

MANEJO FLORESTAL COMUNITÁRIO E O MERCADO: Aspectos da cadeia produtiva da madeira na região do Médio Solimões¹

Elenice Assis do Nascimento²

Armando Clóvis Marques de Souza³

Nelissa Peralta Bezerra⁴

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo entender a lógica que opera e orienta as redes de produção e comercialização da madeira manejada no mercado local e regional do médio Solimões. Descrever suas estratégias de trocas e comércio e contribuir nas discussões sobre o sistema econômico tradicional, o aviamento. O método utilizado foi o indutivo, por meio da pesquisa de história oral, utilizando entrevista aberta. A análise dos dados foi qualitativa, baseada nos dados coletados a partir das entrevistas e na revisão documental e bibliográfica, divididas em: a extração madeireira dentro do modo de vida local e o manejo florestal comunitário. O termo manejador se refere ao extrator quando este passa a fazer plano manejo florestal. O objeto de estudo foi o mercado de madeira manejada oriunda da RDS Mamirauá e a lógica econômica do aviamento que orienta a população ali residente. Tendo como pressuposto que a economia da região estudada se caracteriza como uma economia de orientação camponesa, que visa a manutenção e reprodução da família, e que é bem diferente da racionalidade da economia de base capitalista, que visa maximizar o lucro das atividades econômicas. Os principais problemas estão relacionados a diminuição do número de compradores locais e regionais e a burocracia da comercialização da madeira manejada. Uma ameaça aos objetivos iniciais a conservação dos recursos naturais.

PALAVRAS-CHAVE: Madeira, Mercado, Aviamento.

INTRODUÇÃO

Segundo o SNUC⁵, manejo significa todo e qualquer procedimento que vise assegurar a conservação da diversidade biológica e dos ecossistemas. Manejo florestal sustentável segundo o IBAMA é a administração da floresta para a obtenção de benefícios econômicos, sociais e ambientais, respeitando-se os mecanismos de sustentação do ecossistema objeto do manejo e considerando-se, cumulativa ou alternativamente, a utilização de múltiplas espécies. Manejo Florestal Comunitário é uma categoria de manejo florestal sustentável baseado no decreto federal de n. 2.788/98 e Instrução Normativas 04 e 05/98 do Ministério do Meio

¹ Artigo de conclusão de curso solicitado como requisito para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas pela Escola Superior de Ciências Sociais – ESO da Universidade do Estado do Amazonas – UEA.

² Acadêmica do Curso de Ciências Econômicas ESO - UEA, Técnica em Manejo Florestal na Amazônia – IFAM/ZL e Coordenadora do Programa de Manejo Florestal do Instituto de Desenvolvimento Sustentável Mamirauá. elenice@mamiraua.org.br / kika_sl@yahoo.com.br

³ Economista e Mestre em Desenvolvimento Regional pela UFAM, professor assistente do curso de Ciências Econômicas da UEA. acmsouza@uea.edu.br

⁴ Doutora em Sociologia pela UFMG, pesquisadora titular do Instituto de Desenvolvimento Sustentável Mamirauá. nelissa@mamiraua.org.br

⁵ SNUC: Sistema Nacional de Unidade de Conservação.

Ambiente – MMA. Essa categoria aparentemente foi criada para atender as reivindicações da sociedade civil e legitimar uma atividade extrativista que há décadas é desenvolvida por pequenos produtores rurais como parte complementar ou adicional à renda familiar.

Esses pequenos produtores rurais têm uma economia de orientação camponesa ou doméstica, onde o objetivo da atividade econômica é a manutenção e reprodução da família. Isso os diferencia de outros produtores e empresários que têm racionalidade da economia de base capitalista, que visa maximizar o lucro das atividades econômicas. Enquanto a economia de orientação camponesa visa a maximização de suas oportunidades de sobrevivência (PERALTA, 2015). A atividade de manejo florestal comunitário envolve teoricamente essas distintas orientações econômicas – de maximização do lucro por parte de um mercado capitalista e da maximização de oportunidades de sobrevivência por parte dos pequenos produtores rurais.

A economia amazônica ao longo da história passou por diversas mudanças desde o sistema de trocas da época colonial, o sistema de aviamento do apogeu da borracha inserido no capitalismo mercantil para inserir-se mais recentemente em uma economia mecanizada e modernizada e voltada para as exigências do mercado atual. Nesse contexto é realizada a atividade de manejo florestal comunitário que tenta transformar extrativistas em manejadores e empreendedores com uma lógica econômica diferente da realidade da sua economia. Por isso os mesmos têm dificuldades em se adaptar ao mercado da madeira manejada. Esse mercado, por sua vez, está prestes a deixar de existir de forma legal em função das normas cada vez mais burocráticas e pouco adaptadas a realidade local dos manejadores.

Este trabalho pretende contribuir na discussão sobre o sistema econômico tradicional na Amazônia, o aviamento, tomando como exemplo a extração de madeira por pequenos produtores rurais. As políticas de desenvolvimento voltadas para esse segmento da atividade de manejo florestal vêm aglomerando diferentes indivíduos com experiências e racionalidades em uma única formatação econômica. Um equívoco, se lembrarmos dos grandes projetos de desenvolvimento para a região norte, que foram desenhados e configurados por experiências e lógicas econômicas diferentes da população local. O objeto de estudo foi o mercado de madeira manejada e o aviamento.

O objetivo desse artigo é entender a lógica que opera e orienta as redes de produção e comercialização da madeira manejada no mercado local e regional do médio rio Solimões. Descrever suas estratégias de trocas e comércio e contribuir nas discussões sobre o sistema econômico tradicional, o aviamento. Para isso usaremos as experiências de mais de 15 anos

de desenvolvimento do manejo florestal comunitário por manejadores da RDS Mamirauá na região do médio Solimões.

Para discutir essas questões, o artigo aborda conceitos como o mercado, economia camponesa e o aviamento, suas relações como o manejo florestal comunitário na região do médio rio Solimões. O trabalho está estruturado em dois grandes temas: 1) a extração madeireira dentro do modo de vida local, e 2) o manejo florestal comunitário. Outros temas discutidos são as redes de comércio e o sentido de territorialidade para o uso do recurso florestal.

METODOLOGIA

A pesquisa foi realizada utilizando o método indutivo por meio da história oral, que consiste em levantamentos de dados históricos por meio de entrevistas com pessoas chave, investigando as diversas interpretações do passado por meio de narrativas sobre um determinado período da história contemporânea (ALBERTI, 2005). Outras fontes investigadas foram artigos publicados e relatórios oficiais nas bases de dados do Instituto Mamirauá e do Programa de Manejo Florestal Comunitário.

A partir de um roteiro de perguntas foram feitas entrevistas abertas, gravadas com a utilização de gravador portátil e posteriormente a transcrição. As entrevistas foram previamente definidas e tinham como objetivo encontrar experiências e atividades distintas dentro da cadeia de produção da madeira, extratores e compradores de madeira. Os dados gerados pelas entrevistas foram analisados qualitativamente pela natureza da própria pesquisa.

As entrevistas com os extratores foram realizadas na Reserva de Desenvolvimento Sustentável Mamirauá - RDSM. A RDSM está situada na região do médio Solimões, na confluência dos rios Solimões e Japurá, entre as bacias do rio Solimões e Negro, a cerca de 600 km a oeste de Manaus, possui uma área total de 1.124.000 ha, que abrange parte de Uarini, Fonte Boa e Maraã, e em sua área de influência há outros municípios como Jutáí, Alvarães e Tefé.

Foram entrevistados extratores de três diferentes municípios, três de Uarini, um de Fonte Boa e quatro de Maraã. Esperava-se entrevistar três compradores previamente escolhidos por terem licenciamento ambiental para comprar madeira de planos de manejo, de acordo com a base de dados do IPAAM – Instituto de Proteção Ambiental do Amazonas, dos municípios, Codajás e Manacapuru. No entanto, dois compradores de madeira não quiseram

participar da entrevista. A amostra das entrevistas ficou assim distribuída: oito extratores de um total de 60 e dois compradores dos quatro encontrados.

Atualmente na RDS Mamirauá apenas dez associações comunitárias têm planos de manejo ativos e destes fazem parte cerca de 60 manejadores (aproximadamente 20 famílias). Na região que compreende o município de Uarini existem cinco associações com 23 manejadores, em Fonte Boa há uma associação com 12 manejadores e em Maraã há quatro associações com 25 manejadores.

