

The background is a vibrant purple color, densely populated with various black silhouettes of leaves and ferns. The leaves are of different shapes and sizes, some with detailed vein patterns. A large, white, scalloped-edged circle is centered on the page, containing the text. The text is in a bold, sans-serif font, with the words 'EMPREENDIMIENTOS' and 'ECONÔMICOS INDÍGENAS' in purple, and the number '2' in a larger purple font below them.

**EMPREENDIMIENTOS  
ECONÔMICOS INDÍGENAS**

**2**

# 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 4

### “EMPREDIMENTOS ECONÔMICOS INDÍGENAS 2”

### 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.4 “EMPREDIMENTOS ECONÔMICOS INDÍGENAS 2” 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 BUSCAM OS EMPREENDIMENTOS INDÍGENAS?

Com eles buscamos a sustentabilidade ambiental, que nossa relação de harmonia com a natureza não se degrade nem se quebre.

Pois é a natureza que garante nossa subsistência e torna possível nossa relação espiritual com o território.

Buscamos gerar recursos financeiros da economia de mercado para nossas comunidades.

Assegurar a sustentabilidade dessas atividades produtivas é indispensável para alcançar este objetivo.

Pois se não geram a renda esperada são forçadas a se manter com outros recursos da comunidade.





A  
**COMUNIDADE**  
é nossa  
razão de ser.

Por isso, os  
empreendimentos também  
devem buscar o  
fortalecimento de **nossas**  
**estruturas organizativas**  
e da **governança** sobre  
nosso território.

Mas quando estes  
projetos resultam em  
desigualdade ou levam  
à iniquidade, devemos  
**REAVALIÁ-LOS**,  
já que não podemos por em risco  
tudo o que somos.



Não sabemos menos,  
sabemos coisas diferentes.

Por isso nossos  
empreendimentos buscam  
valorizar e fazer um amplo uso  
de nossas formas de  
**conhecimento ancestral,**  
**saberes e práticas.**



As rotas, os caminhos nascem quando caminhamos juntos, quando tentamos de maneiras diferentes chegar nos mesmos lugares.

# UMA ROTA PARA EMPREENDIMENTOS INDÍGENAS

Esta rota é uma série de passos que pode orientar nossa entrada na economia de mercado. Não é uma regra de ouro, rígida e igual para todos. Pelo contrário, é o resultado de múltiplas experiências de comunidades indígenas que tem seguido a rota dos empreendimentos econômicos ou produtivos.

# 1 ENFOQUEMOS NOSSO EMPREENDIMENTO

Para caminhar juntos na rota dos empreendimentos podemos começar nos perguntando...

Do que trata nosso empreendimento?

Trata-se de um produto acabado ou de um produto não processado?  
É um produto ou um serviço?



Como podemos desenvolver o empreendimento?



Com que recursos contamos para oferecê-lo mais adiante?  
Que habilidades temos para fazê-lo?



Para que desenvolveremos nosso empreendimento?



O que esperamos lucrar com ele? Como nos beneficiaremos enquanto comunidade, organização e território?

# 2 DECIDAMOS JUNTOS

Levando em conta que acessar a economia de mercado é uma decisão que gera responsabilidades individuais e coletivas, este passo deve ser dado a partir de nossos modos próprios de estabelecer acordos.

PERGUNTEMO-NOS:



Qual é a nossa concepção de desenvolvimento?

Como vamos nos relacionar com o mercado?  
de que maneira vamos tomar as decisões e se preciso como nos opor a elas?

Esta parte de nossa rota de empreendimento é muito importante. Aqui se constrói a legitimidade do processo e se encontra a melhor forma de tomar **DECISÕES.**

# 3

## EXPLOREMOS IDEIAS DE EMPREENDIMENTO



Consideremos algumas ideias e como podem **BENEFICIAR-NOS.**

Visitemos outros empreendimentos semelhantes e perguntemos por sua história.

Há quanto tempo existem?

Como tem sido a experiência dessas famílias, dessa comunidade? Que dificuldades ou aprendizados têm surgido no caminho?

O que sabemos e o que precisamos saber para aventurarmos no caminho de um empreendimento?

Quais produtos ou serviços podemos vender? A quem? Aonde?

# 4 ANALISEMOS O MERCADO

Nem sempre os produtos que temos em nosso território são aqueles que o Mercado está disposto a comprar, por isso devemos previamente analisar que possibilidades reais existem para vendê-los e se seus custos permitem que o empreendimento seja rentável.

São mercados locais, nacionais ou estrangeiros aonde queremos chegar? Onde ficam? O que vendem neles?

Quem mais vende o produto que pretendemos vender ou presta o serviço que gostaríamos de oferecer?

Como o fazem e quanto cobram por ele? O preço se mantém estável ou varia muito?



Também podemos nos perguntar



Quem são as pessoas, empresas ou comunidades que compram nesses mercados?

A quem planejamos vender nossos produtos ou serviços? aos consumidores diretamente, ou aos distribuidores?

# CERTIFICAÇÕES?

São mecanismos que garantem ao consumidor que um produto cumpre com certos níveis de qualidade ou certas propriedades, que com frequência são muito exigentes quanto aos requisitos que devem cumprir.



Mas quando estamos começando e nossos mercados são locais ou regionais, temos que perguntar

O quão necessário é a certificação dos nossos produtos? ,

quais benefícios e custos podem gerar o nosso empreendimento?



Se queremos obter uma certificação, vemos todas as possibilidades e analisamos qual é a melhor para nosso **EMPREENHIMENTO**.

Alguns tipos de certificações, como as de denominação de origem, oferecem vantagens interessantes já que permitem criar padrões próprios de **qualidade**.



Outros tipos de certificação como os de **produto orgânico** podem trazer dificuldades, como limitar o trabalho com alguns produtores locais e restringir o uso de certos insumos.

# 5 OLHEMOS OS RISCOS

Assim como nos possibilitam obter lucros, trabalhos e benefícios para nossas comunidades, o caminho dos empreendimentos também acarretam riscos que devemos considerar.

Estes são os riscos que os empreendimentos podem acarretar:



Saber se nossa

## IDEIA DE NEGÓCIO

É coerente com nossos planos de vida e concepções do bem viver.

Ou se, por alguma razão nosso empreendimento põe em risco a continuidade de nossa identidade e formas de vida



A falta de clareza acerca de como serão **distribuídos os benefícios**, pode gerar conflitos entre os membros do empreendimento e a da comunidade, podendo levar ao **detrimento das**

## **RELAÇÕES COMUNITÁRIAS.**



O mais importante é saber que os riscos se apresentam mais de uma vez.

Possivelmente nunca serão solucionados totalmente.

Por isso sempre devemos **ESTAR ATENTOS.**



# 6 PLANEJEMOS PARA COMEÇAR E CRESCER

## PLANEJAR

é uma boa estratégia de prevenção de riscos.

Alguns conselhos para realizar um planejamento simples:

Conservar e cultivar a **diversidade produtiva e cultural** de nossos territórios. Este deve ser o ponto de partida.

Estabelecer objetivos, metas, que nos **permitam avaliar** se nosso empreendimento é sustentável econômica, ambiental e culturalmente.

O planejamento pode ser um tema muito técnico, assim que certos tipos de parceiras podem ser de grande utilidade nesse processo.

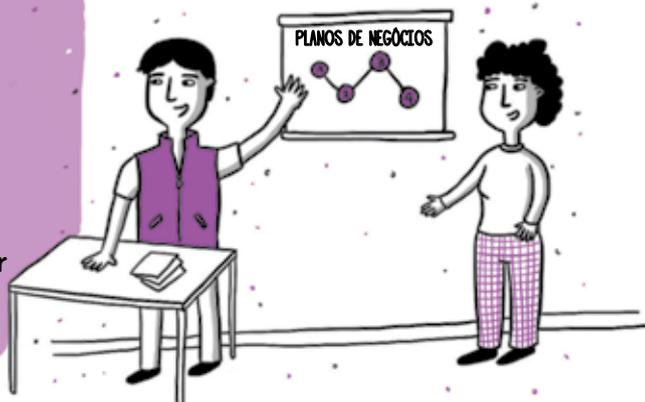


# 7 IDENTIFIQUEMOS ALIADOS

Aliar-se não é uma obrigação, mas é sempre uma possibilidade que aparece no horizonte do caminho dos **EMPREENHIMENTOS**.

Os aliados podem ser de tipos distintos e possuir capacidades distintas.

A cooperação internacional e algumas **ONG's** podem prover recursos para o início do projeto, prestar assistência técnica e realizar processos de formação.



Em temas-chave como:

- Criação de planos de negócio.
- Administração.
- Marketing.



Também podem contar com capacidades para a **PESQUISA e PRODUÇÃO DE CONHECIMENTO**, que são de grande utilidade.



## OS INTERMEDIÁRIOS

Costumam ser muito mais hábeis em sua relação com a economia de mercado.

Pequenas empresas ou empresas grandes, que conhecem melhor a **CADEIA PRODUTIVA**:



## PRÓDUÇÃO-DISTRIBUIÇÃO-COMERCIALIZAÇÃO-CONSUMO

É muito importante tomar cuidado para que as relações com os intermediários se façam sempre pautadas no **RESPEITO E NA IGUALDADE**.

Há também aliados **entre nós**. Outros empreendimentos, famílias, comunidades, que realizam trabalhos iguais ou complementares aos de nossos empreendimentos podem ser nossos aliados.



Para compreender isto a fundo, talvez seja necessário deixar de pensar que por estar na mesma margem do rio temos que **competir entre nós**.

# 8 ACORDEMOS REGRAS E PAPÉIS DE TRABALHO



Desde o princípio podemos estabelecer as tarefas que o **EMPREENHIMENTO** demanda.

Quem poderia realizá-las. .



e como vamos **GARANTIR** que se desenvolvam.

É importante prestar atenção às diferenças existentes entre tarefas distintas e como algumas demandam mais **TEMPO**, **ESFORÇO**, ou **HABILIDADES ESPECÍFICAS**.



Isto nos permitirá identificar os **PAPÉIS** que devem existir em nosso empreendimento.

# 9 FORTALEÇAMOS AS CAPACIDADES LOCAIS

Os empreendimentos devem nos permitir fortalecer nossas capacidades administrativas e comerciais, as lideranças, as habilidades de diálogo e relacionamento.



Por esta razão se deve avaliar sempre nossos **APRENDIZADOS** e buscar novas formas de construir **CONHECIMENTO**.





**À MEDIDA QUE VOCÊ VÁ  
CAMINHANDO NESSA ROTA,  
OU SE É PARTE DE UMA  
COMUNIDADE QUE JÁ TEM  
UM EMPREENDIMENTO EM CURSO**

**PERGUNTE A SI MESMO:**

Nossa relação de harmonia com a natureza tem sido fortalecida ou debilitada desde o início do empreendimento?

Os recursos que sustentam o empreendimento são gerados pelo mesmo ou vêm de outra parte?

Como se relacionam nossos saberes tradicionais e o saberes ocidentais em nosso empreendimento?

Nosso empreendimento tem contribuído para fortalecer nossas capacidades, nossos vínculos sociais e nossa governança territorial?

Como nossos planos de vida e nossas práticas de bem viver têm sido beneficiados com o empreendimento?





## EMPREENDIMENTOS ECONÔMICOS INDÍGENAS 2

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

