

ESTRATÉGIAS DE COMERCIALIZAÇÃO DOS GRUPOS DE ARTESÃOS DAS RESERVAS MAMIRAUÁ E AMANÃ.

Thatyana Souza Marques¹

RESUMO

O Programa de Artesanato vem monitorando as vendas dos grupos de artesãos da Reserva de Desenvolvimento Sustentável Mamirauá (RDSM) e da Reserva de Desenvolvimento Sustentável Amanã (RDSA) com o objetivo de acompanhar o volume mensal e anual das vendas da produção artesanal, bem como identificar as matérias-primas mais utilizadas e os principais compradores de artesanato. Este trabalho analisou as diversas estratégias de comercialização dos grupos perante as dificuldades de acesso ao mercado, localização geográfica e oferta de atividades econômicas no setor. As principais estratégias são: vender diretamente os artesanatos para ecoturistas, visitantes, comunitários ou comerciantes regionais sem a necessidade de sair da comunidade em que residem; vir a Tefé vender para intermediários, que pode principalmente ser a Loja Mamirauá ou ainda vender para lojistas fora da cidade de Tefé através da assessoria do Programa de Artesanato do Instituto Mamirauá. Como resultado, foi possível constatar que os fatores que mais determinam a variação da renda gerada pelos grupos com a venda de artesanatos estão relacionados às aptidões individuais dos artesãos em conjunto com a organização comunitária para desenvolver tal atividade.

PALAVRAS-CHAVE: Artesanato, Mercados sustentáveis, Geração de renda, Populações tradicionais da Amazônia.

ABSTRACT

The Arts and Crafts Program has been monitoring the sales of the group of craftsmen from the Sustainable Development Reserves Amanã and Mamirauá, in order to follow-up the monthly and annual volumes of the handcraft production sold, to identify the natural resources more frequently used as raw materials, and to identify the main groups of handcraft buyers. This work analyzed the different commercialization strategies of the groups related to the difficulties to access the market, difficulties related with geographic location, and in face of the alternatives of economical activities present in the sector where those groups live. The main strategies identified were the direct sale of handcrafts to ecotourists, visitors, other community members, or local/regional retailers, with no need to leave the community where the groups live; or coming to Tefé to sell to intermediates, as is mainly the case of Mamirauá Souvenir Shop, or to reach market points of retailers located outside Tefé via the facilitation of the Arts and Crafts Program, of Mamirauá Institute. As result, it was possible to conclude that the main factors causing variation in the amount of income generated by these groups are related to the individual abilities of craftsmen, together with the community organization established to develop such activity.

KEYWORDS: Handcrafts, Sustainable markets, Income generation, Traditional Amazonian populations..

¹ Instituto de Desenvolvimento Sustentável Mamirauá - IDSMM-OS/MCT.
e-mail: thatyana@mamiraua.org.br

INTRODUÇÃO

Desde 1999, o Programa de Artesanato vem monitorando as vendas de artesanatos dos grupos de artesãos da RDS Mamirauá e, a partir de 2003, do grupo de artesãos da RDS Amanã. Inicialmente os dados eram coletados de maneira informal durante as vendas ocorridas nas assembléias gerais dos moradores e usuários da RDS Mamirauá e/ou por ocasião das assessorias dadas aos grupos individualmente pelo Programa de Artesanato do Instituto de Desenvolvimento Sustentável Mamirauá-IDSMM.

O objetivo principal do monitoramento de vendas é acompanhar a renda anual gerada pela produção artesanal, identificar as matérias-primas mais utilizadas e os principais mercados de artesanato. Desta forma, o programa auxilia os grupos no planejamento da produção e define com eles estratégias de comercialização (SOUSA, 2007).

Este trabalho apresenta as estratégias de vendas dos grupos monitorados, uma vez que cada um apresenta não só produtos diferenciados - artesanatos em sementes, madeira, barro, cipós ou de talas - como oportunidades distintas. Alguns grupos têm a oportunidade de estar diretamente em contato com o consumidor final, e sua forma de venda é realizada sem intermediários e sem a necessidade de se deslocar até a cidade de Tefé. Já outros grupos de artesãos precisam vir em Tefé para realizar suas vendas, que ocorre geralmente através da Loja Mamirauá ou através da assessoria do Programa de Artesanato.

Foi analisado o período de 2004 a 2006, que corresponde à fase em que o programa concentrou suas atividades em oficinas que visavam o fortalecimento da atividade artesanal, não só por meio de melhoria do produto, mas principalmente no fortalecimento do gerenciamento das vendas.

