Dados da Entrevista com o Entrevistado Nº 01

Data da entrevista: 19/06/2024

ENTREVISTADO 01: Então, como eu estava falando, o encauchado é uma técnica indígena que pegava o látex e aplicava em tecidos, que eles tinham, tecelagem também, os indígenas, e algodão, que até hoje tem em aldeias anóquias.

ENTREVISTADORA: Eles usavam algodão mesmo?

ENTREVISTADO 01: Algodão arbóreo, que eles têm, árvores, colhem o algodão, tecem o algodão de forma bem rústica, eles não têm teares, mesmo rústicos eles não têm ainda.

ENTREVISTADO 01: A tecelagem é na perna da mulher, a mulher vai enrolando o algodão, descaroçar o algodão, é coisa de plego que eles fazem, e tecem, fazem redes, colorem, dão cor ao algodão.

ENTREVISTADO 01: Bom, mas essa técnica indígena, que faziam vasos, faziam tendas, cobertura de tendas para proteger da água, iluminação, eles faziam tochas com látex, com borracha, para iluminar, deixavam às vezes horas à noite, faziam e tal. E o produto mais importante deles era o saco encauchado, que é um produto que o nosso seringueiro do Círculo da Borracha assimilou do indígena, que era emborrachar um tecido algodão, um saco, normalmente fundo arredondado, e eles colocavam os produtos deles aqui dentro para ir para a mata, para ir para a caça, e eu tive um depoimento na época, isso eu vou citar para você, interessante, que o seringueiro chegou para mim na década de 80, quando eu estava lá pelo Acre, no meio dos seringais lá, ele disse, olha, às vezes eu vou caçar 3, 4 dias, armo meu tapiri lá num barreiro que eles chamam, onde os bichos se reúnem à noite, e os predadores vêm para pegar aquele que vai... Então, ele tem caça ali e tem água, né? Então, eles vêm para tomar água e outros vêm para predar aqueles que vieram.

ENTREVISTADO 01: Então, ali é o local ideal de caça, eles usam, né? E aí, o seringueiro, de vez em quando, não tinha, faltava sal para me salgar a carne, e eu não gosto, estava muito longe, eu tinha que limpar o bicho que matava lá, uma anta, um bicho maior, né? Tirava a melhor carne que tinha, mas eu não tinha sal, e aí eu tinha medo que estragasse. Então, o que eu fazia? Aquele frio da manhã, na madrugada, no meio da floresta, não é frio, é muito friozinho. Então, ele limpava o bicho, deixava a carne resfriar com essa fria, colocava dentro do saco encauchado e colocava dentro da água.

ENTREVISTADORA: Para ficar resfriado, né?

ENTREVISTADO 01: E aí, ele disse, olha, mantinha 10, 15 dias, às vezes, aquela carne, sem salgar, sem nada, ela não estragava, porque era um isopor. Eu digo, nossa, ele está errado. Eu não acreditava muito.

ENTREVISTADO 01: Aí, o cara me provou que ele fazia isso, mostrou que isolava. Depois eu descobri que é isolante térmico, né? Se você colocar uma carne resfriada aqui dentro, não entra nada de ar dentro, não vai contaminar aquela carne e ela não vai estragar. Bom, mas

esse produto aqui me inspirou para fazer, quando eu descobri que estava tendo problema o tecido emborrachado da cor vegetal, eu utilizei essa técnica aqui para dar sustentabilidade ao processo da cor vegetal.

ENTREVISTADO 01: Eu estava falando aí também, para ficar gravado, a questão da borracha. Então, nós desenvolvemos três tecnologias sociais. Não sei se você pesquisou na nossa plataforma do Banco do Brasil.

ENTREVISTADO 01: A gente tem três. Tem os encauchados de vegetais da Amazônia, que é o artesanato. Em 2007, a gente ganhou o prêmio também, além da certificação da Fundação banco do Brasil.

ENTREVISTADO 01: Em 2013, nós certificamos, sistematizamos, certificamos a metodologia que a gente usa. E agora, mais recente, desde 2016, a gente começou a desenvolver a borracha. Passamos por uma apresentação, a Fundação rejeitou na primeira apresentação, porque ela achou que era encauchado.

ENTREVISTADO 01: Ah, que era a mesma coisa. Aí, eu questionei e mostrei que era um processo bem diferente. Que, um, você alcaliniza o látex e pré-alcaliniza para o artesanato.

ENTREVISTADO 01: E, para fazer a borracha com calçado, você acidifica ele. Você coloca um ácido para coalhar ele e fazer uma borracha. E você higieniza também, daí com um produto que elimina as bactérias, que não dê mau cheiro, para ser uma borracha de boa qualidade.

ENTREVISTADO 01: Bom, na linha do artesanato, a gente tem as pinturas manuais, com látex pigmentado. Então, você pega um tecido, você pode pintar.

ENTREVISTADORA: Que é o mesmo látex do encauchado?

ENTREVISTADO 01: O mesmo látex aqui do encauchado, você aplica no tecido. Nós temos também, não tem aqui, mas a gente faz a técnica de block print, que é uma técnica indiana de você carimbar tecido. Você pega uma matriz, uma folha dessas, que você faz, por exemplo, põe o látex em cima da forma e carimba o tecido.

ENTREVISTADO 01: Aí sai o molde da folha. É muito rápido para fazer e fica muito bacana uma camiseta com uma folha estampada.

ENTREVISTADORA: Como se fosse uma serigrafia só com látex.

ENTREVISTADO 01: Com látex e carimbada. Literalmente.

ENTREVISTADORA: Você não passa o...

ENTREVISTADO 01: Não, você só carimba e deixa o tecido assimilar a borracha.

ENTREVISTADO 01: Então, seria isso. Hoje nós estamos utilizando também a borracha para fazer impressão em cima, que é borracha.

ENTREVISTADORA: Isso é borracha? Pode pegar?

ENTREVISTADO 01: Pode pegar.

ENTREVISTADO 01: Você aplica uma coisa, pode fazer estampa de fotos e tal e imprimir em cima da borracha. Eu deixo para você ver. Eu tenho uma aqui para você ver.

ENTREVISTADO 01: Lá eu tenho a mesa dele. Essa é a tua borracha. Borracha? Tem outra ali.

ENTREVISTADO 01: É a última, um suporte ali. E as duas? O que? Ah, as duas aqui? Essa daqui.

ENTREVISTADORA: Ah, não.

ENTREVISTADO 01: Olha. Olha. Isso aqui é uma placa de borracha que a gente faz e você imprime uma foto em cima, um desenho, qualquer moldura que você queira.

ENTREVISTADORA: Ah, legal.

ENTREVISTADO 01: O problema nosso da prensa é que é esse tamanho só.

Colaborador do Entrevistado 01: É 45 por 45.

ENTREVISTADO 01: Se eu tivesse uma prensa de um metro, metro e meio, eu ia poder fazer uma moldura. Vou deixar isso aqui. Ah, tá.

ENTREVISTADO 01: Pega o outro e deixa aqui. Pega esse muro nosso. Hoje nós estamos desenvolvendo também na fábrica porque o artesanato não dá muita escala.

ENTREVISTADO 01: Então, hoje nós estamos desenvolvendo esse tipo de material com borracha.

ENTREVISTADORA: Ah, com a borracha de lá.

ENTREVISTADO 01: Em vez de fazer artesanal, a gente faz com matriz, com prensão da borracha.

ENTREVISTADORA: Porque esse processo aqui você consegue mais escala.

ENTREVISTADO 01: Esses dias a FIEPA queria a FIEPA, né? A FIEPA, 300 folhas, queria Vitória-Régia. Digo, vocês têm que encomendar com 3, 4 meses de antecedência para a gente ter essa quantia.

ENTREVISTADO 01: Em menos de 15 dias, nós desenvolvemos isso aqui e entregamos para eles. Então, é um trabalho que a gente, a Vitória-Régia é o produto mais grandão que a gente tem aqui. Porque, praticamente, hoje a França está comprando toda a produção.

ENTREVISTADO 01: Uma ou outra está escapando para o mercado nacional, mas elas estão pagando bem.

ENTREVISTADORA: E é aqui dos encauchado, né?

ENTREVISTADO 01: É, dos encauchado isso aí. As folhas, não toda a linha, mas 50 folhas que a gente desenvolveu.

ENTREVISTADORA: E, basicamente, vocês estão trabalhando mais com as unidades familiares ou com as coletivas?

ENTREVISTADO 01: As coletivas, praticamente, pararam. Por quê? Porque as mulheres resolveram ir para suas casas, os maridos cobrando. Então, a gente não vingou das coletivas.

ENTREVISTADO 01: Tem ainda lá na Resex Tapajós-Arapiú algumas, por conta da vila, né? Sim. Porque, muito aliás, lá o sistema é diferente fundiário. Toda a Resex é formada por vilas.

ENTREVISTADO 01: Agrovilas. Então, você tem a Vila Boinha, uma cidade, praticamente, com ruas, comércio, padaria, açougue, tudo dentro da...

ENTREVISTADORA: Tem uma lógica um pouco mais urbana.

ENTREVISTADO 01: É, exato.

ENTREVISTADO 01: Então, toda a Resex foi constituída em função de agrovilas. Não é aquele morador, um mora aqui, outro mora aqui, outro mora lá, só vai subindo o rio. Cada um na frente do rio, lá, 100, 200, 300 metros de distância um do outro.

ENTREVISTADORA: Entendi.

ENTREVISTADO 01: Então, a gente tem que trabalhar de acordo com a melhor logística que tem naquela região.

ENTREVISTADORA: Sim.

ENTREVISTADO 01: Então, Marajó tem que ser familiar mesmo. Santarém ainda, como eu falei, Vila Suracá tem uma coletiva, Vila Franca tem uma maior unidade coletiva, Tucumã, no Arapião você tem uma coletiva.

ENTREVISTADORA: Então, é meio que a unidade se adapta ao formato da comunidade.

ENTREVISTADO 01: Na comunidade, não dá. A tecnologia social tem essa vantagem, ela não é amarrada. E a gente aprende todo dia, porque quando você vai implantar numa outra comunidade, você tem algo diferente que você vai ter que adaptar para aquela... para aquele povo, aquela região ali, você tem que fazer aquela adaptação.

ENTREVISTADO 01: Às vezes, adaptações maravilhosas que vêm no projeto que você não imagina e é a contribuição deles. A gente, simplesmente, tem que estar esperto, atento para assimilar aquilo e dizer aqui, é bom, essa ideia vai poder servir para lá, para lá. Então, você traz para dentro do projeto e depois você vai melhorando.

ENTREVISTADO 01: Então, nós já tivemos adaptações no projeto. Assim, eu posso citar uma adaptação forte, foi em 2003, quando a gente estava... que eu fui chamado da universidade para fazer o mestrado e a universidade me enviou um antropólogo lá que era o diretor do

núcleo de ciências sociais e ele tinha um centro de antropologia indígena no campus. E quando ele viu o meu trabalho, ele era professor, ele disse, olha, eu quero te trazer aqui para trabalhar comigo.

ENTREVISTADO 01: O que você quer para trabalhar? Eu disse, olha, se você me requisitar. Hoje eu estou, sou professor no SESI, também cedido pelo Estado para me trabalhar e dar aula no SESI, mas se você me requisitar e pegar ou fazer o reitor, convencer o reitor e pedir para a secretaria para eu ficar lotado aqui, me faz o pedido, eu pego na mão, vou levar lá, aí eu peço meu desligamento de lá, junto os dois, eu levo lá, eles me desligam daqui, me conectam lá, me lotam novamente, já na mesma hora, porque eu tinha maior medo deles me colocarem numa escola lá e eles iam fazer isso se eu não tivesse uma lotação. Porque eu não tinha assim, eu tinha esse trabalho da borracha e o Estado não queria que a gente se envolvesse.

ENTREVISTADO 01: Não por conta da aula, não queria que me envolvesse por conta da política deles, do Estado. Era uma política mais solta, uma política mais centralizadora também, eles não queriam o seringueiro, eles queriam a conexão do seringueiro com a Secretaria de Extrativismo e Floresta do Estado e a borracha, obrigatoriamente, tinha que seguir. Então, eles quebraram muitas cooperativas nesse período.

ENTREVISTADO 01: Houve um monopólio da borracha no Estado, aí década, primeira década de 2000, 2010

ENTREVISTADORA: Só o Estado podia comprar?

ENTREVISTADO 01: Só. Eles fizeram acordo com a Pirelli e toda a borracha do Estado ia pra Pirelli pra fabricação do pneu verde, o pneu Chapuri, que foi uma concessão de marca que o governo do Acre deu pra Pirelli pra usar a borracha do Acre. Entendi.

ENTREVISTADO 01: E aí eles montaram, entre aspas, uma cooperativa central que não era nada de cooperativa, era uma empresa normal, mas denominada cooperativa central que funciona até hoje lá, que é a Cooperacre. E a borracha saía do seringueiro, tirava uma nota fiscal lá na base, na Secretaria da Fazenda do município, nas atorias lá do município. Essa borracha que vinha era para a Cooperacre, então tinha que sair do seringueiro para a central e aí eles pegavam essa nota fiscal cooperativa e ganhavam o subsídio do governo bancado, pago pelo ICMS através do Banco do Amazonas.

ENTREVISTADO 01: E quem estivesse fora desse esquema podia se movimentar, mas não tinha subsídio, subsídio significava duas vezes o preço da borracha. Se a borracha do mercado estava um real, eles pagavam R$2,50, R$3. E aí nós, infelizmente, eu fiquei nesse período, a cooperativa nossa tinha dois mil associados, tinha que pedir para os seringueiros saírem da cooperativa pra poderem pedir a demissão porque não era justo, não tinha como concorrer com o governo.

ENTREVISTADO 01: Então eu acabei tendo que parar de produzir borracha, fechar a cooperativa, pagar as quartas parte de todos os associados e pedir para eles venderem a borracha para a central do governo. Pagavam mais. Não tinha outra escolha. E aí, dez anos eu fiquei até me aposentar, aposentei e vim para casa, porque não tem espaço para trabalhar,

parar pelo menos, o governo se não ajudar não vai atrapalhar, tem tanto problema no Pará, é tão grande, não é isso?

ENTREVISTADORA: E até hoje funciona essa fabricação do pneu verde lá no Acre?

ENTREVISTADO 01: Acho que nunca funcionou.

ENTREVISTADORA: Nunca funcionou.

ENTREVISTADORA: Era mais marketing do que...

ENTREVISTADO 01: Não, mais levantar dinheiro, lavanderia. Sabe o que é lavar dinheiro? Limita-se a nota, o produto não existe, paga-se incentivo e aí não precisa ter borracha para ganhar dinheiro? Não precisa, faz-se dinheiro do imposto sem precisar da borracha.

ENTREVISTADO 01: Essa foi a lógica desse período. Estatisticamente, o Acre produzia mil toneladas ano, na minha época, antes de criar essa lei, a lei Chico Mendes, no início do ano, já passou de mil toneladas para 10 mil toneladas, então isso não entende-se, ninguém consegue estruturar uma atividade, uma cadeia produtiva com o tamanho incremento de produção, de produtividade, não existe. Isso aí é... Não tem estradas de seringa, não tem árvores que entrem em produção tão rápido.

ENTREVISTADO 01: Demora 3, 4, 5 anos para estruturar uma unidade produtiva dessas. Eu sempre estou trabalhando há 30, 40 anos, como seringueiro coitado dele, para você dar todo o suporte para ele, dar todo o material, às vezes até paga a diária dele para fazer a limpeza das estradas dele e mesmo assim ele demora, não é uma coisa que você começa hoje, a manhã já está produzindo um incremento de produção. Então, quando eu vi na estatística esse grande aumento de produção, eu digo, isso aí é só para levantar, lavar dinheiro e para alimentar setores ou enfim.

ENTREVISTADORA: Você quer sentar?

ENTREVISTADO 01: Vamos entrar aqui, que é mais confortável para a gente ficar conversando e ficar ar condicionado, se dar saldo e conversar mais tranquilo aqui.

ENTREVISTADO 01: É aqui, então quando a gente veio para cá, nós não conhecíamos praticamente nada do Pará.

ENTREVISTADORA: La no Acre você já tinha feito os encauchados.

ENTREVISTADO 01: Já, lá a gente desenvolveu primeiro eu entrei na commodity borracha em 82 quando eu saí do Paraná e fui para o interior do Acre, eu fui para plantar seringueira. Pegar o financiamento daqueles melhores dinheiros que tinha na época, era o dinheiro da borracha para a plantio de seringueira. Então, eu vendi propriedades no Paraná e investi, comprei seringais no Acre e comecei a fazer viveiro, comecei já a fazer mudas, fazer clonagens, escolher melhor variedade, fazer um tipo de pesquisa, não sobrou, mas você pegou.

ENTREVISTADORA: Fazer um manejo.

ENTREVISTADO 01: Desenvolver um clone, a ideia minha na época era ter um clone altamente produtivo. A SUDEV desenvolveu nesse período clones, mas os clones que eles desenvolveram na verdade não desenvolveram, copiaram os clones da Malásia.

ENTREVISTADORA: Ah, tá. Trouxeram para de volta.

ENTREVISTADO 01: E aí, quando trouxeram esses clones para cá, esses clones não deram certo aqui no Brasil, porque o clima nosso é diferente, por mais que seja tropical, tanto lá como aqui está na área dos trópicos, só que é diferente.

ENTREVISTADO 01: Então, aqui...

ENTREVISTADORA: Solo também, né?

ENTREVISTADO 01: Solo, tem uma série de fatores que interferem no processo. Aí, o que aconteceu? Começou a dar mal de folhas em tudo. Porque a seringueira troca de folha uma vez por ano.

ENTREVISTADO 01: A folha cai e nasce uma folha nova. Isso aí é... todo ano. E aí, quando ela cai a folha, o fungo se aloja ali e a folha nova não consegue nascer.

ENTREVISTADO 01: Nasce, cai, nasce, cai, seca. E aí a seringueira sem fotossíntese, sem ter a folha para fazer todo o processo, ela não se alimenta e vai definhando. Não fica tão produtiva.

ENTREVISTADO 01: Então, alguns clones são suscetíveis ao mal de folhas. Nós, no Brasil, temos regiões mais úmidas que permitem essa proliferação do fungo. E aí, áreas de escape.

ENTREVISTADO 01: Então, fizeram levantamento no Brasil áreas de escape. Melhor área de escape que deu foi o noroeste do estado de São Paulo, que é a área seca. Por que que o seringais hoje, 97% da borracha brasileira é produzida em São Paulo.

ENTREVISTADO 01: Porque todo aquele noroeste do estado de São Paulo, pegando soquinhos, o Noroeste também do Paraná ali, além do solo do noroeste do Paraná, é arenoso. Então, propício para a seringueira. A seringueira tem uma raiz pivotante que é profunda, ela vai buscar alimento na profundidade.

ENTREVISTADO 01: Não é...

ENTREVISTADORA: Ela não se espalha.

ENTREVISTADO 01: Não, tem um pivô dela. E aí, com isso, os solos mais fracos são propícios para a seringueira.

ENTREVISTADO 01: Porque ela não tem necessidade de ter alimentação na superfície. Ela vai buscar construção na profundeza. E aí, pegou então São Paulo, noroeste do estado de São Paulo, Mato Grosso do Sul, passando o rio ali, eu acho que Paraná que é ali, na divisa de São Paulo, Mato Grosso do Sul.

ENTREVISTADO 01: Então, hoje, grandes seringais estão no Mato Grosso do Sul, no Paraná, tem em toda região da Londrina ali, naquele canto ali.

ENTREVISTADORA: E esses seringais, eles produzem para qual produto?

ENTREVISTADO 01: Pneu.

ENTREVISTADORA: Pneu mesmo.

ENTREVISTADO 01: Então, para 90, 90 não, 70, quase 80% da produção de borracha mundial vai para pneu. Porque o pneu, ele tem que ter uma quantidade mínima de borracha natural. Depois tem as indústrias de artefatos de borracha que consomem borracha também, mas hoje a maior parte das indústrias de borracha estão usando borracha sintética, usando outros produtos não borracha natural.

ENTREVISTADO 01: A maior dificuldade minha hoje, que eu estou encontrando no processo como tudo, que era para já a gente estar bem consolidado no mercado, mas infelizmente nem tudo o que a gente planeja, ele ocorre de forma normal dentro do planejamento. Então eu encontrei, por exemplo, um grande problema na área calçadista por conta da dificuldade de você manusear borracha natural maior do que manuseia-se a borracha sintética. Então borracha sintética você vulcaniza mais rápido, você tem um, você pode injetar ela diferente da borracha natural que não é injetável.

ENTREVISTADO 01: Entendeu? Então a gente sofre isso. Então o que que eu estou fazendo agora? Não é que eu dei uma recuada, eu estou indo mais lento no processo de mercado, de acessar mercado, porque eu quero entrar de uma maneira mais confortável no mercado. Para mim entrar mais confortável no mercado eu tenho que pesquisar mais, eu tenho que aprofundar a pesquisa.

ENTREVISTADO 01: Então hoje a estratégia que eu estou utilizando é exatamente isso. Estou buscando parcerias, porque eu não sou da área química, então eu preciso de um químico bom, eu não sou da área calçadista, então eu preciso de uma fábrica boa, uma ou várias fábricas que topem essa parceria. Eu estou precisando de gente para me ajudar na captação de recursos também, porque eu sou bom de projeto e tal, mas um projeto social pequeno de pequeno que eu digo assim até um milhão, um milhão e meio eu elaboro e vou bem.

ENTREVISTADO 01: Mas quando chega naquele de quatro milhões e em diante que tem Finep, que tem Embrapi, tem outras instituições, agências internacionais que tem recursos maiores eu não tenho fôlego para chegar. Então eu até tou me reestruturando agora para isso. Primeiro é ajeitar a empresa, segundo é organizar toda essa parte do time, da equipe da gente para poder ter uma equipe por mais que não seja uma equipe celetista, contratada mas uma equipe que por exemplo, hoje eu tenho uma assessoria jurídica lá no Sul que está me ajudando, já contratada eu tenho uma assessoria de mídias de comunicação da marca também de fora que está me ajudando apesar de ter gente daqui da região potencializando também, mas eu prefiro ter uma pessoa que coordene essa parte de tudo.

ENTREVISTADORA: Até pra manter a identidade

ENTREVISTADO 01: Estou tendo uma mentora também, nós estamos hoje participando do Inova Amazônia atração do SEBRAE a gente está entre as 20 startups, a gente não é uma startup mas tem assim mais ou menos um viés de startup nessa língua, então eles colocaram a gente e classificaram e inseriram a gente junto com as demais startups Então é isso.

ENTREVISTADORA: Vocês chegaram a participa do, tinha um programa de aceleração anos atrás, que era até por uma agência do Amazonas.

ENTREVISTADO 01: A gente participou do Idezan PPA foi um fracasso para nós essa participação, porque que foi um fracasso? Eu vou dizer, dar bem com muita clareza para você entender.

ENTREVISTADO 01: A gente entrou no processo, foi selecionado, fomo, estava participando e aí teve o congresso internacional lá em Manaus para potencializar a captação de recursos. Então a gente ficou entre as 10 que iam apresentar pitchs lá, fizeram um check tank lá, várias instituições financiadoras e a gente tinha 10 minutos para apresentar a proposta de captação de recursos e eu na época se eu tivesse captado o dinheiro da banca no Formato, que eu propus, tinha saído bem, mas eles não entenderam o Formato que eu propus o que que eu queria. Eu queria 2 milhões de reais eu tinha já estrutura produtiva de borracha, porque eu tinha 5 projetos da Fundação Banco do Brasil que a gente aprovou em todos os editais da fundação a gente conseguia aprovar uma proposta, então nós tivemos a Rede Ecoforte, em 2014 a gente entrou, aprovamos até 2014, nós não tínhamos a anunciar a certificação das duas tecnologias sociais, nós não tinha nenhum aporte de recursos da fundação em 2014, quando veio o edital Ecoforte e o viés que eles colocaram no edital, até hoje foi o único no edital que eu vi, obrigatoriamente ter 50% de recursos do edital do projeto, terem obrigatoriamente ser aplicado em investimento normalmente você pega todos esses outros projetos sociais é tudo cheio e alguns não tem nenhum que passa de 2 anos é 1 ano, 1 ano e meio, 2 anos no máximo, FINEP que chega a 36 meses, mas não tem, dificilmente você acha um que seja mais do que isso e aí quando eu entrei na aceleração eu fui com a ideia de você montar uma indústria de calçado aqui com máquinas mais adequadas, se estruturar, hoje eu tenho a fábrica, daqui a pouco a gente vai lá eu tenho a fábrica, mas é uma fábrica que eu fiz de uma forma sem endividamento aproveitando sobra de recursos de um projeto, sobra de outro, nós tivemos um projeto da Petrobras me sobrou 150 mil, então vamos investir em compra de máquinas mais outro projeto lá da formação, tem uma sobra de recursos lá no final, remanejo e tal compra mais isso, vem FINEP, FINEP deu condições de comprar uma máquina então eu fui juntando pedacinho de cada um e montei uma fábrica, mas eu não fiz o principal que é o laboratório eu não consigo avaliar uma qualidade de um produto, quando eu faço eu vou querer desenvolver um propósito lá, eu tenho que fazer a mistura e mandar para o sul para analisar você imagina, quando eu fui fazer a composição da fibra vegetal patente nossa hoje, que é o compósito polimérico biodegradável borracha natural biodegradável que compõe a borracha como a fibra vegetal, que na verdade a fibra vegetal é o caroço do açaí hoje micronizado, então transforma o caroço em talco e incorpora a borracha naquele tênis ali, que é a sola a sola, a palmilha a placa de borracha por reforço todos tem caroço de açaí misturado na borracha é uma mistura biodegradável então eu entrei com pedido de patente aí eu vou ter que saber quanto, por exemplo, para aquela sola eu consultei os técnicos, lá diziam tem que ter 60% de dureza isso é norma da ABNT, você tem

obrigatoriamente, se ficar mais mole do que isso a borracha é mole é flexível, você vai ter problema, porque você não vai aprovar teu produto na ABNT e o cara que vai usar

ENTREVISTADORA: não vai poder comercializar

ENTREVISTADO 01: não vai poder comercializar e o cara que vai usar pode sofrer um acidente, virar o pé porque não se pega a dureza que exige a sola e aí eu coloquei o caroço do açaí como um meio de enrijecer um pouco para chegar no ponto daí você vê, eu tinha que trabalhar com quatro misturas diferentes, mandar para o laboratório para analisar qual que dava se eu tivesse o laboratório aqui medir ali, colocava mais 10%, mais 5%, mais 3%, até chegar na dureza exigida e eu não tenho, não tenho química, não tenho laboratório, até hoje então a dificuldade é grande

ENTREVISTADORA: e quanto custaria mais ou menos? você tem ideia?

ENTREVISTADO 01: o laboratório depende do que eu quero, hoje eu estou escrevendo um projeto exatamente trabalhando nessa área, não, hoje eu estou trabalhando em outro projeto mas já provoquei para nossos inventores aí, o pessoal que está trabalhando comigo, para que eles já sonhem a melhor alternativa para mim ter esse laboratório, eu buscar um profissional da área de química de borracha que possa montar esse projeto com os orçamentos necessários, as máquinas necessárias eu quero, eu vi o laboratório toda a indústria de borracha tem um laboratório próprio toda não tem uma indústria, por menor que seja que não tenha um laboratóriozinho mínimo ali para testar um pedacinho de borracha, por exemplo, eu estive desenvolvendo aquele chinelo que está ali exposto e nós vendemos um lote de borracha para uma empresa norte-americana que na verdade a empresa nacional comprou a nossa borracha para fazer um calçado de uma marca norte-americana, então a marca norte-americana exigiu que ele comprasse a nossa borracha e aí eu fiquei curioso vou conhecer essa empresa eu cheguei lá os caras bacanas me abriram as portas, eu fiquei uma semana lá com eles e aí eu fui ver, ele disse olha, eu vou testar a borracha de vocês para essa marca mas eu não consigo injetar muito então eu até agora consegui colocar 30% de borracha de vocês para injetar eu vou tentar colocar 50% e ele liberou para mim acompanhar o processo lá no laboratório, o químico dele fazer a mistura pegar um pedacinho de borracha colocar lá numa maquininha olhar no computador aqui para ver o nível de expansão porque ele disse, olha aí vê a temperatura que vai ser necessário lá no bico injetor para não empastar ele antes de chegar no molde, então uma série de dificuldades, aí ele disse, olha, eu não vou poder passar de 40% porque 50% já deu problema, já deu problema sério, então ele não queimou a borracha fez um teste lá com 10kg, ele fez com 10, 20 gramas uma misturazinha básica, testou na máquina primeiro, no laboratório com o computador, pegou os dados e um dos testes que ele fez que eu achei muito interessante ele até conseguiu fazer 50% mas ele não conseguiu...

ENTREVISTADO 01: não foi o problema do bico injetor foi o problema da retração da borracha a borracha natural ela encolhe depois é processada e

ENTREVISTADORA: é o restante da borracha sintética?

ENTREVISTADO 01: Não, e quando ela expande a borracha para ficar flexível, a sola para ficar dura... Porque, se você fizer uma sola dura, não tem problema nenhum de encolhimento, porque você não enrijeceu. Mas, se você coloca um expansor para torná-la mais macia, mais confortável no calçado, aí você tem que ter algo que consiga controlar a retração depois dessa expansão, para ela não continuar encolhendo depois que esfria. Porque ela está quente, está quente da máquina, ela tem um 40. Depois, começa a encolher, encolher, encolher, encolher. Se você não tiver esse controle, ela vai virar um 33. Eu fiz um chinelo. Ele fez um chinelo para mim que eu pedi para ele fazer. Ele disse: "Eu vou fazer. Você vai ver que está 40 aqui, mas você vai ter o chinelinho lá, 33 depois." Eu trouxe aqui só para ver. Ele estava pequenininho, mas era o tamanho normal na época. Só que a alça dele, a parte do cabedal de cima, ficou grande, ficou com 40. Mas ele encolheu, encolheu e espichou em cima. Ficou esquisito pra caramba. O cuidado que a gente tem que ter é isso. Na máquina, ele sabia o tamanho da retração. Depois, na máquina, ele disse: "Olha, não adianta fazer essa mistura aqui, porque você vê que vulcanizou. Aqui, ela teve, na máquina, a medição da quantidade de retração que vai ter." Então, o laboratório serve para isso, para você não gastar muita matéria-prima com um teste, para não perder. Imagina se você gastasse 10, 15, 100 quilos lá e, depois, começasse a encolher. Você vai ter que descartar isso. Então, esse tipo de coisa... Hoje, eu estou trabalhando em dois projetos, na verdade, que eu estou em fase de escrever, porque nós vamos ter a COP, e eu tenho que estar na COP muito bem estruturada. A gente está com o governo do estado hoje, com o Marajó Sustentável. Nós que executamos o programa do governo com a SEDAP. Então, a colaboradora está exatamente para lá hoje, porque está acompanhando a equipe do governo. Foi o governador que pediu para eles fazerem o levantamento hoje do estágio que está o projeto. Ele pretende, se estiver bom e os relatórios dos técnicos estiverem bons — eu sei que estão, mas quem vai dizer isso? São os técnicos que foram nomeados por eles, não somos nós. Então, ele quer esses relatórios deles, para que o governador crie realmente, por decreto, uma política pública para a borracha, como o Acre tem, igual àquela política.

ENTREVISTADORA: mas não igual à do Acre, né?

ENTREVISTADO 01: Não, eu na gestão passada do Governador do Estado do Pará nós fizemos um programa, fizemos um projeto que é o ProSeringar a gente até deu o nome e encaminhamos para a equipe da SEDEME, na época o Secretário de Estado que estava na SEDEME, um pouquinho antes da pandemia e eles gostaram muito do projeto, iam estudar uma forma de desenvolver, porque você apresenta um projeto muito técnico eles vão querer colocar o verso político, não tem jeito, isso é qualquer político e mais Família Barbalho que é cheia de esquemas para se manter no poder então ele não ia perder uma oportunidade dessas, e não perdeu mesmo ele pegou nosso projeto e escanteou tudo o que a gente colocou assim, que não era tão político e deixou só praticamente a parte política e criou o programa, e pôs na SEDAP mas eles não fizeram com o intuito de dar para a gente ser o executor eles iam abrir um processo de licitação e a FAEPA estava se organizando para o Senar para executarem o programa mas aí cometeram um erro grave copiaram o projeto nosso com toda a metodologia da tecnologia social

ENTREVISTADORA: já estava registrada

ENTREVISTADO 01: não é por estar registrada e eles não tem estrutura para executar, não conhecem como é que vai usar multiplicadores locais para desenvolver borracha se eles não tem pessoal qualificado para preparar os multiplicadores então me chamaram para executar essa parte para eles, eu ri, eu olhei assim na tela que eles apresentaram lá o projeto e digo, puxa vida muito fácil copiar e colar aí tudo meu vocês copiaram e colaram copiaram e colaram

ENTREVISTADORA: depois não sabem fazer

ENTREVISTADO 01: eu que escrevi isso que vocês estão mostrando aqui quem escreveu fui eu desculpe, vocês só copiaram e aí eu não tou disposto a fazer o meu projeto quando vai no orçamento de vocês não, daí vocês tacaram o orçamento de 70% eu dou recurso para a gestão e 30% vai para a comunidade para a base, meu projeto é o contrário 70% vai para a base e a gestão é menos de 30% então 30% do recurso eu não vou dar treinamento, lá minha carga horária é de 42 no mínimo 42, 48 horas, a aula vai até 144 horas, a aula depende da do recurso disponível, depende da comunidade também, então a gente tem toda uma metodologia de reaplicar a tecnologia social e vocês querem que eu faça em 8 horas para gastar menos

ENTREVISTADORA: não ia funcionar

ENTREVISTADO 01: Ia fazer uma borracha de péssima qualidade, daí eu digo: eu tô fora, porque eu não vou compartilhar com isso. Ou vocês mudam o projeto e põem uma carga horária mais adequada. Coloque uma, como que é, uma hora-aula para mim mais promissora um pouco: 95 reais a hora-aula. Nesse valor, eu não saio do meu escritório para ir comer no Marajó, comer no mato. Uma diária de 150 reais não dá, não paga nem a despesa. Minha diária de alimentação, uma alimentação lá, uma refeição... Se ligar hoje, você gasta em torno de 35 reais. Quando eu faço, é de forma coletiva. No curso que eu faço, eu contrato uma equipe lá da comunidade para fazer a alimentação para todos os alunos. Por refeição, 35 reais. Não é a diária que você tá pagando, não remunera isso, entendeu? Então, uma desculpa. Eu sei que foi dois dias depois que a Secretaria da Agricultura me chamou e disse: “Olha, a FAEPA desistiu. Eu quero que você venha aqui para rediscutir o projeto, refazer o projeto dentro da metodologia de vocês, dentro de todos.” Daí eu fui lá, tentei ajustar algumas coisas; umas não deu, outras deu. E aí entrou a parte política que eu te falei. Só para você ter uma ideia: quando eles apresentaram o Marajó Sustentável para seis municípios, para 10 mil famílias serem beneficiadas pelo programa, aí eu apresentei para o Giovanni, que é o secretário. Eu digo: “Giovanni, eu preciso de 5 mil reais por família, é mínimo, mínimo do mínimo. O certo seria 10, 12 mil reais. Eu faria uma unidade produtiva familiar bem estruturada. Com 5 mil, eu faço, mas 5 mil ainda vai ser fragilizado, ainda vai demorar mais tempo para eles se organizarem, para atingirem a meta total.” Aí ele disse: “Tá, 10 mil famílias, 5 mil... 50 milhões. Olha, é volume de recursos, não é brincadeira.” Daí o Giovanni chegou para mim e disse: “Olha, nós temos disponível 3 milhões e meio para execução do programa.” Aí eu digo: “Não dá.” Ele disse: “Tá, mas eu vou te dar uma notícia boa. O governador veio da Noruega, da COP28 lá na Noruega, dois anos atrás, e ele fechou um contrato com uma dessas agências internacionais, não sei se é da Noruega ou da Alemanha, GIZ ou outra, para captar 400 milhões. Um programa de bioeconomia aqui no Pará, que vai ser o Banparabio, vai ser o nome do programa, internalizado de recursos no Banpará. E nós vamos separar os 50 milhões para você. Só que você vai fazer o seguinte: cada seringueiro vai financiar 5 milhões. Eles vão ter prazo para pagar, vai ter 2, 3 anos de carência, ou até mais, e aí eles vão devolver o dinheiro.