1 A EXTRAÇÃO MADEIREIRA DENTRO DO MODO DE VIDA LOCAL

A história de ocupação da área da RDS Mamirauá foi descrita por Lima e Alencar (2000) a partir da primeira década do século XX, quando um alto contingente de pessoas começou a se deslocar para as áreas de várzea em busca dos recursos naturais disponíveis e passaram a trabalhá-los como atividades econômicas mais regulares. Já na década de 1920 deu-se início a expansão do comércio rural, quando ocorreu um grande número de assentamentos na área da RDSM, limitada pelos rios Solimões e Japurá e paraná Aranapu, consequência da queda da produção da borracha, incrementando o comércio na região pela migração dessas famílias vindas dos seringais (LIMA; ALENCAR, 2000).

Nesse período essas famílias se mantinham nessa região em torno de determinados povoados onde existia um *Patrão de Barracão*, que dominava determinado território por meio do fornecimento de mercadorias e incentivando novos assentamentos em áreas de sua influência, em troca de produtos extrativistas. Não havia liberdade ou mobilidade espontânea dessas pessoas na região, elas tinham que se sujeitar a um determinado patrão para continuar trabalhando. Os patrões localizavam-se geralmente nas margens dos rios porque forneciam lenha para os motores a vapor, assim, esses assentamentos eram conhecidos como *portos de lenha* (LIMA; ALENCAR, 2000).

Com o final do período do comércio rural muitos patrões mudaram para os centros urbanos, e assim aparece com mais frequência a figura dos comerciantes de rio ou *regatão* que passam a ser os principais intermediários comerciais. Então essa população liberta-se do domínio do patrão do barracão e começam a ter mais mobilidade, umas mudam-se de localidades e outras migram para os centros urbanos, esse período marca o fim da sujeição do patrão pelo uso do território (LIMA; ALENCAR, 2000).

O ponto chave desse período é que a sujeição a um determinado patrão era em função das pessoas não terem o domínio do território, nunca se sentiram proprietárias, pois os

proprietários eram aqueles que financiavam toda a produção da área, que decidiam quem ficava ou não sob seu domínio. Os patrões controlavam o território e a força de trabalho das famílias.

O território em questão é o ambiente de várzea - um ambiente dinâmico e complexo, sujeito a enchentes anuais e mudanças morfológicas de seus terrenos, que torna a ocupação humana difícil (LIMA; ALENCAR, 2000). No entanto, para a população ali residente a natureza é a principal fonte provedora de consumo (LIMA, 2002).

Na várzea, as pessoas se adaptam a esse ambiente de acordo com a variação sazonal do nível da água, o que determina um calendário de atividades econômicas particular: o plantio é feito na vazante, a pesca no período de seca, a colheita na enchente e a extração de madeira na cheia. A permanência dessas pessoas nesse ambiente está diretamente relacionada à sua possibilidade de engajar-se em atividades produtivas e extrativas para garantir a sobrevivência e a reprodução da sua família, suprindo suas necessidades.

A extração de madeira é uma das estratégias econômicas do modo de vida na várzea. Além de ser matéria-prima para a construção das casas, das canoas e de outros utensílios de trabalho das famílias que moram ali, a madeira era também comercializada dentro de um sistema de aviamento similar ao sistema do comércio da borracha - com características associadas ao capitalismo mercantil, tendo como base o extrativismo florestal com uma lógica de vínculo pela dívida (McGRATH, 1999).

Na várzea da RDS Mamirauá, todos entrevistados informaram que a extração de madeira era principal estratégia para obtenção de mercadorias durante a época da cheia. “Antes era só a pesca, agora é pouco, a gente planta roça, melancia no verão né, da melancia ao milho” (Manejador do setor Barroso, 17/03/2015). “O primeiro negócio foi com o Seu Raimundo Cabral, ele aviava tanto a madeira como a pesca” (Manejador do Setor Tijuaca 20/03/2015).

Tinha vantagem de trabalhar [com madeira] porque no inverno não tinha recurso, com a água muito grande o peixe desaparecia. Ai todo mundo trabalhava com madeira. [...]. Como tinha o patrão que fornecia o rancho, ele trazia todo o material, desde o machado, roladeira, terçado. O rancho, não faltava. Quando faltava ia na casa do patrão, pegava e ia trabalhar. A gente começava a trabalhar em mês de maio quando alagava, pois ninguém tirava [madeira] em terra. O final, para entregar tudo, realizar todo o negócio era em agosto. Aí todos pagavam o que deviam. A gente até saldava um pouquinho. Com tudo que era mais barato o preço. (Manejador do setor Aranapu, 18/03/2015).

Os depoimentos mostram como a atividade de extração de madeira era difusa entre muitas famílias, fazendo parte de seu calendário produtivo sazonal. Para o patrão ou comerciante a relação com seus fregueses era uma via de mão dupla, os extratores desenvolviam várias atividades, diversificando a produção dentro de um calendário sazonal, e nenhum dos dois ficava focado em um só produto, garantindo a ambos o retorno desejado.

A economia da região estudada se caracteriza como uma economia de orientação camponesa, ou seja, organizada a partir do grupo doméstico, formado por unidades familiares, em sua maioria nucleares, constituindo a unidade básica de produção e consumo. Com uma produção diversificada, organização do trabalho familiar e uma integração parcial com o mercado, características típicas de uma economia camponesa (LIMA, 2010).

1.1 Analisando o mercado local

Para entendermos a lógica do mercado local vejamos primeiro o significado de *mercado*. Para Samuels (1995), o mercado tem um papel de guia da economia, e para os institucionalistas, quem determina sua real alocação em qualquer sociedade é sua estrutura organizacional. Isso quer dizer que o mercado, diferente do pensamento Adam Smith, que dizia que no mercado os agentes livres se relacionavam de acordo com seus interesses através da compra e venda de mercadorias, existe uma estrutura institucionalizada que rege os trâmites desse mercado.

No contexto da época que estamos tratando, tanto para Santos (1980) quanto para McGrath, (1999), o sistema econômico da Amazônia era o Aviamento, uma espécie de crédito sem dinheiro. O aviamento estava estruturado em uma cadeia que fazia funcionar esse sistema, partindo de casas aviadoras centradas nas cidades de Belém e Manaus, onde existiam os grandes aviadores e estes aviavam os patrões ou comerciantes locais, que recrutavam os trabalhadores para a produção dos mais diversos tipos de produtos extrativistas.

Esse sistema se fortaleceu no período da borracha e com a quebra dessa economia se estendeu a outros tipos de produção, como a agricultura e a pesca. No aviamento existia uma lógica de vinculação que era estabelecida antes das transações porque os patrões teoricamente já tinham domínio do território onde a produção aconteceria.

Na metade do século XX (1950), Lima e Alencar (2000) destacam a consolidação do comércio rural nos locais onde há a presença dos patrões, que apresentam um comércio intenso, com grande movimentação de barcos que chegavam com mercadorias (na sua maioria

estivas⁶) e saíam com grandes produções para serem levadas aos portos de Alvarães, Tefé e Manaus.

Como podemos observar nas declarações dos manejadores, muitos compradores atuavam na região. Os compradores atuavam como patrões aviando ou provendo as mercadorias, os equipamentos de trabalho, o transporte da madeira para os seus clientes durante toda a safra. Comparando com as estimativas de Albernaz (1996) e os relatos dos entrevistados, temos seis principais compradores atuando na área e produzindo de quatro a dez mil metros cúbicos de madeira cada:

“[...] dez mil m³, eu cheguei a produzir [comprar] mais de dez mil m³ de madeira por ano [...] dava mais ou menos umas sete mil toras ou cinco mil dependendo da espessura. (Comerciante de Uarini, 15/03/2015).

[...] os compradores eram, o Raimundo Cabral, Clemente Laranjeira, João Mineiro, Piau e Pedro Severo de Manaus da Serraria Pereira. Eles levavam pra Manaus, só não sei se levavam para outro canto (Manejador do setor Tijuaca, 20/03/2015),

[...] Ele vendia para um cara chamado Laranjeira. Ele era de Manaus, tinha dois barcos e transportava tudo pra Manaus, ele comprava de todo mundo de lá de perto [do Jarauá] [...] Quando eu comecei a trabalhar com 16 anos (1986) o comprador já era o Homero, ele aviava todo mundo aqui, essas comunidades como Bate Papo, Maguari... ele chegou arrecadar uns 3 a 4 mil metros de madeira por ano ele levava, era o barco mesmo dele que levava (Manejador do setor Barroso, 17/03/2015).

