

# Compras Corporativas no Pará

Contribuições do setor privado  
ao fomento de cadeias  
de valor locais



# Compras Corporativas no Pará

Contribuições do setor privado  
ao fomento de cadeias  
de valor locais



## Realização

Plataforma Parceiros pela Amazônia

### Grupo Temático 3 - Parcerias entre empresas e comunidades em cadeias de valor locais.

Abrapalma, Ambientare, Beraca, Biofílica, Cargill, Cervejaria Ambev, Coca-cola, Dow Forest Trends, Gestor, Imaflora, IPÉ, LDC, MRN, Sol, Tucum.

### Parceiros Estratégicos Financeiros

Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional (USAID)  
Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT)

### Coordenação do GT 3

Instituto Peabiru  
Equipe de Conservação da Amazônia (ECAM)

### Execução do estudo

Prowa

### Equipe Técnica Responsável

Thais Magalhães (Prowa)  
Thayne Garcia (Prowa)

### Revisão

Fábio Rodrigues  
João Meirelles Filho  
Mariana Buoro  
Mariana Faro

### Projeto Gráfico, Diagramação e Ilustrações

Tiago Taborda

Fevereiro de 2020

## Sumário

---

Sumário executivo	6
<b>1</b> Introdução – a PPA e o GT3: objetivos e necessidades	9
<b>2</b> Metodologia de desenvolvimento do estudo	13
<b>3</b> Como as compras locais são executadas?	15
<b>3.1</b> Minero-metalurgia	16
<b>3.2</b> Logística (portos e hidrovias)	22
<b>3.3</b> Palma	24
<b>3.4</b> Madeira e reflorestamento	26
<b>3.5</b> Produtos agrícolas de consumo regional	28
<b>3.6</b> Produtos florestais não-madeireiros	35
<b>4</b> Desafios transversais e o papel dos intermediários	51
<b>5</b> Oportunidades a serem exploradas pelas empresas da PPA	55
<b>6</b> O caminho à frente	59
Referências bibliográficas	61
Notas	65

## Sumário executivo

---

No segundo semestre de 2018, a Plataforma Parceiros pela Amazônia - PPA iniciou a expansão da sua atuação para o estado do Pará, também marcada pela adesão de novos membros e introdução de novas temáticas de relevância para a região na agenda de trabalho da Plataforma. Com foco na missão da PPA de fomentar o desenvolvimento sustentável aliado à conservação da biodiversidade na Amazônia, esse estudo propõe-se a pensar compras corporativas de produtos e serviços de empreendimentos locais como um dos caminhos para contribuição do setor privado presente na região no fomento a cadeias de valor locais.

Este estudo aborda as principais características, ações para aquisições, desafios e avanços de seis setores no estado do Pará, selecionados por serem responsáveis por boa parte do crescimento econômico, estarem representados dentre os membros da PPA e, portanto, representarem potencial significativo de mudança.

- **Mínero-metalurgia** - Responsável por 20% do PIB paraense é o principal comprador de produtos e serviços no estado e onde são mais visíveis os programas e políticas com esse foco. Nesse setor, a tendência de aquisições locais é maior para serviços e enfrentam desafios relacionados à especificidade técnica e o volume das demandas.
- **Logística (portos e hidrovias)** - O setor de logística portuária e fluvial no Pará é composto por um grande número de empresas e inclui terminais controlados por mantenedoras de outras indústrias. O setor não apresenta programas estruturados de desenvolvimento de fornecedores locais, sendo necessário algum incentivo público ou mercadológico para que considerem ampliar as compras locais.
- **Palma** - O Pará é responsável por 85% da produção de óleo de palma no Brasil e o setor é composto, principalmente, por grandes e médias empresas agroindustriais, além de agricultores familiares e individuais, que realizam parte do cultivo da palma e são o foco das ações de desenvolvimento de fornecedores.
- **Madeira e reflorestamento** - Setor pulverizado e de demanda oscilante influenciada pela sazonalidade que afeta o manejo florestal na Região Amazônica. O setor ainda está testando algumas iniciativas de desenvolvimento de fornecedores locais, mas não se trata de prática constante.

- **Produtos agrícolas de consumo regional** - Pulverizado e composto principalmente pela cultura de subsistência e produção familiar, apresenta alta informalidade e pouco engajamento dos produtores em seu desenvolvimento empreendedor e de profissionalização do negócio. O desenvolvimento de fornecedores envolve iniciativas de empresas, organizações não-governamentais, órgãos de fomento e do próprio governo.
- **Produtos florestais não-madeireiros** - O Pará responde por mais de um terço dos produtos desse setor no Brasil. A atuação das empresas no desenvolvimento de fornecedores nesse setor passa pelo relacionamento com comunidades locais e geralmente considera melhoria no acesso logístico, promoção de melhores práticas de cultivo e comercialização, legislação e questões de desenvolvimento comunitário. São programas de mais longo prazo e que se dedicam a diferentes elos da cadeia.

Em todas as corporações, seguindo a tendência de profissionalização cada vez maior das áreas de compras e suprimentos, os critérios primordiais para a compra ainda são as especificações técnicas e o preço. Reconhecidos como fatores de competitividade, ao lado desses dois, as empresas incorporam em maior ou menor grau critérios socioambientais nos processos de decisão. Também identificamos que as ONGs têm sido importantes atores de conexão com grandes empresas e novos mercados, e desenvolvedoras de processos inovadores para produção, distribuição e comercialização de produtos locais, em especial aqueles de origem agrícola ou florestal.



# Introdução

---

## A PPA e o GT3: objetivos e necessidades

A Plataforma Parceiros pela Amazônia (PPA) <sup>1</sup>foi lançada em 2017 a partir do entendimento de que a iniciativa privada possui papel fundamental na promoção do desenvolvimento sustentável da região. Composta por um coletivo de empresas e organizações da sociedade civil, é uma plataforma de ação conjunta que busca a construção de soluções inovadoras para o desenvolvimento sustentável, a conservação da biodiversidade, das florestas e dos recursos naturais da Amazônia.

Os objetivos da PPA são:

1. Catalisar investimentos sociais e ambientais na Amazônia;
2. Compartilhar boas práticas e aprendizados sobre projetos de desenvolvimento sustentável e conservação ambiental, baseado em resultados e evidências;
3. Facilitar a visibilidade e liderança do setor privado no desenvolvimento sustentável e na conservação da Amazônia;
4. Promover novas parcerias e relações entre membros da PPA, e da Plataforma com parceiros e comunidades amazônicas.

No segundo semestre de 2018, a PPA iniciou a expansão da sua atuação para o estado do Pará, também marcada pela adesão de novos membros e introdução de novas temáticas de relevância para a região na agenda de trabalho da Plataforma. Nesse cenário e visando realizar objetivos acima descritos, foram formados os Grupos Temáticos (GT), que constituem a instância de atuação prática e direta dos membros da PPA. Composto por empresas, associações empresariais e outras organizações que manifestaram interesse em engajar-se em temáticas de atuação, os membros dos GTs têm papel propositivo e de liderança e, eventualmente, executor, conforme seu interesse estratégico. Atualmente, os GTs estão organizados em quatro temas estratégicos:

- **GT1:** Empreendedorismo, investimento de impacto e aceleração de negócios sustentáveis;
- **GT2:** Oportunidades estratégicas de investimento, com base em incentivos fiscais e bioeconomia;
- **GT3:** Parcerias entre empresas e comunidades em cadeias de valor locais;
- **GT4:** Desenvolvimento territorial - Interface com políticas públicas e responsabilidades legais.

A produção deste estudo, que descreve cenários de compras corporativas com identificação de oportunidades de atuação nas cadeias de valor locais, é um dos primeiros resultados do GT3.

Com foco na missão da PPA de fomentar o desenvolvimento sustentável aliado à conservação da biodiversidade na Amazônia, o GT3 se propõe, com esse estudo, a pensar compras corporativas de produtos e serviços de empreendimentos locais como um dos caminhos para contribuição do setor privado atuante na região no fomento a cadeias de valor locais. Dessa forma, contribui-se para a redução de impacto ambiental, aliada a potencial redução de custos logísticos, valorizando cadeias produtivas da região com fomento à economia amazônica, por meio da geração de postos de trabalho indiretos e valorização da população local. O estudo busca, ainda, compartilhar boas práticas e contribuir como documento de referência para a orientação de outras empresas com atuação atual ou potencial na região amazônica.

Nesse sentido, este estudo tem por objetivo:

- Mapear e analisar informações sobre as compras corporativas no estado do Pará;
- Identificar e sistematizar requisitos e demandas de aquisição das empresas;
- Identificar melhores práticas de compras corporativas em cadeias de valor locais;
- Analisar oportunidades de inserção de fornecedores locais;
- Indicar estratégias de envolvimento de empresas da PPA para compra local.

Esperamos que este material possa auxiliar na composição de repertório sobre como grandes empresas instaladas e que fazem negócios no Pará têm atuado de forma prática, além de servir de inspiração para o desenvolvimento de novas políticas que visem fortalecer a economia do estado.



## Metodologia de desenvolvimento do estudo

---

A primeira etapa no desenvolvimento deste estudo consistiu em pesquisa on-line sobre práticas de aquisição local de produtos e serviços executadas pelas empresas no cenário nacional e dos principais atores baseados no estado do Pará.

A partir dessa pesquisa, foram selecionadas para entrevistas empresas em cada um dos setores indicados como prioritários pela PPA, além de organizações não-governamentais que desenvolvem projetos de estruturação de fornecedores, conexão entre empreendimentos locais e grandes empresas no estado e outras ações voltadas para o desenvolvimento econômico no Pará.

Para a construção deste estudo, foi de alta relevância a colaboração dos membros da PPA, poder público, empresas e organizações da sociedade civil instaladas no estado ou que realizam negócios e projetos no território paraense. Muitos dos destaques ao longo deste material são resultado de uma série de entrevistas semiestruturadas realizadas com equipes de suprimentos e sustentabilidade das empresas e atores não corporativos que apoiam, influenciam ou participam das cadeias de valor.

Por fim, foi realizada pesquisa complementar, com análise de materiais publicados pelas empresas, como relatórios de sustentabilidade, de operação e outros informativos, que estão indicados na bibliografia de referência ao final do estudo e também ao longo do texto.



## Como as compras locais são executadas?

---

Esta seção aborda as principais características, ações para aquisição, desafios e avanços de seis setores no estado do Pará: minero-metalurgia, logística (portos e hidrovias), palma, madeira e reflorestamento, produtos agrícolas de consumo regional e produtos florestais não-madeireiros. Esses setores foram selecionados por estarem representados dentre os membros da PPA e pela sua relevância na economia paraense e, portanto, representarem potencial significativo de mudança.

Sendo responsáveis por uma parcela significativa do crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) paraense, esses setores também podem ser vetores do desenvolvimento dos negócios e da população local. Os pequenos negócios são os principais geradores de empregos no Brasil e, em 2018, criaram mais de 580 mil postos formais<sup>2</sup>. Incentivar a formalização e a aquisição de seus produtos e serviços é colaborar para geração de empregos formais, renda e para o empoderamento da população local.

Cada setor traz um panorama diferente, influenciados, principalmente, pelos distintos portes das empresas que os compõem e pelas especificidades das demandas de insumos, serviços e itens necessários para seu funcionamento. Em todas as corporações, seguindo a tendência de profissionalização cada vez maior das áreas de compras e suprimentos, os critérios primordiais para a compra ainda são as especificações técnicas e o preço. Reconhecidos como fatores de competitividade, ao lado desses dois, as empresas incorporam nos processos de decisão, em maior ou menor grau, critérios socioambientais.

Nesta seção também apresentamos casos de destaque e de programas realizados pelas empresas em parceria com organizações setoriais e organizações não-governamentais (ONGs). Os exemplos de atuação das ONGs que encontramos nos mostram que elas têm sido importantes atores de conexão com grandes empresas e novos mercados, além de desenvolvedoras de processos inovadores para produção, distribuição e comercialização de produtos locais, em especial aqueles de origem agrícola ou florestal.

### 3.1 Minerio-metalurgia

#### Contexto e drivers de compras nesse setor

O setor da mineração tem sido um dos principais motores de crescimento do Pará. O estado é o principal produtor no Brasil de bauxita, manganês, caulim, cobre, ferro além do segundo principal produtor de ouro, e abriga as duas maiores jazidas da Região Norte: a de Oriximiná, de bauxita; e a de Serra dos Carajás, que concentra uma diversidade de minerais, como ferro, manganês, cobre, bauxita, ouro, níquel, estanho e outros.

Segundo o Instituto Brasileiro de Mineração (IBRAM), 83% das exportações do Pará em 2018 corresponderam às Indústrias de Mineração e Transformação Mineral, sendo o ferro o principal produto exportado, representando US\$ 9,196 bilhões. A participação do minério de ferro na economia paraense tem aumentado nos últimos anos, em especial após o início da operação da Vale em Canaã dos Carajás, em dezembro de 2016, a maior operação da empresa no Brasil. Em 2018, o Pará ultrapassou Minas Gerais<sup>3</sup> e se tornou o maior exportador de ferro do país.

O Pará também exporta cobre (US\$ 2,134 bilhões em 2018), manganês (US\$ 283 milhões), bauxita (US\$ 264 milhões), caulim (US\$ 168,4 milhões), ouro (US\$ 109, 8 milhões), dentre outros<sup>4</sup>.

O setor de mineração corresponde a 20% do PIB paraense e gera mais de 260 mil empregos diretos e indiretos na cadeia produtiva local. Até 2024 a indústria mineral pretende investir R\$ 22,013 bilhões no Pará, além outros R\$ 18,863 bilhões em infraestrutura, transformação mineral e outros negócios, como produção de biodiesel<sup>5</sup>, o que a coloca como principal compradora de produtos e serviços.

#### Desafios identificados para comprar localmente

Pelo porte e perfil multinacional das empresas do setor, há uma demanda por grandes volumes de suprimentos, com especificidades técnicas de acordo com a operação, que nem sempre são encontradas localmente. No setor de minerio-metalurgia, é comum que as corporações tenham acordos com grandes players mundiais ou nacionais, de forma que os preços negociados com as matrizes das empresas sejam mais competitivos que distribuidores ou similares instalados no estado, mesmo quando adicionados os custos logísticos. A relação especificação técnica - preço é a principal definidora das compras do setor. Essa relação também é aplicada para a contratação de serviços, mas, segundo os entrevistados, a contratação dentro do próprio estado acontece com mais frequência .

Segundo a REDES/FIEPA, segmentos como Meio Ambiente, Construção Civil, Manutenção Industrial, Serviços Elétricos, Ensaios, Calibração e Teste, Manutenção de Equipamentos, Vigilância e Saúde, Transporte de Pessoas e Terceirização de Mão de Obra são os mais demandados pelas grandes indústrias instaladas no Pará.<sup>6</sup> Na mesma linha, os entrevistados para este estudo informaram que serviços cuja execução não exige maquinário ou operação sofisticados tendem a apresentar opções locais de fornecedores: manutenção civil, mecânica e elétrica, como reformas e pequenas obras, pavimentação de vias, manutenção e reforma de equipamentos, montagens industriais, caldeiraria e usinagem; locação de equipamentos com operação, engenharia, geologia, jardinagem, lavanderia, hotelaria.

A dificuldade de contratação aparece quando os serviços são especializados, como operação de mina, ou quando devem atender um grande volume, como limpeza e alimentação/restaurante para funcionários. Nesses casos, pela exigência de critérios, processo de concorrência e melhor capacidade de gestão, são contratados grandes players nacionais e mundiais, que, por sua vez, contratam mão de obra local e fornecedores menores que, embora possam ter as capacidades técnicas exigidas, não conseguem cumprir integralmente os requisitos das corporações do setor.

