

A volta do tempo ao tempo real: projeto Arte Baniwa como Prática local de comércio justo e solidário

* André Fernando

Introdução

Arte Baniwa é uma marca que identifica o artesanato produzido pelo povo Baniwa que desde 1997 vem sendo comercializado pela Organização Indígena da Bacia do Içana, no âmbito de um projeto de desenvolvimento de alternativas econômicas sustentáveis para a região do Alto rio Negro. Baniwa é uma das 22 etnias indígenas do alto rio Negro pertencente à família lingüística aruawak. Atualmente estão espalhados em três países vizinhos. Brasil, Colômbia e Venezuela. No total são aproximadamente 12.000 pessoas. No Brasil estão localizados no extremo noroeste amazônico, estado do Amazonas, no Rio Içana, afluente do Rio Negro e são mais de 4.200 pessoas distribuindo-se em 100 aldeias/comunidades e sítios.

Como outras etnias desta região, os Baniwas desenvolveram formas sofisticadas de adaptação a um meio ambiente que, devido à acidez dos solos e à escassez de peixes nos rios, se caracteriza como relativamente pobre; e um conjunto de estratégias diversificadas de exploração dos recursos naturais disponíveis. Estas estratégias estão refletidas no padrão de assentamento, na densidade de ocupação territorial, nas práticas de intercambio econômico estabelecidas com outros povos indígenas, e no conhecimento empírico da biologia e da botânica regionais que identifica como bons horticultores e pescadores.

O Povo Baniwa é reconhecido por sua habilidade artesanal, os únicos fabricantes na região dos raladores de mandioca feitos de madeira e pontas de quartzo, e são principais produtores de urutus e balaios de arumã. A produção artesanal para venda é uma atividade antiga e é responsável por uma de suas fontes de renda. Este reconhecimento é entre etnias que alguns dos colonizadores registraram. E a sociedade Brasileira até hoje já passou mais de três séculos e não reconhecem essa habilidade. Esta é a razão de discriminação: desconhecimento e conseqüentemente grande incompreensão. O desconhecimento e a incompreensão acontecem, não porque, não tem acesso a informação. Mas porque não querem conhecer e compreender. Principalmente governo Brasileiro que diz índios ser incapaz de construir o seu próprio destino, como se fosse dele que nascemos, como se fôssemos sua criatura. Não, nós existimos aqui antes de qualquer pessoa que não seja ou que não se diz indígena. Portanto o direito a nós é devido e muito. Então, não é de ser cabeça mais dura do mundo e de outros, não sei quantas planetas dos colonizadores. Mas de uns grupos mais ricos ficar controlando e explorando as pessoas mais pobres para ficar mais rico. E não sabem que o homem só tem uma média de 60 anos de vida. Pois, não é preciso tomar terreno do outro e mata-lo para explorar sua riqueza porque quer ficar rico. Porque isto não é justo. Mas lamentavelmente no Brasil, + de 4 + 1 séculos (+500 anos), povos indígenas sofrem ignoraçã dos seus conhecimentos, práticas e sua existência. Muitos e muitos das tribos foram exterminados pela colonizaçã. Milhões e milhões de indivíduos índios foram mortos das mais diversas formas. O

projeto Arte Baniwa que tem a missão ***de produção e comercialização sustentável da tradicional cestaria Baniwa de arumã de forma autogerida em nichos de mercado que reconheçam seu valor cultural e ambiental agregado*** trás importantes reflexões no sentido de construir novo sentido ou sentido verdadeiro de ser para consolidação dos direitos dos povos indígenas em país em que vive.

Experiência do projeto Arte Baniwa

A Organização Indígena da Bacia do Içana conhecido também pela sigla OIBI é representante legítimo das 17 comunidades baniwas que em parceria com Federação das Organizações Indígenas do Rio Negro (FOIRN) e Instituto Socioambiental (ISA) desenvolve o projeto Arte Baniwa.

