

# **Exporta Mais Amazônia: empresas amazônicas movimentam mais de R\$ 35 milhões em negócios durante programa da ApexBrasil no Pará**

(Foto: Reprodução) – No coração da floresta, 15 importadores de 12 países visitaram polos produtivos da Amazônia e realizaram 231 reuniões de negócios com empresas da região Norte

De 19 a 22 de novembro, a cidade de Belém (PA) foi palco de uma iniciativa que reforça o potencial econômico de produtos compatíveis com a floresta amazônica. Durante a segunda edição do Exporta Mais Amazônia, programa promovido pela Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil), 15 compradores internacionais de 12 países estiveram na cidade para negociar com 33 empresas da região Norte. O resultado foi um sucesso: R\$ 35,2 milhões em acordos comerciais imediatos e futuros, previstos para os próximos 12 meses.

O programa colocou frente a frente empresas locais que produzem açaí, temperos e castanha-do-Brasil, de forma sustentável, com compradores de mercados da China, Polônia, Reino Unido, Índia, Dubai, Emirados Árabes Unidos, África do Sul, França, Peru, Malásia, Israel e Rússia interessados em produtos de compatíveis com a floresta. Além das rodadas de negócios, os importadores participaram ainda de visitas técnicas que ofereceram uma experiência imersiva no processo produtivo e na cultura local.

“A pujança da economia local faz com que o Brasil volte os olhos para a região amazônica, para difundir e para dar maior visibilidade aos produtos locais”, explicou o representante Regional Norte da ApexBrasil, Essio Lanfredi. “A ideia é poder mostrar a diferença entre preço e valor na hora de fazer negócio. E aqui, nós mostramos os valores da região amazônica”, concluiu.

### **Bioeconomia e produtos da floresta**

A Horta da Terra, agroindústria especializada em Plantas Alimentícias Não Convencionais (PANCs) e açaí em pó, foi uma das participantes. A empresa atua no modelo de negócio da bioeconomia – aquele que, além de promover a economia, promove preservação ambiental e social. Para André Bastos, diretor Operacional da Horta da Terra, a iniciativa da ApexBrasil foi essencial para demonstrar o potencial da bioeconomia na região. “Pudemos mostrar como nosso modelo de produção alia sustentabilidade e alta produtividade, sem desmatamento. Por meio de práticas agrícolas regenerativas, nós conseguimos produzir diferentes espécies no mesmo local, aumentando a biodiversidade da fauna e da flora”, destacou.

Para ver de perto, os importadores visitaram pessoalmente a fazenda da Horta da Terra, localizada no município de Santo Antônio de Tauá (PA), no coração da Amazônia. Além da agrofloresta, a empresa apresentou como é feita a liofilização – processo nobre de desidratação -, que preserva os nutrientes e facilita a exportação de produtos como açaí, jambú, taioba, cariru e ora-pro-nobis em pó. “Queremos levar os benefícios dos ingredientes amazônicos para o mundo”, afirmou André.

### **Mais confiança para o negócio**

Para os importadores, o impacto da experiência presencial antes de fechar negócios fez toda a diferença. “Conhecer a origem e o processo produtivo nos dá confiança para representar a marca em nosso país”, afirmou o importador

indiano Amay Arsani, diretor da Rodaaji Company. Durante a visita na Horta da Terra, Amay provou a flor do Jambú in natura e destacou como a experiência ajudará na apresentação do produto em seu país.

Para Dina Aprianti-Nieporecka, da Helio S.A., distribuidora polonesa de castanhas e frutas secas, a viagem superou expectativas: “Importo castanha-do-Brasil há anos, mas nunca tinha visto de perto o processo produtivo. A sustentabilidade da Amazônia agrega muito valor ao mercado europeu”, declarou.

As empresas Manioca – de ingredientes amazônicos -, Mutran Exportadora – de castanhas-do-Brasil -, 100% Amazônia e Bellamazon – ambas de açaí -, também abriram suas portas aos compradores. Para Joanna Martins, diretora da Manioca, a oportunidade de apresentar os produtos, mostrar como é feito e como pode ser usado antes de fazer negócio foi fundamental. “Mostramos como apoiamos os produtores locais e como aplicamos ciência para adaptar os produtos ao mercado internacional”, explicou.