MATERIAL E MÉTODO

A coleta foi feita através de uma ficha de monitoramento entregue às coordenadoras dos grupos e preenchida por elas. Os dados foram passados dos seus caderninhos pessoais para as fichas. Apesar das inúmeras reuniões para explicar e ressaltar a importância das anotações, tanto para os grupos quanto para o Programa de Artesanato, sempre houve certa resistência para o preenchimento das fichas por parte dos artesãos. Entretanto, mesmo com atrasos na entrega dos dados e com a ocorrência de uma probabilidade pequena de erros de registro - vendas não declaradas, dados incorretos, etc. foi possível acompanhar e, principalmente, fazer o retorno anual dos resultados das análises para os artesãos.

Para discussão e análise dos dados, os artesãos das comunidades Boca do Mamirauá e Vila Alencar na Reserva Mamirauá foram agrupados por apresentarem características semelhantes. Estas não são apenas geográficas, mas também foram de oferta artesanal - artesanatos realizados com sementes e esculturas feitas em madeira. O outro grupo analisado foi o do Setor Coraci, na Reserva Amanã, que produz cestarias de tala de cauçu, e os grupos das comunidades São Raimundo do Jarauá, Nova Colômbia e Nova Pirapucu, na Reserva Mamirauá. A principal fonte de informação utilizada foi o banco de dados do Programa de Artesanato, onde se obteve a renda média gerada e os principais mercados.

Estes podem ser identificados através de 11 categorias de compradores: ecoturistas, visitantes (jornalistas, políticos, autoridades, etc.), funcionários do IDSMM, moradores das Reservas, Loja Mamirauá, Lojas em Tefé, outras Lojas, marreteiros, feiras e exposições, Chapéu de palha (estrutura de venda de produtos dos próprios comunitários que se localiza na comunidade de Boca do Mamirauá, RDSM), além de outros.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

As comunidades das Reservas Mimirauá e Amanã estão organizadas politicamente em Setores. Cada Setor tem uma estratégia central para se dedicar às diversas atividades econômicas, pesca, agricultura, extração de madeira, artesanato e outras. As composições dos grupos que se dedicaram à atividade artesanal variam de acordo com sua localização geográfica (Figura 1 e Tabela 1). Todos os grupos de artesãos da Reserva Mimirauá estão organizados por comunidade. Os grupos da Reserva Mimirauá são localizados nas comunidades de Boca do Mimirauá, Vila Alencar, Caburini, São Raimundo do Jarauá, Nova Colômbia e Nova Pirapucu. Já na Reserva Amanã os grupos de artesãos estão organizados por Setor: Setor Coraci que reúne cinco comunidades e Setor São José que reúne quatro comunidades. Neste trabalho não foi analisado o grupo da comunidade Caburini nem o grupo do Setor São José pelo fato de terem recebido assessoria do programa apenas a partir de 2005.

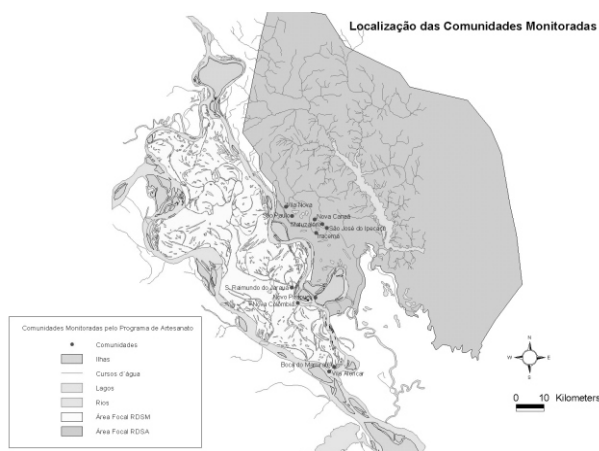


Figura 1. Mapa das comunidades monitoradas. Fonte: SIG IDS, 2007

Tabela 1 . Número de famílias envolvidas na atividade artesanal

Grupo de artesãos	2004	2005	2006
Boca do Mimirauá	10	11	10
Vila Alencar	14	10	10
Jarauá	6	7	-
Nova Colômbia	6	6	8
Pirapucu	7	4	1
Coraci	31	22	21
TOTAL	74	60	50

Vale ressaltar, que a atividade artesanal gera uma renda adicional ao orçamento doméstico das famílias envolvidas nesta atividade (IDS, 2006), (Figura 2). Os locais e momentos de venda dos grupos foram diversificados. Algumas iniciativas possuíam pontos fixos de venda nas comunidades, possibilitando a venda direta ao consumidor. Outros grupos realizaram suas vendas por meio da participação em feiras, exposições ou através de encomendas.