“Aí tinha uns patrão ai perto, vinham com a gente: ‘rapaz, tira uma madeira para mim?’. Quando era no centro, distante para colocar para fora, o patrão dava o rebocador para puxar lá pertinho” (Manejador do setor Aranapu, 18/03/2015).

O comércio da madeira e outros produtos supriam as necessidades básicas como, o rancho, vestuário e materiais de trabalho. Todos os entrevistados afirmam que os comerciantes ou patrões aviavam o rancho (alimentos e artigos de higiene e limpeza) e os materiais para o trabalho (machado, roladeira, motosserra e combustível). O saldo – o valor que sobrava depois de descontados os adiantamentos - antes da década de noventa era exclusivamente para a compra de rancho e roupa. Os entrevistados afirmaram que na época anterior aos anos 1980 não existiam objetos de valor disponíveis para a compra com o patrão:

Antigamente, em 1955, 1960, existia muita pobreza [...] Naquele tempo a gente não tinha nem ganância de comprar um objeto. Não existia televisão, muitas coisas que existe hoje. Televisão, parabólica, aparelho, ninguém tinha

⁶ Estivas: diversos gêneros alimentícios e de primeira necessidade.

essa ambição. Até radio não existia. A gente comprava rancho, uma roupa, por ali a gente ia passando a vida... (Manejador do Aranapu, 18/03/2015).

Apenas um entrevistado relatou a aquisição de um bem de grande valor. “Meu pai comprou um YAMA de 4 hp que custou 14 cruzeiro (CR\$ 14.000), tirou madeira que era jangadas e jangadas para pagar esse motor” (Manejador do setor Barroso, 18/03/2015).

Albernaz (1996) confirma em sua pesquisa que alguns objetos de valor eram adquiridos pelo endividamento com a madeira, exemplo: um pequeno barco com motor de centro foi vendido por 800m³ de madeira e uma motosserra por 250m³. Algumas vezes essas dívidas levavam anos para serem quitadas, e os extratores eram obrigados a tirar madeira em todas as cheias, ainda que em poucas quantidades, para não se indispor com o *patrão*, que vendeu os materiais.

Aqui, claramente podemos observar que a relação comercial era quase que exclusivamente a base de troca de mercadorias por produção. Poucos foram os relatos em que foi mencionada alguma troca monetária. Nesse sistema de aviamento a lógica da confiança e do vínculo por meio da dívida era a segurança dos padrões em relação aos seus clientes e vice-versa. Alguns afirmam que muitas vezes nem *saldavam* – ou seja, não conseguiam com sua produção pagar todas as mercadorias que tinham obtido com o patrão - principalmente em anos de pouca produção, com problemas relacionados ao baixo nível da água e muito estrago de madeira, problema comum para a área de várzea.

A interação entre esses atores era tão forte que eles mantinham a relação comercial durante o ano inteiro. Alguns compradores eram exclusivos de madeira, vinham somente na época da entrega da madeira, junho a agosto, mas outros forneciam mercadorias aos clientes durante o fábriço da madeira e do peixe. O comprador que comprava madeira e peixe era basicamente o *regatão*, que estava constantemente passando nas comunidades comprando de tudo, peixe, farinha, banana, e fornecendo os mantimentos necessários. O comércio com os regatões é também a principal opção para os que habitam as regiões mais afastadas dos centros urbanos, devido ao custo alto do transporte da produção (LIMA, 2002).

Quando o assunto foi o preço da madeira, os entrevistados afirmaram que quem dava o preço era o comprador. Uma vez ou outra, alguns vendiam para outros comerciantes por eles oferecerem melhor preço, mas na maioria das vezes a fidelidade era com um único comprador. Nessa relação, o extrator não considerava os produtos uma propriedade sua, mas sim de quem o encomendava, uma vez que já tinham parcialmente pago um adiantamento pelo aviamento, então era ele quem determinava o preço. Ou seja, o patrão pagava pela força de trabalho empregada pelo seu cliente na extração de madeira – não pagava pelo produto em

si. Inclusive porque à época os rios, lagos e florestas eram controlados pelos patrões, que os consideram como de sua “propriedade”.

O vínculo entre extratores e compradores de madeira era importante. O comprador se dispunha a “ajudar” os extratores em qualquer época do ano, fora das safras dos inúmeros produtos. Se uma pessoa precisava de alguma coisa como remédio, um equipamento, um dinheiro, ele recorria a um determinado comprador com quem ele mantinha um vínculo comercial mais duradouro, às vezes comprando da mesma família por gerações de compradores e fornecedores.

Aos poucos a madeira foi tomando um destaque entre os produtos oferecidos para esse mercado, dentro de uma ordem de necessidades e prioridades a renda da madeira e do peixe era destinada a aquisição do patrimônio doméstico, deixando os produtos agrícolas para subsistência e complemento (LIMA, 2002).

Entre os anos de 1950 a 1970 houve a expansão do comércio rural, centrado na figura do patrão de barracão (Alencar, 2009). A madeira se tornou destaque na produção da várzea principalmente, pois outros produtos como as peles de animais foram proibidos e outros não estavam disponíveis (como a borracha):

Comecei a trabalhar com madeira em tora no fim da década de 70. Eu tinha uma freguesia, essa freguesia começou quando eu viajava e comprava produto, como o pirarucu, pele de jacaré, pele de fantasia, borracha né, e mais outros produtos. Depois quando o governo cortou, a pele de fantasia, a pele de jacaré foi proibida, porque estava quase em extinção né, e mais outros produtos, foi então que eu já tinha constituído família eu passei a trabalhar com madeira porque era mais aconselhável, eu lutava só com aquele produto (Comerciante de Uarini, 15/03/2015)

A partir desse período em diante, nas décadas de 1980 e meados de 1990, percebemos o crescimento do número de compradores de madeira na região, especializados na compra de madeira continuamente. É nesse período que as empresas madeireiras mais conhecidas no Estado aparecem mais, como a Serraria Compensa, J. Furtado, R. Pereira de Manaus, a Gethal e a Carolina de Itacoatiara, e outras de Santarém, Belém e a BRUMASA de Macapá.

Os comerciantes locais formavam uma rede de fornecedores de madeira para esses compradores. Os entrevistados citam comerciantes de influência nessa região que vai do município de Fonte Boa a Tefé, e que distribuíam a produção para as três principais serrarias de Tefé, a BRAOCO, a MOSS (filial) e o Estaleiro Noé – que forneciam para Manaus e demais localidades fora do Estado.

O comércio nessa época de 1950 ao final de 1990 era bastante intenso como demonstrado anteriormente e a rota de distribuições de vários produtos como a madeira alcançava lugares bem distantes, como os estados do Amapá e Pará, por exemplo. Entre os anos de 1993 a 1995 o principal produto exportado era o compensado, e os principais consumidores de compensado era China, Japão e Estados Unidos (GONÇALVES, 1998).

Quadro 1. Lista dos principais compradores citados

Empreendimento	Origem	Atuação	Mercado	Destino
Serraria Compensa	Manaus	Industria	Nacional/Internacional	Brasil/China
Serraria Amazonas	Manaus	Industria	Nacional	Manaus
Serraria MOSS	Manaus	Industria	Local e Nacional	Manaus
Serraria Furtado	Manaus	Industria	Local	Manaus
Serraria Matias	Manaus	Industria	Local	Manaus
Serraria Pereira	Manaus	Industria	Local	Manaus
Serraria BRAOCO	Tefé	Industria	Local e Regional	Manaus
Serraria/Estaleiro Noé	Tefé	Industria	Local	Tefé
GETHAL	Itacoatiara	Industria	Nacional/Internacional	Alemanha
BRUMASA	Amapá	Industria	Nacional/Internacional	Sem informação
Lourival Martiniano	Tefé	Comprador	Local	Tefé
Etevaldo	Tefé	Comprador	Local	Tefé
Augusto Carvalho	Alvarães	Comprador	Local	Tefé
Raimundo Cabral	Tefé	Comprador	Local	Tefé
Clemente Laranjeira	Tefé	Comprador	Local	Tefé
João Minerio	Tefé	Comprador	Local	Tefé
Homero	Tefé	Comprador	Local/Regional	Sem informação
Armando	Fonte Boa	Comprador	Local	Tefé
Jairo	Coari	Comprador	Local	Coari

Fonte: Entrevistas de campo; Cotton e Romine, 1999.