Vocês garantem a compra da borracha, eles têm renda, então eles vão pagar." Eu digo: "Tudo bem, é bacana." Eu não digo que eles vão ter condições de pagar a borracha que a gente está pagando e fazer, mas tem que ter o dinheiro para eles poderem ter o equipamento necessário.

ENTREVISTADORA: O que é que compõe estruturar uma unidade familiar?

ENTREVISTADO 01: Uma unidade familiar compõe, essencialmente, o kit que é a cuia, a bica, a faca de seringa, o balde para coletar o látex, o insumo, o coagulante...

ENTREVISTADORA: Esse insumo é o dos encauchados ou não?

ENTREVISTADO 01: Não, é a borracha. É o que coagula, faz a borrachinha. Esse é o problema do governo: eles não colocaram artesanato no programa. O programa do governo não foi completo.

ENTREVISTADORA: Se fosse completo, precisaria...

ENTREVISTADO 01: O completo seria 12 mil reais com a biojóia. Sem a biojóia, eu precisaria de 10 mil para ter só borracha e artesanato. Só a borracha, 5 mil. Então, eu mais ou menos fatiei a família, porque tem família que vai querer só a borracha, porque não tem mulher. Às vezes, o cara é sozinho, solteiro, separado. Enfim, a mulher mora na cidade, e ele mora lá na propriedade. Então, ele não vai querer o artesanato. Eu tenho que financiar para ele só a borracha. Mas o outro tem a mulher, a mulher se motivou e quer trabalhar. Então, eu já financio os dois. Mas, se a mulher se interessa na biojóia ou tem uma filha ou um filho que se interessa também, duas pessoas... Eu aconselho três pessoas adultas.

ENTREVISTADORA: Ser o mínimo da unidade familiar completa?

ENTREVISTADO 01: O marido colhendo lá. O marido colhe e repassa uma quantidade de látex para a mulher preparar esse látex para o artesanato. Três pessoas. Aí entra mais um para ajudar, faz biojóia e faz artesanato, entende? Aí você vai ter... Você entrou aqui com a planilha na minha frente que eu estou colocando no projeto. Então, aqui, a borracha do mercado está a R$ 2,50 o quilo em São Paulo hoje, com uma ordem de borracha que vai para a indústria, para a usina fazer jebe para a indústria pneumática. Nós eliminamos a usina. O seringueiro faz a borracha seca e limpa. Não precisa de uma usina grande, cara, que usa 20 litros de água para lavar um quilo de borracha.

ENTREVISTADOR 01: Está gravando?

ENTREVISTADORA: Está.

ENTREVISTADO 01: Usa 20 litros de água para lavar um quilo de borracha. Vai gerar efluentes, dejetos, aquela água suja, podre que lavou a borracha. Essa água tem que ir para tanques para tratamento, porque não pode ir para o lençol freático de imediato, nem para um igarapé com leito de água. Então, eles têm que ter tanques impermeabilizados, normalmente três tanques. No terceiro tanque, ele vai poder colocar um peixe lá e devolver essa água para o

ambiente já limpa. Então, nós eliminamos essa etapa. O seringueiro, sendo empreendedor, sendo um cara que está ajudando, faz a borracha mais limpa. Essa borracha, o seringueiro vende para a usina por R$ 2,50 hoje. Preço lá em São Paulo. Entrou a CONAB e definiu um preço mínimo para borracha lá de São Paulo, de cultivo, e um preço mínimo para a borracha da Amazônia, de floresta. São duas borrachas diferentes, com preços diferenciados de garantia do PGPM-Bio, do governo, via CONAB, Ministério da Agricultura. O PGPM-Bio garante R$ 4,30 para a borracha da Amazônia. Para a de São Paulo, R$ 2,50. O governo está bancando, por leilão, para as usinas. A usina que provou que comprou borracha e provou que vendeu borracha, depois de beneficiada, se habilita no leilão da CONAB. Saíram dois, três leilões agora no mês passado, porque a CONAB repassa esse diferencial de preço para as usinas.

ENTREVISTADORA: e elas repassam para os seringueiros?

ENTREVISTADO 01: Aí, a CONAB tem que ter uma declaração da usina. Ela tem uma declaração que pegou do seringueiro quando comprou a borracha, assumindo o compromisso de passar esse dinheiro para o seringueiro, entendeu? Então, ela faz isso. A borracha nossa está sete reais e quarenta e um, a garantia do preço mínimo da CONAB. Então, o que eu estou fazendo? Eu emito uma nota fiscal da Seringô. Quando eu compro a borracha deles pela Seringô, a Seringô passa para ele essa nota fiscal. Ele faz um cadastro na CONAB e prova para a CONAB que ele é um produtor, um agricultor familiar pela CAF dele, aquele cadastro de agricultor familiar que é obrigatório. O IMATER faz aqui no Pará, e o ICMBio faz nas RESEX. Então, eles têm algumas instituições credenciadas para fazer a CAF do produtor, provando que ele tem aquele espaço que ocupa. Na CAF, ele vai colocar qual atividade é dele: se ele produz castanha, se ele colhe borracha, se ele colhe sementes, se ele é pescador. Ali, a CAF vai provar qual atividade ele exerce. Se na CAF dele está que ele é produtor de borracha, ele pega a nota fiscal que nós emitimos e encaminha para a CONAB, e a CONAB paga para ele a diferença numa conta dele, entendeu? Então, ele recebe quase 5 reais de diferença. Mas nós não estávamos contentes com isso ainda, porque achei 7,41 muito pouco para fazer ele ir para a mata tirar borracha. Muito pouco. Então, nós demos um bônus para ele, mas esse bônus tem que ser por alguma razão. Não é porque, com os belos olhos dele, vai produzir uma borracha e eu vou pagar mais 10 reais por quilo. Então, nós pagamos mais 10 reais acima dos 7,41 para ele cuidar da floresta, serviço ambiental. Cada quilo de borracha gera 10 reais a mais de bônus, mas ele tem o compromisso de não desenvolver nenhuma atividade predatória na área dele, no território de onde ele retira a borracha. Ele tem que manter a floresta. Não pode vender madeira, não pode derrubar o açaizeiro dele para fazer palmito. No Marajó, essas duas atividades ainda existem em grande escala. Madeira ainda está muito forte, e o palmito, eles alegam que é manejo, que estão usando só aquele da sobra da touceira lá para fazer o palmito, mas não é bem assim. É muito difícil. Aí, ele tem R$ 17,41 pela seringona, um quilo da borracha. Mas, quando você pega a mesma quantidade de látex que faz um quilo de borracha para fazer artesanato, ela chega a 250 reais. O mesmo quilo dessas folhas da vitória-régia... Você viu aquela vitória-régia lá? Tem 300 gramas só de borracha, 120 reais.

ENTREVISTADORA: porque para borracha você adensa, né?

ENTREVISTADO 01: não, borracha porque você não tem mercado tão agregador de valor como o artesanato

ENTREVISTADORA: o artesanato rende mais

ENTREVISTADO 01: rende mais porque você vende melhor é um produto inovador, é um produto que ninguém tem, não tem o similar no artesanato, então você põe o preço que você acha que o mercado tem condições de assimilar por exemplo, aquela vitória régia lá você é vendido para lojistas produtor levando em torno de 120 reais por folha por peça uma loja, por exemplo, a Glória Pires lá em São Paulo ta vendendo a 250 reais uma vitória régia daquela e vende

ENTREVISTADO 01: pessoal da França eu não tenho ideia do preço que estão vendendo na França, mas eles estão pagando 120 então veja, provavelmente estão pagando um preço bem alto a de venda lá, o consumidor bom, mas quando vai para a Biojóia

ENTREVISTADORA: no caso das joias e do látex eles vendem os produtos para a Seringô

ENTREVISTADO 01: não, a Seringô não compra o produto eles têm venda direta a gente faz a mediação, a curadoria e nós não ganhamos nada com o artesanato nem com as Biojóias toda a parte rentável vai para eles, é para eles que tem que rentabilizar

ENTREVISTADORA: então, por exemplo, esse recurso da França vocês fazem a mediação

ENTREVISTADO 01: se nós tivermos que emitir nota, a gente emite a nota e cobra o custo da nota, cobra o custo do frete, você coloca no preço do produto

ENTREVISTADORA: mas é só o custo, só o custo...

ENTREVISTADO 01: nós não temos nenhum lucro, nenhum centavo de lucro da venda do artesanato

ENTREVISTADORA: e como é que vocês conseguem organizar todas essas unidades familiares? quantas são hoje em dia?

ENTREVISTADO 01: hoje nós temos 75 comunidades e 1.565 famílias hoje trabalhando, algumas só com borracha, outras só com artesanato, algumas só com Biojóia, eles criam um mecanismo de organização interna

ENTREVISTADORA: dentro de cada comunidade

ENTREVISTADO 01: cada comunidade e cada produtor, cada produtor, então, por exemplo, eu estava no Poloprobio que é o CIP a Seringô, é a parte comercial, a Poloprobio é a parte educacional e desenvolvimento de pesquisa, de processo, pedidos de patente, organiza tudo e a patente sai em nome da Seringô, porque ela precisa, mas a tecnologia social é Poloprobio então, lá nós temos uma diretoria, um conselho de administração da Poloprobio que são formados por dois indígenas, dois seringueiros, um quilombola, um assentado da reforma

agrária, dois, quatro, seis, então deu seis, eu sou presidente, então eu faço, eu sou presidente do conselho, sou do executivo, diretoria executiva, mas ao mesmo tempo eu sou presidente do conselho, eu não tenho voto no conselho só para desempatar porque tem seis membros, se der empate eu entro com o meu Minerva, mas hoje são seis mulheres que fazem parte do conselho da Poloprobio, eu fui eleito agora, em março

ENTREVISTADORA: e quem elege as comunidades?

ENTREVISTADO 01: a gente forma uma chapa, eu sugiro, eu apresento os nomes porque lógico, eu não vou pôr uma pessoa que não está participando, que não está atuante eu tenho que colocar aquelas pessoas mais atuantes

ENTREVISTADORA: mas são as pessoas que, por exemplo são associadas que estão na comunidade

ENTREVISTADO 01: tem que ser seringueiro, tem que ser artesão ou uma das duas porque às vezes tem seringueiro, tem artesão que não é seringueiro compra o látex lá na comunidade e produz o artesanato mais alívio da comunidade nós não permitimos que o látex saia da comunidade e venha abastecer o artesão na cidade e daí tá desviando a renda eu tive agora um caso em Santarém, na semana passada que foi um caso que ocorreu um ano atrás uma artesã produtora de biojóia, de joia mesmo foi numa das comunidades e pegou o produto e concorreu no processo do projeto pelo SEBRAE e foi aprovado para ela pegar o látex e fazer a peça mas ela não consultou a gente se podia fazer isso e aí quando a gente soube que o comunitário que forneceu o látex para ela não estava, a gente simplesmente expôs para o próprio conselho da administração foi e pediu para excluir aquele comunitário do Holder associado porque ela estava fugindo das normas do regimento interno, você vê no látex uma matéria prima que agrega valor, olha vai ontem eu tive uma resposta porque eu tinha mais ou menos uma ideia do valor da biojóia que um mesmo quilo de borracha produziria em torno de 2.500 reais transformado em produtos de biojóia aí eu peguei um litro de látex e passei para a nossa designer que é a curadora e que coordena, a Designer, eu digo você agora teste para mim esse litro transforma em biojóia e me dá um retorno para saber quanto para mim não errar demais, eu estou meio no chutômetro porque tem uma série, tem fatores que entram na produção de biojóia lógico que você tem o pulseira, tem o colar, brinco quando você transforma em brinco explora o valor porque é 10 gramas de borracha que vai num brinco num par de brinco uma pulseira já vai talvez 30, 40 gramas num colar talvez até 50 gramas de borracha então o mix de produto é que vai dar média para você fazer uma média então eu chutei uma média de 2.500 reais ela disse olha se fizer brinco vai para 6.500 reais de valor do brinco mas o valor de venda do brinco eu tenho que comprar os insumos aquele furadorzinho pequenininho tem que comprar é um custo que tem que deduzir dos 6.500 aí a gente chegou a conclusão que eu tenho que manter esse 2.500 mesmo que é um

ENTREVISTADORA: mas de qualquer forma é um valor substantivo

ENTREVISTADO 01: já pensou um quilo, 17 reais, pula para 2.500, a mulher coitada, essa mulher e esses filhos estão ganhando muito mais dinheiro do que o homem que está produzindo látex mas tem gente já nas comunidades que está querendo cobrar muito caro o litro do látex para as outras fazendo comércio quando ela vê esse valor aqui diz ah eu quero

100 reais aí no litro de leite entendeu aí também eu acho que não é lógico também por que as vezes....

ENTREVISTADORA: como é que ces lidam o poloprobio com essas questões de organização interna

ENTREVISTADO 01: deles lá nas comunidades a gente não interfere a gente procura orientar

ENTREVISTADORA: mas vocês têm um conjunto de regras

ENTREVISTADO 01: tem regras, o rapaz estava vendendo para fora, tem regimento interno que a gente recebe informações, nós tivemos já problemas numéricos eu vou citar um, eu estava no Acre ainda em 2002 eu fui chamado para dar uma consultoria pelo PNUD para a Resex Flona Tapajós em Santarém, o pessoal do ICMBIO, PNUD chamaram eu fiz o preço e a Colaboradora veio fazer, foi o desafio o número 1 dela porque a primeira vez que ela atuou mesmo ela era paraense eu digo olha a melhor coisa que tem é você ir fazer lá na tua terra eu trabalho você vai aprender e ela veio gostou tanto nunca mais largou saiu do escritório para fazer a parte de extensão da educação nas comunidades porque ela se comunica bem tem um biotipo mesmo de Ribeirinho é de origem

ENTREVISTADO 01: então ela tem facilidade ela não tem luxo ela vai em barco de linha então os comunitários se identificam com ela porque ela não chega de voadeira de lancha numa comunidade nunca ela vai só quando é viagem rápida uma reunião mas normalmente quando é trabalho de extensão que ela vai para fazer uma oficina vai para fazer uma vistoria técnica ela pega o barco de linha se comunica com a comunidade olha eu vou descer em tal ponto no barco de linha pega sua rabeta ela vai me buscar lá que eu vou ficar na sua casa hoje amanhã você me leva lá para outra casa eu fico na outra casa da manhã e paga uma diária para o barqueiro local lá para fazer esse trabalho compra combustível lá na comunidade ela não leva combustível da cidade para fazer esse trabalho ninguém faz isso ENTREVISTADORA todo mundo vai com lancha a SEDAP agora estava com 20 pessoas uma senhora de uma lancha para ir lá para Anajás sabe o que a Colaboradora fez? desmobilizou se vocês forem dessa maneira vão sozinhos eu não vou chegar na comunidade com essa lancha com 20 pessoas ganhando diária fazendo estrago com dinheiro público a minha cara vai ser queimada.....

ENTREVISTADO 01: Perante os comunitários, eu quero ir nós temos duas lanchinhas pequenas lá em Anajás se vocês querem ir rápido a gente vai de barco de linha até lá, lá nós pegamos nossa lancha e vamos para a comunidade com 2, 3 pessoas no máximo não vamos queimar uma necessidade, esse dinheiro vocês guardem para nós fazer continuidade do projeto depois entendeu?

ENTREVISTADO 01: então ela desmobilizou, então com isso a gente ganha muito porque a adesão da comunidade, ela vem em função da simplicidade do trabalho que a gente faz e a economia que a gente faz também no projeto eu tenho que maximizar o recurso público que eu consigo então é difícil você conquistar o projeto e aprovar o projeto e não edital público você vai jogar fora? não, eu quero pelo contrário eu quero que aquele seringueiro aprenda que ele produza muita borracha para mim instrumento é assim concretizar o negócio entendeu?

ENTREVISTADO 01: bacana disso é isso então a Designer quando ela veio para o projeto não sei se era isso que eu ia dizer mas eu esqueci, eu vou retomar a Designer quando veio para o projeto nós já tínhamos tido eu vou citar o nome, é da tribo você deve conhecer é muito conhecida em Belém a família dela é daí ela estava em São Paulo, ela foi junto aprovada no projeto nosso do PPA então a gente teve assim situações constrangedoras que eu procurei recolher o colaborador para mim não constranger demais ela e vou passar em uma situação mais constrangedora ela vai passar agora mas eu botei 10 dias agora deixa eu ver o que é dia dia ta lá, dia primeiro palestra, projeto não está.....

ENTREVISTADO 01: não ta ali, NextView é um programa suíço brasileiro de aceleração de startups que novamente os dois projetos foram selecionados pelo NextView ela vai, esses 10 dias nós vamos estar isolados em Belém com 20 startups da Suíça que vão vir para Belém 20 startups nossas vamos ter workshops em Belém nós vamos fazer visita a Altamira vamos a Alter do Chão fazer uma rota de eventos aqui nesses 10 dias pelo Pará e ela vai estar junto e agora eu não vou esconder mais como eu me senti assim eu me senti vergonha de apresentar o conceito do nosso projeto na PPA hoje eu vou dizer claramente vou mostrar números da Biojóia, vou mostrar os locais que a gente está produzindo Biojóia na nós temos unidades em Anajás, nós temos unidades em unidade em Breves, nós temos unidades na Resex Tapajós-Arapiuns na Vila Suracá, Vila Franca e tal, então Tucumã lá no Arapiuns temos na Flona Tapajós e todos eles produzindo Biojoia e comercializando e ganhando esse dinheiro eu tenho o meu grupo do Conselho de Administração do PoloProBio boa parte das mulheres são as produtoras de Biojoia que estão fazendo parte do Conselho nosso hoje porque são as mais atuantes porque elas estão ganhando muito dinheiro estão atuando mais, me cobram mais também que é assim, quanto mais atuante mais cobrança vem entendeu?

ENTREVISTADO 01: E os de borracha não cobram tanto, porque a borracha eles fazem a borracha uma vez por mês eles querem o dinheiro deles, então uma vez por mês eles estão na balsa lá em Anajás ou portel, tem um coordenador nosso lá com balança que vai pesando a borracha deles e vai embalando adequadamente com o nome de cada um anotando o peso e passa o peso e eu faço o pagamento na conta deles, então eles não me incomodam eles querem o dinheiro quando eles vêm pra cidade trazer a borracha, no mesmo dia eles querem o dinheiro, eu não preciso estar com a borracha aqui, eu tenho uma pessoa que avalia a qualidade da borracha lá na cidade eles vieram pra cidade, trazem a borracha recebem o dinheiro na conta, fazem as compras que eles têm necessidade de fazer e voltam pra trabalhar mais um mês, fantástico gira muito assim de uma muito boa forma de trabalhar porque já imaginou, ele vem pra cidade, traz a borracha vai mandar pra mim, eu vou esperar ela chegar aqui pra mim conferir o peso a qualidade e tal, pra depois pagar ele vai ter que fazer duas vezes a viagem assim ele economiza se torna e aí eu estou estimulando ele a continuar produzindo, o vizinho também vai querer, porque vai dizer, poxa eu estou indo pra cidade não estou levando nada, eu vou produzir a borracha porque eu vou ter dinheiro na cidade entendeu, então ele já mentaliza que quando ele der aquela borracha

ENTREVISTADORA: quando ele for fazer as compras, ele já vai levar a borracha

ENTREVISTADO 01: eu já tenho dinheiro, porque a borracha é dinheiro pra mim na hora, não vou demorar pra ter acesso a esse recurso então isso facilita muito esse processo pra mim

que é algo bom da tecnologia social, porque eu tenho que ter confiança neles que vão fazer a borracha boa eu tenho que ter confiança no meu representante lá na cidade, que ganha por quilo de borracha, eu pago uma comissão pra ele por quantidade de borracha que ele consegue receber, quanto mais ele estimular os produtores a ter borracha mais ele vai ganhar

ENTREVISTADORA: e ele é da comunidade também?

ENTREVISTADO 01: ele também, é um seringueiro só que ele coordena, ele coordena o processo e ele hoje, é o nosso coordenador de Anajás, por exemplo, ele mora na cidade já, ele tem o seringal dele, ele tem a borracha, ele diz que no final de semana ele sai da prefeitura sexta-feira, vai pra comunidade pra produzir borracha sábado e domingo, e aí ele produz pouco mas ele produz um pouco, a unidadezinha dele é modelo porque a gente leva visita da SEDAP pra unidade dele, hoje eles estão lá, hoje eles foram na unidade exatamente dele, do Bom Jesus a em Anajás, então essas coisas que a gente procura aí nós chegamos em Portel, em Portel eu conhecia um grupo lá muito, um rapaz que fez, um seringueiro que veio pra cá fazer o curso no IFPA, ensino médio, aqueles cursos modulares que eles fizeram, e meu filho estudava aqui tinha algumas disciplinas juntos e a gente acabou conhecendo ele e esse cara, a gente conversou muitas vezes quando tiver um projeto pra Portel, eu quero então a gente colocou e eu apostei que ele ia ser o coordenador do projeto lá

ENTREVISTADO 01: aí a Colaboradora foi lá pra organizar, chegou lá e disse, olha não tem tempo o cara saiu do curso, aqui montou o manejo que é do projeto de açaí lá, que está bombando, já montou um hotel lá na comunidade dele pra receber os turistas que vão lá, a mulher dele já se virou com comidas típicas, já fornece alimentação, então ele mesmo disse olha, não tenho tempo com a borracha vou apresentar, a um outro que mora em outra comunidade que vai organizar pra vocês, então ficou o representante o comunitário, que mora em uma outra comunidade e está fazendo um trabalho também muito bacana pra gente lá, é aí fomos pra Melgaço, Melgaço a gente não conhecia ninguém, aí o pessoal de Anajás é da pastoral do idoso, da pessoa idosa e da criança da igreja católica, então eles cê conhece, tem reuniões, já colocou em contato com o pessoal, já o padre lá de Melgaço ofereceu espaço pra gente guardar o material todo porque foi o caminhão do material praticamente pra você ter ideia de volume, de cuia, cuia é 500 cuia pra cada seringueiro, é dois sacos daquele saco de 60 quilos não é de 60 quilos, mas daquele saco cheinho, então você imagina pra você trabalhar 500 famílias ali a quantidade de material

ENTREVISTADORA: quinhentos por quinhentos

ENTREVISTADO 01: e aí foi a gente caminhou, tinha que ter espaço físico pra guardar esse material e a igreja ofereceu lá uma sala pra gente

ENTREVISTADORA: São quantos municípios no Marajó, 10?

ENTREVISTADO 01: São seis que a gente ta atuando, o Governador do Estado do Pará agora disse que vai sancionar pra abranger todos os municípios de floresta que a gente já fez um levantamento tem doze municípios que dá pra gente trabalhar já aumenta municípios que não estão, Chaves, Afuá, que estão mais distantes entra ainda esse mais perto que é Muaná, Bagre, tem outros, São Sebastião

ENTREVISTADORA: e quantos de vocês entram então? tem a capacitação que é a Colaboradora, mas também a Designer

ENTREVISTADO 01: a Designer é biojóia

ENTREVISTADORA: como funciona um pouco a capacitação

ENTREVISTADO 01: capacitação normalmente

ENTREVISTADORA: E tem uma que é sua, né com o seringueiro?

ENTREVISTADO 01: o seringueiro eu normalmente faço, mas eu faço a parte teórica só a parte prática eu pego um seringueiro da comunidade, aquele que tem já alguma expertise de ter a mão leve pra fazer o risco fazer um painel adequado e eu provoco ele pra fazer daí eu corrijo as deficiências do painel, eu não faço o risco mas eu sei que o painel tem que ter um tamanho o risco não pode ter uma profundidade tem que ter um ângulo correto a gente tem um manual de boas práticas

ENTREVISTADORA: Você então capacita o reaplicador, né?

ENTREVISTADO 01: reaplicador, aqui a gente tem, nos desenvolvemos um manual de boas práticas, esse aqui foi um, a gente desenvolveu puxando pra dentro da tecnologia social, todas as práticas ancestrais né que tinha e trazendo o que existia, desenvolvimento do seringal de cultivo, então a gente integrou, então a gente trouxe tudo, esse manual a gente utiliza muito, ele faz o plano de manejo dele aqui no final

ENTREVISTADO 01: é um manual para o seringueiro feito no linguajar dele, então aqui no final ele tem espaço pra escrever, pra fazer anotações, foi muito bem trabalhado, esse aqui tem que ser aperfeiçoado ainda, mas já até mandei isso pro Ministério da Agricultura, eles parabenizaram porque eles têm um manual de boas práticas pro seringal nativo totalmente diferente do nosso, totalmente, se você pegar e comparar esse com o deles, eles foram só na...

ENTREVISTADORA: eles desenham o mapa dele

ENTREVISTADO 01: desenha o mapa, a localização da propriedade da seringa dele, tudo a gente tem uma orientação bem

ENTREVISTADORA: aí você faz esse treinamento, esse treinamento.....

ENTREVISTADO 01: a gente passa pra eles

ENTREVISTADORA: e você forma o agente multiplicador

ENTREVISTADO 01: o agente multiplicador pra atuar naquela região, e aí eles, é isso a gente tem as cartilhas também, esse aqui é o manual deixa eu ver se eu acho a cartilha aqui,

desenvolvemos duas cartilhas essa aqui é borracha, essa aqui é pro artesanato, e a biojóia já tava sendo feita, mas a gente não fez uma cartilha específica pra biojóia, a gente colocou, inseriu nessa cartilha a biojóia não ficou junto

ENTREVISTADORA: em geral, quantos multiplicadores vocês treinam por...?

ENTREVISTADO 01: depende muito da demanda e cada seringueiro novo, ele se torna um multiplicador, na verdade porque ele vai acabar indo pra comunidade dele, lá na comunidade dele vai ter o vizinho que vai querer, ele vai acabar ensinando o vizinho também entendeu, então é uma, uma corrente

ENTREVISTADORA: sim, não é na verdade um papel, toda pessoa que vocês treinam, vocês treinam pra ser reaplicador

ENTREVISTADO 01: pra ele poder ensinar naquela unidade nova que apareceu, ele poder já inserir o amigo dele, o parente dele o vizinho, e aí lógico, nem todo mundo tem essa habilidade, mas o seringueiro que se preza, ele vai aprender vendo o outro colher, se ele aprendeu a colher e fazer direitinho o vizinho vai olhar e vai ver, vai dizer, dá pra me fazer, isso não tem segredo, os cuidados maiores que a gente pede pra eles, é não exagerar na sangria pra não exaurir a árvore, você dá os dois dias de intervalo entre um corte e outro em cada árvore, você não risca todo dia porque é na mesma árvore, porque você vai ter muita borracha mas você vai ter uma vida útil daquela árvore encurtada por exemplo, a seringueira nativa nossa, ela vive um ciclo de vida dela de 300, 400 anos uma seringueira plantada, clonada 30 anos a 30 anos, você pode eliminar aquele seringal e fazer um novo seringal se você quiser, porque em 30 anos ela não ta mais produtiva.

ENTREVISTADO 01: Primeiro eles usam um hormônio pra que a árvore produza mais então tira de mais do que ela pode te oferecer o nosso seringueiro nem sabe que existe isso a gente não... mas a gente, é terminantemente proibido, pra não por nós dentro do nosso escopo de você utilizar estimulantes pra aumentar a produção, aumenta, dobra a produção se você quiser mas isso vai também exaurindo a árvore

ENTREVISTADO 01: nós queremos um trabalho bem sustentável, mesmo que a árvore dê o que ela pode dar, sem nenhuma, sem atrapalhar a noção, então isso aqui tudo a gente desenvolveu pra poder ter uma facilidade melhor de propagação da determinação do conhecimento, do conhecimento, ele tem que ser um conhecimento que vem pra ficar e pra todo mundo ter acesso a esse conhecimento de forma simplificada nada de complicar demais

ENTREVISTADORA: posso tirar uma foto?

ENTREVISTADO 01: você leva isso aqui depois

ENTREVISTADORA: posso levar? obrigado

ENTREVISTADORA: e no caso do artesanato a mesma coisa a ideia do multiplicador cada pessoa que é capacitada ela se torna....

ENTREVISTADO 01: o problema do artesanato, tem complicadores a mais porque exige um material um pouco mais caro, as formas que você tem que desenvolver então a gente pede pra que.....

ENTREVISTADORA: vocês dão tipo um kit de formas básicas pra família

ENTREVISTADO 01: normalmente num projeto a gente coloca cinco matrizes, e aí eles vão definir lá qual matriz que ele prefere, lógico que eu não vou colocar a matriz da Vitória Regia que é muito cara a grande, então eu não tenho dentro do projeto condições de inserir, hoje eu não tenho nem como, ele vai dizer, fundidor aqui que faça pra mim essa matriz, essa matriz foi feita lá no Acre, ainda pra ce ter ideia nos tivemos que desenvolver uma fundição artesanal lá, capacitar um cara que tinha uma oficina de fundição lá pra ele se especializar na produção de matrizes pra nós, pro projeto, então ele veio aqui pra cá, treinou algumas pessoas aqui, mas aí eu tinha a fundição nossa e os nossos funcionários sabiam fazer, aprenderam, ocorre que hoje com a fábrica a gente acabou terceirizando a produção das matrizes com outras fundições aqui, não é interessante pra mim ter a fundição e ter um funcionário altamente qualificado e tirar depois um processo fabril que eu tenho pra ele se dedicar a fazer matrizes, então hoje eu prefiro levar, nós temos duas fundições aqui em Castanhal que me atendem quando eu preciso mas também atende de uma certa forma, né, porque quando eu exijo uma matriz um pouco melhor ele não consegue fazer entendeu?

ENTREVISTADO 01: Então a gente tem essa dificuldade hoje, né, do artesanato a gente tá trabalhando hoje, nós estamos num ambiente muito assim de penetração mercadológica, nós entramos com a COP nós estamos tendo uma divulgação acima do que eu me imaginava que ia ter, veja o que aconteceu há dois anos atrás eu tinha e implorava pra que o Governador do Estado do Pará quando eu apresentei a proposta pra ele, pra ele, sempre dizendo não precisa de dinheiro do governo eu quero que o governo ponha a mão, o braço dele no meu ombro e diga nós conhecemos o projeto, o projeto é bom nós fiscalizamos, nós acompanhamos nós temos interesse e o dinheiro nós vamos atrás projetos aí de agências internacionais enfim, muito dinheiro no mercado aí sobrando bom, não aconteceu isso, né mas aconteceu melhor agora um mês atrás o Governador do Estado do Pará colocou tênis no pé dele e divulgou no Instagram dele tá aí, tá no Instagram o Governador do Estado do Pará apresentando o nosso Instagram dizendo que é borracha do Marajó e divulgando o tênis nosso Instagram bombou foi de 8 pra 11 mil seguidores o Sebrae que não estava nos apoiando, apesar de estar em InovaAmazônia, que é do Sebrae mas estava indo na aceleração normal no dia seguinte o superintendente do Sebrae, Rubens, ah eu quero um tênis igual do governador o pessoal da prefeitura aqui, na mesma hora que saiu a divulgação, não demorou meia hora apareceu o assessor da Paula Titã querendo o tênis aqui entendeu, então foi um uma divulgação logo em seguida nós fomos convidados pelo Sebrae pra participar do desfile das 10 marcas que foram selecionadas pra apresentar produtos na Cop que não tinha sido então chamaram a gente pra entrar porque a gente já não estava, a Designer estava com a Biojóia, mas ela foi, apresentou a Biojóia, formou a coleção do design do Marajó e tal, mas no dia seguinte ele disse, olha, vai ter um desfile aqui nós queremos que o tênis de vocês esteja no desfile então a gente foi, aí a partir dali começaram a convidar a gente pro summit lá que nós estivemos em Santarém semana passada, muito forte semana passada chamaram a gente pra mandar os produtos nossos pro Sebrae do Amazonas em Manaus, porque tem um evento do G20 lá em Manaus nosso produto está lá, ontem já uma pessoa entrou em contato da Embaixada da Noruega,

que estava lá na G20, pedindo produto pra gente mandar pra Brasília, pra Embaixada então uma repercussão assim, de divulgação muito importante e aí eu tenho que estar com esses projetos tudo alinhados agora pra Cop.

ENTREVISTADORA: E quais são os problemas de escala assim, de ganho de escala porque acho que você estava comentando isso um tempo atrás, assim a questão do maquinário, Sim

ENTREVISTADO 01: a escala nós temos dois problemas.....

ENTREVISTADORA: Porque a medida que isso vai ganhando divulgação, vocês vão ter que ter produção suficiente

ENTREVISTADO 01: A borracha tem porque o projeto está andando bem na base com toda a dificuldade que o governo colocou de me alimentar apenas com menos de 10% do recurso que eu precisava eu não vou atingir provavelmente a meta de 10 mil famílias porque eu não tenho dinheiro, não vou conseguir mas 10 mil famílias eu tenho dinheiro entendeu, então pelo menos mil famílias eu vou ter estruturadas pra produzir borracha pelo bom governo a dificuldade hoje tem várias pra possuir, nós Poloprobio, não somos credenciados a elaborar projeto técnico pra financiamento não me habilitei pra isso não quero entrar nisso porque não é minha praia e eu não vou desfocar do que a gente faz que é o processo Fabril então vou deixar pra empresa de assistência técnica que são credenciadas junto ao Banco da Amazônia, Pronaf Banco do Brasil, Pronaf e condições até o Banpará vai entrar no Pronaf também, então tem que ter uma empresa credenciada pode ser pública, pode ser privada nós temos várias empresas de ater aqui privadas no Pará é o único estado que eu conheço até agora que tem tantas organizações de ater que não são públicas a sede tem uma associação das ateres não públicas aqui no Pará e que está sede aqui em Castanhal eu conheci várias em Mãe do Rio tem duas aqui tem em Castanhal eu conheço duas, tem vários municípios que tem empresas de assistência técnica particular poderiam entrar nesse processo mas eles vão ter que cobrar uma taxa então vai onerar um pouquinho o financiamento para o produtor, eles tem liberdade de cobrar até 10% do valor do projeto pra elaboração do projeto de assistência técnica a Emater não cobra nada então eu queria quero muito é que a Emater faça mas a Emater está com um problema político Sedap está na mão do partido político que o Governador do Estado do Pará passou a Emater está dentro da Sedap mas com outro partido político e eles não se conversam e aí eu tento aproximar os dois, eu falei ainda com o diretor técnico da Emater estou conversando todo dia, é um cara bacana tem uma uma facilidade de comunicação de visão mas já tivemos um problema eu não estou conseguindo quebrar a parte política o diretor administrativo e o presidente da Emater está difícil ele hoje vai ter uma conversa com eles então não estamos conseguindo fazer que a Emater deslanche a Emater tem escritório em todos os municípios do estado do Marajó um funcionário pelo menos são presenciados a fazer as CAFs atualizar os cadastros do agricultor familiar lá tem condições de fazer o CAF que é o Cadastro Rural Ambiental de cada produtor então eles deveriam estar fazendo isso porque essas duas condições são essenciais para fazer o financiamento tem que ter o CAF e tem que ter o CAR o CAF para provar que ele tem uma área ele ocupa a área e o CAF, que é a mesma coisa mas é o documento é o subsídio mas não só para isso, para ele poder acessar o financiamento também precisa e a Emater não está atualizando os funcionários do município não estão querendo fazer isso então não sei por que razão não entendi então essa dificuldade que nós estamos hoje para deslanchar o processo

para aumentar a base o governador quer isso olha, façam 150 projetinhos aprovem o projeto que eu vou lançar o programa lá com a assinatura desses contratos de financiamento então eu estou assim eu quero ver se eles veem dessa viagem agora porque foram dois para fazer fiscalização, não foi para outra coisa então eu quero que eles tragam, façam o relatório de fiscalização do projeto para apresentar e em seguida a gente vai com a equipe da Emater mas lá em Emater eu quero orientar a Emater como fazer porque eles vão para ganhar diária, para passear e não traz resultado eu vou dizer, não tem necessidade de vocês irem, vão montar estrutura no município, na sede o produtor vem com os documentos na sede, não vocês irem lá no produtor porque vocês vão perder tempo, gastar energia e não vão conseguir ter número se vocês põem duas pessoas na sede vocês vão ter demanda porque os produtores vão procurar não vão gastar muito, não vão ter necessidade de ter combustível deslocamento, ter uma série de despesas e o resultado vem, eu te garanto lá em Anajás, se tiver dois funcionários da Emater trabalhando projetos em uma semana eles fecham 100 projetinhos desses de financiamento

ENTREVISTADO 01: lógico, daí tem que fazer análise no banco para ver se não tem cadinho para ver se não tem qualquer problema no banco que impeça ele de ter acesso, mas eu te garanto que de 100, talvez vai ter 10 que vai ter problema ainda mas vai eliminando

ENTREVISTADORA: Como vocês comunicam? Como é a comunicação? Por exemplo, conseguiu fechar isso com a Emater, vocês conseguem ter uma boa mobilização?

ENTREVISTADO 01: A gente tem mobilização, o problema é que a Emater está falhando, a SEDAP ta falhando com eles então a minha preocupação hoje por exemplo agora, marcou reunião lá para irem com muitas informações levando para eles, não levaram nada então isso queima porque a imagem nossa, acaba, poxa vida o cara prometendo trazer um técnico que vai dizer sobre a CAF fazer o CAR organizar a parte documental fazer a proposta, chega lá só para fiscalizar, queima então e a gente tem comunicação, nós temos coordenadores locais os que são os multiplicadores aqueles que coordenam os multiplicadores então a gente tem telefone na casa deles eles já tem internet, com placa celular já se organizaram um pouco para poder serem, assumirem esse papel então a gente tem pontos estratégicos dentro do Mocões, do alto Juruá, do baixo Juruá, Rio Mirundé, Igarapé limoeiro, então são pontos que a gente está atuando, que tem um pelo menos telefone que a gente consegue conversar e aí você manda recado, lá e lá o recado é boca a boca

ENTREVISTADORA: mas então é esses pontos que a gente consegue.

ENTREVISTADO 01: Nós estamos com um projeto que eu estou elaborando, se eu posso falar um pouco é um projeto que a gente quer vender um tênis modelo novo com uma numeração são mil pares, só que vão ser produzidos uma edição especial uma edição especial altamente valorizada, que nós vamos tentar vender essa ideia para alguma influência importante, que possa apresentar então é um projeto que está bem fundamentado para ele comprar a ideia, porque ele não vai comprar uma ideia furada para divulgar tem que ser uma ideia de resultado e nós temos um local que a gente vai implantar com 50 famílias todo o resultado da venda desse tênis vai saneamento básico, água potável, com banheiro biológico, energia nós estamos ainda definindo entre eólica e, eólica não, é solar e turbina é turbina tem uma tecnologia que está sendo acelerada pelo InovaAmazônia atração, que tem uma turbina para

a água no rio, que funciona aqui no Combú, nesses locais ai, estalaram e funcionou maravilhosamente bem com resultado melhor do que a solar e mais barato, porque não precisa tanta bateria, porque fica 24 horas, a solar 12 em 12 horas , tem que ter mais bateria para armazenar energia para a noite, capta de dia e de noite e gasta as baterias, a bateria desgasta mais, porque esse negócio de carregar e descarregar, descarregar e carregar a bateria baqueia mais antes, a turbina fica direta e não vai ter esse desgaste da bateria, então a bateria vai durar pelo menos o dobro do desgaste dela e geração de energia com capacidade maior do que a placa solar então ontem nós fizemos uma reunião aí eu já pedi o orçamento, vamos passar o orçamento até sexta-feira para me inserir nesse projeto, e a ideia é o que é nós fizermos essa venda aí a gente ia levantar pelo menos um milhão, um milhão e trezentos de reais de lucro para ser investido nessas cinquenta famílias mas eu quero investir, fazer tudo transformar fazer um rio modelo dentro de um rio dentro da foz da foz todas as casas naquele rio vão receber melhoria de residência energia, banheiro, água potável, pintura nas casas, vão enfeitar, e atividade produtiva borracha para garantir a manutenção disso, entendeu? então nós vamos instrumentalizar todas as famílias com uma atividade produtiva talvez não sei se vai entrar ainda biojóia ou artesanato, mas pelo menos algumas provavelmente vai ter e aí nós vamos capacitar a borracha de todos eles e tem um coordenador que vai ficar e aí eu vou colocar um ponto de pesquisa lá, um tipo de um como que eu vou dizer, ter um alojamento nosso lá do PoloProBio para poder levar alunos da universidade que quer desenvolver TCC lá dentro área econômica para ver o resultado, área social área ambiental aí vai abrir um leque de trabalhos acadêmicos mas que a pessoa tenha lá um local pra se dormir uma cozinha para poder fazer comida e tal e poder passar uma semana, nós temos já barcos lá que pode levar tem barco de linha que sai de Belém e vai até lá, entendeu? então eu não sei ainda mas eu acho que o barco que sai de Belém para lá, passa na frente desse rio, desse igarapé na foz dele então eu não sei, se passar na foz você vê que maravilha, porque o aluno que for, pega o barco, desce só avisa por telefone, olha vou estar descendo em tal ponto, vai me buscar naquela parada do barco que sai de Belém e vai gastar o mínimo eu quero fazer um trabalho bem legal, deixar uma estrutura bem produtiva e aí eu quero apresentar para o governo isso que não teve dinheiro público nesse projeto, foi uma iniciativa nossa e que se cada iniciativa tomasse e fizesse isso, seja pelo açaí seja pela castanha, seja por qualquer produto que estimulasse essas pessoas a melhorar de vida, nós teríamos uma outra realidade no Marajó entendeu? porque é verdade 20 anos que eu conheço o Marajó, e há 20 anos eu vejo o município com as menores IDHs do Brasil não muda essa realidade?

ENTREVISTADO 01: ninguém faz nada para mudar? será que o governo trabalha com tanta coisa e faz tanto e investe tanto e aí eles continuam dessa maneira que não está correto, tem alguma coisa errada entendeu? então eu acho que a gente vai fazer um propósito mesmo de apresentar a alternativa real para o poder público dizer, olha, se vocês aplicarem o recurso corretamente nas famílias vocês vão ter retorno e aí eu quero que a academia vá para lá para dentro mesmo para fazer levantamento de tudo esmiuçar mesmo todas as áreas de conhecimento que pode sair resultado lá da base, tem que sair sim, pelos impactos você acha que funciona dessa maneira?

ENTREVISTADORA: acho que funciona bem acaba criando um ambiente modelo né?

ENTREVISTADO 01: porque hoje não tem, hoje a gente está disperso, faz um monte de coisa, tem uma unidade boa lá no riozinho Caju, lá no Alto Rio Anajás, mas é uma unidade

ENTREVISTADORA: é, e o que eu acho interessante nessa ideia que é um conceito que a gente está estudando, que é a ideia dos sistemas de tecnologia social então, você já tem as tecnologias que geram renda, você tem uma tecnologia social que capta a água da chuva que faz o saneamento

ENTREVISTADO 01: eu estou pensando em usar da UFRA, a tecnologia lá da professora, acho que da professora da UFRA, eu não conversei com ela ainda para ver, porque eu quero que ela implante, nós vamos ver o custo

ENTREVISTADORA: a professora da UFRA topa porque é engajada

ENTREVISTADO 01: é, porque daí ela se encarrega põe o bolsista dela, já põe, eles montam a unidade

ENTREVISTADORA: tanto a parte de água como o esgotamento

ENTREVISTADO 01: exato os dois

ENTREVISTADORA: é isso que eu acho interessante, que é uma coisa que inclusive com a Vania a gente está trabalhando algo um pouco diferente, que é pra escola, mas a gente está mapeando, por exemplo, todas as tecnologias sociais que possam melhorar uma infraestrutura para uma escola ribeirinha que é um pouco isso, acho que o sistema de captação de água da chuva, a Tvap pro saneamento, algumas tecnologias sociais pedagógicas, né e aquilo que a gente estava pensando para as escolas....

ENTREVISTADO 01: de repente isso também seria outra tecnologia, porque eu ainda não tenho nada amarrado no projeto a gente está totalmente solto, a Colaboradora vai trazer muita informação desse rio, ela está indo, acho que amanhã ou depois ela vai reunir com o pessoal lá, então eu queria saber quantas famílias que tem, efetivamente, nesse rio eu não quero deixar ninguém de fora ah, mas o cara não trabalha com borracha não tem problema eu não quero colocar como condicionante do benefício para por que ele..... a produção da borracha, não quero condicionar eu quero que todos eles tenham acesso a água potável, energia independente dele estar ou não trabalhando com borracha, a borracha é a opção de cada um, as duas tecnologias sociais é a opção dele de renda, mas se ele já tem uma renda, ou ele é aposentado ou ele é, sei lá

ENTREVISTADORA: ou eu tenho o trabalho, trabalho com castanha

ENTREVISTADO 01: isso tem o trabalho, então para mim não é o problema, eu não quero deixar ninguém porque senão quebra aquela coisa, poxa vida, tem, tantos melhoraram de vida, mas ficou um lá porque não quis trabalhar com borracha, foi escanteado

ENTREVISTADORA: e aí quebra a ideia da comunidade, né? o pertencimento à comunidade, a comunidade,

ENTREVISTADO 01: que é a borracha que fez, que alavancou eles, todos mesmos que não trabalham com borracha vão ter consciência que foi a borracha dos outros que melhorou a casa dele entendeu? Por quê?

ENTREVISTADORA: E da importância da preservação como você falou, se a espaço da borracha também é área de preservação, da importância dessa, que acho que é um pouco da questão da bioeconomia, né? de como fazer, como você falou esqueci o termo ele vai ganhar por serviços ambientais

ENTREVISTADO 01: PSA que eles chamam pagamento por serviços ambientais e aí a gente vai controlar a rastreadibilidade então eu quero fazer os mil tênis com borracha daquele rio eu vou fazer a coleta da borracha lá, essa borracha vai estar acompanhada, vem pra fábrica, vou fazer vai ter todo o processo de rastreadibilidade dessa borracha vai ser acompanhada, com imagens com filmagens do seringueiro produzindo, depois o seringueiro embarcando a borracha saindo, chegando em Belém, indo de Belém pra fábrica a fábrica produzindo solado, solado indo pra fábrica pra fazer o calçado entendeu? E aí você vai divulgar, olha, essa comunidade foi construída, foi revigorada, foi com a borracha que saiu dela pra você ver que eles têm capacidade de, organizados poderem se empoderar melhorar de vida, ter uma renda depois a partir disso, ter qualidade de vida ter água potável, ter internet ter toda a estrutura que na cidade ainda tem eu quero que todo mundo tenha internet lá, que possa ter uma geladeira possa ter uma batedeira de açaí, quer dizer, tudo isso aí tem que vir com o projeto se o projeto vamos dizer, um milhão e quinhentos vai ser pouco vamos vender mais caro pra arrecadar um pouco mais, pra poder atender a demanda.