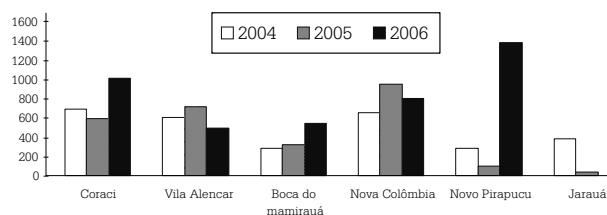


Figura 2 . Renda média anual gerada para as famílias dos grupos de artesãos das RDS Mimirauá e Amanã com a venda de artesanatos. Fonte: SOUSA, 2007

Os grupos de artesãos das comunidades Boca do Mimirauá e Vila Alencar dedicam-se ao mesmo ofício artesanal e estão localizados na zona especial de manejo de ecoturismo. Através do Programa de ecoturismo que dispõe de hotel, a Pousada Uacari, situada na Reserva Mimirauá, muitos ecoturistas, dentro da programação do ecoturismo, visitam estas comunidades e adquirem produtos do seu artesanato. A comercialização de produtos artesanais ocorreu nos pontos de vendas das próprias comunidades. Esta facilidade permite aos artesãos negociar sem

haver um deslocamento até a cidade mais próxima, Tefé, o que ocasionaria gastos elevados com transporte e hospedagem. Isto faz com que estes grupos tenham sempre na "porta de casa" compradores interessados em artesanato.

O acréscimo das vendas pelo grupo de artesãos da comunidade Vila Alencar pode ter sido causado pela reforma da antiga lojinha comunitária, pela assessoria recebida para decoração de interiores e ainda pelas diversas oficinas voltadas para apresentação dos produtos artesanais (MARQUES, 2004).

Porém, no ano de 2006 as vendas diminuíram, segundo relato do próprio grupo, possivelmente devido a dois fatores. Um dos obstáculos foi o fechamento do aeroporto de Tefé, que facilita a vinda de ecoturistas à Pousada Uacari, e o aumento dos preços dos artesanatos comercializados em seu ponto de venda na comunidade Vila Alencar. A renda média anual do grupo de artesãos da comunidade da Boca do Mamirauá é menor, de um modo geral, pelo fato dos artesanatos apresentarem qualidade inferior e preços menores que os produtos do grupo de Vila Alencar (observação pessoal). Vasconcelos (2006) acredita que tal diferença ocorre devido a uma melhor organização política do grupo de Vila Alencar e um número de associados mais engajados no trabalho. Por outro lado, os mercados atingidos ao longo deste período não sofreram grandes alterações.

Segundo Vasconcelos (2006), a maioria dos ecoturistas que visitam estas comunidades está satisfeita quanto à qualidade do artesanato, o que sugere ao Programa não haver necessidade de demandar grandes esforços adicionais em aperfeiçoamento e em buscar outros mercados, uma vez que os próprios artesãos não se mostram dispostos a realizar tal esforço, e se colocam como satisfeitos com este mercado atual. As outras atividades econômicas desenvolvidas na Boca do Mamirauá e na Vila Alencar são o manejo

florestal, a pesca, a agricultura e principalmente os serviços prestados à Pousada Uacari (IDSM, 2006).

Apesar da atividade ecoturismo não ter sido idealizada para substituir as atividades produtivas tradicionais, mas para ser uma fonte de renda extra para a população local, o crescimento médio anual de ecoturistas vem demandando um aumento de pessoas prestadoras de serviços e funcionários fixos. Sendo que o quadro funcional fixo atual da pousada, oriundo das comunidades da Reserva Mamirauá, vem exigindo dos comunitários uma maior dedicação a esta atividade (IDSM, 2005).

Com isto, a atividade artesanal, que exige dedicação e bastante trabalho, acaba sendo desmotivada. Esta diversificação de atividades econômicas pode ser responsável pelo pouco interesse em aplicação de esforços adicionais na conquista de novos mercados para os produtos do artesanato destas duas comunidades.

