

Projeto



Realizado por:



Financiado por:



DIAGNÓSTICO PFNM - Produtos Florestais Não Madeireiros (CADEIAS PRODUTIVAS EM JUTAÍ – AM)



Foto; Diogo Giroto / Arquivo OPAN.

Jutai – AM

2015

**DIAGNÓSTICO PFNM - Produtos Florestais
Não Madeireiros
(CADEIAS PRODUTIVAS EM JUTAÍ – AM)**

Consultores

Diogo Henrique Giroto
Magno de Lima dos Santos

**Jutaí – AM
2015**

Agradecimentos

"A todos que contribuíram direta e indiretamente na realização desse trabalho"

"As comunidades indígenas e não indígenas que pararam seus afazeres para conversar e dedicar seu tempo ao levantamento de informações"

"Aos membros da COPIJU por dedicarem seu tempo a nos acompanhar em algumas etapas"

"A equipe da OPAN (Vinicius, Leonardo, Rodrigo, Edemar, Rodrigo Tawada, Dafne e Evaldo) pelo empenho e dedicação em contribuir para realização desse diagnóstico"

Sumário

Agradecimentos.....	3
1. INTRODUÇÃO	5
2. EXTRATIVISMO EM JUTAÍ	6
3. APRESENTAÇÃO DOS EIXOS DE ATUAÇÃO DO PROJETO PARA AS TERRAS INDÍGENAS BENEFICIADAS EM JUTAÍ.....	8
4. REGULAMENTAÇÃO E PLANO DE MANEJO PFNM KATUKINA	11
5. OBJETIVOS	12
6. DESCRIÇÃO METODOLÓGICA	13
7. DESENVOLVIMENTO.....	15
7.1 BAIXO JUTAÍ E SOLIMÕES.....	16
7.1.1 IGARAPÉ MACARRÃO	18
7.1.2 RIO COPATANA	24
7.1.3 RIO SOLIMÕES.....	27
7.2 KATUKINA DO RIO BIÁ.....	29
7.3 RDS CUJUBIM	40
7.4 COPIJU.....	45
7.5 MERCADO DE JUTAÍ.....	48
8. DISCUSSÕES E RESULTADOS.....	56
9. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	58
10. REFERÊNCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	61
11. ANEXOS	62
ANEXO I.....	62
IGARAPÉ MACARRÃO.....	62
ANEXO II	74
RIO COPATANA	74
ANEXO III	91
RIO SOLIMÕES.....	91
ANEXO IV.....	93
KATUKINA	93
ANEXO V.....	157
RDS CUJUBIM	157
ANEXO VI.....	169
FICHAS.....	169

1. INTRODUÇÃO

Os produtos resultantes do Manejo Florestal Comunitário e Familiar (MFCF) e das áreas comunitária da Amazônia adquirem importância crescente tanto para os mercados como para a conservação.

Por isso, têm inspirado a formulação de políticas públicas. Apesar de sua participação restrita no cenário nacional, o manejo florestal possui potencial de crescimento, desde que consiga superar desafios, como a complexidade do marco legal que regula o setor, a melhoria da qualidade da produção e o desenvolvimento de estratégias para agregar valor aos produtos.

Investir em MFCF representa uma forma de fortalecer a gestão territorial e a governança florestal, com geração de renda por meio do uso planejado de diferentes tipos de recursos pelas populações locais.

Os Produtos Florestais Não Madeireiro (PFNM) representam uma grande gama de produtos, que vai de alimentos, como frutos e castanhas, a óleos, resinas e diferentes tipos de borrachas, matérias primas de artesanatos, como fibras, cipós, raízes, para citar somente alguns. Praticamente de todas as partes de plantas é possível extrair óleos e essências, abrindo ainda mais a gama de produtos de uso cosmético, medicinal ou industrial.

Dada essa diversidade, os parâmetros ecológicos, sociais, econômicos e tecnológicos variam muito de um produto para outro e nas distintas regiões. Assim, projetos visando este setor também podem englobar grande diversidade.

No entanto, a maioria desses produtos é comercializada em pequena escala, de maneira informal e praticamente sem documentação, resultando na invisibilidade econômica dessa atividade florestal.

Atualmente existe uma ampla gama de análise de gargalos e desafios para o manejo florestal comunitário, que também acolhe as demandas articuladas pelas representações da sociedade civil nos vários encontros nacionais e regionais sobre o tema.

Os principais gargalos, considera os elementos internos e externos, vinculados aos aspectos financeiros, técnicos, sociais e legais.

Tendo em vista essa diversidade é de suma importância conhecer afundo os aspectos que influenciam cada produto em seus aspectos positivos e negativos, trazendo uma visão global dos elos que compõem a cadeia produtiva como um todo.

Esse conhecimento é um desafio posto, abrir canais de diálogos entre os diversos elos da cadeia levando em consideração os interesses e expertises de cada

um, pode ser um primeiro passo para estruturação e definições de objetivos concretos do que se almeja alcançar.

2. EXTRATIVISMO EM JUTAÍ

O Município de Jutaí, está localizado no interior do estado do Amazonas, na micro região alto - Solimões, sudoeste amazônico. A cidade está localizada atualmente na foz do Rio Jutaí, na confluência com o rio Solimões.



Foto: Magno Santos / Arquivo OPAN

O município segundo dados do IBGE- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística possui 17.992 habitantes, com uma área de 69.457,415 Km², tendo toda a sua área dentro do bioma Amazônico.

Possui uma densidade populacional de 0,24 hab./km² contando com uma imensa área rural na qual contêm mais de 97 vilas e comunidades rurais, das quais as mais importantes são: Copatana, Acapurí, Copessú, Porto Antunes, Pinheiro, Piranha, Marauá, Vila Efraim e Içapó.

Atividades Econômicas:

- Setor Primário

- Agricultura: não registra grandes índices de produção mas, destaca-se a cultura da mandioca seguindo-se abacaxi, arroz, batata-doce, cana-de-açúcar, feijão, juta, malva, mandioca, melancia e milho. Entre as culturas permanentes destacam-se abacate, banana, cacau (amêndoa), coco, fumo, laranja, limão, mamão, manga e tangerina.

- Pecuária: é incipiente, concentrando-se em pequena criação de bovinos e suínos.

- Pesca: merece destaque, apesar da carência de equipamentos adequados, principalmente gelo. Registra-se o apresamento de espécies como matrinxã, tambaqui, jaraqui, sardinha, pirarucu, pescada, tucunaré e pacu. O pirarucu e os peixes lisos são comercializados em Manaus e Tabatinga.

- Avicultura: voltada para a criação de galinhas, patos, perus e marrecos, destinados ao consumo local. Não gera renda para as famílias e não concorre para a formação econômica do setor.

- Extrativismo Vegetal: destaca-se como principal atividade econômica absorvendo grandes parcelas de mão-de-obra local. É atividade tradicional, onde se destacam as explorações de madeira, borracha, sorva e castanha, contribuindo para a formação da renda familiar e gerando divisas para o município.

- Setor Secundário

- Indústrias: olaria, padarias, marcenarias.

- Setor Terciário

- Comércio: varejista.

- Serviços: oficinas, cabeleireiros, costureiras e restaurantes.

As origens do Município de Jutai remontam ao século XVII, quando o jesuíta Samuel Fritz fundou a aldeia de Tefé. A região foi posteriormente objeto de disputa entre espanhóis e portugueses, vencendo estes, em fins do século XVIII.

Elevado a município, Tefé em meados do século XIX chega a ter uma área de 500.000 km². Posteriormente, ocorreram vários desmembramentos, dando origem a vários municípios, entre os quais em 1891, o de Fonte Boa. Em 1928, este município torna-se sede de Comarca.

Em 19 de Dezembro de 1955, pela Lei Estadual nº. 96 aproximadamente metade do território do município de Fonte Boa é desmembrado, passando a constituir um novo município, chamado de Jutai, cuja instalação se dá em 11 de abril de 1956.

Habitavam originalmente a região, hoje compreendida no município de Jutaí, os índios Katukinas, Tikunas, Kokamas e outros.

A parte oriental do rio Solimões na região da tríplice fronteira entre Brasil, Peru e Colômbia sempre foi objeto de disputa entre os três países.

A conquista européia dessa região por escravizadores e missionários, se deu em dois sentidos, portugueses, rio Solimões acima e espanhóis que desciam dos Andes equatorianos ou pelos rios Huallaga e Ucayali.

Nessa região a exemplo de quase toda a Amazônia foram estimulados a extração de produtos de origem animal e vegetal, essa prática foi realizada por dois séculos e meio de maneira rotineira usando trabalho forçado dos indígenas e seus resquícios perduram até hoje.

A partir da metade do século XIX, houve uma significativa mudança no modelo extrativista, a navegação a vapor liberou os remadores indígenas, o rio foi aberto a navegação internacional e a procura por borracha começou a se intensificar.

A crescente necessidade por mão de obra estimulou a imigração nordestina e os indígenas por bem ou por mal foram convocados a produzirem borracha. Nesse período provavelmente foi onde as populações indígenas decresceram mais rapidamente.

Em meados de 1912, com a queda do preço da borracha a região passou por um período de estagnação, mas o sistema de barracão ou aviamento pautado pela troca de produtos florestais a preços baixos, gerando grandes dívidas, continuou a vigorar, marcando as relações Inter étnicas da região.

Mesmo nos dias atuais essa região representa um grande desafio, tanto em termos científicos, como no ponto de vista de ocupação territorial pelos estados nacionais fronteiriços e pela nova ordem econômica de interação de mercados.

Os povos indígenas dessa região passam por um período de superar as heranças das mazelas sofridas durante os ciclos da borracha, o que inclui muitos casamentos interétnicos e terras habitadas por diversos povos.

3. APRESENTAÇÃO DOS EIXOS DE ATUAÇÃO DO PROJETO PARA AS TERRAS INDÍGENAS BENEFICIADAS EM JUTAÍ

Os contextos históricos que remetem a questão indígena no Brasil são carregada de desmandos, depredações e deturpação de terras e culturas. Por muitos anos lutou-

se por garantir espaços físicos para que esses povos mantivessem os seus aspectos físicos e culturais.

Essa luta se mantém até os dias atuais, ainda há muito que se fazer nesse sentido quando avaliamos o quadro a nível de Brasil. Mas é preciso reconhecer os avanços acumulados ao longo dos anos.

A Amazônia possui um território de 5.006.317 Km², dos quais 22,2 % são de Unidades de conservação (UC`s), 21,7% de Terras Indígenas (TI`s) um total de 43,9% de áreas protegidas que formam 2.197.485 Km², quase metade do território da Amazônia brasileira. Fonte:IMAZOM e ISA, 2011.

Mas há muito que ser feito ainda para que essas áreas sejam realmente protegidas, o que exige um esforço coletivo de governos, sociedade civil, povos e comunidades que tradicionalmente ocupam essas áreas.

É improvável que sozinhas essas populações tradicionais dêem conta de assumir esse desafio de gestão, tendo em vista o histórico a que foram submetidas e do atual momento de desconstrução de avanços conquistados a duras penas.

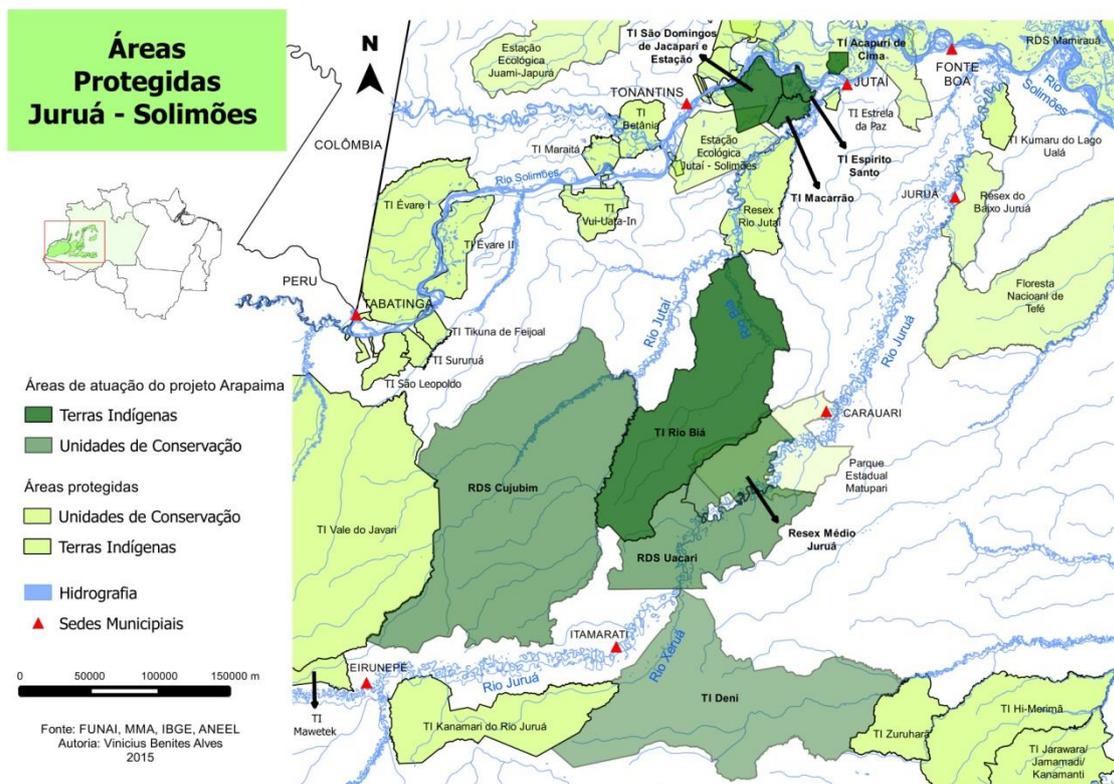
Mas vale ressaltar, que essas populações devêm ser tratadas como protagonistas, no esforço coletivo para manutenção e gestão desses territórios.

A OPAN - Operação Amazônia Nativa, organização não governamental que atua desde 1969 na defesa dos direitos humanos e de populações nativas e tradicionais, vem nos últimos anos atuando junto com seus parceiros, de maneira mais consistente e incisiva no desafio da gestão territorial. Que passa pelo protagonismo dessas populações, pela manutenção da cultura e modos tradicionais de uso do território, pela preservação e manutenção dos ambientes naturais e seus recursos, pela geração de renda e diálogo justo junto a comunidade envolvente e governo brasileiro.