No que diz respeito à compra de produtos, os entrevistados relataram que conseguem comprar itens menos complexos e em geral não relacionados à atividade fim da indústria, de menor valor, mas de demanda constante, como brindes, papelaria e alguns utensílios. Quando há demanda por grandes volumes, como é o caso de uniformes e EPIs, máquinas e equipamentos, como correias transportadoras de minério e pneus de caminhão fora de estrada, não há oferta local que atenda a todos os critérios e requisitos.

Além disso, a menor maturidade em gestão estratégica de negócios por parte das empresas locais tem levado as mineradoras contratantes a realizarem programas de desenvolvimento de fornecedores, que serão exemplificados nos casos a seguir. Os programas voltados para fornecedores incluem desde atividades de capacitação até apoio para diversificação da carteira de clientes, reduzindo a dependência das corporações, aumentando a sustentabilidade econômica do fornecedor e a força da cadeia de valor. Algumas empresas compradoras acompanham o percentual de diversificação de clientes de seus fornecedores, como a Alcoa, que considera saudável aquela empresa que tenha pelo menos 70% do seu faturamento oriundo de outros fornecedores, isto é, que tenha menos de 30% da sua receita resultante das vendas à mineradora.

#### Soluções e ações desenvolvidas pelas empresas

As empresas atuantes nesse setor demonstraram utilizar uma variedade de canais para divulgar suas demandas, políticas e requisitos. É nessa diver-

sificação que apareceram algumas das inovações que apresentamos dentre os casos de destaque.

Essas soluções incluem: canal de informação e relacionamento exclusivo para fornecedores em suas páginas na internet; guias e cartilhas sobre as ferramentas de cadastro, políticas de aquisições e códigos de conduta; e desenvolvimento de plataformas online e aplicativos de conexão entre ofertantes e a empresa. As empresas também realizam auditorias e certificações internas, organização e participação em sessões informativas, rodadas de negócios e capacitações, muitas vezes em parceria com federações e associações comerciais locais.

## Casos identificados

### **REDES – Inovação e Sustentabilidade Econômica**

A REDES<sup>7</sup> é uma iniciativa do Sistema Federação das Indústrias do Estado do Pará (FIEPA) que atua no desenvolvimento de ações de inovação e sustentabilidade econômica industrial, com foco em potencializar o crescimento e a evolução dos fornecedores paraenses e incentivar as compras locais.

O programa teve sua origem a partir do Programa de Desenvolvimento de Fornecedores (PDF) da Vale. Em meados dos anos 2000, a empresa, que na época era Companhia Vale do Rio Doce (CVRD), trouxe para o Pará a metodologia, que já aplicava no Espírito Santo, de preparação e qualificação dos fornecedores locais. A iniciativa foi uma resposta ao pleito dos fornecedores locais por mais participação nas oportunidades de negócios oriundas da expansão da refinaria de alumina Alunorte, localizada no município de Barcarena, hoje de propriedade da Norsk Hydro. A coordenação e execução do programa ficaram a cargo da FIEPA, através de um convênio firmado entre a empresa e a federação.

O PDF se estendeu para demais coligadas da CVRD e outras empresas da região após a conclusão da expansão da Alunorte. A partir de 2011 o programa se reestruturou, abrindo novas frentes de atuação, já sob o nome REDES. Atualmente, a REDES/FIEPA conta com catorze empresas mantenedoras<sup>8</sup> e mais de vinte apoiadoras.

Em 2015, a REDES lançou a Plataforma de Fornecedores, que disponibiliza em ambiente on-line as demandas de aquisições das indústrias locais e atende, direta e indiretamente, 25 municípios. Por meio dessa ferramenta, em 2019, a REDES recebeu 264 solicitações e foram indicados às indústrias 1.288 fornecedores.

Entre 2000 e 2019, foram R\$ 121,3 bilhões investidos no Pará através das relações de compras de produtos e serviços entre as grandes indústrias e fornecedores locais. O total de compras locais realizadas pelas empresas que

a REDES acompanha saiu de 19% em 2000 para mais de 50%. Em 2019, as indústrias mantenedoras da REDES/FIEPA compraram R\$ 10,6 bilhões diretamente de empreendedores paraenses<sup>9</sup>.

A REDES realiza, há sete anos, o Prêmio REDES de Desenvolvimento, através do qual reconhece as empresas mantenedoras que mais compram localmente, em números absolutos e proporcionais. Desde 2015, essa premiação também destaca os casos de sucesso no desenvolvimento de fornecedores e os profissionais de compras, pelas suas práticas e relacionamento com o programa.

### **Orçamento dedicado para desenvolvimento de fornecedores (Vale)**

A Vale é pioneira no desenvolvimento de fornecedores no Pará, desde a implantação do Programa de Desenvolvimento de Fornecedores (PDF) em meados de 2000. Com orçamento específico para o programa e acompanhamento de indicadores, a empresa compra localmente cerca de 50% da demanda da sua operação no estado, o que equivale a mais de R\$ 4 bilhões. Esses resultados renderam à empresa o primeiro lugar no Prêmio REDES de Desenvolvimento, na Categoria Absolutus que reconhece as empresas que mais compram em volume total.<sup>10</sup>

A empresa tem uma política de compras simplificadas para contratos de até US\$ 150 mil, o que permite maior acesso a fornecedores locais, principalmente empresas prestadoras de serviços menos complexos, como de manutenção predial, elétrica e de equipamentos, construção civil, jardinagem, lavanderia, geologia, usinagem e engenharia. Além disso, a Vale incentiva que seus fornecedores maiores, que têm mais flexibilidade para gerir contratos menores, priorizem a compra de empresas e produtores locais.

Por “compras locais” a Vale considera as aquisições de fornecedores que realizam faturamento no estado, mas identifica aqueles que são “ genuinamente locais”, isto é, empresas fundadas localmente por empresário local, e aquelas que são filiais de outras empresas, mas que tem CNPJ no estado, estratificando-os, ainda, por cidade.

Para execução do seu PDF, relacionamento com fornecedores e aquisições, a Vale também mantém parcerias com outros atores locais, como as associações comerciais. Um exemplo é a Associação Comercial de Parauapebas, em que participa mensalmente das reuniões e compartilha os pedidos de compras para divulgação entre os associados.

### **Mapeamento Regional (Alcoa Buy)**

A Alcoa também é uma das mantenedoras da REDES/FIEPA desde o seu início e relata que essa participação tem sido importante para o desenvol-

vimento da cadeia e geração de um banco de dados de empresas regionais. Em 2017, a Alcoa investiu mais de R\$ 290 milhões em compras no mercado paraense e mais da metade desse montante (R\$ 152 milhões), foram referentes a produtos e serviços adquiridos no mercado jurutiense<sup>11</sup>, município que concentra suas operações, no oeste do estado. Já em 2018, a empresa comprou 43% de fornecedores do estado do Pará e o valor de aquisições na região de Juruti aumentou para R\$ 215 milhões.

Para abastecer o empreendimento de bauxita que mantém em Juruti, a Alcoa tem trabalhado com a equipe da FIEPA para estabelecer um cinturão de fornecedores em torno da empresa, no município, e desenhar para curto, médio e longo prazo cenários possíveis de cadeia de fornecedores. Uma das ações realizadas nesse sentido é um mapeamento das empresas localizadas no município, identificando seus potenciais de comercialização para, então, buscar mecanismos que facilitem a venda para a Alcoa.

O início desse mapeamento compreendeu o levantamento das categorias empresariais existentes no município, que contou também com a colaboração da Associação Comercial e Empresarial de Juruti (ACEJ). Após a identificação das empresas, a REDES fará a elaboração do perfil dos empresários e dos empreendimentos, baseado na coleta de dados operacionais, incluindo informações sobre os produtos e serviços que oferecem e sua capacidade financeira. O objetivo é que a Alcoa possa priorizar os fornecedores na cidade de Juruti e entorno em suas aquisições e, expandir essa busca, conforme não encontrem resposta às suas demandas, primeiro para toda a região oeste do Pará e, por fim, para o restante do estado do Pará.

Além disso, entre o final de outubro e início de novembro de 2018, a empresa iniciou a implementação no Brasil do sistema Alcoa Buy, uma plataforma digital que a empresa já utiliza mundialmente para cadastro e contratação de fornecedores. Na fase piloto da plataforma, a empresa abriu o cadastramento de fornecedores de produtos e materiais de Juruti e Santarém e já conta com 35 empresas incorporadas. Segundo avaliação da empresa, a ferramenta possibilita a fornecedores menores que participem das demandas, cadastrando todos os seus materiais e produtos, como material de expediente, de construção, administrativos e ferramentas em geral. Além disso, abre oportunidades, pois recalcula o preço quando comparado a outras regiões, descontando fretes e eventuais impostos que estão inclusos nas compras.

### **Produção de dados locais, fornecimento de capacitação e uso do investimento social para articular soluções territoriais (Hydro)**

Em 2018, a Hydro estruturou seu Programa de Desenvolvimento de Fornecedores Locais, em parceria com a REDES/FIEPA, com forte viés de

capacitação. O programa foi organizado em treze módulos de treinamento sequenciais, voltados para as áreas administrativa, comercial e operacional. Ao final de cada módulo, os participantes apresentam um plano de ação e ainda podem receber coaching e mentorias.<sup>12</sup> O piloto do programa teve duração de um ano e foi ofertado para 26 empresas de Barcarena e da região metropolitana de Belém, sendo encerrado em outubro de 2019, com avaliação positiva pela empresa. Uma nova edição já está prevista para 2020, focada na região de Paragominas.

“Passamos a entender muito mais do que é gestão de empresas. Os conteúdos que absorvemos lá, planejamento, gestão de empresas, indicadores de produção, segurança do trabalho e sistemas de gestão de qualidade nos fazem refletir sobre nossos processos internos e identificar coisas que precisamos mudar para nos mantermos competitivos no mercado que é concorridíssimo”, destaca um dos gestores de empresa participante do Programa de Desenvolvimento de Fornecedores Hydro

A principal operação de bauxita da Hydro fica a 70 km do município de Paragominas, que é o foco das ações da empresa. Além de receber, em 2020, uma nova edição do PDF testado em Barcarena, a Hydro está realizando em Paragominas um Censo de Fornecedores. O levantamento tem como objetivo identificar quais os potenciais fornecedores que estão aptos a atender demandas da empresa e os elos seguintes da cadeia, visando ampliar o conhecimento sobre os atores locais.

Em outra ação, promovida através de seu investimento social, a Hydro firmou parceria com o Centro de Empreendedorismo da Amazônia (CEAM) e as associações comerciais de Barcarena e Paragominas. Com objetivo de estimular os potenciais fornecedores a produzirem o que mais é demandado e inserir esses produtos nas aquisições da empresa, o projeto realizou um diagnóstico dos produtores locais em outubro de 2018 e aproximou esses fornecedores de outros compradores locais e a fornecedores maiores da Hydro.

Os desafios relacionados à gestão administrativa e financeira dos fornecedores foram destacados por vários dos entrevistados para esse estudo, e não foi diferente do percebido pelo CEAM. No entanto, o Centro trouxe um importante aprendizado sobre a abordagem desta questão. Normalmente, em programas semelhantes de aproximação entre produtores e grandes empresas, dentre as ações ofertadas estão cursos e atividades relacionadas à capacitação em gestão. O que o CEAM destacou é que nem sempre os produtores têm o perfil para assumirem esse papel e, em um cenário ideal, seria interessante oferecer essa capacitação para outros agentes que pudessem agregar ao negócio. Nesse sentido, um trabalho com os intermediários ou “atravessadores” poderia gerar mais valor e profissionalização para as cadeias.

### 3.2 Logística (portos e hidrovias)

#### Contexto e drivers de compras nesse setor

O estado do Pará tem em funcionamento dois portos públicos administrados pela Companhia Docas (Belém e Santarém), 12 portos fluviais sob as competências da Secretaria de Portos do Ministério da Infraestrutura (SEP) e 16 terminais de uso privativo (TUPs). Além disso, seis áreas para terminais privados foram leiloadas no início de 2019 em Belém e Barcarena (Vila do Conde). O Pará também abriga 20 mil km de vias navegáveis e o maior potencial hidroviário da região. Internamente, a navegação pode ser realizada através de cinco hidrovias: Madeira-Amazonas, Tocantins-Araguaia, Teles Pires-Tapajós, Capim-Guamá e Hidrovia do Xingu<sup>13</sup>.

O setor de logística portuária e fluvial no Pará é composto por um grande número de empresas, mas de porte muito menor que as do setor de minero-metalurgia, visto anteriormente. As maiores empresas de logística no estado atuam escoando a produção de commodities, com destaque para a soja, não necessariamente produzidas localmente. A prática de compras locais acontece, principalmente, por se tratarem de volumes menores, o que não justifica a negociação com grandes fornecedores de fora do estado.

#### Desafios identificados para comprar localmente

Durante a construção deste estudo, foi possível perceber que as empresas do setor ainda não têm estruturados programas de desenvolvimento de fornecedores locais e carecem de informações quanto à existência de políticas públicas estaduais ou municipais que incentivem aquisições no território. Desta forma, não é uma prática geral o acompanhamento periódico quanto ao desenvolvimento das cadeias locais ou à origem dos bens e serviços adquiridos.

Produtos e serviços de menor valor agregado ou que representam um custo menor para a empresa costumam ser comprados localmente, como materiais de limpeza, alimentação, EPIs, transporte de pessoal, dentre outros. Equipamentos e maquinários específicos para a operação portuária não são encontrados no estado do Pará e, por isso, precisam ser adquiridos em outros estados ou importados. Os terminais portuários pertencentes a empresas possuem políticas de compras próprias e seguem diretrizes estabelecidas pelas mantenedoras. As aquisições de grandes volumes de produtos e serviços costumam ser realizados de fornecedores que já possuem contratos mais robustos com a empresa principal (restaurante interno, serviços de limpeza, tecnologia da informação, etc).

#### Soluções e ações desenvolvidas pelas empresas

O estabelecimento de relação com atores que já realizam algum trabalho na cidade ou região em que as empresas se estabeleceram é um caminho escolhido para as ações no setor de portos e hidrovias para o aumento de compras locais. Essa relação inclui convênios e parcerias com o município, associações comerciais e outros órgãos de fomento, como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), para a prospecção de potenciais fornecedores, realização de sessões informativas e capacitações.

#### Casos Identificados

##### Agenda Mínima de Fomento ao Fornecimento Local

A partir de 2013, o Pará recebeu novos empreendimentos portuários e hidroviários, promovidos no âmbito da segunda fase do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC2)<sup>14</sup>. O Distrito de Miritituba, localizado no município de Itaituba, região do médio Tapajós, foi uma das regiões impactadas por esses empreendimentos e que hoje abriga um complexo portuário que recebe parte da produção do agronegócio brasileiro, principalmente vinda do Mato Grosso.

À época do início dos investimentos, a Associação dos Terminais Portuários e Estações de Transbordo de Cargas da Bacia Amazônica (AM-PORT) e a Prefeitura de Itaituba assinaram um convênio como contrapartida para realização dos empreendimentos. Esse convênio previa uma Agenda Mínima de compensação por impactos efetivos dos empreendimentos e de fomento para a economia local. Dentre essas medidas, foram incluídas ações de promoção das aquisições de insumos e serviços de fornecedores da região. Para execução dessa Agenda, uma das iniciativas foi a parceria com o Sebrae para capacitação dos empresários na região de Miritituba para que eles estivessem aptos a atender as demandas das empresas associadas.

A AMPORT relatou que, independente do convênio, continua a estimular que as associadas priorizem a prospecção local antes de buscarem parceiros em outras regiões do estado, sendo a prática de compras e contratações locais comum. No entanto, as maiores aquisições em valor são realizadas de fornecedores de fora do estado do Pará, como máquinas, equipamentos e serviços de manutenção especializados. Dentre os produtos e serviços que são contratados localmente, destacam-se uniformes de fabricantes locais, equipamentos de proteção individual (EPI) e serviços de restaurante interno.

