

INSTITUTO SOCIOAMBIENTAL  
data \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_  
cod. H65 000 48

**Sugestão de um caminho para criação de  
empreendimentos para o aproveitamento de  
produtos não madeireiros no Acre**

Sugestão de palestra para apresentação no workshop

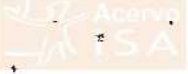
“Manejo dos Recursos Não Madeireiros: Perspectivas para a Amazônia”

a realizar-se em Rio Branco - AC, de 11 a 14 de agosto de 1998

Fabio F. Dias.

Proprietário da Tawayá - comércio de produtos do vale do Juruá

10 de junho de 1998



Os principais limitadores à produção e comercialização de produtos não madeireiros não são, a meu ver, obstáculos individuais, como custos de transporte, distância ou capacitação de comunidades. Acredito que o não surgimento de negócios para o aproveitamento destes produtos esteja relacionado a ausência de conceitos bem definidos sobre como deveria ocorrer o processo, que levem a uma política bem definida para o setor.

Gostaria de apresentar alguns ingredientes que considero importantes para um empreendimento que vise o aproveitamento de produtos não madeireiros.

1. PARCERIA ENTRE DIFERENTES. A Tawaya e a Apiwtxa trabalham em parceria, porém mantendo cada um sua identidade. Ou seja, a Apiwtxa é uma associação indígena e a Tawaya uma empresa, cada qual com seus próprios objetivos, mas participantes de um projeto comum. Os objetivos de cada um com certeza não se confundem e são diferentes, mas existe conhecimento, clareza, vontade e confiança suficientes para que trabalhem num projeto comum. Sou a favor da idéia de que comunidades podem e devem manter parcerias com empresas para trabalhar com produtos florestais não madeireiros e que as comunidades não devem ter participação na propriedade ou administração da empresa. Justificativas: empresas lidam com o mercado muito melhor do que associações ou ONGs, por que são feitas para isto. A não participação de associações na propriedade ou administração de empresas justifica-se por um princípio de independência necessário quando partes tão diferentes levam a cabo um projeto comum. Qualquer das partes poderá abandonar o trabalho conjunto se julgar que ele não está satisfatório, sob algum ponto de vista. O trabalho em comum vai ocorrer no âmbito de um projeto aceito como de parceria, e não na administração interna de cada parte, que é privativa a ela. O item "PAPEL DAS COMUNIDADES", abaixo, trata, em certa medida, deste tema.

2. NOÇÃO DE EMPREENDIMENTO. A Tawaya e a Apiwtxa são participantes de um empreendimento, que é o "aproveitamento de um produto não madeireiro do alto Juruá". A empresa ou a associação não são o próprio empreendimento, apenas participantes. Isto significa que outras empresas e outras associações poderão participar deste mesmo empreendimento, assim como ONGs, grupos de pesquisa das universidades, entidades governamentais. O empreendimento constitui um projeto sócio-econômico, ecológico, político. Empresas e associações são entidades com dinâmicas e projetos próprios, porém, querendo ou não, inseridos num



empreendimento. Estando clara a diferença entre empresa e empreendimento, podemos distinguir entre o conjunto de relações que protegem e motivam a empresa e aquelas que impulsionam o empreendimento. O mesmo pode ser pensado para cada participante do empreendimento. Este ponto é muito importante e vou voltar a ele mais a frente.

3. PAPEL DAS COMUNIDADES. Acredito que ainda existe um equívoco em relação ao entendimento do papel das partes no empreendimento de aproveitamento de produtos não madeireiros. Frequentemente, associações de índios e seringueiros manifestam a vontade de ser detentoras não somente da produção de matérias-primas, como de seu beneficiamento, fabricação de produtos finais, distribuição e comercialização. Cada uma destas etapas é muito trabalhosa, exigindo conhecimentos específicos, normalmente não disponíveis pelas associações. Considerando que a única coisa que as empresas não podem fazer, a princípio, é extrair matérias primas florestais de dentro de reservas, as associações detêm o monopólio extrativista. Existem inúmeras empresas que podem fazer, por exemplo, distribuição e comercialização de produtos não madeireiros, mas nenhuma pode obter estes produtos por si só. Portanto, as associações estão em posição vantajosa, mas creio que não se dão conta disto, não aproveitando esta situação. Na visão de índios e seringueiros, fazer o que eles sabem melhor, que é conhecer e conviver como ninguém com a floresta, é pouco e sem valor. Por outro lado, para a sociedade envolvente, o trabalho de coletar frutos no chão e carrega-los nas costas por quilômetros poderia ser considerado aviltante, um trabalho menor. Não partilho desta opinião. Suponho que o trabalho de coleta de frutos exija um planejamento e estratégia adequados para que seja efetuado de forma sustentável e eficiente. Além disto, a comunidade produtora deve investir muito em organização interna para que consiga cumprir compromissos de produção estabelecidos, em relação a qualidade, quantidade, prazos e sustentabilidade, mantendo sua organização social saudável. Extrair matérias primas da mata de forma sistemática e sustentável certamente não envolve só trabalho braçal, mas conhecimentos e empenho disponíveis apenas pelas comunidades produtoras. É possível que o desejo de entidades de seringueiros e índios de recriar estruturas já existentes e bem difundidas tenha se originado quando estas comunidades começaram a se organizar (nos anos 80?) e encontraram uma sociedade local totalmente contrária aos seus anseios. Neste contexto, eles não podiam contar com estruturas regionais, como armazéns, serviços de transporte, serviços bancários, educação e saúde, entre



