

· RESUMO EXECUTIVO ·

# ORGANIZAÇÃO E ESTRUTURA DA CADEIA PRODUTIVA DO BARU NO CERRADO: OPORTUNIDADES E DESAFIOS PARA A SUSTENTABILIDADE



**Realização:**



**Centro de  
Desenvolvimento  
Sustentável  
UnB**



**Working**

**Apoio:**

**CRITICAL ECOSYSTEM  
PARTNERSHIP FUND**



**IEB**

INSTITUTO INTERNACIONAL  
DE EDUCAÇÃO DO BRASIL

*O Fundo de Parceria para Ecossistemas Críticos é uma iniciativa conjunta da Agência Francesa de Desenvolvimento, da Conservação Internacional, União Europeia, do Fundo Global para o Meio Ambiente, do Governo do Japão, e do Banco Mundial. Uma meta fundamental é garantir que a sociedade civil esteja envolvida com a conservação da biodiversidade.*

**Comunicação:**



**Pesquisa e elaboração do documento:**

Frédéric Mertens e Andrés Burgos

**Produção textual:**

Priscila Viana

**Edição:**

Sara Campos

**Revisão:**

Rosualdo Rodrigues

**Diagramação:**

Mayara Fischer

# Sumário

<b>Cadeia do baru justa para o Cerrado .....</b>	<b>4</b>
<b>1. Introdução .....</b>	<b>5</b>
<b>2. Do manejo ao consumo: agentes, funções e relações identificadas na cadeia produtiva do baru .....</b>	<b>7</b>
2.1 Agentes identificados na cadeia produtiva do baru .....	7
2.2 Funções identificadas na cadeia produtiva do baru .....	9
2.3. Relações identificadas entre os agentes da cadeia produtiva do baru .....	10
<b>3. Circuitos de produção e comercialização .....</b>	<b>11</b>
3.1 Mercado nacional .....	14
3.1 Mercado internacional .....	17
<b>4. Desafios, ameaças e oportunidades associadas à cadeia produtiva do baru .....</b>	<b>23</b>

# Cadeia do baru justa para o Cerrado

Em setembro de 2019, no contexto do 9º Encontro dos Povos do Cerrado em Brasília, tivemos a primeira oficina para o comércio justo e solidário da cadeia do Baru. Durante a oficina contamos com a participação de organizações da sociedade civil, empresas, cooperativas e extrativistas que atuam na cadeia deste fruto do Cerrado. Foi a primeira vez que agentes privados da cadeia tiveram a oportunidade de conhecer mais a fundo os outros atores envolvidos no processo.

Durante o encontro verificou-se que somente uma maior aproximação entre os atores pode garantir a conservação de áreas nativas do Cerrado diante das ameaças do desmatamento. O desenvolvimento de uma cadeia justa do baru garante o Cerrado em pé e o sustento para muitas populações tradicionais que vivem no bioma.

Por isso desenvolvemos este segundo estudo para aprofundar ainda mais o conhecimento sobre a configuração das cadeias do baru, seus participantes e seus desafios.

Percebemos que nos últimos anos houve um aumento fabuloso do interesse por este fruto. O baru pode alcançar um preço 100 vezes maior no mercado externo comparativamente ao seu preço de colheita no campo.

Neste sentido, é fundamental que todos os agentes da cadeia possam fortalecer as cooperativas e garantir que o princípio da

sustentabilidade e da conservação do Cerrado em pé possam ser colocados em prática. Isso passa também pela implementação de boas práticas e políticas de compra das empresas que estão envolvidas na cadeia. Wickbold, Unilever, Carrefour, Beraca, Labra, Natura, GPA, Bio Mundo, entre outros, podem influenciar positivamente na conservação do Cerrado e na manutenção do modo de vida de seus povos, se levarem em consideração as lições aprendidas nos seminários

É claro que ainda existem desafios de qualidade, regularidade, financiamento e logística na cadeia. Por outro lado, estamos no início de um processo que ainda pode ser moldado. Se as cooperativas forem substituídas por plantações em larga escala, as populações rurais perderão sua renda extra com a colheita do baru e as paisagens naturais de Cerrado com suas árvores baru desaparecerão. Caso esse cenário se torne realidade, será muito mais difícil reverter o quadro.

Por isso gostaríamos de estimular o setor privado a se engajar preventivamente com os atores da cadeia do baru para garantir que ela seja justa para os povos do Cerrado e contribua com a conservação do bioma. Esse engajamento está perfeitamente alinhado com a materialidade das políticas de ESG, com as metas de combate as mudanças climáticas, proteção da biodiversidade e direito de povos tradicionais a gestão do território.

Afinal, uma cadeia justa do baru no Cerrado, garante mais renda aos povos tradicionais e mais resiliências climáticas às paisagens produtivas do bioma.

*Michael Becker*

**Michael Becker**

Coordenador do Fundo de  
Parceria para Ecossistemas  
Críticos (CEPF) Cerrado



# 1. Introdução

O baru (*Dipteryx alata*), também conhecido como cumaru, pau-cumaru, cambaru ou cumbaru, é um dos frutos nativos do Cerrado, um rico bioma que oferece diversos serviços ecossistêmicos essenciais para a sobrevivência e o bem-estar humano. Embora não integre a rotina alimentar da maioria da população brasileira, vem chamando a atenção da agroindústria e do mercado consumidor, devido ao seu alto valor nutritivo, versatilidade e sabor característico.

A cadeia produtiva do baru é constituída por diferentes agentes e uma sucessão de processos interdependentes que garantem a produção, a comercialização e o consumo por circuitos nacionais e internacionais. O seu funcionamento depende diretamente do trabalho das comunidades extrativistas que vivem nesse bioma. Por isso, o fortalecimento em rede é apontado como um caminho-chave para a agenda de conservação do Cerrado, assim como para a segurança alimentar, o bem-estar e a manutenção do modo de vida dessas comunidades.

As diferentes nuances dos circuitos de produção, comercialização e consumo, bem como as interações entre as diversas categorias de agentes envolvidos a partir de suas funções e relações estabelecidas ao longo da cadeia produtiva são o objeto de análise do projeto *“Estudo de redes colaborativas: fortalecimento da cadeia produtiva sustentável do baru para o desenvolvimento social e econômico das comunidades locais e a conservação do Cerrado”*, que foi realizado pelo Centro de Desenvolvimento Sustentável da Universidade de Brasília (CDS/UnB) com o apoio do Fundo de Parceria para Ecossistemas Críticos (CEPF Cerrado), do Instituto Internacional de Educação do Brasil (IEB) e da Working.

Este documento, elaborado tendo como referência o *Relatório de síntese: organização e estrutura da cadeia produtiva do baru no Cerrado: oportunidades e desafios para a sustentabilidade*, apresenta um resumo de resultados, reflexões e aprendizados gerados pelo estudo e revela apontamentos sobre os desafios, as ameaças e oportunidades observadas na cadeia produtiva do baru. O objetivo é contribuir para a construção participativa de processos de organização que permitam maximizar os retornos socioeconômicos entre os agentes da cadeia do baru. Dessa forma, o Estudo de redes colaborativas visa promover a conservação da biodiversidade e assegurar a sustentabilidade econômica, social e ambiental da cadeia do baru.



CLIQUE **AQUI** PARA ACESSAR O RELATÓRIO DE SÍNTESE  
SÍNTESE UTILIZADO COMO BASE DESTE DOCUMENTO



Os dados do estudo foram principalmente coletados a partir da realização de entrevistas semiabertas com 113 pessoas envolvidas na cadeia produtiva do baru. Destas, 59 foram entrevistadas por videoconferência e 54 presencialmente em Brasília (DF), ao ar livre, seguindo todas as orientações de prevenção ao Covid-19 divulgadas pelos órgãos de saúde competentes. Em todos os documentos resultantes do estudo, é preservado o anonimato, tanto das pessoas entrevistadas quanto de suas respectivas organizações. Além das entrevistas, foram coletadas informações junto a agentes da cadeia em dois eventos virtuais: “Baru: caminhos da certificação”, e “Baru em rede: análises e perspectivas”, além de conversas com pessoas chave na cadeia do baru e especialistas em diferentes assuntos vinculados a ela.

Esperamos que a leitura deste Resumo Executivo possa oferecer subsídios para: i) a construção e consolidação de ações integradas e políticas regionais e nacionais voltadas ao fortalecimento da cadeia produtiva por meio do comércio justo e solidário, ii) a garantia dos meios de vida sustentáveis das comunidades locais e, iii) o fomento à conservação da biodiversidade e manutenção dos serviços ecossistêmicos do Cerrado.

