

Água, veículo de saúde

Tanto hoje como há 30 anos uma preocupação não envelhece: a limpeza dos alimentos que serão consumidos em nossos lares. Mas tal processo não prescinde da qualidade da água, que pode ser a própria fonte de contaminação de verduras, frutas e qualquer outro componente de nossa alimentação. Uma das "armas" contra contaminantes biológicos da água é o velho e conhecido cloro, nome popular dos produtos usados da panela à piscina – mas

que agora auxilia até o produtor orgânico.

Há três anos investindo na expansão e modernização da empresa carioca Acuapura, o administrador João Pedro Cabral de Menezes abraçou o conceito de higienização de alimentos, incluindo os orgânicos, através do tratamento da água. Em entrevista à Lavourea, Menezes conta sua trajetória como diretor da empresa e seus projetos, sempre no intuito de manter a segurança alimentar para o consumidor.

A Lavourea - Como foi a criação do Clor-in?

O produto foi elaborado há 30 anos nos laboratórios da Aeronáutica e era destinado a tratar a água dos soldados. Quando a legislação para o setor militar de produção foi alterada, a patente do Clor-in foi comprada por meu pai, que a alterou para o tratamento de água para consumo humano há 17 anos. Investimos inicialmente no uso industrial do produto, com fórmulas mais concentradas para grandes volumes, e há 10 anos o foco voltou-se para produtos de uso doméstico. Já em 2006 este último tipo superou o uso industrial. Assim, o produto tem uma aplicação bem diversificada, seja no camping, na cozinha e até para tratar água do produtor que use uma cisterna ou caixa d'água, bem como alimentos em grande escala nos restaurantes.

A Lavourea - Explique o processo de reestruturação da empresa.

Contratamos a empresa RFDATA Consultoria de gestão e marketing e, com a orientação do consultor Luiz Fillipe Ribeiro, que também é engenheiro químico, mudamos alguns conceitos. Dentre outras ações, fizemos uma reavaliação do nosso portfólio de produtos e redesenhamos as embalagens, já que as antigas davam uma ideia de medicamentos, além de buscarmos novas possibilidades de expansão do negócio.

A Lavourea - Foi vantajoso instalar uma fábrica em plena região urbana da cidade do Rio de Janeiro?

Sim, a fábrica sempre se localizou

aqui, apenas sofreu uma ampliação. Hoje, temos capacidade para crescer 15 vezes o volume de produção. Além disso, é de fácil acesso aos funcionários.

A Lavourea - Como pesquisa para lançar novos produtos?

Temos um laboratório de desenvolvimento de novos produtos e técnicos próprios, o que é requerido pela Anvisa, além de a consultoria nos ajudar na identificação de novas oportunidades.

A Lavourea - Como o consumidor pode identificar o produto mais adequado às suas necessidades, já que há diversas aplicações?

O principal cuidado que tivemos no redesenho das embalagens foi facilitar essa identificação para os consumidores. Desde então, os produtos trazem explicações na embalagem em termos de quan-

tidade e modo correto de uso – isso porque há concentrações diferentes, como, por exemplo, nas pastilhas. Desta maneira, por exemplo, a diferença fundamental do Clor-in para o antigo hábito de lavar as verduras com vinagre é a segurança de que, após cerca de 20 minutos, micro-organismos causadores de doenças são eliminados.

A Lavourea - A Acuapura produz sua matéria-prima?

Não, importamos o componente principal, que é o di-cloro-s-triazinetrione de sódio, um derivado clorado de origem orgânica totalmente inócua à saúde dos animais e seres humanos e que não tem produção nacional. Contudo, não há dificuldade de importar o princípio ativo, pois existe uma boa variedade de fornecedores. Quanto às fórmulas, ela são próprias



A boa qualidade microbiológica da água é imprescindível no preparo dos alimentos

as da empresa e adequadas para cada fim, como mencionei.

A Lavoura - Como foi o processo de certificação do Clor in?

Demorado, pois simplesmente não existia classificação para o produto, que é inovador. Assim, levamos cinco anos comercializando com permissão, mas agora estamos devidamente certificados pelo IBD.

A Lavoura - Qual o limite de uma fórmula química ser considerada própria para uso em orgânicos?