outros, pois eram controladas por poucos, contrários a emancipação política das comunidades tradicionais. Nesta situação, a única alternativa era criar estruturas próprias, totalmente independentes dos padrões locais. Só que esta situação mudou muito e creio que existe, hoje, espaço para que estruturas já existentes (empresas, por exemplo), possam ser utilizadas para que as comunidades atinjam seus objetivos, sem que elas participem em sua propriedade ou administração.

4. PESQUISA. O trabalho da Tawayá e Apiwtxa tem como um dos pilares a pesquisa de produtos. O processo de pesquisa que vem sendo desenvolvido, de 1992 até o presente, deverá continuar de forma permanente. Considero imprescindível que um empreendimento que venha a se estabelecer para o aproveitamento de qualquer categoria de produto não madeireiro possa estar desvinculada de um profundo processo de pesquisa. Este ponto é tão importante, a meu ver, que deve aparecer explicitamente na estratégia de aquisição de novos empreendimentos. O "espírito de pesquisa", deve permear todo o empreendimento, inclusive no que diz respeito a aspectos comerciais, onde devem-se fazer rigorosas verificações de viabilidade econômica; deve ser incorporado como natural e necessário também pelas comunidades produtoras de matérias primas, como o próprio meio de se chegar a criar um empreendimento e mantê-lo funcionando. Deve-se lembrar que "pesquisa" ainda é algo muito estranho para comunidades, empresários locais e mesmo de fora do Acre, assim como para algumas ONGs. Soa como um procedimento extravagante, sem finalidade prática, na maioria das vezes acreditado como tendo o objetivo de encobrir alguma outra atividade.

5. CONTRAPARTIDA. Os participantes de um empreendimento que está se iniciando devem trabalhar sob o regime de contrapartida. Tudo que receberem deverá ser contrabalançado pelo que podem oferecer. Cada participante deverá ser contemplado com recursos e responsabilidades de acordo com seu estágio de conhecimento, organização e capacidade de resposta. O paternalismo no tratamento entre as partes que compõe um empreendimento deve acabar, permanecendo somente o desejo de trabalhar num projeto comum, respeitadas as diferenças de objetivos e culturais entre os participantes. Considero bastante saudável que empresas tenham a perder se não forem bem sucedidas, já que esta pode ser uma motivação muito forte para trabalharem seriamente. Não obstante, deve ser respeitada e admitida a possibilidade de que elas tenham sucesso e



lucrem, recuperando capital e gerando novos investimentos.

6. TAMANHO DO EMPREENDIMENTO INICIAL. A Tawaya e Apiwtxa são entidades de pequeno porte. Tres pessoas tem participação direta na Tawaya, mas apenas uma tem o domínio de todos os processos relacionados ao empreendimento. É uma empresa pequena, e portanto sujeita a instabilidades. A Apiwtxa é uma associação indígena que, até o presente, dispôs mais de sua capacidade de organização para atingir seus objetivos do que de recursos materiais e financeiros. Ambas entidades dependem do esforço de somente algumas pessoas para manterem-se ativas e tocar seus projetos comuns. De maneira geral, o aporte de recursos para manter estas duas estruturas é relativamente baixo, embora, por outro lado, o trabalho sofra sempre com as instabilidades inerentes a estruturas pequenas. A Tawaya e a Apiwtxa estão tentando o aproveitamento do produto florestal "amêndoas de murmuru". Este empreendimento está ainda no início, mas poderá ter seu primeiro ciclo completo ainda neste ano (coleta, beneficiamento, extração de gordura, comercialização). Se o empreendimento for bem sucedido e conseguir, ano após ano, novos avanços (tecnológicos, comerciais, gerenciais, de relações entre as partes etc), não haverá motivo para que extrapole o eixo Tawaya/Apiwtxa, para ser de domínio de outras empresas e associações. Neste momento, será um empreendimento relevante para o município de Cruzeiro do Sul e entorno. O que se deseja mostrar aqui, é que um empreendimento pode ser iniciado a partir de uma estrutura muito pequena, de baixo custo, que dará subsídios para que ele se torne regional. Estruturas pequenas permitem maior concentração de esforços e recursos numa direção, conquanto sejam mais vulneráveis a instabilidades e sobrecarga de trabalho. Não obstante, suponho que haja uma maneira de contornar este problema, que tratarei mais adiante (refiro-me a criação de um grupo de apoio).

