

Estratégia para elevar a renda da propriedade familiar

De 1999 a 2000, as vendas de fitomedicamentos cresceram 15% no Brasil

Com cerca de 23% das espécies vegetais existentes em todo o planeta em seu território, o Brasil possui vantagens comparativas na área de plantas medicinais. São vegetais dotados de propriedades terapêuticas úteis à saúde humana, dos quais se originam os medicamentos: fitoterápicos, exclusivos de material botânico integral e os fitofármacos, obtidos pelo isolamento do princípio ativo de extratos da planta.

A medicina fitoterápica sai de uma posição marginal e engrossa as correntes de vanguarda da área médica e de saúde. Em 2001, movimentou cerca de US$47 bilhões no mundo e US$400 milhões no Brasil (o setor farmacêutico faturou US$ 8 bilhões). Se forem considerados os produtos naturais, comercializados sem respaldo científico, consumidos como plantas inteiras ou partes dela, sem extração dos princípios ativos, esses valores praticamente dobram.

De 1999 a 2000, enquanto as vendas de medicamentos vendidos sob prescrição médica, como as drogas sintéticas, cresceram de 3 a 4%, as de fitomedicamentos aumentaram 15% no Brasil. As plantas medicinais também fornecem essências para a fabricação de produtos como batons, desodorantes, cremes de barbear, água-de-colônia, bronzeador solar, esmaltes de unhas, dentifrícios, sabonetes líquidos etc.

Pela Resolução RDC nº 17/2000, da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA), as empresas devem apresentar estudos científicos de produtos com uma única espécie. A isenção ocorre para produtos com registros em livros de referência internacionais. Para a obtenção de patentes, é preciso realizar investimentos em pesquisa.

Existem dois grupos de plantas medicinais:

1) As nativas, com prática extrativista, nos seus ambientes naturais. O material colhido vai para a rede de intermediários informais, que consolida as cargas. Os compradores são as empresas atacadistas, que podem processar a matéria-prima, para atender às exigências da indústria fitoterápica e das farmácias de manipulação;

2) As cultivadas exóticas, comercializadas na forma de plantas frescas, que se deterioram rapidamente, próximas de grandes centros urbanos, para o consumo imediato. Existem ainda as plantas secas. A distribuição é feita em feiras livres, com procura mais intensa dos produtos aromáticos e condimentares.

As plantas medicinais são adquiridas pelas indústrias de primeira transformação e pelos intermediários atacadistas. Ambos tratam da limpeza, divisão em partes menores, moagem ou pulverização. A indústria de segunda transformação rea-

liza operações mais complexas, como a fabricação de extratos de plantas, utilizados como ingredientes na produção mais elaborada dos processadores, laboratórios e farmácias de manipulação.

Raizeiros

A sazonalidade da produção é um entrave para manter o fluxo da oferta no mercado. Os atacadistas são obrigados a manter estoques, com custos de carregamento, perda de produtos e necessidade de capital de giro.

Alguns intermediários da cadeia adquirem a matéria-prima dos produtores para revendê-la ao consumidor final. É o caso dos "raizeiros", presentes em feiras-livres, praças e locais de concentração de pessoas. Nesses locais, o mercado marginal é grande.

As farmácias de manipulação adquirem a matéria-prima das indústrias de primeira transformação e de atacadistas, para comercialização direta com o consumidor final. O mesmo sucede com outros pontos de vendas, tais como as farmácias tradicionais, varejistas de auto-serviços e boutiques de produtos naturais. No caso da indústria processadora, os produtos são transferidos para distribuidores ou para o varejo especializado, que se encarrega da venda final.

Nas atividades de apoio, se destacam as áreas de finanças, extensão rural, vigilância sanitária, indústria de embalagens, transportes, ONGs, pesquisa e desenvolvimento (P&D), políticas de comércio exterior e os serviços médicos e terapêuticos, dentre outras.

As informações disponíveis sobre plantas medicinais são insuficientes para seu uso generalizado e seguro. A crença de que os medicamentos fitoterápicos não oferecem risco à saúde, por serem naturais, é equivocada. Eles podem provocar efeitos colaterais, devido à superdosagem e à interação com medicamentos convencionais.

Os tipos de plantas medicinais consumidas variam ao longo do ano. Durante o inverno, há maior procura de plantas com ação em doenças respiratórias, para a confecção de xaropes e produtos compostos com mel. No verão, o consumo se destina a plantas indicadas nos tratamentos de perda de peso.

