

INFORME RURAL ETENE

ANO II, Nº 10 – OUTUBRO/2008

PANORAMA ATUAL DA CAPRINO-OVINOCULTURA NORDESTINA

Antonio Nogueira Filho

Médico Veterinário, Mestre em Ciências Avícolas, Pesquisador do ETENE

Fone: (85)3299-3234

Fax: (85)3299-3474

nogfilho@bnb.gov.br

Arthur Yamamoto

Eng. Agrônomo, Mestre em Sociologia, Pesquisador do ETENE

Fone: (61)2102-7600

Fax: (61)2102-7699

arthurv@bnb.gov.br

Carlos Alberto Figueiredo Júnior

Economista, Mestre em Economia Rural, Pesquisador do ETENE

Fone: (85)3299-3475

Fax: (85)3299-3474

carlosalbertofj@bnb.gov.br

1. Introdução

Devido à sua elevada capacidade de adaptação às condições do semi-árido e à variedade de produtos gerados, a caprino-ovinocultura é uma atividade econômica das mais significativas no cenário rural nordestino. São vários os produtos que podem ser explorados comercialmente (reprodutores, carnes, pele, leite e derivados), constituindo-se num importante fator de geração de renda, além de ser fonte tradicional de proteína na dieta alimentar do sertanejo. Estudos e pesquisas recentes enfatizam a importância da atividade no Nordeste diante do porte de seu rebanho em relação às demais regiões do País (a região detém 92,8% e 57,8%, respectivamente, dos rebanhos caprinos e ovinos brasileiros, segundo dados do IBGE, ano de 2006), ao passo que, invariavelmente, alertam para as rudimentares condições tecnológicas, os baixos índices de produtividade e a falta de informações confiáveis sobre o mercado da atividade na região.

A produção nacional de ovinos para corte vem crescendo e se disseminando por todo o território nacional (à exceção da região Sul, que reduziu seu efetivo de ovinos em decorrência da queda na demanda por fibras de origem animal), mas não vem conseguindo atender a demanda interna, razão pela qual as importações vêm crescendo, tanto de animais vivos como de carcaças resfriadas ou desossadas.

A quase totalidade da carne comercializada para consumo no Nordeste tem origem no abate clandestino, enquanto outra parcela se destina ao consumo de subsistência. O volume de carne caprina e ovina comercializada formalmente na região Nordeste (com inspeção federal ou estadual) não atinge o percentual de 5%. O leite de cabra e seus derivados, em função de suas características

(*) Coordenador da AEPA: Biágio de Oliveira Mendes Júnior

(**) Coordenador da COERG: Airton Saboya Valente Junior

(***) Revisão Vernacular: Luisa Vaz

diferenciadas, vêm sendo considerados produtos de grande potencial mercadológico, mas, à semelhança da carne, esbarram em exigências de qualidade do mercado.

As peles constituem outro segmento com características próprias, tendo em comum com as demais atividades o predomínio da informalidade até chegar aos curtumes, com diversos atravessadores envolvidos na sua comercialização e transporte. Depois de beneficiadas, são destinadas ao mercado interno (90%) ou à exportação (10%). A maior parte das peles produzidas é de qualidade inferior. Segundo as estatísticas disponíveis, apenas 7% podem ser classificadas como de boa qualidade, sendo que as demais apresentam defeitos variados que comprometem sua integridade, originados principalmente de manejo deficiente, doenças, pragas e danos mecânicos.

O conteúdo deste artigo tem como base levantamento de campo realizado pelos autores nos estados de maior expressão na criação de caprinos e ovinos (levando-se em conta o tamanho do rebanho, o padrão genético dos plantéis e a importância relativa da atividade) no período de janeiro a julho de 2008, com o objetivo de diagnosticar a situação do setor. Os Estados visitados foram: Bahia, Ceará, Paraíba e Pernambuco. Estes Estados englobam, respectivamente, 75,7% e 71,0% dos rebanhos caprino e ovino da região, considerando o conjunto dos nove estados integralmente inseridos na região Nordeste, juntamente com territórios dos Estados de Minas Gerais e Espírito Santo inseridos na área de atuação do BNB, de acordo com a Pesquisa da Pecuária Municipal 2006 (plantel de caprinos e ovinos), do IBGE, e o FNP-2007 - produção (Tabela 1).