## 2. Do manejo ao consumo: agentes, funções e relações identificadas na cadeia produtiva do baru

A chegada do baru ao consumidor final depende de uma cadeia produtiva que envolve um complexo conjunto de redes, por sua vez compostas por diversas categorias de agentes com diferentes funções, que vão desde o manejo e a coleta até a comercialização. A organização dessas redes é formada por relações comerciais, mas também de colaboração, apoio, confiança e conflito. O estudo aponta que a maneira como esses agentes se organizam impacta diretamente na sustentabilidade dos ecossistemas e nos princípios e valores do comércio justo.

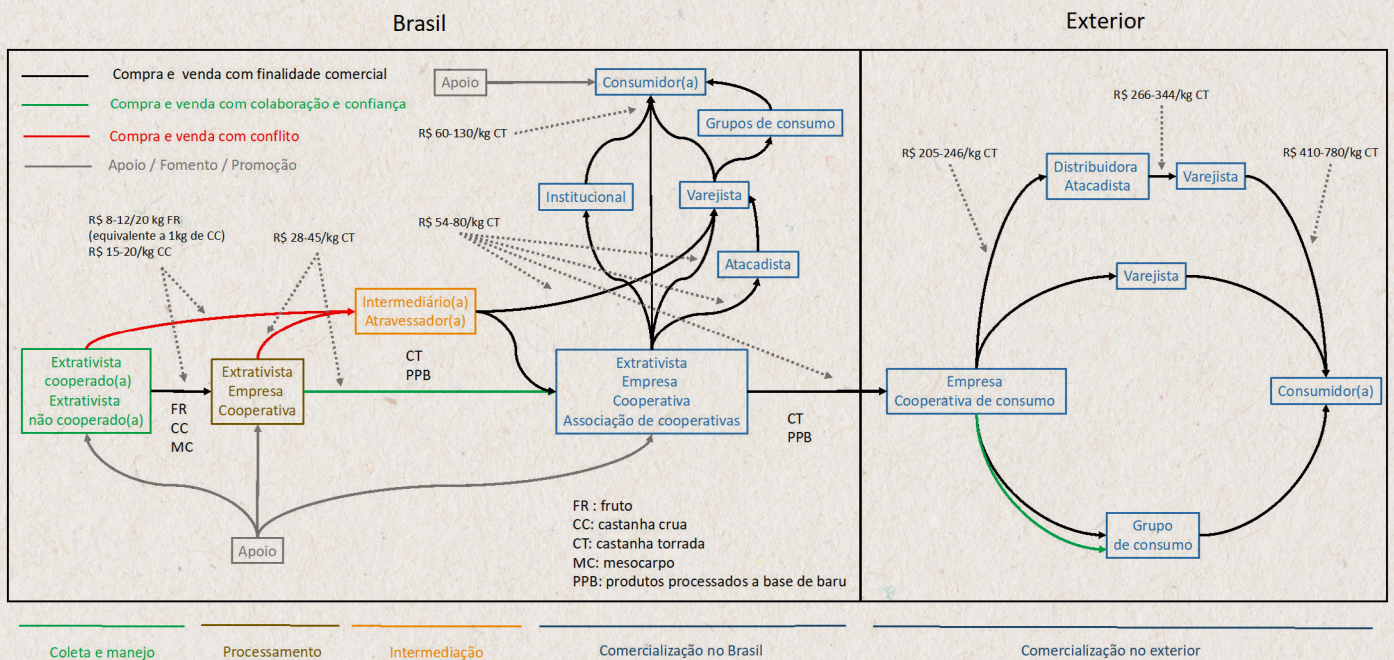


Figura 1: Modelo geral da cadeia de produção/comercialização do baru no Cerrado

### 2.1 Agentes identificados na cadeia produtiva do baru

Ao todo, o estudo identificou 10 agentes envolvidos na cadeia produtiva do baru, que incluem categorias de agricultores(as) extrativistas, cooperativas, intermediários, empresas, consumidores e agentes que atuam no apoio, como pode ser visualizado na Figura 1.

A exploração extrativista do baru é realizada pelo(a) agricultor(a) familiar, que

pode comercializar diretamente para o consumidor final, uma cooperativa, uma empresa ou uma associação de cooperativas. Ou pode ainda comercializar junto a um intermediário, também conhecido como atravessador, que pode fornecer o baru diretamente ao consumidor, ou revender a uma empresa de beneficiamento ou varejo. A comercialização do baru acontece tanto no mercado nacional quanto internacional, distinguindo-se em ambos os mercados os agentes atacadistas ou distribuidores, varejistas e consumidores, estes últimos individuais ou organizados em grupos de consumo.

Há ainda os agentes de apoio, que incluem organizações, agências, instituições, movimentos sociais ou redes que atuam no fomento de ações, estudos, divulgação ou promoção do baru.

## AGENTES DA CADEIA PRODUTIVA DO BARU

- 1. Extrativista:** agricultor(a) familiar ou pequeno(a) produtor(a) rural que se dedica à exploração extrativista do baru.
- 2. Intermediário:** agente de comercialização que atua entre os agentes extrativista e consumidor, efetuando, por exemplo, o transporte e a revenda do baru a uma empresa de beneficiamento ou varejo.
- 3. Cooperativa:** inclui cooperativas e associações de produtores(as) rurais, da agricultura familiar e de economia solidária.
- 4. Associação de cooperativas:** grupo de cooperativas articuladas em função de um objetivo compartilhado, chamado também de cooperativa, federação ou união de cooperativas.
- 5. Pequena empresa/microindústria:** compreende diversos agentes empresariais, industriais e empreendedores(as) artesanais vinculados(as) ao setor da alimentação, tais como restaurantes, padarias e sorveterias, que transformam o baru em produtos derivados, doces ou salgados, e os comercializam.
- 6. Empresa exportadora:** dedica-se prioritariamente à atividade comercial de exportação de baru, incluindo eventualmente centros de compra e processamento do baru.
- 7. Varejista:** engloba empórios de produtos naturais, food trucks, lojas, mercados e feiras itinerantes de castanhas, cereais, frutas secas, grãos a granel, produtos naturais e artesanais e de suplementos.



**8. Grande varejista:** empresas de processamento, distribuição e comercialização de produtos alimentares com alcance nacional ou internacional, que incluem o baru entre seus produtos ou ingredientes.

**9. Consumidor(a):** pessoas que compram e/ou utilizam produtos do baru para consumo próprio.

**10. Apoio:** categoria heterogênea de organizações de fomento e promoção, que inclui agências de desenvolvimento, organizações governamentais, incubadoras de tecnologia social e inovação, instituições de assistência técnica e extensão rural, instituições de ensino superior e pesquisa, organizações de movimentos para uma alimentação saudável, organizações socioambientais, redes de economia solidária e serviços de apoio empresarial.

## 2.2 Funções identificadas na cadeia produtiva do baru

O estudo identificou cinco principais funções na cadeia do baru, desempenhadas pelos agentes supracitados (Figura 1). Em alguns casos, há agentes que realizam a mesma função, destacando-se que a colaboração entre os diversos agentes da cadeia do baru é essencial para promover a sustentabilidade social, econômica e ambiental da atividade.

A coleta e o manejo dos baruzeiros pode ser realizada por extrativistas cooperados(as), agricultoras e agricultores familiares, pessoas assentadas do INCRA, populações tradicionais, povos indígenas, pessoas que realizam a coleta de sementes nativas, entre outras. Elas cuidam da gestão de áreas nativas de Cerrado, da manutenção das árvores de forma seletiva em pastos e do plantio em pequena ou larga escala. Já o processamento, que envolve o beneficiamento e a fabricação de produtos com maior valor agregado, pode ser realizado por extrativistas ou no âmbito das cooperativas ou empresas. A intermediação é realizada pelo agente intermediário ou atravessador, que compra frutos *in natura*, castanhas cruas ou torradas diretamente de extrativistas.

A comercialização, por sua vez, pode ser desenvolvida diretamente pelo agente extrativista, pela cooperativa ou, ainda, por uma empresa ou uma associação de cooperativas. E pode ser realizada nos mercados nacional ou internacional. O apoio é realizado por agentes que desempenham um papel direto em relação ao processo de produção/comercialização do baru por meio de ações de fomento, estudo, divulgação ou promoção da castanha.

## 2.3. Relações identificadas entre os agentes da cadeia produtiva do baru

O funcionamento e a sustentabilidade da cadeia produtiva do baru são fortemente determinados pelos tipos de relações estabelecidas entre os diferentes agentes que a compõem. Para melhor compreensão dessas relações, estas são divididas em três categorias, de acordo com as interações sociais entre os agentes consideradas determinantes para modular o papel das relações comerciais para a sustentabilidade da cadeia (Figura 1).