O varejista vende ao consumidor final e presta serviços. Trata-se do intermediário que seleciona as mercadorias, providencia o crédito, prepara as embalagens e organiza as entregas. Fazem parte desse universo as farmácias de manipulação e as tradicionais, lojas especializadas, feiras-livres, vendedores ambulantes, raizeiros e supermercados. As farmácias de manipulação são os pontos de venda formais das fórmulas que desenvolvem, enquanto as farmácias tradicionais distribuem os produtos industrializados.

Plantas comercializadas

Espinheira-santa, carqueja, boldo, guaco, camomila, erva-cidreira, alcachofra, erva-doce, valeriana, cavalinha, guaraná, ginko biloba, sene, cáscara sagrada, fáfia, castanha-da-índia, fúcus da espirulina e da garcínia.

Formas finais de comercialização

- Rasuras em cascas, raízes, sementes e folhas;
- Processadas na forma de pó ou extrato seco;
- Processadas na forma líquida em xaropes, tinturas, extratos, óleos e vinhos;
- Princípios ativos identificados e isolados, nos medicamentos fitofármacos.

Existem três pontos essenciais no processo de comercialização dos medicamentos fitoterápicos:

1. Inspeção e controle de qualidade:

O produto não corresponde à especificação, devido à deficiência no controle da qualidade, ao oportunismo dos agentes e à falta de informações dos coletores (a nomenclatura difere de um lugar para outro).

A quantidade de princípios ativos varia com a idade da planta, a época de colheita, o tipo de solo e as condições de armazenamento. O produto pode conter insetos e partículas sólidas (terra, pedras, papel). Nas plantas secas rasuradas, a limpeza é repetida diversas vezes. Para rastrear o material, o varejo e a indústria exigem dos fornecedores laudos sobre o tipo de produto, prazo de validade, quantidade de princípios ativos e o número do lote.

2. Segurança:

Os produtos fitoterápicos não podem oferecer riscos de toxidez para o consumidor. É grande a preocupação dos agentes envolvidos. No ponto de venda varejista, os funcionários são orientados a esclarecer os efeitos colaterais e as contra-indicações de uso.

3. Eficácia:

Comprovada mediante ensaios científicos, de acordo com a legislação vigente. Existem muitas indicações a respeito do uso por intermédio da cultura popular e do estudo da etnobotânica.

Distribuição

Para o desenvolvimento do consumo, são necessários investimentos: na parte da aparência, na forma de apresentação do produto quanto ao aspecto visual das embalagens, a existência de marcas e as características física e olfativa do produto, como a integridade das folhas, o odor, a ausência de partículas estranhas etc. A imagem diz respeito às percepções na mente do consumidor.

Um outro elemento para definir o grau de confiança é o ponto-de-venda, principalmente, das farmácias de manipulação. A seriedade do farmacêutico é determinante no processo de tomada da decisão de compra. A estrutura física oferecida também influencia. A disponibilidade de informação confiável e acessível afeta positivamente a imagem dos produtos, pois os consumidores conhecem as indicações de uso e os efeitos colaterais.

Tendência de consumo das classes de renda da população: maiores rendas – produtos mais elaborados, como as cápsulas à base de extrato seco das plantas e dos fitofármacos; menores rendas – chás e extratos para as classes de menor renda.

Indústria

A indústria de primeira transformação obtém a matéria-prima de produtores nacionais ou por importação. Grande parte da matéria vegetal transformada em extratos é originária de produtos importados. A indústria de segunda transformação adquire a matéria-prima dos produtores, das indústrias de primeira transformação e também por importação. Ambas as indústrias apresentam padrão tecnológico semelhante e adequado às

suas inserções competitivas na cadeia.

O aprimoramento tecnológico do processamento favorece o padrão competitivo das indústrias. O desenvolvimento de novos produtos pesa menos, face à incerteza de registro dos produtos, causada pela legislação em vigor para os medicamentos.

No ambiente institucional, há espaço para a melhoria da cadeia. Os pontos positivos das entidades de representação, a tributação e a rastreabilidade são neutralizados por fatores como crédito, informações estatísticas, taxa de câmbio, inspeção e fiscalização e, sobretudo, pela legislação sanitária e pelo sistema de P&D. A inspeção confere credibilidade aos produtos, por se tratar de um medicamento.

A estrutura de mercado não contribui para a competitividade da cadeia. O crescimento na participação das multinacionais farmacêuticas trará maior concentração. Algumas barreiras ligadas à legislação dificultam o lançamento e a manutenção de produtos oriundos de plantas medicinais.

