

Apoiando o manejo florestal comunitário integrado e as empresas florestais:

Oito lições de vinte anos de experiência global



Photo: Sergio Izquierdo

Esse documento é um resumo das lições aprendidas de projetos florestais comunitários que a Rainforest Alliance implementou. Esse é o resultado de um estudo feito com o apoio de um consultor independente, e o antigo Diretor para Florestas da Rainforest Alliance Ben Hodgdon.

Por mais de duas décadas, a Rainforest Alliance vem apoiando o desenvolvimento do manejo e de empresas florestais com direitos baseados na comunidade ao redor do mundo. Nosso trabalho está embasado no conhecimento que para que comunidades florestais possam definir seus territórios, elas precisam ter a capacidade de governar suas terras, manejar suas florestas de forma mais sustentável e construir suas próprias empresas locais.

Nossa experiência prévia apoiando empresas florestais comunitárias na Mesoamérica já embasa há muito tempo nossa estratégia florestal em outras partes do mundo. A medida que o nosso trabalho expandiu para as regiões onde os direitos florestais são menos seguros e a comunidade florestal é uma prática mais incipiente, reconhecemos a necessidade de uma abordagem holística que esteja alinhada com o nosso compromisso de uma ação em escala de paisagem.

Como resultado, nossa **rotapara a Gestão de Comunidades Florestais Integradas (ICFM)** é uma articulação dessa abordagem holística, inclusiva e contextualizada. A medida que trabalhamos com parceiros para operacionalizar nossa visão no campo, aprimoramos nossa visão.

Lição 1. A estratégia de intervenção deve se enquadrar ao contexto.

Para que o apoio seja efetivo, as intervenções devem focar onde as reais necessidades estão. Para determinar essas necessidades, teorias da mudança específicas para esses locais devem ser elaboradas através de processos participativos, juntamente com partes interessadas locais, com base em análises das seguintes quatro condições que viabilizam projetos de sucesso: (i) assegurar os direitos para manejar florestas, vender produtos e serviços florestais; (ii) governança, organização social e capacidade de gestão que sejam equitativas e justas, fornecendo liderança efetiva e conhecimento técnico; (iii) um modelo empresarial social viável que produza benefícios financeiros suficientes para reinvestir enquanto se fornecem benefícios econômicos equitativos, e; (iv) alianças fortes com governos nacionais e locais, doadores, organizações da sociedade civil, associações de produtores e entidades do setor privado. Uma avaliação de onde um local se enquadra com relação a essas quatro condições de viabilidade deve definir as estratégias de intervenção e atividades prioritárias.

Também não existe um modelo simples para o desenvolvimento de um modelo ECF de empresas florestais comunitárias. O tamanho e o valor comercial de uma floresta – e mesmo a disponibilidade do financiamento a longo prazo – parecem menos importantes do que as dinâmicas políticas e sociais, objetivos comunitários e o mercado. Existem florestas muito grandes onde, por razões culturais ou políticas, uma estratégia de investimento para produção de madeira de corte de valor agregado não funciona; produtos não madeireiros e ecoturismo serão mais apropriados. Pela mesma razão, existem florestas muito pequenas que aparentemente apresentam pouco valor comercial, mas que podem se tornar muito competitivas. Com essa lógica, estamos trabalhando para desenvolver mercados e constituir empresas formais, agregando mercados e adicionado valor a uma escala de segundo nível que seja mais atraente que a integração vertical. Seja qual for o modelo empresarial, é preciso ter cuidado para garantir que a equidade do acesso seja mantido ou melhorado, e que a prática florestal não prejudique a segurança alimentar ou aumente a marginalização.

Lição 2. Construindo empresas comunitárias florestais (ECF) de sucesso leva muito tempo, grandes investimentos e alianças em diversos níveis.

Sempre onde uma ECF atinge um sucesso durável em algum nível de escala – por exemplo, no México, Guatemala ou no Nepal – existe amplo apoio em escala do governo, doadores e uma aliança mais ampla de organizações internacionais e locais ao longo das décadas. Na Reserva da Biosfera Maia, por exemplo, o apoio apenas da USAID superou \$100 milhões ao longo dos últimos 25 anos, e um grande número de entidades de assistência técnica trabalhou com as concessões da comunidade desde seu estabelecimento. Para que a comunidade florestal escale para novas geografias, reconhecemos a necessidade de mobilizar amplos investimentos sobre múltiplos ciclos de projetos, trabalhando através de alianças com um conjunto de parceiros locais, nacionais e internacionais.