Os investimentos do projeto provem das agências internacionais, Fundos Nacional do meio ambiente (MMA) e CNPq através da FOIRN e ISA. No último caso através do Instituto Nacional de Pesquisa da Amazônia (INPA) que desenvolve pesquisa científica de arumã – matéria-prima utilizada na confecção de cestaria de arumã nas comunidades Baniwa para loja TOK&STOK em São Paulo, distribuída em principais cidades do país.

Anteriormente, o que é produto Arte Baniwa, hoje, era trocado pelas roupas usadas com artesãos nas comunidades com missionários e regatões que tinham práticas de fiados fazendo indígenas dependentes, pois sempre ficavam devendo ao patrão que é nada mais que exploração.

Quando as comunidades Baniwa se organizaram em associação em 92, sofriram forte invasão de empresas mineradoras e garimpeiros. Organizar-se em associação vem se consolidando ao longo de uma década a partir de uma avaliação regional dos pontos positivos conquistados junto às outras associações do movimento indígenas no rio Içana e Rio Negro. Pois antes do tempo de associações não se via autoridades municipais, menos ainda projetos que trouxesse expectativas que hoje já tem se implantado através desta parceria citada anteriormente. Em certas comunidades quando visitantes chegam e perguntam o que, que acha do prefeito, a comunidade responde que não conhece o que é isso, há não ser FOIRN, ISA e OIBI. Este demonstra tamanho abandono da região, comunidades pelas autoridades que seriam responsáveis pela educação, saúde, comunicação, transporte e alternativas econômicas.

Antes as comunidades saíam para Colômbia e Venezuela, ou abaixo rio negro à procura de trabalho para ganhar seu dinheiro e comprar materiais básicos de necessidades. Tudo isso porque não tinha um trabalho organizado como hoje é Arte Baniwa beneficiando diretamente as comunidades nas suas próprias localidades.

Em 1997, começamos trabalhar com as comunidades e mais precisamente identificando mestre artesãos para produzir e fazer coleção de peças para exposição através do Instituto Socioambiental em São Paulo. Da pequena exposição, fomos convidados para Encontro Nacional de Floristas e a Expoflora do mesmo ano em Holambra/SP, para tentar acordo com florista, urutu ser como cachepôs de flores, buscando ao mesmo tempo opinião que fosse adequado a nossa demanda. O grande fruto destas duas exposições foi alguém falar para nós que o tipo ideal para nosso trabalho seria a TOK&STOK. Com a sobra da venda na expoflora foi se através do ISA ter contato com Tok & Stok negociar para que comprasse material para fazer experiência e assim foi. Em seguida organizamos primeira oficina de mestres artesãos conforme deliberado na assembléia geral da associação. Foram 19 artesãos, fotógrafos, assessor de negócios para registrar tudo o processo de confecção de artesanato, qualidade, controle de qualidade, plano de negócios, discussão e definição de preços dos produtos já padronizados a ser apresentadas a TOK & STOK, para uma segunda etapa da experiência. Foi discutida necessidade da marca, embalagem do produto e um livro de bolso que contasse história do projeto. Este trabalho deu impacto positivo nas comunidades e artesãos de outras comunidades, pois chegava notícia de melhor preço, mas que precisa produzir com qualidade. Pois quando chegamos a fazer assembléia geral e depois a oficina, toda produção era calculada para cobrir despesas de viagem, hospedagem e transporte dos mesmos. Isso fazia com que o ganho era muito pouco. E esse pouco, dos quase 100 produtores fez baixar aos 19 apostadores no novo processo de trabalho. Isso se devia a forma de planejamento que foi superado nesta oficina. Devido este trabalho avaliado satisfatório pelos produtores, artesãos que tinham saído voltaram e cresceu rápido o número de produtores artesãos novamente.

Na primeira encomenda de 100 dúzias de urutus de tamanho grande da TOK & Stok, vendeu a mais do que a média prevista. Isso foi muito bom. Porque a TOK & STOK, passou encomendar mais. E os artesãos nas comunidades satisfeito com preço trabalhando mais gente, que exatamente o que queriam. Dos 19 artesãos entraram mais 25 artesãos para trabalhar e atender o pedido conforme recomendação da oficina e controle de qualidade. No primeiro ano vendemos 400 dúzias.

