir e fechar o negócio. Acredito que o nosso apoio foi fundamental para dar à Planeta uma perspectiva de longo prazo, de um futuro para se animar. Ter um parceiro que acredite em você durante em momentos de crise também é essencial para superar as dificuldades." -Antonio Espinosa, Diretor de Projetos da Partnerships for Forests na Colômbia.

Imagem: Fred Mauro

COOPAVAM

Expandindo parcerias e mercados – da Amazônia para o mundo

Nos últimos dez anos, a degradação e a violência nas Terras Indígenas (TI) têm sido preocupações crescentes no Brasil, e o ambiente no estado de Mato Grosso é um dos mais alarmantes. Entre 2017 e 2019, mais de 450 mil ha foram desmatados ilegalmente no Mato Grosso – correspondendo a 53% de toda a exploração madeireira do estado (ICV). Entre 2018 e 2019, as TI's do Mato Grosso sofreram 21 invasões, representando 8% de todas as invasões de TI registradas no país (CIMI). Somente em 2019, as TIs localizadas no estado de Mato Grosso sofreram 74 casos de violência contra a propriedade e 11 casos de violência contra pessoas.

A Cooperativa de Agricultores do Vale do Amanhecer (COOPAVAM) é uma iniciativa de negócios sociais de base comunitária que cria valor para as florestas em pé, estruturando a colheita e o processamento da castanha-do-brasil, um superalimento amazônico. A cooperativa trabalha com quatro TIs no Noroeste do Mato Grosso e parte de Rondônia, no Brasil. Essa região, que engloba as TIs Apiaká-Kayabi, Aripuanã, Sete de Setembro e Zoró, está localizada no principal ponto de desmatamento na Amazônia brasileira.

Desde 2008, a COOPAVAM compra castanha-do-brasil extraída localmente de associações de comunidades indígenas e assentados rurais, e processa as castanhas descascadas em produtos como farinha, óleo e matérias-primas para produtos de saúde e cosméticos. Apoiada pelo P4F desde 2019, a cooperativa melhorou os padrões de produção na região, pagando preços mais justos aos colhedores (quando comparados aos preços pagos aos intermediários), formalizando contratos e oferecendo apoio institucional às associações indígenas.

A COOPAVAM promove o fornecimento de produtos orgânicos, de comércio justo e que beneficiam a floresta, como alternativas à pecuária e à exploração ilegal de madeira nos 1,5 milhão de ha de florestas abrangidas por essas TIs, ao mesmo tempo em que aumenta a vigilância florestal.

Imagem: Fred Mauro

COMO FUNCIONA A EMPRESA

1 COLHEITA

Indígenas e pequenos agricultores coletam castanha-do-brasil em seus territórios.

2 LOGÍSTICA

A COOPAVAM coordena o transporte da matéria-prima dos territórios indígenas até suas sedes.

3 PROCESSAMENTO

As castanhas-do-brasil são transformadas em produtos e embaladas para comercialização.

4 DISTRIBUIÇÃO

A COOPAVAM organiza a venda e a distribuição para os principais pontos de venda do país e do exterior.

MOBILIDADE REDUZIDA, COMUNICAÇÃO E VENDAS - EFEITOS DA PANDEMIA

A pandemia de COVID-19 impôs grandes desafios para a COOPAVAM, tornando praticamente impossível comunicar-se com as associações parceiras nas TIs devido à redução drástica da mobilidade e à conexão ruim com a internet. Durante o período mais crítico da pandemia, as atividades da COOPAVAM foram completamente interrompidas. Além disso, em 2020, seu maior cliente reduziu a quantidade de compra em 30%.

APOIO DO P4F À ADAPTABILIDADE FINANCEIRA E DE MERCADO DA COOPAVAM

Diante destes desafios, o apoio do P4F à COOPAVAM foi redesenhado para se concentrar em duas dimensões: aprimorar o seu acesso aos mercados e fortalecer a sua relação com uma instituição financeira. Para os colhedores, ter um mercado de consumo garantido proporcionou um fluxo de renda seguro durante a crise.

Acesso ao crédito

Em 2019, a COOPAVAM abriu uma conta no Banco do Brasil e obteve acesso ao crédito para capital de giro graças ao apoio institucional do P4F. Como resultado, durante a pandemia, a cooperativa conseguiu empréstimos do banco, que disponibilizou recursos em um momento de redução da produção e das atividades comerciais. Além disso, o Banco do Brasil doou aproximadamente R$ 60 mil para a compra e distribuição de 500 cestas básicas para assentados rurais e comunidades indígenas.

