

GUARANÁ: ALGUNS ASPECTOS DA PRODUÇÃO E DA COMERCIALIZAÇÃO

*Marco Antônio Rodrigues Pinto*¹

INTRODUÇÃO

O guaraná é conhecido desde a época pré-colombiana, quando era explorado por diversas tribos indígenas, entre as quais os Maués e Andirás, no Baixo Amazonas e os Barés no Alto Rio Negro. Os silvícolas descobriram os efeitos medicinais e estimulantes do produto, passando a usá-lo sob a forma de bebida, sendo o hábito posteriormente absorvido pelos colonos que viviam nas proximidades dos agrupamentos indígenas.

A maneira mais tradicional de apresentação do guaraná para consumo é na forma de bastão, para ser ralado na língua do pirarucu (peixe nativo da Amazônia), transformado em pó e misturado à água. A partir de 1921, com o lançamento em nível nacional do Guaraná Champagne, pela Companhia Antártica, o produto passou a ser conhecido em todo o território nacional sob a forma de refrigerante, fato que contribuiu para a diversificação de marcas que, a partir de então, se processou no mercado de refrigerantes gasosos com sabor de guaraná.

Até meados da década de 1960 a cultura era essencialmente extrativa, tendo nesse período se iniciado os primeiros esforços de pesquisa com um trabalho de seleção de plantas, que caracterizou a preocupação em racionalizar a cultura. Ao final da década de 1970 e começo dos anos 80, em decorrência da divulgação das qualidades farmacêuticas do guaraná, teve início um aumento considerável na demanda, fato que proporcionou a expansão do cultivo do produto para outros estados brasileiros.

Com o passar do tempo o uso do guaraná foi paulatinamente se generalizando, de tal forma que hoje é comum encontrar nas prateleiras dos supermercados, farmácias e lojas de produtos naturais de todo o País. Para satisfazer o mercado consumidor, cada vez mais complexo e exigente, o produto atualmente é encontrado nas mais variadas formas: em pó, comprimidos, cápsulas, xarope e refrigerantes de diversas marcas.

ASPECTOS DA PRODUÇÃO

1) Tecnologia Empregada

O processo produtivo e o nível tecnológico da cultura caracterizam dois sistemas de exploração bastante distintos:

1.1) o modelo tradicional, que representa a grande parte da produção, com pomares decadentes, de idade avançada, formados com mudas obtidas espontaneamente (filhos) de plantas do próprio guaranázal, com densidade populacional muito variável, dispersas,

cultivadas sem o mínimo critérios técnico a que, por conseqüência, apresentam um nível de produtividade bastante baixo. Com esse sistema rudimentar de exploração, os guaranáis começam a produzir a partir do 3º ou 4º ano, com produtividade de apenas 100g de grãos secos por planta. Como a população de plantar varia muito, a produção oscila entre 10 a 40 kg por hectare;

1.2) o outro sistema é composto por novos plantios que incorporaram algumas práticas culturais bastante usuais em pomares que apresentam viabilidade econômica, como o uso de mudas obtidas por propagação vegetativa por (enraizamento de estacas com indução por fitohormônios), espaçamento adequado, correção e adubação do solo etc. Com o emprego de mudas clonadas, segundo informações da Embrapa-CPAA, os guaranáis apresentam comportamento precoce, com a produção iniciando entre 18 a 24 meses, a produtividade de até 1.000g por planta. Com a população uniforme, em função do espaçamento correto, a produção pode atingir mais de 400kg de grão seco por hectare.

2) Aspecto Social

Ressalte-se que a cultura do guaraná tem grande importância social, visto que na Região Amazônica, principalmente no Estado do Amazonas, a sua exploração é efetuada por produtores de baixa renda, em glebas que variam de 2 a 3 hectares.

A lavoura não tem processos mecanizados nas operações de produção e manutenção do pomar, sendo, portanto, grande absorvedora de mão-de-obra familiar, aspecto esse de importante significado sócio-econômico, uma vez que a região é bastante carente de oportunidades de emprego fora da atividade rural. Estima-se que aproximadamente 1.800 famílias, que exploram pequenas áreas, podem estar envolvidas diretamente com o cultivo do guaraná.

3) Área e Produção

O Brasil é praticamente o único país a produzir guaraná em escala comercial em termos de cultivos racionais e sistemáticos. Os estados produtores são Acre, Amazonas, Rondônia e Pará, na Região Norte; Bahia, no Nordeste, e Mato Grosso, no Centro-Oeste.