Tabela 1 - Nordeste: Plantel de Caprinos e Ovinos em 2006

Estados	Plantel Caprino		Plantel Ovino	
	Cabeças	%	Cabeças	%
Alagoas	69.694	0,72	208.372	2,2
Bahia	4.051.971	41,81	3.165.757	33,43
Ceará	946.715	9,77	1.961.724	20,72
Maranhão	405.672	4,2	230.695	2,43
Paraíba	653.730	6,74	414.800	4,39
Pernambuco	1.685.845	17,4	1.180.943	12,47
Piauí	1.371.234	14,15	1.534.969	16,21
Rio Grande do Norte	407.931	4,21	512.161	5,41
Sergipe	21.055	0,21	169.959	1,8
Sub-Total	9.613.847	99,21	9.379.380	99,06
Norte do Espírito Santo	6.778	0,07	21.537	0,22
Norte de Minas Gerais	69.714	0,72	67.391	0,72
TOTAL	9.690.339	100	9.468.308	100

Fonte: BNB/ETENE, a partir de dados do IBGE e Instituto FNP (2007).

2. Sistema de Produção

Predomina, na região Nordeste, o sistema de produção extensivo, onde praticamente não há melhoramento genético no rebanho e são deficientes os manejos alimentar e sanitário. A maioria das propriedades possui menos de 50 ha, com poucos recursos hídricos e alimentares. Na época de escassez de alimentos muitos produtores ainda adotam a prática de privilegiar a alimentação dos bovinos em detrimento dos caprinos e ovinos, baseados numa visão errônea de que estes têm maior capacidade de sobrevivência. A verminose continua sendo uma das principais causas de mortalidade entre os animais, apesar de existirem sistemas de vermifugação desenvolvidos e testados pelas empresas de pesquisa regional.

O importante para o êxito de qualquer criação é produzir com foco no mercado, pois o consumidor está cada vez mais exigente quanto à qualidade do produto, à regularidade da oferta e ao preço competitivo. Um importante nicho de mercado está concentrado nos grandes centros urbanos, onde o consumo está se expandindo rapidamente, e a oferta interna não tem sido suficiente para atender a crescente demanda por produtos cárneos de origens caprina e ovina. Para atender às exigências de mercado o ideal seria o abate de animais precoces e em boas condições sanitárias, o que exige melhorias em todos os níveis do processo produtivo, incluindo, além das atividades dentro da porteira, o sistema de abate e beneficiamento da carne.

No segmento de peles os produtores não estão, via de regra, preocupados em ofertar produtos de qualidade, pois não são remunerados por este mister. A pele, que chegou a representar até 20% do valor do animal vivo, hoje oscila entre R\$ R\$ 2,50 a R\$ 5,00 (sendo a pele de caprino de valor inferior). A razão da queda brusca dos preços pagos reside na maior organização dos grandes curtumes atuantes no Nordeste, que passaram a ditar os preços de compra de forma coordenada, dificultando aos fornecedores as alternativas de escoamento de seus produtos. Paralelamente, os curtumes – que constituem o segmento mais capitalizado e qualificado tecnológica e gerencialmente da cadeia produtiva – passaram a importar peles de outros países, de melhor qualidade e a preços competitivos. A consequência natural foi a redução do preço oferecido pelo intermediário da cadeia produtiva.

Alguns produtores nordestinos são especializados na exploração de cabras leiteiras, criando, em sua maioria, animais de raça pura e/ou mestiços dessas raças. Suas propriedades têm boa infraestrutura de produção e adotam tecnologias adequadas. Esses produtores têm conhecimento da atividade, são escolarizados (inclusive com graduação) e pertencem a associações ou cooperativas de produtores. O sistema de exploração é, na maioria dos casos, semi-intensivo. No entanto, grande parte da produção leiteira caprina é oriunda de pequenos criatórios, com cabras mestiças, e nem sempre dotados de tecnologias adequadas, seja no manejo alimentar, sanitário ou reprodutivo. A despeito disso, a produção de leite no Nordeste vem crescendo, apoiada em programas governamentais que adquirem a produção para utilizá-la na merenda escolar.

Tais programas têm propiciado o estabelecimento de um processo virtuoso de fortalecimento da cadeia produtiva do leite caprino, revelando o potencial das compras governamentais como

importante fator de dinamização de setores pouco organizados e estruturados, como a caprinocultura leiteira.

3. Segmento de Carnes

No mercado nacional de carne de ovinos e caprinos as informações revelam um paradoxo: a produção nacional vem crescendo e se disseminando em grande parte do território nacional (à exceção da região Sul, como já mencionado), ao mesmo tempo em que a demanda interna por carne ovina tem crescido em ritmo superior ao crescimento da oferta, sendo suprida através da importação de animais vivos, carcaças resfriadas ou desossadas.

Verifica-se que a falta de regularidade e qualidade da carne ofertada enseja a importação como forma de complementar a oferta para atender a crescente demanda de consumidores dos grandes centros urbanos que descobriram na carne dos pequenos ruminantes uma fonte de proteínas mais saudável e tão saborosa quanto as carnes bovinas e suínas, e com a vantagem adicional de possuir menor teor de gordura.

Ao mesmo tempo, o volume de abates formais de ovinos duplicou no período de 2002 a 2007 (SIF/MAPA apud Daniel Souza), revelando um crescimento firme e consistente do mercado doméstico. Questiona-se, então, como os criadores nordestinos poderão participar dos benefícios desse crescimento se os sistemas de produção adotados são ineficazes e ainda persistem doenças já erradicadas em outros países.

Vários estudos apontam para as incertezas que pairam sobre esse mercado de produtos ovinos e caprinos, face à predominância da clandestinidade que, segundo especialistas, supera 90% do total de abates. Os abates de “fundo de quintal” não são detectados pelas estatísticas oficiais, mascarando os dados referentes à comercialização e consumo efetivos desses produtos, além de elevar, de maneira significativa, a capacidade ociosa dos abatedouros, tornando a maioria dos empreendimentos deficitários. Pode-se supor que boa parte da carne comercializada formalmente tem origem no abate clandestino, constituindo importante fonte de renda monetária para agricultores familiares, enquanto outra parcela se destina ao consumo de subsistência, constituindo-se em expressiva fonte de renda não-monetária.

Apesar da falta de integração na cadeia produtiva como um todo, alguns avanços já ocorreram nos anos recentes, como é o caso da implantação de abatedouros bem estruturados e fiscalizados regularmente pelo Ministério de Agricultura, Pecuária e Abastecimento, atendendo os requisitos legais de qualidade, produção e sanidade. Durante a pesquisa foram visitados quatro estabelecimentos que se enquadram nesta descrição, em três Estados do Nordeste (um no Ceará, um na Paraíba, e dois na Bahia). Alguns destes projetos têm buscado parcerias com os produtores no sentido de estabelecer critérios para a aquisição dos animais, e até mesmo fornecendo assistência técnica qualificada.

A figura do marchante que possui um pequeno estabelecimento para abate de animais e atende uma clientela restrita é comum no Nordeste, inclusive em grandes aglomerados urbanos, que dispõem de redes de supermercados que comercializam carne de ovinos e caprinos. Os marchantes mais organizados possuem transporte próprio e percorrem as feiras dos municípios circunvizinhos à procura de animais para abate, mantendo um pequeno estoque que varia de vinte a quarenta cabeças. A pesquisa de campo revela que alguns chegam a fazer até vinte e cinco abates por dia, em períodos de pico (festas juninas e fim de ano), inclusive fornecendo para supermercados de porte médio de cidades, o que constitui verdadeiro empecilho para o desenvolvimento dos abatedouros regularizados, que se vêem às voltas com elevados custos oriundos da formalização do negócio e disputam clientes em condições desiguais com os marchantes.

Tendo em vista o baixo nível organizacional dos criadores de caprinos, e considerando a informalidade do comércio dessas carnes, o marchante e os intermediários exercem, por vezes, importante papel no sentido de interligar o pequeno pecuarista de cabras e bodes ao mercado consumidor. Sem a presença desse intermediário, referidos pecuaristas teriam dificuldades de viabilizar a venda de sua produção.

A criação de caprinos e ovinos, na maior parte das vezes, é voltada para o abastecimento da própria comunidade rural, ou quando muito para municípios vizinhos. Na última década foram observadas algumas mudanças neste cenário, com a implantação de frigoríficos e o surgimento de criadores especializados em produção para corte ou leite. Este fenômeno ainda não é disseminado junto aos pequenos criadores, uma vez que se dedicam apenas parcialmente à criação de animais, envolvendo-se com outras atividades.

No que diz respeito ao nível de exigência, os consumidores de carne de caprinos e ovinos podem ser divididos em dois grupos básicos: consumidores das classes A e B, que adquirem o produto em restaurantes ou supermercados, altamente exigentes no quesito qualidade, apreciando a carne não apenas por suas características organolépticas, mas também por motivos dietéticos e nutricionais, dispostos a pagar preços superiores aos praticados em outros tipos de carnes. Esses consumidores adquirem cortes nobres como pernil, paleta e costela em grandes redes de supermercados por valores que chegam a R\$ 11,00 por quilo. Os cortes especiais são produzidos por frigoríficos especializados, como é o caso do Baby Bode, na Bahia, e do Caprino, na Paraíba. O outro grupo de consumidores é constituído de pessoas de baixa renda dos grandes centros urbanos e de cidades do interior dos estados nordestinos, que adquirem o produto sem qualquer controle sanitário e sem embalagem em feiras e açougues, focando a decisão de compra principalmente no preço.

Nas feiras municipais ocorre o encontro entre produtores e intermediários, que são o elo com marchantes, restaurantes e recriadores. Os pagamentos são feitos, em sua maior parte, à vista, sendo comum a existência de compradores que freqüentam várias feiras por semana¹, comprando

¹ Um dos entrevistados afirmou freqüentar feiras em oito municípios nos Estados da Bahia e Pernambuco.

quantidades que variam de poucas cabeças a centenas de animais por vez. Adquiridos por preços que variam de R\$ 6,00 a R\$ 6,50 por quilo de carcaça, são vendidos por valores que chegam a R\$ 8,00. Parte dos compradores não possui veículo de transporte próprio, pagando fretes a terceiros pelo transporte dos animais adquiridos. Segundo os freqüentadores das feiras, tem havido aumento do volume de atividade nos últimos cinco anos, o que justifica o movimento ascendente de preços², dada a relativa rigidez da oferta. Os intermediários evitam vender a frigoríficos, preferindo restaurantes e feiras, uma vez que estes últimos pagam à vista, enquanto os frigoríficos exigem prazos de pagamento de vinte dias ou mais.

O baixo nível de associativismo praticado nos estados do Nordeste fragiliza os produtores, que ficam reféns de atravessadores que têm poder de ditar preços, desestimulando o pequeno produtor que, muitas vezes, não recebe remuneração suficiente para cobrir os gastos incorridos na produção. Perpetua-se, assim, um círculo vicioso em que o consumidor defronta-se com escassez de oferta e altos preços desestimulando o consumo; e o produtor, na outra ponta, não tem incentivos econômicos para aumentar a produção, pois repassa os produtos por baixos valores aos atravessadores.

4. Segmento do Leite

A produção de leite de cabra no Nordeste tem sido direcionada ao atendimento de um nicho específico de mercado, composto de consumidores das classes “A” e “B” – mais esclarecidos e de maior poder aquisitivo – e das várias esferas de governo em programas voltados basicamente para a merenda escolar e a assistência a consumidores de baixa renda.

Iniciativas institucionais, tanto na esfera pública quanto privada, têm obtido relativo sucesso em alguns estados da região Nordeste. Os programas dos governos dos Estados da Paraíba e do Rio Grande do Norte são exemplos que alcançaram êxito, mercê da intervenção do governo, comprando o leite caprino para a merenda escolar e firmando parcerias com outras instituições. Essas ações governamentais transformaram a realidade de muitos municípios, onde praticamente não era produzido o leite caprino.

Até o final da década de 1990 não havia no Brasil legislação específica para o processamento e comercialização do leite de cabra. Todas as vendas eram clandestinas, sendo comercializado leite de péssima qualidade, colocando em risco a saúde humana. Alguns estados da região Nordeste iniciaram no final do século passado, com incentivo governamental, a organização da produção, industrialização e distribuição do leite caprino, muitas vezes em parceria com o sistema agroindustrial do leite bovino. O Estado pioneiro foi o Rio Grande do Norte, no ano de 1999, seguido pela Paraíba, além de outras experiências localizadas no Ceará (Projeto Cabra Nossa), Maranhão, Bahia e Pernambuco (Condomínios Intermunicipais). A partir dessas experiências de sucesso foram surgindo indústrias de laticínios específicas para o beneficiamento e industrialização do leite de cabra.

² Um comprador afirmou que o preço de compra praticado no ano de 2007 era de R\$ 4,00, o que significa um aumento mínimo de 50% em doze meses.

O leite de cabra vem conquistando, embora lentamente, o seu espaço no competitivo mercado de lácteos, especialmente sob a forma de leite longa vida (esterilizado e aromatizado), leite em pó e pasteurizado. Embora ainda incipiente, o mercado já demonstra um grande potencial, seja para a região Nordeste, seja para as demais regiões brasileiras. A irregularidade da oferta de matéria-prima, a estrutura de comercialização deficiente e a falta de divulgação junto aos consumidores são os fatores que mais têm contribuído para o desempenho insatisfatório do segmento lácteo caprino.

5. Peles

A comercialização das peles no interior nordestino é tão tradicional quanto a própria ovino-caprinocultura. Sendo uma região com fortes disparidades sociais, com grande concentração fundiária e onde, historicamente, os poderes político e econômico sempre estiveram associados ao “coronelismo”, o mercado de peles foi se constituindo ao longo do tempo, reproduzindo, em certa medida, as dinâmicas sociais, econômicas e políticas inerentes a esse contexto regional. Grandes compradores de peles disputavam de forma acirrada os pólos fornecedores dessa matéria-prima. A invasão de “territórios”, por parte de compradores de peles concorrentes desavisados, poderia resultar em sérios conflitos.

O comerciante de peles exercia poder econômico sobre seus fornecedores ao proporcionar crédito antecipado mediante compromisso de venda futura. Não raramente, os grandes comerciantes diversificavam suas fontes de receita, constituindo outros ramos de comércio (bodegas, armazéns, transporte, produtos agropecuários, compra e venda de animais etc.), ampliando ainda mais seu poder econômico e sua capacidade de oferecer empréstimos, realizar “compra na folha” e outros mecanismos de dominação do mercado local, o que gerava controvérsias e rusgas entre credores e devedores nos momentos de acerto das contas.

Atualmente, o mercado nordestino apresenta um acentuado afunilamento da cadeia de comercialização de peles, com a concentração das compras finais em seis grandes curtumes. A disputa entre esses curtumes para adquirir as peles ofertadas na região, insuficientes para atender à capacidade de produção instalada e à demanda do setor, contribuía para que os preços fossem se tornando elevados, independentemente da qualidade. Os curtumes chegaram a comprar 98% das peles como sendo “de primeira”, apesar da qualidade inferior, devido à necessidade de garantir o suprimento de matéria-prima.

Essa situação propiciou, em 1999, a organização da Central de Compras de Peles, unificando o setor de compras de quatro dos seis grandes curtumes. Com essa concentração do mercado comprador os preços passaram a ser ditados não mais pelos fornecedores – que antes podiam “ameaçar” vender a matéria-prima para o curtume concorrente – e passaram a se submeter aos preços oferecidos pela Central, visto que os dois curtumes independentes se alinharam na estratégia de formação de preços, constituindo uma espécie de cartel, concentrando juntos entre 90% e 95% de toda a demanda de peles da região.

Consolidou-se uma territorialização dos fornecedores de peles, por parte da Central de Compras e dos curtumes independentes, formando-se “reservas de mercado” em todo o Nordeste. A Central, por exemplo, relaciona-se com aproximadamente oitenta intermediários atuantes em todos os estados nordestinos, com exceção do Maranhão. Esses intermediários, por sua vez, contam com outros fornecedores em escala microrregional e assim, sucessivamente, até chegarem aos “produtores de peles” locais que iniciam todo o processo a partir do abate.

O abate é, via de regra, realizado na informalidade, e pode ser atribuído a um trabalhador específico, cuja remuneração eventualmente inclui a pele. Verificou-se em campo o pagamento de R\$ 5,00 pelo serviço de abate. A venda da pele complementa a remuneração do trabalhador, sendo comercializada a R\$ 3,50 no caso de caprino e a R\$ 5,00 a de ovino, conforme apurado em Sobral, Ceará.

A pele fresca é tratada com sal pelo próprio responsável pelo abate ou pelo primeiro atravessador especializado. A partir desse ponto (pele salgada), fica estabelecido um intrincado percurso através da rede de negociantes de peles, muitos com mais de quarenta anos de tradição em escala crescente de volume transacionado. Um marchante pode vender pequenos volumes para um comerciante pequeno, que recebe as peles dos produtores isolados e compõe lotes de até 500 unidades. Essas peles são repassadas para um comerciante intermediário, que chega a compor lotes de 2.000 peles. Este, por sua vez, repassa para grandes comerciantes que lidam com lotes de 5.000 peles. Há casos isolados de comerciantes que chegam a compor lotes de 20.000 peles. São estes grandes comerciantes que, por fim, fornecem as peles aos curtumes e à Central. São raras as vendas diretas de pequenos fornecedores diretamente aos curtumes, mas ocorrem esporadicamente. A disponibilidade de meios de transporte (caminhões) determina, em boa medida, a capacidade de atuação do comerciante. Possuir seu próprio caminhão (ou frota) permite-lhe percorrer um território onde os abatedouros e marchantes, “mapeados” de longa data, são rotineiramente visitados. É usual referido intermediário também possuir estrutura para estocar maiores quantidades de peles.

Nesse percurso há uma agregação de R\$ 0,50 (cinquenta centavos) a cada transação de compra e venda de uma peça de pele. Nas localidades mais distantes, de difícil acesso, a agregação, na intermediação chega a R\$ 1,00. Ou seja, a margem de lucro proporcionada em cada estágio de comercialização é muito estreita, implicando a busca de ganhos através do aumento no volume transacionado, até chegar ao curtume, onde a pele de ovino vale R\$ 8,00, e a de caprino R\$ 6,00 (preços cotados em outubro de 2008).