A primeira categoria corresponde às relações de troca econômica de produtos do baru, em geral mediadas por dinheiro e caracterizadas como relações de compra e venda. Estas relações apresentam finalidade comercial e ocorrem a partir de um contrato comercial.

A segunda categoria identificada refere-se às relações comerciais permeadas por valores de economia solidária - garantia de preço justo pago aos cooperados - e de sustentabilidade - definições conjuntas de princípios de coleta e manejo do baru que garantem a manutenção dos ecossistemas e dos baruzeiros. São relações caracterizadas como compra e venda com colaboração e confiança, e ocorrem, por exemplo, quando uma pessoa extrativista vende os frutos do baru para uma cooperativa da qual essa pessoa faz parte do grupo de cooperados.

Há ainda uma terceira categoria, correspondente às relações de compra e venda e que envolvem conflitos entre os agentes, como, por exemplo, entre extrativistas e atravessadores. Elas são baseadas na oportunidade comercial do momento e sem compromissos futuros. Esse tipo de relação apresenta riscos à sustentabilidade social da cadeia do baru - o agente atravessador não garante compras a longo prazo -, à economia - os preços oferecidos podem ser baixos ou ter amplas flutuações - e ao ecossistema - a transação comercial acontece sem levar em conta eventuais práticas não sustentáveis de manejo dos baruzeiros, que poderiam comprometer a regeneração das árvores.

Além das diferentes categorias de relações comerciais, na cadeia do baru foram também identificadas relações de apoio. As relações de apoio à sustentabilidade da cadeia produtiva do baru são destacadas a partir de trabalhos de divulgação por meio de receitas criadas por chefs de cozinha renomados ou da realização de eventos culturais e gastronômicos nos quais o baru é destaque. Outro exemplo de relação de apoio,

geralmente orientada a extrativistas, é a ajuda de fundações ou Organizações Não-Governamentais (ONGs) à estruturação da cadeia.

### **3. Circuitos de produção e comercialização**

A cadeia produtiva do baru é caracterizada por diversos circuitos de produção e comercialização, de base empresarial ou cooperativista. Ela pode visar tanto o mercado nacional quanto internacional, e atuar de forma relativamente independente e competitiva.

Ao longo dessa cadeia, foi observado um aumento acentuado dos preços de venda em diferentes etapas, cujos valores foram informados pelas pessoas entrevistadas. A agregação de valor varia conforme o tamanho do circuito de abastecimento - se é curto ou longo - e o modelo de redes produção/comercialização - mercado nacional ou internacional.

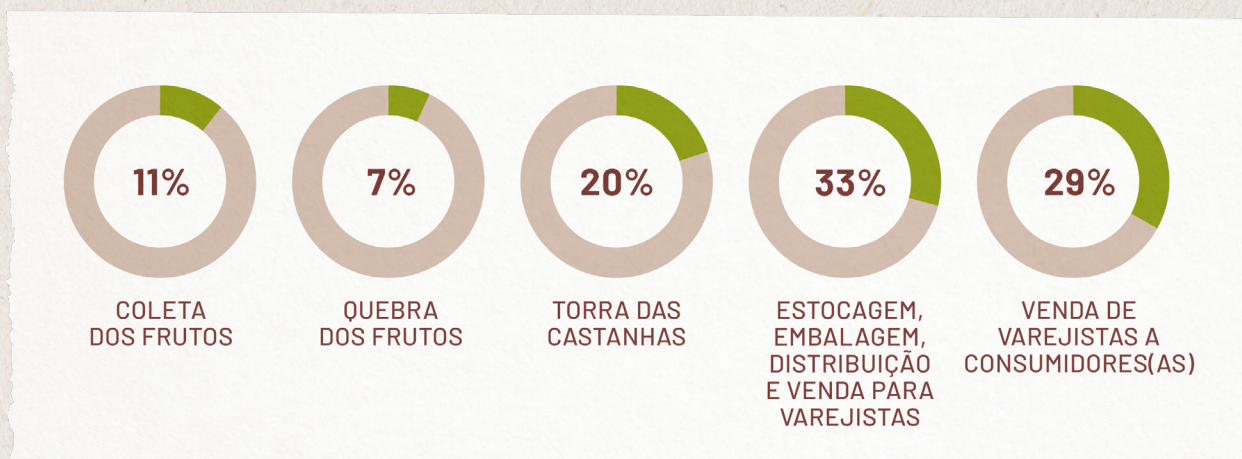
Uma observação importante é que, nas etapas de coleta dos frutos e extração das castanhas, o valor é considerado baixo, e aumenta drasticamente nas etapas finais de distribuição e venda para as pessoas que consomem baru, especialmente na cadeia de comercialização focada no mercado externo. Por sua vez, ele aumenta conforme a etapa de beneficiamento do baru - se a castanha é crua ou torrada - e do circuito de distribuição - ele é realizado entre extrativistas e cooperativas ou entre extrativistas e varejistas, por exemplo.

Na etapa de coleta dos frutos e extração das castanhas, o preço mínimo para a venda dos frutos equivalente a 1kg de castanhas foi de R\$ 8 na safra de 2019, enquanto o preço de venda para o(a) consumidor(a) final no Brasil variou entre R\$ 60-130. Já o(a) consumidor(a) de uma loja no exterior encontrou a castanha de baru torrada pelo preço médio de R\$ 780, na mesma época (Figura 2). De acordo com os resultados do estudo, é possível estimar que, do preço médio cobrado do(a) consumidor(a) final no mercado nacional (R\$ 95 = 100%), cerca de 11% corresponderam à coleta dos frutos, 7% à quebra dos frutos, 20% à torra das castanhas, 33% à estocagem, embalagem, distribuição e venda para varejistas, e 29% à venda de varejistas a consumidores(as) (Figura 3). Quando se trata do(a) consumidor(a) final no exterior, estima-se que, do preço

médio cobrado por quilo de castanha (R\$ 595 = 100%), 2% corresponderam à coleta dos frutos, 1% à quebra dos frutos, 3% à torra das castanhas e exportação, 5% à importação no exterior, 27% à venda pelas importadoras, 14% à revenda e distribuição pelos atacadistas e 49% à venda dos varejistas a consumidores(as) (Figura 4).



**Figura 2:** preços de venda de um kg de castanhas em diversas etapas da cadeia do baru



**Figura 3:** contribuição de diferentes etapas da cadeia de produção/comercialização na agregação de valor dos produtos de baru no mercado nacional



**Figura 4:** contribuição de diferentes etapas da cadeia de produção/comercialização na agregação de valor dos produtos de baru no mercado internacional

#### **Circuito curto:**

É aquele no qual o agente extrativista realiza as atividades de coleta e processamento do baru e vende os produtos diretamente ao agente consumidor.

#### **Circuitos longos:**

Esses circuitos de abastecimento envolvem mais agentes e etapas, como ocorre, por exemplo, quando um(a) extrativista vende baru para um(a) atravessador(a) que, por sua vez, revende para uma cooperativa de processamento, a qual encaminha para uma empresa ou uma associação de cooperativas para distribuição no atacado ou no varejo.

### 3.1 Mercado nacional

As entrevistas realizadas com agentes da cadeia do baru revelaram três modelos específicos de redes de produção/comercialização no mercado nacional, centrados em extrativistas cooperados ou não cooperados e em pequenas indústrias de beneficiamento.

#### Modelo 1: Rede de produção/comercialização para o mercado brasileiro centrado em extrativistas não cooperados

Ocorre quando extrativistas não associados(as) a cooperativas comercializam o baru - *in natura* ou via produtos beneficiados - por meio de diversos caminhos de venda direta e indireta, frequentemente a partir de relações de colaboração e confiança, baseadas na fidelidade, antiguidade e no comprometimento afetivo (Figura 5). A venda pode ser realizada diretamente entre o(a) agente extrativista não cooperado(a) e o consumidor, por meio de encomendas, feiras e mercados de agricultura familiar, ou indiretamente, por intermédio de uma empresa varejista ou de agentes intermediários, cenário permeado por relações conflituosas.