ENTREVISTADORA: Ou fazer por etapa a primeira etapa a gente instala tal e tal equipamento

ENTREVISTADO 01: é isso aí eu acho que é por aí

ENTREVISTADORA: além do ganho de escala na base em termos de ganho de escala do produto

ENTREVISTADO 01: você falou e eu não respondi naquela hora, então veio o seguinte nós temos dois problemas, o problema do artesanato, o meu gargalo no artesanato hoje, incrível que pareça está sendo o látex por que o látex? porque nós passamos ano passado por um problema de crise mesmo de chuva, falta de chuva e aí as seringueiras ficaram desnutridas por falta de nutrientes então nós paramos praticamente três meses durante o auge da seca eu sugeria nossos produtores que não riscassem para não exaurir as árvores deixar elas o alimento delas estava definhado, então a gente não forçou a minha preocupação e aí isso foi o estoque tinha algum estoque de artesanato pronto, dentro das comunidades como aqui na sede não esvaziou, então hoje a gente está fazendo por encomenda três a quatro meses pedidos de artesanato

ENTREVISTADORA: você comentou do pedido da FIEPA

ENTREVISTADO 01: a FIPA não tinha como atender por que nós estamos com dois pedidos pendentes da França que estão trabalhando para atender esses dois pedidos então o

limitante hoje está sendo o látex não normalizou até agora para você ter uma ideia, produção de látex então a gente tem ainda uma deficiência muito grande por conta da seca do ano passado que gerou essa deficiência já tive uma notícia péssima esses dias lá em Santarém que o rio Tapajos ja começou a baixar não veio mais chuva e ele não recuperou a água que deveria então ele não conseguiu ter o nível de água dos anos anteriores então a seca desse ano deve ser pior do que a do ano passado no rio eu vi notícia agora na imprensa que Manaus ja ta avisando para eles fazer reservar fazer coisa de água porque vai faltar água esse ano no rio Amazonas por conta da seca porque o rio não houve recuperação já passou o período da chuva então esse ano nós obtemos provavelmente setembro, outubro

ENTREVISTADORA: Uma seca pior do que ano passado

ENTREVISTADO 01: a previsibilidade de previsão para esse ano então eu estou muito preocupado com a questão do artesanato já tentei, estou buscando outros núcleos produtores de látex para ver se suprem porque a gente tem nós temos látex vindo de Santarém para atender a unidade aqui da Vila Modelo eles tinham látex sobrando a gente treinou, formou um grupo no assentamento lá de produção de artesanato e hoje eles não tem látex próprio e o grupo foi formado e aí a gente tem que manter então eu estou tentando ver outros fornecedores de látex que tenham látex sobrando porque se eles não conseguem atender a demanda da própria comunidade, eu não vou tirar látex então nós tínhamos a Vila Franca lá em Santarém era um grande fornecedor de látex para nós que sobrava eles tinham lá uns 20 produtores só para atender unidades de artesanato são látex eles abastecem a própria unidade deles lá de artesanato, sobrava muito, dá mais dinheiro o látex do que a borracha entendeu? então para eles é mais interessante fazer, pré-organizar o látex, e atender as unidades que tem deficiência mas é um gargalo, aí vem a borracha, borracha não é problema, em termos de borracha nós temos uma sobra 60 toneladas de borracha e vai começar a entrar borracha dessa safra agora em junho, julho já começa então eu tenho que esvaziar um pouco meu estoque do ano passado para abrir espaço para essa borracha nova, o gargalo na borracha são as fábricas, o processo fabril, a transformação, não é venda, também é você ter fábrica que queira produzir esse calçado, minha fábrica tem a capacidade muito baixa então não dá escala, perdi alguns contratos com marcas boas de colabs por não ter fábrica porque a parceira também não tinha fábrica e as fábricas não estão querendo pegar borracha natural então já entrei em várias fábricas a gente teve na Amarim por exemplo que é uma grande produtora, 20 mil pares por dia de calçado atende mais de mil marcas de produção de calçado e eles testaram a borracha e disseram, olha, borracha natural ela é mais demorada a vulcanização ela vai se eu pegar para fazer por exemplo, o calçado de vocês ou das marcas que querem estar trabalhando com vocês eu vou perder 50% da minha capacidade, da minha produção vai cair para 10 mil pares enquanto eu fecho uma prensada a 5 minutos a de vocês vai demorar 10 e aí o que você acha que ela vai pegar para fazer, não pega então eu perdi um contrato nos Estados Unidos, que eu tinha um contrato muito bom, tinha assinado estava já recebendo dinheiro e a Amarim produziu o calçado deles no Brasil simplesmente aportaram o contrato porque a Amarim não quis produzir aí o que a nossa mentoria do InovaAmazônia sugeriu que eu entrasse em marcas menores, em fábricas menores, médias para pequenas, então hoje eu tenho uma fábrica pequena lá em Novo Hamburgo, que monta os tênis para mim está montando alguns e aí eu levei o produto nosso para testar em 3 outras fábricas médias lá em Novo Hamburgo não tive retorno ainda não estou forçando por conta do problema lá no sul, então não tou sabe que está tudo des.....

ENTREVISTADO 01: Desestruturou tudo la, as fábricas que nós temos não foram afetadas mas os funcionários terceirizados deles funcionários então todos, até a mentora minha que é a mentora dele lá de São Leopoldo ela simplesmente diz, olha, estou com 15 pessoas na minha casa, minha casa a água não pegou mas eu estou abrigando não vizinhos, parentes nossos que ficaram sem casa simplesmente a corredeira levou a casa inteira e nós não sabemos, não temos nem como hoje recuperar não estão conseguindo, o governo não está apoiando do jeito que deveria então a gente tem que ir segurando

ENTREVISTADO 01: Ela disse olha a mentoria que eu podia ta fazendo em casa, não tenho condições de fazer pela quantidade de pessoas que estão lá estou indo, me deslocando lá para Unicinos, lá eu detenho um escritório da empresa da aceleradora, eu vou para lá porque lá eu tenho condições de conversar com vocês de fazer as mentorias eu acho que as 20 startups aí, acho que ela está com umas 5, pelo menos ela que faz a mentoria esse é o problema hoje eu tenho que abrir fábricas que queiram, ou então eu tenho que conseguir o financiamento para montar uma fábrica aqui sim estou estudando primeiro o laboratório, primeiro eu quero viabilizar um laboratório bom para mim ter um laboratório bom e fazer essa borracha se transformar numa borracha de uso pela indústria de calçado, porque tem mecanismo para mim fazer a indústria de calçado consumir nossa borracha primeiro a indústria de calçado não tem, não é sustentável não tem processos sustentáveis ainda, então eu estou no caminho certo estou buscando sustentabilidade com uma cadeia produtiva que envolve o Brasil inteiro e que atende marcas do mundo o calçado brasileiro concorre, lógico a China está concorrendo e tal mas o calçado brasileiro ainda é importante, eu vejo lá parceiro nosso que eu conheci lá no sul, quantas marcas americanas constroem esses calçados aqui no Brasil exportado calçado, então eu vejo assim que nós nesse projeto que eu estou elaborando, a ideia nossa é ter uma borracha amazônica injetável se eu conseguir fazer isso na pesquisa apesar de não ser químico, mas eu quero coordenar esse grupo de pesquisa que nós estamos montando provavelmente FINEP vai financiar provavelmente consiga esse recurso porque a aceleradora lá que está fazendo tem interesse dela fazer o projeto e para ela também caminhar junto com a gente dentro do projeto, porque o dinheiro do Cidade vai acabar agora em agosto e eles terminam e eles têm que buscar alternativa de sobrevivência então é um projeto dessa envergadura de FINEP que eles vão ter mais três anos pela frente o projeto da FINEP tem 36 meses eles falaram que vai ter uma linha da Tecnova que foi a terceira, a Tecnova 3 parece que vai sair, ou eles vão injetar dinheiro no Tecnova 3 para ter mais recurso ou outra linha também porque eu não tenho, eu tinha uma aversão a FINEP mas mudaram muito, então eu acabei nessa minha saída para Santarém me conseguiram, me reconquistaram, reconquistaram, a ideia minha que eu tinha de que a FINEP era muito complicado o projeto, era difícil de executar porque nós executamos um projeto da FINEP onde o recurso foi gerido pela FADESP e a UFPA como executora e nós pelo Poloprobio como co-executores porque era do prêmio que a gente pegou

ENTREVISTADORA: o problema é que o recurso teve que vir pela UFPA junto

ENTREVISTADO 01: teve que vir, nós tivemos que aceitar essa condição era um prêmio nosso era para estar internado na UFPA mas eu tive que aceitar pagar 10% para a FADESP fazer a gestão do recurso mas na verdade não fizeram nada simplesmente o coordenador que era do NAEA passou a senha da FADESP para mim e disse, olha, não quero me incomodar com isso,

o projeto é seu então execute gaste o dinheiro eu quero dois bolsistas aqui no NAEA só que vão te ajudar, mais nada mais do que isso e eu só não quero problema depois no final, na processão de contas relatório e tal, que se faça direitinho eu executei o projeto tive dificuldade? Tive mas eu achei ele muito complicado a primeira elaboração do projeto em si porque era prêmio mas era pré-aprovado então eu tinha que fazer o projeto, adequar as normas dar tudo direitinho hoje eu vejo que não, que a FINEP ela teve uma mudança muito grande ela passou a financiar agora ela financia a empresa exato, e a empresa, esse projeto é para a empresa mas pode ter ICTs juntos ou às vezes até exigido dentro do programa então eu quero que a nossa mentoria lá da Venture a Venture que está fazendo aceleração que eles nos apresentem o projeto da FINEP que apresentem o projeto para fazer o laboratório para montar o laboratório aqui dentro das nossas instalações que me tragam máquinas para mim fazer a mistura da borracha nós temos a patente a patente já está feito o pedido de patente

ENTREVISTADORA: vocês têm duas patentes não,

ENTREVISTADO 01: as duas já venceram então já nem estou pagando os encauchados que era o processo de pré-vulcanização e o tecido emborrachado duas patentes que a gente teve juntas que foram concedidas mas eu abandonei, eu tinha mais seis pedidos de patentes que eu abandonei antes da análise do mérito porque eu vi que era besteira ficar gastando dinheiro, tem que pagar todo ano, todo ano e depois alguém vai fazer e eu não tenho como patente de processo é complicado não tem como, não adianta eu vi nessa pré-vulcanização do látex eu tenho três já genéricos que estão utilizando o nosso processo que nós desenvolvemos na pré-vulcanização o pastor lá da UNB em Brasília da Química, meu amigo ele mas ele criou o genérico um compósito polimérico para vulcanizar previamente na forma líquida ainda o látex borracha que está inserida dentro do látex então ele fez a folha semiartefato que ele criou, eu vou brigar com ele?

ENTREVISTADO 01: o meu direito é meu, eu tenho patente mas eu não vou discutir criar uma polêmica aí em cima daí ela vê ele bem e passa essa tecnologia para Tainá, por exemplo pré-vulcanizar o látex que ela usa para uma máquina que ela desenvolveu para emborrachar barbante ela desenvolve uma máquina com um rolo de barbante lá e sai emborrachando para fazer os colares dela em biojóia, perdeu a característica totalmente da tecnologia porque o nosso barbante é feito manual o cara pega o látex pré-vulcanizado, vai passando estica um barbante de 50 metros lá e passa, faz colorido faz colares bacanas agora é porque ela quis dar volume no barbante porque tem a C&A ou não sei quem lá quer não sei quantos mil metros ou rolos de barbante emborrachado para lançar moda para não sei o que bom, monta uma fábrica, então não uma maquininha para emborrachar barbante e vendendo a comunidade, vendendo floresta em pé, vendendo não sei o que não tem lógica e o pastor é que alimentou isso pela técnica pela patente nossa poderia estar cerceando isso mas não vai fazer ressurtir resultado nenhum

ENTREVISTADORA: e você é a patente da sola, né?

ENTREVISTADO 01: da sola, daí nós fizemos compósito biodegradável de borracha com fibras vegetais então essa patente eu quero transformar em borracha injetável

ENTREVISTADORA: seria uma outra patente seria,

ENTREVISTADO 01: não sei acho que....

ENTREVISTADORA: a mesma patente com incremento...

ENTREVISTADO 01: um incremento que eu colocaria um processo de pesquisa que eu vou desenvolver agora com resinas nossas da Amazônia com óleo vegetal fazer granulozinhos de borracha em vez de vender placa de 25 quilos que vai ser alimentada em moldes eu vou fazer grânulos que você coloca um protêiner, aperta um botão regula bico injetor coloca lá, preenche, gosto de ter uma sola pronta do outro lado cara, se eu fizer isso eu mudo a realidade das indústrias de calçado do Brasil só não uso borracha natural em processo sustentável porque a borracha não é injetável se a borracha for injetável toda indústria de calçado vai querer essa borracha aí eu coloco a borracha da Amazônia inteira dentro do processo vendo o valor agregado e sustentável então é um sonho meu de fazer isso só que para isso eu vou ter que montar uma estrutura de laboratório de ter algumas ICTs que se envolvam nessa área da pesquisa nós estamos conversando com SENAI

ENTREVISTADORA: o pessoal do Parque de Ciências e Tecnologias não tem essa competência né nessa área

ENTREVISTADO 01: não tem eu estive muito lá na UFPA no laboratório de química tem um laboratório bem estruturadinho mas a professora que coordena o laboratório diz, nós só trabalhamos com borracha regenerada não queremos trabalhar com borracha natural aí eu ta eu queria fazer os testes lá eu tinha um projeto de CNPq nós somos

ENTREVISTADORA: como inventor....

ENTREVISTADO 01: eu tenho um acordo de cooperação técnica entre o CNPq e o PoloProBio o PoloProBio é uma ICT eu tenho tudo dentro do estatuto do PoloProBio, PDI pesquisa, desenvolvimento de produto aplicação de tecnologias sociais tem tudo dentro do nosso contexto, é uma OSCIP então eu trabalho com duas CNPJs a comercial, industrial que é a Seringô e a PoloProBio que é pesquisa, desenvolvimento tecnológico aplicação de tecnologia social qualificação do seringueiro então eu tenho um viés, assim a PoloProBio, bem mais aberto mas não comercial eu não compro e vendo nada entendeu?

ENTREVISTADO 01: ela é para isso foi estruturada com essa finalidade mas ela não tem hoje um químico dentro ela entra no processo de um projeto desse da finep mas eu tenho que trazer alguém para um laboratório estruturado, se a gente conseguir montar o laboratório, beleza o PoloProBio é detentor desse imóvel aqui, é dele, é o CIP fábrica que nós temos 58 hectares 50 hectares de área, dois lotes com galpões de quase 4.000, 3.500 metros de área construída ali da fábrica com alojamento, com centro de treinamento é bem grande é grande, a fábrica em si, só que é estrutura rústica não tem galpões modernos, é um galpão se você ver as vigas em cima que foi feito ainda no machado nem serra nem motosserra quando você vê as vigas em cima pô, isso aqui foi feito no machado ainda quem que fez isso? Quantos anos? Entendeu?

ENTREVISTADO 01: Eu não quero demolir se eu for fazer uma estrutura metálica daqui uns dias daqui uns tempos lá, eu vou manter esse galpão, talvez um museu alguma coisa assim porque tem história nessa área a gente comprou de uma assim, sorte na vida o Projeto FINEP me trouxe uma máquina micronizadora de caroço dessa ilha, veio pelo Projeto FINEP porque eu queria padronizar a cor do artesanato nem sonhava com calçado ainda nem com caroço do açaí então eu comprei essa máquina, Projeto FINEP para me triturar, pegar pedacinhos de cavaquinhos de madeira de cores diferentes e fazer uma fibra vegetal para colocar no artesanato, para dar uma cor padrão no artesanato porque eu ia nas lixadeiras de móveis pensando em fazer uma cor no artesanato a fibra estava toda misturada fazia um escangalho tinha um padrão de cor então foi essa uma das pesquisas minhas da FINEP foi a compra dessa máquina para mim fazer essa aí veio o caroço do açaí, pô, é um caroço do açaí, montamos a fábrica começamos a queimar e pensamos em quebrar esse caroço do açaí será que a fibra dele é boa para fazer uma mistura e aí o composto poxa vida, deu muito certo com a borracha a dureza do calçado eu consegui fazer pela fibra que era muito flexível então eu comecei a usar em grande escala no calçado toda a nossa mistura e aí veio

ENTREVISTADORA: e o caroço você compra de batedores locais?

ENTREVISTADO 01: nem compro eu vou na beira dessas batedeiras no dia que estão batendo pego ele fresquinho bem do dia mesmo para não pegar ele já em estado de decomposição para não ter risco de eu contaminar o meu calçado seco, dou uma lavada nele e seco a fibra tiro aquela fibra externa que é mais longa os fiapos da peneira quebro ela primeiro numa batedeira não na micronizadora tiro os fiapinhos na peneira da primeira quebra e solto aquela fibra externa aí o segundo jogo na micronizadora já vai saindo, passo duas vezes na micronizadora para estar bem talquinho mesmo aí eu toco umas 5 toneladas dessa fibra batido já em estoque para começar a misturar dei uma parada agora, não estou misturando dei umas 20 toneladas de borracha que eu não estou misturando porque se eu tiver muita dificuldade de processamento dessa fibra na indústria, eu vou usar borracha natural mesmo, pura não vou forçar barra para uma indústria de calçado se não conseguir vender porque tem indústrias que estão testando eu já tenho algumas que aprovaram por exemplo a Franca nós tivemos uma grande lá que era calçada do Amazonas, já aprovou nosso material e tal, toparam trabalhar com essa fibra misturada já tem uma marca consumindo um tênis que deve lançar breve e agora eu vou esperar se eles toparem também fazer o nosso calçado lá então são coisas agora que a gente vai conversando eu quero ter no mínimo umas 10 indústrias de calçado que testem o nosso produto, que digam nós queremos trabalhar com produto algumas disseram, olha, o produto de vocês vai contaminar minhas máquinas porque tem a fibra porque essa fibra é um lixo, um resíduo que no nosso calçado não pode ter esse resíduo, então às vezes na máquina fica lá uma beirinha eu acho que é besteira deles eles não estão querendo trabalhar então inventam uma desculpa para dizer eu não quero trabalhar com o produto de vocês, mas eu não quero dizer que eu não quero eu vou dizer que ele está contaminando as linhas do nosso entendeu?

ENTREVISTADO 01: eu acho que é isso, se eles fossem fazer a mistura, pegar o pó e pegar a borracha e fazer a mistura lá, daí sim o pó ia sair realmente fosse volátil alguma coisa ia contaminar mas se eu já incorporo na borracha aqui já vai na placa lógico, ele vai bater novamente no bambu e vai incorporar alguns outros aditivos para poder adequar o produto ao processo fabril dele, tudo bem mas não vai voar pedaço de fibra que já está grudado na

borracha, simplesmente ele vai colocar algo a mais que vai ficar ali então é isso que a gente tem que ver tem que evoluir

ENTREVISTADORA: além da borracha, o que mais vocês usam?