Um aspecto verificado em campo é que as peles oriundas de abate em frigorífico inspecionado (SIF) são comercializadas a preço melhor que o observado nas transações realizadas por marchantes e abatedouros clandestinos. O preço de venda informado foi de R\$ 7,00 a peça, quando na região se pagava R\$ 4,50. Isso demonstra que, pontualmente, há iniciativas de valorização das peles por parte do mercado quando esta é obtida por método de esfolação adequado. Entretanto, deve-se ter em conta que os custos do frigorífico são significativamente superiores aos do marchante ou abatedouro clandestino. A remuneração diferenciada para as peles de melhor qualidade, por conseguinte, não necessariamente significa maiores ganhos por parte do frigorífico em comparação com as peles de qualidade inferior ofertadas no mercado.

Verifica-se um complexo cenário para o setor de peles de ovinos e caprinos. Ao mesmo tempo em que há uma demanda firme por parte das indústrias de calçados, vestuários e acessórios de peles no mercado interno (que consome 80% da produção nacional de peles ovinas e caprinas), a oferta de matéria-prima encontra-se limitada pela lenta expansão do rebanho, insuficiente para gerar o volume necessário ao suprimento da capacidade instalada dos curtumes. Atualmente, a oferta está limitada a 6 milhões de peles/ano, sendo que os curtumes possuem capacidade instalada para processar 12 milhões de peles/ano.

A má qualidade da matéria-prima ofertada contribui para piorar o quadro, fazendo com que apenas 7% das peles cheguem ao final do processamento classificadas como tipo 1 e 2 (numa escala de 1 – ótima qualidade – a 8 – refugo). São pequenas as perspectivas de que os produtores e abatedores venham a investir recursos e esforços para melhorar a qualidade das peles. O produtor não é remunerado pela pele, pois vende o animal em pé, e cuidar da pele representa custos. O abatedor (marchante), por sua vez, não percebe vantagem em melhorar as técnicas de esfolagem, visto que o preço atualmente pago pelo intermediário mal cobre os custos de aquisição de sal para tratamento e salga da pele.

Neste contexto, uma alternativa adotada por alguns curtumes tem sido a importação de peles em *wet blue* e salgadas, originárias principalmente de países africanos e do Oriente Médio (Tabela 2). Porém, são poucas as empresas que têm conseguido estabelecer negócio com os exportadores, que impõem condições pouco acessíveis. Entre 1998 e 2007 o volume de importações de peles ovinas e caprinas pelo Brasil cresceu 39%, aumentando de 2,0 mil quilos para 2,8 mil quilos, com predomínio das peles ovinas. Em valores (US\$ FOB), a variação foi bem mais expressiva, de US\$ 8,48 milhões para US\$ 24,52 milhões, decorrente da forte valorização da pele ovina no período (de US\$ 3/kg para US\$ 8/kg FOB); a pele caprina apresentou desvalorização no mesmo período de US\$ 16 para US\$ 11/kg FOB.

TABELA 2: Brasil - Importações de Peles Caprinas e Ovinas entre 1998 e 2007

Ano	Caprinos		Ovinos	
	US\$ FOB	Kg	US\$ FOB	Kg
1998	3.135.819	196.466	5.348.578	1.815.421
1999	1.622.135	42.838	2.850.809	1.547.846
2000	10.785.913	783.296	7.446.037	2.911.070
2001	12.259.436	909.009	7.035.803	1.949.142
2002	15.992.730	1.055.114	6.496.208	2.161.558
2003	11.753.735	1.111.652	7.233.011	1.365.347
2004	23.571.470	2.075.045	18.832.696	2.634.611
2005	15.185.023	1.480.565	12.318.372	2.607.560
2006	12.827.661	852.753	9.932.647	1.979.880
2007	7.867.841	693.019	16.650.171	2.108.503

Fonte: BNB/ETENE, a partir de dados da SECEX (2008).

Para escapar das importações os curtumes estão dependentes do crescimento da oferta de peles no mercado interno, o que só poderá ocorrer com um significativo incremento do rebanho estabelecido na região, com todas as implicações que isso representa, conforme analisado anteriormente.

Em relação à melhoria da qualidade das peles ofertadas, o desafio não é menor. Campanhas de conscientização e capacitação, como já realizadas com o apoio do SEBRAE em anos recentes não proporcionaram os resultados desejados.

A sensibilização dos produtores para que preservem a integridade das peles durante o manejo produtivo (evitar cercas de arame farpado, espinhos, ectoparasitos, doenças etc.), e dos abatedores nas operações de esfolagem e conservação, dificilmente será viabilizada se não houver alguma remuneração pela adoção dessas práticas, pois implicam custos adicionais a esses agentes.

