



## I- Introdução

O Projeto de Apoio a Comercialização dos Excedentes Ocasiais apresentado pela primeira vez ao C.A. da FMV em dezembro de 1992, objetiva iniciar ações que preencham a grave lacuna da falta de alternativas econômicas não predatórias para as comunidades indígenas.

Geralmente, tal questão, por sua complexidade e ausência de experiências concretas e consolidadas, foi relegada a um segundo plano. No entanto, o processo "economicida" em que estão inseridas a maioria das comunidades, fez com que, no último ano, presenciássemos o nítido agravamento de suas condições sócio-econômicas. A problemática da autosustentação é preocupante, na medida em que a ausência de alternativas está compelindo as comunidades a ações promotoras de graves alterações sócio-culturais e prejuízos ambientais. Na atual realidade do PIX, por exemplo, presenciámos várias situações que bem caracterizam este processo de desestruturação:

I- Devido a ausência no PIX de riquezas minerais e madeiras presentes em outras áreas, as comunidades locais vem sofrendo um tipo de pressão econômica muito mais devastadora: **A pecuária**. São vários os indícios de uma possível expansão das pastagens dentro do Parque a médio prazo. Vários indivíduos dentro dos grupos (Kayabi, Juruna, alto xinguanos, entre outros), vem planejando e se preparando para criar gado (aquisição de arame farpado, semente de gramíneas e cabeças de gado; busca de informações técnicas) com apoio dos pecuaristas vizinhos.

II- Existem vários exemplos de índios saindo para trabalhar fora, sendo que alguns jovens tem procurado emprego nas fazendas vizinhas e nos garimpos do Pará.

III- As relações comerciais das aldeias com as cidades vizinhas, têm se intensificado assustadoramente. Tais relações caracterizam-se pelo reduzido valor de troca dos produtos indígenas frente aos bens industriais básicos, provocando um aumento descontrolado da pressão econômica sobre os recursos naturais. Exemplificando, são cada vez mais freqüentes grandes pescarias com o objetivo único de comercializar nas cidades próximas. As comunidades Kayabi, com a intermediação de Makupá Kayabi, secretário de meio ambiente e assuntos indígenas da prefeitura de São José do Xingu, vêm estreitando suas relações comerciais com aquela cidade, inclusive com abertura de um ponto de venda. Vale reiterar que os produtos recebem um baixo preço naquele mercado, e incrementam o contato dos índios com toda a sorte de mazelas da sociedade local.

A discussão gerada em torno do Projeto desencadeou o empenho das entidades e comunidades envolvidas na realização de pequenas experiências, descritas a seguir, caracterizadas como o encaminhamento inicial das metas propostas no *Projeto de Apoio a Conservação, Processamento e Comercialização dos Excedentes Ocasiais do PIX*.

## II- Principais atividades realizadas

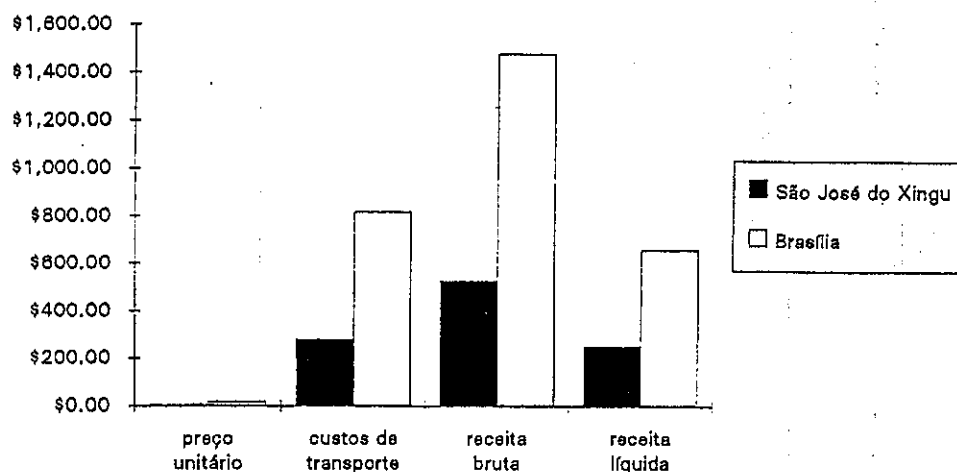
### A- Comercialização de Farinha de Mandioca

