

## Minas não tem só pão-de-queijo

**Localizada na cidade de Uberaba, Minas Gerais, está mais um integrante do projeto OrganicsNet da SNA. Dirigida pelos administradores de empresas Joselito Gonçalves Batista e Marilda Caixeta Gonçalves, a Laticínios Taigor's investiu em processos produtivos e administrativos de qualidade, buscando seu diferencial na inovação.**

**Já estabilizada no mercado local com a marca Vitta, comercializando leite embalado e derivados como**

**doce, em pó, manteiga, requeijão e até capuccino, a empresa investiu numa linha focada somente em orgânicos, a Naturallis. E, mesmo sendo de pequeno porte, a Taigor's foi a pioneira no Brasil a conquistar a certificação do IBD/IFOAM para sua produção de leite pasteurizado e longa vida orgânico, o que a habilita para mercados de exportação. Nesta edição, o proprietário e sócio Joselito Gonçalves contou para A Lavoura um pouco de sua experiência também como produtor.**

### ***A Lavoura - Como a empresa concilia a produção orgânica e convencional?***

Realizando-as de forma independente. Quando estamos produzindo organicamente, a produção é exclusiva para este tipo, e na sequência os convencionais são elaborados. A empresa sempre inicia seus trabalhos com orgânicos, seguidos pelos convencionais, obedecendo às diretrizes da certificadora de orgânicos.

### ***A Lavoura - Quais peculiaridades observaram na produção de leite orgânico?***

A produção de leite orgânico segue uma legislação própria que obedece às suas diretrizes e que difere substancialmente da convencional. O trato dos animais, no que diz respeito à saúde, é através da homeopatia; já a alimentação não contém químicos, agrotóxicos nem promotores de crescimento. As demais situações se assemelham aos dos convencionais, pois a estrutura é semelhante.

### ***A Lavoura - Onde se localizam as principais áreas de produção no Brasil?***

Sabemos de vários produtores de leite orgânico espalhados pelo Brasil, mas são pequenas propriedades com pequenos volumes. Já quanto à produção em maior escala e com industrialização, visando abastecimento do mercado no nosso segmento, considero a nossa em Uberaba e outra empresa em Maceió.

### ***A Lavoura - Seu trabalho orgânico influenciou outros produtores da região?***

Existe muito interesse, mas ainda estão céticos quanto aos resultados do trabalho orgânico no país, um mercado que ainda é muito inseguro. Sabemos da potencialidade, mas é preciso que haja muito mais conscientização do que sejam produtos orgânicos e também um mercado que absorva volumes – por isso os custos do produto orgânico são muito superiores aos convencionais em nosso segmento.

### ***A Lavoura - Qual impacto do custo da embalagem no preço final do produto?***

As embalagens não são o maior impacto no custo do produto, há outros itens mais relevantes, como a lo-

gística. As embalagens influenciam bem proporcionalmente como nos convencionais, mas não são os vilões do custo do produto.

### ***A Lavoura - É possível competir com os produtos convencionais, que já têm preços pouco lucrativos ao produtor?***

Na atual situação de produção, os orgânicos poderiam ser a grande saída para os produtores agregarem lucratividade aos seus produtos, pois, com certeza, gastam menos e recebem mais pelos produtos produzidos, cumprindo com o papel social do projeto.

### ***A Lavoura - Como planejam a logística de entrega de produto ou para a exportação? O transporte tem um custo alto para vocês?***

Tivemos muita dificuldade para ajustar a logística dos nossos produtos, pois são remessas de pequenos volumes – que nem sempre atingem o mínimo das transportadoras – além de serem produtos perecíveis que elas evitam transportar. Conseguimos negociar com alguns parceiros para se adequarem ao sistema de nossa linha

de produtos, mas isso é bastante oneroso, sendo o item que atualmente mais pesa no custo do produto. Quanto à exportação, ainda não estamos fazendo, mas estamos nos preparando.

***A Lavoura - Que mudanças na criação animal foram as mais difíceis e/ou demoradas na transição para a produção orgânica?***

A adaptação do uso da homeopatia, no início do nosso processo, mas que hoje já se encontra em situação bem mais favorável à sua utilização em escala.

***A Lavoura - A propriedade tem animais próprios ou beneficia leite de outros produtores?***

Beneficiamos o leite de um parceiro, onde desenvolvemos todo o proje-

to de produção e acompanhamos de perto todo o sistema produtivo.

