

Cana de açúcar mais verde e mais rentável

Camila Nobrega

Usina da Native não usa defensivos e mantém boas práticas sociais

O primeiro ano que ficou marcado na história da produtora de açúcar orgânico Native foi 1981, quando a empresa conseguiu controlar uma das maiores pragas de canaviais a broca da cana, sem usar defensivos químicos. Numa época onde o filão dos orgânicos ainda era pouco explorado, o caso mostrou ao grupo familiar Balbo, responsável pela companhia, que era possível alcançar produtividade reduzindo o impacto sobre o meio ambiente. Hoje, eles colhem os louros do investimento, abocanhando cerca de 95% do mercado brasileiro de açúcar orgânico e 30% do mercado mundial. Sem defensivos e fruto de um modelo de negócios socialmente mais justo, o açúcar da Native chega às prateleiras de 70 supermercados em todo o mundo, garantindo um faturamento de cerca de R\$ 350 milhões por ano.

As principais mudanças foram feitas a partir de 1985, quando Leontino Balbo Júnior, já formado em Agronomia, assumiu a Usina de São Francisco, no município de Sertãozinho (SP). A empresa ainda usava o método de queima de grandes áreas de canaviais, para facilitar a colheita manual. Mas, graças a muito investimento em pesquisa, a prática foi abolida em 1994, bem antes do prazo estabelecido num pacto entre as Nações Unidas e os usineiros, que tem como meta o ano de 2014 para o fim das queimadas.

O caminho foi a mecanização completa, como explica o gerente de Produtos da Native, Fernando Alonso, que acompanha o projeto, intitulado Cana Verde, há 15 anos: A colheita manual é prejudicial às pessoas e a queima traz impactos no meio ambiente.

Só que, sem queimar, é ainda mais complicado o trabalho das pessoas nos canaviais. Por isso, nossos investimentos principais foram para mecanizar a colheita da cana-de-açúcar crua disse Alonso, explicando, em seguida, que o processo não resultou em demissões. Conseguimos realocar as pessoas para outras áreas, porque, como não usamos agrotóxicos, precisamos de mais mão de obra no campo para capinar, eliminar ervas daninhas e monitorar as pragas em geral.

Embora os investimentos tenham sido altos e nem tão lucrativos no início, a empresa hoje é vista como uma vanguarda no setor.

Enquanto apenas pequenos agricultores costumam abolir pesticidas, herbicidas e fertilizantes, a Native contraria o mito de que o agronegócio não daria lucros desse jeito, ostentando produtividade até mais alta que a das usinas tradicionais. Já no campo social, aderiu a cartilhas sociais e deu benefícios para todos os funcionários, como participação nos lucros. Do cultivo tradicional, só mantém a monocultura no projeto. Até a geração de energia é diferenciada, já que a empresa se tornou autossustentável com uso do bagaço de cana como biomassa.

Essas mudanças são reconhecidas por oito certificações socioambientais, que contemplam inclusive a redução de emissões de carbono por conta da extinção das queimadas e a implantação do comércio justo com fornecedores, abrindo as portas para o mercado internacional.

A empresa também já foi listada entre os 29 negócios inspiradores para a nova Economia Verde, pelas Nações Unidas.

O objetivo agora, segundo Fernando Alonso, é estender a cultura orgânica para toda a área da empresa, e também para seus fornecedores: Dos 21 mil hectares de canaviais próprios, 15 mil são totalmente orgânicos. Vamos converter todos. Dos nossos fornecedores, temos seis fazendo a conversão. Fizemos transferência de tecnologia, e estamos acompanhando o processo.

Num universo de 300, ainda é pouco, mas é normal, pois o mercado não absorveria todo mundo a curto prazo.

Fonte: Razão Social, Rio de Janeiro, n. 97, p. 7, 15 jun. 2010.

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais