



EMPREENDIMENTOS ECONÔMICOS INDÍGENAS

1

PROGRAMA AIME



COM O APOIO DE



Colaboradores:

Esta cartilha reúne as reflexões e conhecimentos do Grupo de Discussão sobre Economia Indígena do Programa AIME com base nas oficinas realizadas em Bogotá, Colômbia, em 2015 e em Tena, Equador, em 2016.

Esta cartilha foi elaborada por AMAZINK! STUDIO, sob a coordenação de FOREST TRENDS

Cartilha No 3

“EMPREENDIMIENTOS ECONÔMICOS INDÍGENAS”

Textos e ilustrações:

Juliana Serrano Pérez

Desenho e montagem:

Sandra Osorio

Ilustração e colorização:

Diego Portilla

Bogotá, novembro de 2016

© Forest Trends / AIME

© AMAZINK STUDIO

Autoriza-se a reprodução desta publicação para fins educativos e outras finalidades não-comerciais sem autorização prévia por escrito de quem detenha os direitos autorais, desde que seja citada a fonte em sua totalidade. É proibida a reprodução desta publicação para a venda ou para outras finalidades comerciais sem a autorização prévia por escrito de quem detenha os direitos autorais.

“Esta cartilha No.2 “EMPREENDIMIENTOS ECONÔMICOS INDÍGENAS” foi possível graças ao generoso apoio do povo estadunidense através da Agência de Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional (USAID). Os conteúdos são de responsabilidade de Forest Trends e não refletem necessariamente as opiniões de USAID ou do Governo dos Estados Unidos.”

O QUE SÃO EMPREENDIMENTOS ECONÔMICOS INDÍGENAS?



São iniciativas diferentes de nossa economia própria, pelas quais nós os povos acessamos a economia de mercado.

Têm como fim gerar recursos financeiros para a comunidade

Podem contribuir para a **GOVERNANÇA TERRITORIAL**.



Em nossos empreendimentos os bens naturais são administrados para melhorar nossos proventos e fortalecer nossas apostas para o **BEM VIVER**



Vinculados a nossos Planos de Vida, os empreendimentos devem contribuir para a nossa autodeterminação, e para que nossos povos mantenham a decisão sobre seu próprio destino.

EMPREENDIMENTOS ECONÔMICOS E DIVERSIDADE PRODUTIVA



Antes de qualquer coisa, devemos garantir que nossa segurança alimentar e nossas formas de vida estejam protegidas e preservadas.

Por isso, junto com nossos empreendimentos devemos assegurar a existência de nosso sítio e de nossas

PRÁTICAS ANCESTRAIS.

A **DIVERSIDADE** de seres, bens e saberes que possuímos pode enriquecer nossos empreendimentos.



Trazendo para eles, por exemplo, diversidade de produtos, formas de fazer e permitindo-nos pensar em outros mercados, especialmente locais e regionais.

OS EMPREENDIMENTOS INDÍGENAS TAMBÉM SÃO DIVERSOS.



Há alguns em que a produção para a venda só dá para cobrir os custos de funcionamento. Este tipo de empreendimento gera fluxos de dinheiro que permitem pagar o trabalho das famílias que dele participam.

Os proventos obtidos não são suficientes para serem distribuídos entre os associados ou para ampliar o **EMPREENDIMENTO**.



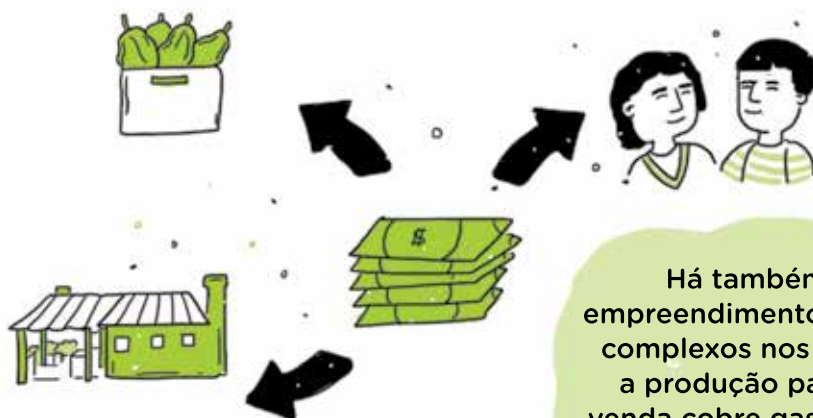
Há outros em que a produção para a venda cobre os gastos de funcionamento e gera **proventos adicionais**.



