

INSTITUTO SOCIOAMBIENTAL	
Data	___/___/___
Cod.	IGD00029

O mercado de produtos amazônicos, condições de produção e comercialização : os exemplos do artesanato indígena e do guaraná no Brasil

David Hammouya

Versão portuguesa resumida do relatório de Diploma de Estudos Superiores Especializados (DESS), "Manejo agro-silvo-pastoral em zona tropical" da Université Paris 12 (França), apresentado em setembro de 1999

Responsável do estágio : Laure Emperaire, IRD/ISA
Supervisor do estágio : Bernard Bret, geógrafo, Universidade Paris 12
Diretor do DESS : Evelyne Garnier-Zarli, prof. Universidade Paris 12

**Institut de Recherche pour le Développement
Instituto Socioambiental**

Paris/Brasília

Janeiro de 2000

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	1
CAPÍTULO 1 : A comercialização de produtos amazônicos na França	2
1-1. <i>Algumas dificuldades.....</i>	2
1-2. <i>Metodologia.....</i>	2
1-3. <i>Distribuidores recenseados.....</i>	2
1-3-1. <i>Distribuidores típicos da região parisiense</i>	2
1-3-2. <i>O caso Hermès.....</i>	3
1-4. <i>O potencial existente.....</i>	3
1-4-1. <i>Nature et découverte</i>	4
1-4-2. <i>A rede de comércio equitativo</i>	4
1-5. <i>O guaraná na França</i>	6
1-6. <i>A situação do artesanato amazônico.....</i>	7
1-7. <i>Quais constatações?.....</i>	8
Capítulo 2 : Produção e comercialização do artesanato no Estado do Amazonas : casos da cidade de Manaus e do projeto Fibrarte	9
2-1. <i>O artesanato em Manaus</i>	9
2-1-1. <i>Os produtores.....</i>	9
2-1-2. <i>As redes de compra e venda.....</i>	10
2-1-3. <i>O programa ART INDIA.....</i>	11
2-2. <i>O projeto FIBRARTE.....</i>	14
2-2-1. <i>Quadro geográfico e humano.....</i>	14
2-2-2. <i>Metodologia</i>	14
2-2-3. <i>Objetivos do projeto.....</i>	15
2-2-4. <i>Algumas características do projeto.....</i>	16
2-2-5. <i>Impacto e avaliação do projeto.....</i>	19
2-3. <i>Legislação em vigor.....</i>	19
2-3-1. <i>Regulamentação da extração e da utilização dos recursos naturais</i>	19
2-3-2. <i>Paradoxos e problemas ligados ao artesanato.....</i>	20
Capítulo 3 : A produção do guaraná em Maués.....	21
3-1. <i>O guaraná.....</i>	21
3-1-1. <i>Os Saterê Mawé.....</i>	21
3-1-2. <i>O guaraná?.....</i>	21
3-1-3. <i>Constituição química.....</i>	22
3-1-4. <i>Itinerário técnico da cultura do guaraná</i>	23
3-2. <i>Metodologia de trabalho.....</i>	26
3-2-1. <i>Objetivos gerais</i>	26
3-2-2. <i>Princípios metodológicos e conceitos utilizados.....</i>	26
3-2-3. <i>Advertência</i>	27
3-3. <i>Primeiros resultados : organização do espaço.....</i>	27
3-3-1. <i>Atividades tradicionais - Utilização das plantas.....</i>	27
3-4. <i>Sistemas de produção do guaraná.....</i>	27
3-4-1. <i>Sistema de produção n°1</i>	27
3-4-2. <i>Sistema de produção n°2</i>	28
3-4-3. <i>Sistema de produção n°3</i>	28
3-4-4. <i>Sistema de produção n°4</i>	28

3.5. O guaraná em Maués.....	28
3-5-1. A comercialização do guaraná em Maués.....	28
3-5-2. Organização da comercialização.....	29
3-5-3. As estratégias de compra e venda.....	29
3-5-4. O ramo do guaraná em Maués.....	30
Conclusões.....	31
A. Organização da produção.....	31
B. O artesanato indígena : alguns dados sobre seu desenvolvimento.....	31
Do ponto de vista histórico... à situação atual.....	32
C. Em conclusão.....	34
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	35
ANEXOS.....	37
GUIAS DE ENTREVISTAS.....	37
No caso dos artesões do projeto Fibrarte.....	37
Sobre a produção de guaraná.....	37
Com os vendedores de artesanato em Manaus.....	37
PORTARIA DO IBAMA.....	39

RESUMO

Este trabalho visa a fornecer elementos para uma melhor compreensão da produção e comercialização de dois produtos do médio Amazonas: o guaraná e o artesanato indígena. A abordagem foi realizada à três níveis – economia, sociedade e agronomia, com o objetivo de avaliar as estratégias de produção e de distribuição desses dois produtos no Brasil e na França. Nesse documento examinamos vários fatores que limitam o desenvolvimento deste comércio. Mercados exteriores existem porém uma adequação das exportações de produtos amazônicos tradicionais às condições e modalidades do mercado internacional é necessária. Novas opções devem levar em conta parâmetros de desenvolvimento sustentável.

Palavras chaves: Artesanato, Guaraná, Amazônia, Comercialização, Desenvolvimento, Brasil.

RESUME

Ce travail fait un point sur les conditions de production et de commercialisation de deux produits du moyen Amazone : le guaraná et l'artisanat. Trois niveaux d'appréhension du milieu sont utilisés pour l'étude - économie, société et agronomie- dans le but d'arriver à établir une évaluation des stratégies de production et de distribution du guarana et de l'artisanat au Brésil puis en France. Dans ce document plusieurs facteurs sociaux et économiques qui limitent le développement et l'expansion du commerce sont examinés. Les marchés extérieurs existent notamment en France mais la mise à niveau des productions amazoniennes traditionnelles aux conditions et modalités du marché international est nécessaire pour assurer le développement des échanges économiques ; il faut envisager en parallèle de nouvelles options de protection pour l'établissement d'une durabilité sociale mais aussi écologique.

Mots clés : Artisanat, Guarana, Amazonie, Commercialisation, Développement, Brésil.

ABSTRACT

This paper examines several social and economic factors that limit the development and expansion of handcraft and guarana commercialisation and exportation in the middle Amazon area. History, agronomy, economy and physical characteristics of the rural and urban zone are described and the structure of markets and marketing networks. The marketing of handcraft and guarana is described as an example of complexity of marketing patterns. Marketing on international market may increase income, this paper analyse condition, level and problems of trade of amazonian products in France . The conclusion stresses that an amelioration of local work, and trade may be desirable, but plans for such change must be based on an adequate understanding of present pattern.

Key words : Handcraft, Guarana, Amazonia, Trade, Development, Brazil.

AGRADECIMENTOS

Meus sinceros agradecimentos a Laure EMPERAIRE da IRD/ISA, Bernard BRET da Universidade Paris 12, Marina KAHN, Carlos Alberto RICARDO, Geraldo ANDRELLO e a equipe do ISA em São Paulo, a Muriel SARAGOUSSI e José Max DIAS FIGUEIRA da Fundação Vitória Amazônica, Nicole FREIRIS da COIAB, Sylvain DESMOULIERE e a equipe do Laboratório de Etnobiologia e Biogeografia do Museu Nacional de História Natural, Alba FIGUEROA, Marília ROCHA, Renata CAMARGO, Fawzia SATOUR, Evelyne e Neivaldo LIMA, Reinaldo FURTADO, Mercedes, Gregory, Katelle, John, Waldo, Augusto, Mauricio, Obadias, Chris, Adam, Theresa, Harûe, Christina, Waldizar, Marcelo, Joanna, meus pais, pela confiança, amizade, apoio, alojamento, conselhos ... A todos os interlocutores que me dedicaram uma parte do seu tempo, dedico este trabalho.

INTRODUÇÃO

Atualmente, a comercialização de produtos silvestres ou cultivados, brutos ou elaborados, destinados ao mercado nacional ou internacional constitui uma fonte potencial importante de renda para muitas populações amazônicas. Um conhecimento melhor dos mercados e das regras que regem essa atividade, assim como das condições e potencialidades da região, permitiria considerar novas perspectivas de desenvolvimento desse tipo de relações comerciais. Nossa problemática geral de trabalho é construída em torno da utilização a longo prazo dos recursos biológicos renováveis visando a melhorar as condições de vida das populações locais. Mas o estabelecimento de novas estratégias de desenvolvimento dos mercados existentes ou a serem criados passa pela identificação das condições necessárias à uma coordenação vertical e horizontal das relações econômicas e culturais.

O objetivo desse estudo é :

- avaliar a demanda por meio de exemplos tipos (para isso, vai-se tentar trabalhar sobre as potencialidades do mercado na França e no Brasil, isto é, o existente e o que pode ser realizado a curto e médio prazo);
- melhor identificar a oferta (o que necessita de uma abordagem regional com uma análise das práticas e a avaliação do impacto da exploração dos recursos sobre os ecossistemas ou agroecossistemas)

O estudo foi planejado em duas etapas, uma na França e outra no Brasil. Tratava-se de analisar, no Brasil, a partir de casos bem definidos, as condições gerais de produção da região amazônica e os sistemas de comercialização locais ou internacionais associados. Essa fase devia necessariamente ser construída tendo como base enquetes feitas junto a produtores e intermediários dos sistemas de comercialização. Na França, analisamos as atividades dos diferentes setores de mercado, seu desenvolvimento e as perspectivas econômicas e comerciais futuras. As informações ligadas aos produtos, à sua origem, aos sistemas e redes de abastecimento foram coletadas junto a importadores, comerciantes e gerentes.

Na prática, esse estudo teve como objeto dois produtos : o artesanato indígena e o guaraná do médio Amazonas. As razões dessa escolha estão ligadas aos resultados das pré-enquetes feitas na região parisiense, que evidenciaram a parte importante e o potencial desses dois produtos na França, assim como a considerações práticas (tempo disponível, contatos anteriores, impossibilidade de realizar enquetes a longo prazo sobre os produtos amazônicos, o que demandava uma logística pesada etc).

Durante a preparação deste trabalho, várias questões surgiram a respeito não só do procedimento da pesquisa, mas também da problemática a ser desenvolvida, em especial sobre os diferentes atores das fileiras. Qual é a implicação deles? Qual é o papel econômico e social dos produtos? Há perspectivas sobre o mercado? Como está estruturado o espaço agrícola? Qual papel desempenham os projetos de desenvolvimento e qual é o impacto que têm sobre as expectativas das populações envolvidas?... Essa abordagem do mercado não se pretende exaustiva, mas sim indicativa de uma situação que descreve as implicações, trunfos e potencialidades dos projetos existentes na Amazônia e no exterior. O estudo leva também em consideração o impacto sociológico sobre as populações, consequência da implantação de políticas e ações de desenvolvimento.

CAPÍTULO 1 : A comercialização de produtos amazônicos na França

O objetivo deste capítulo é fazer um balanço sobre o que há em matéria de produtos importados da Amazônia, de circuitos de distribuição, assim como sobre o potencial de venda, apoiando-se sobre as diversas redes existentes que vendem produtos tropicais.

1-1. Algumas dificuldades

O trabalho de enquete gerou alguns problemas a respeito da obtenção de informações junto aos comerciantes; de fato, estes pareciam apresentar algumas dúvidas em relação à finalidade da enquete e arboravam uma certa desconfiança a respeito do questionário elaborado : num meio comercial altamente competitivo, uma certa imprecisão em torno das fontes de abastecimento e da política de marketing é a norma. Essa desconfiança nos levou a reformular nossas questões de modo mais geral. Além disso, em função de certos artigos proibidos à importação, vendidos em lojas de artesanato, era evidente que uma certa desconfiança fosse dirigida contra minha pessoa e meu questionário. Os dados finalmente obtidos não correspondiam às expectativas que tinha no início deste trabalho, mas, de qualquer maneira, ele foi levado a cabo apesar da fraca colaboração dos comerciantes.

1-2. Metodologia

Duas abordagens foram desenvolvidas; uma primeira, bibliográfica, a partir de obras recentes e de artigos de imprensa; e uma outra, em campo, com diversos comerciantes e varejistas. Tratava-se, para nós, de investigar, com o auxílio de um guia de entrevista (cf. anexo), junto não só aos responsáveis, mas também a empregados das lojas, visando à obtenção de informações preliminares ao estudo de mercado propriamente dito. Isso foi possível graças à elaboração prévia de um repertório de pontos comerciais situados não só na região parisiense, mas também no interior da França (todos, porém, não foram objeto de enquetes ou não responderam ao questionário).

Três semanas foram dedicadas a entrevistas (semi-dirigidas) na região parisiense com comerciantes e distribuidores, com o objetivo de melhor cernir a estruturação particularíssima do mercado de produtos "exóticos", sobretudo os provenientes da Amazônia. Entrevistas livres também foram feitas com clientes dos distribuidores anteriormente recenseados, com o objetivo de termos uma idéia da motivação da compra.

1-3. Distribuidores recenseados

1-3-1. Distribuidores típicos da região parisiense

A lista dos distribuidores e comerciantes com quem enquetes preliminares foram feitas é apresentada a seguir. Ela compreende distribuidores privados ou em rede e organizações associativas que fazem a distribuição de produtos alimentícios:

- a) Latino service, loja que faz a distribuição de produtos da América Latina.
- b) La Boutique d'Amérique latine, que vende bijouteria e jóias, roupas, estatuetas e tapeçaria.
- c) Central do Brasil, associação cultural que faz a distribuição de produtos elaborados provenientes do Brasil.
- d) Boutic Ethic, loja independente de comércio equitativo que faz a distribuição de artesanato e de produtos agroalimentícios.
- e) Galerie Urubamba, galeria, exposição e venda de arte indígena das Américas.
- f) Guayapi tropical, distribuidor e transformador de produtos vegetais da Amazônia.
- g) Nature et découverte, cadeia de lojas que realiza o essencial de suas atividades com a venda de artigos ligados às atividades de descoberta da natureza.
- h) Pier Import, cadeia de lojas de tipo quinilharia e mobiliário.

CAPÍTULO 1 : A comercialização dos produtos amazônicos na França

O quadro abaixo resume, de maneira breve, os principais pontos que se depreendem das enquetes realizadas ou em curso (alguns comerciantes entregaram apenas uma parte das respostas; a outra falta ser discutida)

Quadro 1 - Apresentação dos pontos de distribuição e de algumas características

Ponto de distribuição	Produtos recenseados	Dificuldades encontradas	Rede de abastecimento	Clientela visada
Latino service	Farinha-de-mandioca Bebidas gaseosas à base de guaraná	Rede de clientela de fraca densidade	Atacadistas de Lyon	Diáspora da América Latina e, eventualmente, parisienses
La boutique d'Amérique latine	Artesanato	Prazo e pontualidade das entregas	Autônoma	Parisienses e turistas
Central do Brasil	Cachaça Cervejas Bebidas à base de guaraná Feijão preto, milho Far.-de-mandioca	Marca nova e, portanto, pouco conhecida	3 fornecedores : Latino service Saphy Holding Guayapi tropical	Diáspora brasileira
Boutic ethic	Artesanato e produtos agroalimentícios	Deficiência em publicidade e implantação distante dos grandes eixos	Autônoma para o artesanato e central de compra Solidar'Monde	Parisienses
Guayapi tropical	Produtos vegetais, brutos e transformados	Regulamentação sanitária sobre os produtos de caráter medicinal Importação de artesanato	Autônoma	Francesa com tendência "bio"
Galerie Urubamba	Artesanato	Regulamentação alfandegária francesa e internacional	Autônoma	Parisienses e turistas

Ao ler este quadro, pode-se já evidenciar os diversos tipos de comércio e as redes de abastecimento existentes na região parisiense. Com efeito, alguns distribuidores aparecem também como fornecedores de outras lojas, sendo, portanto, concorrentes sobre os mesmos produtos. Há uma concorrência "cruzada" para os mesmos tipos de produtos, mas estes visam clientelas diferentes.

1-3-2. O caso Hermès.

A loja Hermès em Paris vende artigos feitos a partir de um material totalmente original, importado da Amazônia : o couro vegetal ou *amazonia*. Trata-se de uma tela untada de borracha natural vulcanizada; a matéria-prima – em forma de tela forte – é importada da Amazônia (Hermès mantém em segredo o nome do fabricante e os preços de compra). Foi quase impossível obter informações a respeito desse produto de luxo, mas uma cadeira dobrável (30 x 30 cm) cujo assento é feito com esse material é vendida por 13.500 francos na loja (aproximadamente 2.250 USD). Esse produto é interessante pela sua posição no mercado, a informação sistemática sobre a fabricação e o número de pontos de venda Hermès no mundo (247 em 1999).

1-4. O potencial existente

Existe um potencial certo que diz respeito à comercialização de produtos como o guaraná e o artesanato na França. Estruturas comerciais que fazem esse tipo de venda existem e estão implantadas em todo o país.

Os casos de Nature et Découverte e Pier Import foram tratados, mas essas duas cadeias de lojas não comercializam mais produtos provenientes da América do Sul. Pier Import abandonou completamente o ramo de produtos "exóticos", que constituía sua base comercial, para uma reestruturação completa de suas atividades em proveito de um tipo de comércio mais "bazar" e interior; as lojas Nature et Découverte não parecem interessar-se pelo ramo de produtos artesanais provenientes da Amazônia, sua atividade de abastecimento agora é feita sobretudo com fornecedores baseados na Europa e na África (cf. abaixo)

1-4-1. Nature et découverte

Desde 1990, Nature et Découverte oferece, à uma clientela basicamente urbana, produtos educativos e de descoberta da natureza numa rede de 40 lojas na França e 4 na Europa. A marca emprega 440 pessoas e tem um volume de negócios de 464 milhões de FF (dados de 1998; aproximadamente 78 milhões de USD). Os produtos colocados à venda são de origem diversas, mas dois terços deles são de origem europeia (essencialmente francesa); há também produtos originários da África (colares, brinquedos tradicionais, cerâmicas etc). Os produtos são selecionados em função de critérios de qualidade, estéticos, de interesse para os compradores, de conteúdo pedagógico, de originalidade, mas também segundo critérios ecológicos : todos os produtos que incorporam materiais cuja utilização contribui para a "destruição da natureza" são recusados. Os produtos cujos materiais utilizam um manejo sustentável do recurso (madeira, fibra natural etc) são favorecidos. O potencial desse tipo de loja, para a venda de artesanato, é elevado; porém os produtos artesanais são submetidos a exigências pré-estabelecidas e devem passar pela crivo do serviço de compras.

1-4-2. A rede de comércio eqüitativo

O movimento do comércio eqüitativo nasceu de uma constatação ; antes de fornecer uma ajuda financeira aos países em desenvolvimento, melhor seria dar-lhes os meios para se desenvolverem por si-mesmos. O comércio eqüitativo abre as portas dos mercados aos pequenos produtores, moralizando a relação econômica na base de um contrato de justa retribuição¹. Na Europa não é mais um movimento marginal. Essa rede conta com 3.000 lojas; ainda assim, na França, sua parte em relação às atividades comerciais gerais é pequena. As redes compõem-se de importadores e de centrais de compra que revendem mercadorias de marca em supermercados ou em lojas especializadas, como é o caso das lojas Artisans du Monde, por exemplo.

Uma rede de lojas intermediárias na França : Artisans du Monde

As lojas Artisans du Monde formam uma rede de 75 pontos de venda integrada numa dinâmica europeia de solidariedade. A marca faz parte da rede europeia NEWS! (Network of European World Shop) que reúne 2.500 lojas que trabalham no âmbito do comércio eqüitativo.

As lojas Artisans du Monde comercializam produtos artesanais e alimentícios provenientes de países do Hemisfério Sul e segundo regras de comércio eqüitativo. Essa organização trabalha diretamente com os produtores e compra seus produtos exclusivamente junto à central de compra Solidar'Monde. A marca foi criada em 1974.

O preço pago pelo comprador é definido segundo um procedimento de cálculo próprio da rede. O preço de compra dos produtos na organização compreende o preço pago ao produtor, o custo da embalagem internacional, os diversos custos administrativos e financeiros, os custos de estrutura da organização de comercialização e o transporte interno no país até o porto ou aeroporto. Define-se então o preço FOB (Free On Board). É preciso acrescentar o custo do transporte internacional, os custos de trânsitos, as taxas de alfândega e o custo do transporte entre o porto ou aeroporto e a central de compra. Isso corresponde ao preço de revenda das mercadorias, isto é, o preço FOB x 1,25.

Entre o preço de revenda e o preço de venda ao público, convém acrescentar os custos de distribuição na França. Chega-se portanto a um preço de venda ao público TTC (todas as taxas compreendidas) igual ao preço de revenda multiplicado por 3,3.

Uma central de compra : Solidar'Monde

Solidar'monde, central de compra das lojas Artisans du Monde, assumiu vários compromissos em relação a suas atividades :

- aderir à definição do comércio eqüitativo;
- pagar um preço justo ao produtor para garantir-lhe uma remuneração justa;
- propor pré-financiamentos que permitam ter acesso a formas de crédito adaptado às situações precárias (micro-crédito);
- garantir um encaminhamento com um mínimo de intermediários;
- garantir um mercado regular ao produtor, conselhos técnicos e a procura de saídas comerciais;

¹ Preço que possibilita ao produtor, assim como à sua família, um nível de vida decente, adequado ao trabalho fornecido. É um preço mínimo garantido, superior ao do mercado.

CAPÍTULO 1 : A comercialização dos produtos amazônicos na França

- estimular organismos de exportação a encontrar meios para que os produtores participem das decisões e à promoção das chances para todos;
- comprometer-se a trabalhar com os produtores na proteção do meio ambiente, com suas técnicas de fabricação e suas embalagens.

Segundo Solidar'Monde, os parceiros do Sul são de natureza variada. Acham-se os seguintes casos :

- cooperativas ou associações de produtores;
- microempresas; são pequenas oficinas fundadas a partir de iniciativas individuais e que favorecem a criação de empregos em meio precário;
- empresas comerciais com objetivos sociais, privadas, e que têm por vocação a melhoria estrutural das condições de vida dos produtores;
- ONGs.

Uma menção especial deve ser feita a respeito das organizações intermediárias de comercialização. Elas garantem as exportações, assim como diferentes formas de apoio em matéria de assistência técnica, capacitação e manejo. Essas organizações devem trabalhar com associações de produtores e ter um funcionamento transparente.

O desafio da comercialização de produtos amazônicos na França no âmbito de uma rede de comércio eqüitativo

Na França, uma pesquisa do CREDOC (Centro de Pesquisa para o Estudo e as Condições de Vida) mostra uma progressão nos anos 90 do consumo engajado. Ela traduz o desejo dos consumidores de dar um sentido ao seu ato de compra. Ainda que a pesquisa não seja explícita em termos de produtos referidos, ela tem o mérito de retranscrever a evolução das mentalidades e de fazer surgir uma possibilidade de integração de produtos novos ou até então marginalizados nas redes comerciais "grande público".

No Brasil, a extração de produtos florestais não lenhosos (PFNL) aparece como uma alternativa de utilização dos ecossistemas florestais, que respeitam o funcionamento e os modos de produção do local. Num âmbito de comércio eqüitativo, essa perspectiva só pode ser realizada se as populações estiverem organizadas para desenvolver uma resposta adaptada à demanda dos mercados e às exigências dos exportadores. As questões pertinentes continuam a ser muitas:

- em qual medida o extrativismo, ou qualquer outro comércio de produtos agrícolas, pode participar da conservação dos recursos naturais e possibilitar um desenvolvimento harmonioso da região amazônica?
- quais métodos e níveis de extração preconizar?
- qual será a resposta dos mercados a produtos "novos"?
- qual é o futuro da floresta e das áreas cultivadas face a outros interesses : econômicos, políticos e sociais?

Todas essas interrogações são influenciadas, simultaneamente, pelas políticas governamentais ou regionais, pelas relações fundiárias, pela estrutura dos mercados locais e regionais, pela política de preços, pela demografia e pelo custo social do extrativismo. Esses dados só podem ser assimilados por meio de um trabalho de campo que permita apreender as realidades sócio-econômicas e estimar os níveis de viabilidade do encontro entre a oferta e procura.

O debate aberto deve permitir o encontro de produtores, importadores, consumidores e distribuidores. Depreende-se dessa primeira abordagem bastante precisa que o comércio eqüitativo abre uma quarta via entre dirigismo, liberalismo e assistencialismo. Mas a primeira interrogação vem da dificuldade de compreensão e de avaliação da passagem de um modelo microeconômico à sua generalização macroeconômica, que não parece poder ser confirmada sem dados regionais confiáveis (não disponíveis atualmente).

Impacto do sistema de comércio eqüitativo sobre os sistemas de exploração do meio e as relações sociais

Quais questões persistem em relação ao impacto, a médio e longo prazo, consecutivo à implantação de um sistema de relações 'eqüitativas' num meio rural? Quais poderiam ser as consequências desse tipo de relação econômica sobre as condições de vida dos produtores?

- criação de ilhotas de privilegiados sem impacto sobre o desenvolvimento da região por meio da criação de um sistema preferencial. Este agiria como uma espécie de proteção dos produtores, marginalizando-os em relação aos circuitos normais e impedindo-os de achar um lugar nas relações econômicas internacionais (ALBERT, 1998) ;

- subjetividade da noção de preço justo e de sua criação; esse preço apresenta facetas elitistas para vários observadores;
- o sistema corre o risco de acarretar dependências, refletindo mais um surto que um esforço real de desenvolvimento sustentável.

Trata-se apenas de questões guiadas por uma análise lógica; somente a análise dos efeitos do comércio equitativo poderá dar-lhes respostas.

1-5. O guaraná na França

Em 1999, o guaraná (*Sapindácea, Paullinia cupana var. sorbilis*) é um cipó lenhoso de origem amazônica (principalmente da região de Parintins-Maués) com sementes ricas em cafeína. Essa planta está na moda na França e, ainda que conhecida há vários anos, só agora decola no mercado. Para se convencer disso, basta folhear qualquer jornal dedicado à saúde ou prestar atenção nas prateleiras dos supermercados. Várias marcas, entre as quais Gerblé (foto) ou Orangina (o refrigerante Orangina vermelha), comercializam produtos com guaraná, cujas virtudes e origens são explicadas na embalagem.



Não há, no momento, código mercantil específico para as alfândegas a respeito do guaraná; os números disponíveis para esses três últimos anos sobre a importação de pó ou da bebida à base de guaraná estão no quadro II.

Quadro II : Importação de guaraná e derivados na França desde 1997

Valor = 1000 F (330 reais), quantidades em quintais.

Ano	1997		1998		1999, janeiro a julho	
	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade
Guaraná	2124	472	4106	1079	1953	588
Bebida gasosa	45	63	162	327	228	364

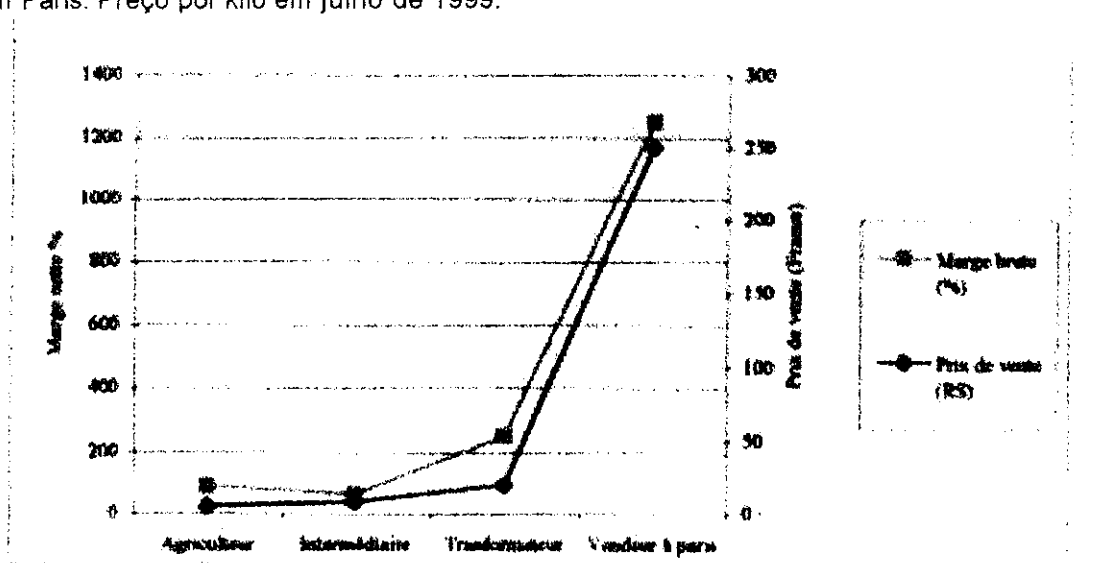
Fonte : Centro de Estatísticas das Alfândegas.

A origem do guaraná contido nesses produtos de grande consumo não pôde ser determinada por falta de informação por parte das empresas, mas ninguém duvida que ele provém de plantações industriais pois seu posicionamento no mercado exige qualidade e prazo de entrega. Uma empresa como Guayapi Tropical possui 700 pontos de distribuição na França e vende aproximadamente de 1 a 2 toneladas de pó produzido no Brasil e, para uma clientela muito marginalizada, 30 bastões (forma tradicional de preparação da bebida) e 10 kg de sementes por ano.

Existe mercado para o guaraná e ele encontra-se em desenvolvimento, mas sua extensão é, no momento, limitada pela falta de acesso à uma informação destinada ao grande público (a respeito de suas propriedades estimulantes) e, sobretudo, de referências culturais (contrariamente do que ocorre no Brasil, onde é um produto totalmente integrado, sob diferentes formas, nos hábitos de consumo). Um outro problema provém da concorrência de outros estados do Brasil (Bahia em especial) face às áreas de produção tradicional. Esses estados colocam no mercado um guaraná que convém muito mais aos hábitos comerciais das empresas européias, privilegiando a qualidade e a quantidade do produto, assim como um certo rigor na fabricação.

O guaraná de Maués deve, para enfrentar essa ofensiva, vender sua imagem e fazer passar uma certa noção de qualidade mais em relação com uma longa tradição que com a produção em si. Paradoxo da produção : ela é inferior à procura local, mas os preços praticados são baixos e os agricultores não têm, *a priori*, possibilidade de influenciá-los. Por outro lado, os preços para a exportação podem ser interessantes, mas são maiores para os transformadores que para os produtores². Os produtores recebem geralmente uma pequena parte do valor final dos produtos enquanto os intermediários, que só fazem serviços, são os ganhadores desse ramo de atividade.

Preço e margem bruta de um guaraná de qualidade média comprado em Maués e revendido em Paris. Preço por kilo em julho de 1999.



Graphique 6 : Prix et marge brute d'un guarana de qualité moyenne acheté à Maués et revendu à Paris. Prix au kilo en juillet 1999.

1-6. A situação do artesanato amazônico

Apesar de uma forte presença de lojas de artesanato de arte proveniente de diversas regiões do mundo, nós só encontramos três lojas na região parisiense que vendiam artesanato de origem amazônica. Esse fraco número deve-se a vários fatores :

- o escoamento do artesanato amazônico é, teoricamente, difícil fora das fronteiras locais por causa da regulamentação sobre o controle das espécies (cf. anexo);
- a atividade de venda não pode ser multiplicada pois o mercado, ainda que não negligenciável, não é importante diante de outras atividades comerciais;
- as motivações de compra desse tipo de produto não o tornam suficientemente difusível;
- entra em concorrência com outras peças artesanais originais de outras regiões tropicais (África, Ásia ou América do Sul, sem o Brasil), vendidas a preços similares ou menores.

² O CGTSM, Conselho Geral das Tribos Sateré Mawé, implantou há um ano um projeto de venda de guaraná em pó para o mercado internacional; o preço é de 41 USD o quilo; a produção, de 4 toneladas por ano; porém, como o preço elevava-se, venderam apenas 1,2 tonelada no mês de julho para a Itália.

CAPÍTULO 1 : A comercialização dos produtos amazônicos na França

Os preços consultados nessas lojas são elevados (um colar comprado por 20 FF (4 USD) é revendido por 120 FF (24 USD)). A diferença é justificada pelo fato de que a maior parte das peças são prospectadas no local, não sendo todas importadas pois contêm partes animais proibidas de saírem do país e de serem comercializadas internacionalmente. Segundo essa lógica, é o risco que é remunerado.

Foi vendo peças de artesanato totalmente proibidas para a venda na França e até no Brasil que pude ter uma explicação sobre a desconfiança de alguns comerciantes quando interrogados a respeito da origem de seus objetos; outros, mais ingênuos, venderam durante anos artesanato proibido sem realmente sabê-lo, até o momento de um controle alfandegário inesperado.

Se se quer desenvolver um comércio de artesanato, é preciso definir, de maneira rigorosa e bilateral, todas as obrigações regulamentares – alfandegárias e ecológicas – e sobretudo tirar a frouxidão que reside na utilização das matérias-primas tiradas das áreas indígenas; é somente nessas condições que o mercado poderá estender-se e garantir-se em relação aos produtos comprados.

1-7. Quais constatações?

Depreendem-se, da primeira abordagem dessas pesquisas, duas constatações :

- a parte representada pelos produtos da Amazônia nas atividades comerciais recenseadas é pequena, até mesmo inexistentes em certos períodos;
- entretanto uma rede de distribuição desses produtos existe e deve ser objeto de um estudo mais elaborado afim de melhor poder explicar as estratégias comerciais em andamento.

Percebe-se, vendo o esquema de distribuição proposto, que há uma rede bastante complexa de comércios com vocações bem diferentes. A clientela-alvo varia de acordo com o distribuidor; há todo um painel de compradores visados em função dos produtos vendidos : brasileiros que vivem em Paris, turistas, 'ecologistas'...

As poucas entrevistas feitas com clientes a respeito de suas motivações de compra mostram que, no caso do comércio equitativo, o "gesto social" é a razão maior das compras de produtos. O consumidor, aliás desconfiado em relação a qualquer atitude política, ativa, por meio desse ato econômico, sua boa consciência. O procedimento é duplamente ambíguo; primeiro porque constata que a maior parte das causas assim sustentadas são politicamente neutras (inclusive a questão que se coloca é saber se o consumidor procura realmente mudar alguma coisa ou somente convencer-se que cumpriu sua boa ação); em seguida, devido ao estreito laço entre marketing e humanitarismo. "Será o produto que está a serviço da causa, ou esta, invertendo os papéis no decorrer das estações, coloca-se a serviço de tal ou tal marca?" (ROCHEFORT R, 1995).

Os produtos Guayapi, em sua política comercial baseada no "bio"³, insistem sobre o aspecto poder das plantas exóticas e das tradições que lhe podem estar associadas. Sua clientela, constituída por um leque muito vasto, é de "tendência naturopata" e consumidora de produtos "bio". A função social do produto aparece então por meio de sua motivação de compra, mas esta é guiada sobretudo por considerações terapêuticas diferentes das praticadas pela farmacopéia tradicional na França.

³ São designados, aqui, produtos vegetais naturais munidos de um *label*, que garante as condições de sua produção.

Capítulo 2 : Produção e comercialização do artesanato no Estado do Amazonas : casos da cidade de Manaus e do projeto Fibrarte

A primeira parte dedica-se às redes de distribuição do artesanato em Manaus. Um programa oficial de valorização do artesanato tradicional indígena, Art Índia, constitui a segunda parte. A análise do projeto Fibrarte, implantado por uma organização não-governamental, a Fundação Vitória Amazônica, há quase quatro anos, será analisado em seguida.

Essas três apresentações têm como objetivo fazer um balanço da organização da rede de venda e de abastecimento em artesanato em Manaus e sua região metropolitana.

Por fim, abordaremos a legislação em vigor no Brasil sobre as condições de extração e de exploração das espécies vegetais e os problemas que lhes estão associados. Essa última parte é essencial para compreender algumas tendências tanto no Brasil quanto na França.

2-1. O artesanato em Manaus

A escolha da cidade de Manaus foi feita por várias características, entre as quais :

- seu papel de interface entre as comunidades indígenas, cabocla e o resto do Brasil;
- seu status de capital administrativa de estado, de centro econômico e demográfico,
- seu papel de cidade turística, deixando supor um potencial de compra superior;
- a questão de logística pois em Manaus estão implantadas numerosas lojas de artesanato, organizações indígenas e representações ministeriais;
- o fato de que a cidade ser, há mais de trinta anos uma zona franca faz dela um pólo de atração para as populações rurais.

A atividade de venda de artesanato na cidade de Manaus é antiga (não datável pelas pesquisas bibliográficas das quais dispus) e reúne uma plêiade de produtores muito diversificada que vai desde os ameríndios aos caboclos. Na cidade e, há alguns anos, nas regiões vizinhas, alguns espaços e lojas são reservados à essa atividade.

Metodologia

O trabalho baseia-se em enquetes (questionário em anexo) feitas com comerciantes e observações nas lojas. Uma grande parte das informações provém de informações diversas pois ou elas não estavam disponíveis junto às fontes "normais" ou estavam cientemente dissimuladas. Os dados foram comparados e depois classificados de modo a repertoriar os grupos ou similitudes entre os atores entrevistados.

2-1-1. Os produtores

A maioria dos produtores de artesanato foi encontrada no espaço reservado à essa atividade, a praça Tenheiro Aranha, situada no centro de Manaus. Outros foram entrevistados em suas casas ou durante entregas em lojas de artesanato. As enquetes foram relativamente difíceis de conduzir devido não só à barreira da língua, mas também à uma certa desconfiança bem compreensível. Uma outra dificuldade do estudo residiu na inexistência de dados a médio e longo prazo, pois os artesãos não têm caderno de contas.

Depreende-se desse trabalho desenvolvido em campo uma pré-classificação em três grandes tipos de produtores na cidade de Manaus; um quarto tipo de produtor (tipo 4) é repertoriado, mas tem como particularidade o fato de não morar em Manaus.

CAPÍTULO 2 : Produção e comercialização do artesanato no Estado do Amazonas : casos da cidade de Manaus e do projeto Fibrarte

Quadro III : Descrição dos objetivos, estratégias e problemas dos artesãos na cidade de Manaus

Tipo	Objetivos da venda de artesanato	Escolha de produções	Escolha na gestão da produção	Problemas
1 Origem ameríndia, mulher em geral	- Busca de uma renda, muitas vezes a principal - Sem trabalho fixo	Artesanato tradicional indígena Grande diversidade e compra de peças de outros produtores	- Venda no mercado de artesanato - Fornecimento de matérias-primas nas áreas indígenas (escambo, por bens de consumo)	- Fonte de abastecimento em matéria-prima - Saturação do mercado
2 Caboclos	- Renda principal - Sem trabalho fixo	- Peças artesanais diversas (madeira, resina, ferro, partes animais etc) - Cópia de peças ameríndias	Venda em lojas ou na rua (porta à porta, feira de artesanato).	- Esse tipo de artesanato é menos reconhecido - Concorrência - Rendimentos pequenos e irregulares
3 Caboclos	- Renda secundária - Tem trabalho fixo	Peças artesanais diversas (madeira, resina, ferro, partes animais etc)	Venda em lojas da cidade	- Esse tipo de artesanato é menos reconhecido - Concorrência
4 Origem ameríndia, homem em geral	- Renda principal	- Artesanato tradicional indígena - Peças diversas em tecido e madeira.	Venda em lojas da cidade	- Só vende em lojas - Posição de inferioridade para negociar

2-1-2 As redes de compra e venda

Os intermediários

Não encontrei intermediários em Manaus, mas informações colhidas com comerciantes confirmam que há, na fileira que abastece a cidade, toda uma série de intermediários, que são agentes econômicos muito ativos. São ou regatões ou indivíduos que fazem disso sua atividade principal e que coletam peças de artesanato ao longo dos rios. Vendem peças por lotes, sem regularidade, durante o ano.

As lojas de artesanato

A maioria das lojas estão no centro da cidade, seja na área turística. As lojas, centros de artesanatos ou stands repertoriados são :

1. Ecoshop Centro e Ecoshop Amazonas Shopping, 2 lojas ;
2. Feira Popular de Artesanato do Amazonas, que reúne de 16 a 20 stands permanentes ;
3. Selva Amazônica Artesanato, boutique du marché de Manaus ;
4. Central de Artesanato Branco e Silva, galeria de arte que conta com 15 lojas;
5. Art India, loja;
6. Art Com Souvenirs, loja
7. Yanomamis Artesanato, loja.

O comércio de artesanato em Manaus "sempre" existiu, segundo Waldizar, da loja Art Com Souvenirs, que trabalha há mais de 30 anos no meio, mas só se organizou há uns quinze anos. A emergência de novos pontos de venda deve-se ao desenvolvimento conjugado do turismo, da cidade e dos meios de comunicação.

O comércio de artesanato constitui, para os comerciantes que o praticam, sua principal atividade. As lojas não são especializadas numa origem ou num tipo de produto, mas vendem toda sorte de artesanato regional. Suas redes de abastecimento são, por vezes, organizadas, isto é, com comandas de peças, vias de transporte e transportadores definidos de antemão (caso da Yanomamis Artesanato para as peças especiais ou ainda para comandas junto a cooperativas de produtores, como Fibrarte e Waimiri Atroari). Nos outros casos, as lojas compram diretamente dos artesãos, que lhes propõem peças à venda sem plano de entrega ou acordo particular. Não há, de fato, nenhum plano pré-estabelecido de abastecimento; as compras dependem principalmente do ritmo das vendas.

Durante compras diretas nenhuma loja impõe escala ou tabela. Em geral, os preços são propostos pelos comerciantes a partir de uma base calculada sobre os preços praticados pelos concorrentes e preços de compra praticados para o período. O comerciante⁴ decide sozinho o preço; se o vendedor não estiver de acordo, ele deverá ou abaixá-lo ou tentar vender alhures.

A compra de uma peça e seu preço depende de uma série de fatores que se combinam, tais como :

⁴ Durante essa etapa, os comerciantes recusaram-se a responder às questões sobre suas margens. Preferiram não responder a certas questões, tergiversando suas respostas com medo de que sejam usadas, cedo ou tarde, contra eles ou por receio da imagem que possam dar de si próprios.

CAPÍTULO 2 : Produção e comercialização do artesanato no Estado do Amazonas : casos da cidade de Manaus e do projeto Fibrarte

- origem;
- originalidade;
- aspecto um pouco carregado de algumas realizações;
- raridade
- matérias-prima.

Os pagamentos são imediatos ou diferidos no caso da Art Índia. Na cidade não há mais pagamento por troca de víveres, como praticado no sistema extrativista.

No sistema de abastecimento em artesanato pelas lojas de Manaus, os únicos preços garantidos e fixados pelos produtores são os das associações e cooperativas (Fibrarte e Waimiri Atoari), pois colocam sua produção à venda no mercado munidos de uma marca que garante a procedência, exibindo ao mesmo tempo sua política 'qualidade e ética' em relação ao produto. Esse marketing possibilita aos associados das cooperativas obter rendimentos estáveis e controlar o escoamento da produção.

O sistema Art Índia (apresentado no parágrafo seguinte) é o único que oferece uma garantia de compra do artesanato indígena. Gerenciado por uma estrutura administrativa nacional, Art Índia pode-se permitir ter pequenas margens e, dessa forma, competir com outras lojas da cidade que devem, para ficar no mesmo nível de preço, ajustarem-se e portanto comprar mais barato dos artesãos se quiserem manter sua margem.

2-1-3. O programa ART INDIA

Esse programa nacional de comercialização de artesanato, que tem uma implantação em Manaus, é um projeto gerido a nível federal e apresenta particularidades que serão salientadas no capítulo sobre a regulamentação.

Origem

Ao longo da história do contato com as populações indígenas, feitas inicialmente pela SPI, depois pela FUNAI, e das trocas operadas entre bens manufaturados e objetos indígenas, uma importante coleção foi sendo constituída (de acordo com uma brochura da Art Índia de 1997). A questão da revenda desse estoque num processo comercial que pudesse garantir uma renda para os índios começou a ser considerado no início dos anos 70, e fopi nesse contexto que foi criado um setor na FUNAI para administrar a comercialização desse artesanato : o programa Art Índia.

O programa ART INDIA

Ele apresentou-se, inicialmente, como um programa de mudança e de revitalização da produção artesanal das etnias presentes no Brasil. Seus objetivos eram a criação de um mecanismo que se auto-alimentaria de verbas para poder comprar artesanato, fortalecer e divulgar as manifestações artísticas das etnias e, principalmente, poder garantir-lhes um rendimento viável. Para atingir esses objetivos, o ponto de partida do programa foi a criação de uma administração central baseada em Brasília, na sede da FUNAI. Seguiu-se a implantação de uma rede de comércio de artesanato que compreende vários pontos de coleta/venda situados nas principais cidades do Brasil. Atualmente há 7 lojas que se encontram nas cidades de Belém, Cuiabá, Rio de Janeiro, Manaus, Recife, São Paulo e Brasília. Seu estatuto é puramente comercial e essas lojas dependem da administração central da FUNAI. Os resultados das atividades comerciais que são realizadas pelo programa dão lucros que são integralmente reinvestidos no funcionamento dos pontos de venda (compras, manutenção permanente, aluguéis etc).

Organização administrativa

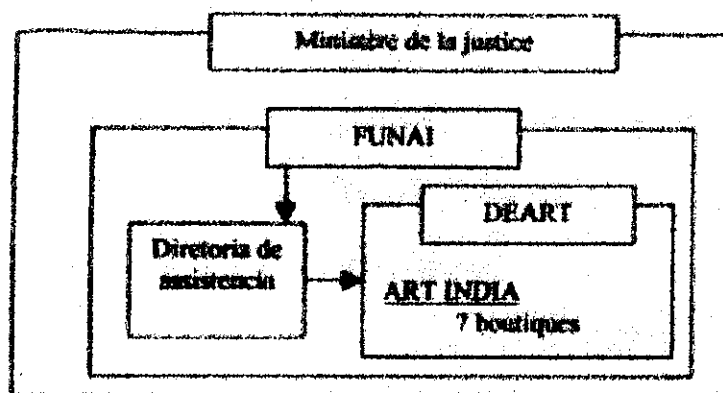
O Departamento de Artesanato (DEART), na Art Índia, é responsável pelo funcionamento logístico do programa, da gestão em termos de marketing dos pontos de venda e das compras de artesanato junto aos diferentes grupos indígenas. O DEART conta com um responsável e dois coordenadores; um é o responsável pela promoção cultural no Brasil e o outro pela aquisição e pela avaliação da qualidade dos objetos comprados. A figura apresenta o organograma de funcionamento.

Os pontos de venda são dirigidos por dois ou três funcionários. Eles garantem não só a gestão administrativa, mas assumem também a função de vendedores e de compradores potenciais de objetos propostos à venda por grupos indígenas diretamente na loja. Em Brasília, 14 funcionários estão alocados na parte administrativa, na recepção dos vendedores, na estimativa

CAPÍTULO 2 : Produção e comercialização do artesanato no Estado do Amazonas : casos da cidade de Manaus e do projeto Fibrarte

dos objetos e na manutenção dos estoques. Em todo o território brasileiro, são aproximadamente 30 pessoas que contribuem para o funcionamento da estrutura.

Organograma da hierarquia do programa ART INDIA.



Os modos de abastecimento

Há três modos de abastecimento em objetos artesanais :

- o abastecimento do sistema Art India é feito diretamente pelos produtores, que se encarregam do encaminhamento de seus objetos ao DEART em Brasília. Quarenta grupos são os fornecedores diretos do sistema, sendo basicamente artesãos. Não há atualmente nenhum contrato de produção ou de entrega ligando-os à estrutura administrativa; esta deve garantir automaticamente a compra de qualquer mercadoria entregue pelos grupos nos centros;
- atos de compra podem ser feitos diretamente nas delegações regionais da FUNAI; elas cuidarão do encaminhamento desse material para Brasília. Os pontos de venda dispõem também de uma capacidade autônoma de compra e de distribuição de artesanato proveniente de etnias cuja área geográfica se encontre próxima;
- um terceiro modo de compra é praticado de maneira sistemática para a aquisição de objetos muito raros e de alta qualidade. Art India, por meio da FUNAI, delega compradores especiais (funcionários da própria Fundação, antropólogos etc) para a compra de peças de cerimônia depois das grandes reuniões festivas de certas tribos. Nessas ocasiões, modelos raros são produzidos para serem utilizados durante as festas, que costumam contar com encontros de grupos convidados⁵.

O DEART em Brasília se encarrega de fazer a triagem de todas as peças recebidas, garantindo sua armazenagem. Uma triagem, seguida de diversos loteamentos destinados às lojas, é da alçada dos responsáveis pelo DEART.

A política de preços, formação dos preços

Os preços de compra são teoricamente fixados pela tabela de circulação, elaborada pelo DEART. O preço é estabelecido em função da natureza do objeto. São repertoriados, nessa tabela, a maior variedade de tipos de peças entregues no dia. Ela é revisada anualmente de modo a poder estar de acordo com o índice de preços do ano em curso. Para os artigos raros ou não repertoriados, os índios podem propor um preço que é, em geral, discutido em função da natureza e da qualidade do objeto, mas é geralmente o departamento de compra que dá a última palavra. Os preços indicados na tabela variam muito e são influenciados mais pela originalidade, raridade e qualidade geral das peças que pela sua origem; a compra, porém, fica garantida.

A cestaria é paga sobretudo em função de superfície trabalhada, tendo em seguida seu preço majorado ou minorado segundo sua qualidade. As outras peças em madeira talhada são pagas por unidade, enquanto os ornamentos tradicionais feitos de plumas são pagos em função do tamanho e do número de plumas com as quais são feitos.

É preciso que se saiba que a variedade dos produtos propostos à venda pelos índios é enorme. Além disso, sua capacidade de inovação e de adaptação ao mercado é considerável, apesar do fato de que a vocação da Art Índia é vender artigos mais tradicionais.

A margem realizada seria de aproximadamente de 50 a 60% do preço de compra, segundo Marcos Freitas, do DEART. Mas essa informação deve ser verificada pois é impossível para um

⁵ Não existe frequência determinada para a organização dessas reuniões, mas elas devem ser notificadas à FUNAI pois etnias não brasileiras podem ser convidadas.

CAPÍTULO 2 : Produção e comercialização do artesanato no Estado do Amazonas : casos da cidade de Manaus e do projeto Fibrarte

interlocutor de fora⁶ ter acesso a tais informações. As margens são, de fato, flutuantes; os preços dos objetos são fixados, em última instância, pelo DEART.

As vendas

Art Índia não faz vendas internacionais ou em atacado. Privilegiam-se as vendas nacionais pelas lojas do programa implantadas no Brasil. Os proprietários das lojas de artesanato de arte indígena que queiram comprar diretamente na Art Índia pagam o mesmo preço que os compradores individuais, mas se podem beneficiar, em caso de contatos regulares, de um desconto que não passará de 10%. Segundo o responsável pelo DEART, e todos os responsáveis por lojas consultados, 70% das vendas realizadas vão para o setor turístico, sendo a maioria dos compradores europeus e norte-americanos. Os 30% restantes são constituídos por colecionadores e brasileiros das classes média e alta. As maiores vendas (aos europeus) dizem respeito aos artigos de pequeno tamanho e/ou peso leve, tais como colares, anéis, paramentos tradicionais em plumas e cestaria em geral. Uma reserva maior dos compradores é observada em relação aos artigos frágeis (cerâmicas), incômodos ou pesados; essas peças são vendidas sobretudo aos compradores brasileiros.

Política de comunicação

O DEART realiza transações puramente econômicas com seus pontos de distribuição e trabalha também na divulgação e na promoção da cultura indígena no Brasil. Organiza exposições e atividades comerciais (feiras), entre elas a Moitara, feira anual de artesanato indígena, assim como eventos comemorativos, como o Dia do Índio, dedicado, a cada ano, à uma etnia diferente. A DEART cuida da recepção de estudantes e do público em geral para a disponibilização de informações sobre a diversidade cultural indígena do Brasil⁷.

Perspectivas

Segundo Marcos Freitas, responsável pelo DEART, observa-se uma sensível degradação da qualidade das produções artesanais nesses últimos anos. Isso ocorre em proveito do surgimento de novas peças que incorporam novos materiais industriais ou puras transposições de bens industriais vendidos como artesanato tradicional. A mesma constatação foi feita por uma consultora do DEART, que trabalhou para Art Índia nos anos 80 e possui bons conhecimentos a respeito de todas as peças que são compradas (ela monitora as compras há vinte anos). Diante da evolução da qualidade das entregas, a consultora concluiu, com segurança, que há uma degradação da qualidade e surgimento de falsificações. Ora, a razão de ser da Art Índia justifica-se não só pela qualidade e originalidade, mas sobretudo por uma certa origem à qual está associada uma autenticidade própria a cada etnia. Nessas condições, a manutenção do status e da atividade econômica baseada na venda de artesanato tradicional, e que repousa sobre obstáculos de abastecimento de peças originais, é ameaçada pela queda de qualidade e pela adaptação dos produtos aos materiais ditos modernos ou substitutos.

Segundo a consultora da Art Índia, cada vez mais são encontrados materiais com um falso apelo de origem (as etnias do Nordeste, por exemplo, fornecem, mais e mais, artigos confeccionados com plumas de galinha que são simplesmente tingidas, ou algodão "industrial", vendido como algodão artesanal). Todos os responsáveis de lojas concordam em dizer que uma sensível baixa da qualidade dos produtos é constatada há alguns anos; assiste-se, por exemplo, à emergência de novos produtos feitos com tinturas artificiais ou que contêm partes em plástico. De qualquer maneira, o preço desses produtos, quando não são simplesmente recusados, sofre as consequências da desvalorização em razão de sua pífia qualidade, sendo comprados por preços bem menores.

Algumas observações

Há em Brasília, segundo a consultora da Art Índia, um grande estoque de peças raras não comercializadas que se acumulam por falta de compradores e de área para exposição. Segundo ela, o gerenciamento desse estoque não é muito transparente pois numerosas peças desaparecem, sobretudo em forma de "presentes"... Além disso, uma grande parte desse estoque se está degradando devido à ação de cupins e outros insetos, obrigando, muitas vezes, a se livrar das peças estragadas.

Um outro problema diz respeito à compra de peças em área indígena cujo acesso é proibido aos comerciantes, mas autorizado para Art Índia, que pode, assim, fixar os preços dos objetos mais raros e garantir um certo monopólio sobre eles; devemos, pois, nos interrogar sobre o papel

⁶ A tabela é um documento interno que não pode ser consultado por pessoas que não sejam funcionários do departamento, portanto o acesso aos dados contidos nela me foi negado.

⁷ É, de fato, muito difícil ter acesso às informações pois não há pessoal formado para essa função.

CAPÍTULO 2 : Produção e comercialização do artesanato no Estado do Amazonas : casos da cidade de Manaus e do projeto Fibrarte

que desempenha Art India, que é, neste caso, juiz e parte integrante, tornando falso o jogo do livre comércio.

Um outro problema ainda diz respeito à aquisição de dados sobre o balanço da estrutura e à utilização de verbas, assim como às etnias implicadas no circuito. Essas informações não puderam ser obtidas durante as visitas.

2-2. O projeto FIBARTE

Esse projeto de artesanato não pôde ainda ser concluído, mas ilustra muito bem o esforço de desenvolvimento dispensado na região há alguns anos. Ele reúne vários atores clássicos – uma ONG, responsável pelo projeto, produtores, compradores, intermediários etc – num fim maior que não deixa ouvir seu apelo. FIBARTE é um projeto de desenvolvimento que foi concebido e implantado pela Fundação Vitória Amazônica (FVA⁸). É apresentado pela Fundação como um apoio de gestão de renda por meio de uma atividade de produção de artesanato de alta qualidade sobre o manejo sustentável de uma fonte de fibras vegetais e sobre a utilização de conhecimentos regionais tradicionais.

2-2-1. Quadro geográfico e humano

O projeto está implantado no município de Novo Airão, Estado do Amazonas, a 124 km de Manaus, na margem direita do Rio Negro. Esse município conta com aproximadamente 14.000 habitantes, sendo 5.000 vivem na cidade. As principais atividades econômicas são a construção naval⁹, a agricultura e o extrativismo¹⁰. A atividade artesanal, ainda que sempre existindo, mas de maneira discreta e não organizada, só conheceu um impulso ao longo dos três últimos anos, com a implantação do Projeto Fibrarte em 1996. O projeto de artesanato à base de fibras vegetais reúne principalmente caboclos cuja atividade artesanal, que está perdendo terreno nesses últimos dez anos, constituía, para alguns, uma renda complementar e, para outros, uma atividade econômica de tempo integral. Encontram-se também ligados ao projeto alguns participantes para quem o artesanato não era uma atividade econômica. Estes estão-se integrando ao projeto para aprender as diversas técnicas e encontrar, portanto, uma nova fonte de renda.

O artesanato constitui, de fato, para muitas famílias que participam do projeto, a principal fonte de renda. Mas sua produção só valoriza o tempo que resta após as atividades agrícolas e domésticas, essenciais para a economia familiar.

2-2-2. Metodologia

Para a realização deste trabalho, a metodologia empregada baseia-se sobre enquetes e observações que foram feitas da seguinte maneira:

- encontro prévio com o responsável pela FVA para uma discussão aberta a respeito dos objetivos e bases do projeto, assim como sobre as perspectivas esperadas;
- trabalho de enquetes feito diretamente com os produtores em seu ambiente de trabalho;
- trabalho preliminar de campo com os atores;
- participação, enquanto observador, de uma reunião da AANA (Associação dos Produtores de Novo Airão).

As entrevistas foram feitas com os artesãos, em forma de discussão. Para garantir que todos os pontos foram tratados, um guia foi elaborado (anexo). Além disso, a enquete contou com o apoio de um dos responsáveis pelo projeto, de modo a melhor oficializar o procedimento.

Um total de 15 enquetes foram feitas. Seguiram-se alguns reconhecimentos de campo, visando a melhor avaliar o tempo necessário ao encaminhamento das matérias-primas.

⁸ A Fundação Vitória Amazônica (FVA) é uma ONG sem fins lucrativos, baseada em Manaus, que gerencia projetos cuja finalidade é a conservação das unidades ecológicas da região, assim como a promoção social dos povos da bacia do Rio Negro. Sua área de trabalho estende-se sobre toda a bacia do Rio Negro, na Amazônia brasileira. Entre outras missões da Fundação, ela cuida do desenvolvimento de atividades capazes de melhorar as condições de vida das populações, sempre levando em conta o impacto das atividades econômicas sobre o meio e a cultura regional. É nesse contexto que se insere o projeto Fibrarte.

⁹ Novo Airão é um dos principais estaleiros do Estado do Amazonas.

¹⁰ O termo extrativismo refere-se aos sistemas de exploração de produtos silvestres com finalidades de comercialização em escala regional, nacional ou internacional. Extrativismo e colheita dependem de duas lógicas econômicas diferentes, uma regulada pelo mercado exterior, outra pelas necessidades da unidade doméstica (de acordo com EMPERAIRE L., 1996).

CAPÍTULO 2 : Produção e comercialização do artesanato no Estado do Amazonas : casos da cidade de Manaus e do projeto Fibrarte

2-2-3. Objetivos do projeto

O projeto Fibrarte tem como objetivo desenvolver a atividade tradicional de confecção de cestaria à base de fibras naturais com fins comerciais na escala da bacia do Rio Negro. O mercado visado é, primeiramente, o nacional, com possibilidades de expansões internacionais. O projeto dispõe, para tanto, de um conjunto de meios constitucionais definidos no momento de sua criação que lhe permitem ser o avalista de um manejo sustentável dos recursos, garantir uma renda às populações que participam do projeto, assim como uma produção artesanal de qualidade justamente remunerada, valorizando a cultura amazônica. Além disso, um dos objetivos básicos do projeto é dar uma contribuição à conservação dos recursos naturais não só por meio de um trabalho de informação e de tomada de consciência dos problemas ambientais ligados à atividade artesanal, mas também por uma ação pedagógica que compreende cursos e atividades de campo, como extração pela população dos vegetais utilizados. O projeto pretende também ser o guardião das técnicas tradicionais de cestaria da região.

Meios e objetivos

Para garantir a realização desses objetivos contratuais, a primeira etapa foi implantar uma estrutura cooperativa artesanal e realizar um conjunto de objetivos, que qualificaremos de secundários e cuja finalidade é poder garantir uma gradual independência em relação à FVA. Esta, no momento, gerencia a estrutura associativa. Um outro objetivo secundário é a "contaminação" da região pelo princípio mesmo da associação, e, para isso, Fibrarte deve servir de modelo experimental; o projeto é, de fato, concebido para ter força de propostas. Em caso de sucesso do modelo experimental, ele deverá se transformar em exemplo para o resto da região do Rio Negro.

A representação e a autonomia individual, assim como o escoamento da produção artesanal, são garantidos pela cooperativa.

A Associação dos Artesãos de Novo Airão (AANA)

A AANA foi fundada em 1996 e reúne artesãos que trabalham com fibras vegetais. Esse grupo, antes de ser oficializado, reunia-se desde 1992 na perspectiva de formar uma organização que pudesse representá-lo e defender seus interesses. Fibrarte possibilitou a criação dessa associação, que conta hoje com 45 membros, sendo 40 mulheres e 5 homens.

A cooperativa aparece aqui como centro das decisões do grupo a respeito de todas as estratégias comerciais e dos futuros eixos de desenvolvimento. Ela serve também como centro de coleta e de divulgação de informação, assim como pólo de análise sobre os movimentos econômicos tanto interiores quanto exteriores ao movimento associativo. Mas a cooperativa deve também ser o lugar de realização e de utilização dos meios constitutivos e estatutários definidos para o funcionamento autônomo da estrutura¹¹.

Apresentação das fibras e pigmentos naturais usados pelo projeto

As principais fibras usadas são extraídas da floresta. Trata-se de :

- arumã, *Ischnosiphon sp.* (Marantaceae)
- tucumã, *Astrocaryum sp.* (Palmae)
- cipó timbó, *Heteropsis sp.* (Araceae)
- cipó titica, *Heteropsis sp.* (Araceae)

O arumã

A produção e a comercialização de objetos em arumã são tradicionais em toda a bacia amazônica.

O arumã é muito conhecido na região de Novo Airão. Esse nome refere-se a diferentes espécies pertencentes ao gênero *Ischnosiphon*. São plantas herbáceas multicaules, abundantes nas áreas úmidas. Há vários tipos de arumã; a qualidade determina a uso; os qualificativos empregados para descrever cada tipo referem-se à qualidade do produto acabado que se pode obter; têm, nesses casos, nomes como arumã branco, arumã de água e arumã durável.

São as hastes que são cortadas; o broto que fica possibilita preconizar uma exploração de maneira não destrutiva num certo limite de pressão (sustentável?). Os caules são cortados em tiras, inicialmente de cor verde, depois, após secagem, de cor amarelo-palha, quase branca

¹¹ Administração de cursos aos associados em classes de gerenciamento, de informática para alguns, de ecologia e de alfabetização; respeito das regras sobre a frequência e a organização das reuniões mensais ou trimestrais; determinação do escritório diretor; manutenção da capacidade de inovação e de autocritica em relação às atividades conjuntas; ser um centro de intercâmbio com outras organizações da bacia do Rio Negro.

CAPÍTULO 2 : Produção e comercialização do artesanato no Estado do Amazonas : casos da cidade de Manaus e do projeto Fibrarte

(segundo a qualidade do arumã). O material está então pronto para ser trabalhado tal qual ou para ser tingido.

O tucumã

O tucumã é uma palmeira comum da região de Manaus, muito presente nas capoeiras. É uma palmeira de tamanho médio que pode ultrapassar 12 m de altura. O tucumã, do tupi *tucu* [forte] e *u'a*, que se tornou umã [flexível], deve seu nome às fibras extraídas das folhas. A espécie utilizada é *Astrocaryum aculeatum*, cujas folhas constituem um dos materiais básicos da fabricação de cestaria.

Outras espécies presentes na área podem ser utilizadas, como *A. acaule* ou *A. jauari*. Os folíolos são usados para a confecção de cestaria e de chapéus; deles se extraem fibras com as quais são confeccionadas bolsas ou redes. É encontrado em plena floresta, mas sobretudo nas formações vegetais baixas sobre podzols.

É preciso ter conta o fato de que a polpa da fruta apresenta um potencial econômico seguro, sendo largamente consumida na região de Manaus como um componente do café-da-manhã, com pão ou com farinha-de-mandioca (KAHN, 1997).

Quadro IV : Meios e distribuição de *Astrocaryum aculeatum* na Amazônia Central.

Meio	Frequência	Densidade
Terra firme com solos bem drenados	Fraca	Fraca
Em vegetação secundária sobre solos drenantes	Elevada	Elevada

Fonte : KAHN, 1997.

As *Heteropsis*

Da família das Araceae, servem principalmente de material para a fabricação de laços.

Diversos colorantes empregados

As fibras, uma vez extraídas e secadas, podem ser tingidas de vermelho ou preto. Para esse fim, são utilizados somente colorantes vegetais ou minerais naturais.

O vermelho é obtido com :

- o carariju (*Arrabidaea chica*),
- a goiaba de anta (*Bertoluccia imperialis*),
- o urucu (*Bixa orellana*)

No caso desses colorantes, a cor é obtida após imersão das fibras vegetais ou, eventualmente, fixação da cor por meio de uma base e secagem ao ar livre.

A cor preta é obtida mergulhando as fibras a serem tratadas numa mistura de água e óxido de ferro, por 6 a 12 horas. A secagem das fibras tingidas é feita ao ar livre; parece que a cor obtida é indelével.

2-2-4. Algumas características do projeto

Organização social da produção

Os produtores da associação se dizem caboclos, mas alguns reivindicam uma origem ameríndia. A maioria é casado. Algumas mulheres são solteiras e trabalham também sozinhas ou com a ajuda de amigas na coleta da matéria-prima ou na entrega das peças. O tempo dedicado à atividade de produção varia muito e depende principalmente do estado civil, da presença ou não de uma atividade exterior ao lar, do tamanho da família e do tempo dedicado às atividades agrícolas e domésticas (ver Quadro IV).

Alguns tipos de produtores

Podemos salientar alguns grandes tipos que representam os diferentes grupos sociais que tomam parte das atividades artesanais (ver quadros da página seguinte). Dependendo do grupo, o trabalho da roça é uma constante e garante a autonomia alimentar. Há diferentes tipos de estratégias de organização temporária e espacial da atividade :

- O primeiro grupo (Quadro V) separa cada atividade, definindo-a segundo um plano de trabalho bi-semanal, em geral uma semana de trabalho na roça e outra dedicada somente ao artesanato. Essa organização é a típica da mulher, já que o marido tem geralmente uma atividade fora de casa, mas cuida também da roça. Ele só participa da atividade artesanal no momento da coleta das matérias-primas e realiza o acabamento dos tupés, trançando a borda externa pois esse trabalho, considerado penoso para as mulheres, exige uma certa força manual. Nesse caso de trabalho alternativo, a mulher dedica aproximadamente 6 horas por dia ao artesanato.

CAPÍTULO 2 : Produção e comercialização do artesanato no Estado do Amazonas : casos da cidade de Manaus e do projeto Fibrarte

Quadro V : Dedicção dos cônjuges segundo tarefas diárias a serem cumpridas. Caso de casais com trabalho fora de casa.

Atividade	Trabalho agrícola	Trabalho fora	Coleta da matéria-prima	Preparação da matéria-prima	Cestaria	Acabamento	Entrega
Mulher	-	-	-	-	-	-	-
Homem	-	-	-	-	-	-	-

- O segundo grupo se dedica unicamente ao trabalho agrícola e às atividades artesanais (Quadro VI). Esse grupo não dispõe de um emprego fixo fora de casa; a agricultura, as atividades extrativistas (plantas medicinais, tucumã etc) e o artesanato constituem suas fontes de renda. A mulher, nesse caso, realiza a maior parte do tempo de trabalho, ainda que o homem também participe. Ele faz geralmente peneiras e o acabamento das bordas dos tupés. Nesse contexto, o tempo de trabalho dedicado ao artesanato é elevado, representando aproximadamente 10 horas diárias.

Quadro VI : Dedicção dos cônjuges segundo tarefas diárias a serem cumpridas. Caso de casais sem trabalho fora de casa.

Atividade	Trabalho agrícola	Trabalho fora	Coleta da matéria-prima	Preparação da matéria-prima	Cestaria	Acabamento	Entrega
Mulher	-	-	-	-	-	-	-
Homem	-	-	-	-	-	-	-

- Um terceiro grupo compreende as mulheres solteiras com ou sem filhos que devem distribuir seu tempo de trabalho entre as atividades agrícolas de auto-subsistência, o artesanato e, algumas vezes, um trabalho fora ou uma atividade anexa, como a venda a domicílio de preparados alimentares (Quadro VII). O tempo dedicado à atividade artesanal é, nesse caso, menor (3 horas diárias) que os outros grupos; as peças feitas são diferentes.

Nota : o tempo de duração de trabalho fornecido é apenas indicativo.

Quadro VII : Atividades cotidianas das mulheres solteiras.

Atividade	Trabalho agrícola	Trabalho fora	Coleta da matéria-prima	Preparação da matéria-prima	Cestaria	Acabamento	Entrega
Mulher	-	-	-	-	-	-	-

Tempo de coleta dos materiais e tempo de preparação das peças

A título de exemplo, observa-se que a realização de uma peneira leva em média 6 horas para a trançagem, 7 para a coleta e a preparação das matérias-primas, isto é, um total de 13 horas para um preço de venda de 7 reais. É preciso notar que a coleta dos materiais é feita, para um certo número de peças, em função das previsões do artesão e que a preparação que se segue visa à realização de um estoque de matérias-primas. O tempo de coleta e de preparação deve ser considerado para a totalidade das peças realizadas em um mês.

A trançagem de um tupé de 2 m² necessita de aproximadamente 12 horas de trabalho. Não há relação linear entre a superfície trabalhada e o tempo empregado pois a duplicação da superfície no solo induz um aumento de somente 50% do comprimento da borda externa; portanto esse trabalho utiliza um tempo importante na realização dos tupés.

O tempo dedicado ao artesanato varia segundo as outras atividades. Além disso, com o aumento da qualidade dos produtos, o tempo de fabricação das peças aumentou sensivelmente ao longo dos últimos dois anos.

Política de preços

Uma vez por mês todas as peças são mandadas pelos artesãos à sede da cooperativa onde são reunidas e avaliadas na presença de todos. A base de avaliação é uma grade de dupla entrada [tipo de produto * dimensão] que dá o preço pago ao produtor. Os cálculos e entradas de dados são feitos com um programa de informática (o computador é de propriedade da FVA). As peças são reunidas e esperam pelo transporte até a sede da FVA, onde serão armazenadas à espera dos pedidos. Nesse dia, a compra da produção é integralmente garantida pela FVA, que administra as verbas da associação; o dinheiro que serve para essa compra provém das reservas do projeto, alimentadas pelas vendas feitas até então.

O preço pago ao produtor é majorado com os custos do transporte até Manaus e com o custo da embalagem, chegando-se ao preço de venda ao público (cf. Quadro VIII).

CAPÍTULO 2 : Produção e comercialização do artesanato no Estado do Amazonas : casos da cidade de Manaus e do projeto Fibrarte

Quadro VIII : Preço de compra e de venda das principais peças feitas no projeto Fibrarte. Preço em reais (agosto de 1999).

Crítérios	Dimensões	Preço de compra (A)	Preço de venda (B)	Diferença A / B
- Vassoura	-	2,5	3	20%
- Peneira	30cm*30cm	7	10	40%
- Tupé	1 m*1m	8	12	50%

Fonte : José Max DIAS FIGUEIRA (FVA).

Algumas peças são compradas por um preço fixo, como por exemplo as toalhas de mesa (jogo americano), vendidas a 4 R\$ e compradas por 3 R\$, uma diferença de 30% em relação ao preço de compra. A associação vende, mensalmente, entre 800 e 1.400 R\$ em artesanato, com uma média de aproximadamente 1.000 R\$ mensais. A produtividade individual é variável, dependendo de fatores familiares e da disponibilidade de matéria-prima (sobretudo arumã). A renda mensal individual varia entre 50 e 200 R\$ por mês (salário mínimo de 130 R\$ em julho de 1999, isto é, aproximadamente 75 USD).

O transporte da produção é feito somente por barco, em razão da quantidade, da distância, do peso e do tamanho de alguns objetos. Não há transportador privilegiado para o frete até Manaus; a única solução é utilizar os barcos de linha que fazem essa ligação regular, duas vezes por semana, oito horas de viagem. O preço pago para o transporte de frete, segundo uma estimativa de um capitão, vai de 30 a 60 R\$. Trata-se de um preço flutuante e que depende da taxa de ocupação do barco e da rentabilidade esperada da viagem. O custo total do transporte só pode ser calculado ao fim de um exercício.

Política de produção

Não há, propriamente falando, um plano de produção que defina quantidades a serem atingidas ou cotas a serem respeitadas, nem exigências particulares sobre a distribuição e os tipos de peças a serem realizadas. Nesse estágio do projeto, cada artesão possui total liberdade de ação quanto à realização das peças (número, motivos, tamanho) e do ritmo de produção a adotar. O projeto dá total liberdade de criação e de imaginação aos artesãos, servindo-se dessa ausência de referência estética como um estímulo para o crescimento da originalidade e o prazer criativo. Durante a avaliação das peças, podemos, inclusive, constatar o interesse especial que é dado por ambos às peças "concorrentes", e sobretudo à inovação em matéria de trançagem e de preparação da matéria-prima. Por exemplo, durante a última reunião de venda do mês de julho, a atenção de todos estava destinada à apresentação, por um membro da cooperativa, de um novo procedimento de preparação das fibras que possibilitaria obter um efeito mosqueado.

Contrariamente aos produtos tradicionais ameríndios, os motivos apresentados sobre as produções são pura estética e não têm significação simbólica particular, ainda que a maior parte deles sejam de inspiração indígena.

A política de produção visa a vários pontos :

- conhecimento, por todos os membros da associação, das diferentes técnicas de fabricação de cestaria e de confecção das peças, com o objetivo de poder responder rapidamente a toda e qualquer pedido importante. Para cumprir esse objetivo, são dispensados cursos a fim de colocar cada artesão em condições de realizar qualquer tipo de objeto;
- melhoria da qualidade do trabalho por meio de reuniões de grupo que têm como finalidade o fornecimento, por todo o grupo, de uma qualidade otimizada, verdadeira imagem da cooperativa. Há um trabalho de melhoria, feito em grupo, visando à obtenção de uma homogeneidade sobre a qualidade, pois a comercialização não é individual, mas representa todo o grupo;
- manutenção, e até aumento, das quantidades produzidas pois, para funcionar sem golpes, a cooperativa deve ser capaz não só de fornecer de maneira relativamente constante um número mínimo de peças a fim de garantir entradas regulares de dinheiro, mas responder aos pedidos.

Nota : As variações de disponibilidade do recurso ao longo do ano estão ligadas, no momento, a fatores ecológicos. Os recursos, como o arumã, que crescem às margens dos rios, ficam quase indisponíveis durante o período da subida das águas (junho-agosto).

2-2-5. Impacto e avaliação do projeto

O projeto reserva suas vendas tanto a particulares quanto a lojas situadas no Brasil e no exterior. Atualmente, os principais compradores são lojas de artesanato (Branca e Silva, em Manaus, lojas de São Paulo etc), particulares (pessoal do INPA etc), havendo vendas feitas durante feiras regionais (Expo Amazônia, do Grupo de Trabalho Amazônico-GTA). A Fundação realizou pela primeira vez uma venda ao exterior em julho de 1999, com destino à Espanha (compra particular).

No que diz respeito ao impacto do projeto sobre as populações, ele é difícil de ser avaliado no momento por falta de dados e de monitoramento em campo suficiente; as enquetes dedicaram-se sobretudo aos aspectos técnicos, tentando introduzir-lhes uma parte de informação relacionada ao papel do projeto na vida dos artesãos. Além disso, os dados individuais não me puderam ser comunicados pelo responsável pois ainda estavam sendo processados.

Fibrarte é um projeto que reúne atores do mundo rural da Amazônia. Parece que atualmente trata-se de um projeto em vias de atingir a maturidade, ainda que o enquadramento da FVA seja ainda muito próximo, deixando à comunidade de artesãos, no momento, apenas os papéis de produtores e não de gestores, já que toda a gestão econômica e estratégica é da alçada dos responsáveis pelo projeto. Ainda assim, caminhos estão sendo traçados visando à uma autonomia dos membros da associação, sobretudo para organização de reuniões regulares de balanço das atividades ou para a implantação de estratégias comerciais.

2-3. Legislação em vigor

Essa parte dedica-se à apresentação da legislação em vigor no Brasil sobre os usos e modos de abastecimento em recursos naturais. A importância da legislação para o comércio de artesanato à base de produtos naturais, muitas vezes oriundos da floresta, é óbvia.

2-3-1. Regulamentação da extração e da utilização dos recursos naturais

A síntese apresentada a seguir vem de uma entrevista com dois assessores¹² do IBAMA em Brasília e da análise das normas (anexo) sobre a extração da flora e da fauna. O IBAMA está encarregado, entre outras coisas, da concepção, promulgação e controle de regras gerais sobre a extração, utilização e circulação, com fins comerciais ou não, de espécies animais e vegetais do território brasileiro ou importadas.

Caso da flora

Toda e qualquer exportação de material vegetal vivo ou morto é proibida se for oriunda das florestas naturais brasileiras. As plantas com propriedades medicinais podem ser autorizadas para transporte e exportação se :

- sua origem puder ser determinada (apresentação de um certificado de origem);
- forem plantas cultivadas;
- tiverem sofrido um processo de transformação que destrua o poder germinativo (para as sementes).

Os objetos artesanais confeccionados com produtos da floresta são autorizados se se puder restabelecer a fileira de abastecimento em matéria-prima e garantir que não se trate de extrações nocivas ou que sejam produções artesanais indígenas que se beneficiam de um status especial (ver parágrafos 1, 2 e 3).

Caso da fauna

A fauna brasileira está protegida tanto para utilização nacional quanto para a exportação. A exportação de artesanato contendo partes de animais só é autorizada em dois casos :

- intercâmbios científicos e culturais entre instituições oficiais (anexo, artigo 29);
- posse de uma prova segundo a qual se trata de artesanato tradicional ameríndio feito no âmbito de suas atividades tradicionais¹³ e não com fins puramente comerciais. Esse artesanato pode comportar partes animais se estas forem subprodutos da caça e do consumo dos animais.

¹² Assessora da Divisão Flora, Sra. Sualma Ribeiro; assessora da Divisão Fauna, Sr. Francisco de Assis Neto.

¹³ Na realidade, é impossível obter esse tipo de documento.

CAPÍTULO 2 : Produção e comercialização do artesanato no Estado do Amazonas : casos da cidade de Manaus e do projeto Fibrarte

A produção de artesanato com partes animais provenientes da fauna selvagem é proibida em todo o território nacional, salvo para os ameríndios e no âmbito definido pelo estatuto de suas áreas.

Além dessa regulamentação interna, o Brasil é também signatário da convenção sobre o comércio internacional das espécies da flora e da fauna selvagem em risco de extinção (1973).

2-3-2. Paradoxos e problemas ligados ao artesanato

Não há, na realidade, quase nenhum controle sistemático no Brasil sobre a origem dos componentes das peças de artesanato ameríndio ou caboclo e, se houver controle, ele é atribuído às autoridades policiais e alfandegárias que devem apreender as mercadorias ilegais. As áreas indígenas se beneficiam de um status especial no que diz respeito ao manejo de seu território (anexo). Isto, de fato, faz com que a regulamentação dificilmente seja aplicável pois, para proibir a venda de uma peça, é preciso fornecer a prova de que a devastação tinha um objetivo comercial, o que é impossível. Os índios estão autorizados a caçar sem restrições em sua área enquanto essa ação predatória tiver fins alimentares (utilização de plumas de papagaios enquanto estes tiverem sido caçados com fins alimentares), mas uma frouxidão jurídica repousa sobre a noção de caça tradicional sem fins comerciais e sobre o uso, que deve ser prévio à venda.

Atualmente nenhum estudo foi realizado sobre o impacto da intensificação da produção artesanal feita com espécies em vias de extinção ou protegidas.

Há um paradoxo na atitude da FUNAI por meio do seu programa Art India, que compra objetos rituais aparentemente "novos" (anexo), feitos com materiais proscritos pelo IBAMA. O assessor da Divisão Fauna confessa a impotência do IBAMA para controlar um mercado desses, pois sua ação é limitada pelo caráter institucional da FUNAI e por sua dependência ao Ministério da Justiça. O mais surpreendente é a resposta do responsável pelo DEART sobre a questão da venda de peças proibidas : "Nossa responsabilidade se limita à porta da loja; a partir daí, isso diz respeito ao comprador...".