### 3.3 Palma

#### Contexto e drivers de compras nesse setor

O Brasil é o quinto produtor mundial<sup>15</sup> de óleo de palma e o estado do Pará é responsável por 85% desse volume, em 207 mil hectares. Segundo estudo realizado pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, as oito principais empresas brasileiras do setor movimentaram, em 2015, cerca de R\$ 1,2 bilhões e arrecadaram R\$ 170 milhões em tributos federais, estaduais e municipais.<sup>16</sup>

A produção brasileira equivale a menos de 1% do total global, que é concentrado na Malásia e Indonésia. Entretanto, o cultivo da palma quadruplicou no Brasil desde 2010, resultado da aprovação de políticas como o Programa Nacional de Produção e Uso do Biodiesel, Programa de Produção Sustentável de Palma de Óleo e o Zoneamento Agroecológico do Dendê (ZAE) para a Amazônia Legal. Fontes do setor apontam que a atual crise econômica Brasileira e queda dos preços do petróleo colaboraram para que a produção de biocombustíveis não avançasse na velocidade esperada, mas o cenário pode mudar para os próximos anos.

Em novembro de 2018, o Ministério de Minas e Energia publicou uma resolução que prevê que até 2023 todo o diesel comercializado tenha pelo menos 15% de biodiesel<sup>17</sup> e o óleo de palma pode ocupar um lugar de relevância por ter rendimento maior que outras culturas, como mamona e soja. O produto da palma também é amplamente utilizado para diversos fins na indústria de alimentos, cosméticos, higiene e limpeza, o que colabora para a demanda crescente a nível mundial.

#### Desafios identificados para comprar localmente

O setor tem em sua cadeia de valor grandes empresas, médios proprietários e a agricultura familiar (cerca de mil famílias no Pará) e a estimativa é que empregue, direta e indiretamente, cerca de 80 mil pessoas no estado<sup>18</sup>. Com perfil de agroindústria, as principais empresas atuam desde o cultivo de mudas e plantio, até o refino do óleo.

No estado do Pará, o mais comum no setor são as compras pontuais e de baixo valor relacionadas a algumas terceirizações de serviços e itens de baixo valor agregado nas proximidades das indústrias, sem que isso seja um compromisso da empresa. Contrata-se sobretudo os serviços de transporte para insumos, refugos e produto final, manutenção de vias próprias, materiais de oficina, além de algumas peças e partes industriais. No entanto, dificilmente essas aquisições acontecem nas cidades próximas à indústria, sendo mais recorrentes em Belém e entorno.

Serviços de alimentação, limpeza, fornecimento de máquinas e equipamentos, EPIs e fertilizantes são os principais itens em que a aquisição não é realizada localmente, principalmente por representarem demanda de grandes volumes e pela indústria selecionar fornecedores por critérios de preço e especificações técnicas.

#### Soluções e ações desenvolvidas pelas empresas

No desenvolvimento deste estudo, não foram encontradas no setor da palma políticas de compras que endereçam o aumento das aquisições de fornecedores locais com relação a bens de capital ou produtos para operação. O destaque nesse setor é a aquisição dos próprios frutos da palma de agricultores familiares e produtores individuais. As empresas de palma mantêm relacionamento mais próximo com esses produtores e oferecem garantia de compra, capacitação e financiamento.

#### Casos Identificados

##### Programa de Agricultura Familiar e Produtor Individual (Agropalma e Biopalma)

A Agropalma compra cerca de 20% de seus insumos de dois grupos de produtores, resultado do seu Programa de Agricultura Familiar e Produtor Individual Agricultura Familiar. Iniciado em 2012, por meio de uma parceria com governos estadual e federal, conta com a participação de 192 famílias e 45 produtores independentes.

Para a execução do Programa, as terras de plantio foram doadas pela empresa e pelo governo, e via parceria com o SENAI foram oferecidos cursos sobre gestão da produção e da propriedade para os fornecedores. Além disso, a Agropalma financiou parte dos custos, oferecendo mudas, fertilizantes e assistência técnica.

A Biopalma, uma empresa do Grupo Vale, executa seu Programa de Agricultura Familiar desde 2010 e já formalizou a parceria de fornecimento com cerca de 650 famílias, que são financiados através de linhas de crédito do PRONAF ECO Dendê. No total, a empresa tem 56 mil hectares de palma de óleo plantadas em terras próprias e 6,8 mil hectares em parceria com Agricultura Familiar. Além disso, em 2019, aderiu à REDES/FIEPA<sup>19</sup>, sendo a primeira do setor a estabelecer a parceria com a iniciativa.

### 3.4 Madeira e reflorestamento

#### Contexto e drivers de compras nesse setor

O Pará é o quinto estado brasileiro em valor de produção de origem florestal no Brasil, atrás de Minas Gerais, Paraná, Santa Catarina e São Paulo, considerando a silvicultura e a extração vegetal de madeira<sup>20</sup>. Segundo o Ministério da Economia<sup>21</sup>, Brasil vendeu para o exterior, em 2018, o equivalente a US\$ 3,1 bilhões em madeira e seus derivados (madeira serrada, compensada, laminada, em painéis, obras de marcenaria, etc), dos quais US\$ 215,8 milhões foram originários do Pará.

Existem mais de 202 mil hectares de floresta plantada no estado, dos quais quase 152 mil hectares são eucalipto e o restante de outras espécies. Além disso, o Pará possui oito contratos de concessões de florestas públicas estaduais, totalizando aproximadamente 433 mil hectares, e 13 contratos de concessões de florestas públicas federais, que equivale a mais de 867 mil hectares<sup>22</sup>.

No entanto, a exploração madeireira de forma ilegal, juntamente com a atividade agropecuária, é um dos pivôs do desmatamento na Amazônia, especialmente no Pará<sup>23</sup>. Responsável por cerca de 34% de todo o desmatamento na Amazônia Legal, o Pará tem sido o estado que mais gerou incremento às áreas desmatadas na região desde 2006. Em 2018, 7,5 mil km<sup>2</sup> foram desmatados em toda a Amazônia Legal, 2,7 mil Km<sup>2</sup> apenas no Pará. Pelo quarto ano consecutivo, a área afetada no estado oscila entre dois e três mil quilômetros quadrados<sup>24</sup>.

Segundo o Sistema Nacional de Informações Florestais (SNIF), as primeiras ações de certificação no Brasil ocorreram na década de 1990<sup>25</sup> e é exigência para a exportação de madeira. No Brasil, existem sete milhões de hectares certificados, dos quais cinco milhões são de plantações florestais e, o restante, de florestas nativas.<sup>26</sup> No entanto, estima-se que entre 70% e 80% da madeira extraída na Amazônia seja ilegal, e estudos da ONG Greenpeace<sup>27</sup> e da Universidade de São Paulo<sup>28</sup> indicaram, recentemente, que há prática de fraude nos processos de licenciamento de planos de manejo e indícios de que se superestima volume das árvores indicadas nos inventários florestais de espécies valiosas de madeira amazônica para gerar créditos falsos de movimentação do produto.

#### Desafios identificados para comprar localmente

O setor madeireiro florestal é pulverizado, com poucas empresas grandes e muitas outras de pequeno porte. Combinado a esse fator, um desafio, principalmente para as empresas que trabalham com o manejo florestal, é a sazonalidade da Região Amazônica. Nos períodos de chuva, as empresas

não conseguem realizar nenhuma das atividades da produção. Sendo assim, o verão amazônico é a época de preparo de solo, plantio e manejo e, consequentemente, com maiores demandas e compras de produtos e serviços.

O setor madeireiro e florestal no Pará carece de fornecimento de máquinas, equipamentos, peças de reposição e alguns serviços de manutenção, como em outros setores mais industriais. As empresas também relataram que não há oferta de serviços de silvicultura no volume e nas especificações que necessitam. Sendo assim, a opção é a terceirização para empresas de outros estados e a compra de maquinários para as atividades em que automatização do manejo é possível.

#### Soluções e ações desenvolvidas pelas empresas

Pelas entrevistas realizadas, pode-se perceber que a compra local de bens e serviços não é pauta central para o setor. O número de empresas demandantes é pequeno, sem experiências de estruturação de cadeia de fornecimento e muito voltado para a exportação. Ações mais comuns de desenvolvimento acontecem para o fornecimento de mudas, além da realização ou colaboração em eventos comerciais e de estímulo às práticas de sustentabilidade aos negócios.

#### Casos Identificados

##### Projeto Viveiro Comunitário Bacabalzinho (Amata)

As maiores demandas de compras da Amata acontecem em épocas de plantio, e incluem compra de mudas, insumos para plantio, como fertilizantes e defensivos, serviços de tecnologia da informação e manutenção, e produtos de rotina, como uniformes e itens de escritório.

Em 2008, a Amata estabeleceu parceria com uma empresa florestal de papel e celulose europeia visando a recuperação de áreas degradadas da floresta amazônica por meio do plantio de espécies nativas com interesse comercial. Para o cultivo das mudas de árvores nativas a serem plantadas, a empresa realizou o desenvolvimento de viveiro com a comunidade em Castanhal.

O Projeto Viveiro Comunitário Bacabalzinho, como foi chamado, iniciou-se, em 2010, com a doação de materiais para construção das estruturas do viveiro, compra de parte dos insumos necessários à produção e a capacitação da família responsável, sempre com acompanhamento contínuo e próximo pela Amata.

Iniciada a produção e durante todo o período do projeto, a empresa realizou monitoramento mensal para avaliar as dificuldades enfrentadas e resultados alcançados, incluindo a contagem das mudas produzidas, o

porcentual de perdas, os valores gastos na produção, a variedade produzida, dentre outros indicadores. Além disso, eram oferecidas capacitações adicionais para incentivar o empreendedorismo e a regularização do produtor, e promover o conhecimento sobre as receitas e despesas do seu negócio, bem como conceitos básicos de contabilidade.

Paralelo a este trabalho, a Amata buscou conseguir a certificação de credenciamento no Registro Nacional de Sementes e Mudanças (RENASSEM) do viveiro. No entanto, a dificuldade quanto à sua regularização e a concomitante mudança das operações da Amata para a região de Paragominas e Dom Eliseu, cerca de 200 Km de Castanhal, inviabilizaram a continuidade do projeto. Sendo a Amata uma empresa certificada FSC, não poderia continuar comprando as mudas do viveiro sem o RENASEM. Combinado a isso, a nova distância da operação, a falta de veículos adequados para transportar as mudas e consequente mortalidade de muitas unidades e perda de qualidade, acabou também inviabilizando a continuidade das aquisições e o projeto foi encerrado em 2014.

Durante o período entre 2010 e 2014 foram adquiridas 15 mil mudas do Viveiro Comunitário Bacabalzinho pela Amata. Apenas no primeiro ano de operação, a família produtora aumentou sua renda em 100%<sup>29</sup> e ao longo do período foi perceptível à empresa a melhoria nas condições sociais e de habitação dessa família, de forma que a avaliação do projeto pela Amata é positiva e consideram seu modelo possui grande potencial de ser replicado.

### 3.5 Produtos agrícolas de consumo regional

#### Contexto e drivers de compras nesse setor

O Pará emprega mais de 1,5 milhão de pessoas no campo, o que representa 42,7% dos trabalhadores no estado, que contribuem com cerca de 20% do Produto Interno Bruto paraense.<sup>30</sup> Segundo dados do Censo Agropecuário 2017<sup>31</sup>, o estado tem cerca de 5 mil cooperativas e mais de 28 mil associações ou movimento de produtores, o que coloca a agricultura familiar como uma das principais responsáveis pela produção dos itens alimentícios localmente.

A agropecuária no Pará inclui produções mais pulverizadas, como abacaxi, mandioca e pimenta do reino, limão, banana e coco, e cultivo em larga escala como pecuária (4º maior rebanho do país) e soja, que ocupa 30% da área de lavouras<sup>32</sup>. O Pará é o segundo maior produtor de mandioca, com mais de um milhão de toneladas, origem da maior produção de farinha de mandioca do Brasil. São 263 mil toneladas, que movimentam mais de R\$ 665 milhões. A agroindústria no Pará também produz mais de sete

mil toneladas de polpas de frutas (cerca de R\$ 47 milhões), atrás apenas de Minas Gerais, e quase três milhões de litros de suco, que gera uma receita de aproximadamente R\$ 14 milhões, colocando-o também como segundo principal do país, depois do Rio Grande do Sul.

Nessa seção do texto, destacamos os produtos que são mais comumente cultivados, em sistema tradicional ou agrofloresta.

#### Desafios identificados para comprar localmente

Com exceção do cultivo de monoculturas de larga escala, como a soja e a pecuária, a atividade agrícola no Pará é pulverizada e composta principalmente pela cultura de subsistência e familiar. Durante as entrevistas, foi possível compreender que esses produtores, em sua maioria, têm baixa capacitação técnica e em gestão, alta informalidade e pouco engajamento no autodesenvolvimento empreendedor e de profissionalização do negócio. Esse cenário perpetua a ação de “atravessadores” e contribui para a prática de preços mais altos, sem aumento de ganho do produtor.

O cooperativismo e o associativismo ainda são mal vistos por muitos agricultores no estado, principalmente devido à falta de conhecimento quanto ao funcionamento e benefícios dessas opções. O trabalho de desenvolvimento da consciência empreendedora dentro dos grupos para a formação de lideranças capazes de gerir as cooperativas também se mostra necessário como resposta à recusa da formalização, que poderia abrir melhores oportunidades de venda dos produtos agrícolas na própria região.

A ausência de uma base produtiva estruturada interfere nos possíveis ganhos de escala com diversificação de localidades para comercialização. Sem um registro como pessoa jurídica e sem o agrupamento das produções, o fornecimento contínuo e de volumes maiores, como demandam grandes empresas, supermercados e o próprio governo, por meio de programas como Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE) e o Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) pode ficar prejudicado.

Os supermercados, que representam uma parcela importante dessas aquisições, costumam ter políticas de preço agressivas para compras. Como seu modelo de negócios considera o ganho na comercialização de grande volume de produtos, trabalham com margens mais apertadas e cobram dos produtores menores preços. Além disso, compradores supermercadistas, de gestão de restaurantes e organizações que acompanham a agricultura familiar relataram que é comum ocorrerem quebras no fornecimento de produtos, pois os produtores menores são mais vulneráveis às questões climáticas, de pragas e outros imprevistos no cultivo.

## Soluções e ações desenvolvidas pelas empresas

O desenvolvimento de fornecedores do setor agrícola envolve empresas, organizações não-governamentais, órgãos de fomento e o próprio governo. O incentivo por meio dos programas de fomento ao associativismo, suprindo as questões relativas aos benefícios do modelo, é um dos caminhos utilizados.

Também são oferecidas ações de capacitação, presencial e online, em temas que vão desde o manejo da cultura até a gestão de cooperativas. Além disso, a adoção de medidas que promovam a agregação de valor à produção, como orientação, certificação e facilitação do acesso a equipamentos para primeiro beneficiamento, colaboram para o desenvolvimento de uma relação de confiança com o comprador e também entre os próprios produtores. O governo estadual tem um papel importante no desenvolvimento de políticas públicas próprias e na aplicação de políticas federais no âmbito local.