7. ORGANIZAÇÃO DAS COMUNIDADES. O trabalho em parceria entre Tawaya e Apiwtxa não seria possível se a comunidade Ashaninka do rio Amônia não fosse uma das mais organizadas da região do alto Juruá. O próprio trabalho de pesquisa de produtos constituiu uma espécie de treinamento de organização e gerenciamento, pois a comunidade tinha que cumprir cronogramas, receber técnicos e avaliadores, destacar pessoas da comunidade para participar e acompanhar todo o trabalho de pesquisa. Mas, antes dele ocorrer, outros trabalhos já estavam em curso, tanto dentro da própria comunidade Ashaninka, como em outras comunidades do alto Juruá, os



quais possibilitaram sua organização em relação a atividades "externas". Suponho que a maior parte das parcerias que possibilitaram que as comunidades tradicionais do alto Juruá se organizassem tenham tido origem em trabalhos de pesquisa na área de ciências sociais. Acredito na importância de pesquisas nessa área como precursoras para que trabalhos de outra natureza ocorram junto a uma comunidade tradicional. A justificativa é que as comunidades tradicionais são culturalmente diferenciadas e é preciso conhecer pelo menos alguns de seus mecanismos internos de organização para que se consiga criar uma linguagem comum entre os parceiros. Pesquisas em ciências sociais são vistas, frequentemente, como as mais inúteis entre todas. Muitos supõe que são levadas a cabo apenas com o intuito de produzir trabalhos de valor acadêmico, que aumentam a graduação do pesquisador autor na universidade e satisfazem sua vaidade pessoal. Não acredito nisso ! O trabalho do cientista social deve ser precursor de outros da área tecnológica, por exemplo a pesquisa de produtos não madeireiros. Ele vai identificar a melhor maneira como o trabalho em parceria pode ser iniciado e bem entendido pelas partes em questão, por exemplo uma associação indígena e uma empresa. Sem este entendimento, o trabalho não vai para frente e não tem como estar firme durante os anos necessários ao desenvolvimento de qualquer nova atividade. Não defendo, de forma nenhuma, a participação e aval de cientistas sociais em absolutamente todos os passos do processo de formação de entendimento entre parceiros. Suponho que a parceria entre comunidade e empresa, principalmente para atividades que lidam com novos produtos, deva ocorrer apenas entre comunidades e empresas previamente preparadas para encarar este desafio. A responsabilidade envolvida é muito grande e anos de trabalho podem ser perdidos se não houver clareza entre as partes de quais objetivos devem ser alcançados e quais são as características do empreendimento em questão. Para atingir este estado de clareza e conhecimento, a comunidade precisa ter passado, antes, por um processo de organização básica em relação a sociedade envolvente, como por exemplo a conquista de suas terras, a organização em associações, o contato com ONGs ou outras organizações. E também deve ter claro que relações paternalistas levam sempre a resultados imediatos, mas pouco duradouros e sadios. Em muitos casos, mas não sempre, este contato é possibilitado ou enriquecido concomitantemente com o trabalho de algum cientista social que faz pesquisa dentro da comunidade. O pesquisador social, como precursor, tem a possibilidade de criar uma linguagem entre a comunidade e a sociedade envolvente, que pode

ser utilizada, a partir de então, para a implementação de atividades muito práticas. Na minha opinião, o trabalho de cientistas sociais deve ser considerado como parte da engenharia para aquisição de empreendimentos que aproveitem produtos não madeireiros, e não como algo opcional, que serve só para dar um brilho conceitual ao processo todo.

-----

Colocados estes sete ingredientes básicos, gostaria de apresentar uma sugestão de caminho que leve a criação de empreendimentos para o aproveitamento de produtos não madeireiros no Acre.

