

**CADEIAS PRODUTIVAS – QUINTAIS PRODUTIVOS,
PISCICULTURA, ARTESANATO, APICULTURA E
COCO BABAÇU: CONTEXTO, PRINCIPAIS
PROBLEMAS E OPORTUNIDADES EM TERMOS DE
ACESSO A MERCADOS**



Foto: Procase_ Sítio Carneiro_ Junco do Se – Fotógrafa: Manuela Cavadas

CONSULTORES: Fabiana Dumont e Moisés Lima

Este segundo documento é parte integrante de uma série de 3, que contempla, no seu todo, diversos conteúdos relacionados ao tema de comercialização de produtos da agricultura familiar no Brasil.

Neste estudo, a consultoria traz uma análise sobre os desafios e entraves, bem como as potencialidades e oportunidades das seguintes cadeias produtivas: Quintais produtivos, com foco na Zona da Mata de Pernambuco; Piscicultura e Artesanato, representando Sergipe; Apicultura e Coco Babaçu, representando o Maranhão.

O Estudo contribui para uma definição mais assertiva de estratégias que permitam superar os problemas de cada uma das cadeias produtivas, viabilizando as alternativas de acesso aos mercados.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	6
2 CADEIAS PRODUTIVAS	7
2.1 QUINTAIS PRODUTIVOS.....	7
2.1.1 A Zona da Mata Pernambucana	8
2.1.1.1 Resgate histórico	8
2.1.1.2 Localização e caracterização da região.....	9
2.1.1.3 Aspectos sociais	9
2.1.1.4 Aspectos ambientais.....	9
2.1.2 Os Quintais Produtivos	10
2.1.2.1 Evolução do conceito.....	10
2.1.2.2 Avanços e conquistas que favorecem os quintais produtivos na Zona da Mata.....	11
2.1.2.3 Importância.....	12
2.1.2.4 Principais produtos extraídos dos quintais.....	13
2.1.2.5 Acesso a mercados	15
2.1.2.5.1 Entraves e Problemas	15
2.1.2.5.2 Potencialidades e oportunidades	24
2.1.2.6 Experiência exitosa – projeto polo da agricultura orgânica	32
2.1.2.7 Perspectivas futuras e considerações finais	35
2.2 PISCICULTURA.....	37
2.2.1 Antecedentes.....	38
2.2.2 Principais tipos de criação	40
2.2.2.1 Criação extensiva	41
2.2.2.2 Criação semi-intensiva.....	42
2.2.2.3 Criação intensiva.....	42
2.2.3 Perspectivas no Brasil	43

2.2.4 Acesso a Mercados	46
2.2.4.1 Principais entraves e problemas.....	46
2.2.4.2 Principais potencialidades e oportunidades.....	54
2.2.5 Experiência exitosa – Caso: Associação dos produtores rurais da piscicultura e pesca artesanal do povoado de Itans e circunvizinhança - APPI	57
2.2.5.1 Breve histórico da APPI.....	58
2.2.5.2 Principais potencialidades e conquistas observadas.....	58
2.2.5.3 Principais desafios e limitações observadas.....	59
2.2.6 Considerações Finais.....	61
2.3 ARTESANATO	62
2.3.1 Aspectos Sociais e Econômicos.....	62
2.3.2 Artesanato e a Agricultura Familiar	65
2.3.4 Acesso a Mercados	67
2.3.4.1 Desafio de acesso a mercados.....	67
2.3.4.1.1 Baixa qualidade do produto artesanal.....	68
2.3.4.1.2 Design das peças.....	69
2.3.4.1.3 Preço do produto artesanal.....	72
2.3.4.1.4 Não há garantia de entrega do produto negociado	74
2.3.4.1.4.1 Informalidade do artesão	74
2.3.4.1.4.2 Pouco preparo dos artesãos para participação em rodadas de negócios com compradores atacadistas.....	75
2.3.4.2 Principais ameaças.....	77
2.3.4.3 Principais produtos demandados	78
2.3.4.4 Principais oportunidades e potencialidades.....	80
2.3.5 Como as Oportunidades do Segmento Podem ser Trabalhadas e Direcionadas de Forma a Atenuar as Ameaças Atuais Identificadas.....	81
2.3.6 Considerações Finais.....	82
2.4 APICULTURA.....	83
2.4.1 Apicultura e Meliponicultura	84

2.4.1.1 Breve informe sobre as principais raças de abelhas produtoras.....	86
2.4.1.1.1 Na apicultura.....	86
2.4.1.1.2 Na meliponicultura	88
2.4.2 Breve Histórico da Apicultura no Brasil	89
2.4.3 Os Principais Produtos	91
2.4.3.1 Mel.....	91
2.4.3.2 Própolis	92
2.4.3.3 Geleia real.....	92
2.4.3.4 Cera.....	92
2.4.3.5 Pólen apícola.....	93
2.4.3.6 Apitoxina.....	93
2.4.4 Acesso a Mercados	93
2.4.4.1 – Cenário do mel no Brasil.....	93
2.4.4.2 Principais entraves e problemas.....	97
2.4.4.3 Avanços comerciais decorrentes da superação de problemas	103
2.4.4.3.1 O processo do embargo e desembargo do mel brasileiro.....	103
2.4.4.4 Potencialidades e oportunidades	104
2.4.5 Considerações Finais.....	110
2.5 COCO BABAÇU	111
2.5.1 Resgate Histórico	112
2.5.2 As Quebradeiras de Coco.....	115
2.5.2.1 Principais desafios	117
2.5.3 Acesso a Mercados	120
2.5.3.1 Entraves e problemas	120
2.5.3.2 Potencialidades e oportunidades	124
2.5.3.3 Experiência exitosa – caso Natura	127
2.5.3.3.1 Resultados comerciais	129

2.5.3.3.2 Outros resultados decorridos da negociação	130
2.5.4 Considerações Finais.....	131
3 CONCLUSÃO	132
4 REFERÊNCIAS	134
ANEXOS	137

1 INTRODUÇÃO

Este documento, denominado produto 2, é parte integrante do amplo estudo sobre o tema de acesso a mercados para a agricultura familiar, que abrange o Produto 1 e será complementado pelo Produto 3. No Produto 1 foi apresentado uma breve contextualização da atividade, bem como uma abordagem generalizada dos principais limites e desafios, além da exposição das potencialidades e oportunidades que possibilitam os pequenos produtores continuarem a desenvolver a atividade e acessar a diferentes mercados. No Produto 3 serão detalhados todos os possíveis canais de comercialização disponíveis, para que o produtor da agricultura familiar conheça os diferentes mercados existentes, fornecendo as orientações de todas as exigências que precisam ser cumpridas para escoamento de seus produtos, por meio de cada canal.

Este documento apresenta um estudo sobre as cadeias produtivas selecionadas pelo FIDA, quais sejam: Quintais produtivos, com foco na Zona da Mata de Pernambuco, Piscicultura e Artesanato representando o Estado de Sergipe, Apicultura e Coco Babaçu representando o Estado do Maranhão. O estudo contempla uma breve contextualização sobre cada cadeia produtiva, indispensável para dar ao leitor compreensão sobre os aspectos mais relevantes de cada uma delas, que de forma direta ou indireta interferem na questão da oferta dos seus produtos para os mercados. Além da contextualização, o estudo apresenta análises sobre os desafios e entraves, bem como as potencialidades e oportunidades que cada cadeia apresenta para superação dos seus problemas e tornarem viáveis as alternativas de acesso aos mercados.

Por se tratar de várias cadeias num só documento, portanto com assuntos vastos e complexos, o estudo procurou um ponto de equilíbrio, não sendo tão sintético a ponto de ficar demasiado pobre em conteúdo, mas o suficientemente resumido para não ficar exaustivo e de fácil leitura. A linguagem adotada não é acadêmica para possibilitar melhor assimilação pelos leitores com diversificados níveis de formação.

Sem ter a pretensão de esgotar o tema, o estudo visa ser uma fonte de informações que auxiliem na elaboração de estratégias de forma a facilitar e tornar exitosas as iniciativas para superar as barreiras que impedem o produtor da

agricultura familiar de escoar sua produção para os diversos mercados de forma satisfatória e viável.

2 CADEIAS PRODUTIVAS

As cadeias produtivas a serem contempladas nesse estudo são as seguintes:

- a) Quintais produtivos – Zona da Mata de Pernambuco;
- b) Piscicultura - Sergipe;
- c) Artesanato - Sergipe;
- d) Apicultura - Maranhão;
- e) Coco Babaçu - Maranhão.

2.1 QUINTAIS PRODUTIVOS

Visando conciliar o interesse do FIDA em implementar projetos na Zona da Mata de Pernambuco, esta parte do presente documento foca na cadeia produtiva dos denominados Quintais Produtivos, (há outras denominações para este setor produtivo, tais como : Unidades Produtivas Familiares, Unidade de Produção Familiar, Explorações Caseiras, etc) objetivando fornecer o maior número de informações possíveis sobre as iniciativas desenvolvidas que contemplam o tema nesta Mesorregião de características muito peculiares. A expectativa é que as informações aqui reportadas possibilite nortear as futuras ações do FIDA nesta Mesorregião, facilitando os processos de planejamentos e implementações, em razão do prévio conhecimento sobre a atual realidade desta cadeia, tais como, contexto, problemas, potencialidades, oportunidades, ameaças, demandas e perspectivas.

A abordagem procura dar uma visão do complexo histórico da região (Zona da Mata) e seus desdobramentos, possibilitando um panorama geral desta cadeia e a interação entre os dois universos.

O presente documento baseia-se em levantamentos realizados junto a diversas iniciativas de intervenção no território da zona da mata pernambucana incluindo os projetos: Programa de Apoio ao Pequeno Produtor Rural (PRORURAL) e Polo da Agricultura Orgânica de Pernambuco ¹, desenvolvidos pelo Governo do Estado em parceria com diversos operadores de negócios, bem como iniciativas da SDT/MDA, IPA e outros projetos implementados pela ASSOCENE, SABIÁ e UNICAFES, que apontaram demandas apresentadas pelas unidades produtivas classificadas como quintais produtivos. A pesquisa buscou conhecer as principais alternativas de acesso a mercados para os produtos oriundos desse sistema produtivo, bem como seus principais problemas, potencialidades, oportunidades e ameaças que interferem no processo de desenvolvimento da agricultura sustentável na região. Além de dados levantados nas visitas de campo, interagindo e dialogando com técnicos envolvidos na atividade da agricultura familiar no território, a leitura da realidade também teve como base informações fornecidas por lideranças da Rede Atlântico², responsável por articular diversas organizações de agricultores familiares espalhadas pelo território composta por empreendimentos associativos e cooperativos de base familiar, incluindo assentamentos de reforma agrária.

2.1.1 A Zona da Mata Pernambucana

2.1.1.1 Resgate histórico

Desde o período colonial até os dias atuais, a maior parte dos municípios dessa Região tem sua economia dependente do cultivo da monocultura da cana-de-açúcar, que foi a principal atividade a substituir a extração do Pau-Brasil.

Esta exploração foi implantada com o objetivo de atender uma demanda do mercado mundial, sendo necessário o cultivo de extensas áreas, os latifúndios,

¹ Projeto realizado pelo PROMATA em parceria com o SERTA, FUSAMA e SNE (operadores de negócios) com aporte de recursos do BID.

² Rede idealizada para atuar como BSC e permitir analisar a forma como as organizações locais desenvolvem suas atividades e como os indivíduos e empreendimentos alcançam seus objetivos, refletindo um processo de fortalecimento da sociedade civil em um contexto de maior participação democrática e mobilização social, sendo uma importante fonte de informações.

resultando em expressiva degradação da fauna e flora, com especial impacto na Mata Atlântica (Vide texto completo no anexo 1).

2.1.1.2 Localização e caracterização da região

A mesorregião denominada Zona da Mata de Pernambuco é composta por 43 municípios, ocupando uma área de 8.738 km², correspondente a 8,9% do território estadual, subdividida em 3 microrregiões, a saber:

- Microrregião da Zona da Mata Meridional, denominada Zona da Mata Sul;
- Microrregião da Zona da Mata Setentrional, denominada Zona da Mata Norte;
- Microrregião de Vitoria de Santo Antão (ANDRADE, 2003).

Vide texto completo no anexo 1.

2.1.1.3 Aspectos sociais

Implantado desde o período colonial, o modelo latifundiário de exploração da monocultura da cana e escravidão não sofreu mudanças significativas ao longo dos quase quinhentos anos do cultivo da cana no Nordeste. Ainda hoje se encontra em usinas da Região trabalhadores da cana, que mesmo assalariados, possuem em muitos casos, condições de vida tão precárias como as dos escravos, o que gera pobreza, segregação e profundas injustiças sociais.

Vide texto completo no anexo 1.

2.1.1.4 Aspectos ambientais

A situação da questão ambiental não difere muito da questão social, sendo muitos os problemas que sempre assolou e continua assolando a região. O histórico modelo produtivo, com a devastação da Mata para exploração da monocultura da cana de açúcar na região da Zona da Mata Pernambucana, gerou e continua gerando uma série de desequilíbrios ambientais de curto e longo prazo.

Vide texto completo no anexo 1.

2.1.2 Os Quintais Produtivos

INFOGRÁFICO 1 – QUINTAIS PRODUTIVOS



Criação: Paloma Rolim

2.1.2.1 Evolução do conceito

Há décadas, as famílias agricultoras da zona da mata pernambucana vêm discutindo uma proposta de desenvolvimento das pequenas unidades produtivas fundamentada nos princípios da viabilidade econômica com justiça social e respeito ao meio ambiente. Nesse sentido, aconteceram diversas iniciativas envolvendo governo, movimentos sociais e ONGs visando à viabilização de sistemas produtivos familiares agro ecológicos, uma vez que o mercado consumidor tem respondido de forma rápida e positiva à diversificação e oferta, tanto de produtos *in natura* como dos beneficiados, oriundos desses sistemas produtivos, que, além de serem fundamentais para a segurança alimentar, possibilitam geração de trabalho, renda e cidadania. As discussões avançaram para o conceito de quintais

produtivos que tem como princípio fundamental a produção sustentável, em pequenas áreas, numa perspectiva de agricultura familiar. Esses sistemas consistem na exploração de uma combinação de espécies florestais, agrícolas, medicinais, ornamentais, associados à pequena criação de animais domésticos.

2.1.2.2 Avanços e conquistas que favorecem os quintais produtivos na Zona da Mata

São inúmeras as associações de pequenos(as) produtores(as) da agricultura familiar vinculadas aos sindicatos de trabalhadores(as) rurais, que tiveram e continuam tendo importante papel, durante e após a crise do setor canavieiro. Além da defesa dos interesses trabalhistas, estes sindicatos atuam também no apoio assistencial aos seus associados. Muitos dos trabalhadores têm a dupla condição de trabalhador assalariado e de produtor familiar em parcelas de assentamentos, sem perder o vínculo com a entidade de classe que defende seus interesses. Foram estes vínculos com os sindicatos que permitiram a grande maioria dos produtores não ficarem completamente desassistidos e desamparados.

Felizmente, além dos sindicatos, ONGs e outras novas formas de organização social vêm-se instalando na região, entre elas se destacam fóruns, conselhos, redes, comissões, câmaras e comitês, criados pelos programas oficiais, com composição paritária (governo/sociedade), com a finalidade de estimular a participação popular no planejamento, fiscalização e controle das políticas públicas.

Aos poucos, esses colegiados vêm possibilitando a participação mais efetiva da sociedade local em programas na área de produção rural, saúde, educação, apoio à criança e ao adolescente, segurança e bem-estar, social, dentre outros.

A Federação dos Trabalhadores da Agricultura de Pernambuco (FETAPE) tem desempenhado importante e decisivo papel na intermediação das difíceis negociações entre o setor da agricultura familiar e o setor sucroalcooleiro.

Cooperativas e organizações não governamentais, têm viabilizado o desenvolvimento e a execução de projetos produtivos e sociais bem como promovido a capacitação de grupos em parceria com o governo federal, estadual e

municipal, além de contribuir para a mobilização, sensibilização e mediação de questões de interesse do conjunto das sociedades locais.

O fortalecimento das instituições e organizações locais tem possibilitado avançar nas discussões de questões temáticas e nas políticas públicas e tem contado com apoio de entidades de pesquisas extensão, como o Observatório do qual participa a Universidade Federal de Pernambuco além de agências nacionais e internacionais de financiamento de ações de apoio, ligadas às organizações sociais.

A integração de iniciativas e atividades envolvendo diferentes atores sociais (lideranças locais) e institucionais (tais como Unicafes, Sertá, Sabiá, dentre outros), possibilitou o mapeamento dos agricultores, levantamento de informações, capacitação e elaboração de planos de manejo.

Através da articulação de vários empreendimentos rurais e urbanos com as iniciativas de intervenção qualificada na região, observam-se resultados nos campos da produção, certificação, processamento e comercialização.



Foto: Consultoria Contratada

2.1.2.3 Importância

A importância econômica desses sistemas de produção para a região é inquestionável por permitir a inclusão social das famílias empobrecidas, tendo em vista a vocação natural da região para a produção agrícola, a possibilidade de incrementar a renda familiar, bem como garantir segurança alimentar e a oferta de produtos saudáveis, com conseqüente melhora nas condições de vida das famílias.

Nesse contexto, os quintais produtivos constituem uma importante estratégia de inclusão socioeconômica a partir da exploração produtiva em pequenos espaços que permitem o envolvimento da mão de obra familiar, representando uma das formas mais antigas de manejo da terra. É comum

encontrar nas roças, entre outras culturas de subsistência, pequenas áreas cultivadas com frutas, tubérculos e hortaliças para o consumo familiar. A produção proveniente desses sistemas tem importante papel nas famílias, além da função ecológica de conservarem a diversidade de plantas na sua composição, garantindo a variabilidade genética de muitas espécies. Esses quintais, enquanto sistemas agrícolas tradicionais, voltados para a subsistência, contribuem, sobretudo, para dieta alimentar e no fornecimento de vários produtos e serviços, por conseguinte, na renda familiar. Além da contribuição para preservação da agro biodiversidade.

A possibilidade de obtenção de receita em pequenas áreas revela a importância econômica e social dos quintais produtivos que são capazes de gerar uma renda satisfatória para as famílias que estiverem organizadas para comercializarem a produção. Observa-se também uma forte participação de jovens e mulheres pelo fato de representarem uma parcela significativa da população da região, adquirindo importante papel social e político nas comunidades, assumindo muitas vezes a condução dos processos produtivos.

2.1.2.4 Principais produtos extraídos dos quintais

Observa-se ocorrência de fruteiras (jaca, abacate, azeitona preta, pitanga, graviola, acerola, banana, mamão, laranja, limão, goiaba, manga, dentre outras) na maioria dos quintais.



Identifica-se também a presença de espécies medicinais (hortelã, mastruz, cidreira, capim santo, etc.), além de grande variedade de hortaliças (repolho, alface, tomate, couve, pepino, etc.) e tubérculos (inhame, macaxeira e batata), sem falar das variedades de cana de açúcar destinadas ao consumo de caldo moído. As culturas de inhame da costa, cará São Tomé e a bananeira destacam-se em maior frequência.



A criação de pequenos animais (galinhas, porco e cabra) é muito comum nesse tipo de sistema por serem de fácil manejo e consumir as sobras da produção, sendo uma importante fonte de proteína animal como ovos, leite e carne. Em menor frequência é possível observar também a existência de criações de abelhas em locais mais distantes dos centros urbanos e peixes nas unidades produtivas que dispõe de água em quantidade suficiente para esse tipo de atividade.

IMAGEM 1 – QUINTAL PRODUTIVO ASSENTAMENTO OITO DE OUTUBRO/SE



Foto: Consultoria contratada

2.1.2.5 Acesso a mercados

Apesar de enfrentar desafios para que possam conseguir resultados satisfatórios com sua produção de pequeno volume, os agricultores familiares encontram também oportunidades que podem trazer resultados regulares, que contribuam para melhoria em seus processos de comercialização, os quais relacionamos abaixo.

2.1.2.5.1 Entraves e Problemas

São muitos e diversificados os desafios e problemas que esta cadeia enfrenta que, direta ou indiretamente, dificulta que o acesso a mercados aconteça com regularidade e de forma satisfatória, dentre os quais destacamos na Tabela 1:

TABELA 1 – PRINCIPAIS ENTRAVES E PROBLEMAS

Identificação	Vinculados à produção
Falta ou planejamento inadequado da produção e safra	Embora existam casos de comercialização através do PAA e PNAE, a maioria dos agricultores não consegue garantir a entrega da produção satisfatoriamente por falta de um planejamento adequado da produção e da safra de forma a garantir continuidade, volume e regularidade exigidos nas entregas.
A fragmentação da produção	A fragmentação da produção limita o avanço da atividade exigindo maior organização das unidades produtivas para atender às demandas dos diversos mercados (formal/institucional) que exigem que os produtos tenham qualidade,

	regularidade, volume, certificação, dentre outros.
Inexistência e/ou deficiência de máquinas e equipamentos	Limitação causada pela falta de máquinas e equipamentos indicados para as unidades produtivas familiares, que facilitariam a atividade, traz como consequência comprometimento da produtividade, além do desgaste causado pelo esforço físico pela realização de muito trabalho manual, que seriam facilitados com processos mecanizados e sistemas de irrigação eficientes. Nas etapas de produção e beneficiamento, sem máquinas e equipamentos adequados, a oferta de produtos tem a qualidade afetada;
Falta de excedente	Em sua grande maioria, a produção é voltada e aproveitada para alimentação da própria família, sem preocupação com geração de excedente, que, quando acontece, é vendido sem observar muitos critérios comerciais;
Escassa ou nenhuma assessoria técnica	Estas unidades produtivas exigem uma assistência técnica diferenciada. Normalmente não existe e, nos casos em que existem, não são adequadas. Sem acompanhamento técnico apropriado o processo produtivo, na maioria das vezes, gera produtos que raramente cumprem as exigências de mercado.

Beneficiamento e processamento	Normalmente as unidades não dispõem de nenhuma estrutura para beneficiar os produtos. A precariedade e/ou inexistência da estrutura de transformação limita a agregação de valor aos produtos, sendo normalmente a venda feita <i>in natura</i> pela maioria dos produtores.
Identificação	Vinculados à comercialização
Apresentação dos produtos para venda	As embalagens, quando existentes, são normalmente inadequadas. Raramente dispõem de informações detalhadas, tais como, origem, identidade e certificações, penalizando a apresentação dos produtos, sua confiabilidade e comercialização.
Transporte da produção	Para ter acesso a mercados mais afastados da propriedade, é necessária uma estrutura logística, que, na maioria das vezes, o pequeno produtor não dispõe.
A falta de espaços adequados e específicos	Embora tenha sido criado um galpão na Central de Comercialização da Agricultura Familiar e Economia Solidária – CECAFES, que fica dentro do Centro de Abastecimento e Logística de Pernambuco - CEASA/PE em Recife, as dificuldades logísticas, agravadas pela desorganização, têm inviabilizado as tentativas de utilização do espaço

	<p>para comercialização exclusiva da AF. Normalmente não existem nos centros consumidores espaços selecionados exclusivos para os pequenos produtores comercializarem seus produtos.</p>
Ação de atravessadores	<p>A grande maioria dos atravessadores é oportunista explorando as fragilidades dos produtores, obtendo lucros com facilidade. A comercialização ainda se dá, na maioria dos casos, de forma injusta e irregular, comprometendo a lucratividade dos agricultores, penalizando o consumidor final e alimentando um sistema injusto.</p>
Concorrência desigual	<p>A competição com médios e grandes produtores é muitas vezes desigual. Os pequenos produtores das unidades produtivas familiares são muito menos estruturados, razão pela qual não conseguem concorrer no mesmo nível de igualdade com os maiores.</p>
Burocracia e complexidade das exigências legais	<p>As exigências legais impostas são burocráticas e complexas para os pequenos produtores, criando barreiras difíceis de serem superadas, complicando, e às vezes inviabilizando, o acesso a diversos mercados.</p>
A falta de domínio dos processos exigidos para acessar a programas	<p>A grande maioria dos agricultores é dependente de ajuda para acessar os</p>

oficiais	programas oficiais de aquisição de alimentos como PAA, PNAE, bem como os programas oficiais de apoio a sistemas de produção orgânica e crédito, como o PRONAF. A falta de domínio dos processos burocráticos para acesso às políticas públicas, muitas vezes, não permitem que as famílias se beneficiem e assim se tornam vítimas de especulação, comprometendo o sucesso das iniciativas e levando as unidades produtivas à inviabilidade.
Identificação	Vinculados à gestão
A fragilidade organizacional dos empreendimentos	A grande maioria de empreendimentos deste tipo sofre desta deficiência. Por serem unidades pequenas, normalmente administradas pelas próprias famílias, não existe preocupação com processos organizativos. Sem um processo organizativo melhorado, o processo produtivo é penalizado e muitas vezes a comercialização é inviabilizada.
Gestão deficiente	Normalmente os empreendimentos carecem de instrumentos, ferramentas adequadas e recursos humanos capacitados para uma boa gestão em todas as etapas do negócio.
Deficiência e/ou inexistência de	A pouca organização, falta ou

controles	atualização dos registros e documentos necessários impede a comercialização dos produtos para os mercados institucionais e os formais, podendo até mesmo limitar a venda em espaços informais;
Falta de cultura participativa e democrática	É muito comum o processo de comercialização ser individualista. Sem a força do coletivo, a produção é fragilizada, inviabilizando a comercialização pela falta de volume, dificultando escala e preço.
Desinformação	Embora as unidades produtivas, quando bem conduzidas, sejam um bom negócio, grande parte das famílias sobrevive de forma precária, por serem normalmente desprovidas de informações mercadológicas básicas, ficando vítimas de atravessadores que exploram esta fragilidade.
Identificação	Outros Problemas
Desencontro de interesses das políticas públicas e projetos	A falta de integração das políticas públicas e projetos representam um grande entrave para o sucesso dos esforços que muitas vezes são neutralizados por quem as aprova. Somado a isto está a fragilidade organizacional dos empreendimentos que, juntos, inviabilizam a comercialização satisfatória.
A interferência de interesses	O domínio político nem sempre é

políticos	focado no melhor processo produtivo ou no mais indicado para o mercado, mas no interesse dos mais dominantes.
Horizontes inadequados de projetos implementados	O encerramento de projetos importantes, com consequente paralisação das atividades antes dos empreendimentos se tornarem sustentáveis, normalmente resulta em perda dos ganhos obtidos pelos empreendimentos. A interrupção normalmente provoca enfraquecimento organizacional e produtivo, fundamentais para permitir a qualidade, regularidade e volume de produção exigida pelo mercado consumidor, deixando as diversas iniciativas de produção familiar sem nenhum apoio.
O desestímulo pela descontinuidade dos processos	A descontinuidade dos processos, muitas vezes deixam as famílias desestimuladas, com a sensação de serem usadas apenas como fontes de dados para embasar estatísticas e relatórios destinados aos agentes financeiros, governo e apoiadores.
Resistência por frustrações anteriores	A decepção com projetos mal executados tem criado uma resistência em relação à implantação de novas intervenções que são vistas com desconfiança por boa parte daqueles que deveriam ser os mais interessados como beneficiários.

Inadimplência	Alto nível de inadimplência provocado pelo financiamento desordenado e muitas vezes irresponsável envolvendo interesses de pessoas que se passam por agricultores, comprometendo acesso ao PRONAF para aqueles que realmente precisam e muitas vezes esbarram na burocracia, ficando reféns das agencias financeiras e das empresas de elaboração de projetos que intermediam o processo de concessão de crédito, aumentando ainda mais a distância entre os agricultores e os programas de crédito oficiais. Quando conseguem acessar o crédito, é comum parte do recurso ser destinado a intermediários do processo, comprometendo o plano de produção e causando sérios transtornos na capacidade de pagamento da dívida contraída.
Capital de giro	Muito raramente se encontra um empreendimento dotado de reserva financeira para suprir as naturais necessidades do desenvolvimento da atividade. Sem capital de giro, muitas unidades limitam a produção a sobrevivência.
Crédito para iniciativas com baixa ou nenhuma viabilidade econômica	As unidades produtivas familiares são pequenas e pouco produtivas. Para iniciativas assim normalmente não se tem disponibilidade e quando tem é

	pequena a flexibilidade para oferta de apoio financeiro verticalizado para projetos sem demonstração de viabilidade econômica.
Apoio paternalista	Muitos processos produtivos estimulados por projetos na região tem enfoque paternalista, sem foco na sustentabilidade, sem olhar o mercado, fazendo com que estes processos durem apenas enquanto a organização atua na defesa de seu interesse.
Dependência de boas relações com o poder público municipal	Como os recursos públicos passam obrigatoriamente pelas prefeituras, se as organizações representativas da agricultura familiar não tiverem vínculos políticos com os gestores, o processo de compra institucional pode ser muito dificultado.
Instabilidade política	As constantes mudanças de poder público, principalmente nas pequenas comunidades, âmbito de atuação da agricultura familiar, colocam em risco e às vezes inviabilizam conquistas obtidas pelo setor.
Crise econômica	A crise pela qual o país passa, afeta significativamente tanto o processo produtivo como o mercado, impactando principalmente os menos estruturados.

Fonte: Consultoria Contratada

2.1.2.5.2 Potencialidades e oportunidades

Apesar dos entraves e problemas, este modelo de agricultura familiar tem vencido barreiras e desafios. Na Tabela 2, pontuamos as principais oportunidades e potencialidades que tem contribuído para facilitar o escoamento da produção e viabilizado o acesso a mercados.

INFOGRÁFICO 2 – POTENCIALIDADES E OPORTUNIDADES



Fonte: Consultoria Contratada - Criação: Paloma Rolim

TABELA 2 – PRINCIPAIS POTENCIALIDADES O OPORTUNIDADES

Identificação	Vinculadas à produção
Programas governamentais estruturantes	Com apoio do PROINF (Projetos em infraestrutura), a região adquiriu equipamentos e veículos para

	fortalecimento do processo produtivo e transporte dos produtos da agricultura familiar, melhorando a oferta.
Iniciativas públicas para processamento de produtos	Com o objetivo de possibilitar o beneficiamento da produção e agregar valor aos produtos, o governo do estado possibilitou a construção de estruturas industriais em vários municípios da região articulados pela Cooperativa de Pequenos Produtores Rurais da Mata Sul – COOPERASUL, visando à produção de açúcar mascavo, rapadura, produtos fitoterápicos, doces, poupas, dentre outros.
Identificação	Vinculadas à comercialização
Existência de mercados potenciais	São muitos os canais que podem ser aproveitados para escoamento da produção, tais como, feiras livres e agro ecológicas, CECAF (Central de Comercialização da Agricultura Familiar e Economia Solidária), redes de supermercados, vendas diretas, programas governamentais de aquisição de alimentos, indústrias de transformações, pontos comerciais, restaurantes, hotéis, redes sociais, mercado externo. Apesar das exigências, todos estes mercados são abertos para a agricultura familiar.