### **Imersão na cultura amazônica**

Para tornar a experiência ainda mais imersiva, com o apoio do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae-PA) e da Secretaria de Turismo do Estado do Pará (Setur-PA), os compradores tiveram a oportunidade de navegar pelo rio Guamá e conhecer a Ilha do Combu. Lá, eles experimentaram um pouco da culinária amazônica, preparada pela chef local Luna Lopes, caminharam pela floresta amazônica e viram de perto espécies nativas como Samaúma, Taperebá e o famoso Açaizeiro.

Gabriel Gaya, da importadora e distribuidora Gaya Foods, do Reino Unido, ressaltou a importância da ação. “Conhecer frutos como o jambu, o cumaru, o cupuaçu, além do açaí, que eu já conheço e vendo bastante – somos pioneiros na venda de açaí no Reino Unido – foi uma experiência fantástica. Acredito que

eles têm grande potencial no mercado internacional”.

O suíço Julien Grand, diretor da Açaí Delight, concorda. “Ver de perto como as pessoas vivem, a cultura local, como o açaí é colhido, como as pessoas são apaixonadas pelo que fazem, foi tudo muito enriquecedor. Espero fazer boas parcerias e bons negócios”. Além do açaí, Julien está interessado em frutos amazônicos secos.

Ainda na Ilha do Combu, os compradores também tiveram acesso a outras empresas locais por meio de uma exposição organizada pelo Sebrae-PA. “Mapeamos e trouxemos aqui pequenos negócios locais para mostrar aos compradores todo o nosso potencial, nossa biodiversidade e a bioeconomia, muito presentes na nossa região”, explicou Antônio Romero, gerente de Relacionamento Empresarial do Sebrae-PA, que acompanhou o grupo. Dentre os produtos, estava mel, destilados, chocolates e cosméticos.

“Em parceria com a Apex e com o Sebrae, nós da Secretaria de Turismo queremos mostrar o potencial que há na Amazônia, principalmente no estado do Pará, para que esses compradores possam conhecer e levar o melhor que temos para oferecer”, afirmou Rosimary Ribeiro, assessora técnica do gabinete da Setur-PA, que também participou da imersão ao lado dos compradores.

### **Negócios no centro da estratégia**

Após dois dias de familiarização com o ambiente local e vendo de perto os processos produtivos, veio o momento de negociar. Na quinta-feira (21), as rodadas de negócios ocorreram na sede do Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai) do Pará. Em 231 reuniões, as 34 empresas participantes negociaram diretamente com os 15 importadores, resultando em acordos imediatos e futuros no valor de mais de R\$ 35 milhões.

“Estou muito animada com essas reuniões, algumas foram bem promissoras. Sem esse programa da Apex, pequenas empresas da região não teriam a oportunidade de negociar olho no olho com

compradores de diferentes países”, disse Juliana Carepa, fundadora da Jucarepa, empresa que beneficia sementes cumaru. Ela conta que muitas portas foram abertas e que certamente fechará sua primeira exportação em breve. “Foi o início das tratativas. Estou confiante de que novas exportações surgirão”, afirmou.

Para Cassandra Lobato, coordenadora executiva do Centro Internacional de Negócios da Federação das Indústrias do Pará (CIN/Fiepa) – parceiro da ApexBrasil -, o Exporta Mais Amazônia é um evento essencial para que as empresas da região consigam cada vez mais internacionalizar os seus produtos. “Um momento realmente único para a nossa região. Estamos juntos com a ApexBrasil, que vem cumprindo a sua missão de apoiar e defender as nossas empresas amazônicas”, disse.

Fonte: Assessoria e Publicado Por:  
<https://www.adeciopiran.com.br> em 26/11/2024/17:33:38  
Envie vídeos, fotos e sugestões de pauta para a redação blog  
<https://www.adeciopiran.com.br> (93) 98117 7649/ e-mail:  
<mailto:adeciopiran.blog@gmail.com>  
<https://www.adeciopiran.com.br>, fone (WhatsApp) para contato  
(93)98117- 7649 e-mai: <mailto:adeciopiran.blog@gmail.com>