

WORKSHOP TECNICO AFLORAM (2006)

“Desenvolver com o corpo técnico da AFLORAM um método simples de análise do setor madeireiro de um município / polo com vista a poder definir ou aprimorar estratégias institucionais de fomento do MFSPE”

Projeto Floresta Viva – Julho 2006

Contexto da formação	2
Objetivos e resultados esperados da formação.....	2
Dinâmica	2
Grupos	3
Programação.....	3
1. Quais são as perguntas que queremos responder	4
2. Porque essas perguntas estratégicas são importantes ?	4
3. O que precisamos entender para responder a essas perguntas ?	5
4. Quem nos vai ajudar a construir o nosso entendimento da realidade ?.....	6
5. Dicas para construir o seu proprio entendimento da realidade ?.....	7
6. Dicas para conduzir as nossas entrevistas ?	7
7. Roteiros “ajuda memória” para entrevistas.....	8

Contexto da formação

Local : Mariapolis

Datas : 18 e 19 de julho de 2006

Público : 35 pessoas da AFLORAM : diretorias, gerentes, técnicos

Objetivos e resultados esperados da formação

Objetivo geral :

Desenvolver com o corpo técnico da AFLORAM um método simples de análise do setor madeireiro de um município / polo com vista a poder definir ou aprimorar estratégias institucionais de fomento do MFSPE nos polos do interior.

Resultados esperados :

Concretamente, trata-se de poder responder as perguntas seguintes :

1. Em qué área geográfica do município colocar prioridade ?
2. Em qué perfis de candidatos a PMFSPE colocar prioridade ?
3. Quais espécies sugerir ou fomentar nos inventários dos PMFSPE ?
4. Como organizar no tempo o fomento dos PMFSPE ?

Dinâmica

O corpo técnico da AFLORAM e o time do projeto Floresta Viva conduziram um exercício prático no município de Rio Preto da Eva

A sequencia será a seguinte :

1. Introduzir as perguntas estratégicas as quais queremos responder
2. Dar umas orientações metodológicas
3. Realizar uma primeira investigação de campo seguida de um exercício de análise / síntese em grupo (3 grupos)
4. Realizar uma segunda investigação de campo seguida de um exercício de análise / síntese em grupo (3 grupos)
5. Construir uma síntese geral do entendimento do município com base nos entendimentos dos 3 grupos
6. Responder as perguntas estratégicas

Grupos

Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3
Kika Wilzer Dawson	Laerte Gilson Elcione Ana Célia	Jeff Antonio Nathan Abraão
Ronald Josinaldo Frank Trindade Pessirley Marcelo Glauco Patrícia	Vanderleia Evandir Ananias Clailton Andreson Lusivan Antônio Hélcio Janderlei	Marcio Tânia Sebastião Erison Selma Ronaldo Sergio Adalmir

Programação

Dia 18 de julho de 2006

- 8h00 – 12h00 Plenaria : Introdução e orientações metodológicas
- 12h00 – 13h00 Almoço
- 13h00 – 14h00 Deslocamento Mariapolis Rio Preto da Eva
- 14h00 – 18h00 Trabalho de campo em grupo : Rio Preto da Eva
- 18h00 – 19h00 Deslocamento Rio Preto da Eva Mariapolis
- 19h00 – 20h30 Jantar
- 20h30 – 22h00 Trabalho em grupo
- 22h00 – 22h00 Síntese grupo de coordenação

Dia 19 de julho de 2006

- 7h30 – 8h30 Plenaria : síntese do dia anterior
- 8h30 – 10h00 Deslocamento Mariapolis - Rio Preto da Eva - zonas de produção
- 10h00 – 16h00 Trabalho de campo em grupo :
grupo 1 : Ramal São Benedito
grupo 2 : Ramal Francisca Mendez
grupo 3 : Ramal do Banco
- 16h00 – 17h30 Deslocamento Rio Preto da Eva Mariapolis
- 17h30 – 19h00 Trabalho em grupo : síntese
- 19h00 – 20h30 Jantar
- 20h30 – 22h00 Plenaria : síntese

1. Quais são as perguntas que queremos responder

1. Em qué área geográfica do município colocar prioridade ?
2. Em qué perfis de candidatos a PMFSPE colocar prioridade ?
3. Quais espécies sugerir ou fomentar nos inventários dos PMFSPE ?
4. Como organizar no tempo o fomento dos PMFSPE ?

2. Porque essas perguntas estratégicas são importantes ?

Em qué área geográfica do município colocar prioridade ?

- ✓ para otimizar os recursos da AFLORAM
- ✓ para respeitar as UC e TI atuais ou em processo de criação
- ✓ para “apagar” os focos de madeira clandestina e reduzir a concorrência da madeira clandestina
- ✓ para dar maior chance de sucesso na comercialização da madeira (volume, organização ...)
- ✓ para orientar a extração nas áreas de potencial madeireiro
- ✓ para criar dinâmicas positivas
- ✓ ...
- ✓ ...

Em qué perfis de candidatos a PMFSPE colocar prioridade ?

- ✓ para otimizar os recursos da AFLORAM
- ✓ para reduzir a concorrência da madeira clandestina
- ✓ para aproveitar o conhecimento dos detedores de PM e reduzir os esforços de capacitação ...
- ✓ para trabalhar com pessoas realmente interessadas (para quem a atividade da madeira representa uma atividade principal na economia familiar...)
- ✓ para responder aos objetivos políticos e sociais perseguidos
- ✓ ...
- ✓ ...

Quais espécies sugerir ou fomentar nos inventários dos PMFSPE ?

- ✓ para otimizar os recursos da AFLORAM
- ✓ para viabilizar a comercialização da madeira dos planos de manejo
- ✓ para aliviar a pressão específica na floresta
- ✓ para equilibrar no tempo a renda da madeira na economica familiar
- ✓ ...
- ✓ ...

Como organizar no tempo o fomento dos PMFSPE ?

- ✓ para otimizar os recursos da AFLORAM
- ✓ porque o planejar significa “demoras” e “anticipação”
- ✓ para não provocar perda de credibilidade dos detedores
- ✓ para orientar a organização institucional das entidades de licenciamento
- ✓ ...
- ✓ ...

3. O que precisamos entender para responder a essas perguntas ?

Identificar e caracterizar “zonas” que se diferenciam por :

- ✓ características das florestas : várzea/terra firme, virgen/exploradas/esgotadas, riqueza em espécies comerciais...
- ✓ existência de comunidades e assentamentos
- ✓ vias de acesso : estradas, rios...
- ✓ acessibilidade das florestas, conforme os meios de extração / transporte existentes...
- ✓ áreas protegidas (Resex, RDS, TI...)
- ✓ “propriedade” (legal ou de uso) das florestas
- ✓ uso da floresta : agricultura, gado, extrativismo...
- ✓ locais de exploração existentes e futuros
- ✓ zonas “administrativas” : fundiário, fiscalização, assistência técnica...

Identificar e caracterizar “categorias de extratores” que se diferenciam por :

- ✓ o sistemas técnicos de exploração : tipo de floresta, o que produz, quais espécies, equipamento, itinerario técnico, calendario de exploração...
- ✓ facilidade de acesso aos recursos : terra/floresta, capital, mão de obra, apoios institucionais ...
- ✓ organização do trabalho para a produção : quem está envolvido na produção, como é organizado o trabalho de cada um, quais são as formas de pagamento de cada um...
- ✓ articulação com a cadeia (beneficiadores, transportadores ...) : como se negocia o preço, se faz adiantamento ou não, quais são as formas de pagamento...
- ✓ tamanho e volume de exploração
- ✓ legal / clandestino

Identificar e caracterizar “categorias de beneficiadores” que se diferenciam por :