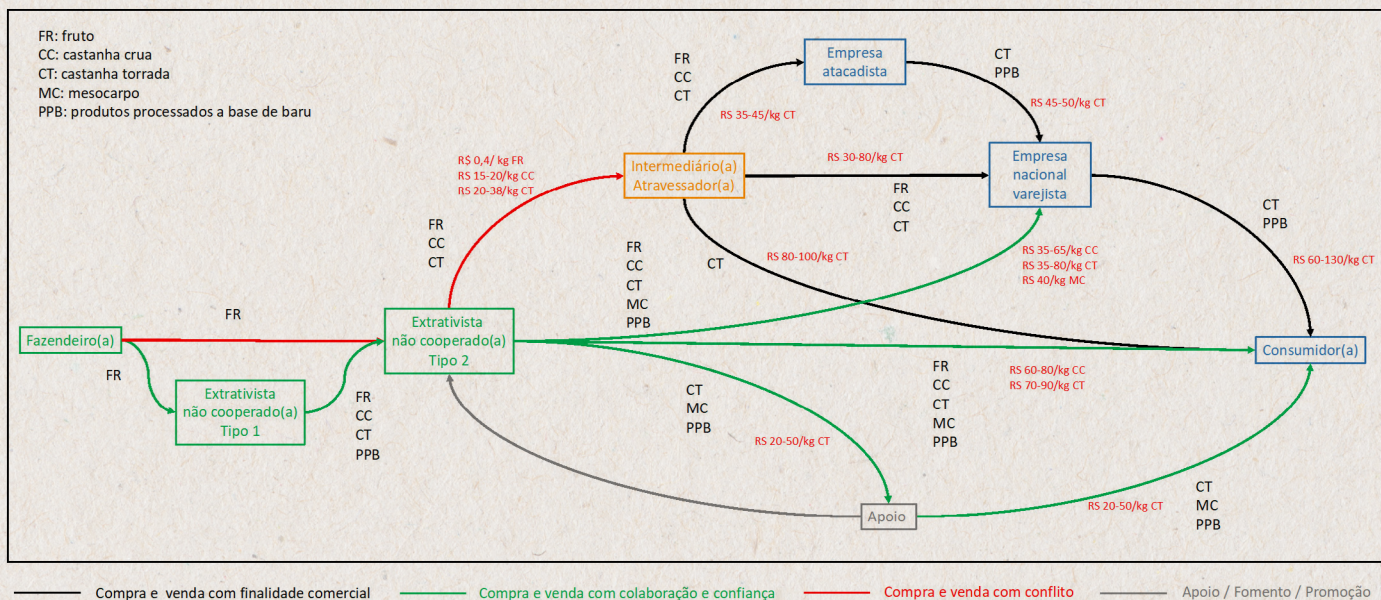
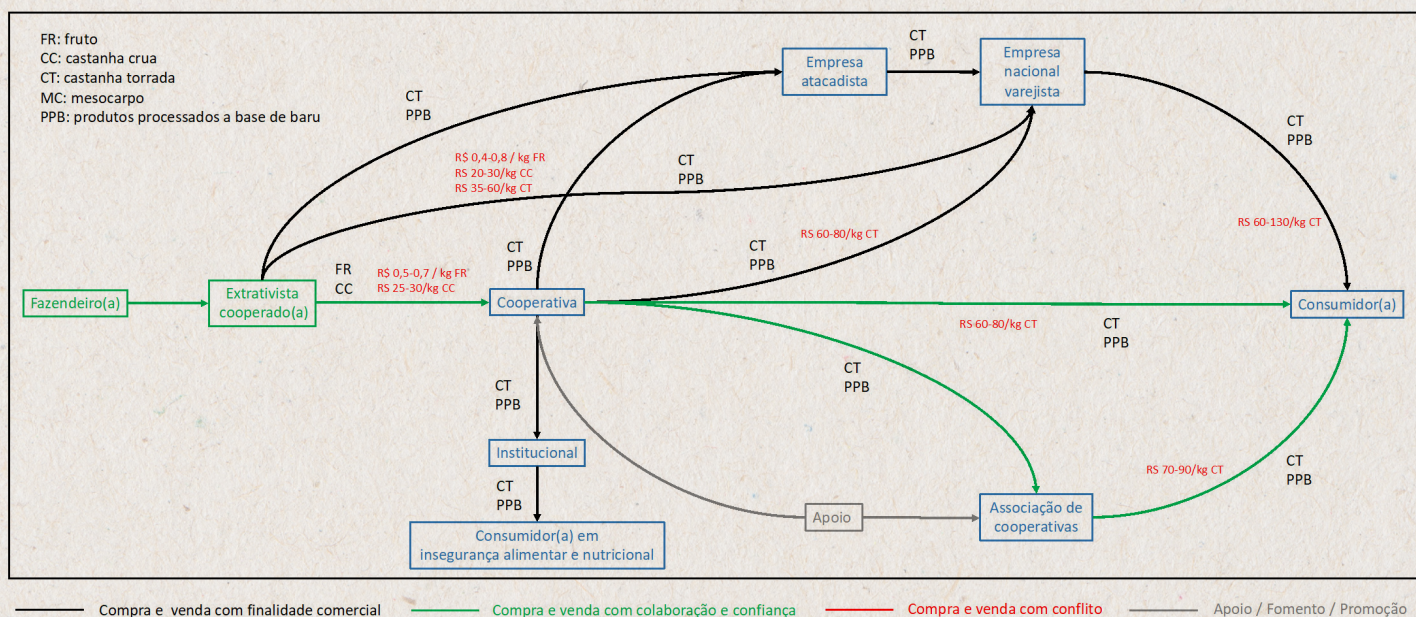


Figura 5: Modelo nacional 1 - Modelo de rede de produção/comercialização para mercado brasileiro centrado em extrativistas não cooperados

#### Modelo 2: Rede de produção/comercialização para o mercado brasileiro centrado em extrativistas cooperados

Ocorre quando mulheres e homens extrativistas coletam o baru, seja em terra própria

ou de terceiros, e vendem o fruto - inteiro e/ou da castanha crua - para a cooperativa (Figura 6). A partir deste ponto, outros membros da cooperativa realizam o processamento, o beneficiamento e/ou a fabricação de produtos com maior valor agregado, para a comercialização. Observa-se que esse modelo favorece o alcance de resultados sustentáveis da cadeia produtiva, pois fortalece a organização social e a comercialização do baru a partir de uma efetiva valorização da atividade extrativista, contribuindo assim para uma maior profissionalização na cadeia produtiva.

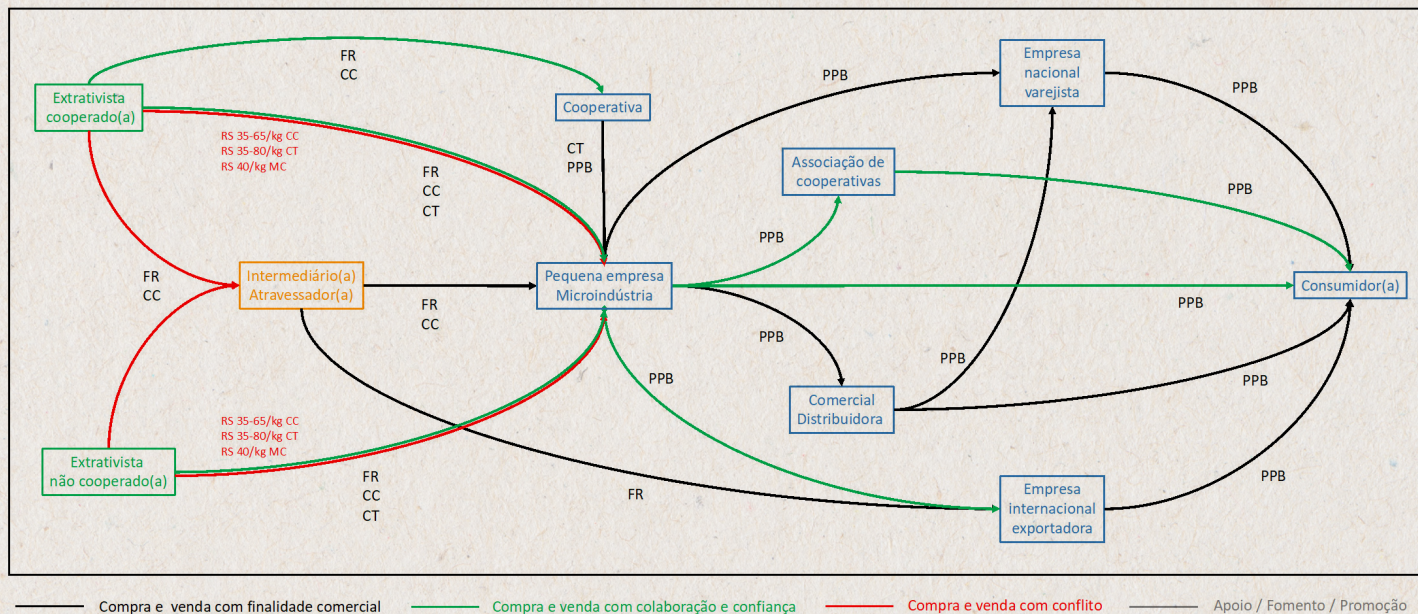


**Figura 6:** Modelo nacional 2 - Modelo de rede de produção/comercialização para o mercado brasileiro centrado em extrativistas cooperados

### Modelo 3: Produção/comercialização em rede para o mercado brasileiro centrado em pequenas indústrias de beneficiamento

Envolve um grupo heterogêneo e crescente de pequenas empresas e microindústrias de alimentos que trabalham com o baru para fabricação de produtos com maior valor agregado e visam alcançar maior visibilidade e projeção desses itens no mercado (Figura 7). Este grupo compreende desde restaurantes, sorveterias, confeitarias, chocolaterias e padarias que usam a castanha em seus preparos frescos, refrigerados ou congelados, até pequenas empresas que fabricam diversos produtos beneficiados, como pastas, molhos, cremes, manteigas, granolas, biscoitos, bolachas, licores, geleias e paçocas. Trata-se, em geral, de um circuito de produção/comercialização que visa

incrementar a confiança do consumidor(a) e alcançar maior visibilidade e projeção no mercado dos produtos à base de baru.