Nesse contexto o projeto ARAPAIMA, Redes Produtivas é uma ferramenta utilizada pela OPAN, seus parceiros, associações e comunidades envolvidas, para encarar o desafio da gestão territorial qualificada. Dando continuidade a processos e esforços de vários anos de trabalho, criando ambientes políticos, sociais e econômicos; para que povos e comunidades tradicionais, tenham condições e informações, para enfrentarem de maneira mais justa e organizada, a defesa de seus direitos e interesses coletivos.

O projeto atua em duas regiões do Médio Rio Solimões, Carauári e Jutaí. Com o apoio do BNDS - Banco Nacional de desenvolvimento Sustentável e com o diálogo direto da OPAN junto aos povos e as organizações que os representam, foi construído o projeto, que tem 4 eixos principais, sendo eles; apoio as organizações e associações que representam as TI`s e UC`s envolvidas no projeto, apoio as cadeias produtivas dos PFNM, apoio a pesca manejada do Pirarucu e apoio a vigilância territorial.

O presente diagnóstico é fruto de uma parceria entre a OPAN e a NATIVAS Consultoria Ambiental, que em um esforço coletivo de seus técnicos, junto as equipes de campo da OPAN, realizaram em um total de 46 dias envolvendo deslocamentos e trabalhos nas comunidades, o diagnóstico dos produtos florestais não madeireiro no Município de Jutai - AM.



Fonte; Arquivo OPAN

Foram visitadas nessa atividade, 4 TIs, 1 UC estadual, em um total de 21 aldeias e 2 comunidades envolvendo cerca de 250 pessoas em reuniões e conversas para o diagnóstico. Houve ainda na cidade de Jutai reuniões formais e conversas informais, com equipe da OPAN, representantes de órgãos públicos, associações, cooperativas e comerciantes locais que trabalham com os PFNM.

Um grande esforço coletivo para apresentar, ouvir, discutir e entender o que já existe das cadeias desses produtos e o que pode ser feito para potencializar esses elos e seus produtos, respeitando o conhecimento, interesse e limitação de cada ator que compõem essa rede de produção.

Os resultados desse trabalho serão apresentados nas páginas desse diagnóstico. Há um grande desafio para os técnicos responsáveis por sistematizar e escrever esse produto em repassar em documento, toda a diversidade e riqueza de informações levantadas, com a responsabilidade e serenidade de apontar caminhos viáveis e que corresponda a diversidade de interesses e possibilidades, para que o

projeto ARAPAIMA, exerça a sua função social de contribuir para o desenvolvimento ambiental, social e econômico da região e povos envolvidos nesse projeto.

4. REGULAMENTAÇÃO E PLANO DE MANEJO PFMN KATUKINA

Muito se tem falado sobre sustentabilidade, uso racional dos recursos naturais sobre tudo oriundos da Amazônia, florestabilidade, conservação e preservação do meio ambiente essas e outras palavras e conceitos, pensando no melhor a todos os seres.

Na realidade vivida por quem mora dentro do universo amazônico as dificuldades são grandes, praticamente não há políticas consistentes para desencadear planejamento, projetos de pesquisas desenvolvidos por universidades ou empresas privadas com objetivo de desenvolver projetos que estejam ligados ao conceito da conservação ambiental, possibilitando a geração de renda através do manejo sustentável dos Produtos Florestais Não Madeireiros – PFMN.

Os PFMNs, extraídos da Amazônia hoje no Brasil, são praticados de maneira invisível, não existe controle de produção, inspeção de qualidade ou de origem dos produtos, a legislação responsável pelo manejo dos produtos florestais, não consegue desenvolver um acompanhamento criterioso.

Hoje o que se tem são duas Instruções Normativas – IN, a primeira nº 5, de 11 de dezembro de 2006, na qual sua menção principal ao manejo de PFMN é feita em seu artigo 29 do capítulo IV, o qual indica que os produtores de PFMN – empresas, associações, cooperativas, proprietários ou possuidores rurais – deverão estar inscritos num Cadastro Técnico Federal e apresentar relatórios anuais das atividades realizadas, informando sobre as espécies manejadas, os produtos e as quantidades extraídas, até a edição de regulamentação específica para o seu manejo.

A segunda IN nº 112, de 21 agosto de 2006, que aperfeiçoa e informatiza os procedimentos relativos ao controle da exploração, comercialização, exportação e uso dos produtos e subprodutos florestais em território nacional. Essa IN indica a aplicação do Documento de Origem Florestal – DOF, instituído pela Portaria/MMA/nº 253, de 18 de agosto de 2006, como licença obrigatória para o controle do transporte e armazenamento de produtos e subprodutos florestais de origem nativa, contendo informações sobre a procedência desses produtos e subprodutos, sendo gerado por um sistema eletrônico denominado Sistema DOF.

Esta ineficiência em regulamentar os trabalhos com os PFMN, traz dúvidas do quanto importante seja regulamentar um Plano de Manejo desses produtos, o estado do Acre tem trabalhado a regulamentação a nível de estado, e está encontrando dificuldades de comercializar seus produtos que acabam sendo vendidos a preços

maiores, devido aos custos de regularização, porém ganham com as capacitações e técnicas de manejo incorporadas pelos manejadores (Indígenas, Ribeirinhos, Colonos e outros).

Ao ano de 2011, foi realizado um Projeto de Plano de Manejo de Andiroba, Cipó Titica e Copaíba dentro da TI Katukina, pela empresa JK Consultoria Ambiental, o projeto foi realizado em curto período de tempo e não foi apresentado ao Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis – IBAMA, para análise e regulamentação do mesmo. Isso não impediu os Katukina de continuarem as extrações dos produtos, mas sim a falta de mercado consumidor desses produtos, que hoje no Brasil estão distribuídos em nichos de mercado, difíceis de serem acessados.

Ao contrário de outras opiniões acreditamos que o principal impacto na falta de regularização e imparcialidade ao trabalho desses produtos, não é a concorrência por mercado entre quem tem um Plano de Manejo regularizado e quem não tem, a questão é, que com a falta de empenho em regularizar e apoiar essas iniciativas sem criar barreiras burocráticas que inviabilizem ainda mais os trabalhos, os povos que vivem na Amazônia florestal, estão deixando suas áreas em busca de alternativas que gerem renda ou pior iniciando a extração de recursos de maneira indiscriminada de produtos considerados ilegais ou trabalhados de forma ilegal.

5. OBJETIVOS

Identificar no mercado local:

- Produtos;

Através das conversas e reuniões, com as pessoas envolvidas nos elos das cadeias dos PFM, identificando os produtos com os quais já trabalham ou que tenha interesse em trabalhar, levando em consideração a vontade das comunidades, a abundância do produto no ambiente, as condições de trabalhá-los e as possibilidades de mercados.

- Elos da cadeia produtiva;

Identificar e entender quem são os atores ou organizações que trabalham com o produto e o caminho ou processos que ele passa até chegar no mercado local.

- Formas de absorção;

Entender a dinâmica de produção e as formas de consumo dos produtos, localmente e no mercado e seus aspectos comerciais.

- Valores;

Conhecer sobre dificuldades de produção, custos e valores praticados atualmente nos mercados locais.

Apontar no diagnóstico:

-Dados sistematizados;

Apresentar de forma organizada os PFNM identificados durante o trabalho, com seus aspectos organizacionais produtivos, suas formas de uso e comercialização

- Informações e avaliações sobre dados;

Apresentar de maneira mais ampla o contexto das comunidades e dos atores envolvidos na cadeia produtiva dos PFNM, apresentando aspectos e particularidades desse no cenário comunitário e do comércio local. A partir dos dados coletados buscar identificar informações úteis para as ações do projeto Arapaima.

- Direcionamento e recomendações para desenvolvimento das ações;

Registrar o mais fidedignamente possível a forma de desenvolvimento do diagnóstico, registrando, organizando os dados e informações apresentados pelas comunidades e os diversos atores envolvidos nas cadeias dos produtos. Iniciando junto as comunidades e atores as discussões sobre o tema e formulando material com dados e informações que possam ser úteis para direcionar as ações, traçando um marco inicial das condições político produtivas e comerciais dos PFNM nas comunidades envolvidas no projeto Arapaima na região de Jutai.

Refletir e apontar caminhos que possam servir de base para desenvolver as ações do projeto como um todo.

6. DESCRIÇÃO METODOLÓGICA

Diante do desafio de realizar esse diagnóstico em um tempo limitado, com questão logística desafiadora e complexa, e lidar com a diversidade de público e interesses nesse processo, houve a necessidade de formular uma metodologia que fosse capaz de levantar informações delicadas mas necessárias, em ambientes muitas vezes conflituosos e pouco conhecidos.

A princípio a ideia era de potencializar o máximo possível a permanência nas comunidades e aldeias realizando conversas formais e informais para entender os contextos e conseguir um diálogo mais aberto com as pessoas da comunidade.

Esse espírito de intervenção permaneceu ao longo de todo o trabalho, mas teve que ser potencializado através de uma metodologia participativa mais objetiva, devido aos inúmeros imprevistos, dificuldade de comunicação para mobilização das pessoas da comunidade, não presença de lideranças importantes, agenda apertada, distancias não conhecidas e diversidade de experiências de trabalhos anteriores realizados por outras organizações que causaram desconfiança e demoraria muito mais tempo de relação para quebrar o gelo e permitir que as pessoas se abrissem de maneira confiante.

Para superar esses desafios foi preciso contar com a experiência e sensibilidade de cada membro do grupo que estava realizando o trabalho e é importante ressaltar a importância da participação de membros COPIJU - Conselho dos Povos Indígenas de Jutaí, que foram de grande contribuição para diminuir a desconfiança e criar um ambiente participativo junto as comunidades indígenas do baixo Jutaí e Solimões.



Foto; Katiusa / Arquivo OPAN

O DPIIP - Diagnostico da Produção Indígena Participativo, como foi batizado o arranjo metodológico realizado pelo grupo de trabalho, foi inspirado na já conhecida FOFA (Força, Oportunidade, Fraqueza e Ameaça). A proposta era conseguir informações desse nível de reflexão sem ter que a cada reunião, ter que explicar como funciona essa dinâmica para um grupo de pessoas diverso e muitas vezes com baixa ou nenhuma escolaridade e não familiarizado com essas palavras e formas de pensar técnicas.

Para tanto a ideia foi formular perguntas simples, como: O que vocês comem da floresta? O que vocês usam da floresta para fazer as coisas? e em alguns casos perguntas diretas como; O que vocês produzem? A ideia é de no primeiro momento listar os produtos, o que rapidamente na maioria das vezes as pessoas entendiam e começavam a falar até esgotar todos os produtos que aquele grupo lembrava. Em muitos casos a equipe perguntava se tinha algum produto que conhecíamos e que eles não haviam falado.

Depois de listado todos os produtos a proposta era partir para a segunda etapa onde esses produtos eram divididos em três grandes grupos: florestas, artesanato e

roçado. Onde se seguia outra série de perguntas, como; Em que época do ano havia na natureza ou eles produziam? Se havia muito ou pouco? Se eles vendiam ou era só para o consumo? Se vendia, aonde? A que preço? Entre outras. Como em alguns casos não era consenso entre os comunitários acabava se estabelecendo um diálogo e posteriormente uma discussão sobre cada produto e a maneira como o trabalhavam. E a equipe em vários momentos inseriam novas perguntas até que sentíssemos que havíamos entendido razoavelmente como trabalhavam e os problemas que haviam.

Esse foi o modelo pensado e adotado para realização e entendimento dos processos produtivos e sociais de organização nas comunidades.

Mas, acabou que de maneira geral o processo obedeceu a um ritual, onde o grupo de trabalho realizava conversas informais com lideranças explicando de maneira geral a atividade, para que a comunidade fizesse o arranjo de tempo para mobilização para a reunião.

Na reunião a liderança fazia a abertura, nas comunidades onde a COPIJU participou eles nos apresentavam como parceiros e explicavam o objetivo da atividade, onde não houve participação da COPIJU, a equipe da OPAN, fazia essa apresentação, depois cada um se apresentava individualmente e falava sobre o seu papel no trabalho, apresentava-se a OPAN e os objetivos do projeto como um todo, direcionando que a atividade em questão era sobre um dos eixos do projeto e que os outros eixos seriam abordados em outras etapas do trabalho. Então os consultores iniciavam a atividade falando sobre o que era entendido como produtos florestais não madeireiros e sobre as limitações de atuação, mas que no diagnóstico era importante aparecer o máximo de produtos, sendo importante que eles se sentissem a vontade para falar o que pensavam, para que o trabalho servisse para direcionar o projeto para aquilo que eles realmente pautassem sendo importante.

Seguido pela já descrita metodologia DPIP.

Outro ponto a ser destacado nessa descrição metodológica, é que apesar do curto tempo nas comunidades, houve visitas a roçados, casas e conversas informais, que em muito contribuíram para compor o leque de informações levantadas, que compõem a realização e o resultado desse trabalho.

7. DESENVOLVIMENTO

Para realização desse diagnóstico foram levados em consideração vários aspectos; geográficos, ambiental, dinâmica produtiva de cada povo, organização política social local e regional, aspectos técnicos de cada produto, funcionamento dos

processos produtivos e comerciais já existentes, mercado local, capacidade operativa do projeto ARAPAIMA e da equipe da OPAN.

Durante o levantamento dos dados identificou-se três grandes grupos de produtos (floresta, roçado e artesanato), e isso se deu pela decisão de considerar nesse levantamento, produtos que extrapolavam as considerações dos produtos florestais não madeireiros, como artesanatos de (barro), remos (madeira) e produtos de roçado, Farinha (mandioca) e Banana por exemplo.

Já produtos estritamente madeireiros ou considerados ilegais para comercialização foram abordados nas discussões, com o argumento que esses produtos são estritamente para consumo do povo e pelo fato de sua comercialização ser crime, não foram trabalhados.

Outro aspecto relevante a se destacar é que o viés econômico, apesar de sua importância, foi tido nesse trabalho como apenas um dos elementos a considerar sobre os produtos, aspectos quantitativos, culturais, alimentares, organizacionais e de gestão territorial, compuseram também o conjunto de variáveis para a análise de potenciais e gargalos.

Diante da complexidade de contextos que formam a área de atuação do projeto, foi dividido para melhor entendimento em cinco frentes de Jutaí. Baixo Jutaí e rio Solimões (TI Macarrão, TI São Domingos do Jacapari e Estação, TI Espírito Santo e TI Acapuri de Cima), TI Katukina do rio Biá, RDS Cujubim, COPIJU e Mercado de Jutaí.