Durante este período da apresentação e discussão inicial do Projeto na FMV, realizaram-se duas experiências de comercialização em larga escala, basicamente de farinha e polvilho de mandioca, aproveitando o frete de retorno do caminhão da Adr-Xingu, que geralmente volta vazio para Brasília. Uma análise da primeira experiência nos permitiu obter os dados descritos abaixo:

Os custos com o transporte fluvial dos produtos, das aldeias até os locais de embarque no caminhão com destino a Brasília, estão estimados em US \$ 277,00., computados apenas os gastos com combustíveis e lubrificantes, uma vez que são transportados na lancha Kaytuká da FMV. Somando com os custos reais de transporte rodoviário até Brasília, chegamos a um custo total por viagem de US\$ 817,00.

Em dezembro de 1992, o valor obtido por saco de farinha comercializado em Brasília foi US\$ 18,00/saco. Os Kayabi da aldeia Tuiararé enviaram 80 sacos de 50 Kg que receberam o valor bruto de US\$ 1,440,00. Descontando os gastos com transporte do PIX a Brasília, temos o valor líquido de US\$ 623,00. Esta mesma produção, se comercializada no mercado regional, renderia apenas a quantia líquida de US\$ 249,00., mesmo não tendo custos de transporte até Brasília. Podemos observar, portanto, um ganho adicional de US\$ 310,00 para a comunidade quando a comercialização da mesma quantidade de produto foi realizada em Brasília.

Estes valores estão representados no gráfico a seguir:



Constatou-se através destas experiências que a AGE não estava capacitada para a comercialização no varejo desta quantidade de produtos, uma vez que as pessoas envolvidas não tinham a disponibilidade, e nem os recursos necessários para a execução desta tarefa. Toda a distribuição dos produtos no mercado atacadista foi realizada com caminhonetes dos associados voluntários, uma vez que a AGE não dispõe de uma viatura disponível especificamente para o transporte das mercadorias. Durante a distribuição, utilizou-se espaços no escritório da Adr Xingu/Funai e na loja da AGE para armazenamento e manuseio da farinha e do polvilho.

A distribuição a atacadistas concentrou-se nas cidades satélites do DF, as quais possuem maior capacidade de absorção destes produtos, já que na sua população há um contingente alto de migrantes do norte do país, tradicionais consumidores dos mesmos. Observamos também que os produtos como a farinha e o polvilho enfrentam uma maior concorrência, uma vez que também são produzidos por não índios, evidenciando mais uma vez a necessidade de uma campanha de marketing visando a valorização da qualidade dos produtos indígenas.

#### *B- Comercialização e adequação do polvilho ao mercado consumidor*

Através das primeiras experiências de comercialização de polvilho, observou-se problemas de aceitação pelo consumidor, pois o elevado teor de fibras da mandioca necessário ao preparo dos pratos xinguanos não se adequa aos hábitos de consumo locais. Com uma simples peneiragem fina, promoveu-se uma adequação de sua granulação com a diminuição da quantidade de fibras, resultando num polvilho de alta qualidade, que pouco fica a dever aos polvilhos industrializados.

Foi produzido então um documento fotográfico demonstrativo da tecnologia de adequação do polvilho (peneiragem e regras básicas de higiene do manuseio), que foi apresentado e discutido com a comunidade Txikão, tradicional produtora de polvilho. Percebeu-se que, no caso deste produto, a tecnologia de adequação proposta foi assimilada, e incorporou-se na prática de produção de polvilho para comercialização com os brancos desenvolvida pelos Txikão. Vale ressaltar que a tecnologia de adequação proposta é de baixo custo e simples manuseio, não representando nenhuma alteração significativa do modo de produção de polvilho tradicionalmente desenvolvido pelos Txikão.