Capítulo 3 : A produção do guaraná em Maués

3-1. O guaraná

3.1.1. Os Saterê Mawé

Esta apresentação baseia-se na tese de FIGUEROA, 1997. Os Saterê-Mawé são aproximadamente 6.400 indivíduos que vivem numa área indígena de 7.888.528 ha, sem contar uma parte deles que vive de maneira mais ou menos intermitente nas cidades periféricas à área indígena. A área é formada por 69 comunidades distribuídas em duas sub-regiões ao longo de dois rios.

Quadro IX : População da área indígena Andirá-Marau. Resultados do recenseamento de 1993.

Sub-Região	Marau	Andirá
População	2191	3000
Malocas	436	307
Pessoas/maloca	5	7
Vilas	29	37

Fonte Marau : Ameríndia Cooperativa (1994)

Fonte Andirá : Fundação Nacional de Saúde, Manaus/Maués.

Tradicionalmente suas atividades são a agricultura, pesca, extrativismo e artesanato. O etnólogo norte-americano LEACKOCK (1964, *in* FIGUEROA, 1997), analisando as relações entre comportamento econômico e vida social¹⁴, mostra que o impacto do escambo de bens de consumo por produtos florestais foi menor na sociedade Maué e que estes nunca ficaram dependentes de atividades extrativistas como fonte de renda. As fontes mais antigas sempre indicaram a existência de uma demanda exterior constante e forte da comunidade em produtos agrícolas (farinha-de-mandioca e guaraná). Essas trocas econômicas possibilitaram, desde o início da colonização, a aquisição de bens materiais manufaturados pelos Saterê Mawé, sempre conservando uma certa autonomia política e espacial.

3-1-2. O guaraná?

O guaraná apresenta um potencial econômico real para o desenvolvimento da região. Essa planta, que existia em estado selvagem, foi "domesticada" pelos Saterê Mawé, que desenvolveram seu cultivo.

A bebida preparada à base de sementes de guaraná conheceu, em razão de suas propriedades, uma ampla difusão nos médio e baixo Amazonas. Foi somente na segunda metade do século XVII que se faz menção do produto na Europa (LEACOCK, 1964) e, em seguida, durante o século XIX no resto da região amazônica e Brasil. A produção tradicional sofreu um declínio por volta do fim do século XIX diante da intensificação do comércio da borracha, provocando o fim do monopólio do Saterê Mawé até então (FIGUEROA, 1997). Em 1923, a maior parte do guaraná comercializado era produzido pelos "instalados"¹⁵ na região (NIMUENDAJU, 1948). Hoje, em Maués, quase todo mundo produz guaraná, não só os índios, mas também os caboclos e as indústrias participam da produção.

Atualmente, o guaraná é encontrado no baixo Amazonas, na região de Manaus e, há algumas décadas, nos estados vizinhos¹⁶.

Frutas de guaraná

¹⁴ Seu trabalho levanta problemas a respeito do elo entre mudança econômica e mudança social, além do problema de aquisição de bens de consumo na estrutura social.

¹⁵ O autor emprega o termo neo-brasileiros, deixando supor que se trata de comunidades de imigrantes ou de caboclos.

¹⁶ Atualmente a cultura do guaraná é praticada nos estados de Rondônia, Acre, Amazonas, Pará, Bahia e Mato Grosso.



3-1-3. Constituição química

Os dados disponíveis sobre a composição química do guaraná, e apresentados na literatura especializada, são médias. Segundo a Sra. Ravel¹⁷, a composição varia de um guaraná para outro não só em função da região produtora, mas também do modo de preparo. Seus principais componentes químicos são :

- 4 a 5% de cafeína¹⁸ et teobromina ;
- presença de taninos¹⁹ (mucilagens, pectina, ácido de guaraná tânico), 10% ;
- minerais diversos : fósforo, potássio, cálcio, magnésio, sódio, manganês, cobre, zinco e ferro;

¹⁷ A Sra. Ravel é a fundadora e atual gerente da empresa GUAYAPI TROPICAL, em Paris, que comercializa guaraná. Por isso, faz análises regulares dos pedidos feitos ao Brasil. Ver capítulo dedicado aos produtos amazônicos na França.

¹⁸ A cafeína é um estimulante do sistema nervoso central que acarreta um aumento da atividade muscular e uma diminuição da sensação de cansaço. Seu efeito, no caso do guaraná, é o de um tônico prolongado.

¹⁹ Os taninos têm propriedades astringentes, antimicrobiana, antivirais e hipoglicêmiais.

- saponinas 0,06% ;
- glúcídios 71%, prótidos 15,4%, lípidios 2,4% ;
- vitaminas diversas (P, B1, B2).

A presença de taninos, saponinas, lípidios e de resinas retarda a absorção intestinal dos principais ativos (cafeína e teobromina) por aproximadamente 6 horas.

Interesse terapêutico do guaraná

O guaraná é empregado tradicionalmente como estimulante, fortificante e afrodisíaco. Mas, raramente, é utilizado como desinfetante, regulador intestinal e desempenha, também, papel de substituto alimentar. Além disso, pode ser empregado como anti-enchaqueca ou na luta contra as câimbras (por causa da presença de potássio).

3-1-4.. Itinerário técnico da cultura do guaraná.

As operações apresentadas são as operações recomendadas pela EMBRAPA e pela EMATER e nem sempre correspondem, em suas relações com o meio ambiente, às práticas agrícolas tradicionais. São realizadas integralmente por certos produtores, mas a maior parte deles faz apenas um itinerário simplificado que depende não só de seus meios técnicos e logísticos, mas também de seus conhecimentos agronômicos, seus objetivos de produção e do funcionamento de seu sistema de produção.

Fenologia do guaraná

Após germinação, o guaraná produz sementes a partir do 4º ano e atinge seu ritmo de produção no 5º ano, produzindo em condições ótimas 1 kg de semente por ano. A folhagem começa em junho, para floração em agosto. O crescimento e o desenvolvimento vegetativo duram de 4 a 5 meses; o período de produção situa-se entre final de outubro e início de janeiro.

Método de cultura

Para implantar um guaranázal, recomenda-se um latossolo amarelo, de textura arenosa ou argilo-arenosa, profundo, bem drenado e com uma topografia ligeiramente em declive, sem acumulação de água.

Após um eventual desmatamento (entre os meses de maio e setembro), a área preparada é demarcada por estacas espaçadas de 4 m, isto é, um quadrilátero de 625 plantas por hectare.

O viveiro é feito em madeira e folhas de palmeira. Há duas modalidades de realização das sementeiras : em sacos plásticos ou em sementeira indireta na superfície do solo sob viveiro. Um outro método de obtenção de plantio consiste em colher plântulas do guaraná na floresta, em antigas capoeiras.

As plântulas oriundas de viveiros são enterradas no estágio de 4-5 folhas no início da estação das chuvas, entre janeiro e fevereiro. Elas são desfolhadas para evitar a desidratação durante a transplantação. Cada pé de guaraná é protegido por uma casinha de folhas de palmeira e galhos; essa proteção pode ser queimada e suas cinzas jogadas no pé das plântulas, mas, geralmente, ela fica no lugar e é invadida pelo pé do guaraná.

O guaraná é produtivo em 4 anos e necessita de uma manutenção regular. Uma vez por ano, é preciso fazer um corte, eliminar galhos mortos, assim como as plantas adventícias. Essas operações são em geral feitas durante os meses de abril e maio e setembro e outubro.

- Adventícias : são feitos dois ciclos de poda manuais no primeiro ano e, a partir do segundo ano, a cada 4 meses. Em volta dos pés, alguns fazem um empalhamento ("mulching") a fim de controlar as adventícias e a umidade.
- Fertilização : uma aplicação é feita no primeiro ano, depois duas nos anos seguintes : uma no início da estação das chuvas e a segunda, 4 meses depois.

Quadro X : Dosagem de fertilizantes no caso de uma cultura de guaraná (em kg/ha/ano).

Critério	1	2	3	4	5
N	39	39	52	59	65
P ₂ O ₅	20	20	39	59	97
K ₂ O	15	15	30	46	53

Fonte : EMBRAPA, 1983

Obs : A partir do 6º ano, utiliza-se as mesmas quantidades que são usadas para o 5º ano.



Poda do guaraná

Associação de culturas

Como a cultura do guaraná só estará produtiva no 4º ano, o produtor encontra-se numa situação de espera em que deve trabalhar em sua cultura sem obter, em troca, rendimentos. Culturas de ciclo mais curto são, portanto, intercaladas na plantação. Essa cobertura vegetal tem mais um papel de proteção contra a erosão pluvial, contra os raios diretos do sol e de sombra durante as primeiras semanas que se seguem à implantação das plântulas de guaraná, SCIAPHILES nos primeiros estágios.

A associação guaraná/mandioca é a mais praticada. Recomenda-se plantar a mandioca três meses antes do guaraná, mas, geralmente, na roça, as plântulas de guaraná são transplantadas no 2º ano de cultura de mandioca; elas se beneficiam então da proteção da folhagem da mandioca pronta para ser colhida. Após essa colheita, pode-se intercalar outras culturas, como feijão, abacaxi, milho etc.

Coeficientes técnicos

Esses dados são oriundos de um trabalho da EMBRAPA/EMATER e representam os valores comumente admitidos para uma plantação da região.

Quadro XI : Coeficientes técnicos para a implantação de um hectare de guaraná, do ano zero (implantação da cultura) ao ano 5.

	Unidade	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
1 <u>Preparação do solo</u>						
1-1 Desmatamento						
1-1-1 Manual	D/T	58				
1-1-2 Mecanizado	D/T	24				
1-2 Demarcação	D/T	4				
1-3 Lavoura						
1-3-1 Manual	D/T	15				
1-3-2 Mecanizada	H/T	8				
1-4 Fertilização de fundo	D/T	10				
2 <u>Tratamentos e aportes diversos</u>						
Estrumação de fundo orgânico	Toneladas	7				
Uréia	Kg	86	86	115	131	144
Superfosfatos triplos	Kg	44	44	86	131	215
Cloreto de potássio	Kg	25	25	50	76	88
Fungicidas	Kg	2	3	4	4	4
Inseticidas	L	1	2	2	2	2

3 Plantação						
Plantação e instalação de sombreiros	D/T	12				
Coleta e transportes de sombreiros	D/T	2				
Transplantação	D/T	2				
4 Trabalhos						
Manutenção da roça	D/T	20	30	30	30	30
Colocação do adubo	D/T	5	10	10	10	10
Aplicações fitossanitárias	D/T	3	3	3	3	3
5 Colheita						
	D/T				50	100

Fonte : EMBRAPA/EMATER

D/T é a abreviação para dia por trabalhador; H/T corresponde a horas por trabalhador.

Preparação do guaraná

O preparo apresentada a seguir é a do pão de guaraná dos Saterê Mawé (FIGUEROA, 1997). Os frutos são colhidos antes da plena maturidade e abertura. São espalhados no chão, as sementes são separadas dos envelopes, colocadas de molho numa cesta colocada na água do rio. Essa operação faz com que sejam separadas de uma película rugosa (remelo). As sementes são torradas numa platina quente, sendo continuamente remexidas até estarem grelhadas. São, em seguida, colocadas num saco; este é fortemente batido até que o epicarpo seja quebrado. Coadas, elas são triadas à mão; os restos de epicarpo, retirados. A próxima etapa é triturar as sementes: aproximadamente 500 g de sementes são colocadas num pilão. Uma vez transformadas em pó, acrescenta-se um pequeno volume de água (10-12 colheres), depois, com a colher e o pilão, bate-se vigorosamente o conjunto até que uma massa espessa se forme. Uma outra pessoa, especializada na fabricação dos pães, o padeiro, entra em ação. Ele pega a massa, estica-a, dobra-a várias vezes, acrescentando-lhe água e amassando-a e então a coloca em forma de bola. Essa bola é novamente esticada e depois aplainada, com as mãos, em forma de pão. Quando o padeiro tiver conseguido modelar seu pão de acordo com a forma exata desejada, ele o coloca numa prancha e o esfrega com as mãos à maneira de uma massagem. Em seguida, coloca-o sobre um pecíolo de folha de bananeira, onde o deixa secar. Após um intervalo de tempo que vai de uma hora a um dia, uma mulher idosa pega o pão, lava-o e o esfrega; essa última operação tem como objetivo fazer sair a água do pão. Ele é recolocado sobre o pecíolo; então, por cima dele, é deixada uma pequena camada viscosa que se formara durante a esfregação. Isso permite à fumaça melhor se depositar. O pão está pronto para ser defumado. Para isso, é colocado sobre grades em cima do fogo até completa desidratação. Durante a primeira noite, ele é virado com frequência de modo que não fique achatado de um lado. Ao fim de três ou quatro meses de defumação, o bastão torna-se avermelhado no interior e negro por fora, devido ao efeito da fumaça. Uma vez pronto, é arrumado para que seja consumido ou colocado à venda.

O guaraná é uma planta de forte poder simbólico para os Saterê Mawé, que a preparam e a consomem segunda regras bem precisas.

Os Saterê Mawé não transformam toda sua produção em bastão, mas vendem a maior parte dela a intermediários de Maués e, há um ano, a um transformador de Manaus.

Colheita e preparação das sementes no caso dos caboclos

A operação de coleta é manual e consiste em colher os frutos antes da explosão do envólucro protetor. É feita de duas a três vezes por semana a partir do final do mês de outubro e até início do mês de janeiro. Após colheita, as sementes são transportadas ao barracão onde ficam de 2 a 4 dias para fermentar até apodrecimento do arilo. Em seguida são coadas, têm as polpas retiradas manualmente ou com a ajuda de uma ferramenta mecânica, lavadas e secadas ao ar livre ou numa secadora solar.

Uma vez secadas, as sementes são coadas e separadas em grandes e pequenas a fim de uniformizar a torrefação. Esta é feita sobre platinas de torrar mandioca ou fornos de terra apropriados; as sementes são escaudadas a fogo, a torrefação é levada a cabo em seguida com um fogo mais brando, durante 4 a 5 horas. São obtidas então sementes de guaraná tostadas, conhecidas com o nome de guaraná em rama.

A comercialização do guaraná caboclo é feita principalmente de duas maneiras :

- guaraná em bastão : (cf. supra) serve também para a realização de produtos artesanais à base de massa de guaraná; o bastão é feito de várias formas;
- guaraná em rama : trata-se, simplesmente, de sementes torradas; é a forma mais utilizada pelos agricultores para venda;
- guaraná em pó : a semente torrada pode também ser transformada em pó, mas essa técnica está sobretudo ao alcance dos intermediários, que se servem dela para obter valor agregado.

3-2. Metodologia de trabalho

3-2-1. Objetivos gerais

O trabalho realizado em campo visa a dois objetivos, que devem permitir uma análise das práticas agrícolas da região de Maués e dos circuitos de comercialização.

O primeiro objetivo era compreender a organização geográfica do território. O outro era a correlação entre essa organização do território e os fatos técnicos ligados à produção do guaraná. Nessa abordagem puramente técnica, apresentada neste capítulo sobre a metodologia, a finalidade é encontrar elementos descritivos comuns aos diversos sistemas de produção do guaraná na região de Maués. A dinâmica do sistema é um estudo mais difícil de abordar pois passa pela compreensão dos processos de evolução das condições de vida (BEDU *et al.*, 1987). São principalmente :

- Processo de degradação, regeneração ou modificação do patrimônio agroecológico
- Processo de apropriação dos meios de produção
- Processo de apropriação do saber e das técnicas produtivas
- Processo de inserção na economia mercantil local, nacional e internacional
- Processo de desestruturação das sociedades tradicionais e emergência de novas formas sociais.

Como esses dados não estavam disponíveis na bibliografia, foi ao longo dos encontros e entrevistas que seu conteúdo pôde ser precisado. Mas os determinantes da evolução situam-se também em níveis periféricos (política, demografia, técnica, preço etc), mais generalizantes, e devem também ser tomados em conta na análise dos processos de evolução.

3-2-2. Princípios metodológicos e conceitos utilizados

O procedimento proposto para a análise e a compreensão do funcionamento do ramo do guaraná em Maués é concluído por um diagnóstico²⁰ da situação do produto num prazo limitado. Como a finalidade do diagnóstico determina as modalidades de sua realização, dedicar-nos-emos a dispor de um método simples que permita apreender, num tempo relativamente curto, a complexidade das práticas camponesas; para tanto, o fundamento da análise da região repousa sobre a utilização do conceito de sistema agrário, isto é, um conjunto de elementos ligados entre si por relações que lhe conferem uma certa organização para preencher algumas funções (BEDU *et al.*, 1987).

A noção de sistema agrário

O sistema agrário é um modelo, uma representação teórica da realidade agrária de uma região²¹ que permite que se compreenda o funcionamento do meio rural (BEDU *et al.*, 1987). Esse conceito deve possibilitar uma descrição melhor da heterogeneidade das práticas empregadas para explorar o meio. Entre as definições, ficarei com a de MAZOYER (1985), que define o sistema como "um modo de exploração do meio, historicamente constituído e sustentável, um sistema de forças de produção, adaptado às condições bioclimáticas de um espaço dado e que responde às condições e necessidades sociais do momento", ainda que o último ponto seja contestável pois subentende que o sistema implantado repousa sobre a satisfação das necessidades globais da sociedade, o que deixa pensar numa certa uniformidade²² desta última (BEDU *et al.*, 1987).

Identificação de um sistema agrário

Um sistema agrário pode ser identificado por uma totalidade de práticas e representações implantada por um grupo social para explorar seu meio, manejar seu espaço e se organizar socialmente (BEDU *et al.*, 1987). Compõe-se de três conjuntos de elementos que se combinam:

²⁰ De acordo com JOUVE e CLOUET (1984), o diagnóstico aplicado ao meio rural é uma operação que visa a analisar e julgar modos de utilização do espaço rural num dado momento e numa dada escala em função de objetivos de conhecimento e de valorização desse espaço.

²¹ Devemos ter atenção, pois aqui a região não constitui uma entidade homogênea (meio físico, enclave de certas áreas, presença de várias comunidades, presença de vias de comunicação). Ela corresponde, no âmbito de um estudo de sistema agrário, uma área arbitrariamente delimitada. Mas vamos considerar a região, para a continuação do propósito, como uma simples delimitação administrativa.

²² Não há uniformidade verdadeira do sistema agrário pois cada ator tem um papel independente na sociedade, ainda que esta condicione a maneira pela qual os camponeses exploram o meio. Os objetivos dos atores têm finalidades mais ou menos diferentes, expressando portanto necessidades também diferentes.

- um primeiro conjunto que reúne as características do meio físico (clima, solo, relevo, vegetação etc) e as adaptações que lhes são feitas;
- o segundo conjunto é constituído pelo meio humano e pela organização social; pelo manejo do espaço e dos recursos naturais e pela gestão da força de trabalho;
- o terceiro conjunto é constituído pelos meios técnicos com os quais se mune o grupo para explorar o meio, isto é, a vegetação disponível, assim como os conhecimentos técnicos e agronômicos, o instrumental etc.

3-2-3. Advertência

Diante do tempo limitado e dos meios disponíveis, o trabalho de campo não pretende responder a todas as questões levantadas pela metodologia proposta. As classificações de produtores resultam das enquetes feitas, e comparadas com dados bibliográficos. Elas dão fornecem um instantâneo da situação e servem de indicadores para melhor compreender a situação geral da produção de guaraná na região, permitindo a elaboração de esquemas gerais dos circuitos de produção e de comercialização.

O trabalho foi feito na região de Maués, entre os caboclos e não diretamente na área indígena.

3-3. Primeiros resultados : organização do espaço

3-3-1. Atividades tradicionais - Utilização das plantas

Vários modos de exploração do meio natural estão presentes em Maués. Encontramos atividades agrícolas ou extrativistas e, muitas vezes, uma mistura das duas, com todas as combinações de atividades e partes relativas possíveis. Em todos os casos, é preciso salientar a importância das floresta e das extrações e das culturas que são realizadas nesse meio. Essas atividades visam, em primeiro lugar, ao consumo próprio e, de maneira secundária, a atividades comerciais, ao artesanato ou à venda num mercado local ou regional de produtos agrícolas. Há variações importantes das quantidades e da qualidade segundo o período da colheita, o acesso ao recurso, as necessidades familiares e as facilidades de acesso aos mercados.