Existência de feiras livres	Quase todos os municípios da região tem organização de feiras livres, em um ou mais dias da semana, gerando excelente oportunidade para escoamento da produção dos pequenos produtores.
Existência de feiras solidárias agroecológica	Estas iniciativas diferenciadas tem gerado a oportunidade da comercialização direta para o consumidor final, possibilitando melhor margem de lucro para os produtores.
Surgimento de novos modelos de negócios que focam na agricultura familiar	Surgimento de empresas sociais de comercialização de produtos da agricultura familiar que atuam como suporte para produtores e compradores.
Valorização do mercado de produtos orgânicos	É um mercado em franco crescimento, que pode ter uma grande fatia conquistada por este modelo produtivo da agricultura familiar, que facilmente se adequa às exigências.
Comércio justo solidário	Aceitação dos produtos pelo comércio justo, é uma excelente oportunidade que deve ser melhor aproveitada, por ser uma estratégia de desenvolvimento econômico e social para as comunidades locais. Pelas suas características, o comércio justo representa uma oportunidade que possibilita a criação de alternativas comerciais com potencial sustentável,

	<p>capaz de integrar diversas iniciativas do processo comercial comum em um processo diferenciado, por levar em consideração aspectos dos direitos, da cultura e do meio ambiente. Numa região carente destes valores, como é a Zona da Mata em PE, esta oportunidade precisa ser mais bem valorizada e apoiada com implementação de iniciativas que possam garantir o fortalecimento de estruturas locais, para que os empreendimentos possam desempenhar este processo de forma sustentável ao longo do tempo, adotando os princípios de mercado, com valorização do capital humano.</p>
<p>Aumento da consciência sobre a responsabilidade social das empresas privadas</p>	<p>As empresas privadas tem mostrado interesse e aberto espaço para comercialização de produtos oriundos da agricultura familiar, por meio de seus departamentos/programas de responsabilidade social corporativa.</p>
<p>Acesso aos programas institucionais de compra</p>	<p>Apesar das dificuldades, existem experiências no território de empreendimentos que conseguem acessar o mercado institucional através dos programas governamentais a exemplo do Assentamento Normandia, da Cooperativa de Produção e Desenvolvimento Rural e Urbano – CONDRP.</p>

<p>Para os quintais que cultivam a cana de açúcar, resgatar a valorização histórica deste cultivo</p>	<p>Trazendo experiências sustentáveis e de pequena escala, com alternativas lúdicas de comercialização como os roteiros temáticos sobre a cana de açúcar, incluindo degustação e venda dos produtos. (Público alvo: alunos de agronomia, nutrição, historiadores, sociólogos, economistas, dentre outras) (SLOW FOOD, 2017).</p>
<p>Formar rede de compras com outras cooperativas</p>	<p>Muitas cooperativas, associações, grupos organizados podem desenvolver mercados entre si, como por exemplo, os produtores de açúcar dos quintais produtivos com a COOPERCUC, COOPROAF, COOPES, que consomem grandes volumes de açúcar, em sua produção (SLOW FOOD, 2017).</p>
<p>Promoção do beneficiamento dos produtos</p>	<p>Por exemplo: produção de açúcar, melaço, rapadura orgânica (SLOW FOOD, 2017).</p>
<p>Existência de Organização de Controle Social (OCS) para Certificação participativa na região</p>	<p>Na Zona da Mata existem 5 OCS (Organização de Controle Social), cujo trabalho possibilita a certificação dos produtores em Agricultura Orgânica via certificação participativa, reconhecidas pelo MAPA. São preparadas para elaboração de propostas de financiamento da produção. Já existe na região um grupo agricultores cadastrados na CPOrg – PE/MAPA, através do</p>

	<p>sistema OCS.</p> <p>A certificação dos produtores, de forma menos onerosa e mais simplificada, possibilita a venda dos produtos com selo de livres de agrotóxicos.</p>
Existência da Rede Atlântico	<p>A iniciativa de formação da Rede Atlântico, desde que fortalecida, poderá favorecer a comercialização da marca “Sabor Natural da Mata” (a ser desenvolvida), que foi aceita como marca representativa das unidades produtivas de toda região.</p>
Nível de aceitação dos produtos	<p>Estas unidades produtivas geram produtos de boa aceitação no mercado em razão da capacidade de gerarem impactos positivos nas estratégias de intervenção qualificadas como alternativa de inclusão socioeconômica com sustentabilidade ambiental. São unidades produtivas capazes de minimizar os impactos sociais e ambientais provocados pela grave crise econômica, pelas mudanças climáticas e pela monocultura da cana de açúcar na região.</p> <p>O mercado, de maneira geral, é interessado em produtos que trazem o apelo de contribuírem para inclusão socioeconômica com sustentabilidade ambiental. Havendo qualidade e preços competitivos, a tendência é de</p>

	serem escolhidos pelos consumidores.
Identificação	Vinculadas à gestão
Organizações de apoio	Existem muitas organizações não governamentais que desenvolvem trabalhos na região com muita seriedade e estão interessadas em apoiar e fazer com que este tipo de iniciativa seja fortalecido.
Presença de associações e cooperativas	O associativismo e cooperativismo na região se encontram num momento estrategicamente relevante e o desenvolvimento de ações coletivas para a melhoria do sistema produtivo e comercial no âmbito da agricultura familiar e da economia solidária vem conquistando espaços para a dinamização econômica do território, especialmente pelos novos incentivos das políticas públicas voltadas para esses segmentos.
Existência de grupos de interesse localizados	Na região foram criados alguns fóruns, comitês, conselhos redes e colegiados integrados por empreendimentos familiares, que empreendem esforços para fortalecer os as atividades destes grupos produtivos.
Identificação	Vinculadas a outras questões
Recursos naturais	As unidades produtivas da região da

	zona da mata de PE são favorecidas neste aspecto. É a região que mais chove, com solos férteis e ricos em recursos hídricos naturais.
Vantagens locais	A grande maioria dos municípios situados na região da zona da mata de PE está situada próximo à Região Metropolitana do Recife, que é dotada de boa infraestrutura econômica (estradas, portos marítimos, aeroportos, etc.).

Fonte: Consultoria Contratada

Outras oportunidades e considerações relevantes, de acordo com a visão da *Slow Food*, para o desenvolvimento e fortalecimento da produção e comercialização dos produtos oriundos dos quintais produtivos:

- Estabelecer uma metodologia de fundo rotativo favorecendo a participação de todas as famílias, no processo de comercialização, face às dificuldades de fundo de caixa dos produtores;
- Criar identidade, selo com os critérios dos “Rótulos Narrativos” promovidos pelo *Slow Food*, valorizando o produto, quem produz, dialogando com o consumidor;
- Produção de frutas e verduras desidratadas (mediante estudo de mercado local) com estufas solares, para minimizar problemas com estoque, sazonalidade, logística dos produtos *in natura* (o mesmo para as hortaliças e plantas medicinais);
- Desenvolver uma aliança dos chefes e cozinheiros nos municípios, favorecendo o consumo dos produtos em hotéis, restaurantes, lanchonetes;
- Desenvolver implantação de viveiros e mudas das espécies locais que foram extintas com a cultura da cana de açúcar;
- Estimular as hortas urbanas envolvendo os jovens/escolas/creches dos municípios como ferramenta de sensibilização e diálogo com o projeto e aproximar o Campo da Cidade.

Fonte: SLOW FOOD, 2017.

Em se tratando de conversão da produção convencional para a orgânica, a *Slow Food* destaca sugestões para promoção de um alimento Bom, Limpo e Justo:

- a) Identificação e cadastro na rede nacional das Comunidades do alimento (Anexo II) *Slow Food* (comunidades produtoras), que dialogam com um alimento Bom, Limpo e Justo;
- b) Implementação e promoção do projeto Mercados da Terra (Anexo III), fortalecendo a identidade do produtor, pouco reconhecidas nas feiras municipais e no espaço de comercialização CECAFES;
- c) Criação de rede dos Mercados da Terra potencializando um protocolo de produção Bom, Limpo e Justo, favorecendo uma padronização de preços, gerando um diálogo e relação mais justa entre os atravessadores e as comunidades (SLOW FOOD, 2017).

2.1.2.6 Experiência exitosa – projeto polo da agricultura orgânica

Conforme já mencionado na introdução deste tema, uma importante intervenção que muito contribuiu para articular e integrar diversas iniciativas implementadas na região foi o projeto “Polo da Agricultura Orgânica”. Este Projeto foi idealizado como política pública, no intuito de induzir uma ação de gestão participativa e integrada que possibilitasse um amplo mapeamento das famílias produtoras, num processo continuado de fomento organizacional associativo, formação das famílias por meio de acompanhamento técnico sistemático, na perspectiva da ampliação e acesso a novos canais de vendas, promovendo maior equilíbrio social, ambiental e gerando oportunidades de renda, a partir da exploração das unidades produtivas familiares.

O Projeto foi uma ação do Governo do estado, por intermédio da Secretaria de Planejamento e Gestão (SEPLAG) em seu Programa de Apoio ao Desenvolvimento Sustentável da Zona da Mata de Pernambuco (PROMATA), que investiu recursos para promover o melhoramento da qualidade de vida dos agricultores que trabalham com a agricultura familiar, além de levantar a bandeira dos produtos livres de agrotóxicos e hormônios sintéticos.

Dez municípios da Zona da Mata participaram do projeto que teve como um dos objetivos tornar Pernambuco pioneiro no Brasil em produção e comercialização no mercado de Alimentos Orgânicos. Os municípios contemplados foram: Vitória de

Santo Antão, Pombos, Glória de Goitá, Chã de Alegria, Lagoa de Itaenga, Chã Grande, Amaraji, Primavera, Ribeirão e Gameleira.

A luta por ambientes sustentáveis e uma agricultura digna para o homem do campo, com geração de alimentos saudáveis, foram parte dos objetivos e missão do projeto. O trabalho foi oficializado através de entidades de Organização de Controle Social (OCS), cadastradas no Ministério de Agricultura, Pecuária e Abastecimento.

Entre as organizações que contribuíram nas ações do Projeto, podemos citar:

Cooperativa Harmonia - Catende

COOPERASUL - Palmares

AFLORA – Ribeirão

Ass. 21 de Novembro (OCS) – Gameleira

Ass.. Frei Gondim - Gameleira

CONDRAUP – Cabo de Santo Agostinho

AMEAS - Amaraji

AMCA - Amaraji

ASPRG (OCS) – Amaraji

Assentamento Estivas - Amaraji

CONDRUP – Amaraji

Assoc. BIOARTE – Ipojuca



Foto: Consultoria Contratada

MAPA 1 – ÁREA DE ATUAÇÃO DO PROJETO PÓLO AGRICULTURA ORGÂNICA



Fonte: PROMATA

Apesar dos avanços e conquistas auferidas por iniciativas como esta, ainda há muito por fazer, sendo indispensável dar continuidade ao processo de planejamento e monitoramento da produção, bem como a articulação de canais de comercialização, especialmente as políticas públicas de incentivo à aquisição de alimentos de base agroecológica oriundos das unidades produtivas familiares.

IMAGEM 2 – QUINTAL PRODUTIVO PROJETO PÓLO AGRICULTURA ORGÂNICA - AMARAJI/PE



Foto: Israel Santiago

2.1.2.7 Perspectivas futuras e considerações finais

As discussões realizadas em diversos espaços de integração participativas têm apontado para a necessidade de criação de uma identidade comum com o desenvolvimento de uma marca e selos que indique e promova os produtos da agricultura familiar da região da Zona da Mata, a exemplo dos selos estadual e nacional da agricultura familiar. Nesse contexto, a iniciativa criada pela formação da Rede Atlântico, se devidamente fortalecida, poderá assumir o papel de organizar a produção e facilitar a comercialização da marca “Sabor Natural da Mata”, que foi aceita como marca representativa das unidades produtivas de toda região.

A transformação das frutas nativas em produtos beneficiados, com valor agregado, é um objetivo a ser alcançado.

É fato que as conquistas, até então obtidas, favoreceram e melhoraram as condições para se avançar nos próximos passos em direção ao acesso a diferentes mercados, possibilitando que o modelo de exploração dos quintais produtivos esteja mais preparado para produzir com qualidade mais adequada para atender às exigências dos consumidores. O trabalho realizado por diversas organizações de apoio na região criou condições mais favoráveis para o fortalecimento organizacional das iniciativas familiares, possibilitando que os empreendimentos tenham melhores oportunidades de acessar mercados e estabelecerem seus negócios de forma mais sustentável.

Isso torna o ambiente mais favorável para uma intervenção qualificada e integradora, que proporcione articulação com outras iniciativas existentes, bem como programas e políticas públicas de aquisição de alimentos da Agricultura familiar e apoio à gestão empreendedora. O sucesso dos quintais produtivos na região está condicionado à disponibilidade de recursos para aquisição de insumos para as atividades agrícolas e em muitos casos ainda se verifica a necessidade de fornecimento de cestas básicas para garantir as mínimas condições para que as famílias carentes se dediquem à atividade.

É de extrema importância uma intervenção que seja capaz de promover um processo de gestão que possibilite a organização dos produtores familiares e o acesso a novos canais de distribuição de forma a aumentar gradativamente a quantidade de famílias integradas ao sistema produtivo.

O ritmo com que esses grupos se deslocam é lento, a consolidação dos seus ganhos pede um acompanhamento cuidadoso e a criação de dispositivos de controle do processo, de modo a que eles mesmos se apropriem das suas conquistas.

Dentro da perspectiva de aproveitamento de “nichos” de mercado, em razão da crescente demanda por produtos de qualidade e limpos, a exemplo dos produtos orgânicos e agro ecológicos, a produção oriunda dos quintais produtivos que agregam estes valores, tem excelentes perspectivas de crescimento. O consumidor mais consciente e sensível ao apelo social, tem se disposto a pagar um valor adicional a certos produtos, por agregar estes valores.

Entretanto, para alcançar o crescimento é necessário melhorar a competitividade em relação ao mercado convencional. Ainda há muita carência de profissionalismo nos diferentes estágios da cadeia produtiva e especialmente na

comercialização da produção alternativa, que por essa e outras razões, não consegue competir de igual para igual com os produtos convencionais. É preciso capacitar melhor os produtores envolvidos neste tipo de iniciativa, para que tenham melhor conhecimento da cultura e trâmites da área comercial, motivo pelo qual é importante estruturar ações que possam preparar melhor as famílias que lidam com a exploração de quintais produtivos, tornando-as capazes de produzirem atendendo às exigências do mercado consumidor. Neste sentido, o apoio do FIDA será fundamental.

2.2 PISCICULTURA

No estado de Sergipe, assim como em outras regiões do Brasil, as atividades relacionadas à piscicultura surgiram com a perspectiva de se transformar numa cadeia de alto potencial e significativa rentabilidade para a agricultura familiar. As condições naturais são muito favoráveis para a implementação de projetos de carcinicultura e ostreicultura, mas foi a piscicultura que conseguiu ter melhores resultados e se transformar na principal atividade aquícola no estado. As diversas formas de cultivo sejam elas efetivadas em canais de irrigação, em viveiros escavados ou em tanques redes, tem se mostrado como uma boa alternativa para incrementar a renda familiar e provocar melhoria da qualidade de vida de muitas comunidades rurais.

As comunidades mais carentes são naturalmente mais vulneráveis e aquelas que exploram a atividade da piscicultura, normalmente se encontram também em condições de maior risco em decorrência de muitos fatores, mas, as formas de desenvolvimento do setor pesqueiro, principalmente depois da década 1950, certamente deram grande contribuição para este cenário. Foi nesse período que a atividade pesqueira em todo o mundo teve um significativo crescimento, com o desenvolvimento da pesca industrial e o aumento do poder de pesca das embarcações pesqueiras.

No Brasil, em razão de fortes investimentos e subsídios por parte do poder público, houve, nesse ambiente, fomento para o desenvolvimento da atividade. No entanto, em razão da fragilidade das medidas de ordenamento e gestão dos recursos disponibilizados, a pesca feita de forma artesanal foi marginalizada

enquanto se processava um acelerado desenvolvimento da aquicultura. Este desequilíbrio provocou o aparecimento de conflitos em torno do uso dos espaços aquáticos, penalizando os pequenos pescadores.

2.2.1 Antecedentes

Várias produções, entre elas a FAO Brasil 2006 (FAO, 2006), citam três períodos com características distintas na organização institucional para a gestão da pesca no país, quando se analisa a dimensão político-institucional da administração pesqueira no Brasil, que correspondem:

- a) entre os anos de 1962 e 1989, período de vigência do controle da pesca pela Superintendência do Desenvolvimento da Pesca (SUDEPE);
- b) entre 1989 e 1998, período em que o Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (IBAMA), assume a responsabilidade de ter a gestão exclusiva das pescarias no Brasil;
- c) entre 1998 e 2003, período de divisão de competências entre o Ministério do Meio Ambiente (MMA) e o Ministério da Agricultura e Abastecimento.

No primeiro momento, a SUDEPE implementou uma política desenvolvimentista, onde a pesca industrial era prioridade, usufruindo de incentivos fiscais e tributários, além de possibilitar crédito subsidiado para o setor. Nesse período, conforme informações do relatório do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE), a maioria das iniciativas relacionadas ao uso de instrumentos financeiros de estímulo às atividades pesqueiras, teve apoio do convênio firmado entre o governo brasileiro e a FAO, através do Programa de Pesquisa e Desenvolvimento Pesqueiro no Brasil (PDP). Vinculados ao PDP foram criados os Grupos Permanentes de Estudo (GPE), cujo trabalho focava na ordenação da pesca das principais espécies que eram comercialmente exploradas, tais como sardinhas, atuns, camarões, dentre outros. Derivam daí os primeiros instrumentos de comando e controle de maior abrangência na gestão das pescarias, que demonstraram ser insuficientes para garantir a sustentabilidade dos recursos pesqueiros.

Em razão das medidas desenvolvimentistas adotadas neste período, voltadas para política de investimentos para a modernização do país no chamado “milagre brasileiro”, observou-se o crescente aumento da desigualdade social bem como aumento da pobreza em todo território nacional. Em razão da crise dos

recursos pesqueiros e das continuadas denúncias de malversação dos recursos públicos, a SUDEPE foi extinta (FAO, 2006).

No segundo período, tendo as funções da SUDEPE sido repassadas para o Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (IBAMA), que mais tarde viria a ser o principal meio executor do Ministério de Meio Ambiente, as políticas conservacionistas passaram a ser mais focadas. O IBAMA atua baseando-se especialmente na conservação e preservação dos recursos pesqueiros, com acanhadas ações de incentivo ao desenvolvimento e fomento à atividade. Com este enfoque conservacionista, a atuação do IBAMA no período foi socialmente mais justa e equilibrada, visto que os subsídios e facilidades para pesca industrial foram minimizados.

No terceiro período, com a criação do Departamento de Pesca e Aquicultura (DPA) dentro do Ministério da Agricultura, numa tentativa de retomar a política desenvolvimentista do setor, foi minimizada a influência do aspecto meramente ambiental. É neste período que acontece sérios conflitos institucionais entre o Ministério de Agricultura e o IBAMA, em razão da divisão de competências na gestão e ordenamento dos recursos pesqueiros, que passam a ser escassos, e, os disponíveis, são dirigidos majoritariamente para a pesca industrial e aquicultura empresarial, com ênfase no desenvolvimento da carcinicultura, ficando a atividade dos pequenos piscicultores penalizada.

Ao longo desses três períodos, conforme evidenciado, a pesca praticada pelos pequenos produtores, não teve praticamente nenhuma prioridade nas ações implementadas pelos governos, que se preocupavam muito mais com o aspecto de conservação e preservação dos recursos ou no desenvolvimento industrial do setor, ficando os pequenos exploradores da atividade à margem das políticas públicas, quase sem participação no cenário econômico e da produção de alimento, com sério agravamento de suas situações sociais. O resultado das políticas desenvolvimentistas e conservacionistas, sem a presença de uma política direcionada aos pequenos produtores (pescadores) para possibilitar um melhor equilíbrio, fez com que muitas comunidades ficassem em condições extremamente precárias e, em muitos casos, mais empobrecidas em razão de endividamentos advindos de financiamentos de investimentos que não tiveram capacidade de pagamento, bem como por terem de enfrentar uma concorrência desigual,

principalmente com a moderna pesca industrial e a aquicultura empresarial, tornando-se assim as principais vítimas da crise dos recursos pesqueiros.

Em 2003 é criada a Secretaria Especial da Aquicultura e Pesca (SEAP), que assessorava direta e imediatamente a Presidente da República na formulação de políticas e diretrizes para o desenvolvimento e o fomento da produção pesqueira e aquícola.

Em 2009, inicia uma nova fase na política pesqueira no Brasil, quando atividade passa a ser mais prestigiada, sendo a SEAP elevada à categoria de Ministério e se transforma no Ministério da Pesca e Aquicultura (MPA).

Neste período, foi aprovada e sancionada uma nova lei N° 11.959, (de 29/06/2009), conhecida como lei da pesca, que dispõe sobre a Política Nacional de Desenvolvimento Sustentável da Aquicultura e Pesca, que regula as atividades pesqueiras e revoga a Lei n° 7.679, de 23 de novembro de 1988.

Em outubro de 2015, com a reforma ministerial implementada pelo Governo Federal, objetivando redução de despesas, o Ministério da Pesca é extinto, ficando a atividade incorporada no Ministério da Agricultura.

2.2.2 Principais tipos de criação

A adequação do produto ao mercado tem relação direta com o tipo da criação desenvolvida. Assim, como qualquer empreendimento da atividade pecuária, a piscicultura exige que o criador escolha o mais adequado tipo de exploração para fazer o melhor aproveitamento do recurso natural disponível e lhe possibilite renda. Existem variados modelos de exploração considerando características produtivas, métodos empregados e tipo de produção obtida, que podem ser sintetizados basicamente em 3 tipos de criação, a saber:

INFOGRÁFICO 3 – PRINCIPAIS TIPOS DE PISCICULTURA



Fonte: Consultoria Contratada – Criação: Paloma Rolim

2.2.2.1 Criação extensiva

É um tipo de criação onde os peixes são criados de maneira totalmente natural. O processo de desenvolvimento dos alevinos até a fase adulta, quando são retirados para consumo e/ou venda, normalmente faz proveito de instalações previamente existentes ou construídas para outros fins, tais como reservatórios, lagos, lagoas, açudes, canais, bebedouro de animais e outras formas de armazenamento de água.

Neste tipo de exploração, não há expectativa de obtenção de grande produtividade pelo fato da alimentação dos peixes, da fase de crescimento, engorda e pesca depender da produção natural dos corpos d'água. Normalmente não há preocupação com fornecimento de ração suplementar no processo de desenvolvimento dos peixes, que buscam o alimento diretamente no ecossistema

do ambiente da criação. A água é usada como está disponível, sem muita preocupação com tratamento.

Este tipo de criação é geralmente adotado como uma atividade secundária, para fazer otimização de uma fonte de água existente, que, assim aproveitada, possibilita a geração de uma renda extra para o proprietário. Por ser geralmente um aproveitamento de áreas, não há maiores preocupações com eficiência e normalmente a qualidade dos peixes não é comercialmente competitiva.

2.2.2.2 Criação semi-intensiva

Neste tipo de criação, o criador utiliza tanques ou viveiros que foram feitos especificamente para a atividade, contudo o processo de alimentação não difere muito da criação extensiva, visto que os peixes ainda são criados com base na alimentação natural. A diferença é que o criador tem preocupação com a fertilização da água e com a alimentação dos peixes para que os alevinos possam obter os nutrientes necessários para seu crescimento e engorda. Normalmente, a alimentação é feita de maneira natural, com os peixes consumindo os alimentos e nutrientes encontrados naturalmente dentro dos tanques e/ou alimentos artificiais colocados.

Geralmente, são criações com melhor nível técnico que a criação extensiva, visto que o criador já trata a atividade como negócio e não meramente como uma atividade secundária, dedicando atenção e cuidados especiais. O tamanho dos tanques ou viveiros varia muito, de acordo com a capacidade de investimento do criador, podendo ir de alguns metros quadrados até alguns hectares. Comparando com uma criação extensiva, o povoamento dos tanques é grande, com elevada quantidade de peixes pela mesma área, mas não chega ao adensamento da criação intensiva, que exigiria suplementação sistemática com alimentação artificial e elevação dos custos. Neste tipo de criação, já se há maior preocupação com eficiência, e normalmente a qualidade dos peixes é comercialmente competitiva.

2.2.2.3 Criação intensiva

Esse tipo de exploração é na maioria das vezes a principal atividade desenvolvida pelo criador, porque exige muito mais dedicação e cuidado. Os locais

de criação são tecnicamente planejados, sendo os viveiros dimensionados conforme a espécie cultivada e povoados de acordo com a capacidade de suporte.

Apenas um tipo ou espécie de peixe é criada em cada tanque e com um grau de adensamento populacional elevado. A alimentação é criteriosa, com fornecimento de rações específicas e devidamente balanceadas para proporcionar o máximo possível de desenvolvimento dos peixes no menor tempo de pesca para venda ou consumo. A água é tratada, por isso é indispensável a utilização de filtros biológicos, além de ser constantemente monitorada para garantir o adequado suprimento de oxigênio. A oxigenação da água é cuidada e garantida através de uma série de técnicas e processos, visto que o grande número de peixes concentrados numa mesma área exige suprimento adicional de oxigênio com técnicas artificiais, garantindo o pleno desenvolvimento dos peixes para atingir o máximo de produtividade. Neste tipo de criação, é notória a preocupação com eficiência, com continua busca pela qualidade dos peixes, sendo o tipo mais comercialmente competitivo.

2.2.3 Perspectivas no Brasil

Segundo o Conselho Nacional de Segurança Alimentar da Presidência da República, o Brasil, em razão das políticas públicas e dos investimentos feitos no setor nos últimos anos, terá alta prevista de 104% na produção de peixe. A estimativa é que o País tenha o maior aumento na aquicultura e produção de pescado da América Latina na próxima década, devendo superar o México (54,2%) e a Argentina (53,9%). O representante da FAO no Brasil, Alan Bojanic, no novo relatório da FAO, divulgado neste mês de julho, afirma:

A FAO acompanha de perto o crescimento do setor pesqueiro no Brasil. As políticas públicas criadas especificamente para o setor e os investimentos comprovam que o país pode ser também uma potência importante na pesca e aquicultura. Sabemos que a demanda por esses produtos tendem a crescer e por isso é necessário que os países invistam cada vez mais nessa área como vem ocorrendo no Brasil (FAO, 2006).

Ainda segundo informe da FAO (FAO, 2006), durante a Segunda Conferência Internacional sobre Nutrição (CIN2), celebrada na Itália em 2014, foi aprovada a Declaração de Roma e o Marco de Ação. Nesta conferência os principais líderes mundiais presentes firmaram compromisso de estabelecer e aplicar políticas com a finalidade de erradicar a má nutrição e transformar os

sistemas alimentares, visando possibilitar melhorias nas dietas nutritivas para todos. Na oportunidade, foi reiterada a importância do pescado e dos produtos alimentícios marinhos como fonte de nutrição e saúde para numerosas comunidades, principalmente para mulheres em idade fértil e crianças, que são as mais dependentes das proteínas e micronutrientes essenciais contidas nesses alimentos.

No mundo, a estimativa para 2025 é que a produção deve alcançar cerca de 196 milhões de toneladas, representando um aumento em torno de 17%, quando comparada a produção de 2013-2015. Esse aumento de produção, em torno de 29 milhões de toneladas a mais de peixe, vai acontecer principalmente nos países em desenvolvimento por meio da aquicultura, sendo que a América Latina e Caribe pode responder por quase 3 milhões de toneladas, segundo a FAO, que enfatiza:

que apesar da produção da região ainda ser muito inferior a da Ásia, a América Latina e Caribe já está demonstrando potencial para se consolidar como uma região exportadora de produtos pesqueiros e aquícolas para o consumo humano direto e indireto, mantendo uma das taxas de expansão aquícola mais elevadas do mundo (FAO, 2006).

INFOGRÁFICO 4 – PERSPECTIVAS DE PRODUÇÃO E CONSUMO

PERSPECTIVAS DE PRODUÇÃO - CONSUMO



Fonte: FAO - Criação: Paloma Rolim

A FAO ressalta ainda a importância da tarefa a ser incentivada em toda região, que é estimular o consumo local de peixes e mariscos, principalmente na alimentação escolar. O consumo per capita na região é pequeno, cerca de dez quilos de peixe por ano, que representa a metade da média mundial. Por esta razão a FAO está incentivando programas de compras públicas de peixe para abastecer os programas de alimentação escolar na região.

No Brasil, apesar dos recursos hídricos abundantes, **MAIS DE 50%** dos pescados consumidos na mesa dos brasileiros, ainda é importado, numa clara demonstração do potencial de mercado ainda existente. Estima-se que seja produzido anualmente cerca de **200 MILHÕES** de alevinos no país, sendo a produção nacional de pescado cultivado em torno de **60 MIL** toneladas anual, e apenas **30%** dos alevinos comercializados serão abatidos com peso médio de **1 KG**.

“Incluir produtos da pesca na dieta das crianças pode ter uma grande contribuição no combate à desnutrição crônica, o sobrepeso e a obesidade, além de mudar os hábitos alimentares por comidas mais saudáveis e melhorar a economia das famílias de pescadores artesanais e aquicultores de recursos limitados” (FAO, 2006).



Foto: Consultoria Contratada

A produção de alimentos é de vital importância no país e no mundo, e a atividade a cada dia ganha relevância, adquirindo novas formas e produtos. Neste contexto, o peixe tem especial destaque, tanto pelo seu reconhecido valor nutricional, como pela sua diversificada forma de exploração como animal de cultivo.

Como qualquer outra atividade agropecuária, a exploração racional de peixes, exige cuidados, tais como: conhecimento técnico específico, prévia adequação de um determinado local para a sua realização, sistema de produção compatível com exigências ambientais, estabelecimento de espécies mais indicadas para cada região, aceitação do produto pelo mercado consumidor, dentre outros.

Neste sentido, os sistemas de piscicultura intensivos e superintensivos, apesar de serem os mais indicados quando se pensa na exploração como fonte de geração de renda para a agricultura familiar, em razão do volume de produção expressivo que suportam que os tornam mais comercialmente competitivos, representam um grande desafio para o pequeno produtor.

Conforme já enfatizado, por suas próprias concepções, estes tipos de piscicultura exigem excelência na sua condução, sendo indispensável à assistência técnica permanente, que lamentavelmente nem sempre está disponível para os pequenos produtores em muitas regiões do país.

2.2.4 Acesso a Mercados

Com relação ao acesso a mercados, abaixo detalhamos os principais problemas e entraves, bem como as oportunidades e potencialidades.