Em primeiro lugar, parto do pressuposto que a entidade mais adequada para produzir e comercializar é uma empresa, e não uma associação, ONG ou órgão governamental.

O aproveitamento econômico de quase todos os produtos florestais não madeireiros pode ser considerado como uma nova atividade, pois aspectos de produção, tecnológicos, ecológicos, de mercado e de relações entre as partes envolvidas no empreendimento não estão ainda bem estabelecidos.

Neste caso, uma empresa que vá trabalhar com um produto não madeireiro deve estar constantemente preparada para buscar novas informações ou, dito de outra forma, pronta para pesquisar. A formação e origem deste tipo de empresa deve estar estritamente vinculada à pesquisa de produtos, tecnologias e mercados.

Para encontrar empresários dispostos a criar empresas pesquisadoras para aproveitar produtos naturais do Acre, é preciso procurar onde estão os pesquisadores. Estes empresários devem ter formação universitária que permita a eles entender a linguagem e procedimentos da pesquisa científica. Devem ter conhecimento e relações com grupos de pesquisa relacionados ao seu trabalho, assim como conhecer os principais bancos de dados da sua área. Além disto, devem conhecer o melhor possível a região onde pretendem instalar sua empresa e as populações com as quais vão conviver. Precisam ter disponibilidade para conhecer o que é uma comunidade tradicional (indígena ou seringueira) antes de iniciar qualquer atividade empresarial.

Dentre os milhares de jovens que se formam nas mais diversas áreas todos os anos nas universidades



brasileiras, acho inverossímil a hipótese de que não se possa encontrar 3 ou 4, dedicados e com muita vontade de trabalhar seriamente, que consigam criar micro-empresas piloto para o aproveitamento de produtos naturais do Acre.

Universidades como USP e UNICAMP, por exemplo, são frequentadas, hoje, pelos filhos das classes mais abastadas, de maior poder aquisitivo. Estes jovens tem disponibilidade para escolher seu caminho e um tempo de carência relativamente grande até que estejam economicamente produtivos, ou que prescindam inteiramente do suporte familiar. Muitos poderão criar empresas com recursos próprios, considerando tratar-se de pequenas empresas.

Ainda mais, muita gente, se tivesse uma alternativa mais interessante, deixaria as grandes cidades procurando melhor qualidade de vida. O contingente de pessoas que quer se mudar de São Paulo é, atualmente, de alguns milhões de pessoas.

A sugestão é a seguinte: procurar por candidatos a empresários dentro das grandes universidades. Como ?

1. Criando um grupo que dê palestras nas universidades mostrando possibilidades de trabalho no Acre (pesquisa, criação de empresas).
2. Criando um fundo que dê algum suporte financeiro a estudantes ou recém-formados que queiram iniciar pesquisas que possam redundar na criação de empresas.

Deve-se ressaltar, desde o início, que um programa de apoio a criação de empresas para o aproveitamento de produtos naturais do Acre não seria responsável pelo financiamento da instalação destas empresas, nem de pesquisas. Seria responsável apenas pelo impulso inicial, ou seja, encontrar e apoiar os empresários e comunidades interessados. Estes, com recursos próprios, instalariam suas empresas. Como o mercado de produção de matérias primas florestais não madeireiras praticamente está no zero, estas empresas trabalhariam, cada qual em sua área, sem concorrência durante algum tempo, podendo ser muito lucrativas, inclusive.

Os candidatos a empresários deveriam ser escolhidos a dedo, segundo critérios que precisam ainda ser definidos. Devem ser pessoas que gostam muito do que fazem e estejam dispostas a mudar para o Acre (se não forem do Acre) para criar e gerir sua empresa. Não acredito que empresas possam trabalhar com produtos florestais longe dos locais de produção, a distância.



Embora possa parecer difícil encontrar alguém que esteja interessado em vir para o Acre criar uma empresa, suponho que muitos jovens universitários, ansiosos por novas experiências, possam manifestar interesse se tiverem informação sobre as possibilidades existentes e se conhecerem de perto comunidades tradicionais.

Gostaria de citar a minha própria experiência pessoal: visitei o Acre, quase por acaso, em 1990, quando ainda frequentava o curso de física, na UNICAMP. Permaneci, nesta ocasião, cerca de 15 dias, mas interessei-me tanto, que prometi voltar para trabalhar lá. Gastei os dois anos seguintes em preparativos, e retornei, imediatamente após ter me formado, em 1992, já para trabalhar. Nunca imaginei que pudessem existir comunidades tradicionais como as que vi no Acre, em minha primeira visita (refiro-me especificamente aos seringueiros da atual Reserva Extrativista do Alto Juruá e aos índios Ashaninka do rio Amônia). Para mim, foi uma revelação, na época. Suponho que muita gente da universidade, estudantes, não saem dos grandes centros por que não conhecem o que existe nos recantos mais longínquos do Brasil. Acho que se for oferecida esta oportunidade a eles, pelo menos alguns poderão se interessar em trabalhar seriamente no Acre.