Graças à parceria com ISA (Instituto Sociambiental) conseguimos colocar o produto Arte Baniwa dentro da loja Tok & Stok e conseqüentemente nas principais cidades do país. Para isso acontecer OIBI/ISA fez lançamento do projeto a nível nacional 16 de Abril/2000 em São Paulo, Vila Madalena, Capim Santo e exposição de um mês e noticiado no Brasil através de principais jornais de alcance nacional e regional.

O produto Arte Baniwa já foi vendido na empresa Natura para fazer parte de Kit de distribuição no lançamento do produto cosmético – linhas ecos. Com a empresa de Pão de Açúcar também já foi feito um contrato fornecendo produto Arte Baniwa.

No primeiro ano a venda foi muito boa na Tok & Stok. No segundo ano caiu o pedido vendendo apenas 200 dúzias para Tok & Stok que levou a OIBI fazer contrato com outras empresas que mais tarde a TOK & Stok, ISA/OIBI voltou a discutir com o mesmo sobre como poderia melhorar sempre e cada vez mais arte Baniwa para a loja. Depois de intensa negociação, este ano a TOK & Stok volta comprar igual à de primeiro ano falando da exclusividade. Pois não aceita concorrência do mesmo nível como a Pão de Açúcar. Mas neste retomada de trabalho foi preciso reavaliar o tamanho que mais vende na loja, assim formando que hoje chamamos de modelo Tok & Stok, porque não foi mais aquele padrão estabelecido anteriormente na oficina dos artesãos. Ou seja, continuamos com padrão estabelecido para outras vendas. A proposta deste novo modelo é para que tenha mais saída e assim as comunidades poderem produzir e gerando renda nas suas próprias comunidades. Isso porque o tamanho anterior vendido vendia mais tamanho pequeno. Por isso esse novo modelo está entre média e pequeno.

A Tok & Stok falou que vai colocar no próximo ano o produto Arte Baniwa no seu catálogo anual. Isso poderá trazer demanda maior beneficiando mais artesãos diretamente nas comunidades. Pois os baniwa são 4.000 pessoas. Este trabalho é tradicionalmente produzido pelos homens. Mas com esse projeto algumas mulheres se destacam na produção. Atualmente apenas 143 artesãos estão produzindo de 17 comunidades. A meta proposta é de vender 1000 dúzias por ano que beneficiaria pelo menos 20% dos baniwa. Mas hoje os baniwas estão organizados em nove associações. Uma associação por ano está vendendo normalmente, sem problema nas comunidades, 400 dúzias. Portanto acreditamos que quatrocentas dúzias podem ser multiplicadas pelo mais quatro associações. Ou seja, se cada cinco associações produzem 400 dúzias por ano, supera a meta atual para 100% a mais, sem intensificar produção individual de artesãos. Mas de incluir mais novos e novos artesãos no projeto. Isto beneficiaria somando direta e indiretamente 60 a 80% dos baniwa. Evidentemente que deveria se investir nos treinamentos para sempre garantir a qualidade do produto.

Treinamento dos artesãos vem sendo feito anualmente através de oficinas de artesãos onde se reúnem mestres, e aqueles que querem aperfeiçoar cada vez mais sua habilidade. Nesta oficina artesãos são também informados sobre a venda do ano anterior e perspectiva de venda para ano seguinte. Além disso, são discutidas para melhorar alguns problemas identificados entre artesãos e a associação.

Controle de qualidade do produto é feita além do treinamento em cada remessa de venda antes de envia-las para comprador. Até o momento em parceria com a Tok & Stok não temos recebido reclamação ao se refere a qualidade.

Esse ano com Barbosa do Brasil, pela primeira vez dentro do tempo muito curto experimentamos uma produção pequena para exportação para Holanda. Deste trabalho tivemos uma lição importante. Toda vez que vier um novo contrato é preciso que se treinem novos artesãos para garantir a qualidade do produto que oferece. Além de recebermos a reclamação de qualidade, não entregamos

completo, até porque desconhecíamos regras, tamanhos que os correios aceitava (volume) para caixas já padronizados.