Após o relacionamento estabelecido com o Banco do Brasil, bem como com a Conexsus, empresa social de financiamento de microcrédito, a COOPAVAM foi qualificada para acessar o Programa Nacional de Agricultura Familiar (Pronaf). Isso resultou no recebimento de uma linha de crédito que gerou 192 mil libras esterlinas em investimentos para melhorias estruturais de sua fábrica, como a compra de uma autoclave, a preparação de uma máquina de craqueamento para operação, a instalação de uma estufa, a melhoria do espaço de quebra manual e a compra de máquinas para separação de nozes por tamanho e para embalagem hermética.

Acesso aos mercados

O P4F financiou o desenvolvimento de um plano de negócios destinado a reduzir a dependência da COOPAVAM de um único comprador. Graças ao apoio do P4F na elaboração de um plano de vendas e marketing e na consolidação de um arranjo institucional mais robusto, foram realizadas três rodadas de exportação para novos compradores na Suíça. A Gebana, empresa de comércio justo e produção orgânica e de venda on-line, tornou-se a primeira exportadora de castanha da COOPAVAM para a Europa. A empresa tem foco especial na promoção de meios de subsistência sustentáveis de pequenos agricultores, o que se alinha com os valores da COOPAVAM.

A continuidade do apoio do P4F ofereceu estabilidade, o que permitiu que a COOPAVAM e a Gebana negociassem a taxa de câmbio do dólar para beneficiar a COOPAVAM, fixando o preço em contrato. A Gebana demonstrou interesse em manter uma relação de longo prazo com a COOPAVAM. Além desta parceria, um segundo contrato de comercialização foi estabelecido com um grande player no ramo de varejo.

Por fim, o P4F foi responsável por criar uma relação entre a COOPAVAM e a BSD, consultoria especializada em vendas e marketing, que hoje fornece assistência direta à cooperativa.

"Acho que o projeto [P4F] chegou no momento certo para nós. Quando a pandemia chegou, estávamos na fase de busca de mercados. Em 2020, se não tivéssemos encontrado essa empresa estrangeira para comprar a castanha, não teríamos conseguido manter a COOPAVAM." - Luzirene Lustosa, presidente da COOPAVAM.

"A COOPAVAM não possuía um planejamento adequado para a produção e para atender as demandas dos clientes ao longo de um ano. Então hoje você pode dizer que eles estão muito mais avançados em uma dinâmica de negociação comercial que gera receita com as vendas. Eles estão planejando sua própria produção graças às vendas contratadas, como é o caso da Gebana. Há mais planejamento." -Johann Schneider, consultor da BSD.

PRÓXIMAS ETAPAS: INTENSIFICAR A PRESENÇA INTERNACIONAL DA COOPAVAM

Como próxima etapa, hoje a COOPAVAM faz parte do projeto conjunto entre o P4F e o Programa de Comércio Brasileiro "Desbloqueio das Exportações de Produtos Florestais Não Madeireiros do Brasil". O programa recebeu apoio do governo do Reino Unido para desenvolver serviços inovadores em gestão, acesso a mercados estrangeiros, apoio logístico e acesso a crédito para empresas comunitárias em expansão para mercados internacionais.

Imagem: Fred Mauro

Imagem: Project Archive

COOPERACRE e Veja

Solidificar uma relação comercial na cadeia de valor da borracha nativa amazônica

A COOPERACRE é uma cooperativa de trabalhadores de produtos florestais, que comercializa frutas, castanha-do-brasil e, no âmbito deste projeto, borracha. A Veja é uma empresa francesa que produz tênis, e que vê a sustentabilidade e o comércio justo como partes fundamentais de seu modelo de negócios. Criada em 2003 com o objetivo de produzir o par de tênis mais sustentável do mercado, a Veja é uma empresa com certificação B-Corp de comércio justo.

A empresa tem um relacionamento bem estabelecido com seus fornecedores e paga preços acima do mercado, aumentando os benefícios sociais para os seringueiros e elevando o valor da floresta em pé. Em 2018, a Veja iniciou um programa de Pagamento por Serviços Socioambientais (PSSA). A empresa solicitou o apoio do P4F para aumentar a produção de borracha e garantir a sustentabilidade de sua cadeia de suprimentos de borracha.

A COOPERACRE trabalha com a Veja, atuando como destinatária do Cernambi Virgem Prensado (CVP), que é a borracha pré-processada pelos seringueiros. Em seguida, ele é processado em Granulado Escuro Brasileiro (GEB) para ser enviado para a fábrica da Veja no Rio Grande do Sul, onde são fabricados os tênis.

