

1. Os objetivos centrais do projeto são:
  - Valorizar o patrimônio cultural e ambiental de uma região da Amazônia brasileira onde vivem 10% da população indígena e 10% da diversidade étnica nativa do país em 10,6 milhões de hectares de terras demarcadas.
  - Animar a produção sustentável de objetos de arumã, como uma forma de reciclagem e disseminação de uma tradição cultural indígena milenar.
  - Identificar nichos duradouros de mercado, que acolham o valor agregado cultural e ambiental dos produtos e sejam compatíveis com a capacidade de produção das comunidades.
  - Implantar um sistema de produção por encomenda, que tenha capacidade de resposta ao crescimento esperado da demanda através de crescimento horizontal da base produtiva, mantendo a qualidade e aprimorando o uso dos recursos naturais
  - Gerar renda para os produtores indígenas e suas associações
  - Contribuir para o uso sustentável dos recursos naturais numa região socioambientalmente singular, no noroeste da Amazônia Brasileira.
    - Servir como projeto demonstrativo para incentivar outras associações indígenas da região a desenvolverem projetos semelhantes
  - Capacitar a FOIRN e associações filiadas no gerenciamento de projetos

Através destes objetivos buscamos organizar e estabilizar de forma sustentável, um sistema de produção e comercialização de cestaria indígena com valor cultural e ambiental agregados e que seja auto-gerido e dê retornos financeiros, organizacionais e culturais compensadores ao povo baniwa.

## 2.

De maneira a cumprir seus objetivos o projeto busca através da parceria entre a OIBI o ISA (Instituto Socioambiental) e FOIRN (Federação das Organizações Indígenas do Rio Negro) criar um sistema de produção e comercialização que seja sustentável e auto-gerido pela OIBI de modo a melhorar as condições de vida das comunidades e fortalecer a organização.

O ISA depois de realizar um estudo de mercado e identificar empresas que possam Ter interesse de participar no projeto, faz o contato com estas e transmite o pedido para a OIBI, que o repassa para as comunidades e realiza todo o processo de transporte até Manaus. De lá a mercadoria é embarcada para São Paulo diretamente para o comprador.

O pagamento, geralmente, é realizado em 2 partes, 50% no ato do pedido e 50% no ato de entrega, o valor é depositado diretamente na conta da OIBI

O projeto Arte Baniwa funciona com duas frentes de atuação, uma voltada para a produção e outra para comercialização. A frente voltada para a produção é mais voltada para o relacionamento com os artesãos e para os impactos desta sobre as comunidades. A segunda frente, para a comercialização é mais voltada para o retorno financeiro do projeto e para a divulgação do projeto.

## OIBI – Organização Indígena da Bacia do Içana

- A FOIRN tem sede em São Gabriel da Cachoeira servindo então de infra-estrutura ~~resposta pela infra-estrutura~~ de apoio em São Gabriel.
- O ISA – Instituto Socioambiental realiza as atividades de documentação, criação de logomarca, divulgação e assessoria de imprensa, elaboração do plano de negócios, capacitação das associações indígenas, identificação de nichos de mercado nos grandes centros urbanos e mobilização de recursos para investimento.
- A Horizont3000- Organização Austríaca não governamental que apóia projetos de desenvolvimento comunitários
- Ministério do Meio Ambiente através do Fundo Nacional do Meio Ambiente com o apoio à realização de pesquisas complementares sobre a sustentabilidade do processo de produção e à realização de um Plano de Negócios
- Tok&Stok e Pão de Açúcar: empresas que flexibilizaram procedimentos para participar do projeto através da compra de cesteria baniwa

8.

A participação das comunidades é concretizada duas vezes por ano no momento de dois encontros anuais. Nestes, em assembleia, os artesãos e lideranças fazem suas observações e proposições para melhoria do projeto e melhoria da qualidade de produção do artesanato. Também são realizadas oficinas, onde são discutidos o plano de produção, comercialização e o compromisso de trabalhar com um artesanato de qualidade. Nas oficinas participam também membros das comunidades, mestres e parceiros do projeto.

De maneira a possibilitar a realização destes dois encontros anuais é oferecido apoio para transporte e alimentação dos participantes que precisam se deslocar de suas comunidades para participar desta reuniões.

9.

Os Baniwa há décadas vêm comercializando seu artesanato, em Mítu na Colômbia ou em São Gabriel da Cachoeira, dependendo da menor dificuldade de transporte. O Rio Içana apresenta só no seu trecho brasileiro 19 cachoeiras, o que faz que dependendo da localização da comunidade a produção fosse vendida em Mítu ou em São Gabriel.

Houve épocas em que a preferência era de vender na Colômbia pois lá o artesanato era melhor pago e outra que os Baniwa se aventuravam até Manaus na busca na busca de melhores preços, sem intermediários.

De maneira geral prevaleceu sempre a venda ou troca do artesanato com caráter depreciativo do valor da produção.