## Casos Identificados

### Incentivo público ao desenvolvimento da cadeia de Cacau

As primeiras políticas de incentivo à cadeia do cacau no estado surgiram em 2008, com o Programa de Aceleração do Crescimento e Consolidação da Cacaucultura no Estado do Pará (PAC CACAU-PA) e criação do Fundo de Apoio à Cacaucultura do Estado do Pará (FUNCACAU)<sup>33</sup>. Em 2011, inicia-se o Programa de Desenvolvimento da Cadeia Produtiva do Cacau no Pará (PRÓCACAU- 2011/2019)<sup>34</sup> com a meta de alcançar, até o final de 2019, uma área plantada de 220 mil hectares de cacauzeiros híbridos e, até 2023, produção de 247,4 mil toneladas de amêndoas secas de cacau.

Em 2016, a Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, Mineração e Energia (SEDEME) lançou o Plano Pará 2030<sup>35</sup>, no qual são elencadas algumas das oportunidades de criação de valor para o estado, dentre elas a agricultura familiar e o cacau. No mesmo ano, foi criado pelo Governo do Estado do Pará o Arranjo Produtivo Local (APL) do Cacau e do chocolate na região do Xingu. O reconhecimento do governo estadual da região como especialista nessa produção favorece a manutenção de vínculos entre os atores, seja comercialmente ou para aprendizagem, além de tornar o Xingu mais atraente para investimentos de empresas no segmento cacauzeiro.

Muito utilizado em Sistemas Agroflorestais (SAF), o plantio de cacau pode ser incluído na recomposição da Reserva Legal (RL) das propriedades rurais no Pará. Uma Instrução Normativa Conjunta Semas/Idelflor-Bio<sup>36</sup> de 2019 define os critérios e os procedimentos quando se optar por essa inclusão em sistema agroflorestal, com direito à exploração por manejo sustentável.

A Instrução também define como parte da Reserva Legal os sistemas agroflorestais com cacauzeiros mantidos pelos imóveis antes desse marco legal.

O cacau é uma espécie nativa da região amazônica e o conjunto de políticas de incentivo estabelecidas pelo governo estadual tem gerado maior destaque para esse cultivo e comercialização no Pará. Existem mais de 30 mil produtores no estado e a região sudoeste é o principal polo de cultivo, respondendo por 89% da produção do estado. Os dados do Censo Agropecuário de 2017 indicam que o Pará seria o segundo maior produtor de cacau do Brasil, com um volume de mais de 67 mil toneladas por ano, enquanto a Bahia seria responsável por cerca de 85 mil toneladas. No entanto, segundo a Secretaria de Estado de Desenvolvimento Agropecuário e da Pesca (SEDAP), o Pará se tornou, em 2017, o principal produtor nacional de cacau, com 124,7 mil toneladas de amêndoas naquele ano<sup>37</sup>.

### Cocoa Promise (Cargill)

Em 2012, a Cargill lançou um programa para incentivar melhores práticas no cultivo de cacau nos países em que empresa atua. Sob o nome de Cargill Cocoa Promise<sup>38</sup>, o programa oferece ações voltadas para o aumento de produtividade e melhoria de vida dos produtores. No Pará, a Cargill executa esse programa principalmente por meio de dois projetos, implementados via parcerias: Cacau Floresta (continuação do Cacau Mais Sustentável) e Tuerê.

Em 2011, a Cargill lançou o Projeto Cacau Mais Sustentável<sup>39</sup>, visando promover o cultivo de cacau entre pequenos produtores e restaurar áreas degradadas, em parceria com a The Nature Conservancy (TNC), o Ministério da Agricultura, por meio da Comissão Executiva de Planejamento da Lavoura Cacaueira (CEPLAC), e a Cooperativa Alternativa de Pequenos Produtores Rurais e Urbanos de São Félix do Xingu (CAPPRU). O projeto ofereceu apoio à regularização ambiental das propriedades rurais, prestação de assistência técnica, uso de sementes de alta produtividade de cacau e banana, assim como sombreamento de mudas de árvores nativas na região e o desenvolvimento de novas tecnologias e técnicas que permitam a recuperação, por meio da utilização de sistemas agroflorestais, de áreas degradadas na região de São Félix do Xingu.

Em 2016, o Cacau Mais Sustentável deu lugar ao Cacau Floresta, visando à expansão da produção de cacau com conservação das florestas. Até 2017, foram 70 propriedades analisadas, 123 produtores familiares impactados com cultivo em 450 hectares de área. O projeto também apoiou o Centro de Produção de Sementes Híbridas em Tucumã para dobrar sua capacidade de produção para um milhão de sementes de cacau por ano e, até 2017, acompanhava 150 pequenos agricultores que cultivavam uma área de 10 mil hectares<sup>40</sup>.

Em Novo Repartimento, na região do sudeste paraense, a Cargill desenvolve o Projeto Tuerê dentro do maior assentamento rural da América Latina, onde residem cerca de três mil famílias. Realizado em parceria com a Solidaridad Network, a CEPLAC e a Secretaria Municipal de Agricultura, foram selecionados, inicialmente, 17 produtores para participarem da aplicação da ferramenta Horizonte Rural, que diagnostica os principais gargalos da produção e apresenta alternativas. Foram identificadas necessidades de assistência técnica, regularização ambiental e melhor acesso ao mercado. Até o final de 2017, 96 produtores foram beneficiados por essa iniciativa.

Também como parte do Cocoa Promise, a Cargill divulgou e apoiou produtores na certificação UTZ, que avalia a produção desde o manejo da lavoura até o atendimento às legislações ambientais e trabalhistas. Segundo relatório de Sustentabilidade de 2017, já haviam sido certificadas 90 fazendas nos estados da Bahia, Espírito Santo e Pará.

## **AMESA**

O programa AMESA surgiu com o intuito de fazer a conexão entre a agricultura familiar e o mercado institucional, baseado no caso das compras públicas da merenda escolar desenvolvida em Paragominas (Pará). A cidade é referência na agricultura familiar com as compras pelo Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE), recebeu dez vezes consecutivas o prêmio Gestor Eficiente da Merenda Escolar (2005 a 2014) e, em 2017, o prêmio Boas Práticas da Agricultura Familiar para a Alimentação Escolar, ambos promovidos pelo Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação (FNDE).

Inspirado na experiência de Paragominas, o Centro de Empreendedorismo da Amazônia (CEAM) iniciou, em 2019, dois projetos pilotos, em Paragominas (PA) e Barcarena (PA), para promover o fornecimento da agricultura familiar para além das compras públicas. O foco do desenvolvimento de mercado são restaurantes, hotéis, cozinhas industriais, dentre outros. O projeto é realizado em parceria com as prefeituras, as associações dos agricultores familiares, o setor privado local e outras instituições locais, como a parceria com a Hydro, descrito na seção de Minero-metalurgia<sup>41</sup>.

O AMESA inclui diagnóstico de oferta e demandas locais, construção de plano de ação, capacitações, atividades de sensibilização e acompanhamento das primeiras vendas dos agricultores aos mercados privados. As capacitações são desenhadas de acordo com as necessidades dos agricultores que são percebidas desde o início do relacionamento, e incluem orientações quanto à organização da produção desde o plantio, sobre boas práticas agrícolas, rotatividade de culturas, estratégias de aumento de produtividade, higiene e processamento de alimentos, desenvolvimento do senso de coletividade, formalização e gestão do negócio. Com a iniciativa, o CEAM

espera colaborar para o aumento das vendas da agricultura familiar para os mercados privados, maior geração de renda e melhoria de gestão para os agricultores familiares. Os compradores recebem o selo “Aqui tem produtos da Agricultura Familiar de (nome da cidade)”, como forma de destacar a origem local dos produtos utilizados e divulgar o programa.

Ainda que os compradores locais reconheçam o valor da agricultura local, o CEAM percebeu que ainda há uma lacuna de capacitação, organização e preparação dos produtores para atender as demandas. Diante disso, iniciou a elaboração de uma plataforma e aplicativo para divulgação de conteúdos, em que cada pessoa ou organização cadastrada recebe as informações de acordo com o seu cadastro.

A nova plataforma está em teste e incluirá: 1) dados da oferta, como ficha dos agricultores, safra; 2) conteúdos na linguagem do produtor, para capacitação e formalização, como modelos de documentos a serem preenchidos e com envio de lembretes de prazos e ações; 3) espaço para mensagens instantâneas entre ofertantes e potenciais compradores; 4) ouvidoria; 5) compras públicas, dados sobre as aquisições por meio dos programas públicos, como um portal da transparência simplificado.

## **CAMTA**

A imigração japonesa para o Pará se iniciou em 1929, incentivada pelo governo japonês. Instalados, em sua maioria, em Tomé-Açu, no nordeste do estado, os imigrantes tinham como principal objetivo a produção do cacau, arroz e hortaliças, sob instrução da Companhia Nipônica de Plantação. As orientações da Companhia nem sempre tinham o resultado esperado, o que fez com que os agricultores comessem a desenvolver seus próprios métodos. Na década de 1930, com a chegada das primeiras mudas de pimenta-do-reino, a comunidade começou a se firmar como uma importante produtora da especiaria, de modo que, no período pós-Segunda Guerra, Tomé-Açu se tornou maior produtor mundial, com colheitas anuais de mais de cinco mil toneladas<sup>42</sup>.

Com a queda do preço no mercado internacional e o surgimento da fusariose, doença de solo causada por fungos que se espalhou na plantação a partir do final da década de 1960, alguns produtores abandonaram o cultivo, e aqueles que permaneceram buscaram a diversificação. A partir da observação de que os povos ribeirinhos da Amazônia combinavam o cultivo de lavouras e árvores frutíferas, decidiram testar modelos de produção que incluíssem as árvores nativas da região. Os agricultores, então, se estabeleceram como a Cooperativa Agrícola Mista de Tomé Açu (CAMTA), iniciando o cultivo consorciado de diversas culturas agrícolas, frutíferas e florestais<sup>43</sup>.

O modelo foi patenteado e nomeado Sistema Agroflorestal de Tomé-Açu (SAFTA), no qual existem duas vertentes básicas: 1) formar uma floresta de frutíferas em diferentes estratos, em que árvores mais altas que fazem sombra para árvores mais baixas; 2) inclusão de plantas que produzam em ciclos de curto, médio e longo prazo.<sup>44</sup> São mais de 200 modelos de combinações já realizados na região, em que são utilizadas espécies de acordo com a época da colheita, características da planta e o tipo da terra onde será feito o cultivo, para que elas não concorram entre si.

A nomenclatura para as experiências que os produtores já desenvolviam se fortaleceu há cerca de 20 anos, por meio de parcerias com a Embrapa Amazônia Oriental. Segundo avaliação do órgão, algumas razões para o sucesso são a verticalização da produção, o nível de educação formal dos produtores, a organização dos cooperados, o gerenciamento de propriedade e a capacidade de percepção do mercado<sup>45</sup>. A Cooperativa oferece treinamento aos produtores, em campo, de acordo com as culturas específicas, e capacitações sobre questões ambientais e sociais. Além disso, devido à parceria com grandes empresas, oferece garantia de compra, dando ainda mais segurança aos produtores.

Além da própria produção, a CAMTA compra grande parte das frutas colhidas pelos agricultores da região para processamento e beneficiamento em sua agroindústria, que colabora para agregação de valor e no escoamento da produção. Concentrando o beneficiamento, conseguem fazer controle de qualidade e o aproveitamento de resíduos, como extração de óleo das sementes de cupuaçu e de maracujá, ou a utilização dos restos do açaí como composto para adubo e para a produção de energia. A polpa de açaí é o principal produto, mas são produzidas também polpas de abacaxi, acerola, caju, cupuaçu, goiaba, graviola, maracujá, pitaya, pupunha, rambutã e taperebá (cajá).

A CAMTA se tornou, em 1987, a primeira agroindústria do município e, atualmente, é composta por 178 associados e mais de 1000 famílias fornecedoras de produtos, gerando cerca de 10 mil empregos diretos e indiretos na região. A CAMTA também processa amêndoas de cacau selecionadas, voltadas para a exportação e, em 2019, o cacau produzido em Tomé-Açu teve indicação geográfica conferida pelo Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI), agregando ainda mais valor ao produto. Como resultado da evolução da metodologia e de uma parceria com a Agência Japonesa de Cooperação Internacional (JICA), desde o ano 2000, a Cooperativa está difundindo o SAFTA por mais de 25 comunidades de pequenos produtores no Pará, Alagoas e Amazonas, e mais recentemente na região norte de La Paz, na Bolívia.<sup>46</sup>

### 3.6 Produtos florestais não-madeireiros

#### Contexto e drivers de compras nesse setor

A Região Norte é a principal origem de produtos florestais não-madeireiros (PFNM) do Brasil. Esses produtos, que originalmente são resultado do extrativismo e da coleta, também podem ser cultivados e representam importante contribuição para a ocupação da mão de obra e geração de renda dos povos e comunidades tradicionais. Por essa razão, a atuação das empresas no desenvolvimento de fornecedores nesse setor passa pelo relacionamento com comunidades locais.

O Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) faz o levantamento e disponibiliza informações sobre produtos do extrativismo vegetal de diferentes gêneros<sup>47</sup>, que são destinados às indústrias química, farmacêutica, automobilística e alimentícia. Segundo o Instituto, em 2018, a soma do valor de produção desses produtos a nível nacional registrou crescimento de 1,8%, totalizando R\$ 1,6 bilhões. No entanto, a economia dos PFNMs ainda representa apenas 0,02% do Produto Interno Bruto brasileiro<sup>48</sup>. Ainda de acordo com o IBGE, o Pará é responsável por aproximadamente 32% da produção de PFNMs no país, o que significa uma receita bruta de R\$ 1,054 bilhão acumulada em dez anos,<sup>49</sup> sendo o principal produtor de açaí, palmito, buriti e cumaru no Brasil.

O açaí é o produto de maior destaque, tanto pelo volume quanto pelo valor comercializado. No Brasil, a participação do valor de produção do açaí dentre os PFNMs alimentícios representou 46,3% em 2018 e, nos últimos dez anos, o valor de produção quase quadruplicou. Quase 67% dessa produção é originária do Pará. O estado abriga oito dentre os dez municípios que registraram os maiores volumes de produção do fruto, inclusive o município de Limoeiro do Ajuru que, sozinho, foi responsável por 18,5% do volume nacional<sup>50</sup>.

A castanha-do-Pará representou 10,2% do valor de produção do grupo de alimentícios a nível nacional. Embora o produto leve o nome do estado, a sua produção maior produção é no Amazonas, seguido do Acre e, então, do Pará. A castanha-do-Pará é o principal PFNM exportado pelo estado e suas vendas internacionais somaram US\$ 32,2 milhões em 2018.<sup>51</sup>

Nessa seção destacamos os produtos que são originalmente de origem florestal e de atividades mais pautadas na coleta ou extrativismo, mesmo que em alguns casos já se tenha uma parcela considerável de produção cultivada, como o açaí.

#### Desafios identificados para comprar localmente

O caminho das empresas para acessar os PFNM passa pela criação de relacionamento com as comunidades que habitam as áreas de presença de

tais culturas. Muitas vezes espalhadas por extensas áreas de difícil acesso logístico, os produtos estão disponíveis sazonalmente ou sua coleta/extração competem com outras atividades produtivas (como turismo, plantio de outras culturas extensivas, etc).

Nas comunidades fornecedoras pode faltar conhecimento sobre as melhores práticas de cultivo e comercialização, há pouco conhecimento sobre critérios legais e socioambientais para acesso a mercados, existem dificuldades logísticas diversas e grande informalidade entre os produtores.

Identificar comunidades que estejam dispostas a se tornar fornecedoras de produtos florestais não-madeireiros e desenvolvê-las, bem como estabelecer e manter uma relação comercial sustentável e responsável, tem exigido que empresas se estruturam internamente e desenvolvam programas de longo prazo, grande abrangência geográfica, contem com parceiros locais competentes para dialogar com as comunidades fornecedoras e compostos de diversas frentes de atuação que vão além do apoio comercial.