2.2.4.1 Principais entraves e problemas

TABELA 3 – PRINCIPAIS ENTRAVES E PROBLEMAS

Identificação	Vinculadas à Produção
Aquisição e entrega de alevinos	É comum os produtores terem dificuldade na compra de espécies de

	alevinos em condições ideais e muitas vezes fora do horário convencional de expediente.
Falta de programação	Por diversos motivos, tais como, momentos diferentes de povoamento/engorda/despesca, falta de capacidade de refrigeração, falta e transporte, dentre outros, os produtores têm suas produções fracionadas, impossibilitando a produção em volumes maiores para oferta a diferentes mercados.
Falta de domínio na técnica de produção	É comum os produtores entrarem no ramo sem o devido domínio da prática produtiva. Como é uma atividade que exige muitos cuidados, principalmente se for intensiva, a falta de experiência, muitas vezes, compromete e frustra a previsão da produção, bem como a lucratividade.
Falta assistência técnica	Por ser uma atividade exigente em assistência permanente, não pode existir uma assessoria deficiente.
Alto preço da ração	Dependendo do tipo de criação, quando se opta pela atividade que é comercialmente competitiva, a produção depende totalmente do fornecimento de ração para os peixes. Assim, quanto maior o custo da ração, mais elevado é o custo de produção. Nos patamares atuais, quando a atividade é bem assistida, só o custo da ração chega a representar cerca de 50% do custo total

	da produção.
Mortalidade de alevinos	A mortalidade de alevinos é prevista na criação de todas as espécies. O problema é que a perda muitas vezes ultrapassa os limites aceitáveis. São várias as causas que resultam em perdas elevadas, tais como: demora demasiada no transporte fazendo com que os alevinos cheguem ao local de destino muito debilitados ou já mortos. Outras razões: transporte em horário inadequado, com muita insolação, a qualidade da água, com baixa oxigenação.
Falta de berçário	Os alevinos precisam ser tratados em unidades específicas até certo tamanho. Em algumas comunidades, a falta desta estrutura possibilita muita perda por fuga e morte, reduzindo a produção e oferta.
Dificuldade no processo de legalização (atendimento das exigências da inspeção)	Trata-se de um processo burocrático e demorado, que torna os piscicultores menos estruturados, reféns da venda para atravessadores e/ou para os piscicultores mais estruturados, em razão de terem necessidade de se desfazer de suas produções, quando os peixes atingem o peso indicado.
Exigência de outorga da água	É comum os agentes financeiros exigirem o documento da liberação do uso da água, a outorga, que geralmente causa morosidade na liberação de financiamentos e muitas vezes comprometendo o ciclo produtivo.

Falta de equipamentos para os produtores menos estruturados	O monitoramento da qualidade da água é um fator importante na atividade para garantir o sucesso da produção. Sem equipamentos adequados, os parâmetros de controle da qualidade da água não são avaliados e o risco de prejuízo aumenta consideravelmente.
Diversificação de espécies cultivadas	Por meio da diversificação nas espécies criadas é que novos mercados são conquistados. Alguns mercados, como é o caso da região norte, por exemplo, preferem peixes com média de 1,8 a 2,0 kgs. Assim, é preciso investir em novas espécies que sejam capazes de atingir esta qualidade de forma viável economicamente.
Falta de assistência técnica	A atividade exige cuidados especiais na sua condução. Na maioria das comunidades esta deficiência é notória. Às vezes, quando existe, é esporádica e nem sempre realizadas por técnicos especializados na área.
Identificação	Vinculadas à comercialização
Falta do processo de seleção prévia dos peixes conforme o peso	O produto oferecido ao mercado com peso abaixo do especificado, tem menor valor e na maioria das vezes penaliza a margem de lucro.
Falta de pesquisa de preço	A produção é entregue para os compradores pelo preço que estes colocam, sem muitas vezes o produtor ter informação do real valor de mercado.
Ação dos Atravessadores	A grande maioria dos produtores está

	<p>limitada apenas a este canal de escoamento da produção. Estes compradores vão até as comunidades e exploram a falta de estrutura que os produtores têm para acessar outros mercados</p>
<p>Vendas individualizadas</p>	<p>Os produtores muitas vezes preferem fazer vendas isoladas, inviabilizando a venda coletiva, que geraria maior volume e acesso a outros mercados. É comum o uso de táticas diferentes de venda, cada um procurando a melhor forma de se contemplar. A venda feita de forma individualizada dificulta o fortalecimento do coletivo, impede que o processo de comercialização dos peixes seja feito em escala com oferta de maior volume. É a venda coletiva que propicia conquista de maiores mercados e melhores preços do produto. A venda individualizada penaliza os produtores mais dependentes, que chegam a fornecer para os mais bem sucedidos, muitas vezes criando uma rede de intermediários dentro do próprio grupo.</p>
<p>Desinteresse em feiras locais</p>	<p>Às vezes, mesmo existindo feiras livres locais, os produtores preferem dedicar seu tempo na atividade produtiva do que levar seu produto pra vender na feira.</p>
<p>Consumo prévio</p>	<p>Em razão da necessidade de subsistência, alguns produtores consomem parte da produção ainda na fase de cultivo, reduzindo a oferta na</p>

	época da despesca.
Deficiência de armazenagem	Sem uma estrutura adequada de armazenamento refrigerada a qualidade do produto, que é altamente perecível, é facilmente comprometida. A falta de capacidade de refrigeração do produto inviabiliza o escoamento para mercados mais afastados das comunidades produtoras, obrigando o produtor ou antecipar ou adiar a despesca, só executando a operação de acordo com o interesse e programação do comprador.
Deficiência no Processamento	É o processo de beneficiamento que possibilita agregar valor ao produto. A inexistência do processo de transformação do produto <i>in natura</i> em outras formas de apresentação faz com que 100% da comercialização sejam efetivadas <i>in natura</i> . A falta de processamento, além de impossibilitar ganho de qualidade, inviabiliza o acesso a programas de compras governamentais, que é um excelente canal de escoamento.
Falta de experiência comercial	A maioria dos produtores não possui ou tem pouca experiência em comercialização, o que faz com que os acordos comerciais de venda tenham os critérios estipulados de forma unilateral pelo comprador, normalmente atravessadores. Outras vezes, por falta de contratos formais, na hora da entrega o comprador faz exigências, cujo não

	cumprimento deprecia o produto, reduz o preço e gera prejuízos.
Conquista de novos e maiores mercados, como supermercados da capital	Efetivar as vendas para além dos mercados locais e dos atravessadores é um desafio que ainda precisa ser superado para maioria dos pequenos produtores. As exigências são muitas e o tratamento é desproporcional com a capacidade de resposta da grande maioria dos pequenos piscicultores
Identificação	Vinculadas à Gestão
Organização	Muitos grupos trabalham de forma desorganizada e sem compartilhar interesses comuns.
Participação da mulher	Na maioria das comunidades produtoras, a participação feminina é limitada. Nos sistemas produtivos que precisam ser vigiados à noite, é arriscado que esta atividade seja praticada por mulheres. Algumas comunidades, quando há distribuição de tarefas, é preciso que a mulher arranje um substituto (um parente), ou se disponha a trabalhar maior número de horas no dia na tarefa de alimentação dos peixes.
Liderança e estrutura organizativa centralizada	É muito comum observar que a gestão não é democrática nem compartilhada, não envolvendo o maior número possível de interessados da comunidade.

Deficiência operacional

É comum aos grupos produtivos não disporem de estruturas funcionais, instrumentos e ferramentas adequadas para melhorar seu processo de gestão. Há também carência de recursos humanos capacitados para que a gestão seja eficiente, muitas vezes pela falta de capacidade de pagamento do grupo para suprir o custo do gestor, sendo esta função exercida por pessoas com boa vontade, mas sem a devida qualificação.

Fonte: Consultoria Contratada

Apesar dos destes desafios, há considerações que são relevantes, como por exemplo, as apontadas pela *Slow Food*, que relacionam algumas práticas sustentáveis e a promoção do consumo consciente, favorecendo uma melhor qualidade aos produtos e maior competitividade na oferta ao mercado, a saber:

- a) O bem estar animal: garantir uma alimentação saudável aos peixes, substituindo as rações artificiais, que oneram consideravelmente o produto final, pela fabricação das rações produzidas à base de produtos regionais/naturais. Conseqüentemente, haverá geração de renda e equilíbrio de gênero dentro do sistema produtivo, além de proporcionar uma nova oferta ao mercado, cada vez mais exigente com os aspectos saudáveis do alimento.
- b) Promover os critérios da Campanha *Slow Fish* para uma comercialização e consumo responsável;
- c) Promover o beneficiamento e produtos diversificados do pescado como filé de peixe, bolinho de peixe, salsicha de peixe, caldo de peixe, espetinho de peixe e desenvolver uma identidade de produto local, caracterizando um “*Produit du terroir*” (SLOW FOOD, 2017).

- d) Integrar o projeto “Sistema Integrado de Produção de Alimentos” do Embrapa, proporcionando a diversidade e produção local, para quem tem a atividade de piscicultura como meio de subsistência.

2.2.4.2 Principais potencialidades e oportunidades

TABELA 4 – PRINCIPAIS POTENCIALIDADES O OPORTUNIDADES

Identificação	Vinculadas à Produção
Assimilação da ideia de diversificar a produção	Todos os pequenos produtores entendem que a criação de peixes pode proporcionar retorno financeiro em curto prazo. A maioria vê também a oportunidade de terem uma nova fonte de suprimento de carne para alimentação da família.
Disponibilidade de ração específica	O mercado atualmente oferece variados tipos de rações, o que tem possibilitado aos produtores maiores rendimentos produtivos e consequente melhoria na lucratividade da atividade.
Iniciativas públicas de apoio à industrialização	Já são muitas as iniciativas governamentais de apoio ao beneficiamento do produto, com instalação de unidades de refrigeração e processamento para possibilitar que o produtor agregue valor ao produto e atenda a diversos mercados, inclusive o institucional.
Disponibilidade de diferentes espécies para cultivo	O mercado atualmente oferece variados tipos de espécies para cultivo, o que tem possibilitado aos produtores atender diferentes mercados e suas exigências

	<p>diversificadas. Há disponibilidade de espécies de rápido crescimento, de fácil manejo e de boa aceitação. A adequação da espécie criada a cada realidade é fundamental para possibilitar viabilidade produtiva e de escoamento da produção.</p>
<p>Disponibilidade de mananciais hídricos</p>	<p>A atividade pode ser desenvolvida nos mais diversos tipos de recursos hídricos, sejam rios, lagoas, barragens, açudes, canais de irrigação, de forma que o aproveitamento destes recursos é uma excelente oportunidade para geração de renda nas pequenas propriedades.</p>
<p>Identificação</p>	<p>Vinculadas à Comercialização</p>
<p>Mercado carente</p>	<p>Embora exigente, há deficiência de fornecedores para suprir os diversos mercados. Os produtores que conseguem dominar a técnica produtiva e ofertarem produtos padronizados e ajustados à exigência do mercado, não encontram dificuldade no escoamento da produção. Grupos que tem tanques específicos para as diversas fases da criação (berçários para os alevinos, tanques de cria, recria e engorda), são totalmente capazes de produzir e disponibilizar a oferta no padrão exigido pelo mercado.</p>
<p>Disponibilidade de Crédito</p>	<p>Os agentes financeiros de fomento disponibilizam linhas de crédito com baixas taxas de juros para o processo</p>

	produtivo e da comercialização, desde que atenda as exigências pré-contratuais.
Feiras livres	A existência de feiras livres em quase todos os municípios é um excelente canal de escoamento da produção, porque o nível de exigência é muito mais compatível com a real capacidade de cumprimento dos pequenos piscicultores, possibilitando a venda direta para os consumidores.
Existência de programas de compras institucionais	Embora os programas de compra exijam o beneficiamento do produto, a compra é garantida quando os grupos produtivos conseguem processar e entregar os produtos nas condições estipuladas pelos programas de aquisição de alimentos.
Identificação	Vinculadas a Outras Questões
Ação de organizações de apoio	São várias as organizações não governamentais interessadas em apoiar o pequeno produtor e a atividade. O apoio destas organizações tem contribuído de forma decisiva para fortalecimento dos grupos produtivos e suas comunidades.
Acesso	Apesar de nem sempre serem bem conservadas, as estradas e vias de acesso às comunidades produtoras existem. A chegada de insumos e a saída da produção são garantidas, normalmente com apoio das prefeituras.



Há comunidades que estão muito próximas às sedes dos municípios, com facilidade de acesso às estradas asfaltadas.

Fonte: Consultoria Contratada

2.2.5 Experiência exitosa – Caso: Associação dos produtores rurais da piscicultura e pesca artesanal do povoado de Itans e circunvizinhança - APPI

A consultoria contratada visitou a APPI em Itans, no Maranhão, para realizar uma leitura de como os produtores, que estão desenvolvendo a atividade de pesca artesanal, tem chamado à atenção pelo êxito na exploração da piscicultura.

O povoado de Itans, município de Matinha, localizado na Baixa Ocidental do Maranhão, sede da APPI, tem se tornado referência de comunidade que tornou a piscicultura um exemplo de empreendimento bem sucedido. O polo de piscicultura ali instalado tem possibilitado notória transformação na qualidade de vida dos pequenos agricultores do povoado. Antes, vivendo do cultivo de lavouras de subsistência, com plantação de milho, arroz, feijão e da pesca nativa no lago, os pequenos produtores transformaram antigos campos naturais de pastos em tanques de criação de peixes, com crescente aumento no volume de produção e comercialização. Segundo o presidente da Associação dos Piscicultores de Itans, Elizeu Gomes Silva, a produção em 2009 era em torno de apenas 60 toneladas por ano, em 2015 alcançou cerca de 2.000 toneladas. Afirma Elizeu:

a APPI tem cadastrados 74 sócios piscicultores efetivos e mais de 100 agregados, que para serem efetivados como sócios precisam cumprir algumas exigências da associação. São estas exigências que garantem a credibilidade do empreendimento, como por exemplo, o interessado tem de ser de fato um piscicultor e aplicar todos os recursos obtidos e destinados à atividade, de fato na atividade, para evitar endividamento e inadimplência, que hoje é zero, nos possibilitado acesso a crédito sem restrição.

Foi o processo organizativo bem estruturado que possibilitou a piscicultura de Itans ser uma realidade bem sucedida. Os resultados hoje obtidos são frutos da interação dos fatores de produção, terra, capital, trabalho, que devidamente orientados por uma assistência técnica bem prestada, possibilitou superar desafios e garantir, até então, o êxito do grupo.

Evaldo Serra, Técnico AGERP que assiste aos piscicultores.

Conforme informação da Agência Estadual de Pesquisa Agropecuária e de Extensão Rural do Maranhão (AGERP), responsável pela assistência técnica ao empreendimento e da APPI, os 74 piscicultores engajados no projeto geram uma receita bruta anual de R\$ 8,88 milhões e uma receita líquida de R\$ 4,44 milhões/ano, fazendo com que o Povoado de Itans e o município de Matinha tenham um dos maiores PIB da região (AGERP, 2016).

2.2.5.1 Breve histórico da APPI

A iniciativa de criar peixes com melhor nível tecnológico começou há cerca de dez anos, quando um grupo de agricultores do povoado, desanimados com as pequenas plantações que se destinavam apenas para a subsistência da família, resolveu aproveitar a aptidão da região para a pesca e deu início ao projeto. “Começamos com um grupo pequeno, que com a criação da associação chegou a 28 associados. A primeira experiência iniciou com a criação de Tambaqui, de forma extensiva, e alimentávamos os peixes até com mandioca”, afirma Eliseu.

Com apoio da AGERP, o processo organizativo e produtivo foi fortalecido e a criação da associação possibilitou reunir os produtores para que as ações de capacitação fossem efetivas. Foi a criação da associação que possibilitou o primeiro financiamento para compra de ração de forma coletiva. Hoje os produtores associados conseguem acesso ao crédito com mais facilidade graças ao aval da associação.

2.2.5.2 Principais potencialidades e conquistas observadas

Por terem domínio da técnica produtiva, os produtores conseguem ter uma produção mais padronizada e ajustada às exigências do mercado, que prefere peixes com cerca de 1,2 a 1,4 kg por unidade.

A existência de tanques específicos para as diversas fases da criação (berçários para os alevinos, tanques de cria, recria e engorda), possibilita a oferta no padrão exigido pelo mercado.

A associação tem excelente reputação junto aos agentes financeiros, que possibilita aos associados terem maior facilidade de acesso ao crédito. Com crédito disponível, o processo produtivo e o da



comercialização, são significativamente facilitados.	
Os associados têm um menor custo de aquisição da ração, visto que a compra coletiva barateia o preço do insumo. A redução de custos, propiciado pela existência e atuação efetiva da associação, aumenta a lucratividade da atividade.	
A espécie explorada (90% de Tabatinga) está alinhada com fatores garantidores de êxito, tais como: ser de rápido crescimento, de fácil manejo e de boa aceitação no mercado.	
A adequação da espécie criada à realidade vivida pelos piscicultores de Itans foi fundamental para possibilitar viabilidade produtiva e de escoamento da produção.	
Liderança comprometida com a associação e com o empreendimento. A liderança da comunidade é envolvida com a atividade e defende os interesses do empreendimento. Adota critérios que fortalece os processos organizativos, produtivos e de comercialização do grupo.	
Assistência técnica presente. O acompanhamento das atividades por técnicos dotados de conhecimentos específicos da área fornece ao produtor da APPI segurança para produzir e vender de forma oportuna.	
Acesso para chegada de insumos e saída da produção. A comunidade é atendida por boas vias de acesso que possibilitam ao produtor ter os insumos no tempo adequado e escoar sua produção no ponto ideal de venda, em todo o tempo. Na comunidade de Itans, além do acesso ser possível o ano todo, há a perspectiva de que a estrada de 16 km, que liga o povoado à sede do município, já denominada Estrada do Peixe, seja asfaltada brevemente, melhorando significativamente as condições de tráfego.	

2.2.5.3 Principais desafios e limitações observadas.

Evolução do grupo da categoria de associação para cooperativa. É muito importante que o grupo produtivo esteja organizado. Geralmente o primeiro passo é criar e fortalecer uma associação. No segundo momento, para melhorar os aspectos comerciais, a

transformação da associação em cooperativa é recomendável. No entanto é importante que o grupo tenha maturidade suficiente para analisar e concluir que as vantagens superam as desvantagens.

Na APPI, este é um processo em discussão interna no grupo, sem ainda ter consenso.

Nem todos os produtores tem acesso direto aos mercados, dependendo da venda para atravessadores. Ainda é preciso possibilitar que todos envolvidos na atividade tenham condições semelhantes de acesso a mercados mais lucrativos, fundamental para não criar desigualdades entre os associados.

Liderança e estrutura organizativa centralizada.

Na APPI a gestão é notoriamente centralizada na família do presidente.

Suprimento de energia monofásica.

O fornecimento de energia é fator importante para atividade, visto que os processos produtivos e de armazenamento requerem uso de equipamentos elétricos. Em Itans, a energia fornecida pela concessionária é monofásica, impossibilitando o uso de muitos equipamentos que demandam energia trifásica, limitando avanços técnicos.

Dependência da fonte de água.

A atividade de piscicultura é 100% dependente de uma fonte confiável de água, além de exigir boa disponibilidade de volume e qualidade.

Na APPI a atividade depende totalmente da água de chuvas para reabastecimento dos mais 400 tanques existentes, o que eleva significativamente o risco de perda, em caso de estiagem prolongada.

Vendas feitas de forma individualizada.

Na APPI a venda ainda é individualizada, penalizando os produtores mais dependentes, que muitas vezes são obrigados a vender suas produções para produtores mais bem estruturados da comunidade, criando uma relação de intermediação dentro do próprio grupo.

Conquista de maiores mercados, como supermercados da capital.

Apesar do volume que a associação produz ainda não se tem vendas por meio de contratos firmados para entrega do produto com grandes

supermercados em São Luis.

Baixa participação da mulher nos processos decisórios.

Na APPI registra cerca de 30% de participação feminina no quadro de associados. É uma baixa participação no processo de conquista de igualdade.

Em Itans existe a perspectiva da instalação de uma fábrica de gelo, prometida pelo poder público estadual, estando a APPI na espera da liberação do recurso para efetivar a obra.



2.2.6 Considerações Finais

São grandes e variados os desafios que a cadeia da piscicultura, no contexto do pequeno produtor, ainda precisa superar. Apesar dos avanços e conquista do setor, principalmente no processo produtivo, o acesso a mercados continua sendo o mais significativo. A experiência da APPI, aqui detalhada como experiência exitosa representativa, demonstra o quanto os grupos produtivos que exploram esta cadeia ainda precisam avançar, visto que são poucos os grupos que atingiram o estágio de desenvolvimento produtivo e comercial da APPI já alcançou.

No entanto, a despeito das significativas melhorias que a atividade ainda precisa conquistar, a experiência de Itans revela como uma comunidade pode ter a qualidade de vida de sua população notoriamente melhorada, quando a atividade é desenvolvida considerando a aptidão dos produtores, sendo devidamente assessorada por uma assistência técnica capacitada e construindo um processo organizativo estruturado na perspectiva de acesso a mercados. Apesar das limitações citadas e dos ajustes que precisam ser considerados, a piscicultura desenvolvida pelos produtores da APPI, demonstra que a atividade é sem dúvida uma cadeia que pode, se bem estruturada, ser uma excelente opção para redução da pobreza em comunidades trabalhadas pelo FIDA e com o suprimento do mercado com alimento com boa qualidade.

2.3 ARTESANATO

Ao longo dos últimos anos tem se visto um crescente número de pessoas buscando, por meio da atividade artesanal, a geração da renda necessária para o suprimento de suas necessidades. Este movimento tem sido percebido em todo território nacional, ocorrendo, entretanto, com maior intensidade na região Nordeste.

A expectativa de se obter sustento por meio da comercialização de produtos artesanais não é recente, tendo o setor recebido investimento ao longo dos anos, principalmente do setor público, para seu desenvolvimento e fortalecimento. Entretanto, o que se verifica é a dificuldade que os artesãos ainda encontram para acessar o mercado de forma regular e comercializarem seus produtos de forma satisfatória (OLIVEIRA; VEIGA NETO, 2008).

Algumas respostas para esta falta de resultados mais satisfatórios para os artesãos podem estar na ausência de estudos específicos desta cadeia, que identifiquem não apenas os principais gargalos e desafios na produção, mas também que busquem quais são as demandas, exigências e expectativas dos possíveis mercados para estes produtos, fazendo com que estas informações cheguem aos artesãos e às organizações de apoio ao setor.

Este documento se propõe a contribuir para o suprimento dessas informações apresentando uma breve contextualização do artesanato no Brasil, sua importância social e econômica, bem como os principais desafios a serem vencidos que estão relacionados a esta cadeia, que estão intrinsecamente ligados aos resultados comerciais obtidos pelos artesãos.

2.3.1 Aspectos Sociais e Econômicos

A atividade artesanal tornou-se profissionalizante após a chegada de artistas e artesãos portugueses ao Brasil, e, segundo dados do IBGE, já se registram atualmente cerca de 8,5 milhões de artesãos vivendo desta atividade no país, movimentando anualmente cerca de 52 bilhões de Reais (PRADO 2013).

INFOGRÁFICO 5 – DADOS ECONÔMICOS E SOCIAIS DO ARTESANATO



Fonte: (PRADO, 2013) – Criação: Paloma Rolim

Segundo o Programa de Artesanato Brasileiro, a definição sobre o produto artesanal é aquele que:

Compreende toda produção resultante da transformação de matérias-primas, com predominância manual, por indivíduo que detenha o domínio integral de uma ou mais técnicas, aliando criatividade, habilidade e valor cultural, (possui valor simbólico e identidade cultural), podendo no processo de sua atividade ocorrer o auxílio limitado de máquinas, ferramentas, artefatos e utensílios (PAB, 2012, p. 12).

Este conceito alcança a maior parte do que convencionalmente se passou a identificar como produto artesanal brasileiro. Praticamente todo produto manual, seja ele de matéria-prima natural ou industrializada, utilizando maior ou menor auxílio de máquinas e ferramentas, é denominado como artesanato no Brasil e, o responsável por sua produção, identificado como artesão.

Também se verifica um número expressivo de pessoas, em sua maioria mulheres, que possuem uma atividade que lhes proporcione uma renda principal para suprir suas necessidades básicas, ao mesmo tempo em que desenvolvem uma produção artesanal paralela. Quando localizados nas áreas rurais, alterna-se com a

agricultura, e nas periferias e povoados os “bicos” são constantes, tendo a melhoria da renda como perspectiva (BORGES, 2012).

O Número de famílias que tem buscado no segmento artesanal seu sustento, principalmente residentes nas regiões menos favorecidas do Brasil, cresce a cada ano. Este crescimento pode ser atribuído, em parte, ao aumento do desemprego, transformando a atividade artesanal em uma alternativa à falta de renda e trabalho assalariado formal.



Fonte: Visão Mundial

O artesanato exerce um papel relevante no que diz respeito aos impactos sociais, ao reconhecer que ele tem a propriedade de envolver uma grande mão de obra pouco qualificada e que foi marginalizada, principalmente devido às mudanças tecnológicas no mercado de trabalho, demandando um baixo custo de investimento, que o torna ainda mais atrativo para este público. (BARROSO NETO, 2001).

Faz se importante ressaltar a capacidade do artesanato em contribuir para atenuar o crescimento desordenado dos centros urbanos, uma vez que, ao ser incentivado e desenvolvido, estimula a fixação do artesão em seu local de origem, beneficiando diretamente à família do artesão, que pode permanecer unida com suas necessidades básicas sendo supridas (SEBRAE, 2008).

Além dos benefícios diretos proporcionados aos artesãos e suas famílias, o incentivo à atividade artesanal é um importante fator de contribuição ao desenvolvimento local sustentável, quando artesãos são sensibilizados quanto à preservação da cultura local, práticas de extrativismo responsáveis, na qual sua interação com o meio ambiente permitirá preservá-lo e não se tornando mais um agente que contribuirá para sua deterioração.

Esta importância social e de inclusão do artesanato vem sendo reconhecida ao longo dos anos e foi fundamental para avanços importantes do segmento, a qual se destaca a Lei 13.180 sancionada no dia 22 de Outubro de 2015 que regulamenta o trabalho do artesão. A regulamentação da atividade era uma reivindicação antiga de artesãos e órgãos de fomento do setor, que entendiam ser este um importante passo para mudar a visão geral do artesanato como sendo uma atividade secundária, cujo papel seria apenas de gerar um complemento para a renda

familiar. Este foi um importante passo que trará melhorias como o direcionamento de políticas públicas, linhas de crédito específicas para o setor e todos poderão ter acesso à Carteira de Artesão, que dará direito a diversos benefícios como, por exemplo, participação na Previdência Social e programas de qualificação.

Segundo pesquisas realizadas junto a artesãos residentes em todo território nacional, estima-se que o volume de recursos que o segmento movimenta se aproxima aos da indústria automobilística e à metade do faturamento dos supermercados, gerando uma renda média mensal de R\$ 515,00 por artesão (SILVA, 2007).

Para que os artesãos possam romper os desafios da comercialização, torna-se fundamental entender cada etapa da cadeia produtiva, identificando seus gargalos e os porquês das diversas ações e investimentos executados ao longo de vários anos não têm contribuído, ou tem contribuído pouco, para que um maior número de artesãos tenha resultados comerciais expressivos e constantes.

2.3.2 Artesanato e a Agricultura Familiar

O artesanato é um elemento histórico da humanidade, tornando-se parte da evolução dos grupos e dos desenvolvimentos sociais, culturais e econômicos. Desde os tempos mais remotos, negros, índios, caboclos, colonos organizavam seus trabalhos e atividades de forma a produzir uma imensa variedade de produtos que se convencionou a chamar de artesanato.

Até meados da década de 70 os agricultores familiares produziam alimentos para consumo e somente os excedentes eram comercializados. Com os recursos

oriundos desta comercialização obtinham os demais itens necessários à subsistência da família.



Fonte Visão Mundial

Entretanto, para viabilizar a comercialização desses excedentes, os agricultores familiares precisaram enfrentar desafios, tais como: falta de transporte para sua produção, isolamento devido à falta de estradas, e muitas vezes estarem localizados em áreas distantes uma das outras, além da inexistência de um comércio próximo.

Como forma de garantir a reprodução do núcleo familiar e superar os desafios decorrentes do isolamento, os agricultores familiares desenvolviam atividades paralelas ao trabalho da propriedade rural, que permitiam suprir a necessidade de cada família ou da comunidade de obter alimento, moradia e vestimenta, por meio de fiação de tecidos, fabricação de farinha de mandioca, óleo de sementes de abóbora, produção de cestos de palha, dentre outros. Sendo assim, foram surgindo a fabricação de queijo, salames, doces, bolachas, pinga, vinho, ferramentas para o trabalho agrícola, cestos, peneiras, acolchoados de lã de carneiro, roupas, calçados em geral e outros artigos que julgassem necessários para o trabalho e bem estar da família e comunidade.

Com a melhoria dos acessos a outras regiões, estes itens passaram a ser produzidos não somente para uso da família, mas também para a comercialização ou troca por outras mercadorias que não fossem produzidas na unidade familiar. Desta forma, o artesanato começa tanto a auxiliar no desenvolvimento do trabalho agrícola, quanto gerar uma renda extra para o agricultor familiar.

A agricultura e a produção artesanal sempre estiveram interligadas na propriedade rural, de forma que quanto maior fosse o isolamento de uma unidade familiar ou comunidade, mais diversificado e rico seu artesanato seria. Este cenário foi mudando à medida que a agricultura se modernizava e se especializava, com a industrialização crescendo na área urbana, permitindo aos agricultores familiares acessarem novos mercados, possibilitando que adquirissem a maior parte dos bens de consumo necessários deixando de ter como objetivo a produção destes bens, de forma tão diversificada.

A partir da década de 90 foi se tornado difícil determinar a fronteira entre a atividade rural e urbana, principalmente devido o espaço rural ter deixado de ser de ser exclusivamente agrícola. Estas transformações ampliaram as possibilidades de trabalho para a população rural brasileira para além da agricultura. Diversas outras atividades, como o aprimoramento do artesanato, já existente em muitas regiões, o turismo, a preservação do meio ambiente, se tornaram alternativas para a população rural.

A partir de então, tem se tornado cada vez mais frequente o fato dos agricultores e suas famílias, buscarem desenvolver, além das tarefas agrícolas, outras atividades que sirvam como fonte de renda complementar, ou mesmo principal, pois ainda com todos os problemas que enfrentam no campo, a maior

parte dos agricultores familiares deseja permanecer na unidade agrícola, produzindo para o mercado e o autoconsumo.

A produção artesanal passa a ocupar um importante espaço no contexto local, mantendo ligação à lógica agrícola de valorização do trabalho do agricultor familiar, demandando melhorias na comercialização e conseqüentemente na renda gerada por meio dela, com o engajamento principalmente de mulheres e jovens na produção.

2.3.4 Acesso a Mercados

2.3.4.1 Desafio de acesso a mercados

O artesanato brasileiro conta com inúmeras iniciativas e órgãos de fomento do segmento, que abrangem praticamente todo o território nacional e possuem atividades voltadas ao aumento e melhoria da capacidade produtiva, acesso a mercados, gestão, dentre outras. Entretanto, apesar de todo esse apoio e incentivo, a resposta mais comum entre a maioria dos artesãos, quando questionados sobre quais os maiores desafios que se deparam em relação ao exercício da atividade artesanal, se refere à comercialização dos produtos.

Entender as razões que levaram a este cenário passa a ser crucial para a proposição de qualquer estratégia que vise, de forma efetiva, ajudar aos artesãos brasileiros superar esta barreira e alcançar resultados comerciais satisfatórios e regulares.

O mercado de artesanato tem se tornado extremamente exigente não podendo mais comercializar hoje como se comercializava há alguns anos atrás, pois as necessidades e hábitos das pessoas são outros e os mercados não são mais os mesmos.