Nesse período havia um número significativo de espécies comercializadas, a pesquisa mostrou 15 espécies mais exploradas, classificadas em *madeira pesada, branca, boia e lenha*.

Quadro 2. Lista das principais espécies citadas

Espécie	Qualidade	Uso
Andiroba (<i>Carapa guianensis</i>)	Pesada	Móveis, construção, Acabamento
Assacu (<i>Hura crepitans</i>)	Branca	Construção civil
Biribarana (<i>Annonaceae</i>)	Boia	Boia de jangada
Bolacheira (<i>Apeiba app</i>)	Boia	Boia de jangada
Castanharana (<i>Lecythis Pisonis cambes</i>)	Pesada	Construção
Cedro (<i>Cedrella odorata</i>)	Pesada	Móveis, construção, esquadria
Copaíba (<i>Copaifera officinalis</i>)	Pesada	Construção
Envira vassourinha (<i>Xylopia spp.</i>)	Lenha	Olaria e padaria
Jacareúba (<i>Callophyllum brasiliense</i>)	Pesada	Móveis, construção, acabamento
Louro inamui (<i>Ocotea cymbarum</i>)	Pesada	Móveis, construção, acabamento

Louro preto (<i>Ocotea fragrantissima</i>)	Pesada	Móveis, construção, acabamento
Jitó (<i>Guarea guidonia</i>),	Pesada	Construção
Macacarecuia (<i>Couroupita guianensis</i>),	Branca	Construção civil
Mulateiro (<i>Calycophyllum spruceanum</i>)	Pesada	Móveis, construção, esquadria
Muitratinga (<i>Maquira coriácea</i>)	Branca	Móveis, laminado, embalagem
Murupita (<i>Sapium hipomane</i>)	Boia	Boia de jangada
Munguba (<i>Pseudobombaxi munguba</i>)	Boia	Boia de jangada
Samaúma (<i>Ceiba pantandra</i>)	Branca	Construção, laminado e compensado
Ucuuba (<i>Iryanthera olacoide</i>)	Branca	Construção, laminado e compensado
Virola (<i>Virola surinamensis</i>)	Branca	Construção, laminado e compensado

Fonte: dados das entrevistas e Albernaz (1996).

Os estudos de Albernaz (1996) mostram que a madeira do tipo branca era a mais comercializada entre os anos de 1993 a 1995, sendo 80,9% em 1993, 70% em 1994 e 53% em 1995. Esse último número justificado pela seca muito grande naquele ano, o que levou a pouca exploração de madeira.

Os entrevistados desta pesquisa mencionam que as principais espécies exploradas eram louro inamui, samaúma, cedro e copaíba.

2. MANEJO FLORESTAL COMUNITÁRIO

No início da década de 1980, quando o pesquisador e ambientalista Márcio Ayres chega à região, havia um movimento social apoiado pela igreja católica chamado “preservação de lagos”, que buscava proteger os recursos que eles utilizavam, como o pescado por exemplo. Mas Márcio Ayres também percebe uma pressão muito forte da exploração madeireira na região, que comprometeria a conservação da área no futuro. Esse foi um dos motivos que também influenciou a criação da Reserva Mamirauá.

No final da década de 1990, quando os planos de manejo florestal comunitário começaram a ser implementados na área da Reserva Mamirauá, a questão fundiária já não representava um grande problema, pois a lei número 2.411, DE 16 DE JULHO DE 1996 de criação da RDSM, garante em seu Art.4º inciso IV “a definição de zonas nas quais a residência e ocupação pelas populações humanas serão mantidas, principalmente daquelas que já dependem, tradicionalmente, para sobrevivência”. Resolvendo a questão legal da concessão do uso dos recursos e da terra por essa população. Item também importante no Sistema Estadual de Unidade de Conservação – SEUC.

Art. 75. O poder público, com base em condicionantes socioambientais definidas no seu Plano de Gestão, regularizará a posse de comunidades tradicionais sobre as áreas por elas ocupadas ou utilizadas, que sejam imprescindíveis à conservação dos recursos ambientais essenciais para sua reprodução física e cultural, constituídas em RESEX, RDS e Florestas, por meio de contrato de Concessão de Direito Real de Uso – CDRU ou outras formas admitidas em lei, dispensada licitação (SEUC, Lei Nº 53, 05/05/07)

Depois da criação da Reserva de Desenvolvimento Sustentável Mamirauá a população local se tornou usuária legítima do território, unindo-se e assumindo parte da gestão dos recursos, amparados pelo poder público.

Para o Brasil, de forma geral, as florestas continuam tendo uma importância econômica crescente. Considerando somente a madeira em pé da Amazônia brasileira, ela representa 30% do estoque mundial de madeira dura (LIMA *et al.*, 2005). Em 2002, a produção de madeira representou 4% do Produto Interno Bruto – PIB, 7% das exportações e gerou mais de 6,7 milhões de empregos diretos e indiretos, entre vários produtos madeireiros e não-madeireiros, com destaque para madeira nativa, em especial, da Amazônia. (PNF 2004, *apud* VERISSÍMO, 2006).

Em 2004, o setor madeireiro extraiu 23,5 milhões m³, o equivalente a 6,2 milhões de árvores, gerando cerca de 10,4 milhões de m³ de madeira processada, em tábuas, produtos beneficiados, laminados, compensados etc. Sendo 64% para o consumo interno e 36% para o externo e gerando um incremento significativo nas exportações, que passaram de US\$ 381 milhões em 1998 para US\$ 943 milhões em 2004 (LENTINI, 2006).

Esses dados colaboram para o aumento da preocupação com a conservação desse recurso. Por isso as normas de manejo florestal tendem a ficar cada vez mais restritivas e controladas, aumentando as questões burocráticas - o que acaba limitando o acesso a regularização da atividade. Isso impacta ainda mais os pequenos produtores/extratores/manejadores do interior do Estado, inclusive aqueles que continuam na floresta, fazendo uso desse recurso, muitas vezes para o complemento de renda.

2.1 O que representa o manejo florestal para esses manejadores

Entre as décadas de 1980 e 1990 essa região da RDSM passou por muitas transformações acerca da legalidade do uso dessas áreas pela população que ali residia. Primeiro uma parte da área se tornou Estação Ecológica e depois Reserva de Desenvolvimento Sustentável. Só pelo fato de se tornar uma unidade de conservação o uso dos recursos naturais já foram ficando limitados, as notícias corriam rio acima levando a

“proibição”. Vejamos o que pensavam os moradores quando perguntados sobre as causas do fim da grande movimentação de madeira na região:

Depois que começou a aparecer a proibição, pelo que eu sei, não lembro a era, mas foi com o IBDF, a proibição do transporte da madeira, algumas pessoas até aconselhavam “rapaz” quando chegarem as pessoas aqui querendo tirar a madeira não deixe [...] a reserva quando começou a se organizar nós começamos a nos chegar com a reserva. (Manejador do setor Tijuaca, 20/03/2015)

A gente já sabia que tinha a fiscalização e proibição de algumas coisas. Mas por aqui não tinha isso, todo mundo entrava e levar as coisas [...] o Mamirauá começou a passar por aqui, fazendo reunião, aí a gente também foi parando, também proibiu outras pessoas de fora de vir tirar madeira né, vinha gente de Tefé, proibir de tirar algumas espécies, como a vassourinha, a gente mesmo tirava vassourinha e vendia pra aquela olaria do [fulano] em Tefé. Nós tirava de 500 árvores de vassourinha [...] o Mamirauá só alertava, aqui vai ser criada uma reserva, e isso vai servir pra vocês mesmo, e que vocês que tem cuidar. As pessoas achavam que não era assim, que eles não iam mais poder pescar, tirar nenhum pau (Manejador do setor Barroso, 17/03/2015).

A adesão dos moradores às causas ecológicas de conservação veio quando os ambientalistas se uniram às lideranças locais a favor da luta dos moradores pela preservação e pelo direito de uso dos recursos naturais essenciais para sua sobrevivência (LIMA, 2002). Com a proposta de criação da Reserva muitos moradores ficaram desconfiados, pois tinham medo de não poder mais usar os recursos disponíveis. Levou um tempo para as pessoas se acostumarem com a ideia da área ser uma reserva. Embora as normas tenham sido negociadas com as lideranças locais, houve muita resistência às regras de uso da unidade.

Uma alternativa apresentada para os moradores foi o manejo dos recursos naturais, pirarucu e madeira, cuja pressão era muito forte e representava um incremento significativo à renda das famílias. O apoio e assessoria para a implementação desses manejos começam a ser promovidos pelo Instituto Mamirauá a partir de 1998.