### **Soluções e ações desenvolvidas pelas empresas**

Como respostas aos desafios encontrados, as empresas que precisam desses insumos naturais desenvolvem programas que endereçam questões produtivas e também questões do desenvolvimento comunitário. Muitas vezes, estruturam equipes dedicadas que trabalham próximas às comunidades fornecedoras, com capacidade para prospectar e oferecer orientação caso a caso na estruturação do fornecimento comunitário como negócio. Dedicam-se também a conhecer outros elos da cadeia, de forma que consigam rastrear todo o trajeto dos produtos adquiridos.

Em seus programas de desenvolvimento, as empresas incluem capacitações, visitas técnicas e acompanhamento técnico periódico, tratando temas como melhorias em práticas de cultivo, manuseio dos produtos, beneficiamento, estruturação financeira e de cooperativas, cursos de gestão, empreendedorismo, associativismo, finanças.

Para que os núcleos comunitários obtenham remuneração justa sobre os produtos vendidos e se evite a dependência comercial de um ou poucos compradores ou o estímulo à presença de “atravessadores”, não é uma prática das empresas entrevistadas estabelecerem contratos de exclusividade ou com metas de fornecimento, prática que se repete nos três casos detalhados a seguir. Além disso, os compradores têm estabelecido parcerias com atores locais ou intermediários que já atuem na região e que sejam capazes de assumir responsabilidades logísticas sem, no entanto, inviabilizar comercialmente os acordos.

## **Casos Identificados**

### **Prospecção, desenvolvimento e certificação (Sambazon)**

A Sambazon é uma empresa americana que produz e vende alimentos e bebidas à base de açaí a partir de suas fábricas em Santana/AP e Barcarena/PA de sua subsidiária brasileira. As ações de desenvolvimento de fornecedores existem desde o início de suas operações e têm como ponto de partida a prospecção realizada pelas equipes de campo, que atuam desde o estado do Amapá até a região de Cametá, no Pará. Os potenciais fornecedores identificados são cadastrados se, voluntariamente, concordam em cumprir requisitos relacionados à rastreabilidade do açaí, boas práticas, ausência de trabalho infantil, dentre outros, todos com base no cumprimento da certificação orgânica e Fair For Life.

Para os fornecedores cadastrados, a empresa oferece, em parceria com instituições públicas e privadas, capacitação sobre boas práticas de manejo do açaizal, segurança alimentar e cooperativismo. Além disso, realizam a certificação orgânica dos produtores, o que agrega ainda mais o valor ao açaí. Os detalhes da compra, com a garantia do preço mínimo, são acertados próximos à safra, quando alinham logística e datas de fornecimento.

A cadeia de açaí é muito dispersa e informal. A safra de açaí inicia no estado do Amapá e segue para estado do Pará no segundo semestre do ano. Nesse cenário, a proximidade com os produtores é importante para repelir a atuação daqueles intermediários que, normalmente, oferecem preços mais baixos de compra aos produtores. Essa política da empresa ajuda a garantir e manter o aumento gradual da quantidade de açaí comprada. Atualmente, a Sambazon compra seus insumos de mais de três mil fornecedores/produtores já certificados e com capacidade de fornecimento validada.

### **Programa de Valorização da Sociobiodiversidade (Beraca)**

A Beraca é uma indústria brasileira fornecedora de matérias primas da biodiversidade brasileira para produtos cosméticos, de beleza e de cuidados pessoais. Estabelecida há 20 anos, como uma área de negócios do grupo Sabará, em 2015 a Beraca se consolida como empresa singular e se destaca do grupo visando fortalecer sua atuação no Brasil e estabelecer a exportação dos insumos provenientes de forma sustentável.

A base da empresa a construção e relacionamento com sua cadeia de fornecimento de ingredientes provenientes de diferentes biomas brasileiros é o Programa de Valorização da Sociobiodiversidade (PVSB®), estabelecido no ano 2000 para reger a atividade e relacionamento de campo.

A empresa compra seus insumos em doze estados brasileiros, sendo a

maioria no estado do Pará, onde fica a unidade fabril da empresa. O PVSB<sup>®</sup> é executado buscando o equilíbrio das demandas sociais, econômicas e ambientais para a inclusão de comunidades, associações, cooperativas e pessoas no mercado formal, incentivando seu desenvolvimento participativo, de forma que as prioridades desses parceiros sejam estabelecidas por eles mesmos, além da diversificação nos negócios para não haver dependência das aquisições da Beraca. Além disso, por meio do pagamento adiantado, a empresa busca garantir fornecimento de insumos e uma relação saudável e de desenvolvimento contínuo com os fornecedores.

No início do contato com as comunidades e associações regionais, a empresa busca compreender o perfil do grupo, priorizando entender quais são os insumos já trabalhados pelos grupos e quais podem ser desenvolvidos em conjunto. Além disso, outros fatores são levados em consideração como a capacidade de fornecimento, a estruturação do negócio do grupo e o status social do mesmo – população em estado de vulnerabilidade, por exemplo. Outros aspectos e diferenciais também são contabilizados ao mapear os pontos fortes e aqueles que necessitam de melhorias.

Durante o relacionamento com os fornecedores, a Beraca realiza ações de acordo com as especificidades de cada parceiro e não de forma generalizada. Essas ações podem incluir oferta de capacitação em empreendedorismo e/ou oportunidades de mercado, boas práticas de coleta e produção, gestão financeira, associativismo e cooperativismo, Lei da Biodiversidade, além de projetos de desenvolvimento social e ambiental. A empresa ainda realiza pesquisa e desenvolvimento de novos produtos e de tecnologias para o beneficiamento das matérias-primas, algumas delas em parcerias com o setor acadêmico, como Institutos e Universidades.

Um exemplo é a atuação da empresa na cadeia de murumuru. Para se produzir o óleo ou a manteiga de murumuru, é necessário quebrar a semente, que é muito dura, para obtenção da amêndoa. Com objetivo de otimizar a cadeia, agregar valor ao produto, ofertar maior montante à comunidade e melhorar a logística, a Beraca investiu no coletivo produtor para que as etapas de secagem, quebra das sementes e armazenamento das amêndoas fossem realizadas em um só local. Com isso, a comunidade produtora passou a realizar também a primeira fase do primeiro beneficiamento, sendo melhor remunerados por isso. Além disso, a empresa avalia que esse conjunto de ações reduziu custos logísticos para a Beraca, por reduzir uma etapa, e também a pegada de carbono do material.

O trabalho em sustentabilidade desenvolvido pela empresa chamou atenção de outros setores, que tinham interesse em realizar ações de apoio às comunidades com foco na sociobiodiversidade brasileira. Diante das novas demandas, a empresa criou, em 2016, o Instituto Beraca, que desenvolve projetos sociais para outras empresas, dando suporte com projetos que vi-

sam ampliar o desempenho dessas organizações com foco no desenvolvimento sustentável das comunidades, associações e cooperativas brasileiras. O Instituto Beraca atua também no acesso e repartição de benefícios, advocacy e geração e promoção de conhecimento.

Na relação com seus clientes, a Beraca os estimula a escolherem projetos sociais ou ambientais que desejam apoiar de acordo com seus valores corporativos, orienta-os quanto ao uso sustentável de insumos cosméticos derivados da biodiversidade e oferece suporte ao processo burocrático de adequação à atual legislação brasileira.

Somente entre 2016 e 2018, a Beraca teve relações comerciais e/ou de parceria com 105 núcleos comunitários, beneficiando mais de 2.500 famílias em todo o país, e com vendas e distribuição em mais de 40 países.

### **Programa Natura Amazônia e Gerência de Relacionamento e Abastecimento da Sociobiodiversidade (Natura)**

A Natura está presente no Pará há doze anos e, desde 2014, tem uma fábrica instalada na cidade de Benevides, a 35 quilômetros de Belém. Chamado Ecoparque<sup>52</sup>, o complexo industrial tem foco na produção de sabonetes e de óleos fixos da Natura e compra no estado insumos como açaí, buriti, cupuaçu, castanha, andiroba, copaíba, cacau, maracujá, piri-piri, ucuuba e pataúá.

A Natura não realiza testes em animais desde 2006 e também não compra insumos ou ingredientes que tenham sido testados em animais. Nesse movimento de utilizar mais insumos vegetais e orgânicos, em 2008, iniciou o projeto de substituição da monocultura pelo sistema agroflorestal para produção de dendê em 18 hectares, junto com agricultores da Cooperativa Agrícola Mista de Tomé-Açu (Camta) e parceria com a Embrapa.

A partir do aproveitamento de áreas devastadas, o Sistema Agroflorestal Dendê da Natura (SAF Dendê) foi estruturado para o cultivo da commodity com outras espécies agrícolas e florestais, além da adoção das práticas agroecológicas no manejo. O projeto se mostrou sustentável, com palmeiras mais saudáveis e produtivas, compensando o número menor de plantas de dendê por hectare quando comparado com a monocultura.

O SAF Dendê recebeu investimento de US\$ 47 milhões por meio de uma parceria com a Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional (USAID) e com o Centro Internacional de Pesquisa Agroflorestal (ICRAF), e expandiu, em 2018, para mais 11 novas unidades demonstrativas implantadas em Tomé-Açu (PA).

Com o objetivo de direcionar mais investimentos para a região, a partir de 2011 o Programa Natura Amazônia passou a reunir todas as iniciativas da empresa voltadas para negócios socioambientais. Através desse programa, a companhia já realizou mais de R\$ 1,5 bilhão em volume de negócios até

2018, comprando matérias-primas de 34 comunidades locais e gerando renda para mais de cinco mil famílias.

Como parte do Programa Natura Amazônia, a empresa inaugurou, em 2012, o Núcleo de Inovação Natura na Amazônia (Nina), localizado em seu Ecoparque. O Nina atua por meio de parcerias como a Universidade Federal do Amazonas (Ufam), o Instituto Nacional de Pesquisa da Amazônia (Inpa), a Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado do Amazonas (Fapeam) e a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), e prioriza produções científicas na região que possam ser aplicadas nas cadeias produtivas da sociobiodiversidade e na companhia como um todo<sup>53</sup>.

Em 2017, a Natura criou a Gerência de Relacionamento e Abastecimento da Sociobiodiversidade (GRAS), que fica alocada no Pará e conta com uma equipe de quinze pessoas. Responsável pelo programa de compras de ativos de sociobiodiversidade, tem um relacionamento próximo à área de suprimentos da empresa e acompanha o processo desde o primeiro contato com a comunidade (prospecção). A GRAS define com os públicos locais quais os temas de relevância para desenvolvimento, como educação para a floresta, fomento ao empreendedorismo, inclusão digital, entre outros. É essa gerência, também, que coordena as atividades de incentivo de técnicas produtivas para a conservação da floresta em pé, que inclui melhoria de práticas de cultivo, manuseio dos produtos, beneficiamento e, em alguns casos, doação de maquinário.

A Natura não trabalha com contratos exclusivos com seus fornecedores da sociobiodiversidade, com o objetivo que eles não se tornem dependentes da companhia. Além disso, realiza acompanhamento da safra, com a preocupação em não impactar negativamente o fornecimento de alimentos para aqueles itens que são também atrelados à cadeia alimentar.

Segundo dados do Relatório de Sustentabilidade 2018 da Natura, foram realizados neste ano R\$ 14 milhões em compras de fornecedores localizados na região de Benevides. Em se tratando do fornecimento de insumos, quase a totalidade dos fornecedores são cooperativas, uma estrutura incentivada pela empresa.

No mesmo ano, a Natura recebeu a certificação da União para o Comércio Ético (UEBT - Union for Ethical Biotrade) para a marca Ekos, que confirma que todos os ingredientes vegetais da formulação dos produtos da linha passaram pela avaliação dos princípios de comércio ético da organização, que incluem a existência de práticas que garantam a manutenção dos ecossistemas, repartição justa dos benefícios pelo uso da biodiversidade e do conhecimento tradicional associado, respeito pelas condições de trabalho, dentre outros. Para essa certificação, 70 cadeias de fornecimento de ingredientes dos 34 fornecedores passaram por um sistema de rastreabilidade e verificação em campo, que avaliou os critérios de comércio ético.

## **Origens do Brasil (ISA e Imaflora)**

Em 2014, o Instituto Socioambiental (ISA) convidou o Instituto de Manejo e Certificação Florestal e Agrícola (Imaflora) para desenvolver um mecanismo de valorização dos produtos da floresta na Terra do Meio, como é chamada a região entre os rios Xingu e Iriri, no Pará. A iniciativa surgiu a partir de experiências com empresas como Mercur e Firmenich na Terra do Meio que buscavam criar um novo mecanismo de valorização da produção agroextrativista, que incluísse relações justas e de longo prazo, rastreabilidade e uma marca que reconhecesse os produtos diferenciados destes povos e que pudesse contar suas histórias. Após dois anos de planejamento, o Origens Brasil<sup>54</sup> foi lançado em 2016, logo se expandiu por todo o Xingu e hoje opera em 36 áreas protegidas, também nas regiões de Calha Norte, Rio Negro e Solimões (Amazonas e Roraima).

A rede multissetorial se construiu a partir do relacionamento com instituições de apoio e organizações comunitárias em áreas protegidas, aproxima grandes empresas de comunidades produtivas e extrativistas e se sustenta financeiramente pela combinação de recursos de contribuições anuais das empresas e outros financiadores, como o Fundo Amazônia. Com o objetivo de mudar a forma de se fazer negócios na Amazônia, com uma abordagem territorial, identifica territórios (corredores de áreas protegidas onde vivem populações tradicionais e povos indígenas), e mapeia os produtores e a oferta de produtos. A rede identifica e sensibiliza empresas (B2B e B2C) com potencial de consumir esses produtos e ingredientes e conecta essas empresas com os produtores, diminuindo os intermediários, apoiando e facilitando o estabelecimento de relações comerciais diferenciadas e de longo prazo.

No desenvolvimento de produtores da sociobiodiversidade, o Origens do Brasil organiza capacitações e preparação dos produtores, oferece suporte nas negociações, priorizando compradores que aderem à causa e que assumem a logística, e realizam parcerias com canais de venda no varejo. A concentração de produtores permite contratos de venda maiores e buscam condições de comercialização que respeitem modo de vida das populações.

Além disso, o programa atesta produtos de Terras Indígenas e Unidades de Conservação e promove a rastreabilidade, em que por meio de um QR Code na embalagem o consumidor consegue conhecer mais da história e forma de produção das populações.

Atualmente, o programa conta com mais de 1.500 produtores cadastrados de 34 diferentes etnias, 40 organizações locais e comunidades, 14 empresas membro, que trabalham com mais de 40 produtos e ingredientes da floresta. Para acompanhar os resultados, são realizadas avaliações com todas as empresas e instituições de apoio que realizaram alguma transação comercial, com acompanhamento de indicadores quantitativos e qualitativos.

Entre 2016 e 2018, os produtores geraram uma receita de R\$ 4,7 milhões de 2016 a 2018<sup>55</sup> e, em 2019, o Origens do Brasil recebeu o Prêmio Internacional de Inovação para a Alimentação e Agricultura Sustentáveis da Organização das Nações Unidas (ONU).

### **Rede Cantinas da Terra do Meio - Um desdobramento do trabalho do Origens do Brasil**

Ao observar as dificuldades logísticas, os extrativistas da Terra do Meio abriram, com o apoio do ISA, uma “cantina”, um local para concentrar a produção e facilitar a venda dos produtos da floresta. O modelo teve boa adesão e, hoje, são 27 cantinas que compõem a Rede Cantinas da Terra do Meio. Além disso, fazem parte da Rede oito mini usinas de processamento multi-produtos, 44 paióis de estocagem, nove casas da borracha e 153 estradas de seringa reabertas, distribuídas por toda a região da Terra do Meio e baixo Xingu.