Em 1992 a OIBI foi fundada de maneira a buscar soluções para problemas que assolavam as comunidades indígenas Baniwas. Eles consideram que “As coisas são difíceis para depois ficarem fáceis” e há 9 anos vêm aperfeiçoando projetos e práticas anteriores de maneira a melhorar as condições de vida das populações indígenas da região.

Em 1993 a OIBI já tentara organizar a produção para responder a um pedido de 500 unidades porém não tinha capital de giro para completara transação.

A partir de 1998, após a demarcação das Terras Indígenas na região do Rio Negro, FOIRN e suas associações filiadas em parceria com o ISA começaram a desenvolver uma série de projetos-piloto para viabilizar algumas iniciativas prioritárias das comunidades indígenas, na direção de um Programa de Desenvolvimento Indígena Sustentável, dentre as quais estava a comercialização e produção sustentável da cesteria indígena de arumã.

que elas naveguem cerca de 1.000 km até Manaus, onde começa uma longa viagem de balsa e caminho até Belém (mais 1500 km) e São Paulo (2.120 km).

- Isso supõe uma operação que é demasiadamente "grande" para o mercado tradicional de "lojas de artesanato" ou mesmo de floriculturas, mas também é demasiadamente "pequeno" para lojas de departamento ou redes de supermercado. Para resolver esse problema é que a OIBI está investindo num entreposto em SGC, que lhe permita gerenciar estoque e atender pedidos em pequena quantidade, via SEDEX por
- Armazenamento das peças: Por enquanto não há um local para se armazenar as peças, assim não é possível organizar melhor a produção e diminuir o impacto das demandas nas comunidades. Um entreposto já começou a ser construído em São Gabriel da Cachoeira, servindo como centro de distribuição da OIBI, permitindo um maior controle, rapidez e aproveitamento do processo produtivo.
- A forma de pagamento dos artesãos: Muitas vezes o artesão prefere trocar sua cestaria por produtos ou mesmo por um preço mais baixo, tendo garantida a remuneração imediata do que ter que esperar as peças chegarem a São Paulo. O projeto busca implementar uma maneira de remunerar que atenda a essa condição. Para isso o pagamento deve ser feito 50% no ato do pedido e 50% na entrega da mercadoria, de modo a dar mais segurança aos artesãos.

12. Os indicadores do impacto social do projeto Arte Baniwa são compostos tanto por elementos qualitativos e quantitativos.

#### Qualitativos

- Reciclagem, disseminação e valorização de uma tradição cultural indígena milenar. *"Nunca podemos deixar o artesanato. Sem o artesanato não podemos viver."* Mário, 74 anos, artesão Baniwa.
- Capacitação da OIBI e seus artesãos através da realização de oficinas.

A região do Alto Rio Negro tem pouquíssimas atividades geradoras de renda. O maior centro comercial da região, São Gabriel da Cachoeira tem ínfima atividade industrial geradora de recursos. Os poucos recursos provenientes de São Gabriel são devidos ao comércio degradante de artesanato indígena e de serviços prestados pelos indígenas às famílias dos soldados residentes no pelotão instalado na cidade, e mesmo assim não são suficientes.

A geração de renda nas comunidades também evita a população vá para os grandes centros como São Gabriel em busca de outra fonte de renda e acabe encontrando mais miséria e exploração.

16. O projeto que está sendo construído desde vem articulando a afirmação de práticas ancestrais com melhoras na qualidade de vida do público beneficiário e desenvolvimento de suas capacidades como administradores de um modelo sustentável e como cidadãos.

Há mais de 30 anos que os Baniwas vem sofrendo exploração de seu artesanato pelos comerciantes de fora, o que faz com que a transparência e a participação dos beneficiários seja de extrema importância, aumenta a auto-estima e o reconhecimento pela sociedade envolvida, abre novas formas de transmitir aos jovens a tradição de produzir cestaria através da educação escolar, além de consolidar de forma inovadora os direitos coletivos do povo baniwa.

O projeto também tem um grande impacto sobre o direito de cidadania dos Baniwa uma vez que incentiva e capacita sua organização através da OIBI permitindo que assim possam se organizar de maneira mas eficaz e eficiente e atingindo mais facilmente seus interesses comuns, sobre a cidadania,

17. A diferença do projeto que apresentamos no ano passado é que agora ao mesmo tempo em que identificamos mais uma empresa parceira, o Grupo Pão de Açúcar, também nos deparamos com a necessidade de melhorar o sistema de transporte e de renovar a promoção do artesanato Baniwa de modo a atrair manter os parceiros antigos mas também novos.

Para isso está sendo investido na construção do entreposto comercial em São Gabriel, assim como a diversificação dos nichos de mercado de modo que possamos expandir horizontalmente a base produtiva.

Outra diferença é que no ano passado recebemos uma verba do Fundo Nacional do Meio Ambiente para a elaboração de um instrumento estratégico para o futuro do projeto. Um plano de Negócios.

18. A maior deficiência é que ainda não há um mercado estável e regular par a comercialização de cestaria indígena

Encontrar um conjunto de compradores interessados no valor cultural e ambiental agregados e que garanta uma demanda estável e compatível com a capacidade crescente de produção por parte dos baniwa.