Tudo o que está escrito acima pode aplicar-se a estudantes universitários do Acre, mas é preciso considerar que eles somam um contingente muito menor: o número de pessoas realmente interessadas e com capacidade deve ser, em geral, muito pequeno, por exemplo um para mil, em qualquer lugar que se procure. Neste caso, é muito mais provável que os candidatos sejam encontrados fora do Acre.

Uma vez encontrados candidatos a empresário, devem ser formados grupos de excelência. Acredito que cada iniciativa de aproveitamento de um produto deva ser concentrada numa pequena empresa, associada a uma comunidade. Esta estrutura, por ser de pequeno porte, tem baixo custo e muita agilidade, embora seja frágil e vulnerável a instabilidades. Um grupo para acompanhamento destas empresas precisa ser criado, a fim de apoiar a empresa nascente e a comunidade associada, de modo que o empreendimento tenha sucesso. Vou chamar este grupo, a ser constituído por representantes de empresas piloto, comunidades, das universidades, do governo estadual, do SEBRAE e de ONGs, de "grupo de apoio", daqui por diante.

Não apoio a idéia de que deva-se tentar, logo de início, difundir o aproveitamento de um produto florestal em larga escala. Pelo contrário, deve-se concentrar esforços em grupos de excelência, envolvendo poucas



pessoas, mas que tenham um envolvimento muito grande com a atividade que estão desenvolvendo. Justifico esta opinião sob o argumento de que o empreendimento piloto vai estabelecer todos os parâmetros de relacionamento com comunidades, qualidade dos produtos, tecnológicos e de mercado. Desta forma, o investimento e riscos são muito grandes e é preciso que haja o mínimo de "ruído" no desenvolvimento da atividade para que ela venha efetivamente a consolidar-se. Entendo que a oferta de participação num empreendimento não consolidado a vários empresários sem o devido preparo pode simplesmente "queimar" o empreendimento. Suponho que seja natural que, se um empreendimento estiver dando certo, apresentando-se rentável após algum tempo, várias comunidades e empresas passem a interessar-se pelo negócio. Portanto, a massificação no aproveitamento de recursos florestais não madeireiros poderá ocorrer quando empreendimentos piloto derem certo e estiverem amadurecidos.

É bem possível que a maior parte destes empreendimentos seja levado a cabo por empresários de fora do Acre, pelo motivo já citado da necessidade da mentalidade empresarial estar fortemente associada a pesquisa. Uma vez estabelecidos e consolidados parâmetros de produção e mercado, empresários locais vão se sentir seguros para poder investir em pequenas fábricas para compra e beneficiamento de determinados produtos, pois as tecnologias e mercado vão estar definidos, não sendo mais necessária pesquisa intensiva.

Deve-se ressaltar que a criação de grupos de excelência é uma alternativa de baixo custo, por que confia-se à empresa piloto a total responsabilidade pelo investimento e parte da pesquisa. As empresas piloto, devem, portanto, ser estabelecidas sem subsídios ou financiamentos exagerados, por que parte-se do presuposto (que na verdade pode não se verificar, sendo este um risco), de que cada novo negócio deverá ser rentável pelo fato de colocar no mercado produtos que ninguém tem (sem concorrência) e que tem mercado certo, a bom preço.

Os produtos a que estou me referindo são algumas novas matérias primas de origem florestal, principalmente óleos. Por exemplo, o óleo de buriti tem sido apontado como uma das fontes mais ricas em beta-caroteno que se conhece, senão a mais rica entre todas. A UNICAMP e a UNB tem pesquisas sobre óleo de buriti, inclusive sobre tecnologia de extração. O município de Cruzeiro do Sul e adjacentes tem abundantes formações naturais de buriti, grande parte delas acessíveis por estradas. O buriti já é comercializado em sacas em Cruzeiro do Sul, portanto já existe extrativismo (não predatório, por sinal) estabelecido na região. Estimativas de mercado para o



beta-caroteno extraído de fontes naturais, como o óleo de buriti, indicam que seriam necessárias várias pequenas fábricas em operação até que a demanda fosse coberta. Juntando estas informações, dá para pensar num negócio para o aproveitamento do buriti, cujo preço do quilo de óleo pode ultrapassar R\$ 10,00, se comercializado para a indústria farmacêutica ou cosmética. Não existe atualmente produção de óleo de buriti no Brasil (e nem em outra parte do mundo).