3-4. Sistemas de produção do guaraná

Cinco sistemas de produção principais foram inicialmente identificados por meio de vários determinantes, como mão-de-obra, estatuto das terras, acesso ao crédito, rendimentos e operações, e, em segundo lugar, por meio da análise das causas de variabilidade entre sistemas de produção. Entre esses sistemas, três saíram da análise das enquetes clássicas com questionários; os sistemas industriais e indígena provêm de entrevistas com responsáveis comunitários ou administradores de explorações.

3-4-1. Sistema de produção nº 1

O primeiro sistema é dominado pela cultura do guaraná e caracteriza-se por pequenas e médias empresas rurais de produção do produto. A superfície cultivada por esses agricultores é considerável (entre 50 e 150 ha) e eles são proprietários de suas terras. O sistema de produção caracteriza-se pelo emprego de uma mão-de-obra com contrato anual.

As operações de preparo do solo e os tratamentos fitossanitários são sistemáticos e mecanizados. Essas empresas dispõem de um capital próprio e podem ter facilmente acesso ao crédito rural, que utilizam para manter sua capacidade de produção. Nesse sistema há uma verdadeira adequação da oferta em matéria de técnica, sendo o referencial cultural e econômico dos agricultores; esta diz respeito às inovações técnicas e tecnológicas que podem melhorar os rendimentos e a produtividade do trabalho. Os rendimentos são de 350 kg de guaraná em rama por hectare no 4º ano, estabilizando-se por volta de 600-700 kg por hectare a partir do 5º ano.

A comercialização do guaraná é feita diretamente com as indústrias ou os principais intermediários de Maués. Além da torrefação, nenhuma operação tecnológica de transformação das sementes de guaraná em pó é feita pela maioria desses agricultores; porém eles desejam mais e mais tornarem-se produtores de guaraná em pó pois ele tem um preço melhor no mercado e seu transporte é mais fácil, devido ao volume reduzido em relação às sementes.

3-4-2. Sistema de produção n°2

Esse sistema é o utilizado pelas indústrias consumidoras de caféina de guaraná (Coca-Cola, Antártica etc) e se aproxima do sistema n° 1, mas sem operação de comercialização das sementes pois estas são usadas para a fabricação do concentrado de caféina.

3-4-3. Sistema de produção n°3

Esse sistema descreve uma exploração agrícola na qual o guaraná constitui uma das fontes principais de renda; encontramos uma mão-de-obra familiar e de empregados com "contrato de trabalho" raramente formalizado nos períodos de pico (colheita). A maioria desses agricultores possuem terras com títulos de propriedade definitivo e têm acesso ao crédito rural.

Todas as operações de cultivo são manuais, mas há aqueles que usam etapas mecanizadas (serras-elétricas). O uso de adubos e de produtos fitossanitários é constatado, mas não é sistemático e depende da evolução da cultura.

Os rendimentos são de 250 kg de semente de guaraná por hectare no 4º ano, estabilizando-se por volta de 400 kg por hectare a partir do 5º ano. A comercialização das sementes é feita junto não só às indústrias de transformação, mas também a intermediários de Maués. A maioria possui seus próprios meios de transporte. Esse sistema semi-intensivo tem uma produção de sementes torradas e, algumas vezes, em pó (um único caso). As outras atividades agrícolas dão uma renda complementar.

3-4-4. Sistema de produção n°4

Nesse caso, o guaraná não é mais o centro do sistema, mas constitui a renda complementar da família. A mão-de-obra é familiar, mas na época da colheita há um sistema de ajuda mútua entre agricultores, com troca da força de trabalho na forma de ajuri. Os agricultores têm dificuldades de acesso ao crédito rural e desconhecem auxílios agrícolas e evoluções tecnológicas a respeito da cultura do guaraná de modo geral. Nenhum tratamento fitossanitário ou utilização de adubos foram constatados; as operações técnicas de produção são todas manuais.

Os rendimentos são da ordem de 60 kg de guaraná por hectare no 4º ano, estabilizando-se por volta de 110 kg no 5º ano. Também são produzidos bastões com uma parte das sementes de guaraná após torrefação, que são destinados à comercialização junto a intermediários ou no mercado, além do consumo próprio. A comercialização das sementes torradas é feita por meio de intermediários de Maués.

3.5. O guaraná em Maués

De acordo com todos os envolvidos interrogados em Maués, toda a região vizinha deve seu desenvolvimento à cultura do guaraná: este é considerado como sendo o legítimo guaraná do Brasil. É verdade que essa cultura, originária da região, constitui uma forte marca de identidade para as populações da região, que vêem uma forma de reconhecimento internacional do "seu" guaraná. Na Amazônia, o nome de Maués é sinônimo de qualidade quando associado ao guaraná. Além disso, observamos que as culturas associadas são a regra nos sistemas de cultura implantados e que a única cultura tradicional pura é a do guaraná, a qual, ainda que associada, no início de seu ciclo, a outras culturas, torna-se uma monocultura a partir do 5º ano. Essa monocultura tradicional é excepcional nos sistemas agrícolas amazônicos.

3-5.1. A comercialização do guaraná em Maués.

Essa parte dedica-se a mostrar o funcionamento do ramo do guaraná em Maués. Essa apresentação resume o trabalho de uma semana de enquetes na cidade e em Manaus, representando somente uma interpretação da realidade e privilegiando, pois, a busca de coerência do sistema. Ora, um dos limites desse trabalho é a dificuldade de apreensão da articulação entre o nível regional e os sistemas agrários.

3-5-2. Organização da comercialização

As sementes e o guaraná em bastão são destinados principalmente aos mercados local e nacional; há, atualmente, um único caso regular de exportação para o exterior que é um projeto implementado pelo Conselho Geral da Tribo Saterê Mawé, que destina sua produção ao mercado do comércio eqüitativo na Europa.

Os compradores de primeiro nível são principalmente uma empresa de transformação do guaraná e intermediários de Maués. Uma parte dos bastões de guaraná podem ser revendidos diretamente no mercado, mas essa atividade é pequena. Entre os principais compradores encontram-se :

- Antartica, que é uma das mais importantes empresas de produção de bebidas gasosas da América do Sul, possui uma central de compra de guaraná em Maués (SAMASA). Criada em 1962 para comprar guaraná produzido na região, a SAMASA é também uma empresa que transforma o produto em extrato, destinado à fábrica de São Paulo. Em 1976, a empresa decide ter sua própria produção a fim de responder à expansão do mercado de bebidas gasosas. Em 1998, possui 500 ha plantados, com uma densidade de 400 pés/ha, na Fazenda Santa Helena. Hoje, a maior parte do guaraná processado na fábrica provém de pequenos agricultores, que fornecem em média algo entre 200 e 500 kg de guaraná não torrado. No total, o número de fornecedores gira em torno de 500 por ano, para um consumo de 300 t anuais de guaraná pela fábrica, dos quais só 15% provêm das plantações da SAMASA. A fábrica usa sementes e sua epiderme, também ricas em cafeína, para extrair-lhe a essência²³, destinada à fabricação de um tipo de bebida gasosa muito popular no Brasil, o "guaraná", e que contém entre 0,2 a 2 g de guaraná por litro.
- TIBIRICA é uma empresa familiar fundada em julho de 1971, sediada em Cuiabá (a 1.300 km de Maués) e cuja atividade é a comercialização de guaraná em pó ou em bastão em todo o Brasil (aproximadamente 700 t por ano). Há representações da empresa no Rio de Janeiro, Goiânia, Campo Grande, Belo Horizonte, São Paulo e Recife. O fundador da empresa, Sr. Tibirica pai, instalou-se em Maués em 1958 para desenvolver um comércio de guaraná com a cidade de Cuiabá²⁴. Hoje, a empresa emprega 20 pessoas e faz a distribuição de guaraná no Brasil. Os agricultores de Maués vendem diretamente guaraná torrado ou em bastão no ponto de venda no centro da cidade. Esse lugar serve também de unidade de transformação, pois todo o guaraná que é ali armazenado é transformado em pó (99%) e em bastão antes de ser mandado para Cuiabá via Porto Velho.
- Uma rede de pequenos intermediários que, em diferentes níveis, produzem e/ou compram guaraná de pequenos produtores. Estão instalados no centro da cidade e podem ser pluriativos (artesão, pequeno comércio etc). Possuem sua própria rede de fornecedores e se deslocam por via fluvial para fazerem suas compras.

3-5-3. As estratégias de compra e venda

A maior parte da produção anual chega ao mercado a partir do mês de janeiro, com o fim da colheita. De fato, já que as sementes torradas não se estragam, os produtores esperam ter um estoque suficiente para se beneficiarem de um transporte mais eficiente. Os bastões de guaraná são estocáveis (produto não perecível) e vendidos durante o ano todo. Sua posse constitui uma forma de poupança. Como o período de produção é bastante curto, o escoamento da produção é rápido.

Individualmente, os pequenos produtores só controlam uma pequena parte do ramo e possuem pouca ou nenhuma informação sobre os preços, o funcionamento do mercado e as vendas. Por essas razões, há muitos intermediários implicados nos circuitos de comercialização, especialmente nas áreas mais distantes. Há uma competição de preços baixos; os compradores podem transportar muito guaraná para fora das áreas distantes (compra exclusiva), especialmente se o custo do transporte for elevado para pequenas quantidades.

Os preços de abertura do mercado são os que foram praticados no fechamento do ano anterior. Em 1999, era de 5 R\$ o kilo na abertura, mas, segundo a demanda, os rendimentos anuais e a quantidade geral da produção, os preços podem flutuar durante o ano (Quadro XVIII). Para enfrentar toda e qualquer tentativa de especulação sobre os preços de venda, a SAMASA constituiu um estoque-tampão de várias toneladas de sementes torradas. Isto não impede os outros intermediários de utilizar seu estoque para fins especulativos, revendendo sua produção

²³ O procedimento consiste em triturar e em seguida tirar o álcool. Uma tonelada de sementes secas fornece mil litros de essência, que são mandadas para São Paulo via Belém.

²⁴ Esse comércio de guaraná via o Madeira tem antigas raízes, cf. FIGUEROA, 1997.

CAPÍTULO 3- A produção do guaraná em Maués

para pequenas e médias empresas de transformação da região e esperando o bom momento para fazer um negócio. Encontramos, portanto, duas estratégias de venda :

- venda em caso de necessidade de dinheiro;
- estoque especulativo à espera de uma alta eventual dos preços.

Quadro XII : Exemplo de preços de compra e de venda de sementes e de bastões de guaraná. Caso de Waldo Mafra Monteiro, produtor e intermediário.

	Preço de compra (R\$/kg)	Quantidade comprada/produzida	Preço de venda
Guaraná em semente	5	5 t / 1 t	8 R\$ o kg
Guaraná em bastão	15	1 t / 2 t	20 R\$ o kg
Xarope	-	0 litro / 1.000 litros	3 R\$ o litro

O preço de venda ao público, tanto em Maués como em Manaus, do quilo de guaraná em pó é de 20 R\$, para um preço de compra das sementes de 5 R\$ o kg.

Um aspecto paradoxal do mercado de guaraná é que a demanda é superior à produção, mas é ela que faz o preço.

Os preços de compra dependem muito da qualidade da torrefação, sendo as mais apreciadas aquelas que dão um pó claro. Para estimar a qualidade de um bastão, deve-se olhar sua cor, mas, principalmente, é preciso estimar sua densidade, subpesando-o e batendo os bastões uns contra os outros. O som que é produzido não deve ser pesado.

3-5-4. O ramo do guaraná em Maués

A figura apresenta a organização do ramo do guaraná, com todos seus participantes (não se trata de um esquema exaustivo). Os números nas casas permitem que se acompanhe, por uma equação, o percurso e a implicação de um produtor na cadeia. Por exemplo, Tibirica é do tipo [(11), (14,16), (20), (23)]; Waldo Monteiro [(2), (5,8), (11), (14,15,16), (19), (20), (23)]. A organização parece, pelo menos, complexa, e o número de intermediários que não interferem necessariamente no mesmo espaço torna difícil o estudo da formação do preço final.

Conclusões

A. Organização da produção

Os agricultores e artesãos são geralmente camponeses que dispõem de pequenas rendas e cujas atividades, dependentes da floresta, representam uma fonte principal ou adicional de renda. As mulheres, no sistema, desempenham um papel maior na coleta e na transformação das fibras vegetais que servem de base ao artesanato, mas têm também um papel importante na colheita do guaraná entre os caboclos e na preparação entre os Saterê Mawé, participando ativamente da criação da renda das famílias nos sistemas estudados.

Muitos recursos só estão disponíveis de maneira sazonal, apenas sendo coletados quando o trabalho agrícola não gera dinheiro ou deixa tempo para isso; mas a necessidade de dinheiro pode levar a maximizar a renda a curto prazo, coletando a maior quantidade possível de recursos (sementes, fibras, madeira etc). Ao fator pobreza acrescenta-se, em geral, a ausência de segurança sobre o recurso a longo prazo; esse problema é exacerbado pelo crescimento do número de extratores potenciais devido aos fluxos migratórios e do desenvolvimento de uma atividade. É preciso encontrar um caminho anexo para garantir rendas suficientes a todo mundo, mas também gerar, a longo prazo, a sustentabilidade do recurso (o guaraná não está incluído nisso por se tratar de uma cultura inteira, portanto sem problemas de disponibilidade). Qual poderia ser o melhor sistema face às barreiras culturais e tecnológicas a ultrapassar? Várias soluções se nos oferecem :

- _ a plantação industrial, que acarreta uma destruição da floresta (controlada), mas que oferece uma produção forte, empregando uma área bem menor que a de certas fazendas;
- _ a reserva extrativista, maior e que não altera em nada a biodiversidade do meio; uma produção pequena, mas que se aproxima dos sistemas implantados;
- _ um sistema agroflorestal, que, em termos de produção constitui o justo meio, parece

Os sistemas agroflorestais são limitados na Amazônia (KAHN, 1997) pois nos países pioneiros o espaço não é economizado; será difícil operar uma mudança de comportamento pois as transferências só têm chance de sucesso se conseguirem modificar melhorando a exploração já existente dos produtos, e tudo isto sem grandes revoluções. O caso do sistema agroflorestal é, entretanto, o mais interessante pois um ordenamento racional das florestas baseado numa valorização econômica das espécies tradicionais, e que aproveite todos os produtos vegetais sem se contentar, como atualmente é feito, em apenas extrair um tipo deles (exemplo das fibras de palmeiras ou das sementes), permitiria às populações obter fontes de renda suplementares, sempre otimizando as áreas. A dificuldade reside na transferência da idéia, já que ela modificaria profundamente as relações na produção.

B. O artesanato indígena : alguns dados sobre seu desenvolvimento

Um dos objetivos deste trabalho é a elaboração de um quadro do que existe em matéria de propostas por parte dos atores econômicos, assim como a análise de uma certa forma de desenvolvimento ou, pelo menos, de domínio dos principais parâmetros, a fim de, então, tirar algumas consequências sobre uma modificação das relações econômicas e uma melhoria das condições das mesmas. Mas qual poderia ser o impacto de uma modificação das relações econômicas no âmbito das sociedades tradicionais?

É necessário, antes de continuarmos nossa proposta, colocar alguns postulados teóricos, fundamentos do procedimento de reflexão que se vai seguir :

- _ o reconhecimento e a proteção do território que ocupam e utilizam é fundamental para que as ações de desenvolvimento a longo prazo tenham eficácia; esse território é, para muitos, a garantia de sua reprodução material e sócio-cultural;
- _ a proteção do território não garante, em si mesma, um desenvolvimento. A nova necessidade de aquisição de bens de consumo aumentou a pressão de extração sobre esse território e seus recursos; é preciso agora não somente gerar sua subsistência cotidiana, mas também ganhar dinheiro. Necessariamente, a sobrevivência dos povos indígenas dependerá de sua habilidade em planejar e administrar o uso dos recursos territoriais (CHASE SMITH R., 1996);
- _ a dependência total em relação ao mercado ameaça a reprodução social das comunidades. Uma estratégia comum consiste em manter uma combinação de atividades econômicas tradicionais que proporcionem uma parte alimentar e uma parte "material", com novas estratégias de produção. A reprodução de uma vila dependerá da

margem de manobra que terão as comunidades para preservar sua autonomia e sua identidade ao longo do processo de desenvolvimento econômico.

Outras questões podem surgir a respeito da finalidade do trabalho a ser desenvolvido :

Qual papel se quer para o artesanato? Fonte de renda para a obtenção de bens industriais ou fator de manutenção das populações nas vilas face às propostas de trabalho do mercado externo? Em qual proporção o artesanato comercial constitui um trabalho que não vá de encontro às reivindicações de identidade, que, pelo contrário, contribuiriam para afirmá-lo? etc.

Não tenho a pretensão de responder a essas questões, ainda que sejam fundamentais e prévias antes de considerarmos todas as ações de desenvolvimento. Entretanto, à luz da história e da bibliografia existente, principalmente sobre o trabalho desenvolvido por RIBEIRO em 1983 a respeito do papel do artesão na sociedade, vamos tratar de melhor centrar o impacto que poderia ter um projeto de desenvolvimento sobre essas sociedades.

Do ponto de vista histórico... à situação atual

Os povos indígenas da região amazônica têm contatos com a sociedade colonial há 300 anos, e um século de interação com os sistemas escolares e missionários. Historicamente, há duas modalidades básicas da colonização na Amazônia (FIGUEROA, 1997) :

- a colonização de objetivo religioso (a partir do século XVII);
- a colonização laica, cujo objetivo era essencialmente econômico e que servia sobretudo à escravização dos povos indígenas; a população submetida devia servir de mão-de-obra para a construção de edifícios públicos e privados ou então trabalhar nas produções agrícolas e industriais do governo, assim como na exploração dos recursos florestais.

Sua participação numa economia de mercado foi também importante durante trocas ou escambo de produtos agrícolas ou extrativistas, da caça ou da pesca por bens industrializados. É preciso, contudo, dar nuances à intensidade e à duração desses contatos para os diversos grupos ameríndios presentes na bacia amazônica. Algumas tribos especializaram-se nas trocas (Saterê Mawé no que diz respeito ao guaraná), enquanto outras mantinham uma distância maior do mercado e só praticavam a troca de maneira muito pontual e desorganizada (FIGUEROA, 1997).

Diante disso, quais foram as novidades introduzidas pela produção artesanal em "série" a compradores estrangeiros à região e à cultura étnica?

- abandono ou interferência negativa sobre as tarefas cotidianas (AVA, 1995) ;
- transformação da arte indígena na comunidade como expressão estética, estilística e cultural;
- criação de novos modelos estéticos exteriores;
- consumo excessivo de matérias-primas para enfrentar a nova demanda de produção.

Uma das consequências do aumento da venda é a perda de caráter e uma certa vulgarização da cultura material indígena (RIBEIRO, 1983) ; coloca-se o problema de uma evolução do status do artesanato tradicional que se transforma em mercadoria pré-industrial e o surgimento de novos modelos e de novas técnicas de confecção, com o objetivo de satisfazer não só um mercado externo, mas também uma redistribuição na divisão do trabalho. COSTA (1987), que se dedica ao artesanato da sociedade Karajá, constata que as mulheres cuidam da fabricação de diversas produções artesanais destinadas à venda, o que, segundo a divisão do trabalho tradicional, era um trabalho masculino, mas também levantando a questão de uma evolução das peças produzidas com o surgimento de novos artigos, nunca antes produzidos. Poder-se-ia pensar que essas comunidades tradicionais poderiam perder sua capacidade de realização de objetos tradicionais rituais ou de consumo diante da demanda do mercado externo, mas há uma outra análise, desenvolvida por BRAGA (1995), que vê nisso antes um estímulo positivo da arte tradicional, que ressurgiria com mais vitalidade. Durante as entrevistas com vendedores índios em Manaus e em Brasília, percebemos que existe uma clara separação entre dois objetos semelhantes exteriormente : o objeto pessoal é cheio de um conteúdo simbólico, enquanto o que é destinado à venda não tem tal conteúdo; não há coisificação do objeto ritual pois ele guarda todo seu valor. Ademais, para os artesãos, a fabricação e a venda de uma peça permite uma realização pessoal de seu *savoir-faire*, que integram em seu patrimônio cultural.