#### *C- Processamento e Comercialização de Banana.*

A predominância da farinha e polvilho de mandioca nas primeiras experiências de comercialização deve-se ao fato de serem estes produtos tradicionalmente produzidos em maior quantidade pelas comunidades, devido principalmente a sua adequação ao potencial produtivo dos tipos de solo do PIX. No entanto, a venda apenas destes produtos são insuficientes para caracterizar uma alternativa econômica capaz de fazer frente às atividades econômicas predatórias. Neste sentido, iniciou-se a discussão com as comunidades sobre a necessidade de diversificação da oferta de produtos como condição primeira para uma inserção vantajosa nos mercados consumidores.

Este trabalho levou a reflexão sobre como viabilizar a comercialização de outros produtos como o amendoim, o sal vegetal, as favas, os temperos, as ervas medicinais, as frutas perecíveis, milho, raízes, etc. Uma experiência concreta neste sentido foi a difusão de tecnologia simples para secagem de produtos perecíveis, a partir do uso da energia solar.

Adaptou-se um projeto de secador de frutas às especificidades da região, que devido a sua fácil construção e manuseio teve uma aceitação imediata nas Aldeias Panará e Cururu ( Kayabi ), sendo que nesta última, famosa pela grande quantidade de banana que produz, passou a ser utilizado imediatamente. Os materiais empregados foram: latas usadas de margarina (20 litros), tinta preta, plástico grosso, tábuas, pregos. Todos materiais de baixo custo e de acesso fácil para as comunidades. Atendendo a pedidos da comunidade, remetemos material as aldeias para a construção de mais secadores, sendo que os mesmos estão sendo construídos pelos próprios índios, comprovando que houve uma assimilação da tecnologia proposta. No mês passado, recebemos da Aldeia do Cururu duas embalagens de palha com amostras de banana desidratada de boa qualidade, evidenciando a necessidade de darmos continuidade a este trabalho.

Atualmente, quando conseguem escoar a produção de banana in natura para os mercados regionais recebem em média de US\$ 0.60/ quilo, ao passo que a banana seca recebe um preço médio de US\$ 5.00/quilo. Apresenta ainda as vantagens de facilidade de armazenamento e transporte, possibilitando inclusive vislumbrar seu escoamento a nível internacional.

#### *D- Discussão com as comunidades sobre aproveitamento e potencialidades econômicas dos óleos vegetais nativos*

Com o início das chuvas, reduz-se drasticamente a quantidade e qualidade dos produtos agrícolas, mas coincide com o início da produção dos frutos das palmeiras e outras frutas nativas. Tendo em vista esta sazonalidade, e a possibilidade de apoio do Projeto de Comercialização iniciou-se a discussão do aproveitamento do potencial das plantas nativas como fonte de recursos para as comunidades. Neste contexto, realizamos uma oficina de fabricação de sabão na Aldeia Panará, (com repercussão em outras aldeias), e que objetivava especificamente subsidiar as discussões sobre as possibilidades de aproveitamento dos óleos vegetais existentes na região (macaúba, tucum, inajá, buriti etc.), algumas das quais já dominadas pelos xinguanos.

Queremos ressaltar as possibilidades de uso da palmeira macaúba como fonte de recursos para as comunidades xinguanas, como exemplo do potencial das *palmaceas* em geral. Esta palmeira, nativa do PIX, apresenta inúmeras possibilidades de aproveitamento como: produção de óleo ( pode ser extraído da polpa, coco e amêndoa ), carvão e rações ( com 51% de proteína, superior a soja com teor de 27%). O Brasil importa atualmente óleo de macaúba a um preço de US\$ 7,50/ quilo, basicamente para uso na indústria de cosméticos e alimentícia.