**Figura 7:** Modelo nacional 3 - Modelo de rede de produção/comercialização para o mercado brasileiro centrado em pequenas indústrias de beneficiamento. FR: fruto, CC: castanha crua; CT: castanha torrada, MC: mesocarpo; PPB: produtos processados à base de baru.



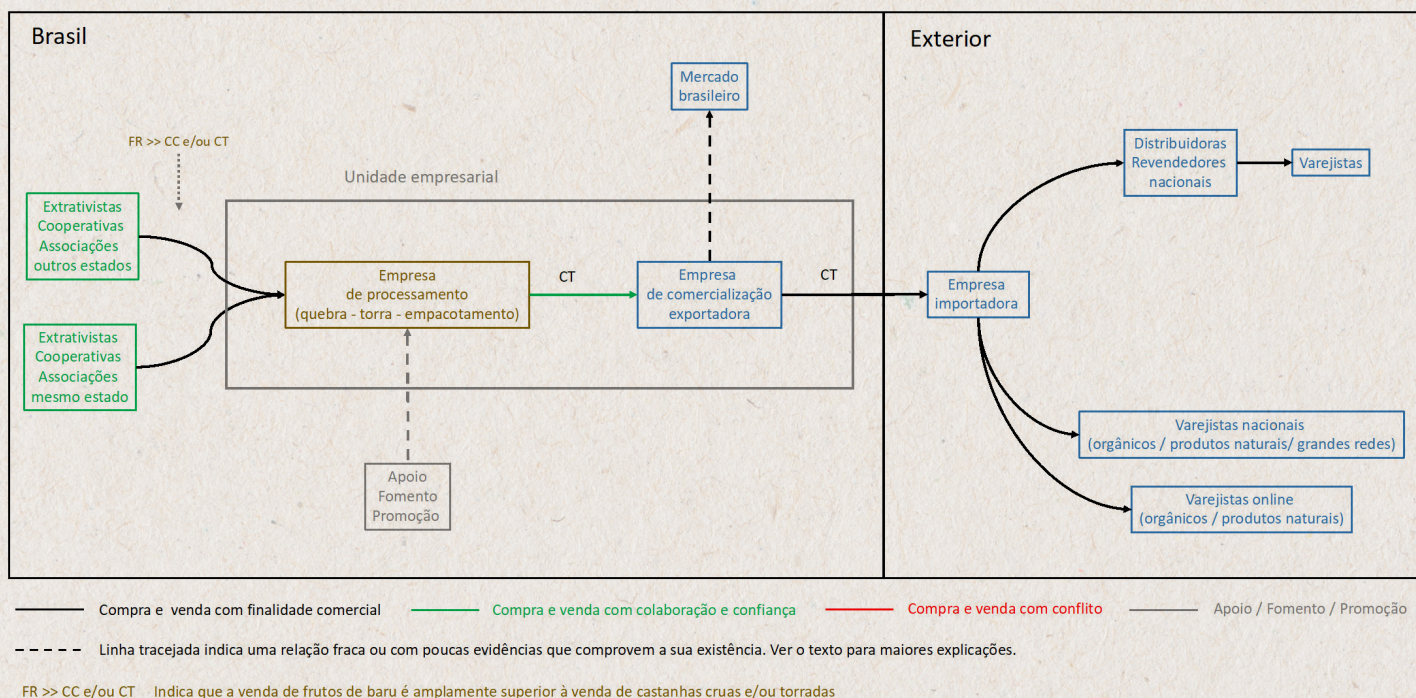


## 3.2 Mercado internacional

As características nutricionais e as facilidades de conservação, estocagem e transporte a longas distâncias sem a perda de suas propriedades são fatores que contribuem para ampliar o fluxo de comercialização e consumo de baru fora do Brasil. A partir das entrevistas realizadas, foi possível identificar seis modelos de circuito de produção/comercialização voltados à exportação, diferenciados de acordo com os tipos de agentes envolvidos e o padrão de relações entre eles e com diferentes implicações para a sustentabilidade econômica, social e ambiental da cadeia do baru.

### Modelo 1: Rede de produção/comercialização para o mercado internacional com unidade empresarial integrando unidade de processamento e empresa exportadora no Brasil

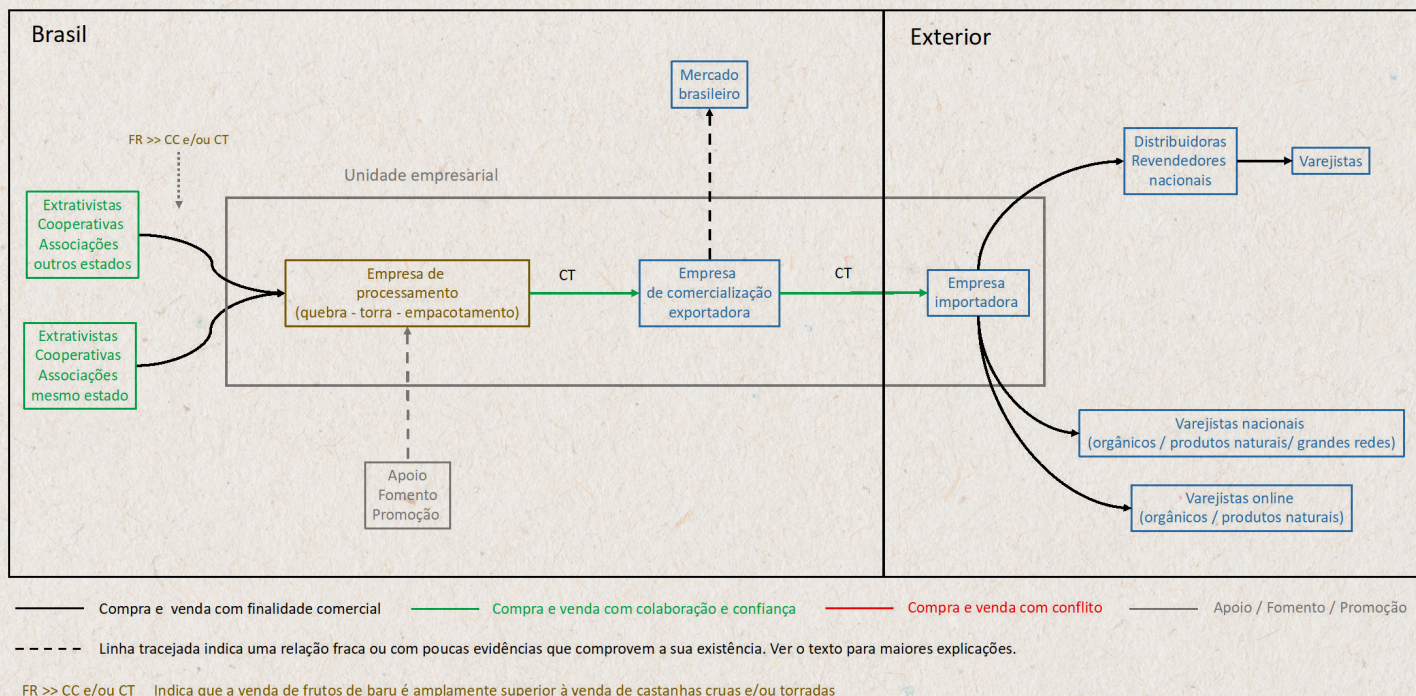
Caracteriza-se pelo controle de uma unidade empresarial principal com relação apenas às etapas de processamento e exportação do baru, que resulta em forte dependência diante de fornecedores no Brasil e compradores no exterior por ser um circuito de produção/comercialização pouco organizado e vulnerável (Figura 8).