- ✓ o sistemas técnicos de beneficiamento : o que produz, quais espécies, equipamento, itinerario técnico, calendario...
- ✓ facilidade de acesso aos recursos : capital, mão de obra, apoios institucionais ...
- ✓ articulação com a cadeia (extratores, compradores) : como e onde se abastecem, como e onde vendem, calendario de compra e venda...
- ✓ legal / clandestino

Identificar caracterizar as “cadéias de comercialização” que se diferenciam por :

- ✓ produtos
- ✓ trajetos : de onde para onde
- ✓ atores envolvidos
- ✓ relações entre os atores

4. Quem nos vai ajudar a construir o nosso entendimento da realidade ?

Revisão das fontes secundarias existentes

- ✓ relatorios de missões
- ✓ memorias académicas
- ✓ artigos de jornais
- ✓ ...
- ✓ ...

Entrevistas

- ✓ atores do setor da madeira
 - extratores
 - beneficiadores
 - transportadores
 - compradores...
 - vendedores de material de exploração
 - vendedores de gasolina...
 - ...
 - ...
- ✓ entidades de apoio
 - IDAM
 - SEDEMA
 - prefeitura
 - ...
 - ...
- ✓ pessoas chaves
 - pessoas antigas
 - ex-atores do setor madeireiro
 - ...
 - ...

5. Dicas para construir o seu proprio entendimento da realidade ?

Proceder por aproximações sucessivas

Procurar diferencias e processos de diferenciação

Qualificar e entender os processos e lógicas, antes de quantificar

As perguntas chaves : o que, quem, quando, onde, como, para qué, porque...

Explicar os feitos e processos : “porque”

Visualizar com mapas

Vizualizar com gráficos e quadros

6. Dicas para conduzir as nossas entrevistas ?

Se apresentar : quem sou, para que estou aqui, o que quero entender, de quanto tempo precisaria...

Usar mapas para fazer-se explicar a localização :

- ✓ do entrevistado : onde estamos ...
- ✓ da região : rios, estradas, comunidades e assentamentos, áreas protegidas, situação fundiária...

Fazer-se explicar a historia :

- ✓ do entrevistado : quando ele chegou, porqué, o que ele fez até agora, como...
- ✓ da região : ocupação e uso da floresta (zonas), pessoas que moram e exploram (tipos), cadéias de comercialização...

Fazer-se explicar a situação de hoje :

- ✓ do entrevistado :
- ✓ da região : zonas de exploração, categorias de extratores, atores da cadéia, cadéias de comercialização, calendario de exploração e transporte...

Não perder de vista o objetivo da nossa entrevista (o que queremos entender ?) para não desperdiçar tempo em detalhes e poder orientar a conversa

Construir o seu proprio entendimento, e verificar com o entrevistado se entendimos bem

7. Roteiros “ajuda memória” para entrevistas

Entrevistas a movelarias / serrarias... :

conhecer a situação do entrevistado

- . historia
- . o que compra (toras, pranchas...)
- . o que vende (apos o beneficiamento)
- . equipamento que tem (tipo de serra...)
- . volume processado (por dia, por mês, por ano...)
- . espécies (precisando as que mais compra)
- . para que mercado (precisando especies)
- . onde compra (com mapa)
- . a quem compra
- . quando compra (mêses)
- . a quanto compra (m³)

conhecer a situação dos demais, explicado pelo entrevistado

- . procurar diferenças para identificar tipos
- . tentar construir cadeias com atores e espaços

Entrevistas a extratores... :

conhecer a situação do entrevistado

- . historia
- . situação fundiaria
- . de que vive (atividades : pesca, agricultura, gado, comercio, ...)

- . a atividade madeireira dentro da economia
 - . quando começou a explorar ? tinha experiência ?
 - . como explora (desde a identificação até o transporte)
 - . espécies
 - . calendario (corte, transporte, venda)
 - . aonde vende ?
 - . a quem vende ?
 - . a quanto vende ?
 - . volume vendido ?

conhecer a situação dos demais, explicado pelo entrevistado

- . procurar diferenças para identificar tipos
- . tentar construir cadeias com atores e espaços