DESAFIOS DA COOPERACRE DURANTE A PANDEMIA

O mercado de polpa de frutas foi muito afetado durante a pandemia. Em 2020, o fechamento das escolas resultou em uma redução de 60% na demanda do Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE), principal comprador de polpa de frutas da COOPERACRE, segundo a cooperativa.

Interrupções nas atividades por alguns períodos durante a pandemia, a redução de pessoal em 50% para evitar aglomerações e as interrupções logísticas levaram a atrasos na fábrica da Veja. No entanto, como a Veja não interrompeu suas compras, a COOPERACRE conseguiu manter pagamentos regulares para os seringueiros, que, com isso, não sofreram redução de renda. Além disso, apesar dos momentos em que os serviços de envio foram atrasados e a Veja deixou de receber materiais, a empresa continuou fazendo pagamentos antecipados.

Embora as reuniões presenciais sejam, neste caso, geralmente mais eficazes, o projeto investiu na adaptação à comunicação por WhatsApp para tornar possíveis as reuniões remotas.

"Enfrentamos dificuldades com alguns produtos, mas em relação à borracha, graças à Veja, que continuou recebendo nossa produção, não sofremos tanto impacto, porque há um contrato e eles mantiveram sua palavra sobre o envio de recursos, e, como também tínhamos recursos para complementar, isso não permitiu que o produtor ficasse decepcionado."

- Manoel Monteiro de Oliveira, Cooperacre

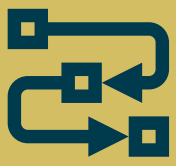
COMO FUNCIONA A EMPRESA

1 EXTRAÇÃO DA BORRACHA

Os seringueiros colhem a borracha das árvores e fazem o processamento inicial da matéria-prima enquanto ainda estão na floresta

2 TRANSPORTE

Os seringueiros transportam o material processado para uma cooperativa local. Os meios de transporte consistem em pequenas embarcações de propriedade do seringueiro



3 PROCESSAMENTO

A COOPERACRE coleta a borracha de cooperativas locais e faz o processamento final

4 DISTRIBUIÇÃO

A borracha é enviada para a fábrica da Veja para ser utilizada na produção de tênis.

O PAPEL DO P4F NO FORTALECIMENTO DAS RELAÇÕES COMERCIAIS ENTRE A COOPERACRE E A VEJA

A solidez da relação comercial com a Veja foi um fator crucial para a COOPERACRE e, consequentemente, para a segurança do mercado dos fornecedores de borracha.

O projeto com o P4F tinha o objetivo de fortalecer ainda mais essa relação, aumentando a produção de borracha de forma sustentável, ampliando o PSSA, desenvolvendo a estrutura de monitoramento do desmatamento e criando o esquema de inserção de carbono. Tudo isso levou a melhores meios de monitorar as atividades de extração de borracha, o que gerou melhor qualidade do produto e do meio ambiente e, por sua vez, resultou em preços premium significativos para os seringueiros.

Para aumentar a produção, 200 novos seringueiros foram incluídos na cadeia produtiva da Veja, com distribuição de kits de coleta, treinamento sobre as melhores práticas para a coleta de borracha e assistência técnica. A oferta contínua de trilhas de acesso a 200 novas famílias de seringueiros gerou benefícios sociais e econômicos para a população local, ao mesmo tempo em que reduziu o risco de escassez de suprimentos para a empresa.

Imagem: Project Archive

A criação e divulgação pública do protocolo PSSA em cooperação com os seringueiros, além de lhes dar a titularidade do processo, também contribuiu para uma melhor governança e avaliações de risco, fatores que promovem maior estabilidade e previsibilidade para a Veja. Tudo isso ativou um ciclo de reforço positivo, que gera uma relação mais robusta entre a Veja e a COOPERACRE.

A Veja também avalia seus negócios por critérios socioambientais, e esse relacionamento mais forte com os fornecedores permitiu que a empresa continuasse alcançando resultados socioambientais positivos em 2020 e 2021.

"Acredito que com uma estrutura ainda mais sólida entre a Veja e as cooperativas fornecedoras de borracha, que envolvem pagamento por serviços socioambientais, monitoramento florestal e critérios de sustentabilidade bem estabelecidos, as crises serão enfrentadas sem danos para nenhuma das partes da cadeia de valor, especialmente para os seringueiros.." - Mariana Paulino, Diretora Sênior de Projetos da Partnerships for Forests

Leia mais sobre o caso da Veja no estudo: "How sustainable rubber production can reduce deforestation while promoting sustainable livelihoods in the Brazilian Amazon: the case of Veja".