**Figura 8:** Modelo internacional 1 - Modelo de rede de produção/comercialização para o mercado internacional com unidade empresarial integrando unidade de processamento e empresa exportadora no Brasil

## Modelo 2: Rede de produção/comercialização para o mercado internacional com unidade empresarial integrando unidade de processamento, empresa exportadora no Brasil e empresa importadora no exterior

Apresenta uma certa ampliação no controle da cadeia, pois a unidade empresarial principal, além de chefiar as etapas de processamento e de exportação, também integra uma empresa importadora localizada no exterior (Figura 9). No entanto, sofre das mesmas dependências em relação ao fornecimento e à compra do baru identificados no modelo 1.

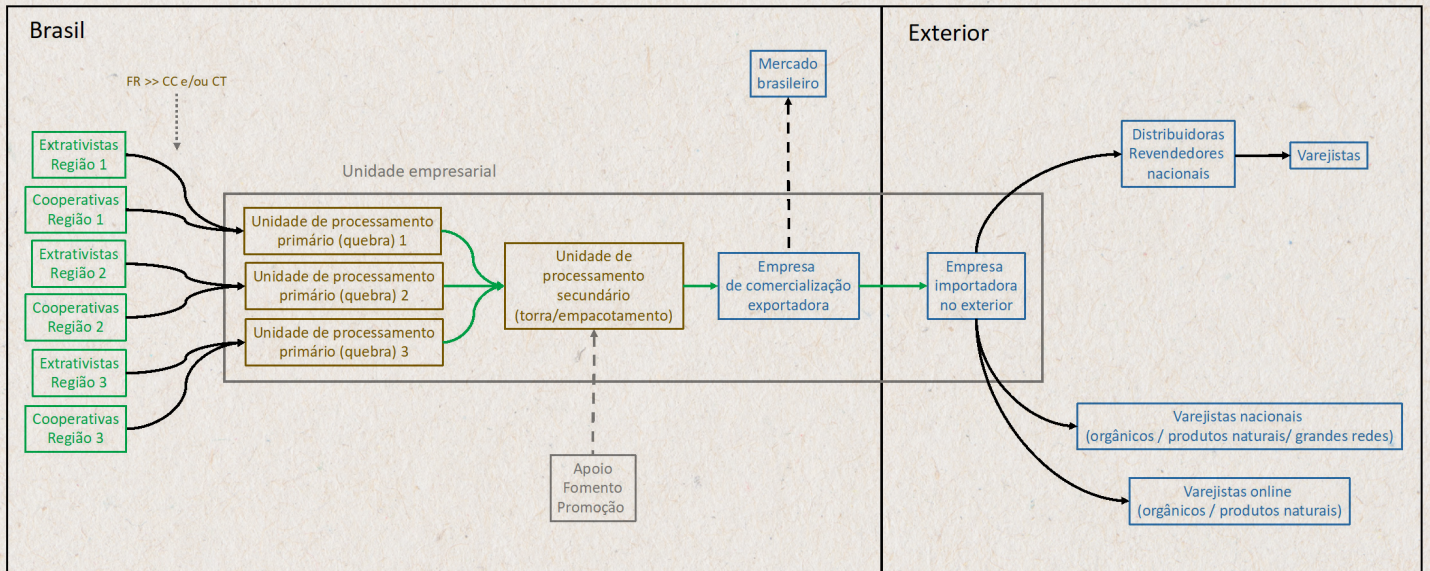


**Figura 9:** Modelo internacional 2 - Modelo de rede de produção/comercialização para o mercado internacional com unidade empresarial integrando unidade de processamento, empresa exportadora no Brasil e empresa importadora no exterior

## Modelo 3: Rede de produção/comercialização para o mercado internacional com unidade empresarial integrando empresas processadoras primárias regionais, empresa processadora secundária, empresa exportadora no Brasil e empresa importadora no exterior

A empresa principal amplia ainda mais o seu controle na cadeia produtiva, interconecta um número maior de processos por meio de relações baseadas na colaboração e confiança e se encontra numa posição mais forte para negociar contratos de longo prazo

com grandes empresas compradoras no exterior (Figura 10). No entanto, tem potencial ainda limitado de consolidar parcerias firmes com extrativistas e/ou cooperativas.



— Compra e venda com finalidade comercial — Compra e venda com colaboração e confiança — Compra e venda com conflito — Apoio / Fomento / Promoção

- - - - - Linha tracejada indica uma relação fraca ou com poucas evidências que comprovem a sua existência. Ver o texto para maiores explicações.

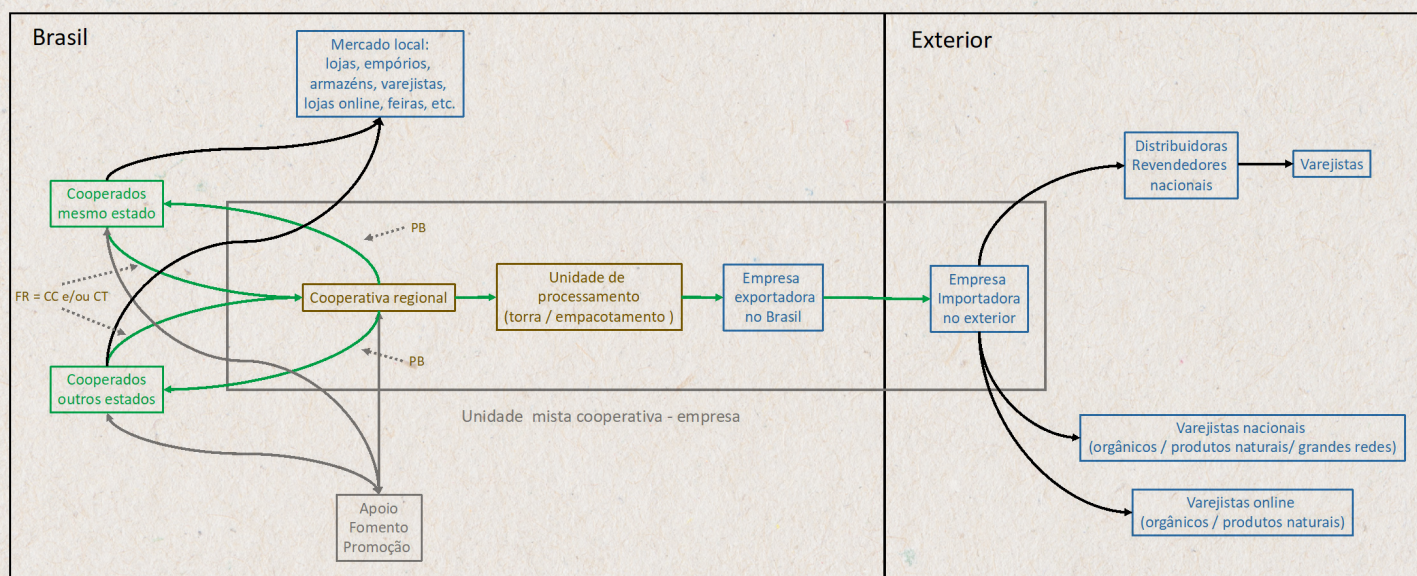
FR >> CC e/ou CT Indica que a venda de frutos de baru é amplamente superior à venda de castanhas cruas e/ou torradas

**Figura 10:** Modelo internacional 3 - Modelo de rede de produção/comercialização para o mercado internacional com unidade empresarial integrando empresas processadoras primárias regionais, empresa processadora secundária, empresa exportadora no Brasil e empresa importadora no exterior



## Modelo 4: Rede de produção/comercialização para o mercado internacional com unidade mista integrando cooperativas regionais, empresa processadora local, empresa exportadora no Brasil e empresa importadora no exterior

Apresenta maior organização e integração entre os agentes da cadeia, que atuam de forma colaborativa desde a etapa de manejo e coleta até a venda do baru para distribuidoras e varejistas no exterior (Figura 11). Neste modelo, que se diferencia dos anteriores devido à existência de uma associação formal entre empresa(s) e cooperativa(s) que opera como uma unidade mista cooperativa-empresa, as pessoas extrativistas recebem maiores garantias de venda do baru para a cooperativa, a longo prazo e por um preço considerado mais justo, ampliando assim os canais de comercialização e fortalecendo e/ou consolidando o posicionamento da cooperativa e das suas marcas.