Estes proventos podem ser distribuídos entre associados, mas não possibilitam o **REINVESTIMENTO**.



O ingresso de dinheiro para as famílias vem do **pagamento pelo trabalho realizado dentro do empreendimento** e os níveis de distribuição se baseiam nos acordos que determinam os papéis, as funções ou as tarefas das pessoas.



Há também empreendimentos mais complexos nos quais a produção para a venda cobre gastos de manutenção,

gera benefícios para a distribuição entre os associados e para as comunidades além de permitir o crescimento do empreendimento.



O ingresso de dinheiro para as famílias vem do **pagamento pelo trabalho realizado dentro do empreendimento**.

PRIMEIROS PASSOS NOS EMPREENDIMENTOS



Assim como os que não conhecem a floresta têm que observá-la, **entendê-la e senti-la** para poder conviver com ela .

Para entrar no mercado se deve fazer o mesmo: **AVANÇAR PASSO A PASSO** a fim de explorar as oportunidades reais que nossos projetos encontram nele.



Às vezes, nós, as comunidades tomamos decisões apressadas e fazemos investimentos em infraestrutura e equipamento, e com o tempo nos damos conta que **não são suficientemente rentáveis.**



O mesmo
pode acontecer
quando nos
COMPROMETEMOS
a produzir grandes
volumes que
alguns mercados
exigem.

Quando estamos
começando a
empreender, isto pode
se tornar muito difícil
de ser administrado .



Desde o começo devemos deixar claros os alcances
de nossos projetos e administrar de forma
adequada as **expectativas**.



Talvez a maneira mais prudente de entrar no mercado
seja a partir das formas de produção a nível familiar e
comunitário. No entanto, posicionar-se e receber renda
monetária suficiente traz **desafios organizacionais**
e de comercialização.

QUAIS SÃO OS DESAFIOS DE SE EMPREENDER?

São muitos os desafios que enfrentamos quando nos aventuramos em projetos produtivos.

É importante conhecê-los para **PLANEJAR** ações que nos permitam abordá-los:



O DESINTERESSE DO CONSUMIDOR

local por nossos produtos:

Tendemos a pensar que tudo o que vem de fora é melhor do que o nosso.

Mostremos o valor de nossos produtos e serviços!



Ressaltemos as características que o diferenciam os produto locais e sensibilizemos tanto produtores quanto consumidores a respeito do **VALOR SOCIAL, AMBIENTAL E CULTURAL** dos nossos produtos e processos tradicionais.



A CRIAÇÃO DE CONFIANÇA:

A competição que mercado gera pode fazer com que os laços sociais entre nacionalidades, e comunidades se agitem com força e se crie **DESCONFIANÇA**.

Apesar disso, no mercado assim como em nossa comunidade existe sempre a possibilidade de **CRIAR NOVAS FORMAS DE COOPERAÇÃO**, a partir da transparência e da reciprocidade.

O ACESSO A NOVOS MERCADOS:

Abrir novos mercados é um caminho difícil, mas necessário para que possamos garantir uma comercialização constante de nosso produto.



PERGUNTAS QUE DEVEMOS FAZER PARA PLANEJAR

Qual a distância desses mercados?
 Como planejamos levar nossos produtos ao mercado e quanto vai nos custar o transporte?
 Existem produtos similares aos nossos no mercado?
 O que faremos para que conheçam nosso produto?

O REGISTRO OU FORMALIZAÇÃO

de nosso empreendimento:

Às vezes pode ser importante formalizar nossos empreendimentos quando o mercado assim exige.

Pode ser um processo lento e complicado, dependendo da legislação de nossos países.



Podemos inicialmente explorar a possibilidade de desenvolver parcerias com organizações já estabelecidas para através delas realizar os trâmites e pagamentos.

Quando tivermos nosso empreendimento mais consolidado, poderemos então pensar em nos **FORMALIZARMOS**.

A TOMADA DE DECISÕES:

Este processo pode ser difícil se surgir muita interferência da parte dos membros da comunidade ou da organização política, o que dificulta uma gestão mais técnica, empresarial e rápida.

O modelo associativo pode ser útil, já que surge da comunidade, mas as decisões de funcionamento do projeto são tomadas em outra escala.