Até o início dos anos 80, o Amazonas era considerado o único produtor importante de guaraná. A partir da segunda metade da década, os estados do Mato Grosso e, principalmente, da Bahia passaram a se destacar, com aumento considerável na área plantada e na produção.

De acordo com os dados do IBGE, o Amazonas continua com a maior área cultivada, com 4,4 mil hectares, seguido pela Bahia, com 2,6 mil, e o Mato Grosso, com 0,6 mil. A Bahia é o estado que apresenta a maior produção e produtividade, com 1.531 toneladas e 573 kg/ha, respectivamente.

O Estado do Amazonas, apesar de deter a maior área, produziu aproximadamente 1/3 da colheita da Bahia - somente 503 toneladas -, apresentando uma produtividade de apenas 113 kg/ha. O nível tecnológico empregado na formação e condução das lavouras é que está determinando a acentuada diferença encontrada na produção e produtividade dos guaranáis desses dois estados.

As informações do IBGE indicam, também, que a área colhida e a produção de guaraná no Amazonas estão estagnadas, enquanto na Bahia e no Mato Grosso apresentam crescimentos contínuos, apesar de pequenos.

COMERCIALIZAÇÃO

1) Mercado Interno

O sistema de comercialização do guaraná, notadamente no Estado do Amazonas, é tipicamente de características aligopsônicas. Um número relativamente expressivo de pequenos produtores, descapitalizados, sem acesso aos instrumentos tradicionais de crédito e sem qualquer estrutura associativa que os auxilie nos procedimentos básicos de comercialização, praticamente ficam sem poder de barganha para negociar melhores preços com os tradicionais compradores do produto. Desse modo, os comerciantes locais e principalmente as indústrias e beneficiadores, detentores do maior potencial de compra, determinam o nível de preço de aquisição, deixando o produtor sem outra alternativa de mercado para a venda do guaraná.

Na safra 1995/96, a cotação do guaraná no município de Manaus variou entre R\$ 5,00 e R\$ 7,00/kg durante o período da colheita, que se estende de outubro a Janeiro do ano subsequente. Na enfressafra, o produto chegou a ser comercializado a R\$ 23,00/kg. No comércio varejista (farmácias, lojas de produtos naturais e supermercados), o guaraná em pó chega a ser vendido pelo equivalente a mais de R\$ 100,00/kg.

Esse quadro demonstra de forma bastante real que está havendo distorções no processo de comercialização do guaraná, visto o grande diferencial entre o preço recebido pelo produtor e o valor que o consumidor paga para usufruir dos propagados benefícios do guaraná.

Na, safra atual (1997/98), a colheita está em andamento, com preços variando entre R\$ 4;00 e R\$ 7,00/kg, sendo que a maioria dos principais compradores (indústrias e beneficiadores) estão pagando R\$ 5,00/kg, portanto, acima do preço mínimo fixado pelo Governo, que é R\$ 4,36/kg.

2) Mercado Externo

As exportações de derivados de guaraná estão com comportamento crescente nos últimos cinco anos, passando de pouco mais de 1,14 milhão de dólares, em 1992, para 4,19 milhões, em 1996. Os principais itens exportados são o grão desidratado, o grão seco e o guaraná solúvel.

Os países que se destacam na aquisição do guaraná brasileiro são os EUA, a França, o Japão e a Itália, como importantes compradores de grãos secos e desidratados; enquanto Taiwan, Alemanha e Itália aparecem nas estatísticas como adquirentes de guaraná solúvel.

SUGESTÕES DE POLÍTICA

A exploração do guaraná apresenta as deficiências e dificuldades dos produtos regionais brasileiros. Diversos aspectos de ordem tecnológica e de decisão política precisam ser adotados para que o produto tenha viabilidade econômica satisfatória e, assim, possa contribuir para a fixação do homem à terra com condições sociais e rentabilidade financeira adequada. Nesse contexto, podem ser elencados os seguintes pontos:

a) os derivados do guaraná apresentam considerável potencial de aumento do consumo interno e de exportação, desde que haja um programa de divulgação de suas qualidades medicinais;

b) o Brasil é exportador tradicional, detendo, por conseguinte, conhecimento do mercado internacional do produto;

c) a tecnologia do processamento primário do guaraná (pó e bastão) é bastante simples, podendo ser incentivada a implantação de pequenos parques fabris para a obtenção dos derivados;

d) o alto preço dos derivados no mercado varejista dos centros urbanos pode ser indicativo de demanda reprimida. Nesse sentido, podem ser feitas propostas para a implantação de programas de aumento na produção;

e) a Região Norte, principalmente a Amazônia Ocidental, carece de uma cultura rentável que fixe o homem no meio rural, e proporcione condições de minorar os agudos problemas sociais e econômicos ali existentes;

f) há disponibilidade de tecnologia de produção agrícola, com resultados econômicos altamente favoráveis, que pode ser difundida entre os produtores de guaraná;