A dificuldade na comercialização, apresentada pela maioria dos artesãos, geralmente é o resultado de diversas etapas que não foram cumpridas, ou foram executadas de forma não adequada aos mercados que se desejava alcançar. A maioria dos órgãos de fomento deste setor busca junto aos artesãos quais suas demandas em termos de produção e gestão, que lhes permitam melhorar seus resultados comerciais. Este caminho é extremamente importante, entretanto, investigar

qual a percepção dos compradores de artesanato sobre o produto ofertado e seus desafios de negociação junto aos artesãos brasileiros é pouco investigado ou até mesmo ignorado, apesar de ser parte fundamental no processo de comercialização.

Sendo assim, considerando os dois principais atores envolvidos neste processo de comercialização, relacionamos abaixo os principais fatores que podem influenciar diretamente nos resultados comerciais dos artesãos, apresentando a visão dos compradores, bem como o posicionamento dos artesãos frente a estas questões.

INFOGRÁFICO 6 - DIFICULDADES DO ARTESÃO PARA ACESSAR O MERCADO



Fonte: Consultoria Contratada – Criação: Paloma Rolim

2.3.4.1.1 Baixa qualidade do produto artesanal

Um dos maiores desafios para os produtores artesanais familiares é avaliar a qualidade de seu produto. A baixa qualidade dos produtos ofertados é um dos fatores mais citados por compradores e consumidores finais que os levam a não adquirir uma peça artesanal. Dentre os principais problemas destacam: peças com tintas que desbotam, cerâmica mal queimada e que quebram fácil, uso de materiais orgânicos, como as sementes, sem tratamento contra fungos, baixa qualidade nos acabamentos, peças variando no tamanho, peso e formato (BORGES, 2012). Por outro lado, de uma forma geral, os artesãos avaliam seus produtos entre bom e excelente, quando se referem a este quesito. Esta fala, quase que generalizada,

pode estar associada a uma falsa visão do artesão de que, ao reconhecer que seu produto tem qualidade, o comprador irá concordar, ou ainda, a dificuldade que o artesão familiar pode ter em avaliar e reconhecer o que é um produto de qualidade.

Tanto compradores que representam lojas, importadores bem como os consumidores finais que visitam feiras de artesanato, estão a cada dia mais exigentes no que se refere à qualidade de produtos. Não é incomum em rodadas de negócios com compradores, quando informados que seus produtos não apresentam uma qualidade satisfatória, o artesão dizer que é apenas a amostra, quando a produzir for para o pedido, a qualidade será outra.

É importante o artesão, bem como as organizações de apoio e fomento ao segmento, terem em mente que o mundo globalizado permite o acesso a produtos artesanais de diversos países ao redor do mundo e que estes apresentam uma produção de altíssimo nível. Estes produtos não estão disponíveis somente em grandes lojas de departamentos, mas atualmente na maioria das feiras que acontecem pelo país, lojas virtuais, tornando de fácil acesso à maioria dos consumidores.

Portanto, para competir de forma igual com estes produtos, o padrão de qualidade a ser atingido também é alto para os produtos brasileiros.

2.3.4.1.2 Design das peças

A ausência de informações sobre tendências de mercado e assessoria técnica em design é um dos principais desafios a serem superados pelos pequenos grupos de artesãos, que lhes possibilitem desenvolver produtos específicos para os diversos mercados em que desejam atuar.

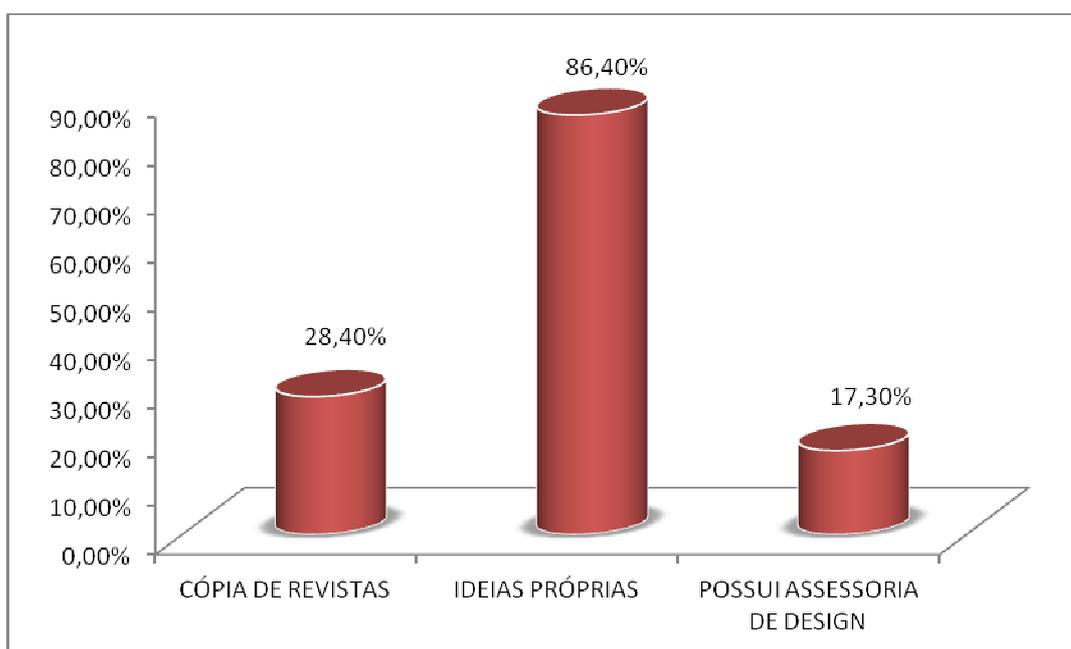
“Já passou a fase de comprar um produto só pra ajudar uma comunidade. Ele tem que ser bom, ter bom acabamento, precisa funcionar naquilo a que se propõe” Marisa Ota - Designer (BORGES, 2012).



Fonte: Consultoria Contratada

Apesar de existir muitos projetos voltados ao desenvolvimento do setor artesanal, que foque nos pequenos produtores, a realidade é que a grande parcela de artesãos não conta com uma assessoria técnica para criação e ajuste de produtos. A grande maioria desses artesãos desenvolvem suas peças a partir de suas próprias ideias ou copiam de revistas especializadas sobre o tema (Gráfico 2), conforme averiguado numa pesquisa junto a grupos de pequenos artesãos do Nordeste Brasileiro (DUMONT, 2015).

GRÁFICO 2 – PROCESSOS DE CRIAÇÃO DE PRODUTOS (admite mais de uma resposta)



Fonte: (DUMONT, 2015)

Também não é difícil, quando se visita feiras locais e centros de artesanato em diversos municípios, identificar um grande número de artesãos comercializando os mesmos produtos, com pequenas ou mesmo nenhuma diferenciação, revelando a prática de cópia de produtos uns dos outros.

Muitos desses projetos que conseguem recursos para contratar consultoria de design para assessorar aos artesãos, se esbarram com outro tipo de problema: os designers não estão conectados com as demandas de mercado e desenvolvem produtos que não levam em consideração as informações sobre tendências desejadas pelos mercados que se deseja alcançar. O resultado quase sempre se resume a belos catálogos produzidos, mas gerando para os artesãos baixos resultados comerciais e uma grande frustração.

Estar atento à nova dinâmica da sociedade é também um fator relevante para o artesão, devido às mudanças de hábitos também provocarem mudanças no consumo. Por exemplo, conforme nos cita Borges (2012):

De que adianta fazer só toalhas de mesa enormes, se as famílias diminuíram de tamanho? Insistir em toalhas quando muita gente está optando pela informalidade dos jogos americanos? Ou fazer toalhinhas de bandeja minúsculas se hoje elas não são mais usadas?

Outro desafio é como transformar nossa rica cultura em peças artesanais de grande valor para o consumidor e saber em quais mercados, local, regional, nacional ou internacional, elas obterão melhores resultados comerciais. Esta demanda é importante para todos os artesãos, mas principalmente para aqueles situados em locais em que a prática artesanal é recente ou que o artesanato ainda se encontra descaracterizado (Borges,2012).

Introdução da produção de cerâmica produzida no entorno do Parque Nacional da Serra da Capivara, Piauí, com objetivo de gerar renda para os moradores da região e evitar a depredação dos vestígios arqueológicos, se tornado uma das mais difundidas linhas de artesanato brasileiro nos últimos anos.



Fonte: Consultoria Contratada

Por exemplo, um boneco que reproduza Lampião ou uma sombrinha de frevo, tão característica de uma dança popular do nordeste brasileiro, podem ser produtos culturais ideais para o mercado local, visando os turistas que estão em vista a essa região. Entretanto, essas peças podem não ter o mesmo desempenho quando importadas e vendidas em lojas de artesanato na Europa ou em outros continentes.

Esta constatação se deve ao simples fato de que esses consumidores, que podem ainda não ter visitado o Brasil e mais especificamente o Nordeste do país, onde este traço cultural tem origem, não associam estes símbolos a personagens marcantes da nossa história ou a uma expressão cultural tipicamente dessa região. Por causa disso, a sombrinha do frevo, por exemplo, não será nada além do que

uma sombrinha, por sinal, pequena demais para se usar em dia de chuva, não trazendo ao consumidor nenhuma lembrança que o remeta às histórias vividas ou ouvidas que o façam desejar consumir este produto, uma vez que é preciso ter em mente “quem compra artesanato, está comprando também um pouco de história. Nem que seja a sua própria história de viagem e descobertas” (BARROSO NETO, 2001, p. 10).

2.3.4.1.3 Preço do produto artesanal

Falar em preço de uma peça artesanal é uma questão delicada, pois a maioria dos artesãos e organizações de fomento do setor traduz esta questão como sendo uma desvalorização da mão de obra do artesão, uma vez que, segundo acreditam, valorizar um produto artesanal passa pelo estabelecimento de um preço de venda elevado.

Poucos observam que o preço de um produto pode ser reduzido de outras formas que não seja a redução do valor pago pela mão de obra do artesão envolvida na produção, tornando-o viável para quem o comercializa e para quem o consome, mantendo o pagamento justo para o artesão.

A grande questão é que a maioria dos pequenos grupos de artesãos brasileiros apresenta uma grande dificuldade em precificar seus produtos, seja por falta de capacitação sobre como calcular custos, pela dificuldade em fazer pesquisas de mercado e avaliar os preços praticados pelos concorrentes ou ainda pela dificuldade em avaliar a capacidade do consumidor em pagar o preço estabelecido. Desta forma, terminam por fixar preços sem muitos critérios, e muitas vezes elevados artificialmente em função dos muitos intermediários no processo de comercialização (BARROSO NETO, 2001).

As capacitações técnicas em design são de extrema importância para o desenvolvimento de produtos de acordo com as demandas de mercado, conforme apresentado no tópico anterior. Entretanto, além dos designers estarem atentos quanto às tendências de mercado para os produtos artesanais, outros fatores, tais como: o tempo gasto para confecção das peças precisa ser observado uma vez que podem chegar a dias de produção, gerando um custo de mão de obra alto para que o artesão tenha um pagamento justo pelo seu trabalho, e, conseqüentemente, contribuindo para tornar o produto inacessível para a maioria dos consumidores.

Num momento em que é crescente a inserção de produtos similares concorrentes oriundos de países, a preços muito mais baixos, como os da China, é importante estar atento quanto o consumidor está disposto a pagar por determinado tipo de produto e fazer os ajustes possíveis na produção de forma a tornar o artesanato brasileiro mais competitivo.

Esta concorrência com os produtos asiáticos, que tem dominado o mercado brasileiro há alguns anos, tem afetando sistematicamente o produto artesanal utilitário e decorativo que vêm sendo substituídos por produtos industrializados de baixo custo. Percebe-se, nas principais redes de comercialização brasileiras, uma grande oferta de produtos artesanais produzidos em outros países, como China, Malásia e Índia, em condições de produção semiescravas, que muitas vezes chegam com um preço bem mais baixo que os produzidos por artesãos brasileiros, levando a uma constante necessidade de reinvenção do artesanato local (SILVA, 2007).

Outra questão importante é acreditar que o consumidor estaria disposto a pagar mais por um produto que tenha valor social, como por vezes é dito ou mencionado por setores que fomentam o artesanato. Esta afirmação, de modo geral, não se sustenta quando o artesão está frente a frente com um cliente ou comprador. O que ocorre é que consumidores conscientes tendem a optar por produtos sociais, os quais têm garantia de direitos para os produtores, desde que apresentem qualidade e preços similares aos do mercado tradicional. Por esta razão, desenvolver embalagens e etiquetas que deixem claro esta mensagem, é uma ferramenta poderosa de comunicação.

Portanto, saber calcular o preço de um Produto corretamente é imprescindível, mas não é suficiente. É fundamental conhecer o mercado com o qual se deseja realizar negócios e quais os custos envolverão a comercialização de um produto que vão desde a sua produção até sua chegada ao consumidor

Identificação de produto socialmente responsável - Campanha de Sensibilização do Consumidor



Fonte: Visão Mundial

final, além de considerar também ter informações sobre os preços dos produtos concorrentes.

2.3.4.1.4 Não há garantia de entrega do produto negociado

Um conjunto de elementos gera nos grandes compradores uma sensação de insegurança de que ao emitir um pedido para determinado grupo de produtores familiares irá realmente recebê-los, de acordo com os termos estabelecidos durante uma negociação.

Muitos desses fatores estão relacionados aos itens já detalhados nos tópicos acima, entretanto há outros que também podem influenciar nas negociações, principalmente entre artesãos e compradores que representam grandes lojas e importadores, sendo:

2.3.4.1.4.1 Informalidade do artesão

A informalidade de grupos de pequenos artesãos brasileiros pode dificultar o acesso a alguns mercados, como por exemplo, lojas de departamentos, uma vez que se torna necessário a emissão de notas fiscais.

Muitos grupos de artesãos estão organizados em associações, que não podem exercer a atividade de comércio e, quando chegam a um amadurecimento para constituição de cooperativas, ainda assim se percebe uma grande dificuldade na gestão que permita mantê-la regular e não dependente de terceiros para sua viabilização e acesso a diferentes mercados.

Nos últimos anos temos visto um grande movimento de formalização individual dos artesãos por meio da Lei Complementar 128/2008, que institui a figura jurídica do Microempreendedor individual (MEI³), o que tem levado a uma crescente formalização individual ao invés de formação de cooperativa de artesãos. Também tem se percebido que muitos projetos públicos de apoio à comercialização, como

³ Microempreendedor Individual (MEI) é a pessoa que trabalha por conta própria e que se legaliza como pequeno empresário. Para ser um microempreendedor individual, é necessário faturar no máximo até R\$ 60.000,00 por ano e não ter participação em outra empresa como sócio ou titular. O MEI também pode ter um empregado contratado que receba o salário mínimo ou o piso da categoria (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2015).

por exemplo, os promovidos pelo SEBRAE⁴, tem tido como público beneficiário artesãos com o registro no MEI e não as cooperativas de artesãos.

Todo este movimento tem levado a uma crescente formalização dos artesãos. Entretanto, o que ainda se percebe é que há um foco muito grande em que o artesão se registre como MEI e saia da informalidade, mas pouca ou quase nenhuma capacitação relacionada aos benefícios e obrigações que decorrem a partir disso.

O registro no MEI não leva obrigatoriamente o artesão a ter que emitir nota fiscal, quando a venda é para o consumidor final. Esta obrigatoriedade é somente em caso de venda para pessoa jurídica⁵. Desta forma, a maioria dos artesãos não recebe treinamento sobre como emitir notas fiscais, preparando-os para possíveis negociações junto a compradores de lojas nacionais.

Quando se trata de exportações, além das dificuldades de emissão da nota fiscal, os artesãos se deparam com o desafio em se obter o registro de exportador, preenchimento de documentos, em inglês, tais como: Packing List, Invoice, contratação de câmbio junto a um banco nacional, contratação de frente marítimo ou aéreo, dentre outros, se tornado extremamente difícil para o artesão dar continuidade nas negociações junto aos clientes externos, sem o auxílio de um profissional da área.

2.3.4.1.4.2 Pouco preparo dos artesãos para participação em rodadas de negócios com compradores atacadistas

Diversas organizações de fomento do setor artesanal no Brasil promovem diversas rodadas de negócios para aproximar artesãos de possíveis compradores que representam lojas de departamentos e importadores de diferentes países, possibilitando a identificação de fornecedores, uma vez que é um desafio tanto para artesãos quanto compradores localizarem um ao outro. Para estes eventos é montada uma estrutura, que contém tradutores que facilitam a comunicação entre os

⁴ Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) é uma entidade privada sem fins lucrativos, atuando como agente de capacitação e de promoção do desenvolvimento, criado para dar apoio aos pequenos negócios de todo o país (SEBRAE, 2013).

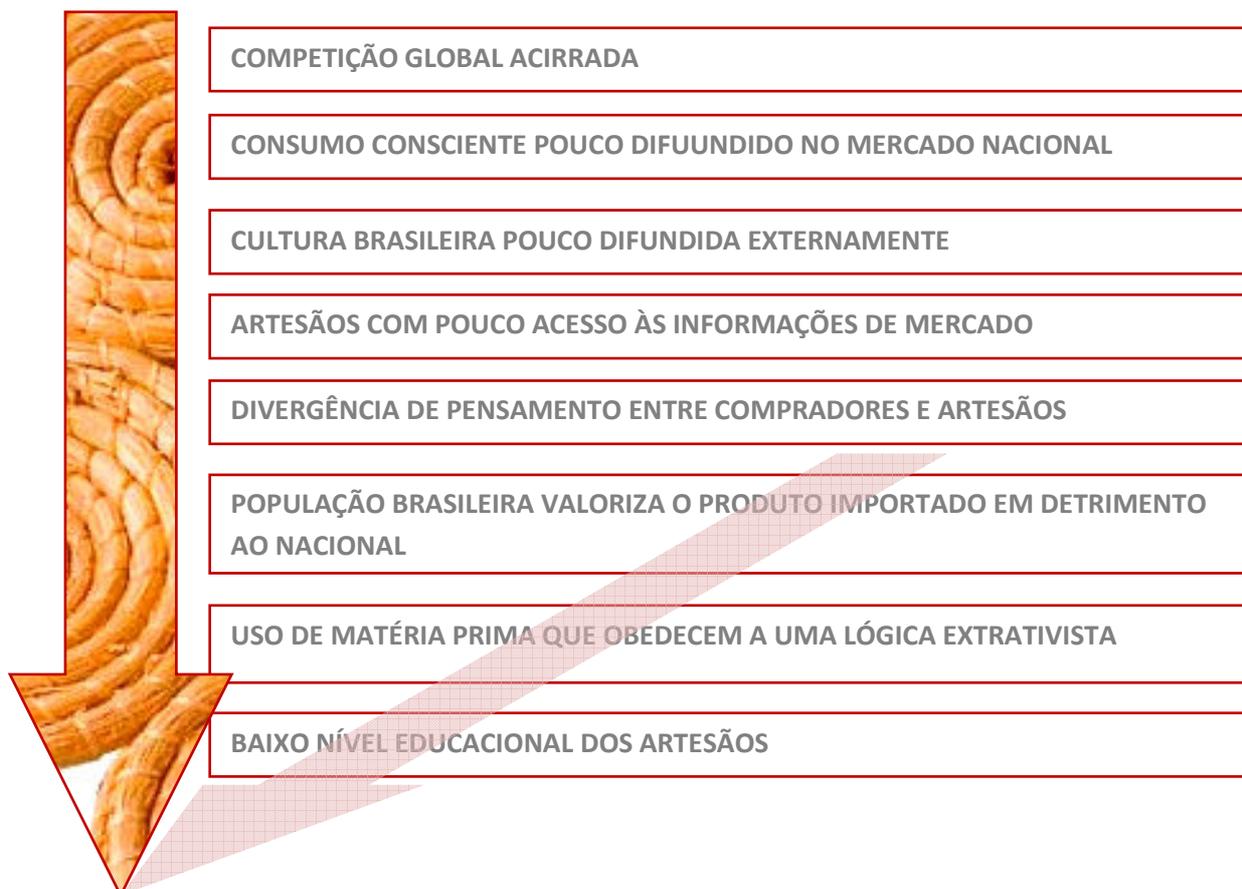
⁵ O MEI deverá obrigatoriamente emitir nota fiscal nas vendas e nas prestações de serviços realizadas para pessoas jurídicas (empresas) de qualquer porte, ficando dispensado desta emissão para o consumidor final, pessoa física (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2015).

participantes e, em alguns casos, contam também com apoio de recursos financeiros para o deslocamento dos artesãos de suas cidades de origem até a cidade onde ocorrerá o evento.

Entretanto, um primeiro desafio dos artesãos é conseguir a participação nestes eventos e recursos que garantam seu deslocamento e o transporte de suas peças. De acordo com uma pesquisa realizada junto a um grupo representativo de artesãos do Nordeste revelou que 63% deles não tem acesso a este tipo de eventos (DUMONT, 2015).

Apesar de todo investimento feito para realização e organização destas rodadas, que são específicas para o segmento artesanal e em sua maioria trazem um elevado número de compradores, diversos aspectos que influenciam diretamente no resultado das negociações entre artesãos e estes clientes são pouco trabalhados previamente à realização do evento, tais como: identificar o perfil de produtos demandados pelos compradores convidados a participar das rodadas de negócios; quais os aspectos logísticos e os custos que envolvem o envio dos produtos até as cidades/países de cada comprador; providenciar código de barras para os produtos; qual embalagem adequada e o custo envolvido; qual valor do frete a ser pago, dentre outros. Ao deixar estas questões a cargo de cada artesão discutir com o comprador no momento da negociação, sem nenhum apoio, por muitas vezes resulta na inviabilidade da venda por total desconhecimento e despreparo do artesão estes procedimentos. Se por um lado, estes procedimentos aparentam ser de extrema complexidade para o artesão, por outro, devido a falta de respostas no momento da negociação, geram no comprador uma insegurança de que seu pedido será atendido.

2.3.4.2 Principais ameaças



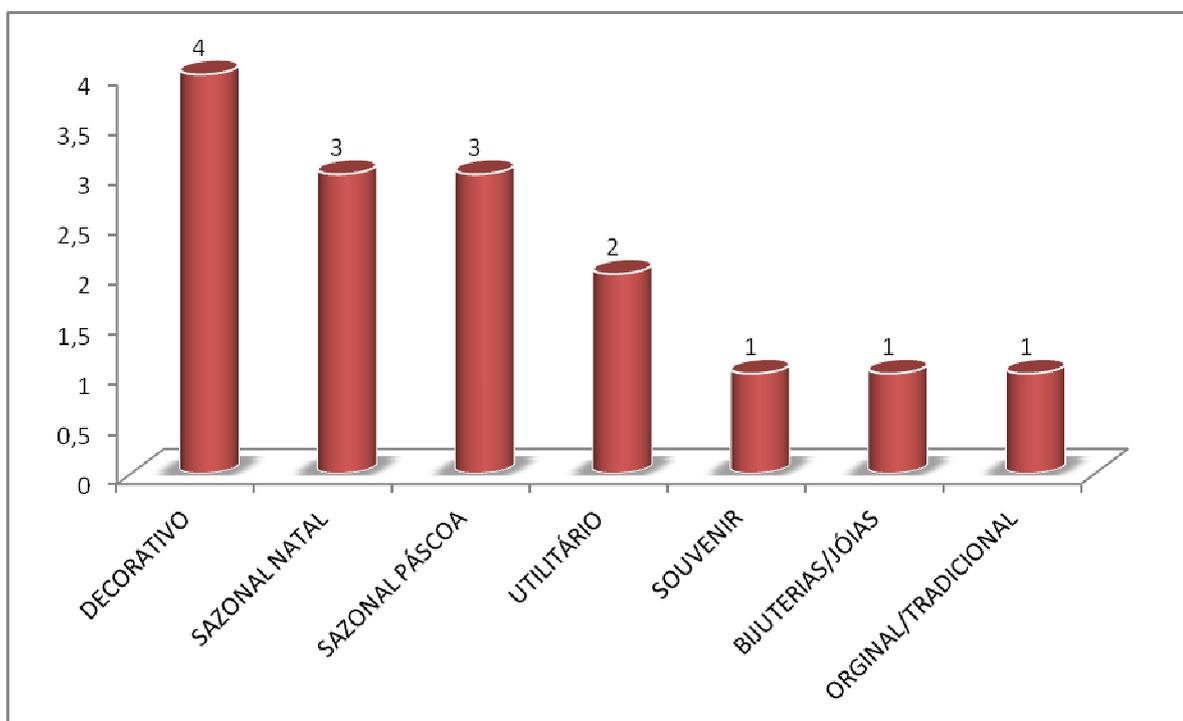
- a) Acirrada competição global devido à grande oferta de produtos artesanais produzidos em outros países em condições de produção semiescravas, que chegam ao mercado nacional com preços mais competitivos que a produção nacional;
- b) Baixo número de consumidores brasileiros que são classificados como conscientes que lhes permitiram optar por produtos oriundos da agricultura familiar, que promovem a inclusão social;
- c) Riqueza cultural do Brasil pouco conhecida em outros países, aumentando o desafio de desenvolver produtos culturais que sejam reconhecidos pelo consumidor externo como de origem brasileira, que possam competir com artesanatos extremamente tradicionais como: africanos, mexicanos e peruanos;
- d) Baixo número de artesãos que acessam instrumentos de apoio à comercialização, tais como: pesquisa de mercado, estudos de viabilidade,

- design, logística, dentre outros, essenciais para a sustentabilidade do negócio;
- e) Uma recente pesquisa que averiguou quais os principais entraves que influenciavam a negociação entre artesãos e compradores interessados em adquirir artesanato brasileiro, revelou que eles que não tem o mesmo entendimento sobre quais os reais problemas que influenciam negativamente em suas negociações (DUMONT, 2015);
 - f) O consumidor brasileiro ainda tem uma visão de que o produto externo é melhor do que o nacional, além de, no caso do artesanato, haver pouca valorização da dimensão cultural, uma vez que ele é visto como um produto dos “pobres para os pobres”, sendo uma alternativa à dificuldade de acesso ao produto industrial (BARROSO NETO, 2001);
 - g) De um modo geral, o que ainda se verifica é que pouca ou nenhuma preocupação com o manejo, reposição, ou esgotamento dos recursos naturais, principalmente na produção de peças que utilizam fibras vegetais;
 - h) O baixo nível educacional dos artesãos pode dificultar os processos de capacitação, principalmente em temas como formação de preços de vendas, preenchimento de documentos, dentre outros. Em alguns estados do norte, por exemplo, há pesquisas indicando que o índice de analfabetismo é superior a 65% entre a população artesã (BARBOSA NETO, 2001).

2.3.4.3 Principais produtos demandados

Uma informação extremamente importante é saber quais os tipos de produtos mais demandados atualmente pelos mercados para o artesanato. Esta informação não deve limitar a produção artesanal, mas é uma valiosa referência para os artesãos, principalmente em se tratando de se preparar para negociações com compradores que representam lojistas e importadores de diferentes países. As informações abaixo se baseiam em demandas de 05 grandes compradores de produtos artesanais que informaram ter interesse em produtos artesanais brasileiros, participantes de rodadas de negócios no Brasil, nos últimos dois anos (DUMONT, 2015).

GRÁFICO 3 – PRINCIPAIS PRODUTOS DEMANDADOS



Fonte: (DUMONT, 2015).

De acordo com o gráfico 3, o mercado de artesanato tem demandado principalmente por produtos decorativos e produtos representativos de eventos como o natal e páscoa, quando as pessoas tendem a decorar suas casas para eventos em família.

PRODUTOS NATALINOS - PERU



FOTO: Barbosa do Brasil

2.3.4.4 Principais oportunidades e potencialidades

São muitos os desafios e ameaças, com os quais os produtores familiares de artesanato se deparam a serem superados. Entretanto, o setor tem ganhado importantes contribuições ao longo dos últimos anos, que tem proporcionado uma maior valorização do produto artesanal, gerando oportunidades para os artesãos acessarem a novos mercados de forma mais justa e sustentável.



Fonte: Consultoria contratada – Foto: Consultoria Contratada

a) Tendência de valorização no mercado brasileiro, ainda que de forma lenta, de produtos que são produzidos dentro dos princípios que respeitem valores sociais,

ambientais e culturais, podendo abrir novos espaços de escoamento dos produtos oriundos da agricultura familiar;

b) Grande exposição do Brasil na mídia internacional devido à realização de eventos de grande porte, como Copa do Mundo, Olimpíadas e Copa das Confederações, difundindo nossa cultura, com atração de turistas dispostos a comprar produtos artesanais e de importadores que identificam uma oportunidade de comercialização destes produtos em seus países de origem;

c) Crescente aumento de artesãos inscritos como MEI por meio de ações de divulgação e estímulo à legalização, que pode contribuir para redução de barreiras de acesso a alguns mercados que demandam a emissão de documentos, como por exemplo, notas fiscais.

d) Realização de rodadas de negócios e grandes feiras de produtos artesanais que aproximam compradores e artesãos brasileiros;

e) Existência de diversas organizações que apoiam o setor de artesanato no Brasil, com capacitações nas áreas de gestão, melhoria da produção e comercialização.

f) Existência de uma população rural jovem aspirando por um trabalho diferenciado, que seja uma alternativa viável que evite a migração para a cidade;

g) Disposição do governo federal e da maioria dos governos estaduais em incentivar os processos de comercialização e promoção do artesanato, por meio da implementação de programas de apoio;

i) Crescente demanda, tanto no mercado nacional como no internacional, por produtos culturais, étnicos, que representam a cultura e costumes de um povo;

j) Expansão de canais de comercialização, por meio da inserção do artesanato em grandes redes de lojas, seja em seu portfólio de produtos ou em campanhas específicas, brindes corporativos, utilização das peças por designers para decoração de interiores de pousadas, hotéis e restaurantes.

2.3.5 Como as Oportunidades do Segmento Podem ser Trabalhadas e Direcionadas de Forma a Atenuar as Ameaças Atuais Identificadas

Os artesãos e órgãos de fomento do segmento artesanal no Brasil podem ampliar os resultados comerciais do setor por meio das oportunidades que tem surgido e ganhado força no Brasil nos últimos anos. Um maior detalhamento sobre

estas possibilidades serão parte do produto 3, entretanto gostaríamos de já apontar alguns caminhos:

Criação de empresas sociais que contem com especialistas na comercialização de produtos artesanais familiar, aptos a apoiar os artesãos nas mais diversas demandas relacionadas a acesso a mercados internacionais e lojas de departamentos nacionais.

Aprimoramento dos programas institucionais de fomento ao segmento artesanal por meio da identificação das necessidades por parte dos compradores, permitindo direcionar as capacitações de artesãos e dos profissionais que os assessoram, de acordo com as demandas dos mercados. Aproximação e parceria destas organizações junto às empresas comercializadoras e compradores externos, que permitirá obter um conhecimento específico e fundamental sobre a avaliação destes parceiros relacionados ao processo de negociação como um todo e onde se encontram os principais pontos que necessitam ser aprimorados junto aos artesãos, que contribuirão para que se alcancem melhores resultados comerciais.

Promoção de capacitação mais aprofundada sobre o processo de legalização via MEI, como por exemplo, a emissão de notas fiscais eletrônicas e a obrigatoriedade de informação do faturamento mensal, para efeitos de regularidade junto ao programa.

Sensibilização do consumidor por meio da realização de campanhas, seminários e congressos, que ajudem na promoção do consumo consciente de forma que ele possa fazer sua escolha não baseada somente no preço ou qualidade de um produto, mas também levando em consideração questões como, por exemplo, às relacionadas aos aspectos sociais e ambientais.

