



colunas

- agenda
- arquivo
- banco de boas idéias
- campanhas on line
- ciência aplicada
- ecos da terra
- entre aspas
- livros
- notícias
- queimadas
- sites

Ecos da terra

A profissionalização da sustentabilidade

O comércio do Centro-Sul abre as portas para produtos de comunidades tradicionais e indígenas. O espaço ainda é tímido, mas pode se tornar o empurrão que faltava para viabilizar negócios sustentáveis e colocar a opção do consumo responsável nas mãos do brasileiro.

Campinas - O início das vendas de produtos ecologicamente corretos, em quatro supermercados de São Paulo, nesta semana, tem um significado infinitamente maior do que um conjunto de prateleiras recheadas de sabores e visuais "alternativos". Trata-se de um espaço vital para a mais que bem vinda profissionalização da sustentabilidade.



E pode se transformar no empurrão que faltava para viabilizar uma nova força econômica, baseada na fixação de valores culturais, no respeito à capacidade de suporte da natureza, numa produção com impactos ambientais reduzidos e mais justiça na distribuição de renda.


Claro, o espaço ainda é acanhado, diante da expectativa das comunidades tradicionais e indígenas, em torno de negócios, que muitas vezes são a única alternativa de renda não destrutiva à mão. O espaço também é tímido, quase um teste, diante dos modelos predatórios - e bem sedimentados - de assalto aos recursos naturais, aos quais se espera que os negócios sustentáveis se oponham.

Mas é um espaço para aprender.

E as lições exigem atenção de ambas as partes. Se, de um lado, índios, caiçaras, quilombolas e ribeirinhos são obrigados a decifrar códigos de barras, desenvolver logotipos, embalagens e enfrentar CGCs, notas fiscais, talões de cheques, prazos e padronizações, de outro lado, as lojas e supermercados têm de aprender a flexibilizar prazos, rever procedimentos e humanizar algumas etapas do contato comercial. A meta, de ambos, deve ser manter uma relação profissional, sem resvalar pela caridade, nem enveredar pelo canibalismo.

Se esta meta for atingida, o consumidor do Centro-Sul do Brasil passará a ter uma opção real de consumo responsável, capaz de multiplicar benefícios transformadores.

É importante que tal consumidor tenha plena consciência disso. Os produtos sustentáveis já vem com etiquetas e rótulos, que dão uma idéia de seu valor cultural e ambiental. Mas um pouco mais de informação não faria mal, sobretudo nesta fase inicial. Faz diferença, para a formação desse mercado de consumo responsável, saber, por exemplo, que a cestaria dos índios baniwa percorre um longo e atribulado percurso para chegar às prateleiras do

TÍTULO	
	
Documentação	
Fonte	_____
Data	_____ Pg _____
Class.	20

supermercado Pão de Açúcar ou da loja Tok-Stok, na capital paulista.

As cestas saem lá do Alto Rio Içana, afluente do rio Negro, na fronteira com a Colômbia, a noroeste de São Gabriel da Cachoeira, no Amazonas. A região é ocupada pelos baniwa e coripaco, duas etnias de língua aruak, num total de 12 mil índios, dos quais 4 mil vivem do lado brasileiro. O material para confecção da cesta é a fibra do arumã, uma planta que dá nas cabeceiras de igarapés, em touceiras, parecendo um bambu sem gomos. Os índios tingem o caule da planta inteiro para depois trabalhar a fibra em desenhos tricolores: vermelho (feito com urucum), preto (fuligem do forno de fazer beiju, com um fixador de goma) e natural. São três modelos de cesta, em tamanhos diversos e desenhos diferenciados, que permitem dar exclusividade a cada uma das redes comerciais que as vendem.

Conforme conta e reconta o antropólogo Beto Ricardo, do Instituto Socioambiental (ISA), entidade parceira dos índios nesta empreitada, as encomendas de mercadorias chegam num fax, em São Gabriel da Cachoeira, onde funcionários da Organização Indígena da Bacia do Içana (OIBI) distribuem o serviço entre os artesãos e passam um rádio combinando a data da entrega. No período acertado, uma canoa bongo (de tronco de árvore escavado, teto de palha e motor de popa) desce o rio Içana e em 2 a 4 dias vai recolhendo as cestas, já embaladas e etiquetadas. Cada canoa leva 100 cestas grandes. São 400km de rio e 19 cachoeiras até São Gabriel. E algumas cachoeiras precisam ser atravessadas a pé, descarregando toda a mercadoria nas pedras da beira do rio e recarregando abaixo da queda d'água. Na cidade, a cestaria é embarcada num carro 4 x 4, faz 30 km para contornar mais uma cachoeira e ser transferida para um barco de linha, no qual percorre os 900 km até Manaus, pelo rio Negro. Lá, a mercadoria vai para outro caminhão, de uma transportadora, que embarca numa balsa até Belém, de onde sai rodando, via Brasília, até São Paulo.

Compensa? Para os índios sim. É a primeira vez, em 300 anos de contato com o branco, em que o relacionamento comercial é profissionalizado, com um preço razoável para um produto inserido em sua cultura e uma distribuição de trabalho, que não se pauta pela transformação da rotina das aldeias. Quando há um aumento das encomendas, lembra Beto Ricardo, "preferimos expandir a base produtora e não aumentar a produtividade por pessoa, pois eles têm outras atividades, fazem roça..."

A profissionalização - conquista desta parceria entre o ISA, a OIBI e a Federação das Organizações Indígenas do Alto Rio Negro (FOIRN) - garante dinheiro na conta bancária dos índios, sem intermediações, substituindo os velhos esquemas de escravização por dívida, escambo com regatões (barcos comerciais) ou troca por roupas usadas, em missões religiosas. A auto gestão ainda abre espaço para os índios falarem de si mesmos. Citando novamente o antropólogo, a cestaria é "uma espécie de talismã cultural, que dá o mote para os baniwa conversarem sobre sua cultura, darem palestras e até receberem prêmios".

Histórias semelhantes estão por trás de cada um dos produtos ecologicamente corretos, que começam a aparecer no Centro-Sul. Talvez haja alguma dificuldade em distingui-los das falsificações oportunistas - que também existem, evidentemente - mas com um esforço de comunicação e a garantia de eventuais parcerias com ongs idôneas, é uma promessa e tanto.

Liana John