***A Lavoura - Como é feito o controle para que haja uma produção suficiente de leite ao longo do ano?***

A produção certificada que temos no momento é suficiente para o volume de comercialização da empresa. Controlamos isso com base no volume comercializado, mas estamos desenvolvendo novos parceiros visando o crescimento de mercado e aumento no *mix* de nossos produtos.

***A Lavoura - As áreas produtivas são acompanhadas de que forma?***

Temos pessoas especializadas em cada setor produtivo para assegurarmos o controle e eficiência dos mes-

mos.

***A Lavoura - É preciso utilizar adubos especiais para as capineiras?***

Contamos hoje em dia com adubos orgânicos certificados no mercado, algo que não havia anteriormente, e na unidade produtora tudo é produzido internamente através de compostagem e acompanhado pela certificadora. Em breve usaremos alguma quantidade dos novos adubos certificados que estão no mercado.

***A Lavoura - Percebe uma falta de mão-de-obra especializada ou treinamento no trato com os animais e/ou tecnológico?***

Este fato não é tão relevante no



nosso processo, pois desenvolvemos toda mão-de-obra necessária dentro da propriedade buscando enfatizar o lado social do projeto, ou seja, aproveitar os recursos gerados dentro da propriedade através da mão-de-obra dos parceiros internos e seus familiares.

***A Lavoura - Em algum momento precisaram do apoio de instituições governamentais para financiamento ou ajuda técnica? Como foi a experiência?***

Não utilizamos nenhum recurso neste modelo, mas poderemos no futuro precisar.

***A Lavoura - Quais são os maiores obstáculos ao comércio dentro do Brasil?***

A falta de informação aos consumidores do benefício do nosso segmento se comparado ao alto índice de contaminação dos produtos convencionais do mercado, bem como uma logística muito cara – ela onera o custo final significativamente. Além disso, há expectativas muito altas de lucratividade projetadas pelo mercado repassador dos produtos ao consumidor final.

***A Lavoura - Como é feito o trabalho de divulgação da empresa e seus produtos?***

Utilizamos todos os recursos disponíveis no mercado de comunicação, mas enfrentamos algumas dificuldades em intensificá-los por falta de lucratividade suficiente que nos permita investir mais neste setor fundamental e carente do nosso negócio.

***A Lavoura - Qual é a principal vertente de comercialização? Varejo ou atacado?***

Nosso maior negócio é o varejo, direto ao consumidor.

***A Lavoura - Como a Taigor's vê a questão da certificação participativa?***

Consideramos a certificação sempre como instrumento primordial ao setor, sem ela não é possível imaginar produtos orgânicos no mercado.

***A Lavoura - Em sua opinião como diretor de uma empresa e produtor, o que é preciso fazer para ampliar o consumo de orgânicos no Brasil?***

Aumentar a demanda para reduzirmos os custos, além de uma comunicação eficiente sobre os benefícios dos nossos produtos.

***A Lavoura - Alguns jornais recentemente noticiaram a contaminação da soja no Paraná com***



***variedades transgênicas; o sr. acha que pode haver prejuízo às exportações brasileiras ou mesmo atingir os produtores nacionais?***

Para o segmento orgânico isso é um desastre. Como poderemos garantir a isenção de contaminação com OGM nos nossos produtos a partir das matérias-primas que utilizamos? A primeira medida em nossa propriedade foi suspender toda a compra de produtos externos e implantar alimentação toda dentro da propriedade, até mesmo trocando o sistema de alimentação dos animais, intensificando a utilização da pastagem natural para garantir total isenção de contaminação nos nossos produtos, pois temos um compromisso com os nossos consumidores e um nome a zelar.

***A Lavoura - Gostaria de comentar algum desafio à frente da empresa ou abordar algum outro tópico?***

O nosso maior desafio, certamente, será conseguir diminuir os custos de nossos produtos para serem mais atrativos aos consumidores, formando novos nichos de mercado. Acredito que se o governo incentivasse o nosso segmento, com a redução ou eliminação de alguns impostos, seria de muita ajuda até consolidarmos o trabalho de crescimento de demanda, favorecendo a queda de preços. Além disso, investir mais em comunicação para informação do público, como já mencionei. Por fim, a aprovação definitiva da legislação do setor para disciplinar o mercado como um todo. 