ENTREVISTADO 01: tem uma série de produtos aí, vamos lá a sola é a borracha com a fibra, a palmilha é a borracha com fibra, essas placas de reforço que você está vendo ali essa aqui no calcanhar é borracha, placas de borracha prensada que a gente fabrica aqui também a juta é a CTC que fornece aqui em Castanhal o tecido de juta a fita que é o cadarço é a fita de juta também fornecida por uma lá de baixo que comprou a juta da CTC e fez a fita então é material amazônico todo o algodão que a gente usa no forro é algodão orgânico da Paraíba da tecelagem lá do pessoal da Paraíba que tem certificado de origem de orgânico a espuma que está dentro desse tênis aqui é uma espuma de látex natural espuma de látex eu tentei produzir de látex, não consegui dá para fazer e é um processo não difícil mas pelo fato de não ser químico mas eu cheguei a comprar todos os ingredientes necessários para se transformar o látex ele tem que ter o choque térmico para a espuma você tem que bater ele com a espuma, com um espumante que forma os poros nele, faz uma espuma você tem que laminar essa espuma e aí você tem que colocar o choque térmico para ela não as bolhas ele coagular para as bolhas ficarem para formar a espuma então eu achei muito complexo muito difícil de fazer e parei, desisti da ideia, da pesquisa e aí eu fui buscar quem no mercado que fabrica espuma de látex natural para poder inserir antes de eu fazer isso ainda eu tentei expandir a borracha na fábrica para fazer uma borracha expandida para forro fiz, fiz um lote de 200, 300 pares de tênis com essa espuma com essa borracha expandida ficou muito pesado o tênis porque a expansão não foi tão forte quanto você fazer uma espuma então o tênis acabou ficando pesado eu desisti da ideia também e aí eu descobri uma empresa lá no sul que tem látex espuma de látex não produzida no Brasil vem de fora, mas eles importam essa espuma de látex e fornecem lá para fazer espuma aí veio a pesquisa minha da cola para fazer a colagem a melhor cola que tem hoje é PU, que não é recomendado não é correto ambientalmente usar então eu descartei a possibilidade de usar PU tem que ser uma cola à base d'água essa cola à base d'água não tem a mesma resistência da cola de PU essa aqui fica colada com PU aí o primeiro lote porque eu não, não é que eu não consegui o cara que montou para mim o tênis então hoje eu estou montando a segunda leva já desse tênis aqui vai ser com cola à base d'água e vai ser costurado sim, porque aqui não tem costura não tem costura, mas tem já linha nossa matriz que produziu para costura então ele vai ser costurado essa próxima leva a juta que é a fita deu problema quando eu joguei na máquina de lavar para testar a resistência dele esgarçou, foi rapidinho essa fita então o que eu fiz para você pode ver a ponteira desse cadarço é uma ponteira produzida é um plásticozinho que não sei o nome que dão, é um petróleo na ponteira dele pode ver lá que é um plástico

ENTREVISTADO 01: esse aí eu fiz lá no sul aí quando eu vi que esgarçou o que eu fiz, eu comprei a fita, os rolos de fita cortei no tamanho certo de um metro e vinte e cinco que é cada cadarço desses dei um banho de látex nessa fita para tornar resistente e fiz a ponteira de borracha essa ponteira aqui não tem mais plástico, então o cadarço daqui para frente ele vai ser totalmente sustentável também, não vamos usar nada então você vê que tudo você vê essa parte da marca aqui eu que fiz uma matriz com essa logo nossa esse aqui é o látex aplicado e prensado na máquina depois, então eu ponho látex colorido em cima da chapa com duzentas e poucas marcas dessa, limpo e ponho outra cor de borracha atrás e prenso aí

sai a marca com fundo colorido diferente então a gente desenvolveu vários processos simples mas que todos eles tem a sustentabilidade dentro do processo geral dentro desse tênis ainda desse cabedal aqui você tem um reforço que eles chamam que eles colocam que é a biqueira aqui dentro tem uma peça mais dura por aqui né por dentro e aqui acho que no calcanhar também tem uma peça por dentro né então eu estou tentando ver lá embaixo que material sustentável que eles tem para substituir essa pecinha interna porque eu não quero colocar....

ENTREVISTADORA: hoje é plástico?

ENTREVISTADO 01: é um plástico é um plástico mais rígido que eles colocam nessa aqui eu coloquei está escondido dentro vai mas não é isso que a gente tem que ter o conceito descrever quando eu fiz o catalisa do Sebrae eu desenvolvi uma placa de borracha mais dura para fazer isso aí não dei segmento agora eu quero ver se não descobri material lá embaixo para fazer essa leva dos mil que eu quero fazer eu vou fazer aqui eu já tenho mais ou menos o caminho para fazer ela e aí nós temos a patente da sola porque nós temos os dois pés aí se você pegar um outro pé o

ENTREVISTADORA: a outro pé está escrito borracha da Amazônia

ENTREVISTADO 01: os dois mas aqui é a folha do cacau imitação da folha do cacau risco da seringueira um corte amazônico outro pé desenho marajoara diferente um pé do outro e aí eu patenteei isso como desenho industrial

ENTREVISTADO 01: nós temos vários para a proteção da patente da composição nós temos a proteção do desenho industrial de calçado sustentado entendeu eles vão avaliar como que está a empresa para eles aprovar o selo eles tem que ter não tem que ter problema trabalhista nenhum, não pode ter problema com máquinas, todas as energias das máquinas, não pode ter falha no licenciamento, na prefeitura com todo o alvará, enfim tem que estar tudo legalizado a parte documental da empresa eles te dão um selo de 40% de sustentabilidade com isso mas a partir do momento que você recebe esse selo começa o início de melhoria conquistar os outros então sai de bronze para prata que vai de 40% a 60% aí eles vão ter alguns critérios que eu não analisei com profundidade quais são, mas eu acredito que todos os outros critérios depois que eu legalizar a empresa direitinho, não vão ser difíceis, porque daí entra matérias-primas, entra as parceiras que produzem o calçado, também tem que se adequar as normas vai para prata de prata de 60% a 80% vai para ouro e de 80% a 100% vai para diamante são poucas marcas que tem que atingem o diamante de 80% a 100% de sustentabilidade eu quero chegar lá muito rápido eu quero estar com assim porque nós temos matérias-primas tem certificação de origem tem a rastreabilidade, tem todo o conceito e todas as perguntas que ele tem a ouvir são mais de 80 perguntas que é, questões que eles vão verificar com a auditoria deles para dar o selo então você que tem que responder primeiro, eles vão avaliar a resposta e vem olhar se efetivamente aquilo que você respondeu bate com a realidade e aí eles vão aumentando o nível eu acho que tem umas 3 marcas se não me engano, o Lauro estava me falando que conseguiram chegar no diamante mas quando chega nós estamos assim, usando reciclados, usando não como nós que não utilizamos nada de reciclado, é tudo natural origem, os elefantes renováveis daí ele disse também, olha, mas tem alguns que as empresas só certificam um modelo de calçado não é a

ENTREVISTADORA: não é todo o processo o processo,

ENTREVISTADO 01: então ele vai certificar o tênis modelo tal sustentabilidade desse produto e eu não estou pensando nisso, eu quero fazer o processo inteiro entendeu, a fábrica inteira porque, lógico que de repente eu vou ter linhas que podem ser mais, não tão sustentáveis colocar por exemplo um EVA verde no processo produtivo EVA verde é uma um EVA produzido a partir da cana de açúcar é sustentável? isso é questiona isso é muito questionável para conseguir o EVA verde o que que usa lá, de que forma que é feito como que se trabalha isso então eles não se não abrem para dizer, ah, é de cana de açúcar será que só pelo fato de ser de cana de açúcar tem uma base de cana de açúcar a gente não sabe o que tem mais tem mais dentro, quais outros aditivos que se usou para chegar nele já teve gente da área mesmo, que chegou para mim e disse olha eles estão enganando não tem diferença o EVA com o EVA verde eles só inventaram essa história para a mídia para vender melhor, mais caro para poder vender produto mais caro para dizer que é sustentável mas é o mesmo produto se você analisar os produtos e for mandar para o laboratório isso a gente é de laboratório me dizendo lá da área de calçada teve um projeto que a gente está aí para lançar em breve uma colab aí o cara disse, olha, eu deixei de, de fechar com a verde, a veja porque eles não abrem o processo deles e eu fui avaliar e vi que não é sustentável eu não vou misturar o produto na minha loja, as camisas que eu uso, o processo todos os outros produtos que eu tenho a colocar um calçado no meu portfólio de vendas o meu conceito é um artista famoso que vai lançar com a gente um tênis mas eles querem o cabedal dele com a arte dele eu abri eu entro com a sola, entro com o processo todinho e vocês entram com eu entro ele não quer colocar juta no cabedal ele vai colocar pet da EcoSimple da tecida de pet com o desenho dele, a própria fábrica da EcoSimple já está produzindo a estamparia dele então já vai entrar a linha de produção a arte dele colocando com a nossa sola, com a nossa marca as duas marcas, ele com o design dele em cima vamos usar mesmo a matrizaria e mesmo as formas nossas mas só o cabedal com o visual dele é rápido isso para fazer vou fornecer até ao fabricante nosso e vai fabricar para ele não é muito mas é uma maneira diferente de comercializar lá nos Estados Unidos, é colocar produto no Brasil e no exterior

ENTREVISTADORA: e é uma forma também de divulgar quando você faz as colab

ENTREVISTADO 01: eu quero divulgar nossa marca, não temos nada conhecido ainda eu quero divulgar a borracha da Amazônia e ser em boa eu quero ser uma referência não averte dizer que consome 700 toneladas de borracho da Amazônia nos tênis deles não sei onde não sei onde que eles estão consumindo, mas enfim....

ENTREVISTADORA: e nem como eles consomem....

ENTREVISTADO 01: onde que eles compram

ENTREVISTADORA: qual o impacto para as comunidades

ENTREVISTADO 01: aí eles usam o selo da Ecosert, Ecosert diz o seguinte comércio justo, selo de comércio justo vai lá, eles não auditam, eles vêm vão lá no seringueiro quanto você está recebendo por quilo da borracha 17 reais ou 20 reais não sei lá quanto estão pagando, mais ou menos isso subsidio todos mas quanto você vendeu pra vert não perguntam estão

pagando para você, estão, estão pagando 20 reais mas quanto você vendeu, eles não dizem não checam se você tem 700 você entendeu a lógica? então eu comprar 10 quilos é diferente de comprar 700 mil quilos eu posso muito bem comprar 10 quilos da Amazônia e comprar 699 lá no sul que a borracha lá está 7 reais aqui o custo nosso vai para 20 o quilo

ENTREVISTADO 01: custo de produção há muita diferença de 7 para 20 ninguém vai pagar 20 você pode comprar por 7 lá e a qualidade é a mesma entendeu? o jebe é o mesmo jebe que dizem que estão comprando aqui é o mesmo não vai ter diferencial até teria se fosse produzido aqui mas como é produzido lá, então não tem diferencial

ENTREVISTADORA: tem também muito esse tipo de concorrência que não é adequada ou justa

ENTREVISTADO 01: então a gente sofre muito com isso de você estar em um ambiente que você quer que a coisa flua que tenha rastreabilidade que as pessoas realmente, o consumidor não seja enganado por produtos que ele está comprando pensando que está ajudando a Amazônia que está contribuindo e no fundo estão sendo enganados mas é assim a vida é essa a gente tem que fazer o nosso papel, o nosso trabalho e eles vão encontrar o deles lá na frente, uma hora cai do cavalo, uma hora dá um passo infalso não precisa a gente tentar se preocupar com isso tem que se preocupar com a gente com fazer a coisa certa e deixar a coisa fluir é isso

ENTREVISTADORA: para finalizar acho que também você já está com fome agora é o almoço já são uma hora duas perguntas uma você tem então o programa do governo do estado que apoia e tem pelo plano da bioeconomia nacional, o subsidio ....

ENTREVISTADO 01: que é PGPMbio, esse é um programa é bioeconomia sócio biodiversidade é uma outra denominação lá acho que quando eles criaram esse programa não tinha a terminologia bioeconomia ainda, era produto da sócio biodiversidade então é o Brasil inteiro que abrange esse programa todos os produtos da sócio biodiversidade pinhão lá do sul tem subsídio, o açaí teria subsídio se o preço dele não fosse maior do que o preço mínimo mas é, então ninguém se preocupa de ir atrás da Conab mas quando você chega em produtos que são subvalorizados como a borracha que é a commodity que controla o preço então eu acho que isso é sacanagem da própria commodity de baratear demais o preço pra que o produtor possa acessar esse recurso e pra eles a indústria fica mais barata então eles manipulam isso pra poder ter o caso da borracha então é isso

ENTREVISTADORA: o planbio aqui do estado você acha que

ENTREVISTADO 01: eu não conheço o programa...

ENTREVISTADORA: eles não estão atuando nessa área?

ENTREVISTADO 01: pode ser até que esteja que não tenha procurado eu ouvi falar muito agora nesses tempos sobre o planbio mas não aprofundei a busca eu francamente eu estava pensando de alçar voo de colocar o produto no mercado sem depender muito de programas de governo mas eu estou vendo que está sendo difícil porque a gente está numa região da

Amazônia que tem uma logística muito diferente o produto não é tão simples pra você transformar ele então eu tenho que buscar alternativa de pesquisa pra melhorar pra gente fazer ela fluir sozinha depois porque se a gente conseguir transformar uma borracha facilitar o uso dela injetável nós vamos ter a caminhar sozinhos aí o projeto vai poder remunerar bem esse dinheiro pela borracha porque nós vamos ter um produto que a indústria calçadista vai querer que é uma borracha sustentável e de fácil manuseio que molda fácil entendeu?

ENTREVISTADO 01: a partir desse instante eu tenho certeza que vai ter volumes grandes de produtos que eles vão querer e vai ter o produtor também vai produzir, por quê? porque a gente vai atribuir valores eu acho que a gente tem que entrar na pegada do carbono também até agora eu sei que está andando muito isso hoje, já estou falando em muitos lugares de crédito de carbono de liberação de crédito de carbono mas até agora a política da forma que eles estão colocando o crédito de carbono eu acho que não sei se vai funcionar para a base talvez funcione para o meio para quem está articulando eu acho que vão arrecadar muito dinheiro com isso e a base vai eu falo isso porque uma empresa me procurou recente de São Paulo ela é filial aqui em Belém e estão com um projeto acho que de um milhão de hectares de área de crédito de carbono que estão lá encostando na Colômbia, Peru, Colômbia lá do Acre, Amazonas aquele canto ali e eles me convidaram porque queriam que eu fosse repassar essa tecnologia da borracha para o público lá porque ali tudo tem borracha eu conheço toda aquela região, o Acre quando eu estive no Acre eu fui para Bolívia Peru todo o Acre, sul do Amazonas ali toda aquela região, ali é muita borracha e entra na Colômbia também para dentro da Colômbia é muito então eles disseram que houve uma demanda dos seringueiros que estão não sei quantas mil famílias que estão que moram nessa área que eles estão desenvolvendo crédito de carbono e aí eu perguntei para ele como que processar não, a gente capta o crédito de carbono e nós ajudamos as comunidades a se desenvolver então a gente leva cursos disso, cursos daquilo, melhora com infraestrutura as comunidades mas o dinheiro fica com eles, eles que vão então isso aí é engraçando, é engordo é você fajutar vamos dizer, pegar onde ficar com o grosso do dinheiro e aplicar um pouco 10%, 15% lá na base eu acho que seria o contrário, o crédito tinha que ir lá

ENTREVISTADORA: Eles pegam taxa de administração e a comunidade os recursos,

ENTREVISTADO 01: sim, a empresa pode cobrar eu acho justo, ela está desenvolvendo ela tem que ter o custo da administrativa, de projeto de captação do crédito de carbono fazer toda essa logística mas repassa integralmente o dinheiro para a comunidade fazer o que ela quer fazer

ENTREVISTADORA: até porque a comunidade tem empoderamento em si se não ela vai ficar sempre parece que ta .....