De acordo com a lei brasileira, o Clor in foi classificado como “insumo aprovado” para uso na sanitização de produtos orgânicos. Suas diversas apresentações têm permissão para ser usadas em alimentos orgânicos pois não deixam resíduos após eliminar os micro-organismos contaminantes e prejudiciais à saúde. Diferentemente dos derivados clorados inorgânicos (hipocloritos), os produtos Clor in não formam os chamados trihalometanos, substâncias cancerígenas produzidas pela reação do cloro inorgânico com as substâncias orgânicas contidas na água. Outras diferenças importantes do Clor in são a sua alta estabilidade, concentrações de cloro padronizadas, além de seu princípio ativo atóxico – o que geralmente não ocorre com alguns produtos comuns no mercado.

Em termos de meio ambiente, a substância usada é facilmente degradada, tendo uma concentração de metais pesados 10.000 vezes abaixo dos limites preconizados pelo Conama 20 (documentação que determina os padrões de potabilidade da água). Por fim, se usado nas doses recomendadas, o Clor in também não altera as características organolépticas da água e dos alimentos, como sabor, odor ou cor.

A Lavoura - A concorrência com os produtos químicos comuns é forte? Como buscam sua fatia de mercado?

Há concorrência com outros, mas a maioria é à base de derivados inorgânicos e eles não têm certificação. Quanto à fatia de mercado, na verdade, há vários mercados a serem explorados. Assim, buscamos garantir a presença de nossos produtos em lojas, supermercados e farmácias, além do atendimento direto a algumas empresas. No segmento de insumos para produtos orgânicos, ainda somos os únicos com certificação, até onde sei.

A Lavoura - Como está a distribuição de seus produtos e negócios no Rio de Janeiro?

A cidade concentra 80% do volume

de negócios de varejo, com vendas em farmácias e supermercados. Estes últimos são o nosso foco, e já chegamos a 500 lojas. Posteriormente, planejamos atingir Minas Gerais e São Paulo.

Agora vemos uma oportunidade também no segmento de restaurantes. Neles, há uma grande perda de alimentos, ainda mais em restaurantes que cobram por quilo. Tais locais têm alto giro de insumos, e acredito que possamos atendê-los, pois já elaboramos uma estratégia focada nos pequenos restaurantes.

A Lavoura - O que mais encarece a manutenção do seu negócio?

A folha de pagamento, transporte e impostos vêm mais ou menos em sequência, bem como a divulgação. Para esta última é preciso promotores, com um custo um pouco alto de manutenção.

// O Brasil tem 80% das interações no sistema público de saúde relacionada a problemas hídricos. //

A Lavoura - Existem planos de expansão da empresa?

Sim, mas no segmento de varejo queremos primeiro nos fortalecer na cidade do Rio para depois pensar numa expansão para o interior do estado e o restante do país. Isso está relacionado às nossas limitações orçamentárias para a distribuição e divulgação. Já para os segmentos profissionais como indústrias, prestadores de serviços e produtores de orgânicos temos planos mais ambiciosos de curto prazo.



Diversas embalagens do produto expostas durante a BioFach América Latina, em SP

A Lavoura - Como a empresa investe em divulgação?

Procuramos meios alternativos: mantemos um site, que vem sendo remodelado. Divulgamos os produtos em revistas especializadas e também aumentamos o trabalho de promoção nos supermercados, colocando expositores especiais para organizar e destacar o produto nas bancadas.

A Lavoura - E quanto a distribuidores e/ou vendedores? É difícil encontrá-los?

Sim, pois o reconhecimento da importância de se tratar a água e alimentos – a higienização – por parte da população em geral ainda é novo. Além disso, as pessoas não têm uma cultura de prevenção de doenças por meio de produtos como o Clor-in.

A Lavoura - A Acuapura participa de feiras e eventos?

Sim, mas observo que o resultado da maioria, para a empresa, não se reverte em negócios fechados a curto prazo. Contudo, eventos assim servem de aprendizado.

A Lavoura - O que lhe atraiu em sua atividade? Deseja manter-se nela ou vê oportunidades em outros setores?

Pretendo continuar pois vejo que o mercado de tratamento de água é muito amplo e importante, bem como a higienização de alimentos. O Brasil ainda tem 80% das interações no sistema público de saúde relacionadas a doenças de veiculação hídrica. Dessa maneira, acredito que não atingimos nem 1% das possibilidades do mercado. Tenho ânimo também por trabalhar em algo que é para o bem da população, sabendo que tenho o melhor produto – talvez apenas gerar lucro não me trouxesse tanta satisfação.

COLABOROU FREDERICO MOURA