Aproveito para fazer uma observação sobre o mercado para matérias primas florestais. É preciso encontrar onde elas podem ser mais úteis, e não se pensar somente nos usos mais consagrados. Por exemplo, pode-se usar óleo de buriti para fritar batatas, mas, neste caso, ele concorre com o óleo de soja. Pode-se usa-lo (isto é só uma suposição) para fazer bronzeador, sendo um produto amazônico e riquíssimo em vitamina A (beta-caroteno), que é ótimo para a pele. Quem vai pagar mais pelo óleo de buriti, a indústria alimentícia ou a cosmética? A resposta é evidente. Novamente, quem fornece as indicações de colocação no mercado é a pesquisa.

Mais uma vez, volto a questão da massificação na produção e dos grupos de excelência. Se a produção crescer desorganizada e sem pesquisa, os produtos poderão ser comercializados para o mercado errado, sendo, depois, recomercializados a preços bem melhores para consumos nobres. Ou seja, empresários despreparados podem colocar seus produtos na mão de um intermediário, que garante compra a baixo preço e de quantidades grandes, por que não conhece as potencialidades do seu produto e não sabe lidar diretamente com as empresas que vão fazer o consumo final. Acredito que um mesmo produto pode ser vendido a preço muito mais alto se ele tiver bastante informação agregada, o que inclui sua origem, composição química e aplicações.

Também vale a pena, neste ponto, algum comentário sobre a noção de empreendimento, que citei anteriormente. A estratégia de criar grupos pequenos e de esforço concentrados em determinadas áreas (grupos de excelência), defende os próprios grupos, assim como o empreendimento. O empreendimento, conforme citado, não é uma empresa, e sim um projeto de natureza sócio-econômica, no qual empresas, comunidades, pesquisadores, ONGs e órgãos do governo participam. O "aproveitamento do murmuru do vale do Juruá" pode ser estabelecido como o empreendimento em que se inserem a Tawaya e a Apiwtxa, por exemplo. Deve-se ter sempre em mente em que as ações das partes constituintes afetam o empreendimento. O grupo de apoio deve sistematicamente discutir esta questão, em conjunto com as partes, restabelecendo sempre quais sejam



os objetivos de cada empreendimento. Por exemplo, a forma como um produto florestal é extraído pode não ser ambientalmente correta, mas a comunidade que retira este produto e a empresa que compra podem concordar que isto não tem a menor importância e continuar a proceder da mesma maneira. Embora a comunidade e a empresa tenham a impressão que estejam trabalhando de forma rentável, o empreendimento sai perdendo, principalmente se sua difusão der-se nesta direção. Outra situação que pode causar danos ao empreendimento é o aparecimento de atritos entre comunidades produtoras e empresas compradoras de matérias primas florestais (por exemplo, a Tawaya e Apiwtxa). O relacionamento entre as partes deve ser resolvido internamente, sem retransmitir tensões internas para o empreendimento. Parcerias fracas são muito propícias para entrada de intermediários não qualificados e para causar queda de preço nos produtos, e, a longo prazo, queda de qualidade. Portanto, surge uma necessidade: as comunidades precisam saber, sempre, para onde vão seus produtos e como eles são comercializados, para que possam ter noção clara do empreendimento como um todo. É necessário alguma criatividade para explicar a uma comunidade como funciona o mercado de matérias primas florestais e a necessidade constante de pesquisas, por exemplo. Portanto, acho importante que as comunidades participem, ativamente, no que estou chamando de "grupo de apoio", sobre o qual falarei ainda. Ele defende, prioritariamente, o empreendimento; defende suas partes, apenas na medida em que afetam o empreendimento (não interfere, de forma alguma, na gestão interna de cada parte e em suas relações).

Podemos falar agora como poderia ser formado o grupo de apoio e quais suas funções. Em primeiro lugar, por que um grupo de apoio ? Resposta: para prestação de determinados serviços a empresas piloto e comunidades produtoras de produtos não madeireiros. A prestação de serviços promovida pelo grupo de apoio seria uma contrapartida a introdução de atividades de aproveitamento de produtos não madeireiros por empresas piloto e comunidades associadas.