A participação das comunidades tradicionais no manejo florestal reflete uma nova visão de que o manejo florestal não é privilégio de grandes indústrias que dispõem de capital para investimento e pessoal tecnicamente capacitado. Com algum apoio é possível que comunidades rurais assumam o manejo florestal, participando ativamente de decisões técnicas como a intensidade de exploração, fundamentadas em seus conhecimentos empíricos das matas em que vivem e exploram madeira há muitos anos (BAMPTON, 2000, p.8)

2.2 A evolução da atividade no período de 2000 a 2014

No início dos projetos de manejo na reserva, poucas mudanças foram feitas à cadeia de comércio de madeira já realizada tradicionalmente. Antes, o trabalho era familiar, geralmente

em duas pessoas e o comércio da madeira era basicamente por encomenda dos comerciantes locais (regatão ou representantes de empresas) que passavam nas comunidades aviando a produção de cada ano. Após o aviamento os extratores começavam a cortar as árvores e arrumar em jangadas para a entrega, entre o período de maio a agosto. O comprador passava para buscar a madeira e pagava o saldo restante para aqueles que conseguissem saldar, de outra forma, eles as vezes ficavam devendo.

Com o início do manejo na reserva os manejadores já não mais esperavam a encomenda do comprador, segundo as regras do manejo, eles precisariam preparar uma área a ser manejada, escolher as espécies de interesse comercial e submeter ao órgão licenciador para, somente depois de receber a licença ambiental, cortar as árvores.

Para negociar a produção a equipe do programa de manejo florestal do IDSM e os manejadores organizaram uma rodada de negócio, que tinha como objetivo juntar o maior número de manejadores para discutir os termos da venda da madeira manejada. Os compradores convidados para a primeira rodada de negócio foram os compradores locais e regionais, muitos deles antigos compradores e conhecidos dos manejadores.

Na rodada era discutido o aumento do preço da madeira, um dos objetivos destacados pelos manejadores quando decidiram iniciar a atividade de manejo florestal. Um adiantamento para a extração da madeira, que segundo os manejadores era para compra de alimentos para as famílias durante o trabalho de exploração e formação das jangadas. É possível fazermos uma relação desse adiantamento com o “aviamento” que acontecia antes do manejo florestal iniciar efetivamente na reserva.

No período de 2000 a 2005 o adiantamento solicitado pelos manejadores era de 50% do valor da produção de cada associação. Em 2006 durante o encontro de manejadores e rodada daquele ano a equipe técnica discutiu com os manejadores que talvez 50% estava muito alto, uma vez que em anos anteriores as associações não conseguiram saldar em função de inúmeros problemas relativo ao manejo, sazonalidade, desistência de alguns manejadores, etc. A partir de 2006 o valor do adiantamento passa a ser apenas 25% do valor da produção por associação, diminuindo os riscos já identificados durante todo o processo do manejo.

A relação com os compradores no início do manejo não era diferente do período antes do manejo. Eles mantinham uma relação de confiança e fidelidade um com o outro, pois alguns desses compradores não compravam só a madeira, mas também outros produtos agrícolas e extrativistas durante todo o ano. Até pouco tempo atrás, as licenças de operação e

o ICMS⁷ eram pagos pelos compradores, e todos esses valores deduzidos no saldo final da madeira, tal era a relação e a racionalidade dos manejadores com os compradores. No entanto, as dificuldades enfrentadas mediante as constantes atualizações da legislação de manejo florestal e na comercialização foram sentidas pelo manejadores e compradores com o passar do tempo, nossa hipótese é de que alguns compradores não conseguiram se adequar as legislações e foram saindo da cadeia e se afastando dos manejadores para a compra da madeira.

Um exemplo desses problemas aconteceu em 2004, quando foi possível explorar somente 904,72 m³ de madeira manejada, em virtude do nível da água nos períodos de cheia ter sido bem inferior ao esperado (MOURA, 2007), as condições comerciais entre manejadores e compradores começam a se modificar. Nesse ano especificamente, das 14 associações com planos de manejo somente seis conseguiram explorar, mas a comercialização foi comprometida pelas condições da enchente daquele ano, a maior parte da produção não pôde ser retirada, deixando os manejadores endividados ainda mais com os compradores. Ainda assim os manejadores continuaram com a forma de fazer uma área de manejo por ano, e buscavam retirar o restante da produção do ano anterior e mais a produção da nova área no mesmo ano.

Ainda assim, não aconteceram só coisas ruins durante esse período, destacaremos a seguir fatos bem significativos e que resultaram do esforço dos manejadores para que os objetivos definidos por eles antes de fazerem manejo fossem concretizados.

Moura (2007) apresenta dados socioeconômicos de 2005 sobre sete comunidades na RDSM que mostra que a renda bruta média anual de quatro comunidades que fazem manejo florestal, formadas por vendas, salários/diárias e benefícios (aposentadoria e bolsa família), foi respectivamente: R\$ 4.263, R\$ 6.645, R\$ 4.477 e R\$ 4.839 e a receita média por manejador foi de R\$ 580,00 reais, isso significa que esse valor representou pouco mais de 10% da composição da renda dessas quatro comunidades. A receita média bruta é influenciada por vários fatores, como o número de pessoas que trabalham no manejo, o número de m³ produzido e as condições naturais para escoar a produção (dados no quadro 3 em anexo).

O período que compreende o período de 2006 a 2014 será descrito na figura 3 que relata os principais acontecimentos na vida do tempo do manejo. Alguns aspectos mencionados pelos manejadores no início dos projetos de manejo mostram mudanças sutis na

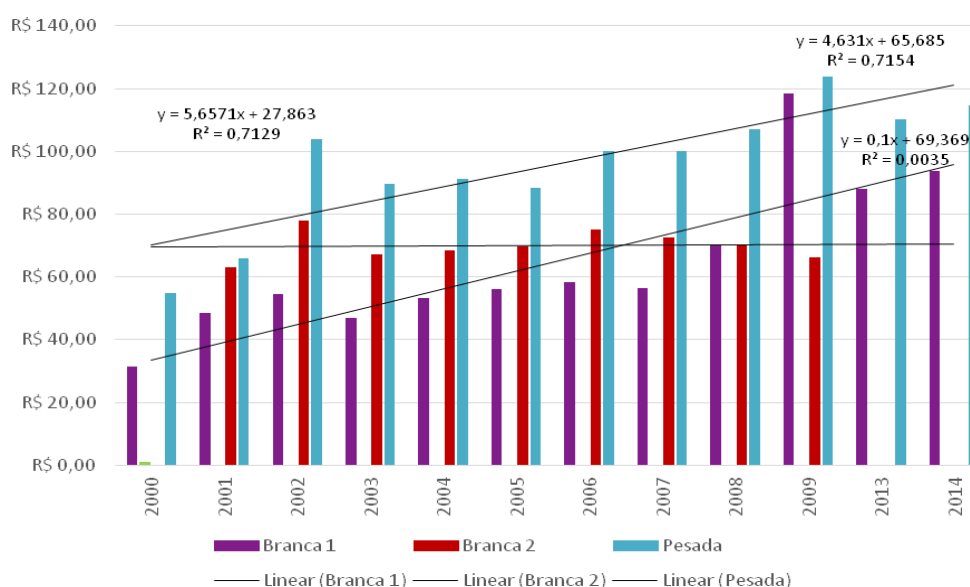
⁷ ICMS: Imposto sobre circulação de mercadoria e serviço, 17% do valor da madeira.

forma de vender a madeira, como: aumento do preço das espécies de madeira e a receita média por manejador no final da produção, analisadas nos gráficos a seguir.

A figura 1 mostra que durante esse período as espécies manejadas tiveram uma valorização crescente nos preços, divididas em três categorias que leva em conta a qualidade da madeira. A determinação do preço nesse período não levava em consideração os custos de produção e nem era baseado em qualquer índice de correção. O aumento do preço era baseado apenas em um valor que as associações achassem justo, geralmente o justo era o suficiente para cobrir as despesas do ano anterior ou ajustar (empiricamente) ao valor do combustível usado no ano anterior. Na rodada de negócios cada comunidade/associação levava sua proposta de aumento do preço da madeira e em conjunto eles chegavam a um valor comum que determinava o aumento no ano.