2.3.6 Considerações Finais

A produção artesanal atende a uma demanda de mercado atual por objetos artesanais e naturais, diferenciadas por trazerem em si uma identidade cultural, se destacando, desta forma, de produtos produzidos em massa, que não possuem essa referência.

As principais oportunidades de comercialização para os produtos artesanais revelaram uma tendência para os itens de decoração que valorizam a identidade cultural local, apresentando um design diferenciado, com preços competitivos,

principalmente devido à entrada de produtos de origem asiática a preços extremamente baixos. Para suprir estes desafios torna-se extremamente importantes os artesãos, designers e órgãos de fomento do setor terem acesso às demandas dos mercados, os quais se desejam alcançar, adequando os produtos e preços das peças de acordo com estes alvos. Desta forma, se evidencia a necessidade de constante formação e profissionalização dos artesãos e dos assessores diversos para o segmento de forma a estarem mais bem preparados para a nova realidade de demanda de produtos que o mercado de artesanato apresenta.

Esta melhor organização e adaptação da produção contribuirá também para os artesãos acessarem os diversos canais que tem surgido para o segmento como, por exemplo, junto às empresas privadas, que, além de inserir o artesanato em seu portfólio de produtos e em campanhas específicas de responsabilidade social, são uma grande oportunidade para venda de brindes corporativos, de forma a tornar possível a comercialização regular e constante, pois não dependerá somente de eventos como feiras e visita de turistas para venda das peças.

2.4 APICULTURA

A apicultura é definida pela maioria dos estudiosos do assunto como a arte de criar abelhas, com o propósito de possibilitar que as pessoas sejam beneficiadas com o principal produto da criação que é o mel, bem como seus derivados (cera, geleia real, própolis, pólen), além de possibilitar o relevante serviço de fomentar o processo de polinização às culturas vegetais.



Não só no estado do Maranhão, como em todo o Brasil, a apicultura está hoje entre as melhores opções para geração de renda e melhoria da qualidade de vida dos produtores da agricultura familiar, por ser uma atividade de baixo investimento e fácil manutenção, em relação às demais atividades agropecuárias.

Foto Consultoria Contratada

A apicultura desperta interesse por conciliar numa só atividade aspectos importantes da sustentabilidade, quais sejam: o social, o econômico e o ambiental. Pelo social a atividade gera ocupação e emprego no campo. No aspecto econômico, além de gerar renda, possibilita ao pequeno produtor obtenção de bons lucros por ser uma atividade de baixo custo. No aspecto ambiental, as abelhas fazem o trabalho de polinizadoras naturais tanto de espécies nativas como de cultivadas, possibilitando a preservação e manutenção da biodiversidade, contribuindo de forma decisiva para o equilíbrio do ecossistema. Em todas as regiões do país a atividade pode ser desenvolvida fazendo aproveitamento das potencialidades naturais que o meio ambiente oferece, normalmente favorável ao processo produtivo. O país, na sua vasta área territorial, dispõe de diversificada flora, além de condições climáticas favoráveis para a exploração de alta produtividade.

Segundo Moure (1970), no Brasil existem seis famílias de abelhas conhecidas, sendo que a família *Apidae* detém os gêneros mais populares, que são: *Apis* e *Melipona*. Ambos os gêneros ganharam notoriedade e interesse produtivo comercial, porque além de fazerem o trabalho natural de polinização das plantas superiores, produzem mel, coletam pólen e resinas. É exatamente por serem alimento energético, proteico e substâncias com propriedades antibióticas, que estes produtos são considerados muito mais que alimentos. O mel ainda é convencionalmente consumido como remédio, tendo muito espaço para aumento da produção, estando o mercado em franca expansão com vasto espaço para ser explorado, tanto no Brasil como no mundo.

2.4.1 Apicultura e Meliponicultura

O termo apicultura é atribuído à criação de abelhas com ferrão, enquanto meliponicultura denomina a criação de abelhas sem ferrão ou nativas.

No aspecto produtivo, os dois tipos de criação tem peculiaridades nas técnicas de manejo, mas é no aspecto comercial, foco deste trabalho, que é relevante destacar a principal diferença nos dois tipos de criação, visto que os produtos provenientes de cada tipo de criação tem mercados diferenciados.

A legislação Brasileira que regulamenta a padronização do mel para fins de comercialização só atende às características do mel proveniente da criação de *Apis*, não contemplando o mel das abelhas nativas do país. A legislação estipula como

critério que o mel para ser formalmente comercializado deve ter no máximo 20% de umidade (teor de água) na sua composição. Assim, o mel produzido na apicultura, por ter normalmente percentual de água abaixo do limite exigido, pode ser legalmente comercializado. Já o mel produzido por abelhas nativas, por ter percentual de água normalmente acima índice permitido, é comercializado informalmente.

Os padrões de qualidade para o mel no Brasil foram estabelecidos pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), com critérios definidos pela Instrução Normativa 11, de 20 de Outubro de 2000 (Brasil, 2000), onde padrões de identidade e qualidade para méis florais de metato estão estipulados.



Foto: Google

O mel proveniente da meliponicultura, geralmente tem maior valor de mercado, principalmente porque a produtividade das abelhas é muito menor, o que limita a produção, além de ser um mel mais requintado.

No entanto, por ter a desvantagem de acessar apenas o mercado restrito da informalidade, este tipo de mel não pode, por exemplo, ser fornecido para os programas de compras governamentais, fazendo que o produto tenha consumo muito direcionado para nichos de mercado.

Um avanço nesta questão está associado à Bahia, o qual foi o primeiro estado do Brasil a regulamentar o mel de abelha sem ferrão. Uma ação pioneira feita pela Agência de Defesa Agropecuária da Bahia (Adab), vinculada à Secretaria da Agricultura (Seagri), que normatiza o Regulamento Técnico de Identidade e Qualidade do Mel de Abelha Social sem Ferrão, do Gênero *Melipona*. A normatização foi oficializada no Diário Oficial do Estado em 2014 por meio da Portaria 207, complementando no Estado as normas existentes para a cadeia produtiva do mel (SLOW FOOD, 2017).

2.4.1.1 Breve informe sobre as principais raças de abelhas produtoras

Denomina-se raça um grupo de indivíduos pertencentes a uma mesma espécie, capazes de se reproduzirem naturalmente, que transmitem aos seus descendentes as características nele reinantes.

2.4.1.1.1 Na apicultura



As principais espécies de abelhas *Apis* são:

Foto: Google

a) *Apis mellifera ligustica* L.

Conhecidas popularmente por abelhas Europa ou Italianas de onde são originárias. São abelhas grandes, mansas e muito quietas nos favos. Com a introdução das abelhas africanas no Brasil, a espécie foi miscigenada gerando uma raça específica classificada pela comunidade científica como Abelha europeia africanizada ou simplesmente abelhas africanizadas brasileiras (NASCIMENTO, 2010).

b) *Apis mellifera mellifera* L.

Também conhecidas como abelhas "do Reino" ou abelha "preta", principalmente na região sul do Brasil. É originária dos Alpes Europeus. São abelhas grandes, escuras, bastante peludas e mansas quando puras. Quando cruzadas com abelhas italianas ou africanizadas geram descendentes com grande vigor, alta capacidade produtiva. Foi a primeira raça de abelha com ferrão a ser

introduzida no Brasil no ano de 1839 pelo padre Antônio Carneiro, que as instalou na região das missões no Rio Grande do Sul (NASCIMENTO, 2010).

c) *Apis mellifera carnica*

São muito comuns e preferidas pelos criadores da região sul. São originárias dos Alpes austríacos e de uma parte da Iugoslávia. Foram introduzidas no Brasil junto com a *Apis mellifera mellifera*. São parecidas *Mellifera mellifera*, mas diferem na coloração por terem anéis abdominais cinza-claros, são de boa produção e mansas quando puras. Produzem híbridos de alta produção e agressivos quando cruzadas com abelhas italianas (NASCIMENTO, 2010).

d) *Apis mellifera caucásica*

Originária dos altos vales de Cáucaso central da Rússia. Tem semelhança com a *Carnica* e são muito mansas quando puras. Só se tornam boas produtoras de mel quando cruzadas com abelhas africanizadas ou italianas. No entanto, entre as raças europeias, naquele continente, se destaca como a melhor produtora de própolis. Já na América do Sul, principalmente nas regiões de altitude mais baixas e climas tropicais, não tem a mesma produtividade de própolis e perde para a abelha africanizada brasileira (NASCIMENTO, 2010).

e) *Apis mellifera scutelatta*

São conhecidas no Brasil como abelhas africanas. Comuns em 3/4 do continente africano (do Sul do Saara até ao norte do deserto de Calahari). Além de altamente propolizadoras, produzem 4 a 5 vezes mais mel que as italianas. São muito defensivas, propolizadoras e altamente pilhadoras em caso de falta de alimento.

A introdução da espécie no Brasil aconteceu em 1956 por um grupo de pesquisadores coordenados pelo professor Warrick Keer, com objetivo de cruzar zangões africanos com rainhas italianas para obterem híbridos com maior produtividade e menor agressividade. Em razão das africanas serem enxameadoras e migratórias, com alta capacidade de reprodução e de deslocamento por grandes distâncias, os cientistas perderam o controle e houve crescimento populacional

desordenado, tendo a espécie se espalha por todas Américas (Sul, Central e parte da América do Norte). No Brasil houve cruzamentos com as abelhas já existentes resultando em descendentes com diferentes graus de mistura gênica das raças de origem, que receberam o nome científico de *Apis mellifera* SRD (sem raça definida).

2.4.1.1.2 Na meliponicultura

Diferentes das *Apis*, as abelhas nativas, conhecidas como ASF (abelhas sem ferrão), tem cada espécie adaptada a uma dada região. Como o Brasil possui dimensões continentais, são muitas as espécies de ASF, sendo cada uma delas específica de certo lugar. As principais espécies exploradas com potencial comercial são:

a) *Uruçu (melipona scutellaris)*

Possui muitas subespécies em muitos lugares do Brasil, sendo que a mais conhecida e manejada é *Uruçu verdadeira (Scutellaris)*. Esta espécie chega a ter colônias com cerca de 3.000 abelhas e produzem, proporcionalmente, mais que as *Apis*, podendo chegar a de 8 a 12



Fonte imagem: Google

litros de mel ano. São mansas e tem praticamente o mesmo tamanho das espécies *Apis*. São típicas de floresta atlântica, embora já tenham sido introduzidas até no sertão nordestino.

b) *Jandaíra (Melipona subnitida)*

Esta é uma das espécies mais criadas no Nordeste brasileiro. São rústicas, bastante adaptadas as condições climáticas da região e de



Fonte imagem: Google

fácil manejo. São agressivas e em colônias fortes a população varia entre 700 a 1000 abelhas.

c) *Mandacaias (Melipona quadrifaciata)*



Fonte imagem: Google

Esta é uma espécie muito comum nas regiões Sul e Sudeste do Brasil, tendo quatro subespécies que são: a *Melipona quadrifaciata quadriafaciata (Mandacaiá verdadeira)*, a *Melipona quadrifaciata anthidioides*, a *Melipona mandacaiá* (típica da caatinga do Estado da Bahia), e a quarta é um cruzamento entre

Quadriafaciata e Anthidioides. Com população que varia de 400 a 600 abelhas, produzem cerca de 600 ml a 700 ml de mel ano. São muito mansas e de fácil manejo.

Alem destas espécies que são as mais criadas, existem no Brasil muitas outras espécies como menor valor comercial tais como: A *Guaraipo* (típica do sul), as *Trigonas*, que são abelhas menores. As mais conhecidas são *Irais*, *Jataís*, *Moça branca*, *Irapúa*, *Cupira*, *Marmelada*, *Iratim (abelha Limão)*, *Tiúba (Melipona compressipes fasciculata)*, muito comum no Maranhão, dentre outras.

2.4.2 Breve Histórico da Apicultura no Brasil

Segundo citação do Prof. Dr. Warwick Estevam Kerr, cientista brasileiro considerado um dos maiores especialistas em apicultura no mundo, no livro "Manual de Apicultura" (CAMARGO, 1972), a cultura das abelhas no Brasil tem cinco fases distintas:

A primeira fase é antes de 1840, quando só se tinha criação de abelhas nativas do Brasil. No sul as principais espécies eram *Mandacaias*, *Mandaguaris*, *Tuiuvás*, *Jataís*, *Manduris* e *Guarupus*. No nordeste se cultivava principalmente a *Uruçá*, a *Jandaíra* e a *Canuda*. No norte a *Uruçú*, a *Jandaíra*, a *Uruçú-boca-de-renda* e algumas outras.

A segunda fase começa entre 1839 e 1840, quando é introduzida no Brasil o gênero *Apis*, com a espécie *Apis mellifera mellifera*, que ficou conhecida como abelha "europa" ou "abelha-do-reino". Várias colônias de *Apis mellifera mellifera* foram trazidas da Alemanha entre 1845 a 1880, com a migração dos alemães para os estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná e São Paulo.

A terceira fase tem início por volta de 1940, com os primeiros movimentos associativos, quando a comercialização começa a dar os primeiros passos.

A quarta fase vai de 1950 até 1970, quando um grupo de pesquisadores coloca o Brasil no cenário mundial das pesquisas científicas apícolas, tendo o país hoje um dos maiores grupos de cientistas especializados neste tema. É nesta fase que é introduzida a abelha africana (*Apis mellifera scutellata*), que veio para o país para ser cruzada com linhagens italianas. Foi neste período que, por um acidente de manipulação, houve a enxameação de 26 colmeias, tendo assim o início da chamada africanização da apicultura brasileira. Os efeitos foram drásticos entre 1963 a 1967.

A quinta e última fase acontece depois deste acidente, quando pesquisadores e apicultores somam de esforços para superar as dificuldades criadas e solucionar o problema do ponto de vista da tomada da produção. A partir de então, cientistas, apicultores e governo, passam a trabalhar juntos para resolver os vários problemas da apicultura brasileira.

No momento, apicultores e cientistas ainda têm alguns problemas no processo produtivo, como por exemplo, a extrema agressividade que ainda caracteriza a abelha do norte e nordeste brasileiros, a monocultura da cana que gera a produção de um mel escuro, e o grande desafio de garantir que os produtos da apicultura familiar tenham garantia de acesso aos diversos mercados.

Normalmente se relaciona criação de abelhas com produção de mel. Apesar do mel ser um importante produto da cadeia, a exploração da atividade não se restringe à produção de apenas um produto. Pelo menos 6 produtos podem ser fonte de renda para o apicultor.

2.4.3 Os Principais Produtos

INFOGRÁFICO 7 – PRINCIPAIS PRODUTOS OBTIDOS



Criação: Paloma Rolim

2.4.3.1 Mel



Fonte: Google

Rico nutricionalmente, o mel é um alimento natural de alto valor.

Contêm açúcares, água, sais minerais, pequenas quantidades de vitaminas e outros nutrientes. As abelhas colhem e transformam o néctar num líquido açucarado, que após algumas transformações é depositado nos alvéolos dos favos, onde, após o processo de maturação, está apto para o consumo. A coloração, o sabor, o aroma, a consistência

do mel tem relação direta com o tipo de florada onde as abelhas fazem a coleta para produção. Fatores climáticos, além de outros, também influenciam na qualidade do mel. Até a forma como o apicultor manipula as colmeias pode alterar as características do produto, dando a ele maior ou menor valor de mercado.

2.4.3.2 Própolis

A produção da própolis se dá quando as abelhas fazem a mistura da cera com a resina das plantas. A resina é extraída das flores, das gemas e dos cortes nas cascas das árvores. Na colmeia, a própolis é usada pelas abelhas para manter a população da colmeia livre de doenças e também para fazer o fechamento das pequenas frestas de acesso ao ninho, protegendo a colmeia de correntes de ar frio quando a temperatura cai. O produto é muito valorizado na indústria farmacêutica por ser considerado um antibiótico natural e possuir elementos cicatrizantes. É também muito usado na fabricação de produtos de beleza.

2.4.3.3 Geleia real

A geleia real é produzida pelas abelhas operárias com a finalidade de alimentar a rainha da colmeia e das crias. O produto é muito rico em proteínas, vitaminas, açúcares, gorduras e água. Possui sabor ácido forte e coloração branco-leitosa. O produto é usado como suplemento alimentar humano, além de ser usado em produtos das indústrias de beleza e medicamentos. Alguns apicultores, principalmente os mais estruturados, que produzem a geleia real, comercializam o produto em estado natural, ou mesmo seca e em tabletes, e algumas vezes misturada com mel para agregar valor ao produto.

2.4.3.4 Cera

A cera é produzida pelas abelhas para ser usada na construção dos favos das colmeias e no fechamento dos alvéolos. O produto é usado principalmente nas indústrias de produtos de beleza e de medicamentos. Também se faz uso produto na indústria de produção de velas e tecelagens.

2.4.3.5 Pólen apícola

O pólen é extraído das flores pelas abelhas e manipulado para depois ser depositado nos alvéolos. Na colmeia o produto é usado com a finalidade de alimentar as larvas e as abelhas com até 3 semanas de idade. Em razão do seu alto valor nutricional, o produto é usado na dieta humana como complemento alimentar, sendo normalmente vendido encapsulado ou em tabletes, mas pode ser encontrado em pó seco ou misturado com mel.

2.4.3.6 Apitoxina

A apitoxina é comumente conhecida como o veneno das abelhas. Embora seja um produto de alto valor agregado, exige técnicas mais requitadas de extração, com investimentos nem sempre interessantes para os pequenos produtores da agricultura familiar. Pode não ser uma alternativa de fácil viabilidade individual, mas pode ser uma excelente oportunidade para associações e cooperativas, visto que com uso de técnicas apropriadas, é possível extrair e comercializar o produto. A apitoxina é usada como medicamento no tratamento de doenças reumáticas, sendo comercializada por farmácias e drogarias.

2.4.4 Acesso a Mercados

Como qualquer alimento, o mel, principal produto da cadeia apícola, precisa ser beneficiado adequadamente e estar legalizado nos órgãos competentes para ser comercializado formalmente. Também como qualquer produto, está sujeito às leis de oferta e procura, portanto à variação de preços.

2.4.4.1 – Cenário do mel no Brasil

Em razão da grande informalidade de mercado, com que esta cadeia trabalha que faz com que significativa parte da produção seja comercializada sem nenhum controle fiscal, não há estatísticas nem dados oficiais que possam dar com exatidão os números sobre quantidade de consumo e venda do mel no país. Por este motivo, é coerente considerar que a produção nacional seja muito maior que as informações

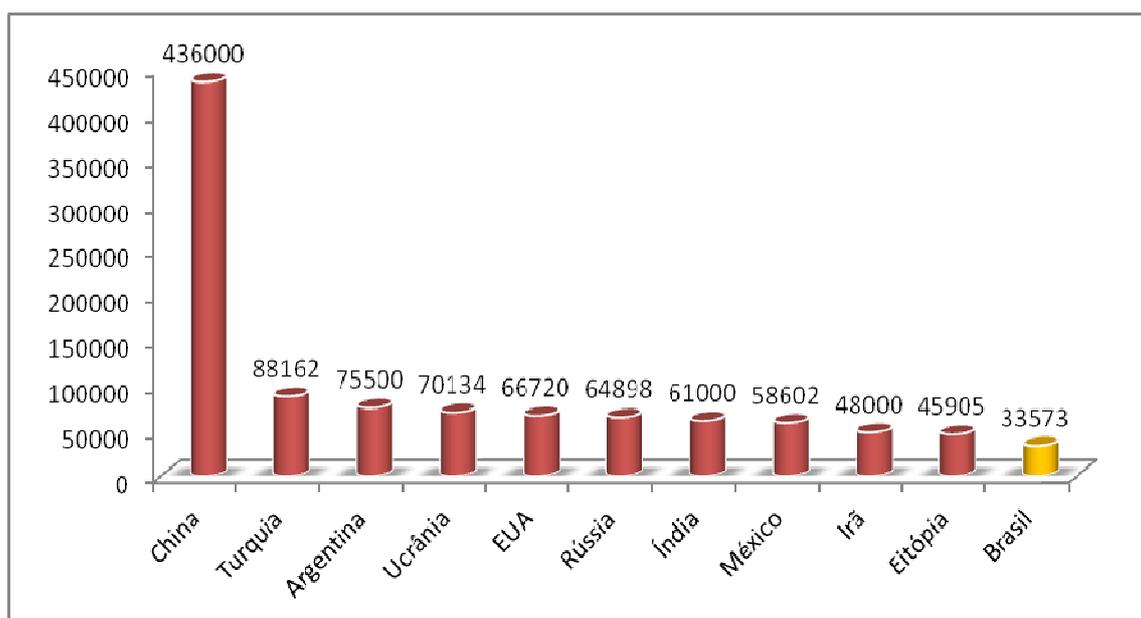
estatísticas fornecidas pelas Instituições de Pesquisa (FAO, IBGE, Ministério da Agricultura, dentre outros). Até então, não foi criado um mecanismo oficial, a nível nacional, para identificação e cadastramento de todo contingente de produtores que se dedicam a atividade no país, conseqüentemente não se sabe o número preciso de apicultores envolvidos na cadeia, bem como o número de colmeias existentes.

A estimativa, com dados não oficiais, é que a produção do Brasil hoje ultrapassa a marca de 40.000 t/ano, com mais de 500.000 apicultores na atividade e cerca de 2.000.000 de colmeias exploradas.

Por esta razão, os dados abaixo relatados consideram esta situação.

Comparativo da produção Brasileira com outros países produtores:

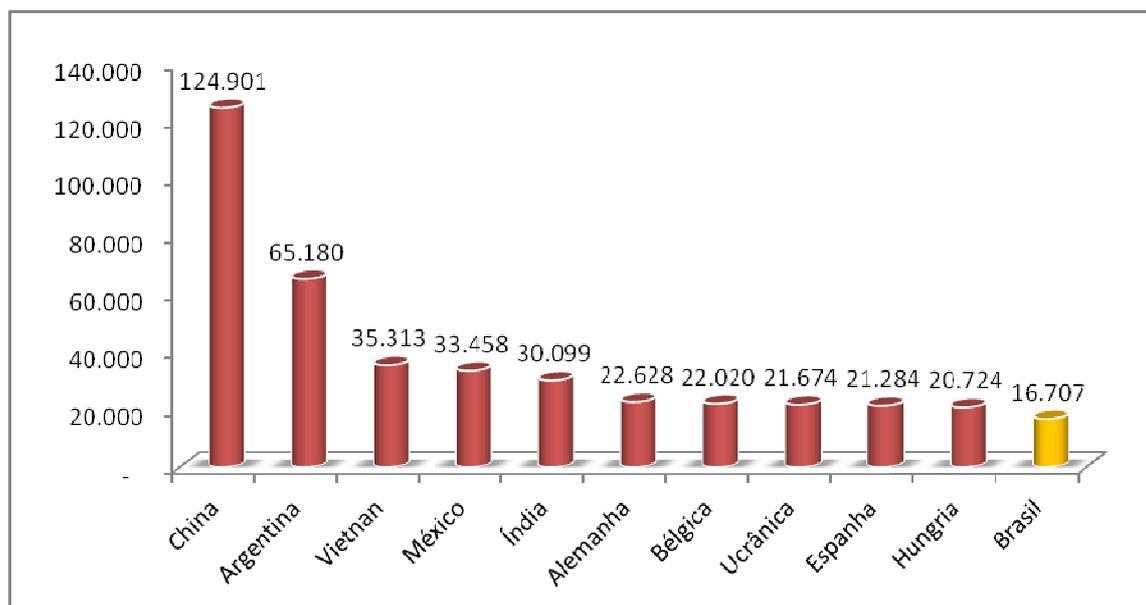
GRÁFICO 4 - PRODUÇÃO DE MEL (t) - 2012



Fonte: MALHEIROS, 2016.

Até o ano de 2012, o Brasil se apresentava na 11ª. posição em termos de competitividade produtiva com outros países.

GRÁFICO 5 - VOLUME EXPORTADO DE MEL (t) - 2012



Fonte: MALHEIROS, 2016.

Em termos de exportação, no ano de 2012, o Brasil estava atrás de países como a Argentina, México e Hungria, com apenas 16.707 toneladas de mel exportado. Em 2014, houve um forte crescimento das exportações de mel brasileiro permitindo ao Brasil avançar posições no ranking mundial, passando a ocupar a 8ª posição em termos de valor.

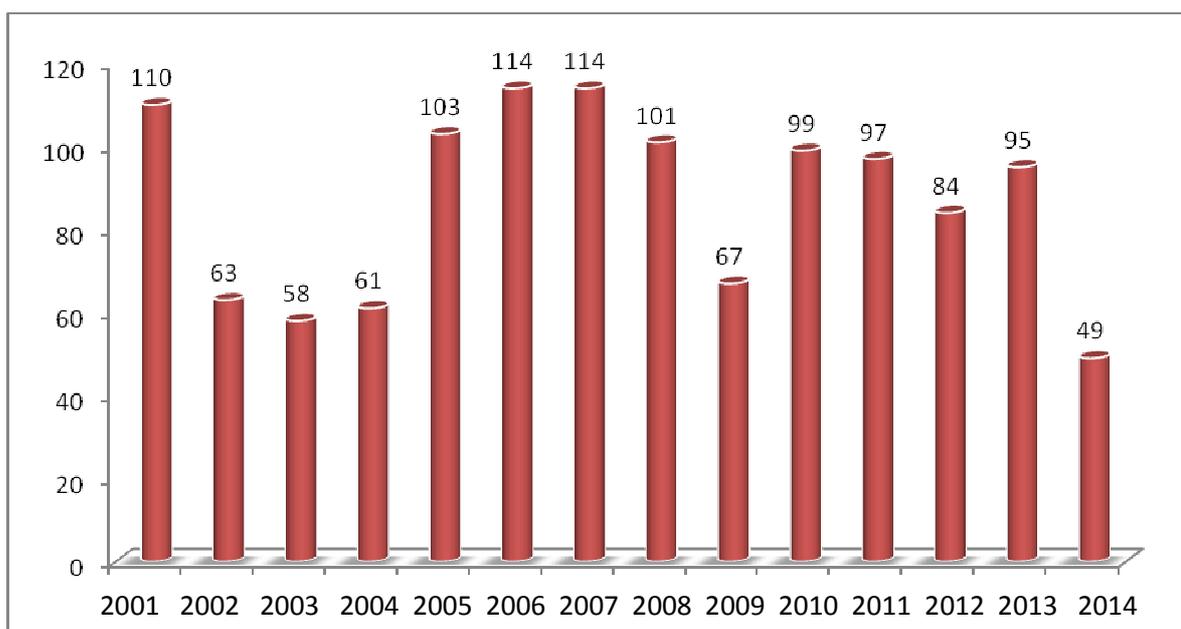
TABELA 5 – EXPORTAÇÃO BRASILEIRA DE MEL -2014

PAÍS	US\$	KG LÍQUIDO
Estados Unidos	74.374.037	19.146.566
Alemanha	7.286.177	1.837.083
Reino Unido	5.468.387	1.501.088
Canadá	5.561.466	1.420.728
Bélgica	1.389.750	349.937
França	1.091.328	266.250

Noruega	556.809	137.321
Israel	521.997	135.466
Países Baixos (Holanda)	402.807	135.466
Irlanda	389.751	135.466
Espanha	316.911	79.584
China	376.760	63.535

Fonte: MALHEIROS, 2016.

GRÁFICO 6 – CONSUMO *PERCAPTA* NO BRASIL (em g)



Fonte: MALHEIROS, 2016.

O consumo do mel no mercado interno apresenta bastantes variações, inclusive com forte queda apresentada em 2014, que registrou 49 gramas/pessoa no período. Este número é extremamente baixo, principalmente em comparação com outros países como Suíça, Alemanha e Estados Unidos, o que demonstra o grande potencial ainda a ser explorado no mercado interno, a partir de campanhas

de sensibilização sobre propriedades do mel e sua utilização como alimento e não apenas medicinal.

TABELA 6 - COMPARATIVO DO CONSUMO DE MEL EM GRAMAS

SUÍÇA	1.500
ALEMANHA	960
ESTADOS UNIDOS	910

Fonte: MALHEIROS, 2016.

2.4.4.2 Principais entraves e problemas

TABELA 7 – PRINCIPAIS ENTRAVES E PROBLEMAS

Identificação	Vinculados à Produção
Casas de Mel	A dependência de recursos de terceiros, pela qual a grande maioria das associações de apicultores vive, para viabilizar a construção das casas de mel, uma vez que, na maioria dos casos, os apicultores familiares não dispõem de capital próprio para investir nessa estrutura, fundamental para viabilizar acesso a mercados. O Estado do Maranhão, por exemplo, não apresenta no momento nenhuma casa de Mel certificada, o que leva toda a demanda local ser suprida pelo mel que vem “de fora”, ou seja, sai sem a cerificação do Maranhão e volta como produção de outros Estados, devido ao SIF.

Certificação	Quando obtêm os recursos e conseguem terminar a construção da casa de mel, não é incomum ouvir relatos de que, após a visita dos fiscais responsáveis pela certificação, a mesma não atende às exigências para aprovação, sendo necessário mais investimento para realização das adequações levantadas para emissão do certificado. A ausência de certificação restringe fortemente o acesso aos mercados, incluindo os institucionais que demandam certificação.
Transporte de Colmeias	Ausência de transporte que possibilite o transporte das colmeias para outras regiões na época de entre safra, permitindo ampliar a produção para diversos períodos do ano e consequentemente a renda.
Comparativo de produtividade	Frente a outros países, o Brasil apresenta uma baixa produtividade por colmeia/ano. A média nacional é de 15/20 kg/ano por Colmeia. Nos outros países esses números são: EUA 32, México 31, Argentina 30 a 35, China 50/100. Esta produtividade pode prejudicar a concorrência do mel brasileiro no mercado externo e também interno, devido à importação do produto a preços mais competitivos.
Apicultura migratória interestadual sem disciplinamento	Apicultores de maior porte instalam suas colmeias nas regiões dos agricultores familiares, reduzindo a produtividade,

	por colmeia, destes apicultores.
Produção de colmeias	As colmeias representam um alto investimento para os apicultores familiares e para as associações, dependendo geralmente, de projetos externos para sua aquisição e/ou renovação.
Ausência de Assistência técnica	Os apicultores expressam sua frustração em não poder contar com uma assessoria técnica especializada que os acompanhem, auxiliando na melhoria do processo produtivo, que pode chegar a dobrar o volume de produção sem, no entanto, aumentar o número de colmeias, e na produção de subprodutos, mais valorizados no mercado, como o própolis, cera, pólen, geleia real, dentre outros.
Queda da produtividade	Como é uma atividade que depende de fatores climáticos, a ocorrência de adversidades, como por exemplo, secas prolongadas afeta significativamente a produtividade.
Perda de Abelhas	Em épocas de baixa capacidade de suprimento natural para as abelhas, em razão de adversidades climáticas, se o apicultor não dispuser de recursos para fazer a alimentar suplementar das abelhas, é comum acontecer grandes perdas das populações, o que gera prejuízos e novos esforços para captura e repovoação das colmeias.
Padrão de qualidade	É comum encontrar produtos sem as

	especificações adequadas e exigidas pela legislação, dificultando a credibilidade.
Identificação	Vinculados à Comercialização
Preço	A queda no preço do mel pode chegar a 35%/kg devido à ausência de certificação.
Baixo consumo interno de Mel	O Brasil apresenta um baixo consumo médio per capita de mel, em comparação com outros países. Em 2014 esta média foi de 49g, enquanto que a na Suíça foi de 1500g, Alemanha 960g, EUA 910g.
Dependência de atravessadores	A maior parte dos apicultores familiares, apesar de organizados em associações, continua realizando vendas de forma individual, principalmente devido à falta dos certificados sanitários, por meio somente dos atravessadores/intermediários que estão à serviço dos entrepostos. Esses atravessadores possuem um grande poder de barganha junto aos produtores, que se veem forçados a aceitar os preços que lhes são impostos. Como consequência, a maior parte da renda gerada com a comercialização do mel, fica retida no elo da distribuição e não com o agricultor familiar.
Mel orgânico (Anexo V)	O mel orgânico tem um alto valor e demanda de mercado, entretanto há uma ausência de agricultores familiares certificados.