Lição 3. A governança social é a fundação, como continuidade na administração da empresa.

Sem uma forte base social para governança da ECF, os investimentos em manejo florestal, na empresa, mercados e financiamento não funcionam no longo prazo. Em comunidades onde as operações florestais estão paralisadas ou retrocedendo, é tipicamente um problema de governança – não de disponibilidade de recursos, mercado ou de financiamento – que formam o problema principal. Onde estruturas de governança básica e em funcionamento para ECF estão estabelecidas, com as adequadas capacidades empresariais e administrativas, o sucesso duradouro está no estabelecimento de mecanismos de transição de liderança. ECFs que tem sucesso, quase de forma unânime, estabeleceram algum tipo de instituição separada e permanente para manejar a empresa florestal.

Construir capacidade para acessar, executar e pagar empréstimos também é crucial. Acessar crédito pode libertar as ECFs de ciclos de dívida por adiantamentos para compradores e da dependência de subsídios. Onde as ECFs conseguiram fazer isso, mudanças transformativas foram atingidas, uma vez que o processo geralmente requer um desempenho sólido em relação às referências sociais, econômicas e ecológicas. Mas a necessidade para o apoio no campo com a capacidade de ECFs compensa a necessidade para elaboração de novos mecanismos financeiros.

Lição 4. As organizações com base local são o segredo para o sucesso a longo prazo.

No coração das comunidades florestais de sucesso – especialmente onde uma medida de escala foi atingida – são as bases das organizações locais. ACOFOP e FEDECOVERA (na Guatemala), e UNECOFAEZ e UZACHI (no México) são grandes exemplos. Como muitos grupos ao redor do mundo, essas organizações foram formadas como parte de disputas políticas por direitos à terra e direitos florestais. Elas, portanto, tem profunda legitimidade entre as comunidades, tem senso de pertencimento local e são melhor posicionadas para representar os interesses ao planejar a gestão territorial, uso de recursos e o desenvolvimento da empresa, bem como parte de agendas de reforma política. Elas também fornecem melhores recursos para a comunidade para combater o crime organizado, a violência e outras violações dos direitos humanos. Grupos externos vem e vão, mas aquelas organizações locais que vivem em seus próprios territórios confrontam as ameaças no campo todos os dias. Organizações internacionais precisam garantir que suas parcerias com tais grupos locais genuinamente os fortaleçam, ao invés de competir com eles por recursos e atenção.



Mulheres trabalhando no viveiro da FEDECOVERA, uma federação de cooperativas florestais de Alta Verapaz que distribui madeira que foi legalmente obtida de florestas bem-manejadas, um feito que promove a conservação florestal e gera renda para os membros dessas cooperativas. – Foto: Sergio Izquierdo

Lição 5. Associações podem ser intermediários poderosos e positivos.

As comunidades que atingiram sucesso duradouro como ECFs individuais são quase sempre apoiadas por associações fortes e indivíduos comprometidos. Tais associações tomam muitas formas. Algumas são de natureza mais política, enquanto outras focam na prestação de serviços de técnicas florestais. Outros grupos focam na agregação de valor no produto através do processamento, acesso a financiamentos e novos mercados. Tais associações são particularmente importantes para comunidades florestais menores e mais remotas, com menor possibilidade de atingir um status de ‘cinco estrelas’ sozinhas. Apoiar o crescimento das associações de segundo nível é um processo longo e complicado, especialmente onde buscam se engajar com o mercado em nome de seus membros. As associações que evitam acordos de exclusividade com membros que adicionam valor real tendem a desempenhar melhor.

Lição 6. Abordagens com base no mercado devem funcionar de baixo para cima.