O projeto Arte Baniwa tem sido pensado de uma forma mais completa para que desse certo. Pois é um projeto que está sendo desenvolvido na fronteira Brasil/Colômbia/Venezuela e passa por diversos tipos de transporte para chegar no mercado como São Paulo e outras cidades grandes onde a Tok & Stok tem a loja.

Quando o projeto começou na cidade de São Gabriel da cachoeira, não tinha espaço para armazenamento da produção. Hoje depois de muito tempo e com administração direta da pequena margem de lucro, a OIBI tem investido na compra de um terreno para construção de um entreposto comercial que tem por finalidade de gerenciar melhor a negociação dos seus trabalhos, estoque da produção, melhor controle de qualidade.

Este entreposto comercial ainda não está completo. O entreposto comercial ainda está parcialmente concluído. Está faltando energia para instalação de computadores, fax que poderia melhorar sua ação.

Considerações Finais

O projeto Arte Baniwa já ganhou importantes reconhecimentos em prêmio: 2001 (Gestão Pública e Cidadania) da Fundação Getúlio Vargas, Fundação Ford e BNDES, Menção honrosa na Mobilização de Recursos da Ashoka/Mchinsey; 2002 (Banco Mundial da Cidadania).

O projeto é avaliado como projeto de grande impacto econômico, culturais/sociais e ambientais.

1. **Econômico:** gera renda, estrutura econômica da cadeia produtiva e economia regional;
2. **Culturais/sociais:** resgate/ valorização de tradição cultural, identidade cultural e auto-estima, organização social e relação entre gêneros;
3. **Ambientais:** Sustentabilidade das espécies vegetais usadas.

O potencial do projeto não é mais uma discussão da parceria do projeto. Mas também consultorias. Mas apesar de tudo isso em nível municipal, estadual e nacional com poderes executivos ficam longe de reconhecer e apoiar a iniciativa. Exemplo claro é o poder municipal que até hoje não atenda pelo menos expandir a rede elétrica até ao entreposto comercial da OIBI. Não somente seria a OIBI a ser beneficiada com energia. Mas também 30 famílias ali resididas. Tal mostra quanto é o compromisso se é podemos chamar de nossos governantes diante da situação de preconceito contra índios de que é incapaz, preguiçoso. Parece e é a intenção de governantes assim continuar dizendo a mesma coisa e dizer que a terra indígena demarcada é contra progresso. Progresso no entendimento de construir as coisas que não vale para nada. E ainda mais: longe do que diz respeito ao

meio ambiente e recomendação mundial desenvolvimento sustentável de recursos naturais com planos de manejo.

Dentro da idéia de comércio justo e solidário está a dificuldade de traduzir adequadamente o valor cultural e ambiental agregado ao produto em preço ao mercado. Pois o que seria justo ainda não está sendo. Além disso, depende de um único comprador. Sistema de produção por encomenda impõe ritmo descontinuado da produção.

Mas o que quero dizer é que a idéia de comércio justo e solidário trás importante valorização no sentido cultural e ambiental agregado de produto em preço. Assim também trás importância para populações tradicionais e povos indígenas. Pois a sociedade envolvente não reconhece um povo como ela é. Mas também valoriza as pessoas ou as comunidades quando estas entram na regra geral. Agora se for pensar na preservação da identidade cultural, é muito difícil que depende da capacidade de fazer o mercado se adequar à realidade. Caso contrário inventará se museu e mais museu no mundo para lembrar de uma cultura que se perdeu. O comércio justo e solidário a meu ver vai fazer o tempo volta ao tempo real e verdadeiro de ser.

* André Fernando – Liderança da Organização Indígena da Bacia do Icana (OIBI) e Coordenador Regional do Departamento de Saúde da Federação das Organizações Indígenas do Rio Negro