Exemplo: a produção de murmuru, iniciada pela Tawaya e Apiwtxa, poderá tornar-se, dentro de uns 5 anos, uma atividade de envergadura regional, considerando o município de Cruzeiro do Sul e adjacentes. A maior parte do investimento foi realizado por esta parceria, sem apoio ou financiamento externo. No caso da Tawaya, 100 % do capital é próprio. Qual a contrapartida do estado do Acre e interessados em conservação ambiental para aquisição desta nova atividade ?



Uma função para o grupo de apoio, explicada através de uma situação real: cada comunidade que extrai um produto precisa fazer um plano de manejo para obter licença do IBAMA; na realidade, mais que uma exigência legal, o plano de manejo é uma das maneiras de se saber se pode proceder-se ao extrativismo sustentável de determinado produto. A Apiwtxa contratou o CTA (Centro de Trabalhadores da Amazônia) para elaboração do plano de manejo para extração do murmuru, com recursos pleiteados junto ao CNPT. Até o presente, a Tawaya foi a responsável pela elaboração do projeto com pedido de recursos para o CNPT, por uma visita ao CTA, pelo preparo de toda a visita de um engenheiro florestal à área Ashaninka, assim como o encaminhamento das licenças que a Apiwtxa necessita como produtora. E mais: devido a atraso na liberação de recursos do CNPT, a Tawaya está tendo que bancar com recursos próprios a elaboração do plano de manejo, até que os recursos sejam efetivamente liberados.

Deve-se observar que a legalização de associações e elaboração de planos de manejo é responsabilidade integral dos produtores, ou seja, não caberia a Tawaya, teoricamente, o gerenciamento deste processo para a Apiwtxa. Acontece que as associações não tem infraestrutura para pleitear projetos, de forma que a empresa acaba tendo que interferir, prestando esta assessoria para a associação.

A partir do ano que vem, se tudo correr bem, outras comunidades poderão apresentar-se interessadas em produzir murmuru e precisarão dos respectivos planos de manejo e licenças. Dentro de alguns anos, o número de comunidades envolvidas poderá facilmente chegar as dezenas, e isto será mesmo necessário para viabilizar a Tawaya como empresa e atender a demanda de gordura de murmuru pelo mercado. A Tawaya não tem condições, e muito menos a função, de gerenciar a parte administrativa e financeira para elaboração de planos de manejo em áreas produtoras. Considerando que a entrada progressiva de comunidades na produção de murmuru consolida cada vez mais o empreendimento a nível regional, qual seria a contrapartida do estado na aquisição desta nova atividade? Considerando que áreas de produção de murmuru tem menos chance de sofrerem agressões ambientais pelo aparecimento de atividades predatórias, qual a contrapartida por esta proteção ambiental?

Acabamos de descobrir uma função para o grupo de apoio: gerenciar a captação e distribuição de recursos para elaboração de planos de manejo, retirada de licenças e legalização de associações para extração de produtos. Vamos deixar claro que a definição técnica de como o plano de manejo deve ser feito, fornecimento de dados e



acervo  
15A

administração da parte científica envolvida pode perfeitamente ser efetuada pela empresa e comunidades, se necessário, pois faz parte de sua vocação (empresa pesquisadora).

O financiamento de alguns itens de pesquisa poderia ser pleiteado via grupo de apoio, principalmente aqueles relacionados a tecnologia para beneficiamento de produtos extrativos pelas comunidades. Por exemplo, a tecnologia de secagem e quebra de castanhas de murmurú é tão importante, que pode determinar se a atividade poderá ou não difundir-se de forma efetiva na região do alto Juruá. O beneficiamento de matérias primas no local da produção deve ser da alçada das próprias comunidades. Os investimentos nesta área devem ser feitos a partir de projetos apresentados pelas comunidades (via grupo de apoio), e não pela empresa compradora. É muito incômoda a situação em que a empresa tem que investir dentro da comunidade para conseguir viabilizar a produção, podendo levar a situações viciosas. A Tawaya já tem que investir em instalações e tecnologia para beneficiamento de matérias primas em sua fábrica em Cruzeiro do Sul, de modo que não pode arcar com investimento de tecnologias para beneficiamento nas áreas de produção, que no entanto apresentam-se como imprescindíveis, a médio prazo.