O FORTALECIMENTO DE CAPACIDADES:

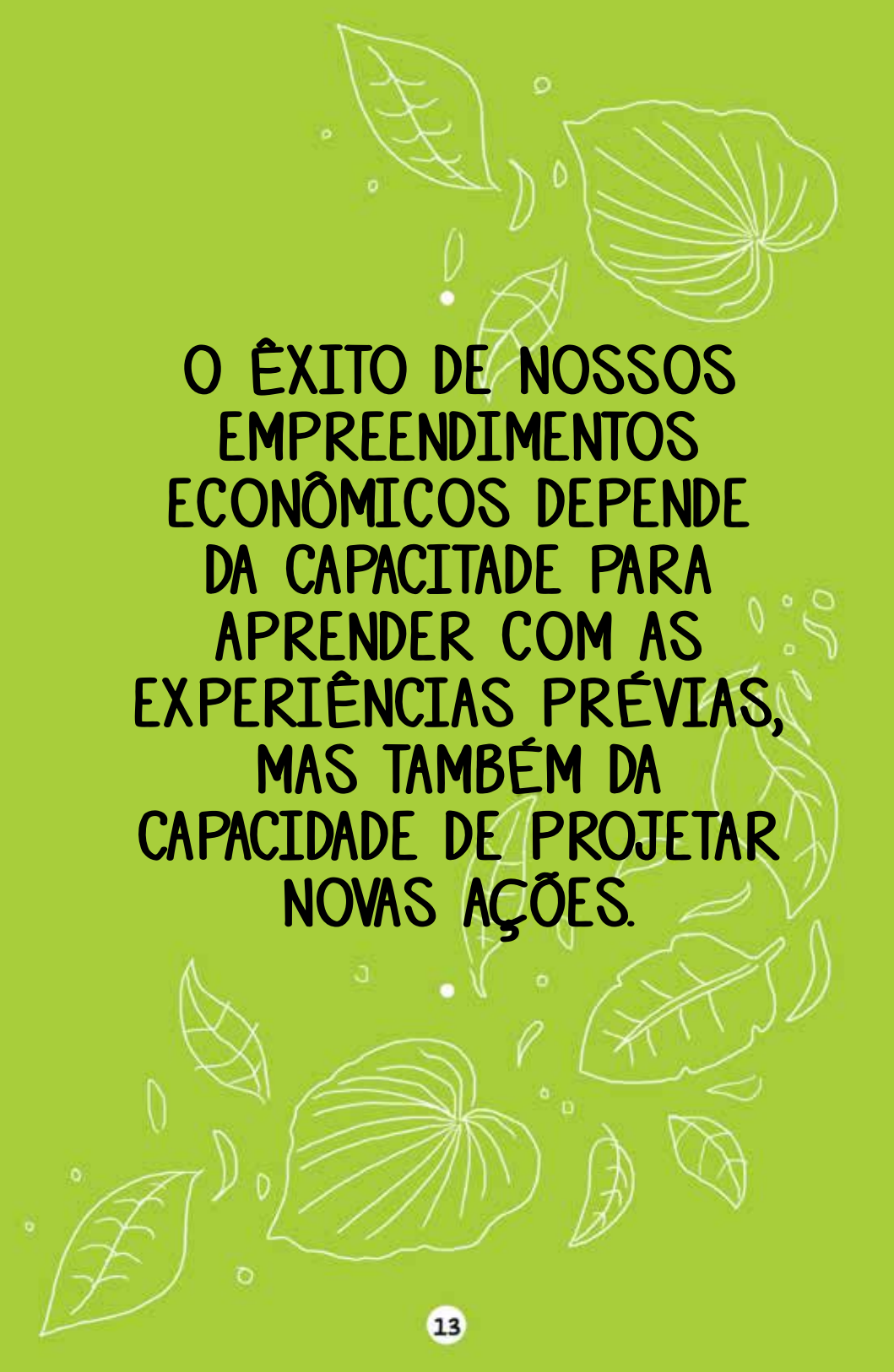
• Talvez o que seja mais difícil de garantir em nossos empreendimentos seja a reflexão constante sobre o **CAMINHO JÁ ANDADO.**

e não perder de vista que manter a autonomia é **NOSSO HORIZONTE.**

É indispensável que se promovam processos de capacitação para a comunidade em temas fundamentais como:

- Avaliação de projetos
- Negociação
- Administração de relações,
- Elaboração de plano de negócios.