6. Recomendações e Conclusões

Apesar de ser uma atividade predominantemente informal, não se pode negar a importância econômica e social da caprino-ovinocultura nordestina, que possui papel de destaque na geração de renda, especialmente para os pequenos criadores, constituindo, ainda, uma fonte suplementar de alimento para suas famílias. A adoção de políticas públicas por qualquer esfera de governo deve levar em conta este aspecto, de forma a não excluir a produção em pequena escala do elenco de medidas a ser implementado.

Diferentes ações devem ser realizadas ao longo da cadeia produtiva da caprino-ovinocultura, com a finalidade de minimizar os atritos entre os atores e solucionar muitos dos gargalos identificados em todos os elos da cadeia. A atividade apresenta, entre a maioria dos produtores, baixa lucratividade, tendo como um dos aspectos responsáveis a desorganização da cadeia produtiva, uma vez que os atores agem ao longo da cadeia sem a indispensável visão sistêmica do negócio. Falta de informações tecnológicas, gerenciais e de mercado, deficiente credibilidade e falta de confiança entre os atores são fatores que concorrem para a ausência de competitividade e, conseqüentemente, baixa sustentabilidade da cadeia como um todo.

Para se tornar uma atividade competitiva no mercado nacional, a caprino-ovinocultura necessita de um conjunto de ações a serem implementadas pelo setor público em parceria com o setor privado. A seguir são elencadas algumas medidas fundamentais a serem tomadas pelos diversos atores em cada segmento:

No segmento de insumos:

- É de fundamental importância que as indústrias fornecedoras de insumos e de material genético disponibilizem insumos, máquinas, equipamentos e material genético a preços competitivos e que atendam às exigências do mercado consumidor;
- as associações e cooperativas de produtores precisam se organizar para produzir e fornecer insumos básicos, com regularidade e padronização, melhorando a competitividade do setor produtivo.

No segmento de carnes:

- É fundamental para a sustentabilidade da atividade a consolidação de abatedouros que adotem parâmetros de sanidade e que, ao mesmo tempo, obtenham ganhos de escala em volume de abate, de forma a ser uma alternativa economicamente viável ao abate clandestino;
- deve-se buscar o estabelecimento de um padrão de qualidade para os produtos, que atualmente são ofertados sem levar em conta a idade do animal, bem como sua procedência;
- é urgente a profissionalização da gestão das unidades produtivas, que em sua maioria pertencem a pequenos produtores, os quais praticam a atividade de forma empírica;
- devem ser intensificados os esforços dos órgãos de saúde pública no sentido de combater os abates clandestinos nos vários municípios, pois constituem uma séria ameaça à saúde da população, além de serem responsáveis pela criação de uma imagem negativa da comercialização dos cortes de caprinos e ovinos, que são vistos como produtos de baixa qualidade e sem padrões de higiene.

No que diz respeito ao segmento de peles:

- Faz-se necessário o incremento da renda dos produtores, o que poderia ser obtido através do estabelecimento, pelos curtumes, de uma remuneração pela qualidade da pele, recompensando investimentos em manejo e cuidados na esfolagem feitos pelo produtor;
- a organização, com o apoio do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), de uma central de vendas, a fim de negociar melhores preços com os grandes curtumes que se constituíram em oligopólio;
- uma vez recebendo melhor remuneração o segmento produtivo seria estimulado a incrementar a oferta de peles, além de melhorar as técnicas de esfolagem;
- incentivo governamental a iniciativas locais de utilização das peles (produção artesanal), proporcionando agregação de valor e renda alternativa para os pequenos produtores.

No segmento de leite:

- É de fundamental importância que os atores da cadeia produtiva se organizem para desenvolver programas de *marketing*, esclarecendo ao consumidor as verdadeiras qualidades do leite caprino, além de estabelecerem metas no sentido de melhorar a qualidade do leite fresco e de seus derivados;

- é necessária a regularização da oferta, no sentido de aumentar a participação no mercado, não somente na zona rural, mas principalmente nas grandes cidades, onde é maior o poder aquisitivo da população;
- a melhoria da qualidade do leite, desde o manejo adequado e ordenha higiênica, passando pelo beneficiamento, armazenagem e distribuição eficientes, é o caminho mais curto e seguro para se conseguir o crescimento sustentável do consumo de leite e derivados de origem caprina.