Organizadas como coletivos de beiradeiros<sup>56</sup>, indígenas e pequenos agricultores, cada unidade gerencia seu próprio capital de giro, o que viabiliza a autonomia na produção e na comercialização dos produtos. O valor negociado por essa Rede, entre 2009 e 2018, alcançou R\$ 1,8 milhão e as cantinas já acumulam um capital de giro de mais de R\$ 500 mil<sup>57</sup>.

### **O desenvolvimento de fornecedores como fortalecimento de culturas tradicionais (TUCUM)**

A TUCUM é uma empresa que comercializa artes e acessórios produzidos por populações tradicionais brasileiras. No Pará a empresa trabalha em parceria com os povos Kayapó, Parakanã, Waiwai, Xipaya e povos ribeirinhos dos rios Tapajós e Arapiuns. A sua operação se iniciou há oito anos, dois anos antes de se constituírem como empresa, com os povos Kaiapó, no Pará, e Krahô, no Tocantins, e construíram uma metodologia própria de desenvolvimento de fornecedores baseada em quatro pilares: gestão, produto, comunicação e comercialização. As ações dentro dos pilares são organizadas de acordo com as demandas específicas de cada povo.

No pilar de gestão, são oferecidas ações voltadas para o entendimento do negócio do artesanato, precificação e organização da produção na comunidade, com objetivo de demonstrar que a união dos artesãos favorece a comercialização tanto do ponto de vista deles quanto do comprador. No segundo pilar, as capacitações trabalham acabamento e desenvolvimento de novos produtos, além da análise do que é demandado no mercado. No pilar de comunicação a TUCUM busca valorizar a(o) artesã(o), resgatar as histórias do povo e dos produtos e trabalha técnicas de fotografia e vídeo. Por fim,

quanto à comercialização, são tratadas desde questões operacionais, como a emissão de nota fiscal, até a definição de estratégia de venda (atacado ou varejo) e relacionamento com clientes.

Com a parceria estabelecida e a produção estruturada, a precificação dos produtos é feita a partir de uma construção coletiva, que considera o valor pedido pelos próprios artesãos, as despesas da TUCUM e o valor já praticado pelo mercado. O preço definido é testado quando o produto é colocado à venda e pode ser ajustado se não for atrativo comercialmente ou se a equipe da TUCUM perceber que ficou defasado.

Atualmente, a TUCUM atua em 31 áreas protegidas e mais de 20 milhões de hectares de florestas preservadas, tendo como parceiros cerca de 2500 artesãos pertencentes a 34 povos diferentes. Em 2018, a média de vendas foi de aproximadamente R\$ 165 mil e a expectativa é que alcance R\$ 250 mil em 2019. Trata-se de uma empresa de porte menor que a maioria das citadas neste estudo e recurso retornado para os povos como resultado da comercialização dos produtos é relativamente pequeno. A equipe da TUCUM avalia que os principais resultados do trabalho realizado dizem respeito à manutenção da cultura e da autoestima desses povos. No desenvolvimento das peças os grafismos originários da cultura dos artesãos são incentivados, gerando um ciclo de valorização dos saberes dos mais velhos e aumento do interesse pelos jovens, aumentando a fixação no território.

**Quadro resumo cadeias de valor - alcance do repertório de soluções e desafios remanescentes**

Cadeia	Tamanho do mercado no Pará	Desafios	Soluções mapeadas (casos)	Parceiros	Financiadores	Alcance das ações	Oportunidades
Minero-metalurgia	83% das exportações no Pará em 2018	Demanda por grandes volumes de suprimentos	Iniciativa REDES/Fiepa	Fiepa + Empresas Mantenedoras + Empresas Apoiadoras	Orçamento dedicado da área de Suprimentos	Mais de 25 municípios e mais de 1.200 empresas fornecedoras	Trabalho de fortalecimento com intermediários
	20% do PIB do Pará	Critérios e especificidades técnicas requisitadas nem sempre encontradas localmente	PDF Vale	Vale + Associações comerciais (ex. Associação Comercial de Parauapebas)	Orçamento de Investimento Social Privado	Região leste do estado, com destaque para Parauapebas	Desenvolvimento de parcerias de longo prazo
	Mais de 260 mil empregos diretos e indiretos na cadeia produtiva local	Acordos com grandes players mundiais ou nacionais praticando menores preços em relação a outros regionais	Alcoa Buy	Alcoa + Fiepa + Associação Comercial e Empresarial de Juruti (ACEJ)		Juruti e entorno.	
		Menor maturidade em gestão estratégica de negócios das empresas locais não atende requisitos dos compradores	Hydro - Programa de Desenvolvimento de Fornecedores	Hydro + Fiepa + Centro de Empreendedorismo da Amazônia (CEAM)		Barcarena, Belém, Juruti, Paragominas	
Logística (portos e hidrovias)	Dois portos públicos, 12 portos fluviais e 16 terminais de uso privativo (TUPs)	Ausência de programas de desenvolvimento de fornecedores	Agenda Mínima de Fomento ao Fornecimento Local	Associação dos Terminais Portuários e Estações de Transbordo de Cargas da Bacia Amazônica (AM-PORT) + Prefeitura Itaituba	Empresas associadas à AMPORT	Região do médio Tapajós, município de Itaituba	Aprofundamento das parcerias já existentes
	20 mil km de vias navegáveis e o maior potencial hidroviário da região.	Falta informação acerca das políticas públicas que incentivem aquisições locais		Empresários na região de Miritituba + Sebrae			Desenvolvimento de programas específicos para o setor
Palma	Responsável por 85% da produção nacional Brasil é o quinto maior produtor mundial	Não há programas voltados para aquisições locais de bens de consumo. Aquisições de serviços de alimentação, limpeza, EPIs e fertilizantes são feitas de grandes players nacionais. Critérios e especificidades técnicas requisitadas nem sempre encontradas localmente	Programa de Agricultura Familiar e Produtor Individual	Agropalma + Agricultores familiares + Governo estadual e federal + SENAI	Doação de terras de plantio pela empresa e governo Agropalma também financiou insumos	192 famílias e 45 produtores independentes	Expansão do relacionamento com fornecedores da região para bens de consumo. Replicar modelo de compra de insumo par outras empresas do setor.
			Programa de Agricultura Familiar	Biopalma + Agricultores familiares	PRONAF ECO Dendê	850 famílias	

Cadeia	Tamanho do mercado no Pará	Desafios	Soluções mapeadas (casos)	Parceiros	Financiadores	Alcance das ações	Oportunidades
Madeira e re-florestamento	Quinto maior produtor de madeira em valor do Brasil  US\$ 215,8 milhões exportados em 2018  202 mil hectares de floresta plantada e mais de 1,3 milhão de hectares de florestas públicas estaduais e federais com contratos de concessão.	Mercado altamente oscilante demanda oscilante influenciado pela sazonalidade na Região Amazônica  Desmatamento e extração de madeira ilegal demanda mais rigor na seleção dos parceiros  Desenvolvimento de fornecedores não é pauta central para o setor a compra local de bens e serviços  Carece de fornecimento relacionados a maquinário e equipamentos	Projeto Viveiro Comunitário Bacabalzinho (Amata)	Amata + família em Castanhal	Orçamento de operações	Castanhal 15 mil mudas	Possibilidade de replicar modelo  Desenvolvimento de programas específicos para o setor
Produtos agrícolas de consumo regional	Representa 20% do PIB do Pará  42,7% dos trabalhadores no estado estão no campo  Cerca de 5 mil cooperativas e mais de 28 mil associações ou movimento de produtores	Produção pulverizada e composta principalmente pela cultura de subsistência e familiar  Políticas mais agressivas para aquisição por parte dos supermercados - compra pelo menor preço  Maior vulnerabilidade dos pequenos produtores, gerando quebra do fornecimento  Baixa capacitação técnica e em gestão, alta informalidade  Cooperativismo e associativismo é mal compreendido e mal visto pelos produtores	Incentivo público ao desenvolvimento da cadeia de Cacau  Cocoa Promise - Cacau Floresta (antigo Cacau Mais Sustentável)  Cocoa Promise - Projeto Tuerê  Programa AMESA  Sistema Agroflorestal de Tomé- Açu (SAFTA)	Secretaria de Estado de Desenvolvimento Agropecuario e da Pesca (SEDAP)  Cargill + ONG The Nature Conservancy (TNC) + Min. Agricultura (por meio da CEPLAC) + Cooperativa CAPPRU.  Cargill + ONG Solidaridad Network + Min. Agricultura (por meio da CEPLAC) + Secretaria Municipal de Agricultura  CEAM + prefeituras + associações dos agricultores familiares + setor privado local + outras instituições locais  CAMTA + Embrapa + Produtores da região	Fundo de Apoio à Cacaucultura do Estado do Pará (FUNCACAU)  Orçamento de Investimento Social Privado  Combinação de recursos com parceiros  Orçamento de Investimento Social Privado  Orçamento próprio Parceria com JICA	Sudoeste do Pará  Arranjo Produtivo Local (APL) do Cacau e do chocolate na região do Xingu  Região de São Félix do Xingu  70 propriedades analisadas, 123 produtores familiares impactados com cultivo em 450 hectares de área  Novo Repartimento, sudeste paraense 3mil famílias 96 produtores  Paragominas (PA) e Barcarena (PA)  178 associados, mais de 1000 famílias fornecedoras de produtos, gerando cerca de 10 mil empregos diretos e indiretos na região de Tomé-Açu.	Formalização e formação de cooperativas e associações de produtores  Incentivo ao desenvolvimento de intermediários que colaborem para comércio justo e sustentável.

Cadeia	Tamanho do mercado no Pará	Desafios	Soluções mapeadas (casos)	Parceiros	Financiadores	Alcance das ações	Oportunidades	
Produtos florestais não-madeireiros	Pará é responsável por 32% da produção de produtos florestais não-madeireiros (PFNM) do Brasil	<p>Produtos originários de áreas muitas vezes extensas e de difícil acesso logístico</p> <p>Cadeia pouco estruturada - falta de conhecimento de requisitos, melhores práticas de cultivo e comercialização</p> <p>Sazonalidade dos produtos e/ou competição com outras atividades produtivas</p>	Certificação orgânica Sambazon		Orçamento dedicado das empresas/ organizações	10 mil fornecedores desde o Amapá até a região de Cametá, no Pará.	Formalização e formação de cooperativas e associações de produtores.	
					Fundos internacionais de desenvolvimento			Incentivo ao desenvolvimento de intermediários que colaborem para comércio justo e sustentável.
			Programa de Valorização da Sociobiodiversidade	Beraca + fornecedores + comunidades		105 núcleos comunitários, beneficiando mais de 2.500 famílias em todo o país	Programas conjuntos com ONGs	
			Programa Natura Amazônia e Gerência de Relacionamento e Abastecimento da Sociobiodiversidade	Natura + CAMTA + Embrapa + USAID + ICRAF		Tomé-Açu (SAF Dendê) Benevides (Ecoparque) 34 comunidades locais e gerando renda para mais de cinco mil famílias (Programa Natura Amazônia)		
				Natura + Ufam + Inpa + Fapeam + Embrapa				
				Natura + Fornecedores/ Cooperativas				
			Origens do Brasil	Instituto Socioambiental (ISA) + Instituto de Manejo e Certificação Florestal e Agrícola (Imaflora)		Mais de 1.500 produtores cadastrados de 34 diferentes etnias, 40 organizações locais e comunidades		
Rede Cantinas da Terra do Meio	Extrativistas + ISA		Região da Terra do Meio e baixo Xingu					
TUCUM	TUCUM + Fornecedores de culturas tradicionais + Origens do Brasil		31 áreas protegidas e mais de 20 milhões de hectares de florestas preservadas, cerca de 2500 artesãos parceiros pertencentes a 34 povos diferentes.					



## Desafios transversais e o papel dos intermediários

---

Os desafios relatados quanto à execução de políticas de compras que priorizem mais produtos e serviços originários do Pará apontam para questões-chave transversais aos diferentes setores:

- Falta de visão de compras locais, que mantém altos os critérios exigidos pelas empresas compradoras;
- Baixa capacidade de gestão dos fornecedores;
- Baixa capacidade técnica;
- Informalidade dos fornecedores;
- Baixo capital empreendedor.

Empresas de capital aberto e multinacionais, como as analisadas, tem diretrizes definidas para suas áreas de compras que tratam não só das especificações técnicas dos produtos e serviços demandados, mas também das práticas de sustentabilidade da empresa a ser contratadas. Para demonstrar concordância com as exigências das grandes empresas, é normal que se exijam comprovação de responsabilidade ambiental, trabalhista e fiscal na hora da concorrência e contratação, ou seja, que o potencial fornecedor não ofereça uma situação de trabalho análoga ao escravo ou que a produção não tenha origem em área de desmatamento, dentre outras.

Empresas que não costumam ter projetos de aproximação e desenvolvimento de fornecedores relataram com mais frequência que é comum a percepção negativa dos potenciais fornecedores quanto a essas exigências e que há uma maior ocorrência de não cumprimento.

A recorrência no relato de empresas que deixam de ser consideradas como potenciais fornecedoras por não cumprirem as diretrizes de sustentabilidade é um sintoma e veio acompanhada da percepção dos entrevistados quanto à cultura de informalidade nos negócios e contratações no Pará.

**Pode-se perceber que são desafios comuns às aquisições locais no Pará:**

- 1) Negócios que não são formalizados, ou seja, não constituem pessoa jurídica com CNPJ válido;
- 2) Empresas com registro CNPJ não condizente com sua atividade ou porte;
- 3) Empresas que não estão com sua documentação básica em dia;
- 4) Empresas que estão com sua documentação básica em ordem, mas não estão dispostas a fornecer comprovações adicionais exigidas;
- 5) Ausência do perfil de gestor na empresa ou frequência de práticas informais de negociação pelas empresas;
- 6) Dentre os agricultores e extrativistas, ausência de auto-percepção como empreendedores;
- 7) Dificuldade de infraestrutura logística e de comunicação devido à localização do fornecedor;
- 8) Ausência de fornecedores no estado - Para algumas demandas não há fornecimento estado ou, pelo menos, não no volume necessário.

Pudemos também perceber que para ultrapassar esses desafios as empresas têm buscado o apoio de intermediários para estabelecer novas práticas.

A figura do intermediário comercial, que assume a consolidação de produtos de diferentes produtores, o transporte e os procedimentos de venda para as empresas, tem papel ambíguo nas cadeias na Região Amazônica. Enquanto é normalmente conhecido como “atravessador”, em que se valeria de um percentual maior do lucro, sub-precificando o produto na compra e encarecendo na venda, em muitos casos é um elo importante e necessário. Algumas regiões e produtores só são acessados por meio desses intermediários, que poderiam ser estimulados à profissionalização e desenvolvimento do comércio justo. Além disso, algumas organizações e empresas têm assumido um papel diferente como intermediário a partir da vertente de desenvolvimento local.

O quadro ao lado nos ajuda a compreender essa cadeia de ajuda que tem gerado inovação e transformação.

**Há gargalos transversais e os intermediários têm um importante papel para conectar e alavancar as cadeias**



# 5

## Oportunidades a serem exploradas pelas empresas da PPA

---

Durante o desenvolvimento deste estudo, foi possível perceber que já existe algum repertório relacionado às aquisições locais dentre as empresas instaladas no Pará e, também, oportunidades a serem exploradas.

Nesta seção apresentaremos sugestões de ações que a Plataforma Parceiros pela Amazônia e seus membros podem realizar em parceria, com o objetivo de fomentar cadeias de valor de produtos amazônicos através do aumento de suas compras locais no estado do Pará, do desenvolvimento de empresas e redes de fornecedores e, conseqüentemente, da contribuição para o desenvolvimento sustentável e a conservação da Amazônia, missão da PPA.