Imagem: Erik Lopes

Restauração da Agrofloresta de Cacau

Lições da mudança para a assistência rural remota

O Pará tem a maior taxa de desmatamento de todos os estados do Brasil, tendo perdido cerca de 1,2 milhão de hectares de floresta entre 2015 e 2020, impulsionado principalmente pela pecuária. No Sul e Sudeste do estado, 40% do desmatamento ocorre em pequenas fazendas. Para os pecuaristas que buscam melhorar sua renda, a abertura de novas áreas de terra cortando a floresta é uma das estratégias mais diretas. Juntamente com a pecuária, a extração ilegal de madeira e a expansão agrícola de outras culturas (como mandioca, cacau e milho) também desempenham um papel na decisão dos agricultores de invadir. No entanto, esse modelo é insustentável.

O cacau é uma oportunidade promissora para gerar renda e, ao mesmo tempo, atender aos requisitos de restauração. O cacau é uma espécie nativa da Amazônia, e o Brasil foi um dos maiores produtores do mundo até a década de 1990, quando um surto de vassoura-de-bruxa prejudicou drasticamente a produção. Como um dos maiores consumidores de chocolate do mundo, o Brasil agora importa cacau para alimentar sua indústria de moagem e satisfazer a demanda local.

As crescentes tendências de produção no Pará oferecem uma oportunidade para melhorar os padrões e restaurar pastagens degradadas em agroflorestas de cacau, fornecendo uma alternativa lucrativa à pecuária de pequena escala. Além disso, há uma demanda crescente por chocolate sustentável e ético em todo o mundo. É do interesse da cadeia de valor do cacau aumentar o fornecimento sustentável, e os consumidores estão fazendo isso solicitando cacau mais sustentável, rastreável e orientado por melhores práticas.

O projeto Agrofloresta de Cacau tem trabalhado para desenvolver um modelo economicamente viável e tecnicamente factível de restauração de terras degradadas por meio de sistemas de agroflorestas de cacau. Liderado pela The Nature Conservancy (TNC), em parceria com a multinacional de commodities agrícolas Olam e a indústria de chocolate Mondelēz, o projeto testou um centro de assistência técnica (AT) para apoiar o aumento da produção sustentável de cacau.

O objetivo do centro de AT era testar maneiras de superar duas barreiras críticas para uma mudança em grande escala para a agrofloresta de cacau: empréstimos de grande porte para pequenos agricultores, e AT acessível em grande escala para desenvolver as habilidades dos pequenos agricultores.

Juntos, os parceiros desbloquearam o crédito rural para pequenos agricultores e construíram um arranjo institucional, apoiado por capital privado, para cobrir esses custos. Ao estabelecer parcerias, riscos e retornos são compartilhados ao longo da cadeia de valor do cacau. Como resultado do projeto, 599 pequenos agricultores, até o momento, se afastaram de práticas insustentáveis e adotaram métodos de agrofloresta de cacau, e restauraram mais de 18 mil hectares categorizados como Terras de Uso Sustentável.

Antes da introdução das restrições da COVID-19, 253 agricultores participaram de sete oficinas sobre quatro temas: técnicas de manejo de banana e cacau; tópicos críticos sobre as melhores práticas de cultivo de cacau; implantação de sistemas agroflorestais; e melhores práticas de colheita de cacau. Ao longo do processo, todos os agricultores foram treinados em código de conduta, e 50 pequenas agricultoras foram treinadas em gestão de propriedades. Como resultado, quatro unidades de demonstração foram criadas.

COMO FUNCIONA A INICIATIVA

1 PRODUÇÃO

Os pequenos agricultores recebem assistência técnica para produzir e colher o cacau em sistemas agroflorestais dentro de suas propriedades.

2 TRANSPORTE

As cooperativas locais organizam a logística de coleta de cacau dos produtores, que estão espalhados pelos municípios onde o projeto opera.

3 PROCESSAMENTO

As cooperativas selecionam as amêndoas de cacau e o processam para comercialização para a indústria.

WORKSHOPS PRESENCIAIS RESTRITOS DEVIDO À COVID-19

Um dos principais pilares do projeto baseava-se em oferecer assistência técnica rural a agricultores que antes se dedicavam à pecuária, e possibilitar que eles investissem em cacau de sistemas agroflorestais. A assistência técnica fornecida no âmbito do apoio do P4F incluiu o envolvimento dos agricultores em técnicas de restauração florestal.