<p>Pouca consciência do mel como fonte de alimento</p>	<p>O mel é geralmente associado como um produto medicinal, pouco procurado por consumidores por suas características de alimento. A mudança de hábito contribuiria para a elevação da demanda. Os próprios apicultores e suas famílias, em geral, não o utilizam como um produto alimentício.</p>
<p>Entrega Fracionada para os Programas Institucionais</p>	<p>Os volumes negociações por meio dos programas institucionais, em sua maioria, passaram a ter a entrega fracionada, podendo chegar a 12 vezes ao ano (uma por mês), o que tem inviabilizado a entrega dos apicultores em razão da elevação dos custos com o frete, que passaram de 1 para (até) 12.</p>
<p>Resistência PNAE e PAA</p>	<p>Algumas prefeituras têm criado dificuldades para adquirir o mel dos agricultores familiares, como por exemplo, a exigência de certificação para o recebimento do mel, o que antes não existia, sendo que para realizar a certificação o município necessita de ao menos 1 veterinário e 1 agrônomo, o que a grande maioria não tem.</p>
<p>Ausência de uma política de comercialização que favoreça aos produtores locais</p>	<p>O governo do Estado do Maranhão nunca teve o mel como um dos objetivos para fomento e desenvolvimento da cadeia produtiva.</p>
<p>Legislação Brasileira atual não contempla as abelhas nativas</p>	<p>A produção de mel, a partir da abelha nativa, tem uma boa aceitação no mercado, podendo o agricultor familiar receber um maior preço na</p>

	comercialização, em comparação com a abelha africanizada, entretanto, este produto não é contemplado pela legislação brasileira atual, inviabilizando a venda formal deste produto.
Adulteração do mel	Grande maioria dos consumidores não sabe diferenciar o mel puro do adulterado, gerando oportunidade para aproveitadores contaminar o mercado, criando desconfiança e prejudicando o consumo.
Concorrência entre os próprios associados	Em muitas comunidades falta o senso de coletividade, prevalecendo o individualismo, o que não permite que as vendas sejam feitas em maior escala com melhores preços.
Inexistência de registros SIM, SIE, SIF	Sem os registros exigidos pela legislação, a comercialização fica comprometida e restrita à informalidade.
Identificação	Vinculados à Gestão
Regularização das Associações – Informalidade	De um modo geral, as associações de Apicultores não estão com suas documentações em dia.
Baixo nível de organização	Apesar dos avanços, a atividade ainda precisa de grandes melhorias nos processos de gestão, tanto no nível da unidade produtiva familiar, como das associações.

2.4.4.3 Avanços comerciais decorrentes da superação de problemas

O exemplo de como o Brasil lidou com os problemas decorrentes do processo de embargo do mel brasileiro, pela comunidade europeia, ilustram como os desafios podem ser resolvidos e, desta forma, possibilitar uma vantagem competitiva para os agricultores familiares.

2.4.4.3.1 O processo do embargo e desembargo do mel brasileiro

Em 2001, a Comunidade Europeia impôs um embargo ao mel chinês e argentino, criando uma excelente oportunidade para expansão do mercado para o mel brasileiro, que passava por um significativo crescimento de produção. Fazendo proveito da oportunidade, o Brasil acentua suas vendas para a CE e se coloca em posição de destaque entre os países exportadores de mel no mundo.

No entanto em março de 2006 a cadeia produtiva da apicultura sofre um duro golpe que foi extremamente importante para aperfeiçoamento da produção do mel brasileiro. Justificada pela falta de controle de qualidade do mel efetivada pelo MAPA - Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento, a CE impõe um embargo à compra do mel brasileiro. Segundo o MAPA, diversos fatores corroboraram para o embargo europeu: a falta de fiscalização e controle por parte do governo brasileiro, falta de regulamentação específica sobre padrões de qualidade, falta de preocupação com o meio ambiente por parte dos produtores que, com o intuito de aumentar sua produção e reduzir seus custos, não se adequaram as exigências do mercado internacional (MAPA, 2007 apud NASCIMENTO, 2010).

A situação gera uma séria crise no setor, e o Brasil foi forçado a olhar com mais rigor para o processo produtivo e de beneficiamento do produto.

A partir de então, foram estabelecidas regras e controles sanitários mais eficientes para redução de resíduos nos lotes de mel exportados e criadas regras para o georreferenciamento e rastreabilidade de toda a cadeia produtiva, de acordo com a exigência da legislação europeia, que regulamenta a entrada de produtos de origem animal no continente.

Uma das medidas implementadas foi a criação do PNGEO - Programa Nacional de Georreferenciamento, com objetivo de estabelecer e difundir conhecimento técnico gerencial aos apicultores para implantação destes sistemas

de gestão da qualidade. Foi criada também CBA - Confederação Brasileira de Apicultura, com a finalidade possibilitar melhor nível de organização dos produtores do segmento.

O embargo vigorou até Fevereiro de 2008 quando a CE reconhece os esforços brasileiros no cumprimento das exigências sanitárias e reabre o mercado europeu ao mel brasileiro. Mesmo com a volta da China ao mercado europeu, em razão dos procedimentos de melhoria adotados no processo de extração no Brasil, as exportações brasileiras voltaram à CE, com um produto melhorado, fazendo com que o mel brasileiro se destacasse ainda mais no mercado internacional.

O embargo foi uma excelente lição que possibilitou ao país melhor nível de profissionalismo e implementar padrões melhorados de controle.

A estimativa do mercado europeu para produtos apícolas é de 12 bilhões de euros com preferência aos produtos cultivados organicamente, colocando o Brasil em posição de vantagem por possuir uma abelha resistente à maioria das doenças dispensando o uso de defensivos, antibióticos e acaricidas, sendo o mel brasileiro como único do planeta capaz de produzir grandes volumes com características 100% orgânicas.

2.4.4.4 Potencialidades e oportunidades

A apicultura se apresenta como uma excelente possibilidade econômica de geração de renda complementar para o produtor familiar, tendo sido o mel identificado como o produto apícola mais fácil de ser explorado. Apesar dos desafios, existe um leque de oportunidades, que, sendo bem assessorados, estão disponíveis para os apicultores familiares.

INFOGRÁFICO 8 – OPORTUNIDADES PARA A CADEIA DA APICULTURA



Fonte: Consultoria Contratada - Criação: Paloma Rolim

TABELA 8 – PRINCIPAIS POTENCIALIDADES O OPORTUNIDADES

Identificação	Vinculados à Produção
Capacidade produtiva	A produtividade média por colmeia na região do Alto Turi e da Baixada Maranhense chega a 33 kg, sendo muito superior à média nacional de 19 Kg.
Mel orgânico	Alta produção de mel orgânico no Estado do Maranhão.
Aumento de volume	Com assistência técnica específica,

	pode chega sair da média de 19kg/colmeia no Brasil para 34 kg/colmeia.
Condições especiais de clima e flora	O Brasil apresenta condições favoráveis de exploração o ano todo.
Necessidade de pouca área para produção	Para exploração no nível de agricultura familiar, a atividade não requer grandes extensões de áreas com cobertura vegetal, podendo ser aproveitada pequenas áreas de vegetação nativa.
Possibilita conciliação com outras atividades	A atividade pode ser desenvolvida compartilhando tanto o tempo do produtor, como os recursos naturais com outras atividades, favorecendo a agregação de valor a renda do produtor.
Estrutura de beneficiamento simples	A casa de mel, onde se processa o beneficiamento do produto, pode ser uma estrutura física simples, os equipamentos não são sofisticados e de custo relativamente acessíveis para associações.
Condições favoráveis para aumento da produtividade e produção	Os apicultores brasileiros têm se aperfeiçoado em razão do crescimento de interesse pela atividade. Com apoio da pesquisa da extensão rural a produtividade tem melhorado e a produção tem se elevado.
Tecnologias disponíveis	O Brasil é considerado hoje uma potência na apicultura, com muitas universidades e outras entidades produtoras de conhecimento envolvidas na atividade, disponibilizando tecnologias tanto para produção como

	para o processamento dos produtos da cadeia.
Identificação	Vinculados à Comercialização
Mercado junto a grandes indústrias	Grande demanda de mel devido sua utilização em larga escala por indústrias farmacêuticas e de cosméticos.
Compras institucionais	O mel consta como um dos produtos indicados para aquisição nos Programas Institucionais. Somente em 2013 foram aplicados pelo PAA R\$ 2.245.171,24 para consumo de mel (CONAB, 2014).
Grandes empresas instaladas na Região Nordeste	Duas grandes empresas do setor estão instaladas no Maranhão: PRODAPYS - empresa catarinense, maior exportadora de mel do país e a CEARAPI (fusão com a MATRUNITA) - maior exportadora de mel orgânico do mundo, proporcionado proximidade com os grupos foco do Projeto Fida.
Alimentação Saudável	Tendência mundial de adotar uma alimentação mais saudável, elevando a demanda por produtos naturais no mercado interno e externo.
Mercado crescente para produtos e subprodutos da Cadeia Apícola	Não somente o mel, mas seus derivados apresentam demanda crescente e, muitas vezes, com preços mais atrativos, tais como: Própolis, cera, pólen.
Entrepasto Maranhão	Primeiro entreposto do Maranhão em fase de construção, que poderá absorver a produção de todo o Estado.

Demanda em diversificados Mercados	Em se estruturando a produção e certificação, o mel encontra demanda em variados mercados, tais como: comércio local (padarias, mercados, feiras, dentre outros), supermercados, indústrias, mercado externo convencional e de comércio justo, Programas Institucionais, dentre outros. O mercado do mel não se encontra saturado.
Melhoria dos mecanismos de controle	Com mais rigor nos processos de fiscalização, os apicultores que produzem mel de qualidade, tem melhor garantia de mercado na concorrência com o mel adulterado.
Identificação	Vinculados a Outras Questões
Atividade de baixo impacto ambiental	A apicultura é uma atividade que dá uma grande contribuição para preservação ambiental, em razão do trabalho contínuo de polinização das várias espécies efetivado pelas abelhas.
Participação das mulheres	As mulheres são envolvidas na cadeia produtiva, principalmente na extração do mel e na produção de produtos como sabonete.
Apoio de entidades especializadas	Tanto por parte do poder público como do setor privado, existem organizações que prestam relevantes apoios à atividade, pela sua capacidade de agregar valor ao aspecto social, ambiental e econômico.
Disponibilidade de crédito	A atividade conta com linhas especiais

	de crédito, garantida por programas oficiais.
Leis ambientais de reflorestamento e preservação de matas nativas	Com as novas leis de aumento de áreas de matas ciliares, de reflorestamento de áreas desmatadas e maior rigor no desmatamento de vegetações nativas, estão sendo criadas maiores áreas de exploração para as abelhas.

As linhas guias para a meliponicultura e produção de um mel bom, limpo e justo, desenvolvidas pela *Slow Food*, em parceria com o FIDA, em 2015, podem ser inspiradoras para promover a atividade da apicultura no Nordeste.

- Para a comercialização do mel, adotar os critérios dos “Rótulos narrativos” (Anexo IV) do *Slow Food*, indicando as características organolépticas do mel e sua florada, valorizando a identidade e biodiversidade do território;
- Em época de longa estiagem/entre safra, favorecer uma alimentação natural às abelhas, para não alterar a composição do mel com a introdução da alimentação artificial, garantindo a qualidade do produto. Nesse sentido, trabalhar na qualidade do pasto apícola, com acesso a comida e água, para as abelhas;
- Diversificar o sistema produtivo do mel, introduzindo novos produtos de interesse da indústria farmacêuticos como o própolis, pólen e sabonetes;
- Desenvolver calendário de eventos adotando as atividades de Degustações Sensoriais promovidas pelo *Slow Food*, ampliando o potencial de divulgação e venda do produto;
- Desenvolver roteiros temáticos nas Casa de mel, proporcionando grupos de visita e de compras organizadas (atividades não-agrícolas);
- Desenvolver calendário da sazonalidade da flora local e suas características de fornecimento de pólen e/ou néctar, como ferramenta de educação ambiental para apicultores e consumidores;
- Desenvolver material promocional com receitas, usando o mel na alimentação, estimulando e ampliando o consumo doméstico.

- Envolver escolas EFAS (Escola Família Agrícola) para produção de mudas das espécies nativas;
- Estimular a criação das melíponas, favorecendo o equilíbrio de gênero no setor do mel, permitindo o maior envolvimento de jovens e mulheres, considerando a

Fonte: Slow Food, 2017.

2.4.5 Considerações Finais

No estudo desta cadeia, a consultoria contratada procurou demonstrar que, quando se fala da criação de abelhas com objetivo de ter os produtos para acessar mercados e gerar renda para os produtores, o tema precisa ser compreendido com seus variados aspectos.

Julgamos importante esclarecer a diferença entre a apicultura e meliponicultura, visto que é comum não levar em consideração este aspecto, quando se pensa em propiciar informação sobre os mercados dos produtos provenientes das explorações. Ou seja, é comum pensar na venda do mel como mel de abelha, independente das espécies geradoras do produto, o que é um grande equívoco, considerando que os produtos, além de terem processos produtivos muito diferentes, tem tratamento de mercado completamente distinto, com canais de escoamento específicos. Ambas as criações tem o mel como principal produto, mas são os produtos da apicultura que geralmente tem destaque como importantes ingredientes na composição de outros produtos em várias indústrias, como a de alimento, a farmacêutica, a da beleza, dentre outras.

Tanto a apicultura como a meliponicultura são atividades que agregam valores econômicos, sociais e ambientais relevantes quando se considerada a importância de explorações sustentáveis. Mas a meliponicultura, pelo fato de trabalhar com abelhas nativas e muitas vezes só existentes em uma dada região, agrega valor cultural à exploração e presta relevante papel para preservação das espécies, algumas inclusive ameaçadas.

O mel produzido pelas abelhas vem sendo utilizado pelo homem em toda a história da humanidade, tanto para consumo direto, como para adoçar alimentos ou para melhorar a palatabilidade dos mais diversos remédios. No entanto, foi graças a um apicultor americano Rev. Lorenzo Lorraine Langstroth, clérigo e professor, considerado o "pai dos apicultores dos Estados Unidos" (25.12.1810 – 06.10.1895),

que em 1851, formou a base da *apicultura* moderna com a descoberta do espaço abelha, que é de 6 mm a 9 mm, o que permite às abelhas trabalharem em ambos os lados dos *favos*, sem prejudicar suas atividades. Esse apicultor foi o responsável pela invenção da colmeia americana, muito utilizada no mundo inteiro, até a atualidade, possibilitando a exploração comercial da atividade, que hoje é uma das mais importantes estratégias da agricultura familiar para geração de trabalho e renda.

Embora a produtividade brasileira seja baixa, quando se compara com a produção de outros países produtores, em razão da pouca utilização de recursos tecnológicos na produção, o país já é reconhecido como uma *potência na produção de mel*, graças às características especiais de flora e clima que apresenta. Estas características, que devidamente exploradas, podem tornar a atividade uma das mais importantes opções de combate à desigualdade.

Foram muitos e significativos os avanços e conquistas desta cadeia, embora ainda tenha um longo caminho para se transformar numa atividade que tenha superado os entraves e problemas. Contudo, a criação de abelhas, conforme demonstrou este estudo, é sem dúvida umas das melhores opções para possibilitar melhoria na qualidade de vida dos pequenos produtores, tanto pela potencialidade e gama de oportunidades, como pela amplitude dos mercados interno e externo disponível para seus produtos.

2.5 COCO BABAÇU

O extrativismo do coco babaçu é uma atividade tradicionalmente repassada de geração para geração, que somente no Estado do Maranhão envolve quase 400 mil famílias, assumindo o papel central neste processo mulheres, jovens e crianças das áreas dos roçados. Ele é considerado de extrema importância para a sobrevivência dessas famílias, que são responsáveis por extrair o principal produto do babaçu: a amêndoa. Essa extração ocorre de forma manual, sendo praticamente o único sustento de grande parte da população residente nas regiões interioranas, onde a palmeira se desenvolve. Entretanto, as “quebradeiras de coco”, nome pelo qual as mulheres que trabalham na atividade são chamadas, não possuem as terras

nas quais os babaçuais estão localizados, passando a enfrentar grandes dificuldades para acesso ao babaçu, devido aos impactos com a concentração fundiária e a consolidação das áreas de pastagens, ocorridas ao longo do tempo.

Os babaçuais cobrem cerca de 18 milhões de hectares do território brasileiro, tendo no estado do Maranhão aproximadamente 10,3 milhões de hectares (BARBOSA, 2013). Nativo das regiões Amazônica, da Mata Atlântica, do Cerrado e da Caatinga, apresenta maior incidência nos estados do Maranhão, Piauí e Tocantins, cuja safra é concentrada da estação seca ao início da estação chuvosa podendo, cada palmeira, produzir de 3 a 5 cachos, com cada um deles gerando de 300 a 500 cocos.

Devido à importância social, econômica e ambiental dos babaçuais para as quebradeiras de coco, suas famílias e demais agricultores familiares residentes no entorno das áreas produtivas, torna-se importante analisar mais detalhadamente a cadeia do babaçu, identificando os principais desafios relacionados à sua produção e comercialização, bem como as oportunidades que possibilitarão alcançar resultados comerciais mais significativos, sem que haja perda da consciência sobre a importância do babaçu para a sobrevivência de toda a comunidade, e, em consequência disso, a manutenção da extração não exploratória do coco.

2.5.1 Resgate Histórico

Os primeiros relatos que fazem referência à palmeira do babaçu datam de 1820, sem, contudo, encontrar registros ou qualquer menção sua nos relatórios sobre o Brasil e suas riquezas naturais até o ano de 1908, relançados pelo IBGE em 1986. Neste período, seu valor estava atrelado basicamente às palhas, que eram transformadas em cobertura para as choupas dos caboclos, cestas, peneiras gaiolas, armadilhas, dentre outros.

A importância do babaçu começou a ganhar destaque somente no início do século XX. Segundo Amaral Filho (1990), esta valorização teve origem em função das primeiras exportações realizadas para a Alemanha, com o objetivo de suprir as demandas da guerra europeia por matérias-primas novas, passando o fruto a ser cobiçado por suas propriedades (de limpeza, energética, cosmética), com destaque para o óleo de babaçu, retirando o coco da condição de anônimo e, por vezes ignorado, elevando-o a uma categoria de imprescindível.

As oportunidades que se iniciaram com a Alemanha, rapidamente se ampliaram para Holanda, Portugal e, posteriormente, Dinamarca, elevando o preço das amêndoas, expandido as áreas de extração e buscas urgentes às regiões com maior potencial produtivo.

A partir de então, o Maranhão se viu diante de uma grande oportunidade, vindo a ser um dos Estados mais beneficiados por esta nova demanda, devido às imensas áreas ainda não exploradas. Neste período, as terras já haviam se tornado improdutivas, exauridas pelo cultivo do arroz, cana de açúcar e algodão, o que levou à uma expectativa de reaquecimento econômico com a produção e exportação do óleo do babaçu.

O aumento da demanda e preços levou a vários entraves ao fornecimento, tais como: dificuldades na obtenção das amêndoas, carência de infraestrutura, como estradas e portos para escoamento da produção. Os proprietários de terras passaram a cobrar diversas rendas para permitir que os agricultores extrativistas continuassem suas atividades de cata do coco, se aproveitando dessa força produtiva que se via refém por não possuir a posse da terra.

Os anos de prosperidade levaram a um enriquecimento de atravessadores e industriais, conduzindo os agricultores a um novo caminho, que não ao cultivo de suas culturas tradicionais, principalmente do algodão. Sem investimentos da União para a criação de um complexo industrial de óleos, que permitisse ao Maranhão concretizar o extrativismo de forma intensa, a expectativa de geração de riqueza foi novamente frustrada, com a manutenção da extração da amêndoa de forma primitiva, até os dias presentes.

Apesar de todo o movimento na produção gerado com as exportações de óleo de babaçu, muitas comunidades do Médio Mearim, no estado do Maranhão, até os anos de 1950 e 1960 produziam o azeite e o leite do babaçu para o preparo de alimentos e produção de sabão, e utilizavam a palha para construção de suas casas.

Com incentivos concedidos às indústrias nacionais, a partir dos anos 1950, objetivando que as mesmas migrassem para o Maranhão, houve uma redução dos intermediários no fluxo da comercial, período o qual também se vê a perda da relevância do capital internacional nos projetos da região, passando as indústrias locais a se apropriarem da produção (AYRES JÚNIOR, 2007). A exploração dos agricultores não sofreu alteração, gerando uma queda de produtividade na cata do

babaçu, em razão do valor que os agricultores recebiam pela cata não ser suficiente para o sustento de suas famílias, levando-os a reconhecerem o babaçu como uma atividade secundária, priorizando a pecuária e a roça.

A experiência do babaçu é comparada à da borracha na Amazônia, que, devido à desorganização econômica e falta de investimento por parte do Estado, não conseguiu se estruturar para se desenvolver, apesar dos grandes recursos auferidos durante determinado período de sua comercialização (ALVIM, 2014).

O sistema de compra e venda dos babaçus, atuou, e ainda atua, de forma a perpetuar a pobreza, uma vez que o latifundiário e o comerciante dominavam (e ainda dominam) a cadeia produtiva:

INFOGRÁFICO 9 – FLUXO DE COMERCIALIZAÇÃO DO BABAÇU



Fonte: Consultoria Contratada – Criação: Paloma Rolim

o auge da atividade ocorreu em 1979, quando o volume de amêndoas recolhidas e comercializadas chegou a 250.913 (duzentas e cinquenta mil novecentos e treze toneladas/ano). Já na década de 1980, essa cifra não ultrapassa 100.000 (cem mil) toneladas/ano (AYRES JÚNIOR, 2007).

Apesar do fracasso no desenvolvimento e no crescimento de uma indústria de processamento do babaçu, este processo artesanal de extração foi sendo

absorvido e aprimorado, principalmente pela mão de obra feminina envolvida nesta atividade, adquirindo e aperfeiçoando um conhecimento que vem sendo passado de geração a geração, assumindo um papel de grande valor social, econômico e cultural para as comunidades que vivem em torno dos babaçuais.

2.5.2 As Quebradeiras de Coco

Se há algo que pode caracterizar, nos dias atuais, as mulheres quebradeiras de coco responsáveis pela extração de amêndoas, ainda de forma artesanal nos mais de 18 milhões de hectares em todo território nacional, é o sustento de suas famílias, como resultado principal de seu trabalho.

A partir da década de 1990, observa-se um processo no qual as quebradeiras de coco começam a se organizar, principalmente por meio de um movimento que luta pelo controle da atividade, sem atravessadores, transformando o processo produtivo de forma que todas possam ganhar com a exploração do babaçu.

As quebradeiras de coco aprendem a atividade desde criança, quando acompanham suas mães na colheita, separando os frutos “bons” dos “ruins”, extraindo a amêndoa, produzindo do óleo, extraindo o mesocarpo, dentre outros, processos estes intimamente ligados aos saberes que elas acumularam ao longo dos anos, levando-as a somar esforços na economia produtiva da família. Este senso de responsabilidade de provisão para sua família, irmãos mais jovens e parentes idosos a acompanham durante toda a vida adulta, num trabalho que começa ao amanhecer e se estende em média de 8 horas por dia, percorrendo muitas vezes longas distâncias em busca do coco babaçu, em meio a conversas quando estão em grupo, ou ao silêncio quando vão sozinhas. O trabalho precisa ser interrompido para realização dos afazeres domésticos, como a preparação do jantar da família.



Esta consciência da importância da palmeira para o sustento das famílias é relatado pelas quebradeiras em função do seu aproveitamento, praticamente integral: quebra do coco para extração das amêndoas, produção de carvão com a casca, produção de artesanato com a palha, tais como a esteira e com o caule da palmeira, pode-se produzir adubo.

Segundo Carrazza (2012) descreve, há variadas indústrias que também tem interesse no coco babaçu, devido às suas características físicas:

O coco babaçu é dividido em quatro partes: epicarpo (12,6%), mesocarpo (20,4%), endocarpo (58,4%) e a amêndoa (8,7%). A saber: o epicarpo é a camada externa, rija e fibrosa do coco; o mesocarpo também vulgarmente nomeado como a *massa do coco* corresponde a camada abaixo do epicarpo (com 0,5 a 1,0 cm) rico em amido; o endocarpo é a camada mais resistente (com 2 a 3 cm de espessura); por fim a amêndoa do coco, sua quantidade pode variar de 1 a 8 unidades, mas a média é de 3 a 4 amêndoas por coco (medindo 2,5 a 6 cm de 79 comprimento e 1 a 2 cm de largura) e cada fruto pesa entre 90g a 180g. Por suas características físicas, o coco tem sido muito cobiçado pelas indústrias (ferro-gusa, cosméticos, alimentícia, farmacêutica, química), além do seu tradicional pelas populações camponesas (CARRAZZA; SILVA; ÁVILA, 2012, p.15).

2.5.2.1 Principais desafios

Todo o reconhecimento das organizações sobre as quebradeiras de coco, sua responsável relação com a terra e com a natureza e seu importante papel na cadeia de extrativismo do coco babaçu, do qual tiram o sustento de suas famílias, não tem impedido às estas produtoras enfrentarem grandes desafios para manutenção da atividade produtiva.

Um dos primeiros entraves é o fato da maioria das quebradeiras de coco se encontrar sem terra, vivendo com suas famílias em povoados ou à margem das cidades, tendo acesso ao babaçu em propriedades privadas ou em terras devolutas do estado.

A partir do século XX, com o objetivo de desenvolver a pecuária bovina e bubalina, principalmente na região da Baixada, ocorre uma intensificação da privatização dos campos naturais levando à devastação, em larga escala, dos babaçuais, juçarais e buritizais. Até então as quebradeiras tinham livre acesso a estes locais, podendo realizar a cata do coco. A criação de búfalos foi introduzida no Maranhão em meados da década de 1930, tendo recebido incentivos do Estado nos anos 1960, por passar a ser considerada, a partir deste período, como uma atividade de importância econômica para o Estado (BARBOSA, 2013). A Lei Sarney foi tida como um dos importantes marcos que consolidou a apropriação privada das áreas dos babaçuais, a qual garantiu aos fazendeiros condições de acúmulo das árvores, que afastou as quebradeiras de coco das áreas de acesso às palmeiras, obrigando às mulheres, que desejassem continuarem a exercer suas atividades de cata do coco, firmar contratos com os novos proprietários das terras, que dominavam a estipulação das cláusulas contratuais, conforme interesses próprios. Ao não concordar com os contratos, as quebradeiras eram proibidas de entrar na área, podendo, inclusive, serem acusadas de invasão de propriedade, furto, entre outros crimes (SHIRAISHI NETO, 2006).

Este período de intensa privatização das áreas, que restringiu o acesso aos babaçuais, coincide também com um aumento de demandas pela comercialização das amêndoas e “o coco passa a ter valor”, segundo percepção das próprias quebradeiras.

A restrição à extração do coco das palmeiras, imposta pelos fazendeiros, impedindo que as quebradeiras exerçam a atividade acontece por diversos meios, sendo os principais:

INFOGRÁFICO 10 – PRINCIPAIS DESAFIOS DE ACESSO AO COCO



Criação: Paloma Rolim

TABELA 9 – PRINCIPAIS DESAFIOS ENFRENTADOS

Restrição de acesso aos babaçuais

Instalações de cercas, inclusive elétricas, impedindo que as quebradeiras passem por suas terras e cheguem até às palmeiras. Algumas quebradeiras relatam que para abrir as porteiras e autorizar a colheita dos cocos, alguns fazendeiros cobram pedágios ou podem chegar à solicitação de 50% das

	amêndoas colhidas, como forma de pagamento pelo direito de passagem pelas suas terras. Quando encontram as porteiras trancadas e não se chega a um acordo para que os fazendeiros as abram, necessitam percorrer caminhos bem mais distantes para chegar a áreas onde possam colher o coco.
Envenenamento das Pindovas	Colocação de venenos nas palmeiras por meio de utilização de agrotóxicos, para criação de pastos nos quais os búfalos e o gado bovino possam se desenvolver, sob a alegação de que as palmeiras prejudicam a atividade, podendo o animal se ferir com as cascas de coco.
Derrubada das palmeiras	Em algumas regiões as quebradeiras de coco denunciam a derrubada de uma imensa área de palmeiras para a implantação de tanques de piscicultura, por médios e grandes proprietários. Este fato tem se tornado comum e crescido nos últimos anos.

Estes são alguns dos problemas enfrentados ao longo dos últimos anos pelas quebradeiras de coco de forma que, para possibilitar a continuidade da atividade, é essencial o fortalecimento do movimento das quebradeiras de coco, que as tornaram mais fortes e conscientes para os grandes conflitos que surgiram e para os quais não há perspectiva de solução rápida e fácil, devido aos quais, conforme relatado por algumas delas, chegam a receber ameaças de morte.

Por esta razão as quebradeiras de coco possuem uma crescente consciência da importância da luta pela preservação dos babaçuais no que diz respeito à

sobrevivência de suas famílias, e também da contribuição da floresta para a sustentabilidade ambiental, prezando por sua preservação.

Sendo assim, as quebradeiras de coco acreditam que é parte de sua missão esta sensibilização e, ao longo de muitos anos, veem promovendo campanhas denominadas de “Babaçu Livre”, que tem como objetivo divulgar a existência de leis, como a Lei do Babaçu Livre⁶ que garantem o livre acesso das quebradeiras de coco aos babaçuais, e proíbe a derrubada da palmeira, o uso de veneno, o corte do cacho de coco, dentre outras ações, consideradas danosas tanto às palmeiras quanto aos que delas dependem sua sobrevivência.

Diversas instituições nacionais se interessaram pela causa das quebradeiras de coco, como a Comissão Pastoral da Terra, a Comissão Maranhense de Direitos Humanos, a Coordenadoria Ecumênica de Serviço, a Federação dos Trabalhadores na Agricultura do Maranhão (FETAEMA) e os sindicatos rurais que se juntaram a elas para vencer estes desafios.

Entretanto, as soluções vão além da disseminação das leis. Mesmo conscientes de seus direitos, as quebradeiras precisam lidar com a falta de fiscalização quanto ao cumprimento dessas leis. Elas são importantes, na visão das quebradeiras, mas somente haverá solução efetiva para este problema quando houver a regularização das terras.