Os grupos de artesãos das comunidades São Raimundo do Jarauá e Pirapucu apresentam semelhanças nas formas de comercialização, na localização geográfica e na organização do grupo. Historicamente, apenas algumas mulheres nestas comunidades é que tinham a produção de artesanatos como atividade econômica. Elas foram estimuladas a formarem grupos a partir da intervenção do IDSM. A estratégia principal destes grupos, por estarem distantes da cidade de Tefé e de outros mercados, é de vender para comunitários e comerciantes regionais. O grupo do Jarauá trabalha com artesanatos de barro, como os tradicionais fogareiros, assadeiras e panelas. Com alta capacidade de criação, utiliza o barro também para moldar animais da região, como botos, peixes, peixes-boi, macacos, onças, jacarés e outros.

O grupo da comunidade Nova Pirapucu confecciona principalmente bolsas e chapéus de

cipó-ambé (*Philodendron* sp) para os comerciantes locais. As vendas dos grupos das comunidades São Raimundo do Jarauá e Novo Pirapucu reduziram drasticamente em 2005 por fatores internos dos grupos de artesãos locais, como doenças e nascimentos nas famílias, desânimo em continuar a atividade artesanal e, porque as artesãs têm se dedicado a outras atividades econômicas nas comunidades, principalmente ligadas ao manejo de pesca e agricultura. Em decorrência disto, o grupo do Jarauá se extinguiu em 2006 e o da comunidade Novo Pirapucu ficou reduzido a uma única artesã.

As artesãs de Nova Colômbia, através da técnica do entalhe, produzem utensílios em madeira molongó (*Malouetia* cff. *tamaquarina*) como travessas, conjunto de talheres e pequenos objetos decorativos. Seu principal mercado é a Loja Mamirauá, funcionários do IDSM, lojas fora da cidade de Tefé, e cada vez mais moradores de Tefé.

As vendas deste grupo vêm aumentando ao longo do tempo, mesmo estando localizado distante da cidade de Tefé e não possuir um rádio VHF frequência fechada para comunicação intensa e freqüente com o Programa de Artesanato do IDSM. A coordenadora do grupo faz contato com comerciantes locais, hotéis, restaurantes e principalmente com a Loja Mamirauá e com o programa de Artesanato a cada vinda sua a cidade de Tefé, em busca de novas encomendas. No ano de 2004 participou de Feira Internacional da Amazônia em Manaus, e fechou diversos pedidos em entalhe de madeira. Seus contatos com lojistas fora da cidade de Tefé se fazem por meio do Programa de Artesanato, através do correio eletrônico, que repassa as encomendas e assessora o processo de comercialização.

Apesar das dificuldades encontradas para a comercialização, a renda elevada decorrente da venda de artesanato por este grupo se refere a não

interrupção da atividade artesanal. Outro aspecto é que os membros do grupo não desanimam com os obstáculos encontrados e, ainda, pela grande importância desta atividade econômica como complemento de renda. Seus principais compradores neste período foram lojistas que atendem ao mercado de decoração e design, e seus produtos em madeira são utilizados para decorar, em muitos casos, ambientes planejados por arquitetos em cidades maiores.

O grupo de artesãs do Setor Coraci foi formado por mulheres das comunidades Matuzalém, São João do Ipecaçu, São Paulo, Iracema e Vila Nova. Elas se dedicaram à confecção de cestarias de tala de cauçu (*Calathea lutea* Aubl) e de cipó-ambé (*Philodendron* sp) que geralmente receberam tingimento natural como safroa, urucum e anil. Até a conclusão desta pesquisa, seus produtos foram tapetes (tapetes de fibras naturais), jogos de mesas, peneiras e balaios. Mas este grupo apresentou forte capacidade de desenvolver novas peças. O grupo do Coraci apresentou uma motivação constante em vender e se organizar em grupo para comercializar, pois são poucas as possibilidades de grandes vendas individuais.

A sua principal estratégia de venda é participar de feiras e eventos estaduais, por contato mensal com o Programa através do rádio VHF de frequência fechada para comunicação, utilização de telefone público localizado em uma das comunidades ou mesmo vindo a Tefé. O Programa de Artesanato, através do correio eletrônico, recebe os contatos feitos inicialmente pelo grupo do Coraci nas feiras e dá seqüência aos pedidos enviando-os para a coordenadora do grupo. Como forma de melhorar as negociações, o grupo escolheu em 2005 uma gerente de vendas que está facilitando e agilizando as negociações devido ao fato de residir em Tefé.

Seus compradores foram desde lojistas de embalagens até designers, e seus produtos

mantém abastecendo não somente o mercado local, Feira Municipal de Tefé, mas também a Loja Mamirauá, que se apresenta como um dos principais locais para divulgação dos artesanatos em tala de cauçu. Em termos da sua localização geográfica, este grupo está muito mais distante da cidade de Tefé que os demais grupos, mas o que se vê claramente é um equilíbrio na renda média gerada pela venda de artesanatos, apesar do número de famílias envolvidas na atividade diminuir anualmente (Tabela 1).