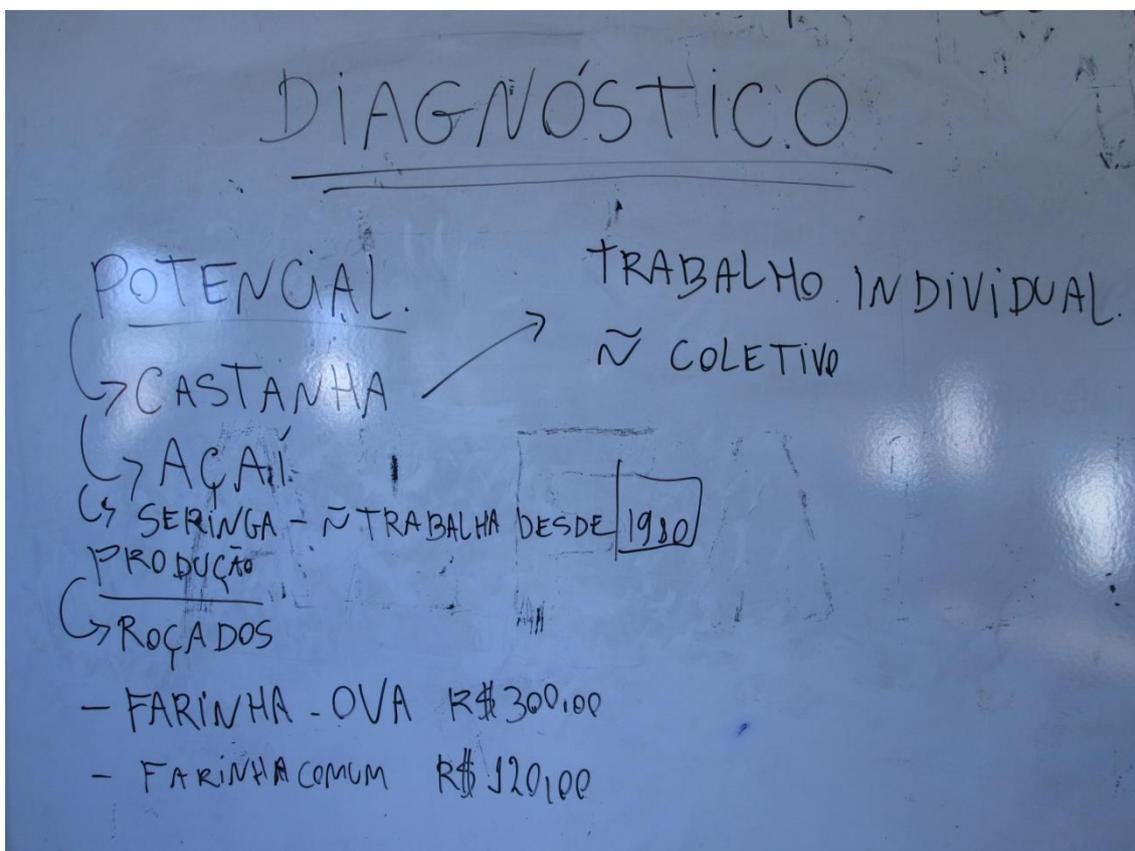
O diagnóstico será descrito, apresentando e discutindo em cada um desses contextos. Ressaltando, que se trata de uma análise inicial balizadora, o pouco tempo de permanência nessas áreas, não permitem e nem é de interesse nesse diagnóstico, trazer análises conclusivas, apenas discutir cenários e ressaltar possíveis linhas para atuação da OPAN no tema PFM, junto a esses contextos.

7.1 BAIXO JUTAÍ E SOLIMÕES

Essa microrregião classificada para a realização desse diagnóstico, é a que apresenta maior diversidade cultural, ambiental e política organizacional. É composta por mais áreas, mas como algumas não fazem parte da atuação do projeto, no diagnóstico está restrita a quatro TI's (Macarrão (44.267 ha), São Domingos do Jacapari e Estação (134.781 ha), Espírito Santo (33.849 ha) e Acapuri de Cima (19.400 ha).

A última TI não foi acessada devido ao curto período de tempo para visitar as aldeias e por não termos conseguido inserir na programação essa visita. Mas cremos não ser um erro grave pois, por se tratar de uma região parecida com outras visitadas e

por haver um empenho da equipe local em atuar com relação ao manejo pesqueiro, eles serão considerados e assistidos nas próximas etapas do trabalho, que encontra-se em seu estágio inicial.



Foto; Diogo Giroto / Arquivo OPAN

Essas áreas formam um mosaico de 14 aldeias das quais 13 foram visitadas, todas com a presença de algum representante da COPIJU, por se tratar do berço da atuação da organização e pelas distâncias dessas da cidade de Jutai serem relativamente pequenas, há um grande fluxo de informações e de atuação da organização indígena, junto a essas comunidades.

A organização está estritamente ligada a essa região e indígenas dessas aldeias compõem o quadro de coordenadores da COPIJU.

Composta pelos povos Kokama, Ticuna, Kambeba e Miranha, essas aldeias compõem um emaranhado de relações interétnicas com casamentos e alianças entre grupo com a presença de indivíduos não indígenas. Essa situação herdada de vários anos de deturpação dos povos indígenas, dita a realidade atual onde essa grande mistura compõem o cenário atual de reafirmação étnica, resgate cultural, preservação da língua e tudo isso com a presença consolidada de igrejas evangélicas, tornando o contexto dinâmico e de difícil leitura.

Algumas aldeias são bem numerosas e outras nem tanto e a proximidade entre algumas leva a remeter as divisões, mais por motivos de desentendimento entre grupos do que propriamente por critérios ambientais ou de uso dos recursos.

As localizações de vizinhança entre as terras, Acapuri de Cima, Macarrão, São Domingos do Jacapari e Estação, Espírito Santo, forma um bloco de comunidades que apresenta suas distinções produtivas pelo aspecto do ambiente de cada uma, sendo possível afirmar que das quatro apenas as TI Macarrão e TI São Domingos do Jacapari e Estação, possui potencial consolidado com relação a PFNM, hoje conhecidos e trabalhados.

Isso se deve pelo fato de as TI Espírito Santo e TI Acapuri de Cima, serem formadas basicamente por ambientes de várzeas, onde a maioria dos PFNM com algum valor no mercado, estão em florestas de terra firme. Porém essas são fortes em pesca e madeira, ambos já bastante explorados por anos de atividades predatórias, mas produtos que não são abordados nesse diagnóstico e apenas a pesca é abordado pelo projeto.

O único produto com algum potencial identificado foi o açaí que ocorre em abundância nesses ambientes de várzea.

Novamente para destrincharmos esse mosaico iremos dividir as aldeias em três blocos; Igarapé Macarrão (aldeias Santa Fé, Bacabal e Castanhal), rio Copatana (aldeias Estação, Arumã, Salsa, São Raimundo, São Cristovão, Limoeiro) e rio Solimões (aldeias Guariba, Novo Progresso, Espírito Santo de Cima, Espírito Santo de Baixo e Acapuri de cima).

7.1.1 IGARAPÉ MACARRÃO

O primeiro bloco de aldeias do igarapé macarrão, compõe as comunidades com maior número de pessoas, onde a pesca é tida como atividade de subsistência e com um potencial extrativista bastante alto. As aldeias aqui destacadas Santa Fé, Bacabal e Castanhal, fazem parte da TI que leva o nome do igarapé Macarrão e representam a metade das aldeias dessa terra indígena, que tem acesso diferente das do rio Copatana.



Foto; Diogo Giroto / Arquivo OPAN

São aldeamentos bastante antigos e com estruturas como poços artesanais e posto de saúde, escola, geradores comunitários com rede de distribuição nas casas, galpões comunitários e igrejas. Possuem grupos de indígenas bem ecléticos com professores, agente de saúde, pastores, enfim pessoas acostumadas com os ambientes urbanos, mas que mantém sua forma de vida tradicional nas aldeias.

Outra coisa que chamou a atenção foi a existência forte do comércio interno, que devido ao grande número de pessoas, existem especialistas em alguns produtos e pequenos comércios na aldeia. Comércio de venda de mercadorias, como minimercados onde são realizados troca de produtos ou compras com dinheiro.

Isso foi observado nas reuniões e na prática onde um rapaz com uma caixa de isopor na frente da casa do cacique negociava dindin (como é chamado o geladim ou chupchup no Amazonas), com crianças e até adulto, o mesmo recebia em dinheiro ou por produtos como farinha, banana e até limão. E nas conversas foi possível sentir que essa é uma prática bastante comum entre as famílias.

Essa impressão inicial leva a pensar que lidam muito bem com as relações de comércio, e realmente são bem avançados se comparados com outros povos. Mas nas conversas sobre produção, foi possível ver que eles possuem problemas bastante comuns de gestão financeira, registros de produção e que não são fáceis de lidar. Esse assunto será abordado adiante com mais detalhamento.

Outro aspecto a ser destacado, foi que lidam com os recursos de maneira bem coletivizada, não existe separação dos recursos nem internamente entre as pessoas e

nem entre as aldeias, ou seja, quem pegar ou colher é dono e isso funciona com frutas, castanhas, enfim, com todos os recursos naturais. Isso leva a um entendimento de bastante pressão sobre recursos que demoram mais tempo para recompor-se como cipó e copaíba, mas isso é só uma suposição e precisaria um maior aprofundamento para atestar realmente isso.

Essa dinâmica chamou bastante atenção se comparado com a região do Médio Purus no Município Lábrea - AM, por exemplo, onde os castanhais são familiares e divididos entre as aldeias. Na TI Macarrão ele é coletivo mesmo a posse só existe depois dos frutos coletados.

Outro destaque interessante foi perceber que pelo menos com relação a castanha, há uma terceirização dos patrões, há vários representantes indígenas que compram os produtos ainda no porto das aldeias, o que acaba gerando uma disputa bastante acirrada entre os representantes dos patrões maiores, esses ditam os preços, mas meio que se esquivam das obrigações com a comunidade, que hoje lidam de maneira interna com o comércio local ou seja não recebem as visitas de comerciantes.

É difícil avaliar de imediato se isso é bom ou é ruim, mas chamamos a atenção novamente para a falta de controle sobre os custos, pois se não bem entendidos podem ser maléficos, por outro lado isso gera uma certa autonomia que de forma organizada pode ser potencializado para outros mercados, pois não precisam de elementos externos para executarem o trabalho, apenas orientação e acompanhamento.

Apesar de um aparentemente descontrole por falta de ordenação produtiva isso é superado pela abundância, todos que trabalham com os produtos apresentam números individuais significativos, levando a crer que com relação a castanha há uma força expressiva em termos de quantidade de produção. E essa forma de trabalhar é feita com todos os PFNM.

Na chegada a essas aldeias foi possível sentir uma resistência forte para se abrirem sobre os assuntos, isso é comum e saudável de existir, pois mostra que eles se preservam.

O fato é que foi a primeira intervenção da OPAN diretamente nas comunidades e essa resistência já era esperada, o que aumentou em muito a responsabilidade de usar a experiência de todos para criar expectativa na medida certa, se por um lado existe a necessidade de empolgá-los para que as ações do projeto possa contribuir e darem certo, por outro existem limitações na atuação, que pode gerar expectativas que a OPAN não consiga responder nesse projeto.

Esse tema gerou inúmeras reflexões e exigiu uma mudança rápida na forma de abordagem nas reuniões, culminando na metodologia descrita nesse diagnóstico.

Os resultados das reuniões das aldeias para levantar o potencial do PFNM, estão detalhados nas tabelas do anexo I.

Vários produtos foram apontados por eles e em vários graus de importância e uso, no entanto destacaremos alguns que na concepção dos consultores sobressaem em importância coletiva, quantitativa, possibilidade de comércio e de apoio do projeto.

Esses apontamentos não excluem os outros produtos ou até produtos não identificados nesse diagnóstico, apenas visam dar um norte inicial de produtos que podem criar caminhos para dialogar e apoiar as cadeias produtivas que existem ou que podem ser implantadas.

Produtos destacados com potenciais nas aldeias do bloco do Igarapé

Macarrão

Produto	Interesse do povo	Potencial de produção (Força)	Desafios da produção (Gargalos)	Dificuldade de transporte	Mercado
Castanha	Bastante interesse dos homens em melhorar o trabalho.	Muitas castanheiras. Produto que a comunidade trabalha a muitos anos.	Organizar informações para conhecer melhor o potencial produtivo. Adotar estratégias para terem maior lucratividade (controle de gastos).	Para os castanheiros pouca dificuldade, pois vendem no porto da aldeia atualmente. Apenas para os atravessadores indígenas que lidam com montante maior de produto.	Mercado forte. Baixo controle sobre o preço.
Copaíba	Interesse de algumas pessoas.	Muitas copaibeiras.	Não trabalham o produto. Não conhecem sobre as	Nenhuma, perto de Jutai e produto pouco volumoso.	Mercado fraco em Jutai. Pouca absorção.

			boas práticas.		
Farinha	Interesse de todas as pessoas.	Produto muito trabalhado por eles. Gostam de fazer farinha. Muita roça.	Pouca infraestrutura. Não trabalham boas práticas. Nem todos fazem farinha coma qualidade exigida pelo mercado.	Pouca dificuldade devido a proximidade com Jutaí.	Mercado forte. Instabilidade e do preço.
Banana	Interesse de algumas pessoas.	Produto muito consumido pelos indígenas e procurado por compradores.	Média produção. Dificuldades com o plantio (doenças e ataque de bichos).	Pouca dificuldade devido a proximidade com Jutaí.	Mercado forte.
Açaí	Interesse apenas de alguns jovens	Muitos açaizais. Produto muito consumido pelos indígenas.	Apenas jovens conseguem trabalhar em ritmo comercial. Despesa alta pois tem que ser levado	Pouca dificuldade devido a proximidade com Jutaí.	Mercado instável, pagando elevados preços no início e fim da safra e no auge da produção os

			rapidamente a cidade.		preços baixam por conta do consumo ser menor que a produção.
--	--	--	-----------------------	--	--

Os produtos acima destacados compõem um leque de produtos com os quais já trabalham exceto a copaíba que devida a pouca demanda do mercado de Jutaí eles extraem esporadicamente.



Foto; Katiusa/ Arquivo OPAN

Castanha e copaíba podem receber apoios diretos do projeto por serem produtos previstos no mesmo. Mas destaca-se a necessidade de um acompanhamento mais próximo, principalmente da produção de castanha que é um produto bastante trabalhado e tem uma dinâmica já consolidada que deve ser melhor entendida para uma melhor precisão nas ações.

Já a farinha e a banana podem compor um leque comercial para geração de renda durante o ano todo.