O ÊXITO DE NOSSOS
EMPREENDIMENTOS
ECONÔMICOS DEPENDE
DA CAPACIDADE PARA
APRENDER COM AS
EXPERIÊNCIAS PRÉVIAS,
MAS TAMBÉM DA
CAPACIDADE DE PROJETAR
NOVAS AÇÕES.

O TAMANHO DE NOSSOS SONHOS



Lorenzo era um líder comunitário e há alguns anos coordenou uma das iniciativas econômicas de sua comunidade.

Sempre foram produtores de milho e viram neste produto uma nova oportunidade de mercado.



Nesta época conseguiram aliar-se com êxito a uma ONG e sua primeira conquista foi a criação de um grande centro de armazenamento.

Haviam construído um lugar de armazenamento na medida de suas expectativas e sonhos.

Mas na medida em que o tempo passava o preço do milho ia se desvalorizando.



Isto porque os intermediários viam o centro de armazenamento como uma ameaça e diminuíram o valor de seu produto.



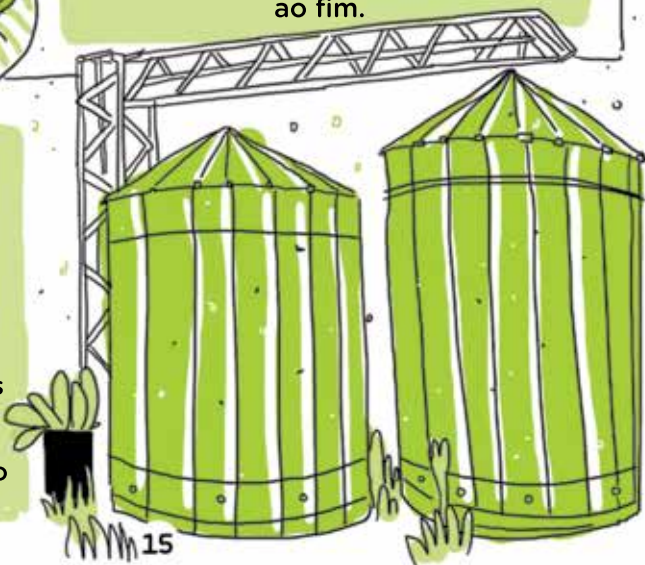
Por alguns fatores a aliança com a ONG chegou ao fim e por mais organizados que estivessem a produção nunca foi suficiente para abastecer estes grandes celeiros.



Assim, se deram conta que a utilidade dos celeiros de armazenamento não era tão grande como pensavam e que dependiam totalmente dos recursos de cooperação.

Passaram-se alguns anos e aquele negócio que parecia próspero chegou ao fim.

Agora veem com nostalgia os grandes silos que nunca foram tilizados em toda a sua capacidade e que aí estão como monumentos para lembrá-los que poderiam ter sido mais cautelosos e terem ajustado no decorrer do caminho o tamanho de seus sonhos.



A IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO

Ainda que todos tenham habilidades valiosas para coisas distintas, nem todos tem as habilidades exigidas para liderar um **EMPREENHIMENTO**.



Por isso devemos avaliar quem são as pessoas mais aptas para os cargos de liderança, por suas **CAPACIDADES E HABILIDADES**.

Que ajudem a fazer crescer nossos empreendimentos.

Os papéis devem ser designados de acordo com uma avaliação rigorosa do que se requer para o **EMPREENHIMENTO**





O mesmo sucede com as decisões de produção requeridas na operação diária do projeto.

A produção de grandes quantidades não é a única forma de gerar valor em nossos empreendimentos.