CONCLUSÃO

As oportunidades de negócios, consideradas aqui neste estudo como acesso ao mercado, localização geográfica favorável e oferta de atividades econômicas no setor, nem sempre determinaram a geração de uma renda elevada decorrente da venda de produtos de artesanato aos grupos organizados de artesãos das Reservas Mamirauá e Amanã.

Vasconcelos (2006) concluiu, em sua pesquisa de mercado, que há demanda turística para produtos de cestarias e de madeira nos pontos de venda localizados nas zonas de manejo do ecoturismo. Além disso, a pesquisa ressaltou que eles só compram artesanato em sementes por ser o mais ofertado, sendo que às vezes nem compram devido a pouca variedade de produtos artesanais. Outros produtos poderiam ser comercializados porque um dos objetivos destes pontos de venda é comercializar outros artesanatos produzidos na Reserva pela localização geográfica favorável em que estão situados. Por isso, acredita-se que as comunidades Boca do Mamirauá e Vila Alencar poderiam servir como vitrine dos outros artesanatos desenvolvidos nas Reservas vendendo-os em seus pontos de venda, e o Programa de Artesanato não precisaria demandar

muitos esforços de capacitação, bastaria assessorar os artesãos em atividades gerenciais.

A renda dos grupos Coraci e Nova Colômbia sofrem oscilações devido às condições de comercialização que seguem a lógica do mercado e sofrem muita intermediação. Apesar de demonstrarem forte aptidão para a atividade e dedicarem grande parte de seu tempo, hoje este tipo de mercado alcançado gera uma dependência com relação ao Programa de Artesanato. Por isso, acredita-se que o programa deva criar uma estratégia de vendas em que o grupo possa negociar diretamente com o seu mercado almejado, que são, no caso, os lojistas fora da cidade de Tefé.

Através de reuniões com os grupos São Raimundo Jarauá e Nova Pirapucu, o Programa de Artesanato resolveu em conjunto com estes grupos suspender as oficinas de capacitação desde 2006 principalmente porque foram os primeiros grupos de artesãos assessorados pelas atividades de extensão do IDSM. Além disto, houve um número reduzido de mulheres envolvidas na atividade artesanal, que não viabiliza os custos de viagens da equipe do Programa de Artesanato de Tefé para as atividades de capacitação nas comunidades, ocorreu um envolvimento maior destes artesãos com as outras atividades econômicas no Setor, e porque as vendas não necessitaram de um acompanhamento, uma vez que ocorrem tradicionalmente com o mercado local.

Pode-se perceber que os fatores que determinam a variação da renda proveniente do artesanato nestes grupos estão relacionados mais às aptidões individuais e disposição em atuar de forma conjunta com a organização comunitária. Porém, observa-se que os grupos que apresentam renda baixa não querem deixar de se dedicar à atividade de produção de artesanato, mesmo sendo ocasional, pois sua venda representa um complemento à renda familiar. (comunicação

pessoal de Marília Sousa, coordenadora do Programa de Artesanato do IDSM).

AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer a Marília Sousa, coordenadora do Programa de Artesanato do IDSM, por fornecer os dados do Monitoramento Participativo da vendas de artesanatos dos artesãos das RDS Mamirauá e Amanã utilizados neste estudo, assim como o apoio para realização deste trabalho.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

INSTITUTO DE DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL MAMIRAUÁ - IDSM. 2005. **Quarto relatório anual do contrato de gestão celebrado entre MCT e o IDSM - OS: exercício de 2004**. Tefé: IDSM. 206p. Documento não-publicado.

INSTITUTO DE DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL MAMIRAUÁ - IDSM. 2006. **CENSO - censo demográfico das comunidades da RDS Amanã**. Tefé: IDSM. Documento não-publicado

MARQUES, T. S. 2004. **Relatório da consultoria de artesanato**. Tefé: IDSM. 45p. Documento não-publicado.

SOUSA, M. 2007. Monitoramento participativo das vendas de artesanato. In: SIMPÓSIO INTERNO DE MONITORAMENTO DO IDSM, 4., Tefé: IDSM. Documento interno não-publicado.

VASCONCELOS, P. N. M. 2006. Pesquisa de mercado: uma análise do grau de satisfação dos ecoturistas em relação à compra dos produtos das RDS Mamirauá e Amanã. **Cademo Virtual de Turismo**, v 7, n.1, p.31-40.