O açai consideramos um nicho, onde alguns que interessarem podem complementar a renda atuando de maneira inteligente durante a safra, ou seja investindo mais no começo e no fim, com um estudo junto com eles de que locais os açazeiros amadurecem mais cedo ou mais tarde.

No geral eles precisam de apoio na parte de gestão, para conseguirem melhor controle sobre os custos e conhecerem o valor dos seus produtos. Precisam ainda consolidar parcerias comerciais locais, onde eles tenham garantia para recebimento dos produtos e preços justos.

Para tal é necessária uma boa articulação interna para estarem organizados e terem clareza do que querem na hora de discutirem junto aos mercados.

7.1.2 RIO COPATANA

O rio Copatana como é conhecido na região é uma espécie de rio/lago bastante interessante, no verão, época que realizamos a visita as aldeias, ele quase não corre, tem a água preta e apresenta uma diversidade de peixes muito comuns em lagos e paranãs como tamuatás e acari. E no inverno como foi a nós relatado, por canais de águas que chega do Solimões ele tem a água branca e corre bastante.

Os relatos são de um ambiente aquático muito abundante e diverso. O mesmo possui terra firme apenas no lado esquerdo de quem vai subindo, nessa margem está localizada a TI Macarrão e no lado direito a TI Espírito Santo, até chegar no limite com a TI São Domingos do Jacapari e Estação, onde essa terra o aborda dos dois lados.

A primeira aldeia do lado esquerdo de quem vai subindo o rio Copatana é a comunidade Limoeiro, é a única localizada na várzea sendo toda as outras do lado esquerdo em pontas de terra firme e já as localizadas no lado direito são todas em ambientes de várzea sem acesso a terras firme para fazerem roçados.



Foto; Magno Santos / Arquivo OPAN

O rio Copatana é via de acesso a todas essas aldeias e o divisor sendo o lado esquerdo rico de PFNM e o lado direito rico em pesca.

As aldeias são menos populosas se comparadas as do igarapé macarrão, mas apresentam uma estrutura organizacional parecida.

Os dados levantados durante o diagnostico estão no anexo II.

Nesse bloco o potencial é misto entre PFNM e pesca, algumas comunidades apresentam forte potencial a pesca e outras forte potencial para PFNM.

Destacamos alguns com base nos dados levantados.

Produtos destacados com potenciais nas aldeias do bloco do rio

Copatana

Produto	Interesse do povo	Potencial de produção (Força)	Desafios da produção (Gargalos)	Dificuldade de transporte	Mercado
Castanha	Interesse dos homens em melhorar o trabalho.	Muitas castanheiras . Produto que a comunidade trabalha a muitos anos.	Organizar informações para conhecer melhor o potencial produtivo.	Para os castanheiros pouca dificuldade, pois vendem no porto da	Mercado forte. Baixo controle sobre o preço variando

Farinha	Uma aldeia não acessa castanhal (São Cristovão)		Adotar estratégias para terem maior lucratividade e (controle de gastos).	aldeia atualmente. Apenas para os atravessadores indígenas que lidam com montante maior de produto.	durante a safra.
	Interesse de todas as pessoas. Uma aldeia não produz farinha (São Cristovão)	Produto muito trabalhado por eles. Gostam de fazer farinha. Muita roça.	Pouca infraestrutura. Não trabalham boas práticas. Nem todos fazem farinha com a qualidade exigida pelo mercado.	Média dificuldade devido não ser tão próximo de Jutaí.	Mercado forte. Instabilidade e do preço.
	Interesse apenas de alguns jovens	Muitos açazais. Produto muito consumido e procurado.	Apenas jovens conseguem trabalhar em ritmo comercial. Despesa alta, pois tem que ser levado rapidamente a cidade.	Média dificuldade devido não ser tão próximo de Jutaí.	Mercado instável, pagando elevados preços no início e fim da safra e no auge da produção os preços baixam por o consumo

					ser menor que a produção.
--	--	--	--	--	---------------------------

As comunidades do rio Copatana são bastantes diversas e os produtos aqui destacados são uma tentativa de ver o que seria possível de ser trabalhado pelo menos com a maioria das pessoas.

A castanha apresenta-se como um produto estável, algo com o qual a muito tempo eles vem trabalhando. O desafio nesse produto seria de atuar de maneira a colaborar com a organização, para conseguirem melhores preços e terem dados sobre a importância desse produto para a renda das famílias.

O açaí pode ser também um produto melhor aproveitado, porem ele tem uma dinâmica que permite apenas algumas pessoas com perfil mais empreendedor conseguir se destacar, não sendo uma solução que atinja diretamente todos da comunidade, pelo menos com a dinâmica do mercado atual que existe em Jutaí.

A farinha como em todos os lugares é algo muito trabalhado e estabelecido e pode ser entendida como uma opção para compor produtos para uma venda organizada ou até coletiva.

É importante ressaltar que alguns produtos que não foram destacados apresentam potenciais por comunidades e conforme se consiga estabelecer mercados a nível geral eles podem ser aproveitados como possibilidade de serem incorporados, dando volume a produtos como copaíba, andiroba e outros que o interesse em produzir está atrelado a preço e comprador.

7.1.3 RIO SOLIMÕES

As quatro aldeias que compõe essa região estão localizadas em ambientes de várzea onde a pesca apresenta-se como força de produção.

São comunidades aparentemente bem organizadas e atuantes em seus objetivos.

Segue no anexo III os dados levantados.

O ambiente é pouco favorável a PFNM, e durante o diagnóstico foram relatados alguns poucos produtos, onde o único com algum potencial para a comercialização foi o açaí.

Produto destacado com potencial nas aldeias do bloco do rio Solimões

Produto	Interesse do povo	Potencial de produção (Força)	Desafios da produção (Gargalos)	Dificuldade de transporte	Mercado
Açaí	Pouco interesse, apenas de alguns.	Muitos açazais. Produto muito consumido e procurado.	Nunca venderam esse produto em larga escala.	Baixa dificuldade próximo de Jutai.	Mercado instável. Foi discutido a possibilidade de venderem coletivamente, para a renda apoiar o manejo pesqueiro.

Durante o trabalho surgiu a idéia de o açaí se um produto que eles comercializem coletivamente e a renda sirva para comprar os materiais necessário durante a pesca do pirarucu que realizam anualmente e até cobrir alguns gastos desse trabalho.



Foto; Dafne Spolti / Aquivo OPAN

Essa deve ser uma possibilidade que a equipe pode, mais para frente, pensar junto ao povo dessas comunidades como forma de eles mesmos potencializarem ainda mais o trabalho que vem desenvolvendo na pesca manejada do pirarucu.

7.2 KATUKINA DO RIO BIÁ

Os Katukina povo falante da língua Katukina, considerada segundo as classificações linguísticas como língua isolada, hoje moram as margens do rio Bia afluente do rio Jutaí, todas as aldeias estão localizadas na TI Rio Bia, área esta que possui 1.185.790 ha.



Foto; Dafne Spolti / Arquivo OPAN

Hoje o povo possui uma população de 701 pessoas (ISA- Instituto Sócio Ambiental, 2015), divididas em sete aldeias (Terra Alta, Santa Cruz, Bacuri, Sororoca, Janela, Gato e Boca do Bia).

A terra indígena Katukina é composta por florestas de terra firme e floresta de várzea ao longo dos dois principais rios que a compõem; o rio Bia e rio Mutum.

O povo Katukina segundo palavras que ouvimos de pessoas na região são "*índios de verdade mesmo*", isso se deve ao fato de apesar de todas as mazelas que sofreram nos ciclos da borracha, mantiveram e mantém seus aspectos tradicionais muito vivos e presentes. Todas as pessoas nas aldeias têm a língua materna como principal e apenas alguns dominam o português.

As três aldeias mais centralizadas e de difícil acesso do povo Katukina, são Bacuri e Santa Cruz localizadas dentro do rio Ipixuna próximo a sua foz com o rio Biá e aldeia Terra Alta situada no alto do rio Biá. Essa dificuldade de logística é o principal fator pelo qual os indígenas que vivem nesses lugares enfrentam para acessar seus direitos a educação e saúde, e, intensificarem suas relações comerciais através da

venda e troca dos recursos naturais da TI por produtos industrializados que hoje fazem parte do cotidiano de todas as aldeias.

Apesar dos obstáculos que são evidentes ao olhar de fora, os indígenas ao seu tempo e modo de organização conseguem lidar muito bem com a realidade enfrentada.

Os indígenas da aldeia Terra Alta, para comercializarem seus produtos, gastam entre 6 a 10 dias da aldeia para a colocação do patrão Mazinho dentro do rio Ipixuna. Isso por que não existe imediatismo em chegar, descem todo o rio Biá remando e ligam o motor rabeta quando entram no rio Ipixuna, já para voltar a aldeia ligam o motor durante toda viagem. Outra logística enfrentada por eles é fazer um varadouro de 1 dia de caminhada até a margem do igarapé do Índio, mais um dia de motor rabeta até chegar a colocação do Mazinho.

Suas negociações são de troca (ESCAMBO), de tal maneira que ninguém da aldeia conhece dinheiro.

As aldeias Bacuri e Santa Cruz, por estarem na foz do rio Ipixuna, tem sua logística menos complexa, e mantém uma relação ainda mais intensa com o patrão Mazinho, sendo as formas de negociação as mesmas. Alguns indígenas ainda se arriscam a descer a Boca do Biá, para comercializarem seus produtos.

A questão a se pensar é que, os indígenas que ali estão, estão ali por decisão deles mesmo, de como quem diz, estou procurando refúgio de todos os males que já sofremos. Porém ao mesmo tempo, precisam sustentar suas necessidades adquiridas com fruto da relação construída com o mundo ocidental.

Porém diante disso existe as opiniões contrárias dos próprios parentes, tempo bom é o agora, no passado o sofrimento era demais.

Apesar de já terem contato com a sociedade envolvente por muitos anos, sempre mantiveram as principais relações comerciais com patrões que trabalhavam na região. Nos últimos anos tem começado a experimentar novas relações comerciais devido ao enfraquecimento do modelo de aviamento que eram acostumados.

Aposentadorias, benefícios sociais, contratação de AIS, AISAM e professores, se consolidam como outras fontes de renda das quais potencializam a capacidade de adquirirem produtos do mundo dos "Branco" como motores, ferramentas, alumínio e etc.

Essa transformação está em plena expansão no mundo Katukina, a não presença constante de patrões com os quais trabalhavam, gera uma necessidade bastante afluída nas conversas de terem que buscarem produtos para atenderem suas necessidades básicas nos centros urbanos mais próximos. Outro fator se deve aos vários anos de trabalhos de equipes da OPAN junto ao povo, hoje eles possuem uma

leitura mais forte sobre seus direitos, não aceitando mais pacificamente mazelas e depredações, que alguns desses comerciantes realizavam em suas terras.

Esse maior controle aflora ainda mais o desabastecimento por produtos básicos que cada vez mais são acessados por eles mesmos.

Os desafios ainda são enormes, as aldeias mais distantes da boca do rio Bia, gozam de recursos naturais mais fartos, porém enfrentam grandes dificuldades para acessarem o mundo dos brancos o que cria uma certa disparidade nas relações.

As aldeias próximas a boca do Bia sofrem maiores pressões sobre os recursos, mas acessam o mundo dos brancos mais facilmente, tendo mais motores, casa de madeira cerrada e cobertas de alumínio, poços de abastecimento de água e algumas até telefone. Já as mais distantes não acessam facilmente esses recursos, mas sofrem menos impactos sobre a sua cultura e menos pressão sobre os recursos naturais.

Esse contexto gera uma espécie de divisão onde aldeias próximas a boca do rio defendem maior controle da entrada de comerciantes e as mais distantes defendem (não incisivamente) uma abertura para que produtos de primeira necessidade cheguem até eles.

Os avanços das ações previstas no projeto Arapaima podem e devem contribuir enormemente na redução desse desconforto entre as aldeias.

Os Katukina são um povo bastante pacífico que buscam fugir de conflitos e disputas, por esse motivo seriam interessante que quando há iniciativas de maior controle essas sejam fomentadas, mas é importante ter atenção para tentar mitigar os reflexos dessas ações.



Foto; Diogo Giroto / Arquivo OPAN

Hoje existem tentativas pelos próprios Katukina para sanar esse problema, na aldeia Sororoca existe o caso de uma família que está se preparando na tentativa de comprar um barco para fazer o papel do patrão.

Ao ver esse diagnóstico, isso deve ser encarado com naturalidade e se possível até ajudados com informações para que não se endividem. Isso deve ser monitorado, pois hoje os produtos tidos com ilegais ao que parece, são mais lucrativos, e isso pode desencadear entre os próprios indígenas uma predação mais forte que o normal sobre recursos como pesca, quelônios, caça e até madeira futuramente.



Foto; Dafne Spolti / Arquivo OPAN

As canoas grandes que foram adquiridas pelo projeto e entregues durante o diagnóstico, representam a iniciativa do projeto de gerar autonomia no escoamento de produção e aquisição de produtos. Mas isso pode gerar uma demanda já esperada, sobre acompanhamento e orientação sobre como lidar com esse mundo dos negócios, o pouco domínio sobre a matemática e das lógicas comerciais, podem gerar desentendimentos internos e endividamentos ainda maior.

Os Katukina, pelo menos nas conversas com os comerciantes, são tidos como um povo no geral trabalhador e bom pagador, e essa é uma fama bastante forte que eles têm na região. No período de permanência nas aldeias isso pode ser comprovado realmente, possuem fartura em roçados e em recursos naturais, estando sempre aptos a enfrentar qualquer desafio para o trabalho ou resolver uma situação.

Por serem um povo com um histórico bastante forte com relação a atuação da OPAN, o diagnóstico transcorreu de maneira tranquila o desafio se deu em ter habilidade para explicar as coisas superando a barreira da língua e da pouca familiaridade com os pensamentos e visões técnicas do projeto.

Assim como nas aldeias de baixo (Solimões) o diagnóstico extrapolou alguns limites dos PFNM, mas a diversidade de produtos apontados foi a maior. Pareceu até haver uma espécie de disputa, para ver que aldeia apontava mais produtos.

Isso foi ótimo, deu dinâmica ao trabalho e também foi possível ver que essa diversidade existe, pela necessidade da fartura.

Entre os Katukina os próximos desafios ao que parece se dará em como eles lidarão com a necessidade de realizarem vendas e compras coletivas, para terem maior quantidade de produtos e assim conseguirem maior viabilidade econômica, devido as grandes distâncias.