### **Mapear o conjunto de demandas por produtos, serviços e insumos naturais das empresas da PPA**

Realização de aprofundamento quanto às necessidades de compras e contratações das empresas membro da PPA, identificação de quais dentre os itens e serviços levantados são possíveis de serem comprados localmente, quais os fornecedores existentes e quais deles podem ofertar para mais empresas da Plataforma.

### **Realizar um estudo de oferta aprofundado**

Em complemento à proposta anterior, propõe-se realizar um estudo sobre a oferta existente dos principais produtos e serviços demandados pelas empresas, identificando sua localização no estado e os gargalos para que esse fornecimento aconteça. Para se testar a metodologia, pode-se realizar um estudo piloto com um produto ou serviço. Sugerimos que num primeiro momento seja realizado estudo relacionado às cadeias de insumos naturais citadas ao longo deste estudo, fortalecendo e testando soluções nos esquemas que já acumulam avanços e inovações.

### **Promover rodadas de negócios com fornecedores das empresas PPA**

Um dos fatores para a sustentação no longo prazo dos negócios é a diversificação de compradores. Nesse sentido, tendo sido levantadas as principais demandas das empresas da PPA, os ofertantes existentes e quais dentre eles já fornecem para as empresas da PPA, compõe-se o conjunto de informações necessárias para se estruturar uma rodada de negócios para os membros da Plataforma. Essa seria uma oportunidade para conexão com novos fornecedores que já passaram por processos de adequação e desenvolvimento e, portanto, respondem a alguns critérios importantes exigidos pelas corporações.

### **Realizar *roundtable* sobre boas práticas em Programas de Desenvolvimento de Fornecedores**

Como pode ser visto neste estudo, algumas empresas da PPA executam seus programas de desenvolvimento de fornecedores há anos e, por isso, vivenciaram diferentes experiências. Por outro lado, alguns dos entrevistados demonstraram interesse em conhecer as melhores práticas dos membros da Plataforma. Diante disso, a PPA poderia promover tais encontros, em formato de *roundtable*, em que fossem apresentadas as etapas que normalmente os compradores cumprem no relacionamento e preparação dos fornecedores e seus aprendizados.

### **Realizar oficina de aprofundamento sobre os modelos de negócios dos intermediários**

Considerando as inovações apresentadas neste estudo quanto à atuação dos intermediários no desenvolvimento de cadeias locais, a PPA poderia convidar alguns deles para apresentarem mais detalhadamente sua atuação, desafios e aprendizados. A ocasião pode funcionar, também, como espaço para promoção da discussão facilitada entre intermediários e membros da Plataforma para identificação de oportunidades de atuação conjunta.

### **Desenvolver um Programa de Aceleração de Fornecedores em conjunto**

A partir das sinergias identificadas nos estudos complementares e encontros entre as empresas, a PPA pode coordenar o desenvolvimento de um programa de aceleração de fornecedores para seus membros. Esse programa poderia incluir capacitações naqueles temas de recorrente dificuldade, oficinas sobre os requisitos de compras das corporações, orientações quanto à formalização, negociação, precificação, dentre outras atividades.

### **Investir conjuntamente num mecanismo de Blended Finance**

Após o estudo de demanda, os diferentes recursos financeiros das empresas poderiam ser combinados para fortalecer as cadeias de fornecimento locais. Recursos de Pesquisa e Desenvolvimento, Venture Capital, Investimento social, Orçamentos de compras corporativas podem ser combinados para combinar os esforços dos diferentes intermediários e fortalecer uma cadeia escolhida.<sup>58</sup>



## O caminho à frente

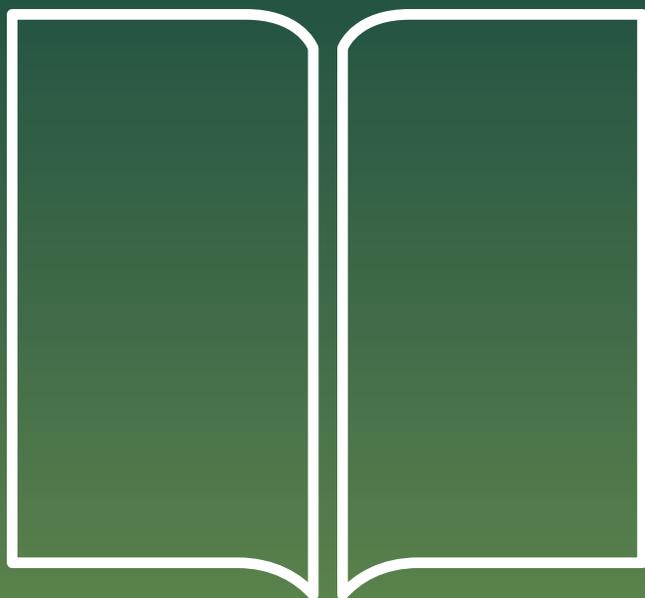
---

Neste estudo pudemos pela primeira vez perceber com mais precisão os diversos desafios setoriais vividos pelas empresas e cadeias paraenses.

Gostaríamos de agradecer a todos os membros da PPA que contribuíram com seus conhecimentos e tempo de design do estudo e revisão e também aos atores que mesmo sem serem da plataforma perceberam a importância deste estudo e nos apoiaram compartilhando seus conhecimentos e práticas. É perceptível que, de forma isolada, tanto as empresas como os outros atores das cadeias não poderão superar esses desafios do desenvolvimento sustentável, nem destravar todo o potencial econômico que há na região.

Esse primeiro passo abre caminho imediato para diálogos conjuntos de aprofundamento das propostas aqui colocadas, troca de boas práticas e a criação de frentes de trabalho e ação coletivas que poderão ser estruturados e apoiados pelo modelo de operação da PPA.

Será, sem dúvidas, de grande transformação para nossa região e suas pessoas, no curto, médio e longo prazos!



## Referências bibliográficas

Nossas referências e sugestões de conteúdos complementares.

ABRAPALMA. Retrospecto e projeções da palma de óleo no Brasil. Associação Brasileira dos Produtores de Óleo de Palma: 2018. Disponível em: <[http://www.abrapalma.org/pt/wp-content/uploads/2018/12/Resumo\\_Relatorio\\_2018-2.pdf](http://www.abrapalma.org/pt/wp-content/uploads/2018/12/Resumo_Relatorio_2018-2.pdf)>.

AGRONEGÓCIO Paraense. FAEPA. Disponível em: <<http://sistemafaepa.com.br/faepa/agronegocio-paraense/>>.

ALCOA. Relatório de Sustentabilidade 2018. Disponível em: <<https://www.alcoa.com/brasil/pt/pdf/relatorios-sustentabilidade/Relatorio-Sustentabilidade-2018.pdf>>.

AMATA. Relatório de Sustentabilidade 2011: Disponível em: <[amatabrasil.com.br/conteudo/biblioteca/](http://amatabrasil.com.br/conteudo/biblioteca/)>.

BRANCALION, P. H. H. et al. Fake legal logging in the Brazilian Amazon. Science Advances, Vol 4, No. 8, Ago, 2018. Disponível em: <<https://advances.sciencemag.org/content/4/8/eaat1192>>.

BRASIL. Lei nº 13.123, de 20 de maio de 2015. Regulamenta o inciso II do § 1º e o § 4º do art. 225 da Constituição Federal, o Artigo 1, a alínea j do Artigo 8, a alínea c do Artigo 10, o Artigo 15 e os §§ 3º e 4º do Artigo 16 da Convenção sobre Diversidade Biológica, promulgada pelo Decreto nº 2.519, de 16 de março de 1998; dispõe sobre o acesso ao patrimônio genético, sobre a proteção e o acesso ao conhecimento tradicional associado e sobre a repartição de benefícios para conservação e uso sustentável da biodiversidade; revoga a Medida Provisória nº 2.186-16, de 23 de agosto de 2001; e dá outras providências. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2015-2018/2015/lei/l13123.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/l13123.htm)>.

BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Câmara Setorial da Cadeia Produtiva da Palma de Óleo. Diagnóstico da Produção Sustentável da Palma de Óleo no Brasil. Brasília, DF, 2018. Disponível em: <[https://aprobio.com.br/novosite/wp-content/uploads/2018/08/Diagn%C3%B3stico-Prod-Sust-da-Palma-de-%C3%93leo\\_MAPA\\_2018.pdf](https://aprobio.com.br/novosite/wp-content/uploads/2018/08/Diagn%C3%B3stico-Prod-Sust-da-Palma-de-%C3%93leo_MAPA_2018.pdf)>.

BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Serviço Florestal Brasileiro. Florestas do Brasil em resumo. Brasília, DF, 2019. Disponível em: <<http://www.florestal.gov.br/documentos/publicacoes/4261-florestas-do-brasil-em-resumo-digital/file>>.

CARGILL. Relatório de Sustentabilidade 2016. Disponível em: <<https://www.cargill.com/static/brazil-annual-report/2016/comunidade.html>>.

CARGILL. Sowing the seeds: Our nursery projects are helping farmers to access more resilient seedlings. Disponível em: <<https://www.cargill.com/story/sowing-the-seeds>>.

CARGILL. Strengthening our Cargill Cocoa Promise: We are committed to ensure a thriving and sustainable cocoa sector for generations to come. Disponível em: <<https://www.cargill.com/sustainability/cargill-cocoa-promise>>.

COOPERATIVA AGRÍCOLA MISTA DE TOMÉ AÇU - CAMTA. Disponível em: <<https://www.camta.com.br/index.php/sustentabilidade>>.

DAMASIO, K. Como a economia de floresta em pé pode salvar a Amazônia – e o planeta. National Geographic, 10 de Set. 2019. Disponível em : <<https://www.nationalgeographicbrasil.com/meio-ambiente/2019/09/como-economia-de-floresta-em-pe-pode-salvar-amazonia-e-o-planeta>>.

EMBRAPA. Sistemas agroflorestais geram emprego e renda na Amazônia. 27 de Jul. 2016. Disponível em: <<https://www.embrapa.br/busca-de-noticias/-/noticia/14818766/sistemas-agroflorestais-geram-emprego-e-renda-na-amazonia>>.

FONTANA, V. e REED, S. Agricultores japoneses prosperam na Amazônia recriando a diversidade de culturas da floresta. National Geographic. 27 de Mar. 2019. Disponível em: <<https://www.nationalgeographicbrasil.com/meio-ambiente/2019/03/agricultor-agricultura-japoneses-japao-nissei-comunidade-sustentavel-amazonia-para-tome-acu-floresta-pimenta-reino-acai-cacau-cooperativa>>.

GREENPEACE Brasil. Árvores imaginárias, destruição real: Como a fraude no licenciamento e a exploração ilegal de ipê estão causando danos irreversíveis à floresta amazônica. 2018. Disponível em: <[https://storage.googleapis.com/planet4-brasil-stateless/2018/03/Relatorio\\_ArvoresImaginariasDestruicaoReal.pdf](https://storage.googleapis.com/planet4-brasil-stateless/2018/03/Relatorio_ArvoresImaginariasDestruicaoReal.pdf)>.

HYDRO. Relatório de Sustentabilidade 2018. Disponível em: <<https://www.hydro.com/Document/Index?name=Relatorio%20de%20>

sustentabilidade%20das%20operacoes%20da%20Hydro%20no%20Brasil%202018.pdf&id=196648>.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Produção da Extração Vegetal e da Silvicultura 2018. Rio de Janeiro, 2019. Disponível em: <[https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/periodicos/74/pevs\\_2018\\_v33\\_informativo.pdf](https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/periodicos/74/pevs_2018_v33_informativo.pdf)>.

INSTITUTO SOCIOAMBIENTAL. Valorizando os velhos, inspirando os jovens. Disponível em: <<https://medium.com/hist%C3%B3rias-socioambientais/valorizando-os-velhos-inspirando-os-jovens-a037f645deb5>>.

MOURA, R. et al. Desmatamento Zero no Pará: Desafios e Oportunidades. Belém: AMAZON, 2017. Disponível em: <<https://amazon.org.br/PDFamazon/Portugues/livros/Desmatamento%20Zero%20no%20Para.pdf>>.

NATURA. Relatório Anual 2018. Disponível em: <<https://www.natura.com.br/relatorio-anual>>.

NATURA USA. NaturaBrasil Palm Oil. 2018. (6m45s). Disponível em: <<https://youtu.be/TwzaeI-bHmg>>.

ORIGENS DO BRASIL. Disponível em: <<http://www.origensbrasil.org.br/>>.

ORIGENS DO BRASIL. II Relatório de Resultados e Transparência da Rede Origens Brasil®. 2018. Disponível em: <<https://www.imaflora.org/download-form.php?id=940>>.

PARÁ. Secretaria de Estado de Desenvolvimento Agropecuário e da Pesca - SEDAP. Desenvolvimento da Cadeia Produtiva do Cacau no Pará: PRÓCACAU- 2011/2019. Belém, PA, 2016. Disponível em: <[http://www.sedap.pa.gov.br/sites/default/files/Projeto%20de%20Cacau%20-%20formatado%20\\_%20final.pdf](http://www.sedap.pa.gov.br/sites/default/files/Projeto%20de%20Cacau%20-%20formatado%20_%20final.pdf)>.

PARÁ. Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, Mineração e Energia - SEDEME. Pará 2030: Balanço do primeiro ano do programa. Belém, PA, 2017. Disponível em: <<http://para2030.com.br/wp-content/uploads/2018/12/Relato%CC%81rio-Balanc%CC%A7o-do-Primeiro-Ano-Para2030.pdf>>.

PARÁ. Secretaria de Estado de Desenvolvimento Agropecuário e da Pesca - SEDAP. Programa de Desenvolvimento da Cadeia Produtiva da Cacaicultura (PROCACAU). Disponível em: <<http://www.sedap.pa.gov.br/programa-de-desenvolvimento-da-cadeia-produtiva-da-cacaicultura-procacau>>.

PLATAFORMA PARCEIROS PELA AMAZÔNIA: <https://ppa.org.br/>

REDES FIEPA. Disponível em: <[www.redesfiepa.org.br](http://www.redesfiepa.org.br)>.

THE NATURE CONSERVANCY. Caminhos do desenvolvimento verde na agenda do Pará 2030: Desenvolvimento de cenários de uso da terra e custos de implantação. The Nature Conservancy, 2018. Disponível em: <<https://www.tnc.org.br/content/dam/tnc/nature/en/documents/brasil/caminhos-des-verde-para-2030.pdf>>.

THE NATURE CONSERVANCY. Tapajós 3D: Atores econômicos atuantes na bacia e potencial aplicação do Blueprint - relatório de projeto. The Nature Conservancy, 2018. Disponível em: <<https://www.tnc.org.br/content/dam/tnc/nature/en/documents/brasil/cartilha-de-compensacao-ambiental-federal-2.pdf>>.

USAID. Using Blended Finance to Mobilize Capital for Agricultural Development. Disponível em: <[https://www.agrilinks.org/sites/default/files/using\\_blended\\_finance\\_to\\_mobilize\\_capital\\_for\\_agricultural\\_development.pdf](https://www.agrilinks.org/sites/default/files/using_blended_finance_to_mobilize_capital_for_agricultural_development.pdf)>.

VALE. Relatório de Sustentabilidade 2018. Disponível em: <<http://www.vale.com/brasil/pt/aboutvale/relatorio-de-sustentabilidade-2018/paginas/default.aspx>>.

VENÂNCIO, R. A biodiversidade salvou Tomé-Açu: Como a expansão do sistema agroflorestal recuperou o agronegócio de uma região paraense. Plant Project, Ed. 13, 15 de Mar. 2019. Disponível em: <<http://plantproject.com.br/novo/2019/03/fronteira-13-a-biodiversidade-salvou-tome-acu/>>.