Em síntese, pode-se concluir que a organização da cadeia produtiva da ovino-caprinocultura na área de atuação do BNB depende de um conjunto de ações públicas a serem desenvolvidas em conjunto com os criadores desses animais. Essas ações incluem a difusão de tecnologias e capacitação de produtores, sob responsabilidade da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (EMBRAPA); incentivo ao cooperativismo, o que pode ser atribuído ao (SEBRAE), além do estabelecimento e cumprimento de padrões sanitários no abate de animais, função de competência do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA).

Para consulta aos demais números do [Informe Rural ETENE](#), clicar sobre o título desejado pressionando CTRL:

ANO 1 – 2007

Nº1 Jan 2007 – Cadeia produtiva da soja ensaia recuperação em 2007:
http://d001www06/cenetene/projconjecon/conteudo/abreDocs.asp?cd_doc=146

Nº2 Fev 2007 – Mercado de carne bovina (1) – cenário mundial:
http://d001www06/cenetene/projconjecon/conteudo/abreDocs.asp?cd_doc=147

Nº3 Mar 2007 – Cenário para a agroindústria brasileira de frutas:
http://d001www06/cenetene/projconjecon/conteudo/abreDocs.asp?cd_doc=382

Nº4 Abr 2007 – Mercado de derivados de cana-de-açúcar (1) – álcool:
http://d001www06/cenetene/projconjecon/conteudo/abreDocs.asp?cd_doc=438

Nº5 Maio 2007 – O mercado de derivados de cana-de-açúcar (2) – cachaça:
http://d001www06/cenetene/projconjecon/conteudo/abreDocs.asp?cd_doc=595

Nº6 Jun 2007 – Desempenho e perspectivas da avicultura industrial:
http://d001www06/cenetene/projconjecon/conteudo/abreDocs.asp?cd_doc=599

Nº7 Jul 2007 – Condição atual e perspectivas da carcinicultura nordestina:
http://d001www06/cenetene/projconjecon/conteudo/abreDocs.asp?cd_doc=654

Nº8 Ago 2007 – Balanço e prognóstico de safras:
http://d001www06/cenetene/projconjecon/conteudo/abreDocs.asp?cd_doc=655

Nº9 Set 2007 – Considerações sobre a produção de manga:
http://d001www06/cenetene/projconjecon/conteudo/abreDocs.asp?cd_doc=656

Nº10 Out 2007 – Cera de carnaúba: produção e mercado:
http://d001www06/cenetene/projconjecon/conteudo/abreDocs.asp?cd_doc=658

Nº11 Nov 2007 – Agricultura orgânica: evolução e desafios:

http://d001www06/cenetene/projconjecon/conteudo/abreDocs.asp?cd_doc=662

Nº12 Dez 2007 – PNPB (1): Panorama nacional e relato da experiência do Ceará:

http://d001www06/cenetene/projconjecon/conteudo/abreDocs.asp?cd_doc=663

ANO II – 2008

Nº1 Jan 2008 – O mercado de derivados de cana-de-açúcar (3) – Açúcar:

http://d001www06/cenetene/projconjecon/conteudo/abreDocs.asp?cd_doc=666

Nº2 Fev 2008 – Cultivo de tilápia no Brasil: origens e cenário atual:

http://d001www06/cenetene/projconjecon/conteudo/abreDocs.asp?cd_doc=672

Nº3 Mar 2008 – Cenários e perspectivas 2008 - Setor agropecuário:

http://d001www06/cenetene/projconjecon/conteudo/abreDocs.asp?cd_doc=676

Nº4 Abr 2008 – A fruticultura no Nordeste e o câmbio – considerações:

http://d001www06/cenetene/projconjecon/conteudo/abreDocs.asp?cd_doc=678

Nº5 Mai 2008 – Programa Nacional de Produção e Uso do Biodiesel (II): Alternativas de matéria-prima:

http://d001www06/cenetene/projconjecon/conteudo/abreDocs.asp?cd_doc=681

Nº6 Jun 2008 – A agroindústria de alimentos derivados de cacau na área de atuação do BNB:

http://d001www06/cenetene/projconjecon/conteudo/abreDocs.asp?cd_doc=685

Nº7 Jul 2008 – Perfil da agroindústria no Nordeste:

http://d001www06/cenetene/projconjecon/conteudo/abreDocs.asp?cd_doc=686

Nº8 Ago 2008 – O mercado da uva e do vinho no Brasil: problemas com câmbio e importações:

http://d001www06/cenetene/projconjecon/conteudo/abreDocs.asp?cd_doc=689

Nº9 Set 2008 – A expansão do setor florestal no Brasil: o papel do BNB no financiamento à atividade e à pesquisa:

http://d001www06/cenetene/projconjecon/conteudo/abreDocs.asp?cd_doc=702