Existe uma clara evidência de que “comparadores responsáveis” do Norte tem tido mais impactos a longo prazo no desenvolvimento das ECFs. Isso representa, sem dúvida, que o foco da ECF no mercado é fundamental. Desde o planejamento do manejo florestal até o investimento estratégico, e ao desenvolvimento de negócio, a ECF precisa ter como base sua visão do que realmente pode ser vendido ao mercado para que a empresa tenha lucro. Mas, embora seja correto buscar por formas de maximizar o valor de uma commodity florestal através de acordos com compradores preferenciais ou de “nicho”, o foco principal deve ser de uma perspectiva de baixo pra cima, olhando de forma realista a demanda real nos mercados locais e regionais. Apenas dessa forma uma empresa local pode esperar construir um negócio que seja economicamente sustentável. Parcerias positivas com compradores podem ser forjadas, mas tais alianças são mais eficientes com compradores locais ou regionais que são mais confiáveis e previsíveis.

Lição 7. A certificação não é uma panaceia, mas pode ajudar.

Em geral, a certificação não mudou o jogo de forma significativa para as comunidades florestais nos trópicos. Ela não foi mantida em escala entre as ECFs onde não é demandada ou fortemente subsidiada. Os custos de certificação permanecem altos demais e os benefícios do mercado são considerados, com frequência, insignificantes. Mesmo assim, a certificação produz outros benefícios, especialmente com o Forest Stewardship Council (FSC®), como uma forma para que as comunidades se adequem mais rapidamente às regulações governamentais para que possam de identificar problemas e mapear planos de ação para melhoria. Os esforços devem continuar para fazer com que o FSC seja mais acessível às comunidades, ao mesmo tempo em que é realista quanto aos benefícios que a certificação pode de fato entregar.

Lição 8. A diversificação reduz o risco e tem múltiplos benefícios.

As ECFs de maior sucesso são aquelas que diversificam. O foco em longo prazo em um pequeno número de espécies deve ser evitado. Quanto mais uma ECF depende de um único produto, maior é a exposição ao risco e menor os benefícios que ela vai entregar para um número menor de pessoas. Diversificar a empresa também pode criar diferentes tipos de trabalhos, muitos dos quais podem ser abertos à mulheres e pessoas de unidades familiares mais marginalizadas. Caso produção de valor agregado, a diversificação pode resultar no trabalho especializado resultando em mais benefícios. O foco em uma gama mais ampla de produtos como produtos florestais não madeireiros (PFNMs) ou pagamento por serviços ambientais (PSA), pode ajudar a evitar a exclusão dos direitos dos membros comunitários menos poderosos, o que acontece com frequência ao formalizar o manejo florestal e o desenvolvimento do negócio.



Carpinteiros em Petén, Guatemala - Foto: Sergio Izquierdo



Mulheres selecionando nozes ramón e as espalhando para secagem em seu centro de processamento para uma padaria de nozes ramón em Ixlu - Foto; Sergio Izquierdo

LEVANDO O MANEJO FLORESTAL COMUNITÁRIO INTEGRADO EM ESCALA

Embora essas lições e o caminho das ICFM claramente salientam a importância do apoio de baixo para cima, é realmente difícil tomar qualquer modelo de comunidade florestal para escalá-lo sem uma ação de cima para baixo. Em alguns casos onde o manejo florestal da comunidade foi escalado - na Guatemala, México e Nepal - é claramente liderado pelo estado, com medidas de cima para baixo começando com políticas favoráveis e incluindo amplos programas de reforma setorial e serviços de extensão de longo prazo e com recursos é crucial. Portanto, se o ICFM deve ser mobilizado em escala, incidência e parcerias em longo prazo com governos devem ser estabelecidas.

O desafio será assegurar financiamentos e disponibilizá-los. Doadores bilaterais e multilaterais continuarão a desempenhar um papel central assim como os fundos privados como os Aliados da Floresta da Rainforest Alliance. Com as expectativas da implementação do acordo climático de Paris, pode haver mais esperança para que financiamentos mais robustos de carbono se tornem disponíveis, bem como os investimentos relacionados aos planos de “recuperação verde” pós-COVID. Estas poderiam ser importantes fontes de financiamento para ICFM em escala.



A Rainforest Alliance está criando um mundo mais sustentável ao usar as forças sociais e do mercado para proteger a natureza e melhorar as vidas dos agricultores e de comunidades florestais.

rainforest-alliance.org
email: info@ra.org