A Coordenada Rural, prestadora de serviços de assistência técnica local, apoia projetos para desbloqueio de crédito rural para pequenos, médios e grandes agricultores. Ela também fornece análise de solo, licenciamento ambiental e assistência técnica rural aos produtores com foco no aumento da produtividade – atividades que exigem um contato próximo com os produtores.

As atividades presenciais foram interrompidas desde o início da pandemia, e a Coordenada Rural teve seu escritório fechado por seis meses após a adoção das medidas de distanciamento social no Brasil. Os produtores foram impactados de várias maneiras, sendo uma das mais notáveis os atrasos na análise de crédito pelo banco.

Devido às restrições de mobilidade impostas pela pandemia, o treinamento em grupo e as visitas de campo foram substituídos por AT remota, apresentada em 20 vídeos, 26 cartões e 26 áudios sobre o processo de colheita, fermentação, o processo de secagem, armazenamento, tratamento fitossanitário, incêndio e prevenção da COVID-19, entre outros tópicos. Até novembro de 2022, pouco menos de 600 agricultores haviam interagido com o técnico por meio de assistência remota.

Além disso, as visitas de campo foram ajustadas para atender ao protocolo da COVID-19, e os workshops foram realizados com um número limitado de participantes.

Os produtores que não se conectaram ao Centro de Assistência Remota (CARP) foram os mais duramente impactados, pois não puderam contar com a assistência técnica. Então, quando as atividades presenciais foram retomadas com novos protocolos de segurança, os produtores localizados em fazendas mais distantes foram os mais prejudicados, pois os técnicos não foram autorizados a dormir em hotéis ou nas residências de produtores. Produtores de grupos de risco que não tinham substitutos imediatos, como suas esposas, também foram afetados, pois não podiam receber visitas técnicas.

O mercado de cacau em si não foi significativamente impactado pela pandemia de COVID-19. Inicialmente, houve uma queda na demanda no Brasil devido à crise, mas em aproximadamente seis meses a demanda se estabilizou. Os preços também não mudaram significativamente, porque, embora tenha havido uma queda inicial na demanda, o aumento do dólar e o aumento da demanda na Europa mantiveram os preços estáveis.

AULAS DO CENTRO DE ASSISTÊNCIA REMOTA (CARP)

A Coordenada Rural e a TNC, com o apoio do P4F, conseguiram criar um "call center remoto", através do qual foram identificados produtores com acesso à internet e smartphones. A ferramenta WhatsApp, principal aplicativo de mensagens instantâneas utilizado no Brasil para mensagens de texto, tornou-se essencial nesse processo.

O CARP baseia-se em dois pilares: fornecer assistência técnica eficiente em termos de custos e otimizar o trabalho utilizando a tecnologia.

A falta de acesso à Internet continua a ser uma grande lacuna no território. Alguns dos produtores podem ter acesso à internet, mas usam modelos de celulares mais antigos. Nesses casos, os técnicos ofereciam assistência usando a linha telefônica.

O desenvolvimento do CARP envolveu a sistematização de lições derivadas das avaliações dos produtores dos serviços prestados. Embora este perfil de atividade normalmente exija uma relação geograficamente próxima, o serviço remoto foi bem aceito pelos produtores.

Jovens e mulheres desempenharam um papel especial na adaptação à assistência remota, pois geralmente estavam mais familiarizados com o uso de dispositivos móveis. Mulheres que são esposas de produtores geralmente estão menos envolvidas em visitas técnicas presenciais, pois normalmente se dedicam aos afazeres domésticos, como cozinhar e gerenciar a propriedade. Remotamente, as mulheres tiveram a oportunidade de demonstrar o papel central que desempenham na cadeia de valor do cacau.

Apesar desse sucesso, uma das principais lições é sobre o valor que ainda existe na construção de relacionamentos presenciais, pois o vínculo de confiança entre técnicos e produtores previamente construído foi fundamental para o sucesso da adoção do sistema remoto pelos produtores.

Quando as visitas presenciais retornaram, após a suspensão de seis meses, houve um aumento na demanda por visitas muito mais longas, o que resultou em mais atraso na implementação, demonstrando que as reuniões remotas não substituem a assistência direta presencial.

Por meio do CARP, os produtores não só continuaram recebendo assistência técnica e boas práticas em agroflorestas e manejo da terra, mas também sobre incêndios e COVID-19.