Ainda que o preço da madeira tenha se elevado a cada ano (figura 1), quando consideramos esses valores corrigidos pela inflação⁸, verificamos que o maior aumento de preço foi da madeira branca tipo 1, onde está a espécie assacú (*Hura crepitans*) que cresceu em média R\$ 5,6 ao ano entre 2000 e 2014. Em seguida foi o preço da madeira pesada, exemplo do louro inamui (*Ocotea cymbarum*), mulateiro (*Calycophyllum spruceanum*) e jité (*Guarea guidonia*), que cresceu em média R\$ 4,6 ao ano. Enquanto a madeira branca tipo 2 Arapari (*Macaranga acaciifolia*) e Paricarana (*Schizolobium amazonicum*) se manteve estável, sem aumento do preço.

Figura 01. Evolução do preço da madeira no período de 2000 a 2014



Fonte: Base de dados do PMFC/IDSM

⁸ Usando o IGP-M - índice geral de preço do mercado, que registra a inflação de preços variados, desde matérias-primas agrícolas e industriais até bens e serviços.

O aparente alcance dos objetivos iniciais gera uma grande satisfação aos manejadores. Além dos resultados positivos em relação a comercialização, outra vitória foi o apoio que os manejadores tiveram de instituições que ajudava a promover o manejo florestal na reserva, como o DFID⁹ e o PROMANEJO¹⁰:

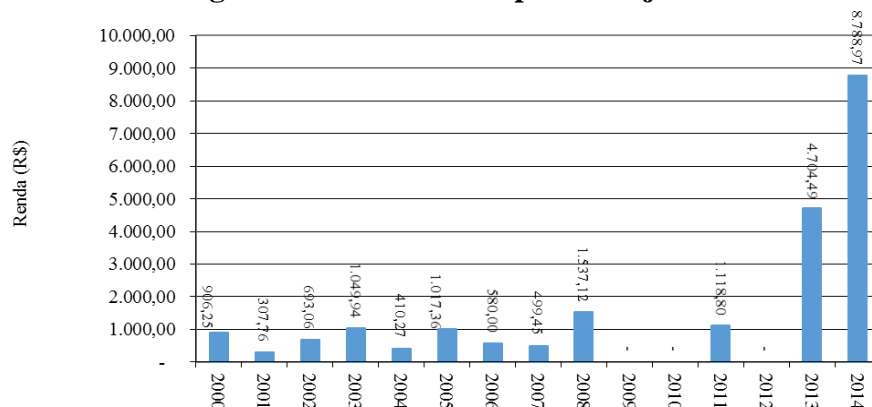
Quando começou a vir os primeiros manejos para a reserva o povo se animou de novo, vamos tirar [...] o programa passou para ajudar a fazer o talhão aí todo mundo se animou, aí nós fomos, era uma satisfação (Manejador do setor Barroso, 17/03/2015).

O manejo foi uma coisa que eu achei importante e animado. Um menino do Mamirauá me colocou para seleção das árvores, já tinha feito o talhão, os transectos, e aí eu gritava o nome da árvore, ele disse: “esse cara é muito animado”. Eu achei importante no manejo você se preocupar com a árvore que ia derrubar. Antigamente a gente não se preocupava muito só ia ver o oco quando derrubava, achava que nunca eu ia ser chamado para trabalhar assim para escolher as árvores que iam ser cortadas. (Manejador do setor Tijuaca, 20/03/2015)

Outro fator importante a ser destacado é a receita média por manejador. A figura 2, mostra a evolução do rendimento médio por manejador. Em 2004 acontece uma seca muito grande e a maioria das árvores cortadas ficam na floresta por não ter água suficiente para escoar em forma de jangada.

Entre os anos de 2009 a 2010 a atividade florestal foi interrompida na reserva, período de transição da Autorização de Transporte de Produtos Florestais – ATPF para o Documento de Origem Florestal - DOF, ajuste realizado pelo IBAMA, o que resultou graves transtornos. As mudanças constantes nas legislações desmotivaram os manejadores a continuar fazendo manejo. Das 30 associações existentes até 2008, 18 deixam de fazer manejo florestal.

Figura 2. Receita média por manejador



Fonte: Banco de dados do PMFC/IDSM

⁹ DFID: Department for International Development – United Kingdom.

¹⁰ PROMANEJO: Projeto de Apoio ao Manejo Florestal Sustentável na Amazônia.

No manejo florestal, especificamente, desde o início, a renda total da associação era dividida de forma igual para cada manejador. Se algum manejador fizesse somente uma das etapas ele recebia somente o equivalente aquela etapa e o restante era dividido igualmente entre os que participaram de todas. Dessa renda não era deduzido nenhum valor destinado a manutenção de equipamentos ou um caixa para a associação em caso de necessidades futuras. A manutenção da associação era feita a partir da receita recebida por cada manejador, aqueles que queriam pagar as mensalidades, que em alguns casos era anual, eles faziam, se não, muitos ficavam devendo.

O ANEXO 1 mostra um resumo dos resultados do manejo nesse período. Há um aumento gradativo do número de associações que iniciam a atividades a cada ano e do número de manejadores e famílias beneficiadas com o manejo. A receita bruta média por manejador mostra que a madeira continua suprimindo as necessidades de consumo dos manejadores, ainda que para um olhar de outras pessoas o valor não pareça tão significativo, pensando com uma racionalidade da economia de orientação capitalista.

Em 2013 aconteceu uma mudança significativa no manejo na reserva. Os manejadores juntamente com a equipe técnica do programa de manejo do Instituto Mamirauá conseguem finalmente mudar a forma tradicional de cubagem da madeira - o *Francon*¹¹. Esse método leva em consideração somente a ponta e o comprimento da tora, causando uma perda de 21 a 40% do volume final da madeira. Mesmo sendo uma forma de medir madeira praticada há muito tempo essa medição diminuía o volume da madeira considerado pelo comprador e, conseqüentemente, a uma baixa renda no final da produção. O novo método adotado foi o geométrico, que leva em consideração quatro medidas nas duas pontas da tora e o comprimento e corrige a perda existente no método anterior. Por esse motivo a receita bruta total nesses dois anos foi bem diferente dos anos anteriores. Outro fator que os diferencia dos demais anos é o número de manejadores envolvidos, uma renda bruta maior com menos manejadores e uma receita média bruta maior.

O número de espécies manejadas mostra a inserção de novas espécies absorvidas pelo mercado, buscando a diversificação para conservar algumas espécies mais procuradas, ainda que em alguns anos esse número diminua ou aumente em função da demanda do mercado.

A mudança na forma de negociação da madeira por meio de rodada de negócio é uma das estratégias usadas pelos manejadores para buscarem melhores preços e condições de trabalho na madeira. Podemos observar que em 2000, 2013 e 2014 o volume de madeira é

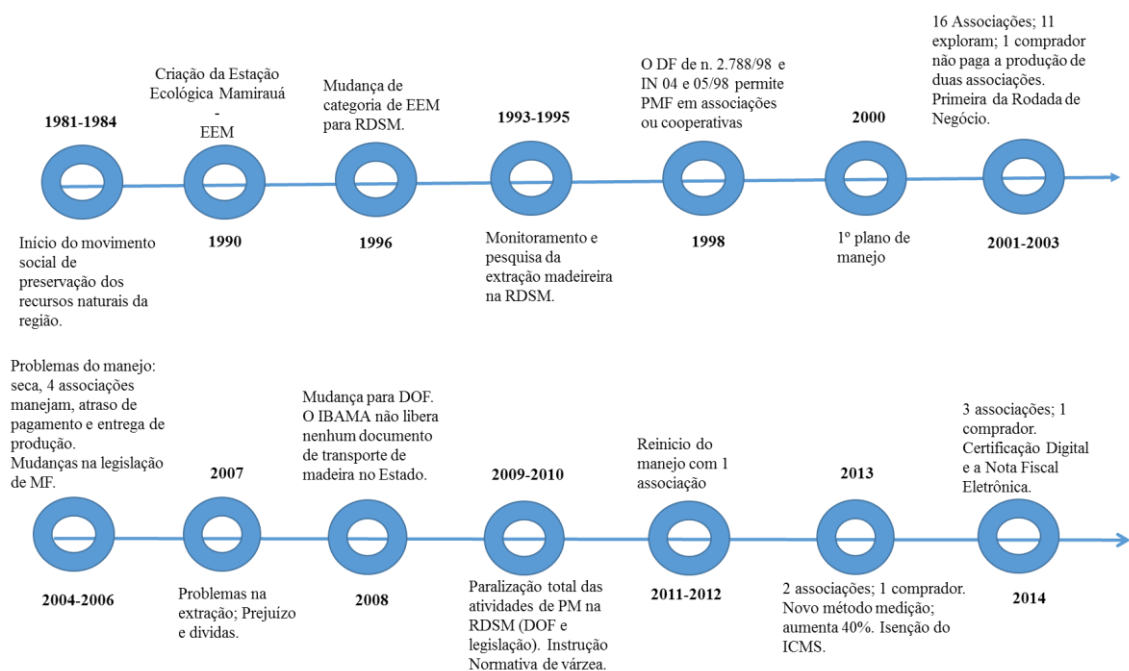
¹¹ Francon: método usado que leva em consideração somente a ponta menor da tora e o comprimento e que há uma perda de 21 a 40% do volume final da madeira.

pequeno em relação aos outros anos. Um volume pequeno não atrai muitos compradores para uma rodada de negócios e, por haver apenas um comprador nesses anos, não se justificava o esforço coletivo.