De maneira geral, alguns problemas subsistem :

- perda da qualidade em proporção inversa ao aumento das quantidades produzidas;

- utilização de materiais heteróclitos, que deformam não só os conceitos técnicos, mas também estéticos (o nylon é mais sólido e prático que os fios de buriti - *Mauritia vinifera* - ou de algodão).

A produção de artesanato destinada a um mercado exterior à comunidade é certamente um fator desestruturador das sociedades ameríndias pois introduz modificações profundas das práticas sociais e técnicas. Mas devemos falar de destruição – num sentido negativo – ou de evolução – numa acepção positiva?

Sem evitar a destruição social (prefiro um termo mais dinâmico, sugerindo que essas sociedades não estão congeladas em sua história : reestruturação), mas colocando-se numa perspectiva evolutiva da sociedade, o artesanato deve funcionar como um mecanismo por meio do qual o indígena identifica-se como tal e também para a sociedade que o cerca; é apenas nesse sentido que seu mercado poderá se desenvolver sem muitos prejuízos ao modelo de organização das sociedades ameríndias. Essa afirmação não altera a questão da renda pois, para as populações ameríndias, ela é o ponto central da atividade. No início da atividade de produção de artesanato, a realização de objetos tradicionais utilizava modelos do que sabiam fazer : o modelo estava a serviço da troca econômica. Atualmente, com a fase de reivindicação de afirmação de sua "indianidade", esse modelo recua pouco a pouco, fazendo com que o artesanato seja visto não somente como uma identificação, até mesmo uma reivindicação cultural, como expressão de valores fundamentais e de apego ao território, mas também como um meio de integrar a sociedade globalizante que os envolve.

É nisso que reside a importância do artesanato aos olhos das comunidades; sua venda fornece não só uma renda, mas também expressa uma afirmação política, um modo de integração e, finalmente, a impressão de um certo controle sobre o futuro.

Estatuto das terras indígenas, indigenismo e caboclos

Tanto para a produção artesanal, cujas matérias-primas são extraídas da floresta, quanto para a cultura do guaraná²⁵, o estatuto das terras é fundamental para a realização de investimentos a médio e, sobretudo, a longo prazo. A nova Constituição democrática brasileira, promulgada em 1989, previa que a totalidade das terras indígenas devia estar delimitada em outubro de 1993. Até hoje somente uma pequena parte pôde ser delimitada, enquanto os indígenas reivindicam 16% da floresta (LAVELEY D., GRENAND F., 1993); enquanto esperam, sobrevivem em reservas que não lhes pertencem. Por outro lado, uma população estimada em 30 milhões de pessoas, entre os quais os caboclos, articulam sua existência no mesmo espaço amazônico que os índios. Há um terceiro grupo, a cena política brasileira, que está hoje cristalizada sobre duas exigências : o nacionalismo e o indigenismo, acentuando o fosso entre populações indígenas e alógenas (BAHUCHET S., 1993). Essa polarização excessiva da Amazônia resultou em dois espaços contraditórios : o território tradicional oposto ao espaço de desenvolvimento nacional (exemplo do problema no anexo 16). Sobre esse esquema, instala-se o indigenismo, que toma a defesa dos ameríndios preconizando a preservação de seu território ecológico. Essa atitude, infelizmente, contribui para reforçar os direitos de uns em detrimento dos direitos fundamentais de outros por meio da criação de um fosso entre as comunidades. A ação que se critica não é o fato de defender as comunidades ameríndias para a instauração de certos direitos, mas, muito frequentemente, colocá-las em oposição em relação ao resto da sociedade, ao invés de integrá-las como componente do espaço multiétnico da Amazônia.

Ora, os caboclos dividem com os ameríndios conhecimentos e práticas, já que sua especificidade é baseada sobre um ajuste entre os dois modelos de sociedade; o perigo reside na negação de sua existência, não lhe dando os meios de consolidá-la e colocando-os à margem da cultura nacional. No espaço multiétnico neo-amazônico, as referências ao passado e a ancestralidade tornam-se o trunfo das identidades neo-amazônicas. Opõem-se entre si com critérios étnicos baseados sobre referências exógenas, isto é, exteriores à prática social e cultural que se tenta singularizar porque imobilizada numa história cultural desconhecida (BAHUCHET S., DE MARET P., 1993).

É nessas parcas idéias que reside uma parte da problemática sobre o estatuto das terras, componente essencial dos sistemas de produção. A extensão de um mercado ou a melhoria da condição de produtor passam por um reequilíbrio sobre seus meios de produzir e, portanto, sobre a segurança de possuir um capital sobre o qual poder-se-á investir para enfrentar o mercado. Há necessidade, no contexto amazônico, de regularizar esse tipo de problemas agrários e políticos se se quiser poder desenvolver um mercado de produção a médio e longo prazos.

²⁵ Um guaranazal pode ser mantido por até 50 anos.

C. Em conclusão...

Um mercado de produtos amazônicos existe na França tanto para o artesanato como para o guaraná. Potencialmente, e diante das regras e condições de funcionamento dos mercados, há ainda margem para as vendas, mas vários pontos devem ser esclarecidos para desenvolver o comércio desses produtos, sobretudo no que se refere à legislação brasileira, que é frouxa em relação ao status dos objetos ameríndios e sua autorização ou não de venda. Atualmente, os volumes são pequenos para as produções amazônicas pois sofrem a concorrência de produtos similares provenientes de outros estados brasileiros e do resto do mundo. Entretanto, apesar desse fato, o potencial é suficiente para que se possa ajudar pequenos produtores da bacia amazônica a encontrar vendas melhores que as feitas no mercado brasileiro. A fabricação tradicional e a imagem que pode ter a bacia amazônica no imaginário europeu são trunfos de venda se houver informações que acompanhem os produtos.

Há, no Brasil, vários problemas a serem resolvidos para um nivelamento da produção que vise a disponibilizá-la num exigente mercado internacional. Para melhor entender os **ENJEUX** reais presentes na Amazônia, uma compreensão das perspectivas históricas e sociais deve ser considerada antes de qualquer projeto, pois toda e qualquer tentativa de estabelecer um modelo pertinente do espaço social e cultural da região passa pela tomada de sua dimensão histórica, que vai da ruptura colonizadora à reformulação dos sistemas sociais e das identidades étnicas. Esses problemas fundamentais e atuais prejudicam a implantação de um estatuto harmonizado das terras e influenciam sobre alguns pontos, como a segurança do recurso a longo prazo.

Há problemas de qualidade e de autenticidade das peças em razão do uso de materiais industriais que prejudicam a imagem do trabalho artesanal. Por outro lado, há projetos, como Fibrarte, muito dinâmicos e cuja política visa, desde o início, a um nível qualitativo e ecológico elevado, o que deixa entrever a possibilidade de adaptação dessas exigências a outros projetos semelhantes.

Tomando-se a produção artística como expressão de valores fundamentais da cultura, pode-se estabelecer algumas linhas de ação a serem promovidas :

- divulgação, mediante a venda dos objetos, de informações sobre a cultura material não só das sociedades indígenas, mas também caboclas;
- estímulo à transmissão do saber;
- promoção da busca de soluções ecologicamente responsáveis e economicamente rentáveis;
- exploração do potencial produtivo das comunidades;
- reacender as iniciativas comunitárias.

Atualmente, as experiências implantadas para reanimar o mercado do artesanato e do guaraná parecem responder às expectativas das populações envolvidas, mas falta-nos uma visão retrospectiva e informações para de fato avaliar-lhes os efeitos sobre a vida, assim como o papel que têm na totalidade dos recursos dessas populações. Os conhecimentos sobre os produtos extraídos da floresta e sobre suas condições de exploração possibilitam preconizar novas opções de proteção e estabelecer as bases de uma sustentabilidade ecológica e social (FEARNSIDE P.M, 1983); para tanto, é preciso que o sistema a ser implantado seja mantido, de fato, pela sociedade, posto que a sustentabilidade repousa sobre a geração constante de lucro.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALBERT (O.), 1998. - *Pour un commerce équitable : expériences et propositions pour un renouvellement des pratiques commerciales entre les pays du Nord et ceux du Sud*, Charles Leopold Mayer, Paris, 167 p.
- Associação Vida e Ambiente (AVA), 1995. - *Aviação do projeto de apoio a comercialização de excedentes ocasionais executado pela associação Vida e Ambiente no parque indígena do XINGU*, Relatório Técnico, AVA, Rio de Janeiro, 68p.
- BAHUCHET (S.), de MARET (P.), 1993. - *Situation des populations indigènes des forêts denses humides*, DGXI, ULB/Lacito CNRS, Juin 1993.
- BEDU (L.), MARTIN (C.), KNEPFLER (M.), TALEC (M.), URBINO (A.), 1987. - *Appui pédagogique à l'analyse du milieu rural dans une perspective de développement*, Département systèmes agraires du CIRAD, ENSSAA- DIJON, CNEARC- MONTPELLIER, Ministère de l'agriculture, Coll. Documents Systèmes Agraires n°8, Montpellier, 188 p.
- BRAGA, 1995. - *Mira, III Mostra antropológica de cultura material manufaturas em madeira.*, Textes et catalogue, Manaus, 150p.
- CHASE SMITH (R.), 1996.- El futuro económico de las indígenas amazonicas, una preocupación compartida, In : COICA- OXFAM AMERICA, 1996. - *Amazonia : economia, indígena y mercado. Los desafíos del desarrollo autonomo*. COICA- OXFAM, Quito, 30 34, 333 p.
- CHASE SMITH (R.), 1996. - Introducción a los estudios de caso, In : COICA- OXFAM AMERICA, 1996. - *Amazonia : economia, indígena y mercado. Los desafíos del desarrollo autonomo*, COICA- OXFAM, Quito, 41- 45, 333 p.
- CHASE SMITH (R.), 1996. - El horizonte económico de los indígenas amazonicos, In : COICA- OXFAM AMERICA, 1996. - *Amazonia : economia, indígena y mercado. Los desafíos del desarrollo autonomo*. COICA- OXFAM, Quito, 170, 333 p.
- CLOUET (Y.), JOUVE (Ph.), 1984. - La fonction diagnostic dans la démarche Recherche-Développement. Les différentes échelles à considérer. Les finalités, *Cahier de la Recherche-Développement* n° 3-4, p 5-9, DSA CIRAD de Montpellier.
- COSTA (M.H.F.), 1978. - *A arte e o artista na sociedade Karaja*, FUNAI, Brasília, 196 p.
- DEMANGEOT (J.), 1972. *Le continent brésilien*, Coll. Regards sur la géographie, Société d'édition d'enseignement supérieur, Paris, 172 p.
- DIAS CABALZAR (F.), 1997. - *Iniciativas indígenas na produção e comercialização de artesanato no alto Rio Negro*, Relatório de atividades, FOIRN/ ISA/ IZZ, 30p.
- EMBRAPA/EMATER, 1983. - Sistemas de produção para o guaraná. Estado do Amazonas Revisão, EMATER-AM, *Série Sistemas de produção, Boletim n°1*, Manaus, 32p.
- EMPERAIRE (L.), ed., 1996. - *La forêt en jeu*. Orstom/Unesco, Paris, 342 p.
- FEARNSIDE (P.M.), 1983. - Development alternatives in the brasilian Amazon : an ecological evaluation, *Interciencia*, Mar/Apr 1983, Vol 8, n°2.
- FERREIRA de ATHAYDE (S.), 1988. - *Organização social, aspectos econômicos e sustentabilidade ambiental : perspectivas para a potencialização de comércio de artesanato no parque indígena do XINGU*, Relatório - Diagnóstico preliminar, ISA, São Paulo, 155p.
- FIGUEROA (A.L.G.), 1997. - *Guerrier de l'écriture et commerçants du monde enchanté : histoire, identité et traitement du mal chez les Satéré Mawé (Amazonie centrale, Brésil)*, Thèse présentée pour le titre de docteur en anthropologie, Ecole de Hautes Etudes en Sciences Sociales, Paris, 685p., annexes.
- FUNAI, 1983. - *Legislação, jurisprudência indígenas*, Ministério do interior, Brasília, 47 p.
- Governo do estado do Amazonas, 1988. - *Estatística agrícola do Amazonas 1970- 1987. Vol 1*, Manaus, 1988.
- IBGE, 1998. - *Anuario estatístico do Brasil 1997*, IBGE, Rio de Janeiro.
- IBGE, 1991. - *Censo demográfico do brasil, Amazonas*, IBGE, Rio de Janeiro, n° 4, 308p.
- IBGE, 1979. - *Censos econômicos de 1975, censo agropecuário Amazonas*, Secretaria de planejamento da presidência da república, Rio de Janeiro, Tomo III Vol 1, 255, 313 p.
- IBGE, 1983. - *Censos econômicos de 1980, censo agropecuário Amazonas*, Secretaria de planejamento da presidência da república, Rio de Janeiro, 88-92, 357 p.
- IBGE, 1991. - *Censos econômicos de 1985, censo agropecuário Amazonas*, Secretaria de planejamento da presidencia da república, Rio de Janeiro, 137-142, 287-288, 322 p.
- IBGE, 1998. - *Censos econômicos de 1995, censo agropecuário Amazonas*, IBGE, Rio de Janeiro, 385p.
- KAHN (F.), 1997. - *Les palmiers de l'Eldorado*, ORSTOM éd., Col. Didactiques, Paris, 252p.
- LAVELEY (D.), 1997. - L'indien, le noir, le caboclo ou amazonies métissées. In : *Les peuples des forêts tropicales. Systèmes traditionnels et développement rural en Afrique*

- Equatoriale, grande Amazonie et Asie du Sud Est, Institut de sociologie de l'université libre de Bruxelles, *Coll. Civilisation*, Vol. XLIV-n°1-2, Bruxelles, 255 p.
- LEACOCK (S.), 1964. - Ceremonial drinking in an Afro- Brazilian cult, *American Anthropologist*, 66(2) : 344- 354.
- LEVI STRAUSS (C.) 1993. - Un autre regard. In : La remontée de l'Amazonie : anthropologie et histoire des sociétés amazoniennes, *L'homme*, 126-128 XXXIII, Paris.
- LORENTZ (S. da S.), 1992. - *Satére- Mawé : os filhos do guaraná*, Centro de trabalho Indigenista, São Paulo, 159p.
- MELLO (O.), 1967. - *Topônimos Amazonenses*, Edições Governo do Estado do Amazonas, Série Torquato Tapajós, Vol. XIII, Manaus.
- MONTEIRO (M.Y.), 1965. - Antropogeografia do Guaraná, Instituto Nacional de Pesquisas de Amazônia, *Cadernos de Amazônia* 6, Manaus.
- NIMUENDAJU (C.), 1948. - The Maué and Arapium. In : *Handbook of the South American Indians*, Washington Smithsonian Institution, Bureau of American Ethnology, Steward J. éd., Bull 143(III), 255-264.
- OLLIVIER (A.), DAYAN (A.), OURSET (R.), 1990. - *Marketing international*, Coll. Que sais-je ?, PUF, Paris, 126 p.
- RIBEIRO (B.G.) et Al, 1983. - *Artesão tradicional o seu papel na sociedade contemporânea*, FUNARTE, Instituto Nacional de Folclore, Rio de Janeiro, p 11- 49.
- ROCHFORT (R.), 1995. - *La société des consommateurs*, Odile Jacob, Paris, 189 p.
- RUELLAN (D.), RUELLAN (A.), 1989. - *Le Brésil*, Karthala, Paris, 209p.
- RUIZ PEREZ (M.), ARNOLD (J.E.M.), 1996. - *Current issues in Non Timber Forest Products Research*, CIFOR, Indonesia, 264 p.

ANEXOS

GUIAS DE ENTREVISTAS

No caso dos artesões do projeto Fibrarte

- Faz quantos anos que o Sr trabalha com artesanato ?
- Trabalha com seu esposo (a) ? Tem outras atividades ?
- Tem uma avaliação de quantas horas trabalha por dia ou semana nesta atividade ?
- Precisa ir buscar matéria prima (palha, arumã, ...) cada quanto ? Quais são as condições de trabalho ?
- Que tipo de matéria prima usa ?
- Como se prepara ?
- Qual é o tipo de artesanato produzido ? Quanto tempo leva para fabricar tal tipo de artesanato ?
- Quem faz o quê ? O homem, a mulher ? porque ?
- Quem decide da organização dos trabalhos ?
- Para que serve este dinheiro ? (dia-a-dia, projeto, poupança, ...) ?
- Qual é o papel da cooperativa ? Como ficou agora ? Quais são as condições de venda, produção ? Como se decide dos modelos ?

Sobre a produção de guaraná

1- Uso do espaço:

- data de instalação
- câmbios ocorridos (história, relações sociais...)
- distância da cidade, dificuldades de acesso, meio de transporte,

2- Meios de produção

- superfície, tipo de solo, avaliação do agricultor
- meios técnicos
- status das terras
- mão de obra

3- O guaraná e as outras produções

- organizações das roças, superfície, cultivos, o guaraná dentro dos outros cultivos
- modalidades de trabalho (plantio, capinas, intrantes, ...)
- colheita (quem, quando, como, preço, ...)

4- O guaranazal

- idem que 3

5- Finalidade dos produtos

- transformação (bastões, pó), onde, quando,
- preço de venda, evolução
- venda para quem (mercado, empresa, ...), intermediários,
- relações com os compradores ?
- locais de venda
- remuneração ? troca, compra, ... por que ?

Com os vendedores de artesanato em Manaus

- desde quanto tempo trabalha com artesanato indígena ?
- quantas pessoas trabalham com o Sr ? Sob que forma ?
- como é feito o contato entre a loja e as comunidades indígenas ?
- existem contratos de venda ? ou a compra resulta só de entendimentos orais ?
- quais são os grupos indígenas com os quais o Sr trabalha mais ? porquê

- quais são as relações com eles ? e os caboclos ?
- existe uma periodicidade de compra com certos grupos ou é ocasional ?
- como são realizadas as compras? Existem intermediários ou a compra é direta com eles na loja?
- como se calcula o preço? tem tabela? A quantidade e a quaidade influem sobre o preço?
- paga-se em dinheiro ou com mercadoria?
- acontece fazer compras só para garantir boas relações com certos grupos mesmo se as peças são de qualidade inferior?
- quais são os critérios de seleção?
- existem compradores que compram de maneira regular?
- existem vendas para o exterior?
- qual é o perfil dos compradores? De classe social, profissão são? São turistas, colecionadores?
- quais são as melhores vendas?
- existe uma diferença de preços para as peças feitas com materiais industriais?

Portaria do IBAMA sobre importação e exportação da fauna.

MINISTÉRIO DO MEIO AMBIENTE, DOS RECURSOS HÍDRICOS E DA AMAZÔNIA LEGAL
INSTITUTO BRASILEIRO DO MEIO AMBIENTE E DOS RECURSOS NATURAIS RENOVÁVEIS
PORTARIA Nº 93 DE 07 DE JULHO 98

O PRESIDENTE DO INSTITUTO BRASILEIRO DO MEIO AMBIENTE E DOS RECURSOS NATURAIS RENOVÁVEIS - IBAMA, no uso de suas atribuições previstas no Art. 24 do Decreto nº 78, de 05 de abril de 1991, e no Art. 83, inciso XIV, do Regimento Interno aprovado pela Portaria GM/MINTER nº 445, de 16 de agosto de 1989, e tendo em vista o Art. 225, ~ 1º; VII da Constituição Federal; o disposto na Lei nº 5.197, de 03 de janeiro de 1967, Lei nº 6.938, de 31 de agosto de 1981, Lei nº 7.173, de 14 de dezembro de 1983, Lei nº 9.111, de 10 de outubro de 1995, Lei nº 9.605, 12 de fevereiro de 1998; Decreto nº 24.548, de 03 de julho de 1934 que aprovou o Regulamento do Serviço de Defesa Sanitária Animal; Portaria Ministerial do Ministério da Agricultura e do Abastecimento - MAA nº 49, de 11 de março de 1987; Portaria Ministerial nº 106 de 14 de novembro de 1991 e Portaria nº 74 de 07 de março de 1994; Decreto nº 76.623, de 17 de novembro de 1975 que promulgou a Convenção Internacional sobre Comércio das Espécies da Flora e Fauna Selvagens em Perigo de Extinção - CITES; Decreto Legislativo nº 2 de 1994; Resolução Conselho Nacional do Meio Ambiente - CONAMA nº 237, de 19 de dezembro de 1997, Portaria Normativa 113/97 de 25 de setembro de 1997; Portaria Normativa 131/97 de 3 de novembro de 1997 e em face ao contido no processo nº 02001.002408/96-93, RESOLVE:

Art. 1º - A importação e a exportação de espécimes vivos, produtos e subprodutos da fauna silvestre brasileira e da fauna silvestre exótica, serão normalizadas por esta Portaria.