ENTREVISTADO 01: pois é mas a gente faz assembleias lá, faz reuniões e se debate, faz eu sei como que esse pessoal está acostumado a trabalhar sabe o que faz? lista de presença, sem título em cima, assinem aqui a presença de vocês em uma reunião faz a reunião, depois vai lá e imprime assembleia de reunião para decidir tal, tal, tal e daí o conteúdo da ata pegou a lista de presença, a ata vai fazer do jeito que eles quiserem aí pega assinatura de 1 e 2 conforme lista de presença anexa e valida tudo eu sei porque eu perdi o projeto do Fundo Amazônia por conta disso a ata é feita pelo próprio grupo do Fundo Amazônia do BNDES levaram, fomos

na comunidade eu fiquei dois anos com o projeto aprovado na PGTA se vocês olharem na página não sei se divulgam ainda no Fundo Amazônia editais do Fundo Amazônia foi edital em 2014 eu fui participar da reunião aqui em Belém fizeram três reuniões, uma no Acre, uma em Rio Branco outra em Manaus e outra aqui em Belém eu fui na terceira aqui em Belém e o cara me escanteou o cara do BNDES aqui, na reunião nossa, com presença da GIZ com presença do ICMBio com presença de várias instituições ele simplesmente olha pra mim no meio da apresentação que a gente fez reuniões, grupos e apresentaria uma proposta pra discutir no seminário preparatório do edital e eu fiz a proposta que eu ia apresentar mesmo e quando eu comecei a apresentar a proposta é pro Acre terra indígena Caxinavala do Acre envolvia umas quatro, cinco etnias umas quatro, cinco terras indígenas aí ele levanta e diz é besteira você continuar apresentando porque lá pro Acre você não vai conseguir aprovar o projeto porque os projetos do Acre já foram discutidos lá em Rio Branco na reunião aí eu peguei e digo eu sabia que o Acre é o governo do estado que controla o território a FUNAI é nomeada pelo governador do Acre os representantes municipais da FUNAI são nomeados pelo governo do estado então eles controlam muito o acesso às áreas indígenas lá no Acre mas eu não imaginava que o cara ia dizer isso abertamente eu sabia que era nos bastidores que ocorria então eles fizeram realmente uma reunião aí eu levantei e digo tá, meu amigo, me diz uma coisa eu conheço bem o ISA Instituto Socioambiental ele participou em Rio Branco? participou em Manaus? aqui ele não está eu faço uma aposta com você que ele vai ser o cara o empreendimento desse edital mais bem votado que vai ter, porque eles tem conhecimento pra desenvolver um projeto bom não precisa participar de reuniões preparatórias porque eles tem equipe pra isso e vão ganhar vão participar do edital, vão aprovar ah, né, não sei o que saiu pra escanteio e eu parei de apresentar na mesma hora tá, eu tá enviesado isso, esse edital eu tô abrindo mão então não vou participar mais mas eu falando isso pra não acirrar mais mas aquilo mexeu comigo agora que eu vou apresentar mesmo entendeu, aí que eu entro aí terminei de assistir a reunião no meio da reunião tocou meu telefone tava no silencioso, saí pra atender a senhora da IGZ, que tava lá saiu atrás, pensando que eu ia embora eu saí, chamei a mulher que tava comigo a Colaboradora, digo, vamos lá, que é uma telefônica importante pra nós dois vamos atender lá fora aí a mulher saiu pensando que a gente ia embora e ela disse, não, não vai pela conversa dele ele não faz parte do comitê que julga os editais vocês tem que apresentar a proposta digo, olha, eu larguei mão porque eu não queria mostrar mais minha proposta mas eu vou apresentar sim não pensa que eu desisto tão fácil e apresentei, fiz uma proposta enxuguei a proposta tava com cinco, seis etnias deixei uma só o povo Cachinauá, foi em vez de cinco terras indígenas dispersa concentrei em duas terras indígenas só Cachinauá da Nova Olinda Cachinauá da Alto Juru do Maitá em Taruacá e Feijó e foi aprovado oito propostas, deu vinte e duas propostas só no edital todo quatro milhões e meio de recursos pra oito cadeias produtivas eu coloquei nas duas terras indígenas borracha pesquisa pra caça com câmeras de vigilância porque tá perdendo muito poder de caça então eu queria saber quais as espécies que tem ainda que você pode, de repente, criar um projeto posterior pra alimentação indígena porque eles vivem a base de caça daí veio algodão tem algodão de árvores lá eles teciam na terra as mulheres indígenas fazendo algodão então eu coloquei comprando equipamentos cardã pra descaroçar o algodão maquininha pra tecer pra potencializar mesmo a produção farinha que eles já tinham conseguido fazer venda pra prefeitura pras escolas, a farinha deles lá, então eu coloquei a cadeia produtiva da farinha melhorando o forno e a própria variedade de mandioca que eles plantavam lá pra fazer então ia aplicar nisso a borracha, que com todo o projeto nosso de tecnologia social já tava lá evoluindo, então eu coloquei isso aí que foi uma coisa

assim projeto pra mudar a história deles, né o que que aconteceu eles começaram a exigir autorização da FUNAI primeiro, eu consegui autorização da FUNAI de Cruzeiro do Sul que tá mais perto, né deram a concessão eles não aceitaram, disseram que era a FUNAI de Brasília que deveria autorizar que eles não tinham autonomia pra autorizar a FUNAI local não tinha autonomia

ENTREVISTADORA: mas se não tinha autonomia é porque autorizou, né ah,

ENTREVISTADO 01: sim se não tinha autonomia não autorizava aí fomos pra Brasília, fui duas vezes em Brasília o cara que tava lá nem brasileiro ele é o representante da FUNAI nessa área tava todo enrolado não sei se era boliviano ou mas era nomeado pelo governador do Acre então ele tinha ordem pra não dar autorização e me enrolou, me enrolou, não deu autorização, não dava autorização eu sei que quando ele viu que não tinha saída, ele pediu o afastamento e o substituto dele me autorizou ele viu que não ia ter como segurar mesmo e ele não podia assinar porque o governador ia punir ele saiu pediu pro substituto dele assinar, assinou saiu a autorização, mais um ataque isso demorou quase um ano aí quando chegou a autorização que eles viram que ia sair eles pediram que as oito membros da equipe executora do projeto tinham que ter formação indígena pra poder executar o projeto tava formação indígena eu quebrei a cabeça, o que é formação indígena? formação indígena eu cheguei a conclusão que eles queriam que tivesse um nível superior, uma graduação em formação indígena onde que tem um curso desses? não tem então eles estavam exigindo algo que não existia obrigando a fazer mas eu já tava, já tinha desconfiado que o nosso projeto já tinha dançado porque na hora que saiu o resultado um mês depois eles colocaram o IAB como nona, classificada como uma reserva já pra que eles iam queimar a gente que era a última colocada pra pôr outra na sequência então eu digo, tá, nós já perdemos isso porque já colocaram a nossa que vai ganhar e o IAB elevou o nosso projeto mas daí eles pediram formação indígena sabe o que que eu fiz? Eu tava na UFAC o coordenador o antropólogo lá da UFAC era um dos da equipe

ENTREVISTADORA: foi aquele logo o primeiro da sua história é,

ENTREVISTADO 01: ele que me deu guarida pro projeto que me estimulou a fazer aí eu peguei e digo, ô professor, o que que a gente faz agora? eu já tava aqui no Pará o que que a gente faz agora? eles estão exigindo formação indígena ele disse pra mim vamos criar um curso de formação indígena aqui na UFAC um curso de extensão é, formação indígena, com todo o conteúdo programático do curso, carga horário, tudo fazer um curso e a primeira turma, vão ser os oito nós fazemos o intensivão dessa graduação em seis meses a UFAC titula todos os oito até os dois indígenas que faziam parte da iam fazer o curso de formação indígena fiz a grade montei direitinho o curso fui pra reitoria, aprovaram no colegiado da UFAC tudo direitinho eu mandei pra lá, disse, olha formação todos vocês antes de a gente começar a executar são quatro anos pra executar os seis primeiros meses, nós vamos todos eles ter a titulação de formação indígena porque nós vamos fazer o curso intensivo, vamos morar em Rio Branco seis meses todos, e vamos ter a titulação bom aí que eles viram que nós quebramos essa também e eles mandaram, olha a sequência as três mulheres do fundo da Amazônia, tinham que fazer uma visita à terra indígena pra poder ver se tinha sido debatido o projeto com a comunidade e eles tinham que fazer essa avaliação presencialmente

ENTREVISTADO 01: aí tudo bem eu digo, vamos lá, só que lá é rio muito seco, então só a partir do outubro que dá água, pois eles conseguiram a Embrapa do Acre fez uma mobilização, marcaram pra Janeiro porque os indígenas da aldeia em Janeiro a maior parte da cabeça pensante, o pessoal tá fazendo graduação em Feijó, que ali intervalar o que eles fazem de junho, de janeiro e julho modular então eles pegaram e disseram, não, vamos em janeiro porque tinha mais de vinte pessoas da aldeia que estavam fazendo graduação iam se afastar e lá ia chegar na aldeia, mandaram gente da Embrapa lá pra desconstruir todo o processo nosso da borracha, que tava acontecendo lá, pra eles não encontrar fizeram o nosso coordenador montar o fumaceiro lá de defumar borracha, porque eles queriam fazer uma coisa pra saber como que era quando defumava borracha no passado, que fazia mal pra saúde filmaram tudo isso, ele filmou dizendo que na verdade a técnica nossa era uma técnica do passado, que prejudicava a saúde do seringueiro que o seringueiro não se adaptou aos encauchados que ele usava o processo tradicional dele porque ele montou o fumaceiro lá pra defumar borracha, que era a época do passado e tal, tudo induzido pela Embrapa, pra fazer isso e aí nós fomos chegamos lá, antes de ir as três mulheres que iam uma que era uma advogada, pra fazer, lógico a documentação lá, essas coisas, preparar tudo, foi uma que era a chefe do setor lá de financiamento e a nossa que era responsável por esse projeto então fomos, né, aí elas começaram, onde que a gente vai almoçar no meio do caminho, onde que a gente vai fazer necessidade tem restaurante, tem hotel onde que a gente vai dormir eu digo, pô, vocês estão fora da casinha vocês conhecem a Amazônia, por acaso?

ENTREVISTADO 01: nunca tinham entrado na Amazônia cuidando fundo da Amazônia lá no Rio de Janeiro não conheciam nada, nada, nada da Amazônia tá, aí, Colaboradora e eu marcamos a data tal, prazo pra ir organizamos a logística pra ele, uma van de Rio Branco pra ir pra Feijó, Feijó descobrimos um barco bom, uma voadeira ali, uma lancha pra gente ir veio de água, então andava com ele lancha chegamos em Rio Branco ele disse, não, nós não vamos alugar a van, eu e Colaboradora fomos daqui o professor Jacó, que era o antropólogo tinha um agrônomo lá de Rio Branco, que ia com a gente não, nós não podemos andar junto com vocês vocês têm que ir nós vamos alugarmos uma F, uma Toyota aí, uma cabine dupla, pra nossa equipe do BNDES, mas nós não podemos misturar com vocês nós temos que viajar sozinhos somos proibidos de andar com ah, eu digo, pô tudo bem, então a nossa equipe não vai, vocês vão sozinhos eu não vou pagar aluguel de carro daqui, não vou pagar uma lancha lá de Feijó, vocês ir com uma lancha, nós com outra, porque não podemos misturar, então vocês me desculpem mas eu paguei minha passagem de Belém pra Rio Branco minha e da Colaboradora mas encerrou-se aqui a gente vai retornar, eu vou ficar aqui em Rio Branco nesse período e vocês vão sozinhos, com a caminhonete aqui com vocês, isolado eu vou avisar os indígenas lá, vão receber vocês, vão receber muito bem e vocês vão sozinhos aí ela disse então vamos fazer o seguinte a gente vai alugar uma outra caminhonete pra vocês alugar uma outra caminhonete pra nossa equipe de Rio Branco chegou lá em Feijó não acharam uma segunda lancha pra eles, só tinha uma lancha que não tinha outra, mas eles fomos na mesma lancha eles se isolaram, nós passamos um dia um dia de ida, outro dia de volta sem trocar uma palavra a equipe nossa com a equipe deles

ENTREVISTADO 01: chegamos na aldeia os índios recebendo a gente como sempre recebem com festividade os homens buscando as mulheres subindo o barranco indo, dançando até o pichal, dança carregando tal eu era a primeira vez que ia pra essa aldeia pra essa terra

indígena, então a Colaboradora não, a Colaboradora já não tinha mais esse ritual porque ela já era, já tinha sido batizada vamos dizer, lá na aldeia então ela não foi feito isso

ENTREVISTADO 01: vamos almoçar? eu ia dar ideia pra vocês ir almoçar não, vamos? vamos juntos? e aí com isso, só pra encurtar a história o que que aconteceu? quando pegaram, os índios pegaram dois índios pegando cada uma das mulheres pra dançar quando a mulher chega lá no centro do pichal que eles largaram, ela pegou a água derramou a água, lavou a mão assim como se o índio tivesse uma doença e todo mundo percebeu isso, os índios perceberam o cacique percebeu é, beleza e aí no dia que nós saímos, fizemos a reunião

Não identificado: já contou da bolacha?

Não identificado: da bolacha do biscoito que ela escondeu na sacola um biscoito,

ENTREVISTADO 01: Pois é essas coisas assim, bestas

Não identificado: o índio falou pro pai e aí quando foram dar a comida a gente dividia a banana, essas coisas a mulher, por exemplo, ela adora mas o banana cozida que ela tipo (Não ficou claro), bananazinha da terra e tal não podia, né? porque aquilo também é uma afronta aí ela foi passando aí quando chegou pra passar o cesto pra ela aí ela não, pra você não e aí eu gostava de banana você escondeu o biscoito da comunidade então você não vai compartilhar a nossa comida a gente vai compartilhar da sua eu lembro a mulher falando

ENTREVISTADO 01: pois é, aí veio o seguinte no dia da despedida nós fizemos a reunião lá, a reunião foi um vexame não fizeram nada, pegaram a lista de presença só, e aí fizeram ata depois, do jeito que eu te falei não produziram ata, não discutiram ata da reunião, fizeram, produziram ata depois, e eu tive acesso a essa ata depois eu tive acesso, porque eu briguei eu cheguei, daí bom, tudo bem, aí nós fomos é a despedida lá que eu tava falando, não apareceu seis horas da manhã antes de sair de barco não apareceu, todos os índios formavam acordavam cedo, faziam uma despedida assim também, do jeito que eles fizeram a recepção, não apareceu um índio não se despediram eu, para nós se despedir do cacique, depois eu fui na casa e já perguntei para o Zé, que é o nosso coordenador, o que aconteceu, ele disse, não, porque foi essa situação que a gente eles presenciaram, eles são pessoas que a gente não quer na nossa comunidade, não vão se despedir, não saíram, bom, chegamos é no dia que eu estava no Rio Grande do Sul dia que a Dilma foi é, empichada a diretoria do BNDES pediu demissão e aí o pessoal do Fundo Amazônia ligou para mim a diretora disse, olha, ontem houve a demissão da diretoria e o projeto de vocês foi indeferido, em ata, ontem pela diretoria, ontem na saída da Dilma porque eles engavetaram, enquanto não estivessem lá, eles não iam dar o indeferimento também, para a gente não poder brigar, isso dois anos depois né, provado e aí eu fiquei puto da vida né, porque você, quanto que a gente investiu para elaborar esse projeto, gastou energia foi pro ar, fez quando chegou na cheguei aqui, eu pedi liguei para o BNDES pedindo acesso, né eles disseram, nós não podemos liberar porque tem sigilo bancário, a gente não libera pô, mas nós vamos ver, nós vamos oficializar a carta, vocês aguardem aí que vai ser oficializado essa comunicação que a gente fez por telefone bom, chegou aqui, simplesmente seu projeto foi indeferido, não disse porque, não disse por nada aí eu liguei para a ouvidoria, né aí a ouvidoria me falou essa, que eles não poderiam liberar essa documentação, aparecer do indeferimento daí eu reclamei, digo pô, mas nós

somos interessados, queremos ter acesso e eles disseram, você tem que vir aqui no Rio de Janeiro para pegar, nós podemos liberar você tem o documento que você representa a empresa, a prova que você é, nós vamos liberar para você mas não vamos mandar por escrito você vai ter acesso, vai ler, mas não vai poder ter o documento aí eu peguei e digo, não, mas eu não quero ir pro Rio, já gastei muito dinheiro com isso, eu quero ter acesso de uma forma oficial nessas alturas eu procurei o Governador do Estado do Pará, o Governador do Estado do Pará estava como ministro da época ele transitou da Dilma para o Temer, ele continuou como ministro foi um dos que conseguiu conviver bem com os dois governos aí eu peguei e consegui ele me garantiu uma audiência para Brasília, fui em Brasília falei com ele, me deu 15 minutos de tempo lá em Brasília e ele mandou uma pessoa para o Rio de Janeiro, ter acesso ao processo o cara trouxe me entregou a última folha do processo, que tinha o resumo aí ele disse olha, eles pediram para não liberar mas eu vou te liberar essa última página e tem o seguinte esse processo não volta não adianta nem politicamente eu querer mexer você pode apresentar um novo processo, não tem nenhuma restrição para vocês lá, mas esse processo não volta, quando eu peguei e li o resumo eu já li, fizeram um scam garden em cima, dizendo que eu estava exercendo muito paternalismo que eu não tinha nenhuma técnica de aproximação deles com os indígenas que o projeto seria totalmente sem resultados até um monte de mentiras, eu tenho esse arquivo guardado aqui, bom, mas daí eu cheguei aqui de volta com esse resumo eu mexi de novo com a ouvidoria, mas esculhambei eu digo, olha, eu quero ter acesso ao integral, eu tenho aqui a última página que o ministro lá me conseguiu aí eu quero ter acesso a todo o processo e não vou no Rio para ter acesso não eu quero ter acesso aqui e não parar vocês tem uma representação do BNDES aqui em Belém manda pra mim aqui que eu vou receber aqui em Belém e aconteceu, daí eles abriram pra mim, mandaram pra Belém aqui eu fui lá, fizeram assinar o documento que eu não ia usar esse documento pra mover ação contra o Banco, que eu não podia divulgar na mídia nada do que estava nesse processo, fizeram eu assinar que eu não faria isso nada, mas eu tive acesso, me deram 40 e tantas laudas eles fizeram com a ata pegando partes da ata que eles não me deram a ata mas me deram, mas descreveram todo o processo cara, assim me colocaram assim zero esquerda totalmente que não ia fazer nada, não ia ter nada, né, eu respondi ainda, tentei argumentar, mas não teve sem êxito, eu sabia já que depois que acontecesse isso mas foi um dos projetos mais traumáticos que eu tive. Aí vamos lá, deixa a gente comer alguma coisa e dar um pulinho lá na Fábrica pra você conhecer nossa gente.