As dificuldades apresentadas nesse quadro resultam das discussões durante o encontro de manejadores florestais que aconteceram entre 2001 a 2009, antes da paralisação da atividade. Os problemas mais significativos para os manejadores são: as constantes mudanças na legislação, o aumento da burocracia nos trâmites de licenciamento e comercialização, o desrespeito ao contrato de compra e venda da madeira. O que surgiu como alternativa legal para a exploração de madeira na região se tornava um impedimento à execução da atividade florestal. Ademais, a burocracia empurrava esses atores para o retorno a ilegalidade, “a burocracia que tá cada dia mais aumentando, esse DOF, lá no campo é fácil mas essa parte é difícil”. (Manejador do setor Barroso, 17/03/2015)

A figura 3 mostra a linha do tempo e os principais acontecimentos ocorridos nesse período, demonstrando a experiência dos manejadores. A criação da reserva de desenvolvimento sustentável em 1990 foi o que legitimou e justificou o manejo florestal. Em 2000 os planos de manejos começam a ser implementados e foram os primeiros do Estado do Amazonas nessa categoria, e conta com o incentivo e apoio de várias instituições financiadoras, como o DFID e PROMANEJO, programas que mantinham a equipe técnica de manejo florestal e fomento aos primeiros planos.

Figura 3. Linha do Tempo do Manejo na RDS Mamirauá



Fonte: Elenice Assis, 2015

O ano de 2004 marca o início de um período difícil, começando com uma enchente pequena e quase nenhum escoamento da madeira, gerando a perda da qualidade e preço da madeira de um ano para o outro. Em seguida acontecem mudanças na legislação que mudam regras na elaboração dos planos em campo: diminui o número de 5/árvores/ha para 3/árvores/ha ou 25m³/há, conseqüentemente a produtividade por hectare planejado. De 2006 a 2008 a madeira explorada e comercializada foi retirada da área não explorada nos anos anteriores e sua receita serviu para o pagamento das dívidas geradas por não conseguirem retirar a madeira da área nos anos anteriores. É também o período de transição da autorização de transporte de produtos florestais para o sistema DOF, sistema eletrônico que dificulta o acesso pelos manejadores o que os deixam dependentes cada vez mais da equipe técnica de assessoria.

Durante o período de paralisação das atividades (2009 a 2010) é submetida uma proposta de criação de uma instrução normativa específica para o manejo florestal de várzea, que foi construída em um seminário coordenado pela SDS/CEUC, com a participação de pesquisadores e instituições ambientais, de pesquisa e extensão. A IN 09 de 12/11/10 beneficia diretamente os manejadores da RDSM, já que eram os únicos até aquele momento a fazerem manejo naquela categoria. De 2011 a 2014 é o período de retorno da atividade na reserva, muitas atividades foram revistas e adequadas a nova norma, outras foram mudadas a fim de valorizar ainda mais a madeira, como a mudança na forma de medição, que deixa de ser no método *francon* e passa a se igualar à forma atual de comercialização de madeira comercial, método geométrico. Em 2012 não houve exploração em função da grande cheia naquele ano, que chega as áreas de manejo bem antes do período da exploração.

2.3 A rede de comércio atual

Após a implantação do manejo a rede de comercialização se limita radicalmente, os compradores mais distantes ainda precisam do apoio de um comerciante/atravessador local para adquirir madeira, esse atravessador transportava essa produção até seu ponto final, e assim conseguiam efetivar a comercialização.

O resultado das entrevistas mostrou que todos os manejadores disseram que hoje a maior desvantagem de fazer o manejo é a falta de comprador, o que leva novamente ao desestímulo coletivo, “O problema é só do comprador agora, logo no início tava bom, tinha muito comprador, mas agora não, tá faltando comprador. (Manejador do setor Aranapú, 19/03/2015).

O comprador, se tivesse o comprador seria bom, não aparece comprador para tora, só para madeira serrada, tipo o Campelo, ele compra em prancha mais o preço é pouco, ainda para gente levar não dá. No Uarini o pessoal quer comprar madeira e não tem dinheiro para pagar (Manejador do setor Aranapú, 18/03/2015).

O manejo em campo não é complicado, a complicação tá no mercado que tem que tá preparado para comprar a madeira, eles tem a vontade de comprar mais não tem o dinheiro [...] isso desanima a gente, tai, tem um talhão pronto, mas não tem quem compre. (Manejador do setor Tijuaca, 20,03/2015).

Há também falta de credibilidade nos poucos compradores que aparecem. Tem comprador que faz o contrato, demora para pagar o adiantamento e a entrega dos materiais para a formação da jangada e ainda atrasa no pagamento do saldo final. Por isso, segundo os entrevistados, quanto mais distante o comprador menor é a confiança nele.

Possivelmente, os empreendimentos e indústrias de manejo na região que atuavam fortemente no passado não conseguiram se manter no mercado em função da obrigatoriedade de vender madeira apenas oriunda de planos de manejo. Os atravessadores e regatões dependiam do financiamento dessas empresas para mobilizar e recrutar extratores para a produção da madeira, sem esse aporte eles também quebram o comércio local, desistindo ou mudando de atividade comercial. Sem esses intermediadores os manejadores ficam sem o elo que os ligava ao mercado madeireiro regional.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Como pudemos observar no desenvolvimento da pesquisa, há um histórico de extração de madeira por essa população que representa do seu ponto de vista, parte da estratégia de produção e reprodução das famílias.

O comprador, atravessador ou regatão, da mesma forma como no passado continuou a exercer uma função fundamental dentro do manejo florestal. As relações que existiam no passado continuaram até certo período, e depois diminuiu em decorrência também da diminuição do número de compradores ao longo do tempo.

A pesquisa mostra que entre o início da década de 1980 até o final da década de 1990 o número de compradores era grande, as entrevistas mostram cerca de 19 compradores e nos anos de desenvolvimento do manejo na reserva esse número não ultrapassa seis, numa queda constante. Atualmente (2013 e 2014) apenas um comprador tem comprado madeira manejada na reserva. Muitos compradores regionais mudaram de ramo e os que existem hoje estão distantes física e socialmente dos manejadores.

Os dados de aumento do preço da madeira e a receita média por manejador mostra claramente que os manejadores desenvolvem o manejo florestal com uma lógica econômica bem diferente da praticada comumente dentro do setor madeireiro, ainda seguem a lógica de reprodução da família e suas necessidades básicas, sem acumulação ou lucro pela atividade. Embora não tenha ocorrido uma valorização significativa de todas as espécies em relação ao preço da madeira, a partir do momento que eles mantiveram a atividade de manejo de forma continuada, conseguiram atingir seus objetivos de continuidade da atividade, cuja receita se agrega às demais atividades produtivas da pesca, da agricultura e dos benefícios do governo, que somando tudo compõe a renda anual.

O manejo florestal no que se refere às atividades desenvolvidas em campo não geraram grande impacto na vida deles. Alguns manejadores disseram que é a parte mais fácil. Porém, a parte burocrática vem tornando gradativamente o manejo praticamente impossível de ser desenvolvido pelos manejadores sozinhos, sem assessoria técnica. Quanto mais burocrático se torna a etapa de elaboração dos planos anualmente e a comercialização, mais eles ficam dependentes de uma equipe técnica. O processo de aprendizagem nunca para, quando eles começam a dominar uma prática, acontece outra mudança, e se essa mudança é em relação aos meios digitais e eletrônicos, piora ainda mais a situação deles.