"A assistência técnica remota tem gerado excelentes resultados para nós. Com ela, podemos entrar em contato quase imediatamente com o produtor rural. Antes costumávamos viajar mais de 100km fora de estrada para estar em contato, mas hoje enviamos uma mensagem de manhã e à tarde o produtor responderá. Além disso, com esse sistema, outros membros da família são integrados, a esposa pode participar, os filhos, netos, todos eles são capazes de construir essa relação."

- Frederico Azevedo, Coordenada Rural

"O apoio do P4F foi muito valioso. Em tempos de crise, como a COVID-19, a postura do programa de acreditar em alternativas, de forma muito humana, foi muito positiva."

- Thais Ferreira Maier, gerente de projetos da The Nature Conservancy

"No início, temíamos que o produtor se cansasse da comunicação virtual, o que, de certa forma, ocorreu. Quando voltamos às visitas presenciais, o produtor ficou satisfeito. Agora estamos adaptando o sistema para atender tanto remota quanto presencialmente. Ainda é desafiador, pois a equipe de assistência técnica precisa oferecer assistência remota e presencial, mas descobrimos que isso nos permite ter um contato mais contínuo com o produtor. Os custos também são reduzidos, pois é necessário menos trabalho de campo."

- Frederico Azevedo, Coordenada Rural.

O que ficou como lição - a pandemia como prática de resiliência

Vimos como as empresas de produtos florestais foram impactadas pelas consequências econômicas da pandemia, e como cada uma delas desenvolveu uma estratégia diferente para enfrentar desafios específicos. Os desafios comuns entre elas estavam relacionados à natureza dos negócios: como todas estão localizadas em regiões remotas e dependem da comercialização, todas observaram barreiras logísticas, de comunicação e de demanda de mercado.

Engajamentos (como visitas de campo) com produtores realizados antes da pandemia reduziram problemas de comunicação, pois as comunicações remotas foram estabelecidas com base nesses contatos anteriores. De fato, a COVID-19 acelerou um processo que acabaria ocorrendo no longo prazo, já que os altos custos da assistência técnica são um problema conhecido por inúmeras cadeias de valor na região.

Diante dos desafios impostos pela COVID-19, o programa do P4F precisou se adaptar para manter suas atividades. O replanejamento envolveu rever o escopo dos projetos, ajustar cronogramas, renegociar pagamentos e, finalmente, rever as expectativas em relação aos resultados finais.

"O Partnerships for Forests não ficou imune à pandemia. Exigiu criatividade e resistência da equipe e flexibilidade de todos os nossos parceiros, especialmente do nosso principal apoiador, o Governo do Reino Unido, que foi capaz de entender os contextos e as necessidades e nos apoiar em tempos de crise."

- Marcio Sztutman, Diretor de Partnerships for Forests na América Latina

Imagem: Fred Mauro

Referências

OECD (2020), *COVID-19 in Latin America and the Caribbean: An overview of government responses to the crisis.* Link: https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/covid-19-in-latin-america-and-the-caribbean-an-overview-of-government-responses-to-the-crisis-0a2dee41/

OIL (2020), *A COVID-19 e as cadeias globais de abastecimento: Como a crise no emprego se propaga além-fronteiras.* Link: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---ilo-lisbon/documents/publication/wcms_761657.pdf

Climate Change Compass (2019), *Number of people whose resilience has been improved as a result of ICF KPI 4 Methodolgy* Note. London: HMSO Link: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/835527/KPI-4-number-people-resilience-improved1.pdf

ICV (2021), *Logging illegality in Mato Grosso, Brazil, from 2018 to 2019.* Link: https://www.icv.org.br/website/wp-content/uploads/2021/06/2021-logging-illegality-in-mato-grosso-from-2018-to-2019-icv.pdf

Imagem: Fred Mauro

Este relatório foi desenvolvido pelo Partnerships for Forests na América Latina, em colaboração com a equipe global de Monitoramento e Avaliação

Marcio Sztutman
Diretor Regional

Felipe Faria
Gerente Regional

Luiz Almeida
Monitoramento, Avaliação e Aprendizagem

Isabella Granero
Monitoramento, Avaliação e Aprendizagem

Juliana Tinoco
Relações Externas e Conhecimento

Texto
Maria Rita Vilela

Revisão
Gen Kennedy

Design
Estúdio da Julia

Partnerships for Forests

UK Government

Palladium
MAKE IT POSSIBLE

SYSTEMIQ