Naturalmente, todo e qualquer processo para a dinamização dos setores envolvidos com o guaraná necessita das decisões políticas dos governos Federal e estaduais e da iniciativa privada.

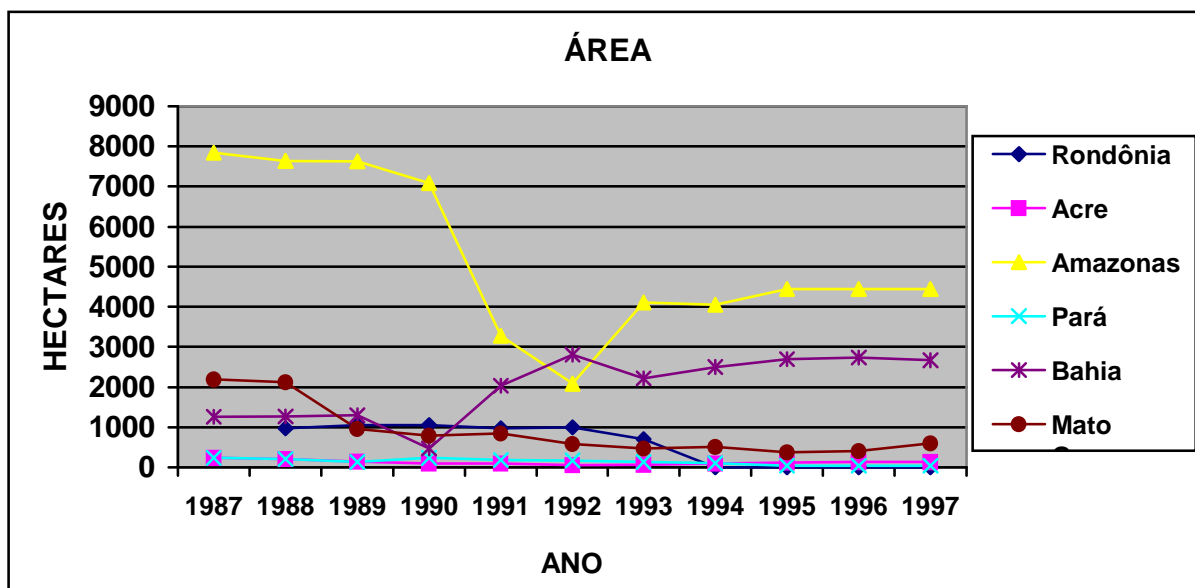
Com referência à participação da iniciativa privada, pode ser utilizada uma espécie de contrato de parceria que determinadas empresas industriais estão formalizando com produtores selecionados, através de cooperativas ou associações de classe. O termo contratual garante a compra da produção a um preço previamente combinado, sendo que a indústria facilita o fornecimento de insumos e dependendo da situação, pode prestar assistência técnica ao produtor.

Conjuntamente à ação do setor privado, é necessária a presença atuante do poder público, notadamente nas áreas de pesquisa, assistência técnica e difusão de tecnologia, e também a decisão positiva da alocação de recursos financeiros para a aplicação em crédito rural. Pelo perfil do produtor de guaraná, o PRONAF poderá ser muito bem aplicado na Região Norte para as finalidades de investimento e custeio.

Com a aplicação de um pacote tecnológico mínimo e a efetiva participação das instituições de assistência técnica e extensão rural, pode-se supor um aumento considerável na produtividade e, como consequência direta, na produção, na renda e na qualidade de vida do agricultor dedicado ao cultivo do guaraná.