## Notas

- 1 Para conhecer mais sobre a Plataforma Parceiros pela Amazônia acesse <https://ppa.org.br/>
- 2 SEBRAE. Análise do CAGED: Dez-2018. SEBRAE, 2019. Disponível em: <<https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Relat%C3%B3rio%20do%20CAGED%2012%202018.pdf>>.
- 3 Em 2018, Minas Gerais exportou US\$ 7,289 bilhões de minério de ferro. Para saber mais, acesse: <http://portaldamineracao.com.br/wp-content/uploads/2019/04/comex-mg-jan2019.pdf>.
- 4 IBRAM. Comércio Exterior da Mineração do Estado do Pará. Janeiro, 2019. Disponível em: <<http://portaldamineracao.com.br/wp-content/uploads/2019/04/comex-pa-jan2019.pdf>>.
- 5 SIMINERAL. Mineração no Pará, Brasil e Mundo. Sindicato das Indústrias Minerárias do Estado do Pará, 2019. Disponível em: <<http://simineral.org.br/mineracao/mineracao-para>>.
- 6 MEIO Ambiente e Construção Civil estão entre os dez segmentos mais demandados pela indústria local. REDES FIEPA. Belém, 07.Ago.2019. Disponível em: <<https://redesfiepa.org.br/novo/iniciativa-divulga-ranking-das-principais-demandas-de-compras-das-industrias-locais-em-2019/>>.
- 7 Saiba mais em: <[www.redesfiepa.org.br](http://www.redesfiepa.org.br)>.
- 8 Alcoa, Alubar, Biopalma, Dow, Equatorial Energia Pará, Heineken, Horizonte Minerals, Hydro, Imerys, Mercúrio, Mineração do Rio Norte (MRN), Norte Energia, Sinobras e Vale.
- 9 COM 20 anos de história, REDES se consolida no Pará com resultados significativos. **REDES FIEPA**. Belém, 15.Jan.2020. Disponível em: <<https://redesfiepa.org.br/novo/com-20-anos-de-historia-redes-se-consolida-no-para-com-resultados-significativos/>>.
- 10 PREMIAÇÃO reconhece indústrias que mais compram no Pará. **REDES FIEPA**. Belém, 5.Set.2019. Disponível em: <<https://redesfiepa.org.br/novo/premiacao-reconhece-industrias-que-mais-compram-no-para/>>.
- 11 ALCOA recebe premiação da REDES/FIEPA por priorizar fornecedores locais. **REDES FIEPA**. Belém, 9.Ago.2018. Disponível em: <<https://redesfiepa.org.br/novo/alcoa-recebe-premiacao-da-fiepa-por-priorizar-fornecedores-locais/>>.
- 12 A Hydro também apresenta o seu Programa de Desenvolvimento de Fornecedores no Relatório de Sustentabilidade 2018. Disponível em: <<https://www.hydro.com/Document/Index?name=Relatorio%20de%20sustentabilidade%20das%20operacoes%20da%20Hydro%20no%20Brasil%202018.pdf&id=196648>>.
- 13 PARÁ. Companhia de desenvolvimento Econômico do Pará. **Por que investir aqui**. Belém, PA. Disponível em: <<http://www.codec.pa.gov.br/por-que-investir-aqui/>>.
- 14 Para conhecer mais sobre o programa, acesse: <<http://www.pac.gov.br/>>.
- 15 ABRAPALMA. **Retrospecto e projeções da palma de óleo no Brasil**. Associação Brasileira dos Produtores de Óleo de Palma: 2018. Disponível em: <[http://www.abrapalma.org/pt/wp-content/uploads/2018/12/Resumo\\_Relatorio\\_2018-2.pdf](http://www.abrapalma.org/pt/wp-content/uploads/2018/12/Resumo_Relatorio_2018-2.pdf)>.
- 16 BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Câmara Setorial da Cadeia Produtiva da Palma de Óleo. **Diagnóstico da Produção Sustentável da Palma de Óleo no Brasil**. Brasília, DF, 2018. Disponível em: <[https://aprobio.com.br/novosite/wp-content/uploads/2018/08/Diagn%C3%B3stico-Prod-Sust-da-Palma-de-%C3%93leo\\_MAPA\\_2018.pdf](https://aprobio.com.br/novosite/wp-content/uploads/2018/08/Diagn%C3%B3stico-Prod-Sust-da-Palma-de-%C3%93leo_MAPA_2018.pdf)>.
- 17 PUBLICADO cronograma do aumento do volume de biodiesel no diesel. **Correio Braziliense**, Brasília, 08 de Nov. 2018. Disponível em: <[https://www.correiobraziliense.com.br/app/noticia/economia/2018/11/08/internas\\_economia,718403/publicado-cronograma-do-aumento-do-volume-de-biodiesel-no-diesel.shtml](https://www.correiobraziliense.com.br/app/noticia/economia/2018/11/08/internas_economia,718403/publicado-cronograma-do-aumento-do-volume-de-biodiesel-no-diesel.shtml)>.
- 18 ELER, Guilherme. O aumento da produção de óleo de palma no Brasil e seu impacto no campo. Nexo Jornal, 16 de Maio 2018. Disponível em: <<https://www.nexojornal.com.br/expresso/2018/05/16/O-aumento-da-produ%C3%A7%C3%A3o-de-%C3%B3leo-de-palma-no-Brasil.-E-seu-impacto-no-campo>>.

- 19 BIOPALMA é a nova mantenedora da REDES. **REDES FIEPA**. Belém, 12 de Set. 2019. Disponível em: <<https://redesfiepa.org.br/novo/biopalma-e-a-nova-mantenedora-da-redes/>>.
- 20 IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Produção da Extração Vegetal e da Silvicultura 2018**. Rio de Janeiro, 2019. Disponível em: <[https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/periodicos/74/pevs\\_2018\\_v33\\_informativo.pdf](https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/periodicos/74/pevs_2018_v33_informativo.pdf)>.
- 21 Dados consultados na plataforma **Comexstat**, de responsabilidade desse Ministério: <http://comexstat.mdic.gov.br/>
- 22 BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Serviço Florestal Brasileiro. Florestas do Brasil em resumo. Brasília, DF, 2019. Disponível em: <<http://www.florestal.gov.br/documentos/publicacoes/4261-florestas-do-brasil-em-resumo-digital/file>>.
- 23 MOURA, R. et al. **Desmatamento Zero no Pará**: Desafios e Oportunidades. Belém: IMAZON, 2017. Disponível em: <<https://amazon.org.br/PDFimazon/Portugues/livros/Desmatamento%20Zero%20no%20Para.pdf>>.
- 24 Segundo dados da plataforma Terra Brasilis, do Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (INPE). Disponível em: <[http://terrabrasilis.dpi.inpe.br/app/dashboard/deforestation/dashboard/deforestation/biomes/legal\\_amazon/rates](http://terrabrasilis.dpi.inpe.br/app/dashboard/deforestation/dashboard/deforestation/biomes/legal_amazon/rates)>.
- 25 SNIF - Serviço Florestal Brasileiro. **Certificação Florestal**. Disponível em: <<http://snif.florestal.gov.br/pt-br/certificacao-florestal>>.
- 26 FATOS e números no Brasil e no Mundo. **FSC**. Disponível em: <<https://br.fsc.org/pt-br/fsc-brasil/fatos-e-numeros>>.
- 27 GREENPEACE Brasil. **Árvores imaginárias, destruição real**: Como a fraude no licenciamento e a exploração ilegal de ipê estão causando danos irreversíveis à floresta amazônica. 2018. Disponível em: <[https://storage.googleapis.com/planet4-brasil-stateless/2018/03/Relatorio\\_ArvoresImagariasDestruicaoReal.pdf](https://storage.googleapis.com/planet4-brasil-stateless/2018/03/Relatorio_ArvoresImagariasDestruicaoReal.pdf)>.
- 28 BRANCALION, P. H. H. et al. **Fake legal logging in the Brazilian Amazon**. Science Advances, Vol 4, No. 8, Ago, 2018. Disponível em: <<https://advances.sciencemag.org/content/4/8/eaat1192>>.
- 29 Mais informações podem ser encontradas no Relatório de Sustentabilidade Amata 2011: Disponível em: <[amatabrasil.com.br/conteudo/biblioteca/](http://amatabrasil.com.br/conteudo/biblioteca/)>.
- 30 AGRONEGÓCIO Paraense. **FAEPA**. Disponível em: <<http://sistemafaepa.com.br/faepa/agronegocio-paraense/>>.
- 31 Os dados definitivos do Censo Agropecuário 2017 estão disponíveis em: <[https://censos.ibge.gov.br/agro/2017/templates/censo\\_agro/resultadosagro/index.html](https://censos.ibge.gov.br/agro/2017/templates/censo_agro/resultadosagro/index.html)>.
- 32 FAEPA. Idem.
- 33 Para conhecer mais desse histórico acesse a página da Secretaria de Estado de Desenvolvimento Agropecuário e da Pesca - SEDAP em: <<http://www.sedap.pa.gov.br/programa-de-desenvolvimento-da-cadeia-produtiva-da-cacaucultura-procacao>>.
- 34 PARÁ. Secretaria de Estado de Desenvolvimento Agropecuário e da Pesca - SEDAP. **Desenvolvimento da Cadeia Produtiva do Cacau no Pará**: PRÓCACAU- 2011/2019. Belém, PA, 2016. Disponível em: <[http://www.sedap.pa.gov.br/sites/default/files/Projeto%20de%20Cacau%20-%20formatado%20\\_%20final.pdf](http://www.sedap.pa.gov.br/sites/default/files/Projeto%20de%20Cacau%20-%20formatado%20_%20final.pdf)>.
- 35 PARÁ. Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, Mineração e Energia - SEDEME. **Pará 2030**: Balanço do primeiro ano do programa. Belém, PA, 2017. Disponível em: <<http://para2030.com.br/wp-content/uploads/2018/12/Relato%CC%81rio-Balanc%CC%A7o-do-Primeiro-Ano-Para2030.pdf>>.
- 36 **Instrução Normativa Conjunta Semas/Ideflor-Bio nº 07 de 20 de Setembro de 2019**, disponível em: <<https://www.semas.pa.gov.br/2019/09/25/instrucao-normativa-conjunta-semasideflor-bio-no-07-de-20-setembro-de-2019/>>.
- 37 PARÁ. Secretaria de Estado de Desenvolvimento Agropecuário e da Pesca - SEDAP. **Programa de Desenvolvimento da Cadeia Produtiva da Cacaucultura (PROCACAU)**. Disponível em: <<http://www.sedap.pa.gov.br/programa-de-desenvolvimento-da-cadeia-produtiva-da-cacaucultura-procacao>>.
- 38 CARGILL. **Strengthening our Cargill Cocoa Promise**: We are committed to ensure a thriving and sustainable cocoa sector for generations to come. Disponível em: <<https://www.cargill.com/sustainability/cargill-cocoa-promise>>.
- 39 CARGILL. **Relatório de Sustentabilidade 2016**. Disponível em: <<https://www.cargill.com/static/brazil-annual-report/2016/comunidade.html>>.
- 40 CARGILL. **Sowing the seeds**: Our nursery projects are helping farmers to access more resilient seedlings. Disponível em: <<https://www.cargill.com/story/sowing-the-seeds>>.
- 41 Vide página 11.
- 42 EMBRAPA. **Sistemas agroflorestais geram emprego e renda na Amazônia**. 27 de Jul. 2016. Disponível em: <<https://www.embrapa.br/busca-de-noticias/-/noticia/14818766/sistemas-agroflorestais-geram-emprego-e-renda-na-amazonia>>.
- 43 Mais informações no site da CAMTA: <https://www.camta.com.br/index.php/sustentabilidade>
- 44 FONTANA, V. e REED, S. **Agricultores japoneses prosperam na Amazônia recriando a diversidade de culturas da floresta**. National Geographic. 27 de Mar. 2019. Disponível em: <<https://www.nationalgeographicbrasil.com/meio-ambiente/2019/03/agricultor-agricultura-japoneses-japao-nissei-comunidade-sustentavel-amazonia-para-tome-acu-floresta-pimenta-reino-acai-cacau-cooperativa>>.
- 45 Alfredo Kingo Oyama Homma, pesquisador da Embrapa Amazônia Oriental, em Belém, e autor de estudos sobre a agricultura em Tomé-Açu. EMBRAPA, Idem.
- 46 VENÂNCIO, R. A **biodiversidade salvou Tomé-Açu**: Como a expansão do sistema agroflorestal recuperou o agronegócio de uma região paraense. Plant Project, Ed. 13, 15 de Mar. 2019. Disponível em: <<http://plantproject.com.br/novo/2019/03/fronreira-13-a-biodiversidade-salvou-tome-acu/>>.
- 47 IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Produção da Extração Vegetal e da Silvicultura - PEVS**: O que é. Disponível em: <<https://www.ibge.gov.br/estatisticas/economicas/agricultura-e-pecuaria/9105-producao-da-extracao-vegetal-e-da-silvicultura.html?=&t=o-que-e>>.
- 48 IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Produção da Extração Vegetal e da Silvicultura 2018**. Rio de Janeiro, 2019. Disponível em: <[https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/periodicos/74/pevs\\_2018\\_v33\\_informativo.pdf](https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/periodicos/74/pevs_2018_v33_informativo.pdf)>.
- 49 Segundo dados do Instituto do Homem e do Meio Ambiente da Amazônia (Imazon) apresentados em: DAMASIO, K. **Como a economia de floresta em pé pode salvar a Amazônia – e o planeta**. National Geographic, 10 de Set. 2019. Disponível em : <<https://www.nationalgeographicbrasil.com/meio-ambiente/2019/09/como-economia-de-floresta-em-pe-pode-salvar-amazonia-e-o-planeta>>.
- 50 IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Idem.
- 51 BRASIL. Sistema Nacional de Informações Florestais. Estatísticas Florestais. Disponível em: <<http://snif.florestal.gov.br/pt-br/estatisticas-florestais>>.
- 52 NATURA. **Ecoparque**: onde nosso núcleo de inovação atua em prol da sociobiodiversidade. 2019. Disponível em: <<https://www.natura.com.br/blog/sustentabilidade/ecoparque-onde-nosso-nucleo-de-inovacao-atua-em-prol-da-sociobiodiversidade>>.
- 53 NATURA. **Programa Amazônia**: entenda como a Natura apoia a economia da floresta viva. 2018. Disponível em: <<https://www.natura.com.br/blog/sustentabilidade/programa-amazonia-entenda-como-a-natura-apoia-a-economia-da-floresta-viva>>.
- 54 Saiba mais em: <http://www.origensbrasil.org.br/>
- 55 DAMASIO, K. **Como a economia de floresta em pé pode salvar a Amazônia – e o planeta**. National Geographic, 10 de Set. 2019. Disponível em : <<https://www.nationalgeographicbrasil.com/meio-ambiente/2019/09/como-economia-de-floresta-em-pe-pode-salvar-amazonia-e-o-planeta>>.
- 56 Beiradeiros é o termo mais utilizado para se referir aos ribeirinhos daquela região.
- 57 INSTITUTO SOCIOAMBIENTAL. **Valorizando os velhos, inspirando os jovens**. Disponível em: <<https://medium.com/hist%C3%B3rias-socioambientais/valorizando-os-velhos-inspirando-os-jovens-a037f645deb5>>.
- 58 USAID. **Using Blended Finance to Mobilize Capital for Agricultural Development**. Disponível em: <[https://www.agrilinks.org/sites/default/files/using\\_blended\\_finance\\_to\\_mobilize\\_capital\\_for\\_agricultural\\_development.pdf](https://www.agrilinks.org/sites/default/files/using_blended_finance_to_mobilize_capital_for_agricultural_development.pdf)>.

## Rede de membros PPA





**USAID**  
FROM THE AMERICAN PEOPLE

*Alliance*