2.5.3 Acesso a Mercados

2.5.3.1 Entraves e problemas

Os entraves relacionados à atividade de extração do coco das palmeiras não são os únicos a serem superados. São diversos os desafios e problemas que a cadeia enfrenta para que os produtos derivados da exploração consiga acessar às diversas oportunidades em diferentes canais de comercialização, dentre os quais destacamos:

⁶ Conforme a representação das quebradeiras, ao contrário do que é previsto no direito civil brasileiro, as árvores não são bens secundários em relação ao solo, senão bens principais, e o direito do proprietário de exclusividade de usar, usufruir, dispor e reaver sua terra não estende-se aos palmeirais que se encontram nesta. Observando o mesmo raciocínio, o proprietário está impedido de derrubar palmeiras para além da capacidade de resiliência, isto é, de auto-reconstituição dos babaçuais, restando-lhe, portanto, tão-somente a faculdade de realizar o desbaste ou raleamento nas áreas de incidência de babaçu situadas dentro de sua propriedade (NETO, 2014, p.7).

TABELA 10 – PRINCIPAIS ENTRAVES E PROBLEMAS

Identificação	Vinculadas à Produção
Assistência técnica	As quebradeiras não contam com assistência técnica regular que auxilie principalmente em busca por melhorias no processo produtivo, que é praticamente manual, demandando elevado tempo de produção.
Queda no rendimento das palmeiras	Drástica redução do número de cachos e de cocos por cachos, em decorrência da falta de chuvas.
Afastamento dos jovens da cata e produção dos derivados do coco babaçu	Alguns fatores tem gerado desinteresse dos jovens na cadeia produtiva do babaçu, tais como: ser uma atividade extremamente pesada, baixos resultados financeiros, falta de perspectiva de viver da atividade, dentre outros, levando-os a migrar para cidades maiores em busca de alternativas de trabalho tais como, agricultura, concursos em prefeituras, comércio local, levando à queda na capacidade produtiva.
Ausência de tecnologia	A extração de alguns derivados do coco babaçu, como no caso do mesocarpo, é artesanal, o que torna o tempo para obtenção do produto final elevado, gerando baixa capacidade produtiva.
Acesso ao babaçuais	É fundamental que haja disseminação quanto às leis que garantem às quebradeiras o acesso aos babaçuais e fiscalização por parte do governo que estas leis sejam cumpridas.

Identificação	Vinculadas à Comercialização
Mudança na forma de entrega do PAA	Entrega dos volumes negociados fracionada em até 10 vezes, elevando os custos com frete, o que torna a operação economicamente inviável.
Logística de entrega	Dificuldade em encontrar transportadoras nos locais de produção, refletindo em perda de vendas por não ter como entregar o produto.
Sensibilização de consumidores finais	Ausência de campanhas junto aos consumidores diretos sobre os benefícios e propriedades o óleo e farinha de babaçu, o que contribuiria para uma elevação da demanda por parte dos consumidores diretos, principalmente em feiras e mercado local e regional.
Dependência de atravessadores	As quebradeiras de coco, em sua maioria, estão inseridas num contexto de comercialização que as torna dependentes de atravessadores, por falta de alternativa de acesso aos mercados, perpetuando um ciclo que contribui para a manutenção de pobreza destas mulheres e suas famílias.
Alto custo de transportes/fretes e envio por correios	Atrelado ao desafio de encontrar transportadoras, quando encontram os fretes são de valores elevados. A outra opção, que são os correios, principalmente para envios em pequenas quantidades, tanto para o mercado interno, quanto o externo, geralmente inviabilizam a operação em função do

	custo deste serviço.
Dificuldade com os procedimentos burocráticos de exportação	Há demanda de compradores externos que esbarram na burocracia dos procedimentos de exportação, como por exemplo, as operações de câmbio junto aos bancos, acarretando prejuízos e até mesmo a perda destes clientes inviabilizando o acesso a estes mercados.
Pouca transparência nas relações comerciais	Alguns representantes de cooperativas se queixam de que os processos de comercialização não são totalmente transparentes, gerando principalmente insegurança quando à sua continuidade, o que impacta no planejamento da produção.
Alvarás sanitários	Dificuldade na obtenção de alvarás e certificados sanitários essenciais para acesso à maioria dos mercados.
Ausência de embalagens adequadas	Não somente para uma melhor apresentação visual do produto, mas para que conste a rotulagem técnica e nutricional para cada tipo de produto.
Custo de embalagens	O acesso a embalagens necessárias para atendimento às demandas de mercado e tipo de produto apresentam um alto custo, muitas vezes pelo baixo volume de compra e fretes envolvidos na entrega.
Identificação	Vinculadas à Gestão
Viabilidade financeira das associações e cooperativas	Os volumes comercializados ainda não são suficientes para cobrir, os custos

	administrativos e de investimento nas operações, tais como, assessoria técnica, assessoria administrativa, contador, máquinas, edificações, necessários para melhorar a capacidade produtiva dos empreendimentos, dependendo de projetos externos para suprir estas demandas.
Gestão Deficitária	Percebe-se um número expressivo de quebradeiras conscientes sobre os direitos que lhes são garantidos, com destaque para líderes expressivas e atuantes, entretanto, nota-se que há ausência de treinamentos que as capacitem e desenvolvam para os processos de gestão.
Ausência de controles	Há uma ausência de controles, tais como, volume produzido, capacidade produtiva, formação de custos e preços, volumes comercializados, custos fixos, dentre outros.

2.5.3.2 Potencialidades e oportunidades

Embora a cadeia do Babaçu apresente problemas notórios e específicos, oferece também oportunidades peculiares, que outros segmentos ainda não conseguiram obter, que, se devidamente aproveitados, possibilitarão à conquista de mercados e geração de renda para as famílias envolvidas, conforme destacados na Tabela 11:

TABELA 11 – PRINCIPAIS POTENCIALIDADES E OPORTUNIDADES

Identificação	Vinculadas à Produção
Variedade de produtos	Praticamente todo o coco é aproveitado, gerando diversas oportunidades de comercialização para os produtores, em diferentes linhas de produtos, tais como: farinha do mesocarpo, óleo, amêndoa, artesanato, carvão e adubo.
Leis que garantem direito às quebradeiras de coco	Existência de leis que garantem diversos direitos às quebradeiras de coco, como a Lei do babaçu livre e a lei de acesso ao conhecimento tradicional.
Qualidade	Baixo índice de problemas relacionados à qualidade dos subprodutos, como a farinha e óleo do babaçu.
Identificação	Vinculadas à Comercialização
Crescente demanda de grandes empresas pelo coco babaçu e seus derivados.	Grandes empresas nacionais e estrangeiras tem se interessado em estabelecer parcerias comerciais com cooperativas e associações de produtores, para obter os derivados do babaçu com matéria prima de seus produtos finais.
Comercialização local existente e em ascensão	Os consumidores diretos, por meio de feiras locais, também tem elevado a demanda por produtos, principalmente do óleo de babaçu, utilizado ricamente na culinária.
Oportunidades de mercado ainda pouco exploradas	Além das grandes indústrias e consumidores locais, que já tem buscado pelos derivados do coco

	babaçu, existe uma oportunidade junto aos hotéis, restaurantes, padarias e supermercados ainda pouco explorados comercialmente.
Preço acessível	De um modo geral, os compradores não questionam e barganham os preços de venda apresentados pelas cooperativas em relação ao produto. O desafio é aumentar os volumes em função dos custos com os fretes.
Acesso aos programas institucionais	Farinha de mesocarpo e o óleo de babaçu estão na lista dos produtos sugeridos pelas nutricionistas dos programas PNAE e PAA, nas regiões em que são produzidos.
Identificação	Vinculadas à Gestão
Organizações de apoio	A existência de organizações de fomento e suporte às quebradeiras de coco, como o MIQCB, que, dentre outros papéis, atuam junto aos governos para garantir os direitos das quebradeiras de coco e trabalham para abrir mercados para os produtos derivados do coco babaçu.
Nível de consciência das quebradeiras	O resultado do trabalho das organizações de apoio pode ser visto no nível de consciência das quebradeiras, em termos de necessidade de preservação dos babaçuais, das leis que lhes garantem direitos e dos riscos de certos contratos comerciais, como por exemplo, àqueles que exigem

	exclusividade.
Identificação	Vinculadas a Outras Questões
Mulheres diretamente beneficiadas	Somente no Estado do Maranhão existem mais de 300 mil mulheres extrativistas envolvidas com o coco babaçu, revelando a importância, em termo de gênero, desta cadeia.

2.5.3.3 Experiência exitosa – caso Natura

A experiência de parceria comercial entre a empresa de cosméticos NATURA e a Cooperativa de Pequenos Produtores Agroextrativistas de Esperantinópolis (COOPAESP) é um exemplo de acesso a mercados, que além da comercialização de volumes expressivos de farinha do mesocarpo, proporcionou às quebradeiras de coco informações importantes quanto aos direitos das comunidades e povos tradicionais, não somente relacionado ao material genético do babaçu, mas também sobre o conhecimento tradicional associado a este recurso, antes desconhecido por elas e pelas organizações de apoio.

Em novembro de 2004 o Programa de Comercialização solidária da Associação em Áreas de Assentamento do Estado do Maranhão (ASSEMA), recebe o contato da empresa NATURA, interessada em adquirir 100 kg de farinha do mesocarpo, COOPAESP. Após um ano do envio deste pedido e a realização de pesquisas da amostra de farinha adquirida, a NATURA informou que estava interessada em lançar um cosmético que conteria esse recurso da biodiversidade. Para viabilizar esta relação comercial, a empresa também esclareceu à COOPAESP e à ASSEMA que existia uma Medida Provisória do Governo Federal (MP 2186-16 de 2001), a qual diz que o patrimônio genético dos recursos da biodiversidade deve ser protegido e havia direitos que os produtores possuíam, em relação às questões relacionadas à bioprospecção⁷, como era o caso da Natura.

⁷ Bioprospecção é a atividade exploratória que visa identificar componente do patrimônio genético e informação sobre conhecimento tradicional associado, com potencial de uso comercial (PORRO e VEIGA, 2010).

Quando isso ocorre, a empresa precisa cumprir as regras de repartição de benefícios, segundo a MP 2186-16 de 2001. O entendimento é que se a empresa vai se beneficiar comercialmente deste processo, ela tem que repartir os benefícios que irá obter com as comunidades que desenvolveram e preservaram o conhecimento tradicional.

No caso das quebradeiras de coco, o conhecimento se refere ao saber fazer a farinha de mesocarpo e quais as qualidades que ela contém. Além destes, o conhecimento tradicional também se refere ao compartilhar esse saber em sua comunidade e defendê-la, juntamente com os babaçuais, contra aqueles que querem destruí-los ou explorá-los de forma não sustentável.

Sendo assim, quando uma quebradeira envia uma amostra da farinha ou seu conhecimento sobre sua serventia para uma empresa, quer seja para produzir um cosmético ou um alimento, ou qualquer outro produto, a empresa deve repartir os benefícios dessa produção com quem vive e preserva as palmeiras.

Todo esse conhecimento foi sendo adquirido à medida que as negociações avançavam com a NATURA e foram se revelando de extrema importância, não somente para a COOPASESP e ASSEMA, mas pelo fato de serem difundidos entre as demais cooperativas e organizações de apoio às milhares de quebradeiras de coco localizadas em diferentes estados produtivos do coco babaçu, servindo de parâmetros para futuras negociações entre as quebradeiras e outras e outras empresas privadas, garantindo os direitos dessas produtoras.

A negociação entre a NATURA, a COOPAESP e a ASSEMA acordou que a empresa pagaria um valor percentual de acordo com a receita líquida da venda de produtos com o babaçu, além de um valor fixo que se constituiria num Fundo, em função do acesso ao patrimônio genético e ao conhecimento tradicional associado.

Em relação aos benefícios decorrentes do acesso ao patrimônio genético, foi estabelecido:

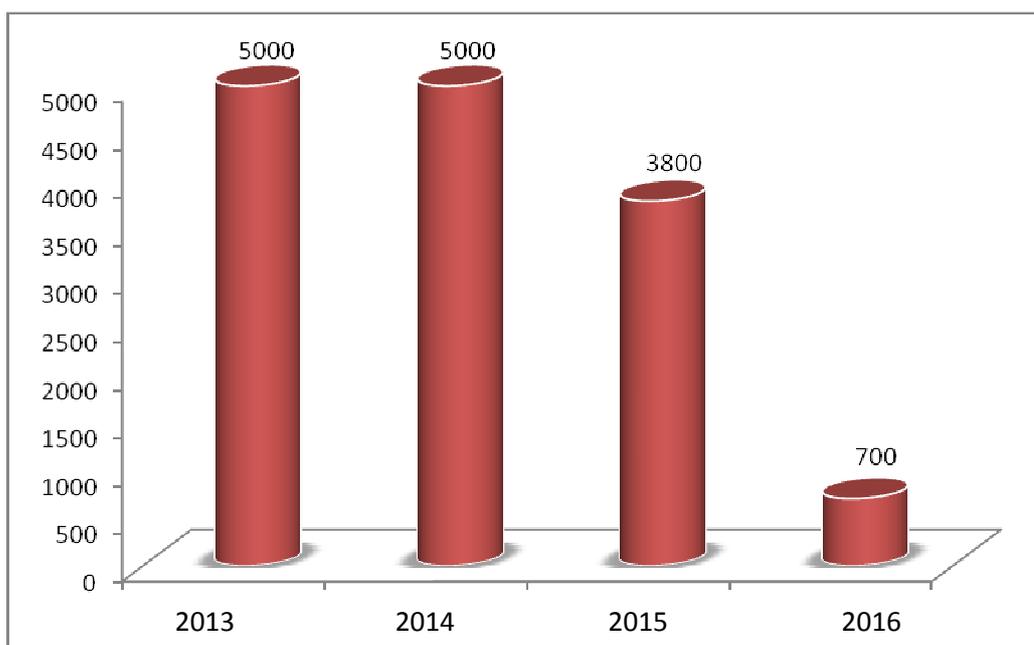
um percentual equivalente a 0,15% sobre a receita líquida auferida com a comercialização dos produtos que contenham farinha de mesocarpo de coco babaçu, desde que tais ativos estejam mencionados em destaque junto ao nome comercial do produto em seu respectivo rótulo, pelo período de 3 anos, a contar de cada lançamento de produto que contenha o insumo de farinha de mesocarpo de coco de babaçu (PORRO e VEIGA, 2010, p. 23)

Em relação a benefícios decorrentes do acesso ao conhecimento tradicional associação, a repartição de benefícios por acesso ao conhecimento tradicional associado ao patrimônio genético, correu da seguinte forma:

Através do pagamento de um montante correspondente à aplicação do percentual equivalente a 0,15% sobre a receita líquida auferida com a comercialização dos produtos que contenham farinha de mesocarpo de coco babaçu, pago durante 3 anos, a contar de cada lançamento de produto que contenha o insumo farinha de mesocarpo de coco de babaçu (PORRO e VEIGA, 2010, p. 23).

2.5.3.3.1 Resultados comerciais

De acordo com Márcio Souza, responsável técnico da COOPAESP, os volumes, em kg, comercializados de farinha de mesocarpo, somente para a NATURA foram os seguintes:



Fonte: Márcio Souza

A queda ocorrida em 2016, ainda segundo Márcio, pode estar relacionada à retração pela qual o mercado tem passado, devido à crise econômica atual e também aos estoques de produtos ainda existentes por parte da NATURA, em função dos volumes comprados nos anos anteriores. Os volumes para 2017 ainda não foram acordados junto à empresa.

2.5.3.3.2 Outros resultados decorridos da negociação

A experiência com a NATURA vivida pela CCOPAESP, ASSEMA e todos os demais agentes envolvidos no apoio às quebradeiras, gerou uma aprendizagem que se torna fonte de informação também para diversas outras comunidades tradicionais. A existência de um contrato resultante dessa negociação já pode ser considerada um aspecto inovador, uma vez que é incomum as empresas buscarem este tipo de regularização do acesso a produtos da biodiversidade. Outro ponto relevante é o fato desse acordo ser considerado um sucesso para as quebradeiras, não somente pelos valores alcançados (não divulgados oficialmente), mas também pelo movimento das quebradeiras ter alcançado, junto à empresa, trabalhar o processo no tempo de assimilação de todas as etapas deste processo por parte das quebradeiras de coco, sem ceder à pressão do mercado em termos de urgência (PORRO E VEIGA, 2012).

O movimento das quebradeiras de coco também lista como aprendizagem durante este processo:

- a) A existência de um mercado para o conhecimento associado ao recurso genético existente na farinha e não apenas o mercado para a farinha do mesocarpo;
- b) A existência da Convenção da Biodiversidade e da Medida Provisória no Brasil, que estabelece os direitos das comunidades tradicionais;
- c) As comunidades tradicionais e organizações que as representam devem estar atentas a contratos com cláusulas de sigilo que limitem a circulação do conhecimento tradicional;
- d) Não se pode confundir repartição de benefícios com doação, uma vez que doação depende da vontade da empresa e repartição de benefícios é um direito garantido por lei às comunidades tradicionais;
- e) Não se pode privatizar aquilo que é bem coletivo e difuso;
- f) Parcerias são essenciais, bem como articulação entre as comunidades tradicionais, de forma a gerar um processo de aprendizado institucional.

2.5.4 Considerações Finais

Ao se fazer a leitura do histórico da cadeia do babaçu dos últimos anos e compará-lo com os problemas enfrentados pelos produtores nos dias atuais, tem-se a sensação de que não ocorreram avanços. Ainda é grande a luta para mudar um sistema que contribui para perpetuação da pobreza e a manutenção de domínio da terra nas mãos dos grandes latifundiários, que até mesmo ignoram leis que garantem os direitos de acesso à terra dos menos favorecidos.

Com as descobertas e disseminação relativas às propriedades do coco babaçu, temos visto um novo ciclo de valorização deste fruto, criando um cenário de grandes oportunidades para os produtores, por meio do interesse de grandes empresas nacionais e internacionais pelo produto, bem como de canais de escoamento locais, devido à demanda criada pelos consumidores finais, apesar de se constatar a necessidade de maior sensibilização quanto aos seus benefícios, desenvolver embalagens adequadas, obter as certificações exigidas, dentre outros.

A experiência de comercialização entre a COOPAESP e a NATURA demonstra que é possível estabelecer parcerias comerciais que beneficiem todos os envolvidos na cadeia produtiva, gerando um significativo retorno para os produtores, não somente financeiro, mas também de aprendizagem que será transmitido a outras gerações. Entretanto, para se multiplicar esta experiência será necessário um olhar profundo dos entraves e problemas que a cadeia ainda enfrenta, como o desafio de se fazer cumprir a lei do babaçu livre, por parte dos proprietários das terras, profissionalização da comercialização, fornecimento de assessoria técnica especializada, dentre outros. Superando estes desafios, a cadeia do babaçu pode representar uma atividade com grande potencial de transformação, devido aos indicativos dos mercados atuais e pelo número relevante de famílias que podem se beneficiar deste processo.

3 CONCLUSÃO

As cadeias produtivas estudadas neste documento demonstram o quanto a agricultura familiar é diversificada e desempenha papel fundamental para melhoria da qualidade de vida das populações mais pobres.

Explorando desde a criação de pequenos animais (caprinos, ovinos, suínos, peixes, abelhas, dentre outros) diversas fruteiras, hortaliças, plantas medicinais, tubérculos, etc., os quintais produtivos, além de garantir significativa melhoria na qualidade da alimentação das famílias, são capazes de gerar excedentes para oferta de diversos produtos para o mercado, promovendo elevação da renda familiar e ocupação da mão de obra, principalmente na região focada (Zona da Mata - PE), onde a monocultura da cana é fator determinante de desigualdade.

A piscicultura é para o pequeno produtor uma excelente e promissora alternativa, tanto pelo potencial produtivo e significativa rentabilidade, como pela capacidade das diversas formas de cultivo possibilitar aproveitamento dos recursos naturais abundantes no país, a favor da melhoria da qualidade de vida de muitas comunidades rurais.

O artesanato é a cadeia com maior capacidade de inclusão da mão de obra feminina, possibilitando que um grande número de mulheres exerça uma atividade produtiva geradora de renda para a família, conciliada com as tarefas do cotidiano do lar, gerando autoestima e fortalecimento do papel da mulher nas comunidades. A atividade artesanal além de ser um instrumento poderoso para valorização das diversidades culturais possibilita que um grande número de pessoas, principalmente as com menor nível de formação educacional, se ocupem de um trabalho em suas comunidades, contribuindo para minimizar os graves problemas provocados pelo êxodo nas regiões mais vulneráveis.

A apicultura se destaca como uma das melhores alternativas de geração de renda para a agricultura familiar, por ser a atividade que pode ser iniciada com investimentos insignificantes, ter técnicas de manejo de fácil aprendizado por qualquer produtor e gerar produtos para um mercado em ampla expansão, de baixo custo produtivo e bom valor de venda. Conforme foi demonstrado, é uma atividade de relevante importância para sustentabilidade por conciliar aspectos sociais, ambientais e econômicos na sua exploração.

A cadeia produtiva do babaçu é de histórica importância social, econômica e ambiental. A atividade extrativista de exploração dos babaçuais, para além dos problemas e entraves dos processos produtivos e comerciais de todos seus produtos, bem como das potencialidades e oportunidades da cadeia, traz a história das quebradeiras de coco e o processo de luta da categoria para exercer a profissão com dignidade e garantir a sobrevivência de milhares de famílias excluídas e desprovidas de terra.

Por todos os aspectos considerados neste documento, pode-se concluir que todas as cadeias estudadas são de relevante importância para agricultura familiar brasileira, porque apesar dos muitos problemas e entraves aqui relatados em suas explorações, todas elas também apresentam grande potencial e representam excelentes oportunidades para garantir a geração de empregos nas zonas rurais e geração de renda em comunidades mais carentes. Todas as cadeias, nos formatos que são explorados pelos pequenos produtores, dão sua contribuição para preservação ambiental e possibilitam a produção de alimentos mais saudáveis.

O grande desafio de acessar aos mercados de forma contínua e satisfatória é sem dúvida o que requer maior atenção. Este trabalho procurou ser contributivo na apresentação dos fatores que tem dificultado a obtenção de melhores resultados nas explorações das cadeias selecionadas, bem como na apresentação dos fatores que asseguram que os desafios podem ser superados pelas potencialidades e exploração das oportunidades que cada atividade apresenta. No próximo estudo, a consultoria apresentará todas as opções disponíveis que podem ser exploradas pelo produtor da agricultura familiar com Projetos apoiados pelo FIDA no Brasil, para acessar aos diversos canais de escoamento de suas produções, com o maior nível de detalhamento possível.

4 REFERÊNCIAS

ALVIM. Moema de Castro. O BABAÇU NO MARANHÃO – 1ª PARTE. Disponível em: <http://pinheiroempauta.blogspot.com.br/2014/09/o-babacu-no-maranhao-1- parte .html>. Acesso em 22 out. 2014.

AMARAL FILHO, Jair do. **A economia política do babaçu: um estudo da organização do estrado-indústria do babaçu no Maranhão e suas tendências**. São Luis: SIOGE, 1980.

ANDRADE, Manuel Correia de Oliveira. **Atlas Escolar de Pernambuco**. João Pessoa: Grafset, 2003.

Agência Estadual de Pesquisa e Extensão Rural do Maranhão - AGERP, 2016. Disponível em: <http://www.agerp.ma.gov.br/?s=itans+agerp&submit=Search>. Acesso em 30 de Out. 2016.

AYRES JUNIOR, José Costa. **A organização das Quebradeiras de Coco Babaçu e a Refuncionalização de um Espaço Regional na Microrregião do Médio Mearim Maranhense**. Dissertação apresentada no programa de mestrado do curso de Geografia do Centro de Filosofia e Ciências Humanas da UFSC. 2007.

BARBOSA, Viviane de Oliveira Barbosa. **Mulheres do Babaçu: gênero, materialismo e movimentos no Maranhão**. 2003. 267f. Tese (Doutorado em História) - Instituto de Ciências Humanas e Filosofia, Universidade Federal Fluminense (UFF). Niterói. 2013.

BARROSO NETO, Eduardo. **O que é artesanato: primeiro módulo**. Publ. 2001. Disponível em: http://www.eduardobarroso.com.br/Artesanato_%20mod1.pdf. Acesso em: 01 nov. 2016.

_____. **Artesanato e mercado: segundo módulo**. Disponível em: http://www.fbes.org.br/biblioteca22/artesanato_mod2.pdf. Acesso em: 01 nov. 2016

BORGES, Adélia. **Design + artesanato. O caminho brasileiro**. São Paulo: Terceiro Nome, 2012.

CAMARGO, Joao M F. 1972 - **Manual de Apicultura** – Editora Agronomica Ceres

CARRAZZA, Luis Roberto; SILVA, Mariane Lima da; ÁVILA, João Carlos Cruz. **Manual Tecnológico de Aproveitamento Integral do Fruto do Babaçu**. Brasília – DF. Instituto Sociedade, População e Natureza (ISPN). Brasil, 2012.

CONAB – Companhia Nacional de Abastecimento, 2014. Programa de Aquisição de Alimentos – PAA. **Resultado das ações da conab em 2013**. Disponível em: http://www.conab.gov.br/OlalaCMS/uploads/arquivos/14_02_18_14_25_08_sumario_executivo_12.pdf. Acesso em 17 out. 2016.

DUMONT, Fabiana. **Análise do processo de comercialização de produtos artesanais de comércio justo para o mercado nacional e internacional.** Dissertação, Universidade de Pernambuco, Recife, 2015.

FAO Brasil 2006. **Revisão do marco institucional, da estrutura institucional e organizacional da SEAP/PR.** Fortalecimento Institucional da Secretaria Especial de Aquicultura e Pesca - SEAP/PR. Brasília, Março/2006. Disponível em: <http://agris.fao.org/agris-search/search.do?recordID=XF2008436069>. Acesso em 17 Out. 2016.

IBGE. **Censo 2010.** Disponível em: <<http://www.censo2010.ibge.gov.br/noticias-censo?view=noticia&id=3&idnoticia=2019&busca=1&t=indicadoressociais-municipais-2010-incidencia-pobreza-maior-municipios-porte-medio>>. **Acesso em: 18 fev. 2015.**

JATOBÁ, Lucivânio (Org.). **Estudos nordestinos de meio ambiente.** Recife: Massangana, 1986. Nosso Futuro Comum /Comissão Mundial do Meio Ambiente e Desenvolvimento. – 2ª Ed.– Rio de Janeiro: Editora da Fundação Getúlio Vargas, 1991.

MOURE, J.S. 1970. **The species of euglossine bees of Central America belonging to the subgenus *Euglossella* (Hymenoptera, Apodae).** Academia Brasileira de Ciências. 1970.

NASCIMENTO, Armindo V. 2010 . **Abellhas , Como criar –** Cia da abelha.

NETO, Nirson Medeiros da silva. **LEI DO BABAÇU LIVRE: A JURIDICIDADE ESPECÍFICA DAS QUEBRADEIRAS DE COCO BABAÇU FREE BABASSU: THE LAW OF BREAKING COCONUT BABASSU LADIES.** Disponível em: <http://www.publicadireito.com.br/artigos/?cod=e93028bdc1aacdfb>. Acesso em 29 set. 2016.

OLIVEIRA, Carlos Flaviano de; VEIGA NETO, Alípio Ramos. **A Negociação do artesanato nordestino nos mercados internacionais.** Revista Alcance. Set/dez.2008. Disponível em: <<http://www6.univali.br/seer/index.php/ra/article/view/761>>. Acesso em: 22 out. 2106.

PORRO, Noemi Miyasaka; VEIGA, Iran. **Caderno de Estudos: a experiência da COOPAESP, ASSEMA e MIQCB com a medida provisória 2186-16 de 2001.** Maranhão. 2010.

PORTAL DO EMPREENDEDOR. **O que é? Micro Empreendedor Individual.** Disponível em: <<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/mei-microempreendedor-individual>>. Acesso em: 08 nov. 2016.

PRADO Ludmila do. **Direto da fonte: artesanato movimentou R\$ 52 bilhões por ano na economia nacional,** 1 jul. 2013. Disponível em: <<http://revistasustentabilidade.com.br/direto-da-fonte-artesanato-movimentou-r-52-bilhoes-por-ano-na-economia-nacional/>>. Acesso em: 22 out. 2016.

PROGRAMA DO ARTESANATO BRASILEIRO – PAB. **Base conceitual do artesanato brasileiro**, pab-Brasília, 2012. Disponível em: http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1347644592.pdf. Acesso em 27 out. 2016.

SEBRAE. **Artesanato: um negócio genuinamente brasileiro**. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Edição comemorativa 10 anos. v. 1, n. 1, mar./2008.

_____. **Pesquisa o artesão brasileiro**. Brasília, Setembro de 2013. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/o%20artes%C3%A3o.pdf>. Acesso em: 28 out. 2016.

SHIRAIISHI NETO, Joaquim. **Leis do babaçu livre: práticas jurídicas das quebradeiras de coco babaçu e normas correlativas**. Manaus: UEA, 2006.

SILVA, Emanuely Kelly Ribeiro da. **Design e artesanato: um diferencial cultural na indústria do consumo**. Publ. 2007. Disponível em: http://fido.palermo.edu/servicios_dyc/encuentro2007/02_auspicios_publicaciones/actas_diseno/articulos_pdf/A032.pdf. Acesso em: 20 out. 2016.

SLOW FOOD. **Livreto: as fortalezas slow food**. Disponível em: <http://www.slowfoodbrasil.com/publicacoes/704-livreto-as-fortalezas-slow-food>. Acesso em 06 fev. 2017.

_____. SLOW FOOD BRASIL. Disponível em: <http://www.slowfoodbrasil.com/>. Acesso em 06 de fev. de 2017.

TOMASELLI, A. **Produção de Mel à Base de Essências Nativas com Selo Ecológico**. Informativo Zum Zum, ano 33, nº291, p.06-07.1999.

ANEXO I - A ZONA DA MATA PERNAMBUCANA

1 RESGATE HISTÓRICO

Desde o período colonial até os dias atuais, a maior parte dos municípios dessa Região tem sua economia dependente do cultivo da monocultura da cana-de-açúcar, que foi a principal atividade a substituir extração do Pau-Brasil.

Esta exploração foi implantada com o objetivo de atender uma demanda do mercado mundial, sendo necessário o cultivo de extensas áreas, os latifúndios, resultando em expressiva degradação da fauna e flora, com especial impacto na Mata Atlântica.

Na fase do Brasil império e na república, ao longo das diferentes fases da sua história, o Estado brasileiro, de forma direta ou indireta, sempre fomentou e financiou o cultivo da cana-de-açúcar controlando quase todas as fases produtivas, aliado aos interesses da classe produtora e do mercado internacional.

A Zona da Mata, especialmente a capitania de Pernambuco, desde a colonização se apresentou como uma Região propícia para o desenvolvimento da cultura da cana, tanto pela razão de ter solos férteis e clima úmido, bem como pela localização geográfica, que possibilitava maior proximidade com o mercado europeu, favorecendo o escoamento da produção pela via marítima.

Assim, a Região se tornou referência na produção açucareira no Brasil e no mundo, em meados do século XVI, se estendendo por todo o século XVII, fase histórica conhecida como o "ciclo do açúcar".

Baseado no tripé, latifúndio, monocultivo e escravidão, este formato se firmou e ainda continua sendo explorado em grandes extensões de terra de propriedade familiar em toda região.