Tudo isso gera um desestímulo por parte dos dois principais atores, manejador e comprador, que agora distanciados pelas burocracias da atividade não conseguem mais interagir, quebrando a cadeia produtiva da madeira manejada na região.

Com poucos compradores os manejadores não veem a possibilidade de continuar na atividade de forma legal. Mas o comércio informal continuará existindo – o que ameaça os objetivos iniciais, a conservação dos recursos naturais e um desenvolvimento voltado para a melhoria da qualidade de vida dessa população.

REFERÊNCIAS

ALBERNAZ, Ana Luisa K. M. Madeira: proposta para o uso sustentável e o monitoramento do recurso. In: SOCIEDADE CIVIL MAMIRAUÁ. **Estação Ecológica Mamirauá: bases científicas do plano de manejo** (versão preliminar). Tefé: SCM, 1996. p.93-131.

ALBERTI, Verena. **Manual de História Oral**. 3.ed. Rio de Janeiro: FGV, 2005.

ALENCAR, Edna Ferreira. **O tempo dos patrões “brabos”**: fragmentos da história da ocupação humana da Reserva de Desenvolvimento Sustentável Amanã. Amazônica: Revista de Antropologia (Impresso), v. 1/01, p. 178-199, 2009.

AMAZONAS, **Lei Complementar Nº 53, de 05 de junho de 2007**. Amazonas, 2007.

BAMPTON, Jim. **Programa de Manejo Florestal Comunitário**: objetivos e histórico. Tefé: IDSM, 2000. 16p. (Documento de Trabalho, 1).

BRASIL. **Sistema Nacional de Unidade de Conservação – SNUC**: Lei nº 9.985, de 18 de junho de 2000; decreto nº 4.340, de 22 de agosto de 2002. 5 ed. aum. Brasília: MMA/SFB, 2004.56p.

COTTON, Catherine; ROMINE, Traci. **Face a Face com a Destruição**: Relatório Greenpeace sobre as companhias multinacionais madeireiras na Amazônia Brasileira. Greenpeace, 1999.

GONÇALVES, Sérgio Luiz Ferreira. Análise da indústria de segmento laminados e compensados do estado do Amazonas. In: mestrado em economia política e florestal, 1998, Curitiba. Dissertação, 1998.

IBAMA. Manejo Florestal – Áreas temáticas. Disponível em: <http://www.ibama.gov.br/areas-tematicas/manejo-florestal-sustentavel>. Acesso em: 24 de março de 2015.

IBAMA. **Instrução Normativa nº 04**. Dispõe sobre a exploração e o manejo florestal de forma comunitária. Diário Oficial da República Federativa do Brasil, Brasília, Seção 1, 30 dez. 1998.

_____. **Instrução Normativa nº 05**. Dispõe sobre a exploração e o manejo florestal simplificado. Diário Oficial da República Federativa do Brasil, Brasília, Seção 1, 30 dez. 1998a.

LIMA, Deborah de Magalhães; ALENCAR, Edna Ferreira. **Histórico da ocupação humana e mobilidade geográfica de assentamentos na várzea do Médio Solimões**. In: Haroldo Torres, Heloisa Costa. (Org.). População e Meio Ambiente: debates e desafios. São Paulo: Editora SENAC, 2000, p. 133-161.

LIMA, Deborah de Magalhães. **“A economia doméstica e o desenvolvimento sustentável em Mamirauá”**. GT11 - O desenvolvimento sustentável em questão na Amazônia brasileira. XXVI Encontro Anual da ANPOCS, Caxambu, 2002.

LIMA, Deborah de Magalhães. **A economia doméstica na várzea de Mamirauá**. In: C. Adams; R.S.S. Murrieta; W. A. Neves. (Org.). Sociedades Caboclas Amazônicas: Modernidade e Invisibilidade. São Paulo: Annablume, 2006.

LIMA, José Ricardo Araújo, SANTOS, Joaquim dos, HIGUCHI, Niro. **Situação das indústrias madeireiras do Amazonas em 2000**. Acta Amazônica 2005, 35(2): 125 – 132.

LENTINI, Marco, VERÍSSIMO, Adalberto, PEREIRA, Denys **A Expansão Madeireira na Amazônia**, (maio)2005. Disponível em: Acesso em 11 de novembro de 2006.

MATOS, Ligia Aparecida Inhan. **Notas sobre a Teoria de Mercado segundo a visão de Adam Smith, Jean-Baptista Say, John Maynard Keynes, Friedrich Hayek e Joseph A.**

- Schumeter**. HEERA – Revista de História Econômica & Economia Regional Aplicada – vol 3, nº 4 – jan/jun. 2008.
- MCGRATH, David Gibbs. **Parceiros no crime**: o regatão e a resistência cabocla na Amazônia tradicional. Novos Cadernos NAEA, Belém/PA, v. 2, n.2, p. 57-72, 1999.
- MENDONÇA, Marluce Ribeiro de. **Histórico da exploração madeireira na RDS Mamirauá**. Tefé: IDSM, 2011. p. 47. Relatório Técnico Final das Atividades de Bolsa/CNPq.
- MOURA, Edila Arnaud Ferreira. **Práticas socioambientais na Reserva de Desenvolvimento Sustentável Mamirauá**. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Sustentável do Trópico Úmido) – Núcleo de Altos Estudos Amazônicos, Universidade Federal do Pará, Belém, 2007.
- PERALTA, Nelissa. **A economia de pequenos produtores rurais da Amazônia**: notas sociológicas para o extensionista. 2015. 16p. (Capítulo de livro em processo de elaboração).
- PIRES, Andrea. **Community Timber Enterprises in the Mamirauá Sustainable Development Reserve, Brazil**. [S.l.]: RRI, 2005. 27p. (Technical Report).
- POLANYI, Karl. In: **A Grande Transformação**: as origens da nossa época. Trad. Fanny Wrobel. 2.ed. Rio de Janeiro: Campos, 2000, p. 17-35; 128-197. (Cap. 1; 9-13)1.
- SAMUELS, W. J. (1995) “**The present state of institutional economics**”. *Cambridge Journal of Economics*, v. 19, p. 569-590.
- SANTOS, Roberto. **História Econômica da Amazônia (1800-1920)**. São Paulo: T. A. Queiroz, 1980.
- VERÍSSIMO, Adalberto. **Estratégia e Mecanismos Financeiros para Florestas Nativas do Brasil**. Food and Agricultural Organization of the United Nations, 2006.

ANEXO 1

Quadro 3. Quadro resumo de dados do manejo florestal na RDSM 2000 a 2014

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2007	2008	2011	2013	2014
Receita bruta total	7.250	17.850	62.375,37	102.894,23	15.590,33	136.300,00	23.973,83	119.895,03	5.594	47.044	219.724,29
N. associações	1	8	11	13	6	21	8	12	1	3	3
N. de	8	58	90	98	38	235	48	72	5	10	24
N. de espécies	5	17	10	15	11	14	15	25	5	8	
Vol.comercializad	445,57	2.087,87	5.946,56	7.925,36	904,72	7.922,95	4.680,80	1.799,68	30,665	541,505	2.412,77
Receita média por manejador	R\$ 906,25	R\$ 307,76	R\$ 693,06	R\$ 1.049,94	R\$ 410,27	R\$ 580,00	R\$ 499,45	R\$ 1.665,21	R\$ 1.118,80	R\$ 4.704,40	R\$ 9.155,18
Forma de negociação	Individual	Rodada de Negócio	Rodada de Negócio	Rodada de Negócio	Rodada de Negócio	Rodada de Negócio	Rodada de Negócio	Rodada de Negócio	Individual	Individual	Individual
Dificuldades	Comprador não queria financiar a exploração	Excesso de documentos exigidos. O prazo de análise é muito longo e muitas vezes imprevisível	Atrazo no licenciamento. Os contratos não foram respeitados.	Atrazo na entrega do material para a formação da jangada	Pouca enchente compromete a produção e calote de um comprador em duas associações	Os mesmos dos anos anteriores.	Mudança na legislação ocasiona perda de vol. e n. de árvores.	Extração e transporte de madeira de renovações de LO, não há emissão de ATPF pelo IBAMA.	Atrazo da LO de outras associações, atrazo no contrato ocasiona atrazo na retirada da	Atrazo no adiantamento para aporção e equipamentos forçam a mudança de comprador no meio do processo.	Exigência de certificação digital atraza a emissão do DOF e atrazo no pagamento final da produção.

Fonte: Banco de dados do PMFC/IDSM