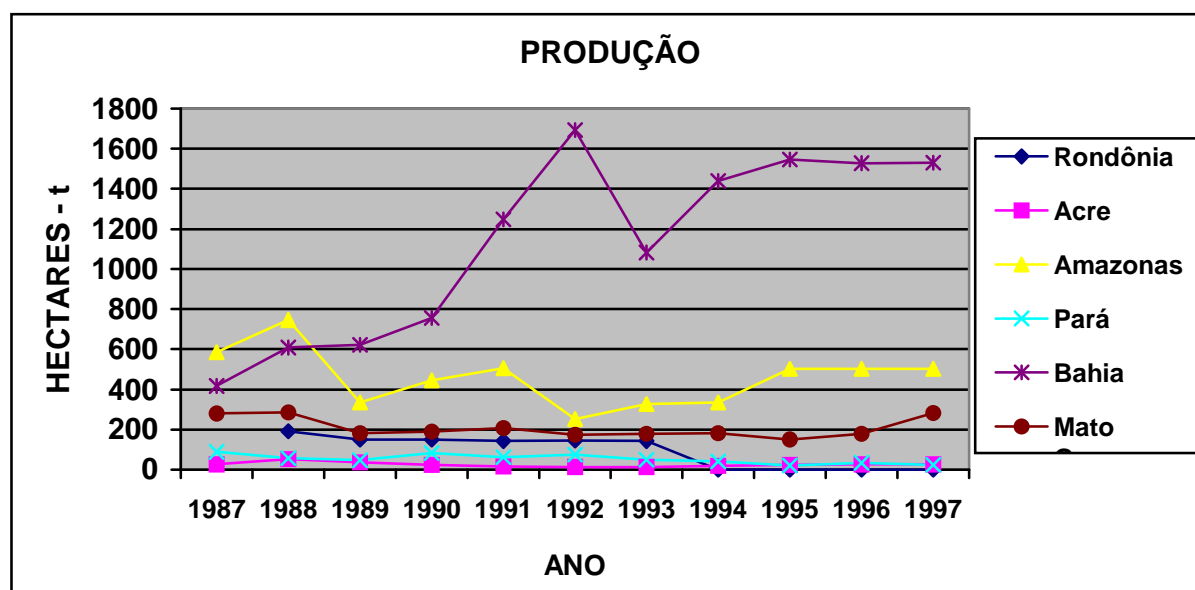
GUARANÁ ÁREA COLHIDA (ha)

Estados/Anos	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Rondônia		970	1050	1050	970	1000	700	0	0	0	0
Acre	232	205	144	96	96	48	70	95	120	125	125
Amazonas	7849	7640	7623	7086	3276	2089	4103	4055	4444	4444	4444
Pará	229	204	129	230	187	168	135	103	43	43	35
Bahia	1251	1271	1299	461	2033	2816	2208	2495	2691	2731	2671
Mato Grosso	2188	2122	958	791	838	584	462	502	377	407	593
TOTAL	11749	12412	11203	1074	7400	6705	7678	7250	7675	7750	7868



GUARANÁ PRODUÇÃO (t)

Estados/Anos	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Rondônia		191	150	150	142	145	143	0	0	0	0
Acre	27	51	36	24	16	12	14	19	24	25	25
Amazonas	586	746	335	446	504	252	327	333	503	503	503
Pará	88	57	47	84	61	74	48	41	21	34	24
Bahia	417	609	621	757	1248	1693	1082	1440	1546	1528	1531
Mato Grosso	280	285	181	188	208	173	178	181	149	180	282
TOTAL	1398	1939	1370	1649	2179	2349	1792	2014	2243	2270	2365



GUARANÁ

**EXPORTAÇÕES
QUANTIDADE - kg**

Produtos	1992	1993	1994	1995	1996
	QT (kg)	QT (kg)	QT (kg)	QT (kg)	QT (kg)
Grão Desidratado	184.490	245.920	211.111	58.836	245.289
Grão Seco	37.739	104.777	82.649	114.218	126.931
Solúvel	6.567	39.035	19.464	26.034	40.253

VALOR – US\$ FOB

Produtos	1992	1993	1994	1995	1996
	QT (kg)	QT (kg)	QT (kg)	QT (kg)	QT (kg)
Grão Desidratado	813.538	1.320.308	1.509.215	1.048.299	1.950.768
Grão Seco	295.133	760.124	830.758	1.866.536	1.276.752
Solúvel	34.963	207.767	251.560	494.782	970.144
Total	1.143.634	2.288.199	2.591.533	3.409.617	4.197.664

⁽¹⁾ Técnico da CONAB.