— Compra e venda com finalidade comercial — Compra e venda com colaboração e confiança — Compra e venda com conflito — Apoio / Fomento / Promoção

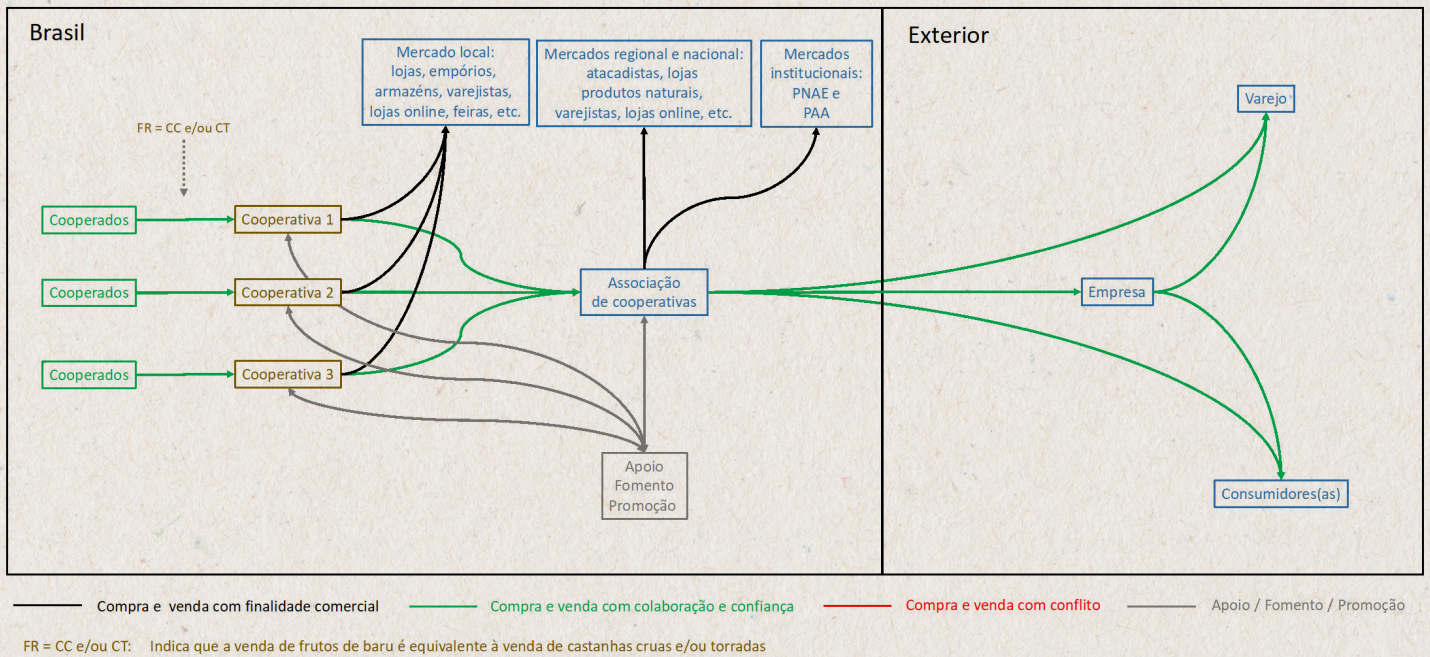
FR = CC e/ou CT: Indica que a venda de frutos de baru é equivalente à venda de castanhas cruas e/ou torradas

**Figura 11:** Modelo internacional 4 - Modelo de rede de produção/comercialização para o mercado internacional com unidade mista integrando cooperativas regionais, empresa processadora local, empresa exportadora no Brasil e empresa importadora no exterior

## Modelo 5: Rede de produção/comercialização para o mercado internacional integrando cooperativas de processamento, associação de cooperativas no Brasil e empresa importadora no exterior

É caracterizada pela formação de um arranjo colaborativo que conecta produção cooperativa e comercialização empresarial, facilitando a circulação de informações entre

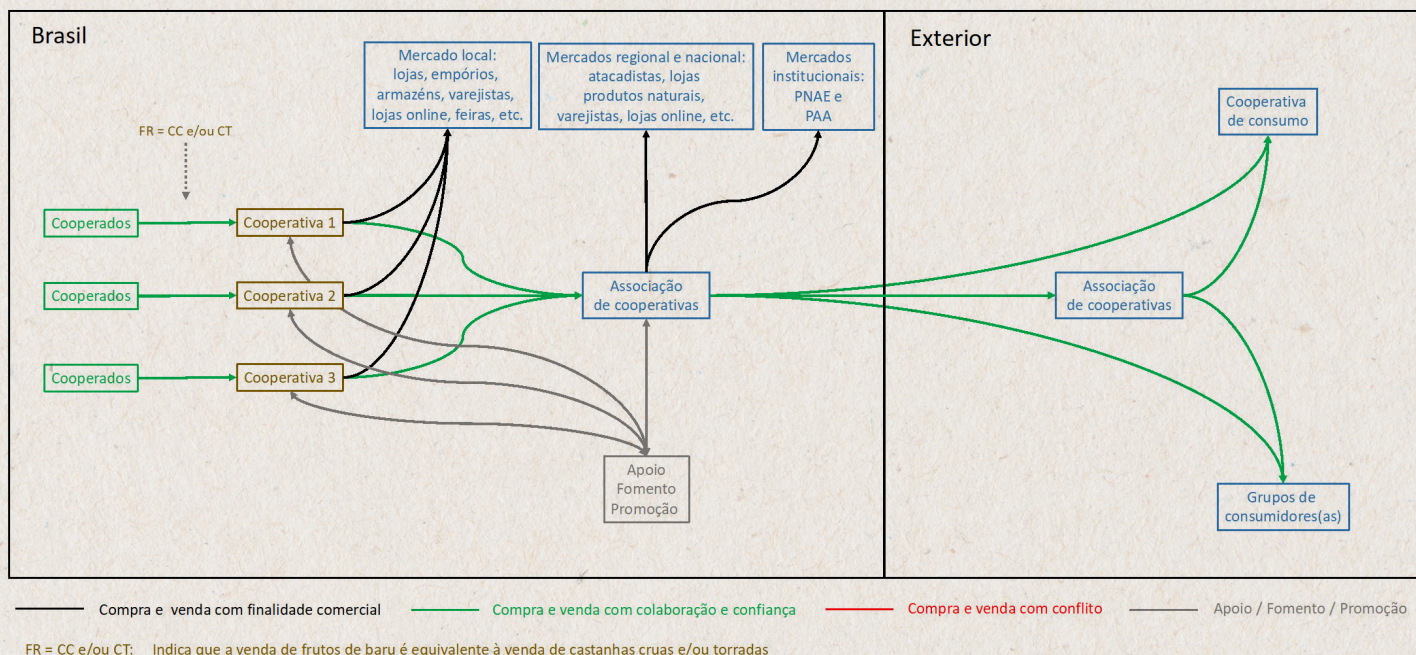
os agentes (Figura 12). Apresenta maior potencial de estabelecimento de relações de longo prazo e de confiança. Além disso, como existe conexão direta entre a produção cooperativista no Brasil e a comercialização do baru no exterior, tem alto potencial de certificação e distribuição mais equitativa de agregação de valor entre os diversos agentes.



**Figura 12:** Modelo internacional 5 - Modelo de rede de produção/comercialização para o mercado internacional integrando cooperativas de processamento, associação de cooperativas no Brasil e empresa importadora no exterior

### Modelo 6: Modelo intercooperativo de rede de produção/comercialização para o mercado internacional integrando cooperativas de processamento, associação de cooperativas e cooperativas de consumo

É o único modelo para o mercado internacional que não se articula em torno de uma empresa como agente central. O circuito comercial, associado a valores como certificação de origem orgânica e de comércio justo é integrado a partir de um processo colaborativo em rede intercooperativa (Figura 13). É por meio da diversificação dos seus mercados para o baru e da organização e colaboração entre as diversas categorias de cooperativas que este modelo torna-se menos dependente de um único circuito comercial e tem potencial de assegurar a sustentabilidade econômica, social e ambiental da cadeia do baru.



**Figura 13:** Modelo internacional 6 - Modelo intercooperativa de rede de produção/comercialização para o mercado internacional integrando cooperativas de processamento, associação de cooperativas e cooperativas de consumo

Como pode-se perceber, os cinco primeiros modelos de exportação atuam sob controle empresarial, sendo que os três primeiros não contam com a participação de cooperativas, fator que limita o papel de extrativistas e/ou cooperativas à coleta e venda dos produtos, sem agregação de valor. Já nos modelos 4, 5 e 6, as cooperativas têm um papel chave no processo de produção e consumo, extrativistas têm maior probabilidade de firmar contratos de fornecimento do baru de longo prazo e por um preço justo, de vender produtos com maior valor agregado, de estarem envolvidos na promoção de práticas sustentáveis de manejo e de coleta do baru e de implementar a rastreabilidade e a certificação do baru vendido no exterior.