Até agora o modelo que eles conhecem esta pautado no modelo de aviamento clássico baseado no "ESCAMBO", onde se paga uma dívida para imediatamente gerar outra ou seja sempre estar devendo.

A necessidade de uma venda cobrir os custos das compras e ainda gerar saldo para subir o rio e retorna até a cidade na outra venda, complica muito todo o processo, pois, os produtos identificados no diagnóstico (Ver Anexo II) não são tão lucrativos assim.

Transitarem para um modelo de saldo, que ao nosso ver parece o ideal, mas não é o que necessariamente possa ocorrer, pois esse povo sempre surpreendem e nos ensinam e criam caminhos que a gente nem se quer conhece.

Fato é que essa transição pode ser turbulenta, o suporte de aposentadorias, benefícios sociais e até do projeto, será de grande importância para que conjuntamente criem um modelo, onde não haja a necessidade de boa parte da aldeia entrar na canoa para realizar a venda e a compra de produtos. Isso provavelmente ocorrerá nos primeiros anos e pode ser até o modelo que eles optem, descer em grandes números de pessoas até a cidade.

Outra situação que merece um olhar nesse diagnóstico é o garimpo realizado com pequenas e grandes balsas usada para extração de ouro ao longo do rio Jutai e seus afluentes, como o rio Boia e o rio Mutum. Há poucas informações sobre a legalidade desse garimpo e ouvimos muitos relatos de invasões e desrespeitos com os limites da terra indígena rio Bia e mesmo com a RDS Cujubim.

É um tema bastante sensível na região e gera inúmeros pontos de vista entre a população do município, o fato é que há fortes impactos ambientais e sociais dos quais fica difícil projetar as dimensões e consequências desses impactos.

A movimentação de pessoas gerado pelo garimpo, principalmente na aldeia Boca do Bia, exerce forte influência sobre os indígenas. Há uma espécie de assédio por parte dessa movimentação, por sempre ter alguém a procura de frutas, farinha, galinha, ovos, enfim.



Foto; Rodrigo Ferreira / Arquivo OPAN

Hoje os Katukina tem uma leitura de que o garimpo é ruim mas, os argumentos contra são frágeis, e parece existir uma tendência desse garimpo intensificar ainda mais, por isso esse assunto não pode ser tabu, a OPAN deve demonstrar seus posicionamentos e dialogar sobre o tema com os indígenas, senão corre-se o risco de nesse diálogo e os índios terem informações apenas da visão dos garimpeiros.

É difícil avaliar se para os Katukina vender seus produtos para os garimpeiros é bom ou ruim, economicamente parece uma opção, mas socialmente pode potencializar relações que comprometam o controle que hoje possuem por não permitirem o garimpo em suas terras.

O povo Katukina em uma leitura rápida parece ser bastante tranquilo e maduro, com bastante controle sobre o que consideram bom ou ruim de nossa sociedade. É possível crer que o projeto irá contribuir enormemente com o que almejam nesse momento, há um cenário animador, que se potencializado ainda mais o nível de confiança com esse povo o trabalho pode dar passos significativos no fortalecimento da gestão territorial.

Durante o levantamento dos dados nas aldeias o povo Katukina foi o que mais apresentou variedades de produtos com os quais trabalham e usam no dia a dia. Porém seus problemas de comercialização são bastante parecidos com os outros.

A tabela com os dados levantados junto as aldeias estão no anexo IV.

A diversidade apresentada pelos Katukina permite que eles acessem alguns nichos como por exemplo do artesanato.

Mas como o projeto atua em base com alguns produtos, novamente destacamos alguns que possuem um potencial mais imediato e podem ser as vias iniciais para a atuação do projeto.

Produtos destacados com potenciais nas aldeias do povo Katukina

Produto	Interesse do povo	Potencial de produção (Força)	Desafios da produção (Gargalos)	Dificuldade de transporte	Mercado
Copaíba	Forte interesse de todos em retomar o trabalho da copaíba.	Empenho do povo em produzir produtos de seu interesse. Muitas copaibeiras na floresta. Conhecimento sobre boas práticas e fácil armazenamento do óleo. Contribui para o processo de vigilância da TI.	Retomar produção e as boas práticas. Adquirir ferramentas e baldes. Dificuldade de acessar outros mercados.	As grandes distancias, tanto para retirada do óleo quanto para venda, dependem de quantidade e preço para a viabilidade econômica.	Mercado em Jutaí incipiente para grandes quantidades. Demanda por mercado com melhor preço e que receba quantidades maiores.
Andiroba	Pouco interesse, porém pode ser melhor aproveitada	Grande quantidade de amêndoas nas florestas da TI.	Não dominam totalmente as boas práticas.	Pouca dificuldade de transporte. Baixo volume pode compor	Mercado incipiente em Jutaí. Demanda de mercados mais fortes.

	do através das mulheres .	Pode gerar renda as mulheres. Fácil estocagem e transporte.	Falta de materiais para a produção. Falta mercado.	com outros produtos.	
Breu de sorva	Médio nem todos trabalha m a retirada da sorva para venda.	Boa disponibilidade e do produto. Boa aceitação no mercado local. Fácil armazename nto.	Trabalhoso até transformar o leite em breu. Falta de equipamento s. Interesse de apenas alguns em trabalhar.	Depende de quantidade para ter viabilidade.	Boa procura no mercado local. Capacidade de absorção do mercado de Jutai desconhecida.
Cipó artesano to	Alto todos trabalha m com o cipó para fazerem artesanato.	Gostam de trabalhar com o cipó. Envolve as mulheres. Permite diversidade de produtos.	Boas práticas incipiente. Baixo preço dos produtos e mercados fracos. Quantidades reduzidas de cipó devido intenso uso.	Transporte fácil porem demanda quantidade e aliança com outros produtos devido aos baixos preços.	Mercado fraco. Baixos preços praticados. Facilidade de armazename nto produto não perecível.
Farinha	Muito trabalhada por todos. Grande interesse em produzir.	Farinha bastante aceita no mercado local. Muita roça plantada. Gostam de fazer farinha.	Pouca infra-estrutura. Não realizam boas práticas pouca higiene. Preço instável.	Alta, produto volumoso e depende de boas condições de armazenagem.	Forte, porem o preço é instável. Produzem em grande quantidade.

Banana	Médio interesse em produzir.	Grande aceitação no mercado. Roçados com capacidade de produzir grandes quantidades.	Doenças e pragas. Pouco tempo de armazenagem. Grande consumo em festas e rituais, precisa de atenção para sua venda não atrapalhar o povo.	Bastante volumoso e depende de grande quantidade para viabilidade econômica.	Mercado forte. Capacidade de absorção desconhecida.
Seringa	Pouco interesse em trabalhar.	Alto potencial produtivo.	Falta de materiais. Não estão trabalhando. Interesse atrelado a bons preços e mercados seguros.	Fácil transporte e armazenagem. Depende de quantidade devido ao baixo valor.	Mercado inexistente em Jutai.

Os produtos aqui destacados são os que de uma foram ou de outra apresentam algum potencial ou pela quantidade ou pelo mercado, mas possuem desafios a serem superados.

Todos os produtos serão importantes, mas essa tabela apenas ilustra os produtos que na visão dos consultores podem ser trabalhados de imediato desde que superados os seus gargalos.

A copaíba gera interesse entre os Katukina necessitando apenas de materiais e uma reciclagem com relação as boas práticas para que voltem a produzir, porem será preciso discutir a questão do mercado de absorção que hoje é muito fraco.

O breu de sorva por sua vez surgiu pelos vários relatos de ser um produto bom de vender e por isso mereceria ser melhor entendido para que se torne um produto que componha a renda junto com outros.

Na linha de compor renda a andiroba também é um produto interessante, utiliza mão de obra feminina e pode ser um produto totalmente dominado por elas, e de fácil armazenamento, podendo esperar a organização das viagens para ser comercializado.

O artesanato dos Katukina também podem ser melhor aproveitados, porém demanda a busca por mercados, a questão da qualidade vai depender muito do mercado que se buscar atingir. O artesanato também gera renda diretamente as mulheres.

A farinha e a banana já são bem trabalhadas pelos Katukina demandando apenas acompanhamento das relações comerciais e podem engrossar a quantidade de produtos para venderem em suas viagens.

A seringa também apresentou muita rejeição por parte de muitos Katukina, porem preço e mercado estável, se conseguidos, pode ser atrativo aos que não tem renda fixa e dependem exclusivamente da venda de produtos para adquirir produtos industrializados.



Foto; Rodrigo Tawada / Arquivo OPAN

Com a diminuição da visita dos patrões em suas aldeias os Katukina passam por um período de transição, por isso a diversidade de produtos pode ser uma boa saída para o limitado mercado de Jutai e viabilizar economicamente as viagens que eles realizaram nos próximos anos para venderem seus produtos.

7.3 RDS CUJUBIM

A RDS Cujubim é uma unidade de conservação criada em 05 de setembro de 2003 através do Decreto Nº 23.724, com área total de 2.450.381 ha e cortada pelo rio Jutaí, essa reserva atualmente conta com duas comunidades, Paraíso a menor, mas localizada estrategicamente a margem do rio no início da unidade e a segunda à Vila Cujubim, maior, cerca de quatro horas de viagem de barco rio acima a partir da primeira, também as margens do Jutaí.

A atuação desse projeto nessa unidade por si só já é uma quebra de paradigma, não há registros na história dos 47 anos da OPAN de atuação diretas que não sejam em terras indígenas.

Apesar de no projeto a atuação nessas comunidades está atrelada a associação AERDSC - Associação dos Extrativistas da Reserva de Desenvolvimento Sustentável Cujubim, as atuações de campo, junto as comunidades ao que parecem ser são imprescindíveis para qualificar os trabalhos.



Foto; Dafne Spolti / Arquivo OPAN

A vila Cujubim, a maior comunidade, foi formada a partir da junção de várias outras que eram distribuídas ao longo do rio. Com a criação da unidade de conservação essas famílias receberam apoio para construção de casas e foi montada toda uma estrutura nessa vila.

A FAS - Fundação Amazônia Sustentável é organização que atua diretamente na reserva e por esse motivo um ator relevante. Seria importante estreitar parceria e deixar claro o papel da OPAN no apoio das ações para a gestão territorial da unidade.

Não é que não haja essa clareza, mas é importante a equipe discutir internamente o seu papel e suas limitações para que não seja demandada muito além da capacidade de atuação no cenário.

Ao que parece há muitos problemas de divisões internas entre os comunitários e maneiras de encarar os caminhos que as comunidades querem seguir, nesse sentido não há como esquivar-se pelo menos nesse início da necessidade de presença de campo, para melhor compreensão do contexto local e caminhar no sentido de estabelecer uma relação de confiança onde os comunitários conheçam melhor o jeito OPAN de trabalhar, que é baseado no envolvimento de parceria e confiança em todos os níveis de execução das ações.

As lideranças dessas comunidades parecem ser extremamente dedicadas e envolvidas nas ações, mas foi possível sentir que na comunidade a coisa não funciona tão tranquilamente, assim, acaba ficando a demanda de atuar como elo de ligação entre os vários grupos para que a atuação não seja fragmentada e leve em consideração os vários pontos de vistas existentes.

A comunidade Paraíso, apresenta uma visão mas distorcida de todo o processo mas, também é a que sofre maior assédio de garimpeiros e diversos outros atores que atuam no rio Jutaí, esse assédio pode ser encarado assim como a aldeia Boca do Bia dos Katukina sofrem essa interferência, sendo o estabelecimento de um diálogo franco e de confiança, um caminho que sugerimos para maior inserção da OPAN nos contextos locais.

O extrativismo durante o levantamento apresentou um grande potencial, o destaque a ser dado a seringa, pois de todos os lugares visitados na Cujubim, foi trabalhado a borracha nos últimos anos com mais afinco. Hoje não estão trabalhando devido a quebra da ASPROJU - Associação dos Produtores Rurais de Jutaí, última que comprou o produto no mercado local.

A roça e artesanato não apresenta grande força, apesar de terem declarado o interesse em potencializar os seus plantios.

O baixo número de pessoas diante da dimensão da unidade e as distâncias da comunidade para acessarem os produtos na floresta, apresentam outro desafio que deve ser acompanhado para que haja viabilidade econômica. Isso é agravado também pela distância do mercado de Jutaí.

O barco que será disponibilizado pelo projeto representa um avanço e um elemento importante para superar esses gargalos, mas é imprescindível um trabalho de

organização comunitária aliado a busca de mercados, para que todos trabalhem e apoiem essa estrutura e que ela seja realmente uma solução. E para tal o acompanhamento dos parceiros facilita os processos e alivia as tensões internas.

A pesca do peixe liso que é vendido salgado, hoje é a principal atividade econômica, mas segundo os comunitários o estoque já vem apresentando desgaste, o que direciona para os PFNM, uma grande oportunidade de ganhar espaço na atividade econômica das famílias.

O desafio concreto se baseia nas quantidades que precisam ser altas devido as distâncias, a preocupação não é com a disponibilidade do recurso na natureza e sim com o número de pessoas na fase adulta para trabalhar a produção.

Será preciso acompanhamentos na prática para evidenciar essa capacidade produtiva, nível de organização e conhecimento de gestão, para cobrir os custos de produção ao que se apresentam, serão altos.

As tabelas com os dados levantados durante o diagnóstico estão no anexo V.

A seguir segue a tabela com o resumo dos produtos entendidos pelos consultores com alguma viabilidade para serem trabalhados a curto prazo.

Produtos destacados com potenciais na RDS Cujubim

Produto	Interesse do povo	Potencial de produção (Força)	Desafios da produção (Gargalos)	Dificuldade e de transporte	Mercado
Copaíba	Baixo, experiências já realizadas com pouco resultado.	Alto potencial. Muitas áreas com copaibeiras. Existência de materiais para extrair copaíba armazenado na comunidade.	Poucos homens para realizar os trabalhos. Relatos de copaibeiras com pouco ou nenhum óleo. Grandes distâncias.	Grandes distâncias com elevados gastos para produzir e escoar a copaíba.	Mercado em Jutai fraco. Dependência de outro mercado mais forte e auxílio para viabilizar os custos.

