

# No mercado, praticando uma teoria complicada

Produtora mundial de especialidades químicas mostra como é possível ganhar dinheiro e promover populações pobres

Virgínia Silveira  
São José dos Campos

Os resultados do projeto "Amazon Care Chemicals", desenvolvido pela filial brasileira da Cognis, de São José dos Campos (SP) destacada produtora mundial de especialidades oleoquímicas, chamaram a atenção da matriz da empresa, na Alemanha. E se transformaram no assunto principal da nova edição do relatório de sustentabilidade ambiental da companhia, que acaba de ser distribuído para suas 50 fábricas no mundo. O trabalho, pioneiro, envolve o processamento de óleos extraídos de árvores nativas da Amazônia para indústrias farmacêuticas e de cosméticos.

A Cognis é uma das fornecedoras de óleos da Amazônia para a linha Ekos da Natura. Segundo a empresa de cosméticos, a manteiga de cupuaçu é um excelente hidratante, graças à sua capacidade de absorção da água, duas vezes maior que a da lanolina. O presidente da Cognis no Brasil, Rubens Becker, diz que outra aplicação recente descoberta para o óleo de cupuaçu é como amaciante de roupas, em vias de ser patenteada e chegar ao mercado.

## Geração de renda

O projeto Amazon, que conta hoje com a participação de comunidades do Amapá, Acre, Amazonas e Rondônia, está centrado na produção de óleo de castanha do Pará, andiroba, pequi, copaíba e manteiga de cupuaçu, além do buriti e o mumuru, ainda em fase de avaliação. As comunidades amazônicas, dedicadas à produção de farinha de mandioca e à pesca, encontraram no projeto uma nova al-

ternativa para a geração de renda.

A Cognis, de acordo com a bióloga Janice Casara, coordenadora do Amazon, está definindo agora se o trabalho terá um enfoque mais global, com a possibilidade de exportar os produtos extraídos da floresta para vários países da Europa, região com maior interesse em óleos

da Amazônia. "Além de ser um projeto ambientalmente correto, desenvolvido a partir de um plano comunitário de manejo das espécies, ele também prevê a melhoria da condição social das comunidades com as quais trabalha e a preservação da floresta", diz a bióloga. O fornecimento dos óleos é feito hoje por mais de 400 famílias e envolve caboclos, remanescentes

de quilombolas e populações ribeirinhas. Segundo Janice, "antes do projeto eles cortavam a árvore de andiroba e a vendiam pelo preço do mogno, por terem qualidades muito semelhantes. Hoje essas comunidades vão até o Ibama e pedem para aumentar a fiscalização na Amazônia contra o corte de andiroba para garantir o fornecimento", diz Janice. No ano passado, a empresa comprou 15 toneladas de óleos das comunidades tradicionais da Amazônia.

Outro exemplo interessante é o do fruto do cupuaçu, aproveitado da casca à semente. Da casca se faz compostagem para adubo e a polpa é usada para fazer suco, sorvete e bombom. A Embrapa, se-

gundo Janice, também está pesquisando o que sobra da semente para investigar seu potencial na produção de chocolate de cupuaçu, já chamado de "cupulate". A manteiga do fruto, é rica em triglicerídeos e contém importantes repositores da barreira lipídica da pele, agindo contra o ressecamento e a desidratação. Possui poder de absorção de radiação UVB e UVC e alta capacidade de absorção de água. O produto já é usado em formulações de cremes, loções, sabonetes, desodorantes, batons e xampus.

Apesar das dificuldades encontradas na logística do projeto, a Cognis está investindo em um modelo de desenvolvimento regional que prioriza os aspectos sociais e ambientais. "É um projeto em que a comunidade se sente parceira. Não é um modelo paternalista. Ca-

da um faz a sua parte", ressalta Janice. Becker completa, lembrando que os custos de produção dos óleos extraídos de árvores nativas são de oito a dez vezes maiores que os convencionais. "A diferença é causada pela forma de extração rudimentar dos óleos e dos altos custos dos fretes na Amazônia, região de difícil acesso e muito distante do mercado consumidor", explica.

## Apoio às cooperativas

A Cognis está investindo agora em um trabalho de melhoria da qualidade do óleo. "Estamos com um projeto de treinamento dessa mão-de-obra e o objetivo do trabalho é desenvolver uma mentalidade empresarial nessas comunidades, contribuindo para uma melhoria das condições de vida das populações tradicionais da Amazônia", diz Becker. A empresa também tem colaborado apoiando as cooperativas de produtores da região com equipamentos, tecnologia e assistência técnica.

O maior provedor de manteiga de cupuaçu para a Cognis é a comunidade Reça (Reflorestamento Econômico Consorciado e Adensado), com mais de 300 famílias. Localizada ao norte de Rondônia, na fronteira com o Acre, a Reça também é responsável por um projeto reflorestamento de área degradada com o plantio de espécies nativas. O grupo Cognis desenvolve novas formulações para sustentação do projeto. "Esperamos que, num futuro muito próximo, possamos produzir na região Amazônica óleos e derivados com alto valor agregado para serem comercializados tanto no Brasil como no exterior", aposta Becker.



## Mira nos negócios dos clientes

A Cognis é uma empresa controlada pelos bancos de investimento alemão Goldman Sachs Ventures e Permira, cada um com 50% de participação. Até novembro de 2001 a empresa pertencia ao grupo Henkel. Os três pilares dos negócios da Cognis são a oleoquímica, matérias-primas para cosmética e especialidades orgânicas e seus principais clientes são as indústrias de detergentes e limpeza, cosmética, além de atender aos mercados de nutrição e saúde, tintas e vernizes, têxteis, couro e plástico.

O grupo tem um mote para movê-lo: "o produto certo, no

tempo certo e no lugar certo". Mira nos seus mercados potenciais e de seus clientes. Em 2002 o grupo faturou 3 bilhões de euros e seu faturamento no Brasil é da ordem de US\$ 120 milhões.

Segundo o presidente da unidade brasileira, Rubens Becker, a meta dos novos acionistas do grupo é atingir uma receita de 5 a 6 bilhões de euros nos próximos três anos e estar mais preparado para vender suas ações nas bolsas de valores internacionais, a partir de 2006.

Becker explica que com os novos acionistas, a Cognis deixou de ser uma empresa familiar

e assumiu uma postura mais capitalista e financeira. Uma das estratégias definidas pelos novos controladores para aumentar as vendas do grupo é concentrar esforços em novas aquisições. A última delas aconteceu no começo deste ano, com a compra da companhia inglesa Laporte Performance Chemicals. A Laporte pertencia ao grupo Degussa e tem como principal área de atuação a produção de matérias-primas para vernizes de cura por radiação e lubrificantes sintéticos. O valor da aquisição foi estimado em 100 milhões de euros.

(V.S.)

Class.	Data	Fonte	Documen
	12/3/2003	9 m / Servamonto & Soudo	tação