Inicialmente a exploração da cana se deu com a mão de obra escrava, especialmente a negra e indígena, até o final do século XIX, quando houve a transição para o regime de assalariamento que foi socialmente imperfeita e injusta, resultando num modelo de exploração da mão de obra que ainda hoje requer a adoção de sérias medidas garantidoras de direitos trabalhistas.

O monopólio da terra, que garantiu a monocultura canavieira nesta região, ainda hoje conhecida como "região canavieira", inibiu o surgimento de outras

atividades econômicas, gerando problemas estruturais, tais como: desemprego, que quando disponível é estrutural e sazonal, subemprego, déficits sociais elevados e a degradação do meio ambiente.

Apesar de ser uma das Regiões de maior potencial econômico do Nordeste, tanto pelos recursos naturais disponíveis (água, solo, clima, etc.), quanto pelas vantagens da localização privilegiada (está muito próxima da Região Metropolitana do Recife), com razoável infraestrutura econômica (estradas, portos marítimos, aeroportos, etc.) e abundante contingente de mão de obra, a região herdou as mazelas de um modelo que favorece a desigualdade, gerada principalmente pela perversa distribuição de terras, que se concentra e enriquece uma pequena minoria em detrimento do prejuízo e empobrecimento da grande maioria.

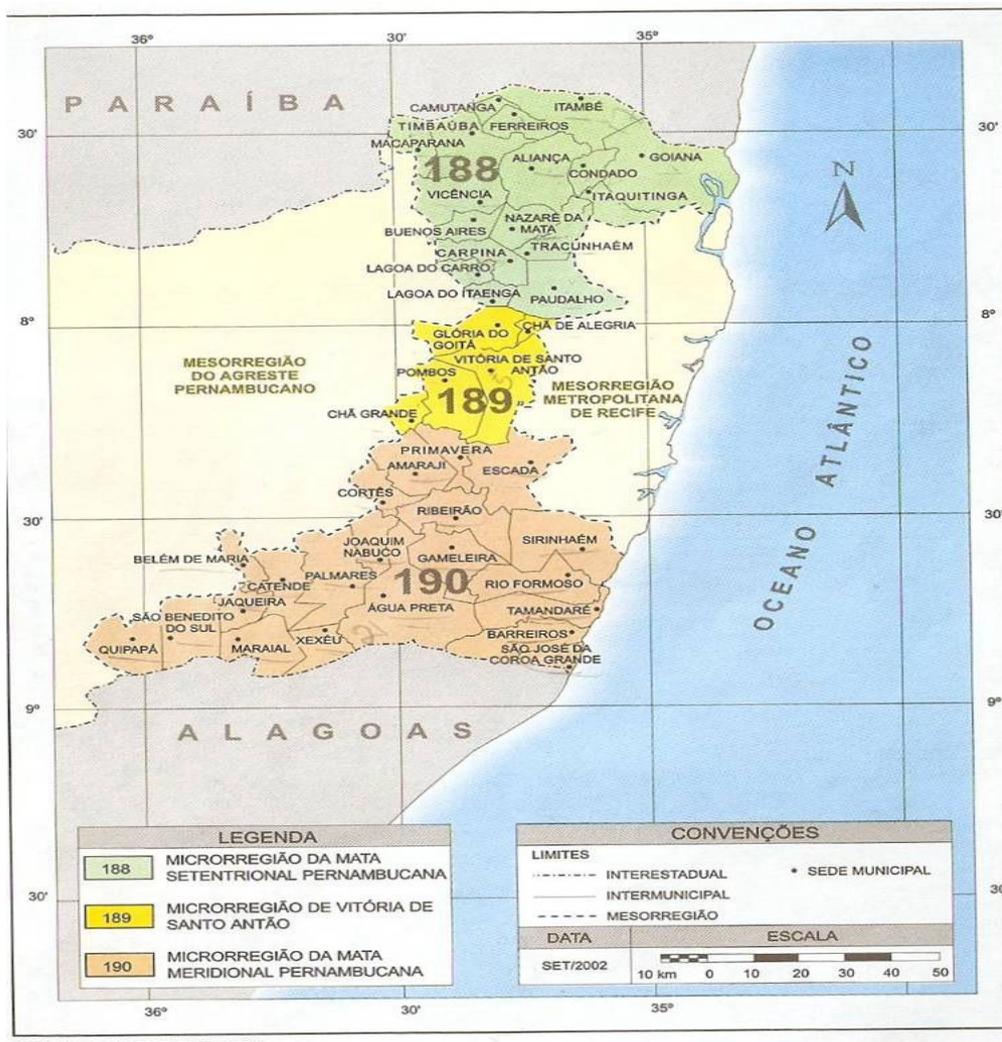
Assim, os problemas socioambientais da Zona da Mata Pernambucana, que tiveram origem no seu processo de formação, são frutos de um modelo socioeconômico arcaico que ainda continua em vigor em nossos dias, demonstrando que o Setor Canavieiro de Pernambuco, no modelo desenvolvido e perpetuado, não conseguiu estabelecer o processo de desenvolvimento socioambiental desejado para Região, penalizando os mais pobres ao longo dos anos.

Durante toda sua história, a atividade de exploração da cana de açúcar, com a finalidade de produção de açúcar e álcool pelas grandes usinas instaladas em toda região da Zona da Mata Pernambucana, sempre foi e continua sendo uma das atividades mais agressivas do processo de degradação do meio ambiente, contribuindo de forma desastrosa para poluição do ar, de mananciais hídricos e do solo.

2 LOCALIZAÇÃO E CARACTERIZAÇÃO DA REGIÃO

A mesorregião denominada Zona da Mata de Pernambuco é composta por 43 municípios, ocupando uma área de 8.738 km², correspondente a 8,9% do território estadual, subdividida em 3 microrregiões, quais sejam:

- Microrregião da Zona da Mata Meridional, denominada Zona da Mata Sul;
- Microrregião da Zona da Mata Setentrional, denominada Zona da Mata Norte;
- Microrregião de Vitória de Santo Antão.



Fonte: CONDEPE / IBGE, 1996.

A mesorregião tem os seguintes limites: ao Norte: Paraíba; ao Sul: Alagoas; Leste: Oceano Atlântico e mesorregião Metropolitana do Recife; Oeste: mesorregião do Agreste Pernambucano e a Paraíba.

QUADRO 1 - MESORREGIÃO DA MATA PERNAMBUCANA – DADOS POPULACIONAIS DOS MUNICÍPIOS

MATA MERIDIONAL (Mata Sul)			
MUNICÍPIOS	POPULAÇÃO	TAXA DE URBANIZAÇÃO	POPULAÇÃO SEDE MUNICÍPIO
Água Preta	28.715	51,15	13.002
Amaraji	21.319	67,49	14.388
Barreiros	39.151	79,29	30.908
Belém de Maria	10.634	61,80	4.200

Catende	31.149	75,19	19.944
Cortês	19.986	65,22	8.436
Escada	56.959	79,82	42.530
Gameleira	23.784	70,26	16.001
Jaqueira	11.640	50,78	5.911
Joaquim Nabuco	15.921	60,40	9.617
Maraial	13.940	56,44	6.454
Palmares	55.658	77,82	45.548
Primavera	11.470	57,92	6.643
Quipapa	22.202	49,11	9.706
Ribeirão	41.368	71,39	27.356
Rio Formoso	20.763	40,21	6.963
São Benedito do Sul	10.477	50,33	3.643
São José da Coroa Grande	13.953	67,98	9.494
Sirinhaém	33.079	41,03	9.674
Tamandaré	17.056	67,65	10.835
Xexéu	13.597	57,76	7.853
MATA SETENTRIONAL (Mata Norte)			
MUNICÍPIOS	POPULAÇÃO	TAXA DE URBANIZAÇÃO	POPULAÇÃO SEDE MUNICÍPIO
Aliança	37.188	45,91	12.353
Buenos Aires	12.016	53,40	6.416
Camutanga	7.830	76,59	5.997
Carpina	63.769	95,60	60.965
Condado	21.756	84,72	18.432
Ferreiros	10.737	64,92	6.970
Goiana	71.088	61,12	94.876
Itambé	34.966	75,28	18.730
Itaquitinga	14.950	72,11	10.780
Lagoa do Carro	13.083	61,59	8.058
Lagoa de Itaenga	19.908	75,79	15.088
Macaparana	22.474	60,07	13.500
Nazaré da Mata	29.218	84,45	26.674
Paudalho	45.063	76,32	34.391
Timbaúba	56.895	77,39	41.842
Tracunhaém	12.379	76,20	9.433
Vicência	28.744	36,38	9.434
VITÓRIA DE SANTO ANTÃO			
MUNICÍPIOS	POPULAÇÃO	TAXA DE URBANIZAÇÃO	POPULAÇÃO SEDE MUNICÍPIO
Chã Grande	18.403	63,70	11.722
Gloria de Goitá	27.528	45,49	10.575
Pombos	23.343	59,88	12.801

Vitória de Santo Antão	121.269	81,92	98.075
------------------------	---------	-------	--------

Fonte : IBGE, 2010.

A vegetação original é composta por Mata Atlântica, sendo este bioma o responsável pela denominação “Mata”. Grande parte dessa vegetação original foi substituída pela cana-de-açúcar, e atualmente encontramos apenas algumas ilhas remanescentes. As formações primitivas da Região são: Floresta Subperenefólia, Subcaducifólia e as Formações Litorâneas.

Segundo Jatobá (2006), no Atlas escolar de Pernambuco:

a Floresta Subperenefólia é uma formação vegetal florestal, densa, composta de árvores de grande porte (20 a 30 metros de altura), latifoliadas, com a presença de um grande número de epífitas. Reflete o clima As’ e surge nas áreas de maiores índices pluviométricos anuais de Pernambuco, na Mata Meridional. Dentre as espécies mais características da Floresta Subperenefólia, salientam-se o visgueiro, a sucupira, o pau-d’alho etc.

Sobre a Floresta Subcaducifólia ou Mata Seca, o mesmo autor, a caracteriza como sendo:

árvores de grande porte, latifoliadas muitas das quais, durante o período seco, deixam cair parte das suas folhas. Dominava nos Municípios de Itambé, Timbaúba, Goiana, Vicência, Bom Jardim, São Vicente Ferrer, Orobó, Surubim, e Nazaré da Mata. Essa formação está relacionada ao clima As’ em áreas onde as precipitações são inferiores às da Zona da Mata Meridional, à estação seca um pouco mais prolongada e aos solos derivados da alteração das rochas do embasamento cristalino. As espécies arbóreas típicas da “Mata Seca” são: pau-d’arco amarelo, pau-brasil, pau-d’arco roxo, maçaranduba e sucupira.

No que diz respeito às Formações Litorâneas o mesmo autor afirma que são fortemente influenciadas pelas características do solo, compreendem os manguezais, matas de restinga e formações das praias.

O índice pluviométrico e a umidade relativa do ar são elevados, com acumulados anuais que ultrapassam os 2.500 mm, enquanto que a umidade do ar varia entre 30% a 100%. O clima predominante, segundo a classificação de Köppen, pode ser definido como As (A – Clima quente e úmido / s’ – Chuvas de outono e inverno). As temperaturas não sofrem grandes oscilações ao longo do ano, com mínimas que raramente chegam a menos de 15°C e máximas que dificilmente ultrapassam os 36°C.

É cortada por rios importantes do estado, como o Rio Capibaribe, Rio Ipojuca e o Rio Ipanema, além de rios de menor extensão não menos importantes como o Rio Siriji e Rio Amaraji.

3 ASPECTOS SOCIAIS

Implantado desde o período colonial, o modelo latifundiário de exploração da monocultura da cana e escravidão não sofreu mudanças significativas ao longo dos quase quinhentos anos do cultivo da cana no Nordeste. Ainda hoje se encontra em usinas da Região trabalhadores da cana, que mesmo assalariados, possuem, em muitos casos, condições de vida tão precárias como a dos escravos, o que gera pobreza, segregação e profundas injustiças sociais.

A concentração de terra na posse de poucos, perpetua a expropriação dos trabalhadores agrícolas do principal meio de produção – a terra. Estes trabalhadores, que até o fim do século XIX residiam nos limites dos engenhos, foram sendo expulsos para os centros urbanos mais próximos com a instalação das usinas.

O avanço tecnológico no beneficiamento da produção da cana passou a demandar mais espaço para esta cultura e não só expulsou os trabalhadores dos limites e da tutela dos Senhores de Engenho, como também, expandiu a sua fronteira agrícola para as áreas de remanescentes de Mata Atlântica.

A concentração de terra e renda, exploração extensiva da agricultura, domínio de todo o processo produtivo por parte do setor empresarial e a presença marcante do latifúndio, levou aos municípios dessa Região a uma enorme dependência econômica desse setor. Essa dependência se dá em função de vários fatores, mas sem dúvida a produção baseada no modelo extensivo e pouco mecanizado da exploração da cana, que necessita de grande demanda de mão de obra, é o mais relevante.

Não pode deixar de ser considerado o poder estabelecido entre o Estado e os Industriais do setor sucroalcooleiro, pois estes com frequência se fazem presentes também como Estado, conseguindo, portanto, controle no poder local, bem como uma forte influência na política nacional.

Este cenário dificulta, e às vezes até impede a instalação de outras atividades econômicas na Zona da Mata Pernambucana, fazendo com que grande parte da população desta região, tentando melhorar a renda familiar, se agregue a esta atividade nas fases de demanda da cana e tenha apenas esta atividade econômica como única fonte de renda através do trabalho.

Observando os dados sociais dessa Região é possível perceber o quanto ela é desfavorecida diante do cenário nacional e estadual. No cenário mundial, o Brasil está em 73º colocado entre os 173 países avaliados, com o IDH (Índice de Desenvolvimento Humano) médio de 0,757, segundo o relatório divulgado em 2002 pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD).

Em Pernambuco, o IDH é de 0,577. Já os municípios pernambucanos situados na Zona da Mata, segundo indicativos levantados pelo PNUD e pelo IPEA sobre o desenvolvimento humano brasileiro e constam nos censos oficiais divulgados pelo IBGE em 2002, os Índices de Desenvolvimento Humano variam do mais baixo que é de 0,296 ao mais alto que é de 0,479.

Os dados revelam que a região de exploração de cana-de-açúcar possui um alto grau de pobreza e exclusão social, como é o caso do analfabetismo que os números do censo oficial mostram. O índice médio brasileiro é de 16,67% de analfabetos aumentando para 32,6% nas áreas rurais. Em Pernambuco, a média é de 27% saltando para 45% na zona da mata.

Estes indicadores sociais, nitidamente inferiores ao contexto nacional e estadual, refletem o quanto o modelo econômico imposto à região é ineficiente, mas que se mantém apesar das reivindicações da sociedade e dos movimentos sociais, manifestadas principalmente através da luta por uma reforma agrária na Região, visando uma melhor distribuição de terras, um novo modelo produtivo, que não o monocultor, e uma melhor preservação e restauração ambiental. Os primeiros movimentos sociais na Zona da Mata Pernambucana surgiram da reação dos trabalhadores em defesa dos interesses do homem do campo, em face da grande dependência que mantinham com os usineiros. Esses movimentos sempre lutaram pela defesa dos direitos trabalhistas desrespeitados, pela posse e uso da terra.

Apesar de certa dinâmica, favorável a diminuição da tensão que se iniciou em função da atuação das Ligas Camponesas no início da década de 60, ser observada nos anos seguintes, os problemas sociais continuaram crescendo, principalmente a partir da crise do setor canavieiro na década de 90, notando-se a favelização das periferias e o aumento da criminalidade e violência. O desemprego e a segurança se firmaram como problemas desafiantes das cidades.

Os indicadores do desenvolvimento humano e das condições de vida da população da Mata, medidos pelo Índice de Desenvolvimento Humano - IDH e pelo

Índice de Condições de Vida - ICV, demonstram uma distância muito grande para uma situação de desenvolvimento social aceitável.

Todos os demais indicadores sociais de condições de vida, medidos pela escolaridade, habitabilidade e de saúde, refletem sempre a mesma situação de carência da população. As cidades pacatas vão apresentando cenários semelhantes aos grandes centros urbanos, com moradias de baixa habitabilidade, sem saneamento e outros serviços essenciais.

As disparidades econômicas e sociais da região são latentes, com grande parte da população vivendo abaixo da linha de pobreza. A região é caracterizada pelos elevados índices de analfabetismo, pobreza, mortalidade infantil e doenças causadas principalmente pela desnutrição e alimentação inadequada. Tudo isso, associado à concentração de renda promovida pela economia sazonal da monocultura canavieira, dificulta a diversificação produtiva, provocando desemprego e êxodo rural.

Os programas compensatórios do Governo Federal vêm, de certa forma, minorando a situação de pobreza criada pela crise da cana e por toda uma conjuntura gerada em decorrência das diretrizes públicas prevaletentes nos últimos anos.

4 ASPECTOS AMBIENTAIS

A situação da questão ambiental não difere muito da questão social, sendo muitos os problemas que sempre assolou e continua assolando a região. O histórico modelo produtivo, com a devastação da Mata para exploração da monocultura da cana de açúcar na região da Zona da Mata Pernambucana, gerou e continua gerando uma série de desequilíbrios ambientais a curto e longo prazo.

Todo monocultivo gera um grande impacto ao meio ambiente, uma vez que é realizada a retirada de uma diversificada e complexa cobertura vegetal, para a implantação de uma simples e sem diversidade. Soma a isso a necessidade de implementação de recursos tecnológicos, nem sempre adequados e causadores de degradação, tais como a poluição atmosférica, as implicações no solo, nos rios e a ampliação da destruição da cobertura vegetal.

Na exploração da cana é prática comum a queima para facilitar a colheita, diminuindo os custos da operação e possibilitando melhor rendimento dos cortadores. Essa prática, extremamente agressiva ao meio ambiente, polui violentamente o ar, destrói grande parte dos micro-organismos do solo e da fauna regional.

Também no processo de industrialização da cana, constata-se um alto nível de poluição do ar, sendo esta causada pela fumaça e a fuligem produzida pela queima do bagaço da cana nas caldeiras.

Estas práticas afetam a saúde das populações próximas e dos trabalhadores desse processo produtivo, gerando diversas enfermidades, tais como, falta de ar, asma, bronquite, outras.

A questão de poluição dos mananciais hídricos é feita de várias formas, sendo que a mais perigosa e notória, acontece quando o vinhoto, vinhaça (subproduto da produção do álcool), entra em contato com estes mananciais, contaminando e matando toda vida dos rios, córregos e lagoas. Sua infiltração no solo, muito comum na prática de fertirrigação, contamina o lençol freático. Para cada litro de álcool produzido em toda destilaria ou usina, são produzidos cerca de 10 litros de vinhoto, que representa constante ameaça ao meio ambiente.

No solo a degradação do cultivo da cana é direta. Em razão dos sistemas ambientais serem interdependentes, a poluição do solo não atinge apenas o solo. Além da prática da queimada, a utilização de produtos químicos em larga escala é outra séria fonte poluidora. Adubos químicos, inseticidas (para controle de pragas e insetos) e herbicidas (para controle de ervas não desejadas), afeta o solo, a fauna e os recursos hídricos, além de causar sérios, e muitas vezes irreversíveis, problemas de saúde nos trabalhadores e pessoas que entram em contato com esses produtos.

Na Zona da Mata Pernambucana, é muito comum e frequente o cultivo da cana em áreas com alta declividade, totalmente impróprias para esse tipo de cultivo, visto que este tipo de relevo propicia a erosão do solo, além de levar esses produtos químicos implantados no solo para áreas vizinhas, como rios e áreas habitadas.

Estudos da EMBRAPA, feitos desde 1995 nas áreas de agricultura canieira, mostram que esses produtos químicos não afetam apenas o solo e os rios, mas estão afetando também o lençol freático e demais águas subterrâneas e conseqüentemente, representam ameaça às populações locais.

A cobertura vegetal também foi muito impactada com o monocultivo da cana-de-açúcar.

Segundo o IBAMA, da cobertura original da Mata Atlântica, bioma desta Região, resta menos de 3%, totalmente fragmentada. Um dos maiores responsáveis pela destruição dos 97% de Mata são as Usinas de cana-de-açúcar da Zona da Mata. Para se ter uma ideia da gravidade do assunto, em 2008, em uma atuação inédita, o IBAMA autuou todas as usinas de Pernambuco por crime ambiental.

ANEXO II – COMUNIDADES DO ALIMENTO

"Uma Comunidade do Alimento é uma entidade fisicamente identificável, que tem valores, interesses e propósitos comuns e que está engajada através da proteção das sementes, colheita, produção, cultivo, pesca, processamento de alimentos, distribuição de alimentos, marketing, educação e outras atividades eco-gastronômicas, trazendo produtos artesanais produzidos em pequena escala para os consumidores."

Carlo Petrini, Presidente Internacional do Slow Food.

As comunidades do alimento do Terra Madre representam um conceito novo. A comunidade do alimento é constituída por todos os sujeitos que operam no setor agro alimentar, da produção de matérias-primas à promoção de produtos acabados, e que se caracterizam pela qualidade e a sustentabilidade das suas produções. A comunidade do alimento está intimamente ligada ao próprio território do ponto de vista histórico, social, econômico e cultural.

As comunidades do alimento são de dois tipos:

1. De Território: a comunidade produz vários produtos, até diferentes entre si, mas todos ligados a uma área geográfica delimitada ou a uma etnia indígena;
2. De Produto: a comunidade é composta por todos os agricultores/criadores, transformadores e distribuidores que contribuem,

de várias formas, na produção de um determinado produto proveniente de um território específico. Neste caso a comunidade do alimento coincide com a fileira produtiva. Os produtos das comunidades são elaborados em quantidade limitada por unidades de produção familiares ou de processamentos artesanais e de pequeno porte. O produto ou os produtos das comunidades se distinguem acima de tudo pela sua Qualidade:

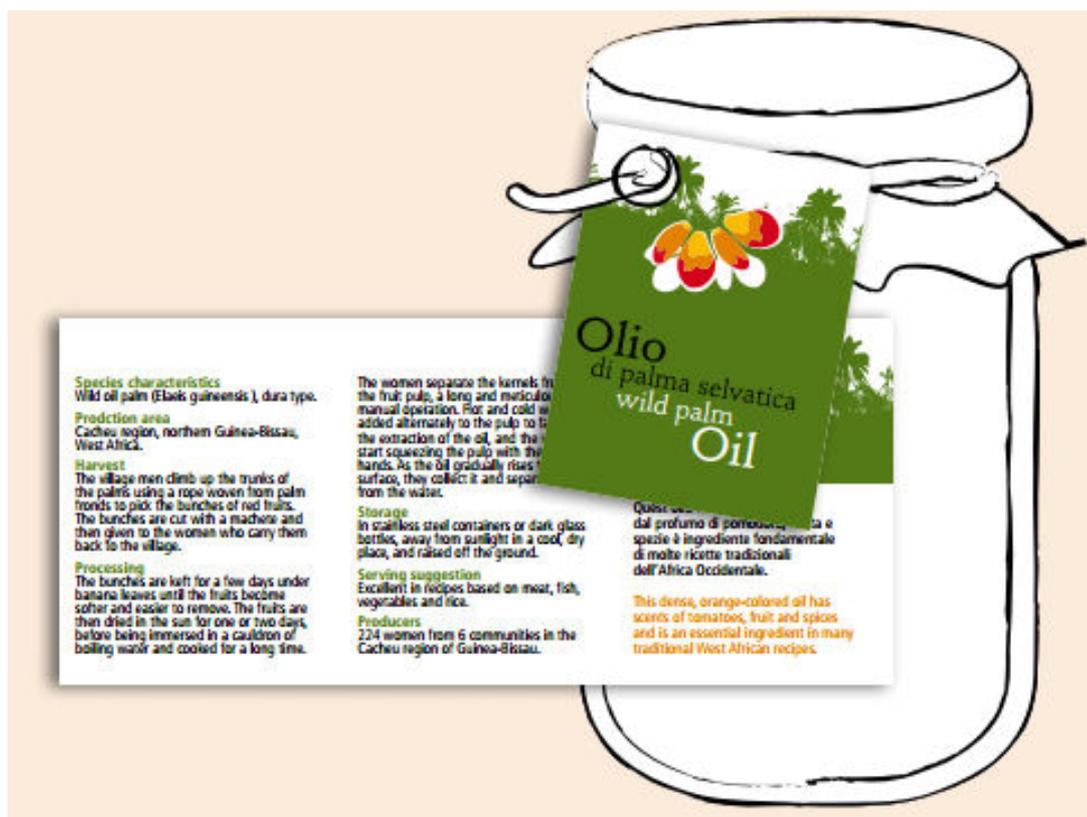
- ORGANOLÉPTICA: o produto é bom (possui ricas qualidades de sabor, textura, cheiro etc);
- AMBIENTAL: o produto é limpo, natural, sustentável;
- SOCIAL: os produtores recebem uma retribuição justa, e, além disso, nas comunidades não se praticam discriminações de qualquer espécie, nem se recorre ao trabalho infantil.

ANEXO III – MERCADOS DA TERRA

Os Mercados da Terra são feiras de produtores, estabelecidas de acordo com diretrizes que seguem a filosofia do Slow Food. Estas feiras, administradas pela comunidade, são importantes pontos de encontro social, onde produtores locais vendem alimentos de qualidade diretamente ao consumidor, por preços justos e produzidos com métodos ambientalmente sustentáveis. Além disso, preservam a cultura alimentar da comunidade local e contribuem para a defesa da biodiversidade.

ANEXO IV – RÓTULOS NARRATIVOS

“O Slow Food desenvolveu um projeto específico sobre a rotulagem de produtos. A maioria dos rótulos dos alimentos vendidos em lojas e supermercados não dá informações suficientes sobre os ingredientes, sem mencionar a história por trás do produto, as características do lugar onde foi feito, a técnica de produção, as raças de gado usado para leite ou carne, como foram criados, etc. Estas informações podem ajudar o consumidor a fazer escolhas que favoreçam produtores mais sustentáveis e responsáveis. É por isso que o Slow Food desenvolveu um rótulo que oferece uma narrativa completa de toda a cadeia de produção e permite que o consumidor faça escolhas mais conscientes. Muitas Fortalezas estão adotando este contrarrótulo (que não substitui, mas integra e completa o rótulo exigido por lei), usando-o para dar informações detalhadas sobre variedades e raças usadas no projeto, técnicas de cultivo e processamento, local de origem, bem-estar animal, formas de conservação e consumo” (SLOW FOOD, 2017). Veja exemplo abaixo:



FONTE: SLOW FOOD, 2017.

ANEXO V – INFORME SOBRE A PRODUÇÃO DE MEL ORGÂNICO

Nas áreas onde se pratica a apicultura tradicional e convencional, normalmente o uso de agrotóxicos é rotineiro e pode contaminar os produtos apícolas produzidos nestes locais. Para que a produção apícola seja considerada ecológica e sem contaminações tóxicas nos seus produtos, é preciso respeitar algumas exigências. Segundo TOMASELLI (1999), os principais cuidados que devem ser observados para a criação de abelhas para produzir mel orgânico são :

a) Vegetação da área

- A vegetação, fornecedora de matéria-prima às abelhas deve ser nativa e a agricultura deve ser ecológica ou tradicional;
- Tanto as árvores cultivadas quanto as culturas praticadas, com espécies exóticas, estas não podem ser fornecedoras de pastagem apícola;
- Só é permitida a pastagem apícola exótica quando cultivada para suprir a alimentação de subsistência e após se constatar, através de análises que não contém substâncias tóxicas, estas plantas que produzirem ou estão submetidas ao sistema tóxico, estas áreas devem ser eliminadas;
- O apicultor deve interferir para ampliar o período e melhorar a produção da vegetação existente ou cultivada.

b) Famílias apícolas

- Aqueles que já possuem colmeias com famílias, no sistema convencional de criação, devem passar uma safra com manejo ecológico para se enquadrar como tal;
- Podem ser adquiridos famílias, núcleos ou rainhas de criadores ecológicos certificados;
- As famílias silvestres da área devem ser coletadas e, após uma safra, podem ser incorporadas ao apiário ecológico (TOMASELLI, 1999).

c) Caixas

- As caixas devem ser de madeira nativa, sem nenhum tratamento químico;
- Podem ser adquiridos de terceiros, desde que com as características acima;
- Devem ser pintadas apenas na parte externa, com cal e corante natural.

d) Cera alveolada

- A cera alveolada deve ser própria ou de apiário ecológico;
- A alveolação não pode ser com processador convencional, exceto se este e todo o ambiente foram higienizados com água quente ou calor antes de processar.

e) Alimentação

- Toda a alimentação deve ser ecológica e natural. Quando se usar alimento substituto, este não pode ter sofrido processo químico na transformação, nem tampouco ter origem de atividades convencionais ou contaminantes;
- Preferencialmente usar mel do próprio apiário ecológico, ou açúcar mascavo, melaço ou garapa;
- Todos os equipamentos utilizados devem ser de origem ecológica.

f) Água

- A água da área, num raio de 1,5 quilômetros do apiário, não pode estar contaminada com produtos tóxicos à abelha, aos animais ou ao homem;
- Toda água que provém a montante da área não pode vir com contaminantes, poluentes químicos ou dejetos de instalações domésticas;
- Quando do uso de água para tratamento, alimentação ou outras ações, esta deve ser fervida.

g) Processamento, embalagem e comercialização

- O manuseio, o processamento e a embalagem não podem ser feitos em locais e com equipamentos usados para produtos convencionais. Caso seja necessário utilizá-los, estes devem ser higienizados com água quente e outro tipo de calor antes de processar os produtos ecológicos;

- As embalagens, de preferência, devem ser recicláveis e de origem ecológico ou de vidro;
- A comercialização separada dos demais tipos de produtos, no varejo, e em ambientes próprios com identificação específica, ainda deve ter as informações do consumidor, conforme o PROCON;
- O mel poderá ser aquecido até 37,5°C (mais ou menos com 2,5° C de variação) em qualquer fase do processamento;
- O mel não poderá ser filtrado sob pressão maior do que a atmosférica.
- 8. Sanidade
- O controle de pragas e doenças deverá ser feito com produtos biológicos (substâncias de origem animal e vegetal e inimigos naturais), ácido fórmico, ácido acético, ácido láctico, ácido cítrico, extratos dos produtos do próprio apiário, manejo adequado e resistência natural.
- É permitido o uso de barreiras e ações físicas e de temperatura na sanidade apícola.

Observações

- O produtor deve estar registrado no SIF, (Serviço de Inspeção Federal), CISPOA (Coordenação de Inspeção dos Produtos de Origem Animal- Estadual) ou SIM (Serviço de Inspeção Municipal);
- Nenhum agrotóxico pode ser aplicado no apiário ou na pastagem apícola da área do mesmo;
- Não deverá ser permitido o acesso das abelhas a produtos como saponáceo, hipoclorito, detergentes, dejetos caseiros, resíduos ou embalagens e medicamentos;
- O controle das abelhas será só com fumaça de madeira natural, sem tratamento químico;
- A limpeza e a desinfecção das colmeias somente poderão ser através de métodos físicos como calor, fogo, raspagem ou escovação;

- Na apicultura migratória, os locais a serem explorados deverão ter as mesmas condições do apiário ecológico, com roteiro de migração comunicado previamente para fins de inspeção (TOMASELLI, 1999.).