Andiroba	Pouca expectativa das pessoas em trabalhar a andiroba. Expectativa maior por parte das mulheres.	Muitas andirobeiras na RDS.	Não domínio das técnicas de extração do óleo.	Grandes distancias com elevados gastos para escoar produção, demandando grandes quantidades.	Mercado praticamente inexistente em Jutaí. Dependência de outro mercado mais forte e auxílio para viabilizar os custos.
Açaí	Grande interesse da comunidade, porém com pouca clareza dos custos e desafios para ter viabilidade econômica.	Muitas áreas com açaí maduros no início e fim da safra. A vontade comunitária de trabalhar com o produto.	Grande distância de Jutaí. Despesas para beneficiar o fruto (questões sanitárias). Mercado de Jutaí não absorve a poupa congelada.	Necessidade de grandes quantidades para viabilidade econômica.	Mercado de Jutaí absorve o fruto porém em algumas épocas não (forte da safra). Estudo com maior profundidade sobre a possibilidade de produzir a poupa e se há mercado que absorva e cubra os custos.
Cacau	Quase nenhum interesse em produzir.	Relatos de muitas áreas de cacau plantado em capoeiras antigas acima das comunidades.	Grande distância das áreas com cacauzeiros. Não domínio das técnicas de produção por nunca ter sido	Grandes distancias com elevados gastos para produzir. Necessidade de grandes quantidades	Existe mercado em Jutaí, porém deve ser avaliado com calma os valores e a capacidade de absorver as amêndoas.

		Bom mercado em Jutaí.	trabalhado em escala comercial.	s para viabilidade econômica.	
Seringa	Bom interesse comunitário em trabalhar.	Muitos seringais. São as comunidades que mais produziram nos últimos anos para a ASPROJU. Domínio sobre todo processo produtivo.	Falta de mercado. Baixo preço. Falta de materiais para produção.	Necessidade de grandes quantidades para viabilidade econômica.	Não existe mercado em Jutaí.

A força produtiva dessas comunidades atualmente encontra-se na pesca do peixe para vender salgado, mas há um interesse bastante forte em melhorarem sua renda através de outros e novos produtos.



Foto; Dafne Spolti / Arquivo OPAN

A copaíba por exemplo é um produto que pode ser melhor explorado porem eles já tiveram nos últimos anos algumas experiências das quais não obtiveram tão bom resultado o que cria uma desconfiança natural.É preciso entender melhor como se deu esse processo e como ele pode ser levado adiante e ao que parece o mercado que absorva o produto e pague preços justos é o limitador mais visível.

Existe também uma vontade já em vias de ser feita de trabalhar com o açaí, porem da forma que nos foi apresentado a impressão é que não vai funcionar, pois se o mercado que eles estão visando for o de Jutai parece pouco promissor, primeiro o costume regional é de consumir o açaí fresco e segundo o custo de armazenagem para ter a poupa na entre safra pode não ser possível de colocar no mercado local, e a quantidade não suficiente para atingir outros mercados.

O cacau aparenta ser um nicho interessante, porém há a necessidade de saber melhor sobre a real capacidade de produção e dialogar se a comunidade se interessa em iniciar algumas experiências.

A seringa por sua vez sua vez tem um grande potencial, mas para ser reativada depende de conseguir um mercado mais confiável e que pague melhor pelo produto.

7.4 COPIJU

COPIJU, organização que representa os povos indígenas da região de Jutai, criada em 2006, pela necessidade desses povos serem representados nas instituições governamentais e não-governamentais. Segundo o plano de vida dessa organização a mesma; "*Tem como seus principais objetivos acompanhar e articular o processo social dos povos indígenas de Jutai nas áreas de educação, saúde, demarcação de terras, sustentabilidade econômica e cultura de cada povo, reivindicando as melhorias garantidas por lei.*".

Representando 55 comunidades indígenas e 5.000 pessoas aproximadamente, com 7 povos (Kokama, Ticuna, Kambeba, Miranha, Katukina, Kulina e Kanamari) atuando com moradores de 14 áreas, das quais 07 são reconhecidas pelo estado brasileiro e 07 são reivindicadas e estão em diferentes estágios de estudo.



Foto; Vinicius Benites / Arquivo OPAN

Essa organização ganhou destaque nesse diagnóstico, porque diferente da ASDERC, organização que representa os moradores da RDS Cujubim, que também é tida como um subprojeto dentro do projeto, ela representa um contexto e um cenário que vai além dos limites de atuação do “Arapaima”.

Quando o projeto foi escrito essa organização estava em meio a um processo de reestruturação, após a perda de fôlego da UNI - Tefé. A COPIJU precisava trilhar caminhos e conseguir arranjos que favorecessem sua caminhada em prol dos seus objetivos.

Ao que parece nesse período de reestruturação ela contava com projetos de cunho análogo ao Arapaima, como citado; *“A COPIJU hoje vem discutindo com as comunidades as formas de resolver os problemas econômicos de conflitos em algumas áreas. Hoje a COPIJU coordena 2 projetos do PDPI (Projetos Demonstrativos dos Povos Indígenas - MMA) e acompanha outros 3 na região. Com todas estas atividades a COPIJU vem promovendo ações de desenvolvimento de forma sustentável.”* Arapaima, 2011, pg.71.

Esse contexto no qual essa organização está inserida, nos leva a um olhar mais profundo com relação a forma, que o subprojeto da COPIJU deve ser encarado.

A proposta nesse diagnóstico não é na forma de que isso não vem sendo levado em consideração pela equipe, mas sim de reforçar a necessidade desse olhar mais

atento, que já vem ocorrendo e que foi pauta de discussões e reflexões dos consultores com os indigenistas da OPAN no período de campo.

Devido ao período de mais de quatro anos entre a apresentação da proposta ao BNDS e a sua iniciação, ocorreram inúmeras mudanças no cenário local. Hoje a COPIJU tem sua força de atuação ligadas ao tema educação e saúde, pelo menos isso foi o que ficou visível, no período de campo que os consultores tiveram junto a organização.

Para manterem o funcionamento da instituição eles criaram fortes elos com a secretaria de educação do município de Jutai. Essa proximidade permitiu avanços relevantes com relação a educação indígena na região.

O fato a ser destacado é que temas com relação ao atendimento básico de educação e saúde hoje dominam a pauta e trazem uma carga de trabalho bastante visível, aos seus coordenadores.

Por isso a questão da produção, que é aflorada durante a execução do Arapaima, ao ver dos consultores, retoma pautas já trabalhadas e carrega mais ainda de obrigações seus coordenadores, que em vários momentos informais destacaram a sobrecarga de atividades que enfrentam.

Nesse sentido apontamos como necessidade, que a equipe de campo estabeleça um diálogo focado na história recente, para que eles apresentassem suas visões e impressões sobre tudo que já foi feito no tema de produção pela organização. Um entendimento mais claro sobre as experiências vividas por eles com esse tema, pode dar pistas importantes para o futuro.

Como já mencionado essas reflexões no diagnóstico não visa inovar e nem chamar a atenção para algo que não vem sendo feito, ao contrário esse entendimento, vem existindo e sendo consolidado a medida que vem avançando as ações do projeto. A idéia dos consultores se baseia em enfatizar a necessidade desses aprofundamentos.

O momento também propicia uma reflexão sobre como a OPAN vai atuar na prática e se organizar localmente para atuar nesses contextos, após as dificuldades iniciais, de compor equipe e organizar toda a logística local do projeto, que vem sendo superadas.

Há limitações por parte de todos os envolvidos no projeto e por esse motivo é preciso avaliar bem para aproveitar o melhor de cada um.

A COPIJU, por sua vez pode ser tida como o mais importante parceiro político local, e sobrecarregá-la através de seus coordenadores com ações práticas, pode não ser a melhor forma de aproveitar esse viés de articulador local.

Porém é necessário um diálogo onde os próprios coordenadores avaliem de que maneira querem se inserir, essa decisão ao nosso ver deve ser tomada por eles.

Enfatizamos, entretanto, que essa organização não é formada apenas por seus coordenadores e existe um leque de indígenas que orbitam em outras esferas de atuação, e esse poderiam ser identificados e inseridos nas ações mais práticas.

À TI's do baixo Jutai e Solimões é o cenário onde COPIJU e OPAN, devem definir bem os seus papéis, por essas áreas terem um contexto complexo e difícil, mas com oportunidades únicas de consolidar enormes avanços em processos produtivos e organizacionais. Falando em um português mais claro e direto, definir bem o que vai ser feito, por quem, como e em que momento.

Para os consultores a indicação é de que a OPAN estude com bastante atenção a possibilidade de ter uma atuação direta junto a essas terras, pois no nosso entender isso dá mais qualidade ao trabalho da COPIJU e permite explorar possibilidades produtivas e organizacionais. Há uma grande expectativa por parte dessas comunidades de que recebam auxílio na parte de organização da produção, com um trabalho pautado no levantamento de dados, para eles conhecerem melhor os números de tudo que fazem.

Um monitoramento produtivo feito por eles mesmos e com um acompanhamento permanente da OPAN e COPIJU, reforçado pelas oficinas e cursos previstas no projeto, cria as estratégias de relação com o mercado e auxilia na melhoria de renda das famílias de cada comunidade.

Ao nosso ver a COPIJU, ao final desse projeto deve entender e assumir um papel crucial em ser o articulador entre as formas de organização produtivas das comunidades e os mercados que absorvem esses produtos. Para que independentemente da existência ou não de projeto os fluxos de produção e mercados continuem existindo, permitindo conservação ambiental e melhorando a renda nas comunidades.

7.5 MERCADO EM JUTAI

O município de Jutai é um típico representante do interior do estado do Amazonas, e passa por um processo de urbanização intenso, com êxodo rural/florestal cada vez maior de pessoas do interior em busca de melhores condições e conforto das cidades, muitas até de maneira sazonal (por estar localizado em uma área de várzea, na época da cheia dos rios muitos são obrigados a procurarem abrigo na cidade em casas de amigos e parentes)

Tendo uma população de 17.000 habitantes pode ser considerado um pequeno município, mas isso não retira a sua importância econômica para as comunidades ao longo de seu território. Sendo o mais próximo ponto de absorção dos produtos da floresta e o mais acessível de produtos industrializados.



Foto; Magno Santos / Arquivo OPAN

Como os consumidores são basicamente os munícipes, não sendo Jutaí um pólo local de comércio sendo esse pólo na região Tefé e Tabatinga, esse comércio regional é limitado não absorvendo grandes volumes, muito menos praticando bons preços aos produtos da floresta, se tornando um comércio frágil onde, a maioria das lojas tem dificuldades em regularizar documentação, atendimento ao público, desorganização de mercadoria e visual pouco atrativo.

Esse comércio local está dividido em quatro setores: 1 - Os comércios flutuantes que são casas construídas sobre boias de madeira ou ferro que se posicionam na orla da cidade e atende principalmente o comércio ribeirinho; 2 – A feira municipal onde são vendidos produtos regionais principalmente alimentos de origem florestal, agricultura e pesqueiro; 3 – Pequenos mercados que vem sendo dominado principalmente por emigrantes latinos (Bolívia, Peru, Colômbia e etc.), que visa atender o público da cidade, e; 4 – Os supermercados que disponibilizam maiores variedades de produtos inclusive a carne de boi, que são dominados pelos grandes empresários da cidade.

Cabe aqui ressaltar que as principais fontes de renda do município de Jutaí, são em sua maioria oriundas do funcionalismo público, benefícios sociais, farinha e pesca (legal e ilegal). Existe uma forte influência econômica do garimpo, criticada localmente por que o dinheiro vai para fora do município.

Com essa visão esse diagnóstico procurou ter um panorama geral sobre esse elo da cadeia dos PFM, identificando e traçando linhas gerais sobre os principais comércios e comerciantes que absorvem os produtos da floresta e agricultura.

Para acessar diretamente esses comércios, para identificar possíveis elos das cadeias produtivas PFM, no município foi utilizado duas metodologias 1 – Aplicação de ficha de pesquisa nos pequenos comércios, com objetivo de identificar interessados em adquirir produtos oriundos dos trabalhos florestais e agricultura. Porém foram poucos os que se mostraram interessados, dos quais que manifestaram interesse, mostraram preferência pelos produtos da agricultura.

Abaixo segue modelo da ficha e no anexo VII as fichas aplicadas;

Jutaí – AM 23/11/2015

ESTUDO DA CADEIA COMERCIAL DE PRODUTOS FLORESTAIS NÃO MADEIREIROS E AGRICULTURA FAMILIAR EM JUTAÍ



No município de Jutaí – AM existe um grande potencial para o desenvolvimento de produtos nativos da floresta e agricultura familiar, porém um grande número de produtores da região vem relatando que estão encontrando dificuldade em inserir seus produtos no mercado local. Diante desses relatos e visando contribuir com a cadeia dos produtos agroextrativistas, a OPAN – Operação Amazônia Nativa, está realizando uma pesquisa de mercado para identificar uma rede de estabelecimentos interessados em comercializar essa produção.

Preencha a ficha em anexo sem compromisso, mas com dados reais para que no ano de 2016, possamos contribuir com a estruturação e inserção desses produtos no mercado de Jutaí.

A OPAN é uma Instituição Não Governamental, fundada em 06/02/1969, e desde então vem atuando em apoio a povos menos favorecidos no Brasil.

Para melhores esclarecimentos entrar em contato pelo telefone: (97) 99147 – 7504 ou (97) 99189 – 0826.

Conheça melhor a OPAN, entre no site www.amazonianativa.org.br

FICHA DE PESQUISA

NOME DO MERCADO:

ENDEREÇO:

CONTATO TELEFONE:

LISTA DE PRODUTOS				
PRODUTOS	JÁ COMPROU?	INTERESSA COMPRAR	QUANTIDADE	SUGERIDO DE VALOR
Óleo de Copaíba				1Kg
Óleo de Andiroba				1Kg
Castanha do Brasil em casca				1Kg
Mel de Abelha				1 litro
Pequiá				Duz.
Tucumã				Duz.
Uxi				Duz.
Fruta de Sorva				1Kg
Breu de Sorva				1Kg
Vassoura de Cipó				Unid.
Paneiro de Cipó				Unid.
Peneira de Cipó				Unid.
Vasos de Cerâmica				Unid.
Banana				1Kg
Farinha				1Kg

Outros				
--------	--	--	--	--

A metodologia 2 –Realização de entrevistas com elos já estabelecidos na comercialização de PFM, com objetivo de entender os contextos dessas cadeias a partir do olhar empreendedor dos principais comerciantes de alguns dos produtos da floresta que são importantes para economia de Jutáí, segue abaixo sistematização dos resultados:

ASPROJU – Associação dos Produtores de Jutáí.