Vale ressaltar que, se a empresa arcar com tudo que diz respeito a ela mesma e a todas as comunidades com as quais trabalha, ela tenderá progressivamente a tornar-se monopolista, por que o capital e trabalho investidos vão ser maiores e precisarão de muito mais tempo para retornar. Além disto, a concentração de conhecimento num único eixo pode fazer com que, desaparecendo a empresa por qualquer razão, desapareça todo o empreendimento. Neste caso, empresa e empreendimento confundem-se e todos perdem. O grupo de apoio deve zelar pelo empreendimento, fazendo com que se torne independente da empresa piloto e comunidade associada. Não obstante, deverá, nos primeiros anos, estimular ao máximo o crescimento desta empresa, para que haja retorno do investimento por ela realizado e para que os parâmetros tecnológicos, de produção e mercado estejam claramente definidos. Suponho que nos primeiros 5 anos as empresas piloto e comunidades devam trabalhar protegidas de concorrência: as informações sobre produtos, tecnologias e oportunidades devem ser administradas com cuidado no início. A defesa da empresa piloto pelo grupo de apoio pode ser considerada uma estratégia de introdução segura de um novo empreendimento no estado. Portanto, o grupo de apoio deve atuar, num primeiro momento, concentrando informação e protegendo empresas piloto e, num segundo momento, favorecendo a difusão em massa dessas informações. São movimentos contrários, que ocorrem em momentos diferentes.



REDAÇÃO Acre  
MISA

Acredito que o caminho que estou propondo possa ser um dos de menor custo possível, por que envolve concentração de esforços e relativamente pouca gente. O êxito num empreendimento será, sem dúvida, a melhor propaganda e o maior estímulo para que ele se difunda numa região.

O grupo de apoio a formação de empreendimentos para o aproveitamento de produtos não madeireiros do Acre, que estou chamando somente de "grupo de apoio", poderia ser constituído por representantes de várias entidades: universidade (local e outras), governo estadual, ONGs, empresas piloto, comunidades. Suponho que o SEBRAE poderá ser a entidade ideal para abrigar este grupo, pois foi idealizado especialmente para apoiar empresas e empreendimentos e que, até onde conheço, tem se revelado atuante neste sentido. Gostaria de enfatizar que os membros do grupo de apoio devem ser escolhidos com muito cuidado, considerando apenas pessoas credenciadas junto a comunidades, à pesquisa, à política, a prestação de serviços relacionados, além de representantes das empresas piloto e comunidades. A atuação deste grupo, no primeiro momento, conforme expliquei, não deverá ser dirigida ao público em geral, mas apenas a seus participantes, visando criar e promover novos empreendimentos. A difusão de empreendimentos consolidados ocorrerá num segundo momento, quando o grupo de apoio vai se voltar ao público em geral.

Apresento um resumo esquemático do que expus acima:


Definições de termos utilizados:

EMPREENDIMENTO: projeto sócio-econômico para aproveitamento de produtos não madeireiros do Acre. Atuam no EMPREENDIMENTO empresas, comunidades, órgãos do governo, ONGs, universidades.

GRUPO DE APOIO: grupo formado por representantes de empresas (piloto), comunidades, do governo estadual e federal, de ONGs e universidades, do SEBRAE. Apoia o EMPREENDIMENTO.

Campo de ação de entidades atuantes no EMPREENDIMENTO:

COMUNIDADES TRADICIONAIS: produzir matérias primas em sua área, gerenciar esta produção, promover intercâmbio com pesquisadores a fim de aprimorar a produção e mantê-la sustentável, descobrir novos produtos e valorizar os já conhecidos. Estabelecer preços e condições para a venda de seus produtos, assim como parâmetros de relacionamento



junto às empresas com as quais mantém parcerias comerciais e de pesquisa. Deverão ter conhecimento o melhor possível de qual seja sua participação no EMPREENDIMENTO. Deverão integrar o GRUPO DE APOIO e receber apoio deste. Deverão dar contribuição ao EMPREENDIMENTO.

EMPRESAS PILOTO: investir em processos de pesquisa que levem a identificação de novos produtos e mercados, assim como de tecnologias de produção. Investir em instalações e em toda a infraestrutura para o funcionamento do seu negócio. Formar parcerias com COMUNIDADES para realização de pesquisas e de acordos comerciais. Devem integrar o GRUPO DE APOIO e receber apoio deste. Precisam contribuir de forma clara para a consolidação do EMPREENDIMENTO.

Observação: EMPRESAS PILOTO estão referidas apenas como aquelas que vão iniciar um empreendimento e não a qualquer empresa que venha participar dele após seu estabelecimento.

GRUPO DE APOIO: procurar por empresários interessados em estabelecer empresas no Acre para o aproveitamento de produtos não madeireiros. Definir objetivos e características para novos EMPREENDIMENTOS. Apoiar com exclusividade EMPRESAS PILOTO e COMUNIDADES associadas até que os EMPREENDIMENTOS que estão iniciando estejam consolidados e possam ser difundidos para outras regiões.