É importante destacar que o modelo 6 foi identificado como um circuito promissor, com todas as vantagens associadas ao comércio justo e cuja colaboração entre cooperativas permite uma integração entre a cadeia do baru e outras cadeias produtivas da sociobiodiversidade do Cerrado ou da agricultura familiar, fortalecendo dessa forma a construção de um projeto produtivo para toda a cadeia a partir de uma perspectiva compartilhada de comércio justo e de promoção da sustentabilidade social e ambiental, além da econômica. No entanto, é o único modelo que não foi efetivamente viabilizado no caso da cadeia do baru - as entrevistas revelaram que somente os modelos de exportação de 1 a 5 estiveram ativos e em funcionamento na cadeia do baru em 2019 e/ou 2020.



## 4. Desafios, ameaças e oportunidades associadas à cadeia produtiva do baru

Os elementos acerca dos desafios, ameaças e oportunidades associadas à cadeia produtiva do baru são destacados pelo presente Resumo Executivo a partir das percepções coletadas ao longo das entrevistas realizadas pelo *Estudo de redes colaborativas: fortalecimento da cadeia produtiva sustentável do baru para o desenvolvimento social e econômico das comunidades locais e a conservação do Cerrado*. Dessa forma, é importante ressaltar que todos os temas e reflexões a eles relacionadas partem do ponto de vista das pessoas que estão direta ou indiretamente integradas em algum dos circuitos de produção/comercialização apresentados anteriormente.

## • Agentes

Ações estratégicas visando a união e colaboração entre os agentes da cadeia do baru foram identificadas como essenciais para enfrentar as múltiplas ameaças ambientais que pesam sobre o Cerrado e chamam a atenção para a necessidade de promover um modelo econômico que reconheça a conservação e a preservação do meio ambiente como condição imprescindível para o desenvolvimento sustentável e que leve em consideração os elementos sociais, culturais e ambientais do bioma e suas conexões com os demais biomas brasileiros.

Capacitar e profissionalizar a produção nas comunidades, promovendo o cooperativismo ou auxiliando na elaboração de planos de negócio, por exemplo, também foram outros elementos destacados no sentido de enfrentar ameaças de aspecto econômico, como as desigualdades na distribuição dos benefícios econômicos entre os agentes ao longo da cadeia. Ações como essas são igualmente estratégicas para lidar com ameaças ligadas a aspectos socioculturais identificados, como individualismo, concentração de poder (autoritarismo de certas lideranças) e falta de cultura colaborativa ou participativa dos agentes da cadeia (especialmente extrativistas). Essas ameaças debilitam a criação de redes e dificultam a estruturação de associações ou cooperativas e/ou o desenvolvimento de arranjos horizontais e robustos no longo prazo.

## • Benefícios e sustentabilidade

Um dos desafios relacionados ao fortalecimento da cadeia produtiva do baru está relacionado aos benefícios desiguais entre os agentes envolvidos nos diversos circuitos de produção e comercialização do baru, com pequena agregação de valor às comunidades extrativistas. Porém, bem maior para os agentes que atuam nas etapas finais de comercialização. Somado a esse cenário, o avanço acelerado do agronegócio no Cerrado, a falta de organização, mobilização e a vulnerabilidade das comunidades extrativistas são grandes ameaças que pesam sobre o futuro e a sustentabilidade da cadeia do baru.

## • Aspectos logísticos

Construir relações produtivas e comerciais duradouras baseadas na confiança recíproca destaca-se como elemento importante para aperfeiçoar a organização da cadeia e, dessa forma, enfrentar desafios ligados a aspectos logísticos e de fluxos do baru, como irregularidades no fornecimento. Fomentar colaborações para definição



de regras compartilhadas de processamentos, estocagem, embalagem e transporte do baru, visando a padronização da qualidade do produto nos mercados nacional e internacional, também foi destacado como estratégico para aumentar a agregação de valor, contribuindo assim a apurar a valorização do produto junto a consumidores(as).

## • **Processos colaborativos e integrados**

O envolvimento de extrativistas e pequenos(as) produtores(as) nos processos produtivos foi destacado como essencial para a estruturação da cadeia produtiva e ampliação dos benefícios coletivos, como ganho de eficiência nas atividades, ampliação das escalas de produção, incorporação de valor agregado na produção, redução de custos fixos e fortalecimento do poder de negociação/barganha. Para fortalecer a organização da cadeia, algumas das pessoas entrevistadas sugeriram organizar as unidades de produção nas comunidades com um olhar integrado, no sentido de trabalhar desde a produção de mudas em viveiros até o manejo e conservação do baru no campo, passando pela transformação e venda dos produtos e sempre considerando questões de solidariedade, justiça social e sustentabilidade (ambiental, econômica e social). A organização da própria cadeia em torno de processos colaborativos destaca-se como uma alternativa para a gestão de conflitos socioambientais revelados ao longo do desenvolvimento da cadeia. O distanciamento de agentes privados das etapas de gestão ambiental dos baruzeiros e de coleta dos frutos, bem como a atuação da figura do atravessador e a competição crescente entre os agentes da cadeia do baru, estariam colocando em risco a sustentabilidade e a competitividade da cadeia. Além disso, a integração da cadeia do baru com outras cadeias de produtos da sociobiodiversidade do Cerrado se desenha como uma oportunidade para organizar as associações de produtores(as) e afiançar relações (comerciais e de colaboração) tanto dentro da categoria extrativista quanto entre essa categoria e o resto de agentes que compõem a cadeia produtiva do baru.

## • **Pesquisa, comunicação e atuação em rede**

O aperfeiçoamento da comunicação e divulgação da cadeia produtiva, a partir de uma melhor circulação da informação entre todos os agentes da cadeia, também foi ressaltado como um aspecto essencial para contribuir com uma melhor organização dos circuitos de comercialização. Nesse quesito, formalizar a relação entre consumidores(as) e produtores(as) por meio da criação de redes de economia solidária se apresenta como uma excelente oportunidade para o fortalecimento da cadeia. Outro

aspecto relacionado à melhoria das condições de trabalho e da integração entre os agentes da cadeia diz respeito ao papel da pesquisa para gerar avanços tecnológicos, por meio de parcerias institucionais entre ONGs, empresas, instituições de ensino superior, centros de pesquisa e comunidades para o trabalho conjunto no desenvolvimento de tecnologias adaptadas à produção e ao manejo. Atuações em prol da divulgação e promoção do agroextrativismo do baru, além do desenvolvimento de pesquisas em diferentes áreas, como nutrição, beneficiamento, bioeconomia, tecnologia, manejo e conservação, oferecem boas oportunidades de fortalecimento da cadeia produtiva.

O desmonte das políticas públicas brasileiras voltadas à agricultura familiar, a segurança alimentar e a proteção dos ecossistemas nativos também se destacam como ameaças para a estruturação da cadeia produtiva do baru. O apoio por meio da criação de arranjos institucionais junto a agências de desenvolvimento regional, replicados em diferentes regiões produtoras enquanto espaços de integração e encontros de celebração do baru, são possibilidades que podem contribuir para que extrativistas alcancem condições competitivas.

## • **Certificação**

Além dos aspectos já apresentados que auxiliariam na construção de credibilidade e confiança do baru no mercado, a certificação foi destacada como um ponto-chave capaz de contribuir para diferenciar os produtos do baru de acordo com as práticas sociais e ambientais de cada circuito de produção/comercialização. Métodos ou processos de certificação participativos e que incluam pessoas que desenvolvem a atividade extrativista (estejam elas organizadas ou não em cooperativas), que em tese teriam mais dificuldade para entrar nos processos usuais de certificação por conta de preço, metodologia e burocracia, são identificados nas entrevistas como indispensáveis para o sucesso de qualquer tentativa de certificação. Esses processos de certificação participativa exigiriam, ainda, o desenvolvimento de parcerias entre diversos agentes reconhecidos, como ONGs, associações de cooperativas, organizações internacionais e universidades, entre outros.

# REDES COLABORATIVAS: FORTALECIMENTO DA CADEIA PRODUTIVA DO **BARU**

 [facebook.com/redesdobaru](https://facebook.com/redesdobaru)

 @redesdobaru

 @redesdobaru

 **Email para contato:**  
[cerrado@iieb.org.br](mailto:cerrado@iieb.org.br)

**Realização:**



Centro de  
Desenvolvimento  
Sustentável  
UnB



**Apoio:**

**CRITICAL ECOSYSTEM**  
PARTNERSHIP FUND



**IEB**  
INSTITUTO INTERNACIONAL  
DE EDUCAÇÃO DO BRASIL