Fundada em 1992, muito conhecida em Jutáí, perdeu o prestígio nos últimos anos principalmente dos produtores rurais, extrativistas e indígenas. Segundo a atual diretoria Presidente – Nazareno, Vice – presidente – Aldair e Tesoureira – Ana Ruth,

Situação jurídica ASPROJU

Não possui DAP jurídica,

CNPJ está no SERASA,

Inviabilizada de acessar qualquer linha de crédito

Atualmente ASPROJU, acessou crédito do INCRA para fomento e apoio as famílias da RESEX, R\$ 5.200,00 por família com carência de 3 anos e total de R\$ 200.000,00

Teoricamente ASPROJU representa 25 comunidades, cada comunidade tem duas vagas para conselheiro administrativo e diretoria como construtivo.

Em 2012 ASPROJU, acessou recurso de R\$ 490 mil financiado como fundo perdido pela KFW, para executar o projeto Corredores sendo que devolveram para AFEAM responsável pela gestão R\$ 200 mil por não conseguiu fazer a execução.

As informações são de que o presidente (Simon) da época investiu o recurso em projetos particulares como candidatura a cargo de vereador do município de Jutáí, não se elegeu e não conseguiu fazer o reembolso do recurso.

Chico Costa

Ex-comprador de castanha, trabalhava como atravessador para a empresa CIECS, que financia e controla a safra da castanha em Jutáí.

Hoje trabalha com um mercado e comercializa estivas e mercadorias em geral, de produtos PFM o que ainda compra atualmente é:

Mel de abelha jandaíra, paga R\$ 50,00 por litro e distribui em embalagens de 30 ml e comercializa como medicamento regional a R\$ 4,00. Porém é extremamente criterioso na seleção e não compra mais de 5 litros por mês, por que a oferta de qualidade é pouca e o comércio não absorve além dessa quantia.

Óleo de Andiroba, paga R\$ 35,00 por litro faz o mesmo processo e utiliza os mesmos critérios do mel e compra entre 3 e 4 litros por mês, comercializa a R\$ 3,00 a embalagem com 30ml.

Óleo de Copaíba, paga R\$ 30,00 por litro faz o mesmo processo e utiliza os mesmos critérios do mel e compra entre 3 e 4 litros por mês, vende a embalagem de 30ml por R\$ 3,00.

Além desses produtos Chico Costa, exalta a demanda do mercado por farinha de qualidade – R\$ 130,00 a R\$150,00 e banana – R\$30,00 a R\$35,00.

Seu Chico relata a força do garimpo em Jutaí, que é apoiado sobre tudo pela governo municipal e grandes empresários locais que financiam grande parte das balsas de extração apoiando inclusive a prostituição para dentro dos garimpos. O impacto social e ambiental tem ficado muito evidente na cidade e produção do ouro segue para Manaus, e não circula no município ficando apenas os estragos. Com fiscalização ineficiente o rio Bóia está sendo totalmente destruído e escasso de ouro os garimpeiros estão invadindo terras indígenas e a RDS Cujubim, para manterem o potencial. Além disso o desmatamento ilegal está ganhando força na região.

João Bosco-

Maior pecuarista de Jutaí, teve dois mandatos de vereador (1998 – 2002).

A 15 anos trabalha com a compra da castanha da região por meio do financiamento da CIECS. Trabalham com planejamento de safra e CIECS que dita os valores da castanha sempre acompanhando os valores de mercado.

No início do trabalho teve muita dificuldade por que existia a figura do atravessador externo geralmente funcionários dos seus, o que ocasionou muitas reclamações por parte dos castanheiros, que não recebiam o valor combinado dos atravessadores e perdiam nas mediadas e a castanha que chegava no flutuante não batia a média do recurso investido. Relata Bosco.

A estratégia foi tirar a figura do atravessador da cidade. Fez reuniões nas aldeias da TI Macarrão, e firmaram acordo para que as aldeias se organizassem e indicassem compradores da própria terra. Hoje são 5 compradores indígenas que pegam recurso de Bosco e compram a castanha no pátio das aldeias.

Segundo Bosco, o valor pago para os castanheiros é citado pela empresa CIECS, ele apenas cumpre as ordens. No início da safra o valor por lata é R\$ 12,00 chegando até R\$ 25,00 ao final da safra.

Bosco compra entre 750 – 1000 sacas de castanha dependendo da safra. E ressalta que a disputa interna entre famílias é latente e dificulta a produção da castanha,

muitos indígenas produtores da castanha questionam o valor pago pelos compradores indígenas agravando os conflitos.

Falta incentivo aos castanheiros para plantio de novas arvores de castanheiras, pois a produção está caindo.

Luiz Braga

Trabalha com o comércio da Castanha e Cacau a 34 anos no município de Jutai, sempre em parceria com o paraense Cesar (tel. 97 99164 – 3686), que adiantava o recurso para que ele fizesse as compras, estocasse e enviasse a produção até Manaus, com o frete por sua conta.

Na safra 2014/2015 Luiz, comprou para Cesar, apenas o Cacau safra de 21 toneladas pagando de R\$ 3,00 por Kg ao produtor e repassando em Manaus de R\$ 4,50, pagando o frete entre R\$ 12,00 e R\$ 14,00 por saca. A preocupação de Luiz é que na maior cheia do rio Solimões, no inverno de 2014/2015, muitas arvores de Cacau morreram e para as próximas safras a produção deve despencar.

Luiz comprou da área da TI Macarrão na safra 2014/2015 440 sacas de castanha por intermédio de três compradores indígenas (Oswaldo, Quina e outro não identificado) e 340 sacas das comunidades Natal, Supressor, Procera e Hamburgo localizadas as margens direita do rio Solimões logo abaixo da cidade de Jutai.

A Castanha da safra, foi vendida para o Acreano Emerson (tel. 97 99138 – 5271), um total de 780 sacas, a primeira remessa de 150 sacas foi paga ao valor de R\$ 30,00 por lata e a segunda remessa de 630 sacas ao valor de R\$ 29,00 por lata. Porém o valor pago aos castanheiros foi apenas entre R\$ 12,50 e R\$ 13,50 por lata. A explicação segundo Luiz, é por que recebe a castanha molhada, tendo o custo de secar bem a castanha e ensacar novamente para não haver contaminação por fungos. Emerson comprou a castanha e transportou para a cidade de Amatura localizada a distância de um dia e meio de barco de Jutai subindo o Solimões, onde o mesmo beneficiou e vendeu em embalagens a vácuo.

Foi o primeiro ano de relação comercial entre Luiz e Emerson, que para Luiz não foi uma boa experiência mesmo vendendo a preço melhor, por que teve que arcar com os custos da safra e pagar os castanheiros, nas primeiras 500 sacas Emerson pagou em dias e o restante conseguiu pagar por volta da primeira quinzena de Novembro. Segundo Luiz só compra a castanha para Emerson novamente se ele adiantar o recurso, ou é o fim da relação comercial entre ambos.

Por fim seu Luiz, qualifica a castanha da região como de alta qualidade e deseja trabalhar por muito mais anos com o comércio, no entanto aponta como gargalo a falta de uma fábrica de beneficiamento no município para agregar valor no produto e gerar

empregos. Justificando a dificuldade de encontrar mercado externo para compra da borracha, por isso nunca ter trabalhado esse produto.

Marison

Atualmente é o principal parceiro comercial/patrão do povo Katukina, seu comércio está estabelecido na orla da cidade em cima de casas flutuantes. A mais de quatro anos, principalmente depois do enfraquecimento da ASPROJU, estabilizou relação comercial direta e conquistou a confiança de muitos Katukina, sendo o único regatão com autorização de entrar dentro da TI, levando produtos alimentícios e estivas em geral, para fazer as negociações comerciais. (Essa autorização não é consenso de todas as aldeias, principalmente as mais distantes que não são atendidas por Marison).

A negociação com os Katukina, é feita na cidade em seu comércio, fazendo as vendas que na maioria das vezes são fiadas e vão para o caderno de dívidas, a receitação dos produtos levados pelos Katukina e a ida nas aldeias em seu barco, segundo Marison, essas idas as aldeias tem um custo de logística caríssimo, sendo possível realizar três, no máximo quatro idas por ano, essas entradas geralmente acontecem quanto as dívidas do povo estão muito altas, com antecedência de um mês articula por telefone ou radio fonia com os caciques das aldeias, solicita que intensifiquem a produção de produtos que estará indo buscar.

Tem funcionando muito bem, os Katukina são muito trabalhadores, nunca tive problemas com nenhum deles e quando meu flutuante pegou fogo foi quando mais precisei deles, e, eles não me abandonaram então já falei para minha mulher nunca vamos deixar de ajudar esses índios. Diz Marison.

Segundo Marison, por mês movimentada entre R\$ 40.000,00 e R\$ 50.000,00 com os Katukinas.

Os principais produtos que os Katukina vendem a Marison são:

Farinha: vendida a média de R\$ 120,00 por saca;

Breu: de sorva vendido a R\$ 7,00 por Kg;

Óleo de copaíba: vendido a R\$ 18,00 por Kg;

Óleo de andiroba vendido: a R\$ 18,00 por Kg;

Mel de abelha: vendido a R\$ 40,00 por litro;

Banana: vendida entre R\$ 10 e R\$ 15,00

Artesanatos: em pequenas escalas.

Marison destaca que a revenda de PFNM é extremamente difícil, solicitando apoio na busca por esses mercados.

No âmbito do comércio de Jutaí, Marison é reconhecido como um bom parceiro dos Katukina, a própria ASPROJU atribui esses elogios e importância ao trabalho

desenvolvido pelo comerciante. Entretanto existem indígenas que levantam opiniões contrárias sobre a relação estabelecida entre o povo e Marison.

O próprio comerciante admite que compra produtos ilegais como: (Tracajá, ovos de tracajá, Tartaruga e Pirarucu seco). Mas a principal crítica na relação de parceria e confiança é o confinamento de alguns cartões bancários de aposentados e funcionários dos Katukina.

Esta é uma situação que precisará ser melhor acompanhada e analisada, dentro de um contexto que não existe cooperativas ou associações que tenham a expertise de trabalho comercial com os PFNM.

Foram realizadas outras entrevistas com Raimundo José, forte comerciante de pescado da região de Jutaí e os técnicos do IDAM Osiase Emerson, não sistematizadas, pois as informações coletadas foram mais em relação a atuação do projeto como um todo na região, não tiveram um foco direcionado a comercialização de PFNM.

Cabe aqui ressaltar que no município de Jutaí existe uma cooperativa destinada a trabalhar produtos da floresta, de nome JUTAÍCOP, foram feitas várias tentativas de contato com seu presidente Marcos Paulo, todas sem sucesso. As informações obtidas nas outras entrevistas atribuíram várias falhas de gestão a essa cooperativa e descrédito local. Todavia seria relevante a OPAN, tentar estabelecer contato para ouvir, conhecer essa cooperativa e fazer sua própria avaliação.

8. DISCUSSÕES E RESULTADOS

O mercado para os PFNM em Jutaí encontra-se em um momento de instabilidade.

Com essa afirmação é que inicia-se o processo de discutir os resultados sobre a cadeia produtiva dos PFNM em Jutaí. Apesar de não termos parâmetros anteriores para atestar tal afirmação, as conversas com as diversas pessoas das comunidades e da cidade leva a tal conclusão.

No diagnóstico em seu objetivo inicial não havia a expectativa de trabalhar muito com as questões de mercado, apenas pontuar as relações existentes assim como foi feito.

Diante da impossibilidade de falar sobre os resultados, sem falar dos desafios diante da desestruturação mercadológica dos PFNM em Jutaí. Poucos produtos tem mercado garantido hoje no município.

Castanha, açaí, farinha e banana foram os produtos que mais se destacaram com relação a facilidade de venda, apesar de terem alta instabilidade de preços também.

Produtos como a borracha, copaíba, andiroba e artesanatos confeccionados com cipó titica, não possuem mercados garantidos, a venda desses quando ocorre é a preços exploratórios e sem a menor garantia de absorção de toda a produção, ou seja a comercialização existe em poucas quantidades e esporadicamente.

Durante o levantamento de informações para o diagnóstico foram nos relatados alguns interesses de comerciantes locais em criar estruturas para beneficiamento de alguns produtos, a conversa mais forte foi com relação ao açaí. É importante considerar e manter-se informado sobre ações e planos relacionados aos PFM, que não estejam ligados diretamente as UCs e TIs, mas que estejam inseridos no contexto regional e que possam contribuir na resolução de desafios de mercado.

Aqui destacamos o fato de 100% dos produtos PFM citados no projeto Arapaima como eventuais possibilidades de geração de renda aos povos atendidos, estarem inseridos no bloco de produtos com maior dificuldade de venda e que por esse motivo as comunidades estão parando de produzi-los.

Isso traz a atenção desse diagnóstico para o desafio que o projeto terá nos próximos anos em reestruturar e até identificar novos mercados para esses produtos.

O trabalho previsto no projeto de realização de um plano de negócio para esses produtos ganha importância e se torna crucial para resultados satisfatórios com relação a cadeia produtiva dos PFM.

A grande maioria dos produtos apontados nesse diagnóstico pelas comunidades são encontrados em abundância em seus territórios, nessa afirmação deixamos de lado a TI Espírito Santo e Acapuri de Cima por terem um ambiente característico de várzea e com pouco potencial.

Os gargalos desses produtos com relação a parte produtiva estão mais focados em falta de interesse de produzir pela comunidade, dificuldade de transporte devido as distancias e perecibilidade de alguns.

Para ilustrar esses desafios destacamos a borracha na TI Macarrão, que apesar de ter abundancia de seringais, os indígenas demonstraram grande rejeição de trabalhar com o produto. O açaí por sua vez apresenta inviabilidade em algumas áreas por não resistir ao tempo que leva para chegar ao mercado de Jutá e praticamente todos os produtos dos Katukina e da RDS Cujubim tem o desafio das distancias para sua viabilidade econômica.

O desafio das distancias merecem atenção pois, por ser um gargalo geral para a Amazônia como um todo pode ser superado com organização, quantidade, qualidade e conquista de bons mercados.

O projeto em seu formato contribui com estruturas e apoio para superar os desafios da logística, sendo a organização das comunidades cruciais para a conquista

de autonomia, o que seria o ideal para que a continuidade dos trabalhos não dependa de projetos ou apoios externos diretos, por muitos anos.

Os produtos apontados nesse diagnóstico, são todos causadores de baixo impacto ambiental pela forma que geralmente são produzidos, que em sua maioria são coletados nas florestas ou produzidos em pequenas áreas de plantios.

Copaíba e cipó por exemplo possuem poder de resiliência menor que a castanha, mas podem ser facilmente melhorados com cursos e reciclagens de boas práticas nos locais onde as pessoas apresentem alguma dificuldade em fazer os trabalhos dentro das normas técnicas de manejo sustentável.