Parágrafo Único - Excetuam-se para efeito desta Portaria, os peixes e os invertebrados aquáticos não listados nos Apêndices da CITES e os animais considerados domésticos para efeito de operacionalização do IBAMA, conforme Anexo 1 da presente Portaria.

Art. 2º - Para efeito desta Portaria, considera-se:

- I - Fauna Silvestre Brasileira: são todos aqueles animais pertencentes às espécies nativas, migratórias e quaisquer outras, aquáticas ou terrestres, que tenham seu ciclo de vida ocorrendo dentro dos limites do Território Brasileiro ou águas jurisdicionais brasileiras.
- II - Fauna Silvestre Exótica: são todos aqueles animais pertencentes às espécies ou subespécies cuja distribuição geográfica não inclui o Território Brasileiro e as espécies ou subespécies introduzidas pelo homem, inclusive domésticas em estado asselvajado ou alçado. Também são consideradas exóticas as espécies ou subespécies que tenham sido introduzidas fora das fronteiras brasileiras e suas águas jurisdicionais e que tenham entrado em Território Brasileiro.
- III - Fauna Doméstica: Todos aqueles animais que através de processos tradicionais e sistematizados de manejo e/ou melhoramento zootécnico tornaram-se domésticas, apresentando características biológicas e comportamentais em estreita dependência do homem, podendo apresentar fenótipo variável, diferente da espécie silvestre que os originou.

Art. 3º - A importação e a exportação poderá ser realizada somente por pessoa jurídica de direito público ou privado e registrada junto ao IBAMA.

Parágrafo Único - Em caso excepcional, poderá ser autorizada a importação e a exportação por pessoa física, mediante parecer favorável.

Art. 4º - A importação de animais vivos está sujeita também a autorização do Ministério da Agricultura e do Abastecimento, que se manifestará quanto às questões zoonosológicas.

Art. 5º - A importação e a exportação de agentes de controle biológico dependerá do cumprimento da Portaria Normativa IBAMA nº 131/97 de 3 de novembro de 1997 e legislação complementar.

Art. 6º - A importação de animais vivos silvestres da fauna exótica por grupo familiar de pessoas físicas, com finalidade de servirem como animais de estimação, somente será autorizada em número não superior a 2 (dois) indivíduos reproduzidos em cativeiro e devidamente marcados na origem, em consonância com os Artigos 3º, 4º e 31 desta Portaria.

Parágrafo Único - Será autorizada a importação de animais da fauna silvestre brasileira, sem limitação de quantidade, quando comprovadamente reproduzidos em cativeiro e devidamente marcados na origem.

Art. 7º O IBAMA se resguardará do direito de consultar especialistas para obtenção de subsídios para autorizar ou não a importação de espécimes vivos da fauna silvestre exótica, bem como consultar o Órgão Ambiental competente do Estado ou Município que receberá os animais importados.

Art. 8º - O acondicionamento e o transporte nacional e internacional de espécimes vivos da fauna silvestre brasileira e exótica, deverá obedecer às diretrizes para transporte de

animais vivos da CITES e as normas da Associação Internacional de Transporte Aéreo - IATA, quando transportados por aeronaves.

DO REGISTRO

Art. 9º - A pessoa jurídica que importar ou exportar espécimes vivos, produtos ou subprodutos da fauna silvestre brasileira e exótica, deverá obrigatoriamente registrar-se no IBAMA nas categorias de Importador ou Exportador de Animais Vivos, Abatidos, Partes, Produtos e Subprodutos da Fauna Silvestre, protocolando requerimento na Superintendência do IBAMA onde possui sede e foro, conforme modelo constante no Anexo 2 da presente Portaria, com a apresentação da seguinte documentação/informações:

- a) preenchimento e assinatura do formulário padrão do IBAMA de Cadastro Técnico Federal de Atividades Potencialmente Poluidoras ou Utilizadoras de Recursos Ambientais;
- b) documentação da empresa (cópia atualizada do Contrato Social, Cadastro Geral do Contribuinte do Ministério da Fazenda - CGC-MF, Cadastro da Pessoa Física - CPF e Identidade do(s) dirigente(s));
- c) declaração especificando os animais vivos, produtos e subprodutos com as respectivas cotas a serem importadas/exportadas;
- d) o importador/exportador de espécimes vivos da fauna silvestre exótica, deverá apresentar o croqui detalhado das instalações onde os animais serão mantidos até sua comercialização, dados sobre alimentação, fornecimento de água, questões de higiene, segurança e sanidade dos animais e dos recintos, bem como a sua localização para procedimentos de vistoria;
- e) o importador/exportador deverá justificar o motivo da importação/exportação, questões de manejo e segurança das instalações, a fim de que possa ser assegurada a impossibilidade de ocorrência de quaisquer ameaças à integridade dos ecossistemas do país, ao patrimônio público e privado, bem como a segurança pública, caso venha a ocorrer a fuga dos animais ;
- f) Licenciamento Ambiental emitido pelo órgão ambiental competente,
- g) recolhimento do Documento de Arrecadação de Receitas-DR do IBAMA, correspondente ao registro inicial na categoria pretendida.

DAS OBRIGAÇÕES

Art. 10º - A pessoa jurídica registrada no IBAMA como exportador é obrigado a:

- a) fornecer ao comprador Nota Fiscal onde deverá constar o número de registro no IBAMA;
- b) fazer constar na Nota Fiscal a quantidade, identificação da espécie (nome científico e vulgar), especificação do produto, marcas e identificações (anilhas, selos, lacres, tatuagens, identificação eletrônica (tipo e marca) e etc.);
- c) manter arquivo com as licenças obtidas, bem como as Notas Fiscais dos fornecedores para efeito de vistoria e fiscalização; e
- d) apresentar relatório anual até fevereiro de cada exercício das exportações realizadas, conforme Modelo constante no Anexo 4.

Art. 11º - A pessoa jurídica registrada no IBAMA como importador é obrigado a:

- a) possuir quarentenário aprovado pelo Ministério da Agricultura e Abastecimento;
- b) os animais vivos importados somente poderão ingressar no país se marcados na origem utilizando sistema de marcação próprio, reconhecido pelo IBAMA (anilhas, tatuagens, identificação eletrônica (tipo e marca));
- c) fazer constar nas caixas de transporte a quantidade de animais por espécie que estão sendo transportados, para facilitar a identificação pelos agentes aeroportuários;
- d) fornecer ao comprador Nota Fiscal;
- e) informar ao IBAMA, o aeroporto/porto, empresa de transporte, Conhecimentos Aéreos e data e hora prevista de chegada dos animais;
- f) manter arquivo das Licenças obtidas, Notas Fiscais e Conhecimentos Aéreos referentes ao transporte, disponibilizando-os quando solicitado pelo IBAMA;
- g) apresentar relatório anual até fevereiro de cada exercício das importações realizadas, conforme Modelo constante do Anexo 4, com cópia das licenças obtidas; h) fornecer aos compradores de animais de estimação um texto com orientações básicas sobre a biologia da espécie (alimentação, fornecimento de água, abrigo, exercício, repouso, possíveis doenças, aspectos sanitários das instalações, cuidados de trato e manejo e se é potencialmente prejudicial ao homem e sobretudo, a proibição de soltura ou introdução dos animais na natureza.

Parágrafo Único - Nas transações envolvendo espécimes, produtos e subprodutos de espécies constantes nos Anexos I e II da CITES, obrigar-se-á o fornecimento ao comprador, de cópia autenticada das licenças que autorizaram todo o procedimento.

DAS LICENÇAS.

Art. 12 - Para a importação e exportação de espécimes vivos, produtos e subprodutos da fauna silvestre brasileira e exótica é necessário apresentar requerimento e formulário preenchido conforme modelo no Anexo 3 da presente Portaria e declaração "proforma" do fornecedor com o(s) respectivo(s) nome(s) científico(s) da (s) espécie (s) -alvo.

1º - A documentação deverá ser protocolada na Unidade do IBAMA com 30 (trinta) dias de antecedência da data do embarque, que analisará o pedido e o enviará acompanhado de parecer técnico ao Departamento de Vida Silvestre-DEVIS da Diretoria de Ecossistemas-DIREC.

2º - Para a efetivação das operações citadas no "caput" deste Artigo, serão expedidas licenças de importação, exportação e reexportação conforme modelos contidos nos Anexos 5 e 6.

~ 3º - A apresentação do formulário - Anexo 3 - não garante a expedição da licença.

Art. 13 - São isentos de quaisquer tramitações junto ao IBAMA, os espécimes da fauna doméstica de conformidade com a lista objeto do Anexo 1 da presente Portaria e os produtos e subprodutos da fauna silvestre brasileira e exótica considerados artigos de uso pessoal.

Parágrafo Único - Consideram-se artigos de uso pessoal, os espécimes mortos, as partes, produtos ou subprodutos de fauna silvestres que sejam propriedades de um particular e que constituam ou se destinem a constituir parte de seus bens ou objetos pessoais.

DAS DEMAIS EXIGÊNCIAS

Art. 14 - A importação de animais para formação de plantel em criadouros comerciais será condicionada à apresentação de projeto de criação, conforme norma específica.

Art. 15- O comerciante de animais vivos da fauna silvestre exótica, que desejar importar para comércio próprio, deverá estar em situação regular junto ao IBAMA e observar o disposto nesta Portaria.

Art. 16 - A importação de animais vivos de espécies listadas no Anexo I da Convenção sobre o Comércio Internacional de Espécies da Flora e Fauna Selvagens em Perigo de Extinção - CITES, somente será permitida para espécimes reproduzidos em cativeiro, devidamente marcados na origem e mediante a apresentação de certificado que comprove a origem legal dos animais e outras normas complementares da Convenção.

Art. 17 - A importação de animais vivos de espécies listadas no Anexo II da CITES reproduzidas em cativeiro, somente será efetivada mediante comprovação da marcação individual dos exemplares e apresentação da licença de exportação do país de origem.

Art. 18 - Não será autorizada a importação de animais da fauna silvestre exótica provenientes de captura na natureza e destinados ao comércio.

Art. 19 - A importação de espécimes vivos de espécies da fauna silvestre brasileira, somente será permitida se forem provenientes de reprodução em cativeiro, estiverem devidamente marcados na origem e mediante a apresentação de certificado que comprove a sua origem legal e outras normas complementares.

Art. 20 - A importação de produtos e subprodutos da fauna silvestre brasileira, manufaturados ou industrializados, somente será possível quando oriundos de animais reproduzidos em cativeiro.

Parágrafo Único - Em se tratando de espécies listadas no Anexo I da CITES, é obrigatório a apresentação das licenças expedidas pelo país exportador.

Art. 21 - A importação de animais vivos poderá ser autorizada para:

I - Animais da fauna silvestre brasileira e da fauna silvestre exótica para jardins zoológicos, criadouros científicos e criadouros conservacionistas, clubes e sociedades ornitófilas, devidamente registrados junto ao IBAMA mediante demonstração da necessidade de formação ou renovação de plantel,

II - Animais da fauna silvestre exótica com origem em circos e destinados a circos devidamente registrados no IBAMA.

Parágrafo Único - para o item II não será autorizada a importação de animais mutilados. Entenda-se como animais mutilados aqueles que sofreram a extração deliberada de presas e garras. Constatada a mutilação, os animais deverão retornar ao país exportador e o custeio das operações de exportação ficará a cargo do importador.

Art. 22 - A importação de animais vivos por instituições de pesquisa serão autorizadas com base no envio do projeto de pesquisa que a justifique, observando o disposto no Art. 4º desta Portaria, obrigando a informar o destino final dos exemplares após o término da pesquisa.

Art. 23 - A importação de animais vivos listados nos Anexos I e II da CITES para fins científicos, pedagógicos ou de capacitação, indústria biomédica e programas de criação em cativeiro, seguirão as normas estabelecidas pela Convenção.

- Art. 24 - A importação temporária de animais vivos da fauna silvestre exótica para exposições e eventos de cunho científico, educativo ou promocional, seguirá os trâmites normais de importação.
- Parágrafo Único - O importador quando solicitar a Licença de Importação Temporária deverá informar o período de permanência dos animais no País, bem como a programação de eventos e localização, área de repouso dos animais quando for o caso, nas turnês pelo país. Se a devolução não ocorrer dentro do prazo estabelecido, o importador estará sujeito as penalidades administrativas, inclusive impossibilitado de efetuar novas importações.
- Art. 25- Fica isenta da licença de importação, os troféus de caça de espécies não listadas nos Anexos da CITES.
- Art. 26 - A exportação de espécimes vivos da fauna silvestre exótica listados no Anexo I da CITES, e da fauna silvestre brasileira somente será permitida para espécimes comprovadamente reproduzidos em cativeiro em criadouros comerciais e jardins zoológicos registrados junto ao IBAMA e quando marcados na origem.
- Art. 27 - A exportação de espécimes vivos, produtos e subprodutos da fauna silvestre brasileira provenientes de instituições devidamente registradas ou oficialmente reconhecidas pelo IBAMA, só será autorizada quando for objeto de intercâmbio técnico-científico com instituições afins do exterior, de conformidade com a legislação específica.
- § 1º - Todos os espécimes vivos da fauna silvestre brasileira não reproduzidos em cativeiro, quando exportados, continuarão a critério do IBAMA, a pertencer ao governo brasileiro, assim como seus descendentes.
- 2º - Os espécimes a serem exportados deverão ser necessariamente marcados na origem.
- Art. 28 - Poderá ser autorizada a exportação de espécimes vivos, produtos e subprodutos da fauna silvestre brasileira coletados por pesquisadores brasileiros e estrangeiros, desde que provenientes de expedição científica autorizada pelo Ministério da Ciência e Tecnologia - MCT e amparadas por licença de coleta/captura expedida pelo IBAMA.
- Art. 29 - Será permitida a exportação de artesanato indígena ou similar confeccionado com partes de animais da fauna silvestre brasileira somente para intercâmbio científico e cultural, entre instituições oficiais ou oficializadas, ouvida a Fundação Nacional do Índio - FUNAI.
- Art. 30 - As reexportações serão autorizadas desde que tenham sido cumpridas as exigências para a importação contidas nesta Portaria.

DAS RESTRIÇÕES

- Art. 31 - Fica proibida a importação de espécimes vivos para fins de criação com fins comerciais, manutenção em cativeiro como animal de estimação ou ornamentação e para a exibição em espetáculos itinerantes e fixos, salvo em jardins zoológicos, os seguintes taxa:
- I. invertebrados, II. anfíbios (exceto *Rana catesbiana* - rã-touro), III. répteis,
 IV. ave da espécie *Sicalis flaveola* e suas subespécies,
 V. mamíferos das Ordens: Artiodactyla (exceto os considerados domésticos para fins de operacionalização do IBAMA), Carnívora, Cetácea, Insectívora, Lagomorpha, Marsupialia, Pennipedia, Perissodactyla, Proboscidea, Rodentia e Sirênia.
- Art. 32 - O IBAMA, de acordo com as competências emanadas da Resolução CONAMA nº 237/97, publicará no prazo de 60 (sessenta) dias a contar da publicação desta Portaria no Diário Oficial da União os requisitos mínimos para o Licenciamento Ambiental, de que trata a letra "f" do Art. 9º da presente Portaria.
- Art. 33 - As pessoas físicas registradas no IBAMA como " Exportador de Animais Vivos/Abatidos/Partes/Produtos e Subprodutos da Fauna Silvestre Brasileira e Exótica" e " Importador de Animais Vivos/Abatidos/Partes/Produtos e Subprodutos da Fauna Silvestre Brasileira e Exótica" deverão num prazo não superior a 60 (sessenta) dias a contar de publicação desta Portaria no Diário Oficial da União, se adequarem as normas da presente Portaria.
- Art. 34 - A Administração Central do IBAMA e as Superintendências com delegação de competência poderão baixar normas complementares visando a aplicação e a operacionalização da presente Portaria.

DAS PENALIDADES

- Art. 35 - O descumprimento das normas desta Portaria implicará em penalidades administrativas, bem como o cancelamento do registro, retenção da licença e apreensão do produto objeto da transação, além das penalidades previstas nas Leis 5.197/67, 6.938/91 e 9.605/98, sem prejuízo das demais sanções civis e penais.

Art. 36 - Os casos omissos referentes a espécies relacionadas nos Anexos CITES serão resolvidos pelas Autoridades Administrativas CITES.

Art. 37 - Esta Portaria entra em vigor na data de sua publicação no Diário Oficial da União.

Art. 38 - Revoga-se a Portaria nº 029/94 de 24 de março de 1994.

EDUARDO DE SOUZA MARTINS Presidente

Publicada no D.O.U. de 08/07/98 Seção I Pg 74, 75, 76 e 77

ANEXO 1

LISTAGEM DE FAUNA CONSIDERADA DOMÉSTICA PARA FINS DE OPERACIONALIZAÇÃO DO IBAMA NOME COMUM NOME CIENTIFICO OBSERVAÇÃO

- Abelhas *Apis mellifera* todas as raças/variedades, objeto da apicultura
- Alpaca *Lama pacos*
- Bicho-da-seda *Bombyx* sp todas as raças/variedades objeto da sericicultura
- Búfalo *Bubalus bubalis*
- Cabra *Capra hircus*
- Cachorro *Canis familiaris* e suas diferentes raças selecionadas
- Calopsita *Nymphicus* e sua mutações *hollandicus*
- Camelo *Camelus bactrianus*
- Camundongo *Mus musculus*
- Canário-do-reino ou *Serinus canarius* e suas mutações canário-belga
- Cavalo *Equus caballus* e suas diferentes raças selecionadas
- Chinchila *Chinchilla lanigera* somente se reproduzidas em cativeiro
- Cisne-negro *Cygnus atratus*
- Cobaia ou porquinho-da- *Cavia porcellus* Índia
- Codorna-chinesa *Coturnix coturnix*
- Coelho *Oryctolagus* e suas diferentes raças selecionadas *cuniculus*
- Diamante-de-gould *Chloebia gouldiae* e suas mutações
- Diamante-mandarim *Taeniopygia guttata* e suas mutações
- Dromedário *Camelus dromedarius*
- Escargot *Helix* sp
- Faisão-de-coleira *Phasianus colchicus*
- Gado bovino *Bos taurus* e suas diferentes raças selecionadas
- Gado zebuino *Bos indicus* e suas diferentes raças selecionadas Galinha *Galus domesticus* e suas mutações
- Galinha-d'angola *Numida meleagris* reproduzidas em cativeiro
- Ganso *Anser* sp. exceto os do ANEXO II CITES
- Ganso-canadense *Branta canadensis* exceto *B. canadensis leucopareira* ANEXO I CITES
- Ganso-do-nilo *Alopochen aegypticus* Gato *Felis catus* e suas diferentes raças selecionadas
- Hamster *Cricetus cricetus* proibida a importação a partir da data da publicação desta Portaria.
- Jumento *Equus asinus*
- Lhama *Lama glama*
- Manon *Lonchura striata* e suas mutações
- Marreco *Anas* s exceto os do ANEXO II CITES
- Minhoca todas as espécies/raças e variedades exóticas objeto da minhocultura
- Ovelha *Ovis aries* e suas diferentes raças selecionadas
- Pato-carolina *Aix sponsa*
- Pato-mandarim *Aix galericulata*
- Pavão *Pavo cristatus* e suas diferentes raças selecionadas
- Perdiz-chucar *Alectoris chukar*
- Periquito-australiano *Melopsittacus* e suas diferentes raças selecionadas *undulatus*
- Peru *Meleagris gallopavo* e suas diferentes raças selecionadas *Phaeton Neochmia phaeton*
- Pomba-diamante *Geopelia cuneta*
- Pombo-doméstico *Columba livia* e suas diferentes raças selecionadas
- Porco *Sus scrofa* e suas diferentes raças - exceto O javali-europeu, *Sus scrofa scrofa*. Isento de licença do IBAMA para comercialização de produtos e subprodutos no mercado interno.
- Ratazana *Rattus norvegicus*
- Rato *Rattus rattus* *Tadorna Tadorna* sp.