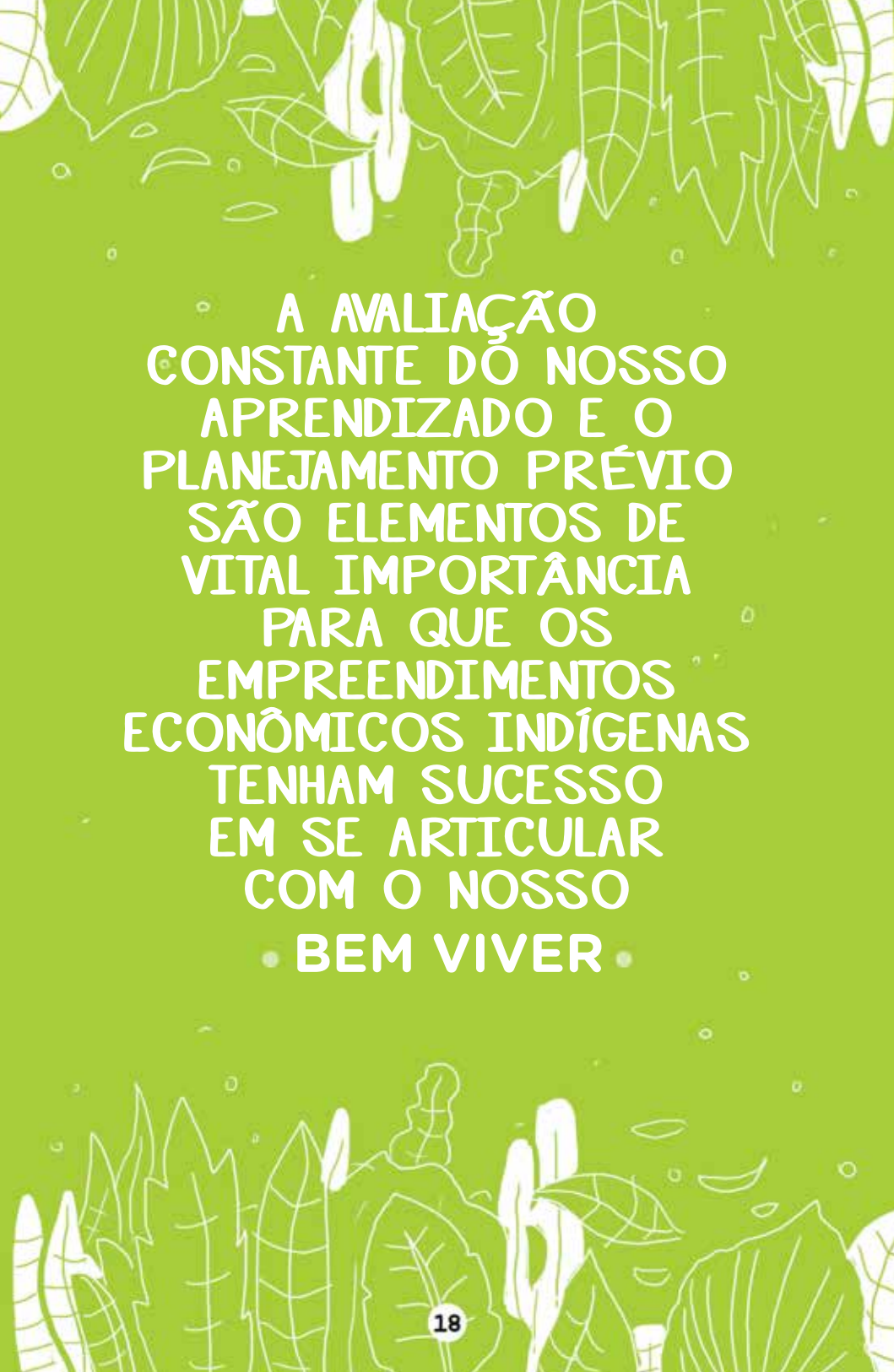


É importante considerar a possibilidade de transformação de produtos e de geração de valor agregado.



VALORIZEMOS

a riqueza e as vantagens que existem nos mercados locais, regionais e nacionais, penetrar nesses mercados pode ser menos arriscado e mais simples do que nos mercados internacionais.



A AVALIAÇÃO
CONSTANTE DO NOSSO
APRENDIZADO E O
PLANEJAMENTO PRÉVIO
SÃO ELEMENTOS DE
VITAL IMPORTÂNCIA
PARA QUE OS
EMPREENHIMENTOS
ECONÔMICOS INDÍGENAS
TENHAM SUCESSO
EM SE ARTICULAR
COM O NOSSO
• BEM VIVER •



EMPREENDIMENTOS ECONÔMICOS INDÍGENAS 1

O Grupo de Discussão em Economia Indígena, uma iniciativa do Consórcio de Apoio a Povos Indígenas, Comunidades Locais e Florestas de AIME, tem como propósito gerar uma reflexão e debate em torno de como fortalecer a economia dos povos e territórios indígenas e lograr que sua articulação com o mercado seja o mais benéfica e equitativa possível.

O Grupo de Discussão se reúne uma vez por ano e congrega dirigentes indígenas, especialistas em economia indígena e membros do Consórcio. O Grupo tem, entre outras, a missão de desenvolver materiais e espaços de formação para as próprias organizações.

PROGRAMA AIME



COM O APOIO DE