Produção vegetal

A utilização de tecnologia apropriada é inexistente, seja no extrativismo e/ou no cultivo. O nível de pesquisa agronômica é baixo, salvo para algumas espécies nativas. A produção orgânica é crescente, porém não atinge a maior parte das áreas cultivadas. A pequena produção padece de economia de escala.

Misturada com outras partes vegetais, terra, insetos e outros resíduos orgânicos/inorgânicos, a matéria-prima carece de controle de qualidade. Existe, ainda, a troca de espécie botânica, com graves danos para os outros elos da cadeia. Produtos com pequena quantidade de princípios ativos, devido a fatores técnicos, também são encontrados.

A legislação que dá diretrizes técnicas para a fiscalização dos produtos vegetais comercializados, notadamente das espécies nativas, obtidas por extrativismo, sem cumprimento, não coíbe a degradação do ambiente nem contribui para a sustentabilidade da atividade. A assistência técnica é restrita e não existe linha de crédito especial. Para acessar o PRONAF, os agricultores encontram dificuldades.

Agenda de trabalho

1. COORDENAÇÃO DA CADEIA AGROINDUSTRIAL

- Profissionalizar e modernizar a área de distribuição, em especial, para distribuidores atacadistas, difundindo conceitos de marketing estratégico e operacional;
- Formar e fortalecer parcerias entre as indústrias e os produtores.

2. LEGISLAÇÃO SANITÁRIA, FISCALIZAÇÃO E INSPEÇÃO

- Aprimorar o sistema de fiscalização das matérias-primas;
- Treinar os agentes que atuam na distribuição, para desenvolver o caráter orientador e coibir a irregularidade e a informalidade.

3. ASSISTÊNCIA TÉCNICA, QUALIFICAÇÃO DA MÃO-DE-OBRA E PESQUISA E DESENVOLVIMENTO

- Pesquisar a adaptação de espécies exóticas e a domesticação de espécies nativas;
- Aprimorar a capacitação gerencial dos produtores/extratores (planejamento da produção, gestão de qualidade, controle financeiro, marketing etc.);
- Fortalecer a competência para desenvolver testes pré-clínicos, clínicos, toxicológicos;
- Incentivar os estudos da eficácia clínica dos produtos, conforme legislação, para o registro de medicamentos;
- Possibilitar o treinamento gerencial das empresas de processamento, nas áreas de marketing, qualidade e planejamento estratégico;
- Capacitar a classe médica em relação aos medicamentos fitoterápicos;
- Pesquisar sobre o acondicionamento (embalagem) e desenvolvimento de produtos.

4. TRIBUTAÇÃO E CRÉDITO

- Obter linhas de crédito específicas para o custeio das atividades de extração e produção;
- Cuidar do financiamento de projetos multidisciplinares e específicos para P&D;
- Linhas de crédito direcionadas à reestruturação das unidades de processamento.

5. DESENVOLVIMENTO DO CONSUMO

- Providenciar selo de certificação com garantia de origem e cuidados na extração e/ou produção;
- Adotar produtos pela rede pública de saúde;
- Realizar campanhas de marketing sobre a origem das plantas (manejo sustentado e cultivo) e o uso de produtos;
- Pesquisar junto ao consumidor para identificar os atributos de qualidade perceptíveis.

Conclusões

O desenvolvimento sustentado da cadeia das plantas medicinais é um trabalho longo e difícil, no qual é necessária a contribuição de instituições públicas e privativas. Com esse desenvolvimento, haverá grandes benefícios para os pequenos agricultores em situação marginal e sem condições de inserção em mercados mais competitivos. Os ganhos sociais, econômicos e ambientais promovem o desenvolvimento sustentado de grandes áreas territoriais. ■

JOÃO GUILHERME DE C. F. MACHADO, ROSANE L. CHICARELLI ALCÂNTARA, MÁRIO OTÁVIO BATALHA, JOSÉ FLÁVIO DINIZ NANTES E ANA ELISA BRESSEN SMITH LOURENZANI *são pesquisadores do Grupo de Estudos e Pesquisas Agroindustriais (GEPAI), do Departamento de Engenharia de Produção da Universidade Federal de São Carlos.*

O artigo faz parte do relatório "Complexo agroindustrial de plantas medicinais e aromáticas no Estado de São Paulo: diagnóstico e proposição de ações de melhoria da eficiência e da competitividade", elaborado pelo GEPAI/DEP/UFSCar e pelo DPV/UNESP Botucatu. O trabalho de pesquisa foi contratado e financiado pelo SEBRAE-SP.