Nesse sentido podemos afirmar com bastante segurança que o sucesso desses produtos como alternativas de renda, contribuirá ainda mais para a manutenção do status de conservação dos territórios desses povos.

Todos os produtos da floresta dialogam muito bem com a necessidade de vigilância do território, um bom exemplo é a copaíba onde as expedições para sua extração são ótimos momentos para deslocar-se pelo território e ter informações sobre invasões em áreas de difícil acesso e pouco acessadas pelos povos.

Outro ponto bastante importante é que com a consolidação desses produtos como alternativa de geração de renda, afaste as comunidades das tentações de trabalhar com o manejo predatório de recursos ilegais como carne de caça, quelônios e extração de madeira sem manejo e até o garimpo.

O histórico das diversas experiências de geração de renda de maneira sustentável na Amazônia, nos mostra que esses processos não são rápidos e muito menos fáceis de serem alcançados.

E com esse espírito visionário é que enfatizamos nesse diagnóstico o amplo espaço de desafios com oportunidade para o crescimento que está dado na região, muito pouco vem sendo feito junto a essas comunidades na perspectiva de melhorarem os seus processos produtivos e gerarem renda com seus produtos. Cada passo dado rumo as melhorias representam enormes ganhos localmente.

O projeto Arapaima, proposto e em execução pela OPAN está na vanguarda desses desafios, e ações realizadas hoje, permitirão a abertura de novos caminhos e novas perspectivas para povos e comunidades que vivem e dependem da Amazônia em toda sua diversidade para continuarem uma vida digna, sem haver necessidade de abandonar suas origens, raízes e território.

9. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O diagnóstico da cadeia produtiva dos PFNM em Jutaí foi além de sua função de levantar as informações sobre seus elos em Jutaí, a presença da equipe da OPAN em todas as reuniões nas TI's e UC e a experiência de trabalho com os povos indígenas dos consultores, permitiu que esses momentos marcassem o início do trabalho junto as comunidades. As estratégias metodológicas e dinâmicas contribuíram para diminuir as desconfianças e dar confiança ao trabalho, principalmente nas aldeias no qual a OPAN não tem histórico de atuação, facilitado com a presença da COPIJU, possibilitou criar um clima favorável para a continuidade das ações.

É difícil avaliar se as expectativas criadas poderão ser atendidas e se isso não será um complicador, mas o fato é que durante o trabalho realizado, as comunidades receberam um pouco de esperança de avançarem em alguns processos produtivos.

Há um clima de expectativas e isso é um grande avanço para um início de trabalho, que se apresenta com tantos desafios.

A análise geral dos consultores é que os PFNM em Jutaí, será um grande desafio para o projeto Arapaima pelos seguintes motivos; mercados incipientes e frágeis, poucos parceiros locais para contribuir com os processos e pouca experiências das comunidades com produção coletiva ou venda coletiva que deram certo.

A produção e a venda não necessariamente precisam ser coletivas mas se quiserem alcançar viabilidade econômica nos produtos fatalmente terão que se organizar para diminuir custos e otimizar melhores preços e isso passa por qualidade e quantidade.

Dito isso não há como ter em mente um cenário muito favorável, o cenário realmente apresenta muitas instabilidades, a quebra da ASPROJU e alguns desmandos de comerciantes deixam as comunidades com um interesse muito tímido de trabalhar com esses produtos.

Mas destacamos que em ambientes pouco favoráveis resultados positivos ganham dimensões e importâncias bem maiores.

Por isso chamamos a atenção para alguns pontos que no nosso entender poderão ser caminhos e ações que contribuirão para mudança desse cenário local e contribuirão para os avanços com o qual o projeto almeja em seus objetivos de consolidar cadeias produtivas e fortalecer organizações locais.

Definir o mais amplamente possível como as associações locais entendem esses processos produtivos e querem se inserir nesses contextos, definindo estratégias e ações de cada um. Isso sabemos que vem sendo feito mas enfatizamos aqui a importância de ser pensado e pactuado com o maior número possível de envolvidos nessas organizações.

Que seja proposto as associações, parceiros e poder público momentos de encontros (Possibilidade de Formulação de um Grupo de Trabalho) para apresentar os eixos do projeto e compartilhar os resultados do diagnóstico. Resgatar histórico e coletivamente planejar e executar possíveis soluções.

Que o plano de negócio priorize, encontrar e apontar mercados prontamente acessíveis para esses produtos e claro levando em consideração todos os valores envolvidos nesses processos.

Realizar um trabalho de monitoramento e sistematização de dados da produção através de fichas e entrevistas realizadas por parceiros, indígenas, comunitários e equipe da OPAN. Isso permitirá ter informações sobre os processos produtivos com valores e custo que servirão de base para todo o trabalho e dar respostas a informações exigidas pelo BNDS.

Seria positivo ligar os objetivos relacionados aos PFMN, estabelecidos no projeto as políticas públicas disponíveis de apoio a Amazônia.

No diagnóstico não foi sugerido modelo metodológico para atuação da equipe da OPAN, pois existe inúmeras possibilidades para construção desse processo com variados elos e parceiros.



Foto; Dafne Spolti / Arquivo OPAN

Este diagnóstico por fim não tem a pretensão de apresentar todas as soluções para os desafios dados na região de Jutai em relação as cadeias produtivas de PFMN, por sua vez apresenta de maneira sistematizada e o mais real possível a realidade da

região, citando alguns apontamentos de possíveis ações para contribuir com o desenvolvimento do manejo e comercialização de alguns desses produtos.

10. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

APS – OPORTUNIDADES DE APOIO A ATIVIDADES PRODUTIVAS SUSTENTÁVEIS NA AMAZÔNIA. *Subsídios para o debate*; Brasília – dezembro – 2012.

ARAPAIMA REDES PRODUTIVAS - *Modalidade aglutinadora: BNDS Fundo Amazônia/ OPAN - Operação Amazônia Nativa*: Cuiabá – MT – 2011.

BIBLIOTECA VIRTUAL DO AMAZONAS. Disponível em; <http://www.bv.am.gov.br/portal/conteudo/municipios/jutai.php>. Acessado em; 07/12/2015.

IBGE - INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Disponível em; <http://www.cidades.ibge.gov.br/xtras/perfil.php?lang=&codmun=130230&search=||jinfogr%E1ficos:-informa%E7%F5es-completas>, Acessado em; 13/12/2015.

ISA – INSTITUTO SOCIO AMBIENTAL. Disponível em; <http://ti.socioambiental.org/pt-br/#!/pt-br/terras-indigenas/3841>; Acessado em; 14/12/2015.

MACHADO, FREDERICO SOARES. *Manejo de Produtos Florestais Não Madeireiros - um manual com sugestões para o manejo participativo em comunidades da Amazônia. PESACRE e CIFOR*- Rio Branco, AC - 2008.

SANTOS, DANIEL. *Et al. Índice de Progresso Social na Amazônia Brasileira. IPS Amazônia*– PA- 2014.

11. ANEXOS

ANEXO I

IGARAPÉ MACARRÃO

Tabela da cadeia produtiva aldeia Santa Fé – TI Macarrão									
Produto	Qual a época de produção?	Qual a disponibilidade de matéria prima?	Como é Utilizado na aldeia?	Qual o modo de produção?	Já comercializaram? Pra quem?	Comercializam atualmente? Pra quem?	Quais os modos de comercialização/negociação?	Existe demanda do produto pelo mercado de Jutai?	Almeja melhorar produção?
Açaí	Inverno.	Grande disponibilidade de açaizais.	Utilizado na alimentação.	A coleta dos frutos é organizada por grupos de homens jovens, sendo que cada um é responsável por sua coleta. Fazem a escalada na árvore com auxílio de peconha, debulham os frutos do cacho quando pra uso	Sim, para os proprietários de mini fabricas.	Continuam para a venda para os proprietários das fábricas de beneficiamento do açaí.	A comercialização é individual, fazem a entrega dos frutos em sacas na cidade, os valores de venda oscilam bastante quanto maior a disponibilidade dos frutos menor o preço pago, variando de R\$ 190,00 a R\$50,00 a saca de 50Kg.	A demanda existe, porém o poder de produção é maior que a absorção local.	Demonstraram muito interesse em potencializar a qualidade e quantidade de extração e comercialização.

				interno fazem o vinho e para a venda ensacam e levam para cidade.					
Mari	Inverno.	Muito na floresta.	Alimentação.	Coleta dos frutos maduros a baixo das árvores.	Sim, na feira da cidade ou sob encomendas.	Continuam as vendas em pequenas quantidades nas feiras ou sob encomendas.	O comercio é individual, cada dúzia de fruto custa R\$5,00.	Baixa demanda.	Apenas para alimentação.
Cupuí	Inverno.	Muito na floresta.	Muito cobiçado para alimentação.	Coleta de frutos maduros caídos.	Sim, em pequenas quantidades de maneira aleatória não identificando compradores fixos.	Fazem pequenas vendas sob encomenda, mas preferem se alimentarem ao vender o fruto.	Pequenas vendas individuais, a dúzia do fruto custa R\$3,00.	Existe demanda da feira e comércios.	Não, preferem fazer uso próprio dos frutos para alimentação.
Uxi	Inverno.	Poucas árvores na floresta.	Alimentação.	Coleta de frutos maduros caídos no solo.	Sim, na feira municipal.	Sim, raramente alguém vende na feira municipal.	Pequenas vendas individuais, a dúzia do fruto custa R\$5,00.	Muita demanda de Jutai, por ser um produto natural da região e muito apreciado por muitos moradores de Jutai.	Apenas manter a produção para consumo local.
Tucumã	Início do Inverno.	Muito na floresta.	Para alimentação.	Coleta de frutos maduros caídos ou derruba do cacho próximo a maturação.	Sim, em pequenas quantidades sem especificação de compradores.	Fazem pequenas vendas, não especificando compradores.	Individualmente, vendem uma saca de 50Kg por R\$100,00.	Muita demanda no mercado de Jutai, principalmente para enviar a Manaus.	Não demonstraram interesse em potencializar o comercio, afirmando que preferem comer o fruto.

Pequiá	Inverno.	Pouco na floresta.	Na alimentação.	Coleta de frutos maduros caídos no solo.	Sim, em pequenas quantidades sem especificação de compradores.	Fazem pequenas vendas, não especificando compradores.	Individualmente, vendem 3 frutos por R\$5,00.	A demanda existe, em baixa escala.	Não, preferem se alimentar do fruto.
Castanha	Inverno.	Muito na floresta.	Na alimentação.	A coleta e realizada em grupos, mas cada pessoa faz seu trabalho individualmente ou familiar, dentro dos castanhais coletivo do povo, geralmente é um trabalho realizado pelos homens.	A muito tempo comercializam a produção, já venderam para Luiz Braga, João, Chico Costa e tanto outros patrões do passado que não foram nomeados.	Continuam a venda, sendo que existe apenas dois compradores de castanha no município são: Luiz Braga e João Bosco.	A comercialização é feita na própria aldeia (venda a R\$), os patrões da cidade nomeiam alguns compradores da própria aldeia que recebem a produção, armazenam e transportam para cidade.	Muita demanda local, toda a produção é comprada pelos patrões, não importa a quantidade. Porém quando a produção é grande o preço tende a cair.	Estão disponíveis a receber contribuições para melhorar qualidade da produção e organizar o planejamento de safra. Não sendo enfatizado esse ensejo pela massa do grupo.
Seringa - Borracha	Época de produção é no verão, porém desde o ano 1980, que não desenvolvem essa atividade.	Existe muitas estradas de seringa desativadas na TI.	Não usam.	Não trabalham.	Comercializaram a muito tempo aos patrões da época, não nomeados pelos presentes.	Não.	Não existe.	Não.	Se mostraram totalmente oposto ao qualquer trabalho relacionado a seringa.
Farinha	Todo ano, principalmente no verão.	Fazem roçados familiares, que garantem a produção de	Para alimentação.	A produção é familiar.	Sim, para vários comércios de Jutai.	Continuam a venda no comercio de Jutai, além de pequenas vendas para os	A comercialização é familiar, de responsabilidade	Muita demanda do comercio de Jutai, porém	A maioria dos participantes se mostraram interessados em

		mandioca para fazer a farinha.				barcos de transporte para Manaus.	dos chefes de famílias. A venda da saca com 50Kg da farinha de ova custa R\$300,00, e a farinha comum custa R4120,00.	exigem qualidade do produto.	melhorar a qualidade da produção.
--	--	--------------------------------	--	--	--	-----------------------------------	--	------------------------------	-----------------------------------

Tabela da cadeia produtiva aldeia Castanhal – TI Macarrão									
Produto	Qual a época de produção?	Qual a disponibilidade de matéria prima?	Como é Utilizado na aldeia?	Qual o modo de produção?	Já comercializaram? Pra quem?	Comercializam atualmente? Pra quem?	Quais os modos de comercialização/negociação?	Existe demanda do produto pelo mercado de Jutai?	Almeja melhorar produção?
Açaí	Inverno.	Grande disponibilidade de açazais.	Utilizado na alimentação.	A coleta dos frutos é organizada por grupos de homens jovens, sendo que cada um é responsável por sua coleta. Fazem a escalada na árvore com auxílio de pé	Sim, para os proprietários de mini fabricas.	Continuam para a venda para os proprietários das fábricas de beneficiamento do açaí. O mercado não garante a compra de toda produção.	A comercialização é individual, fazem a entrega dos frutos em sacas na cidade, os valores de venda oscilam bastante quanto maior a disponibilidade dos frutos menor o preço pago, variando de R\$	A demanda existe, porém o poder de produção é maior que a absorção local.	Demandaram apoio para atingir outros mercados além das mini fábricas.

				cunha, tiram os cachos de açaí, debulham os frutos do cacho quando pra uso interno fazem o vinho e para a venda ensacam e levam para cidade.			120,00 a R\$40,00 a saca de 50Kg.		
Andiroba	Inverno.	Pouco na floresta.	Para tratamento de gripe.	Poucas mulheres fazem a produção do óleo artesanal.	Sim, em pequenas quantidades, não especificando compradores.	Não.	Não estão comercializando.	Não.	Não.
Buriti	Inverno	Muito na floresta.	Na alimentação.	Produção familiar.	Não.	Não.	Não.	Não.	Não.
Castanha	Inverno.	Muito na floresta.	Na alimentação.	A coleta e realizada em grupos, mas cada pessoa faz seu trabalho individualmente ou familiar, dentro dos castanhais coletivo do povo, geralmente é um trabalho realizado pelos homens.	A muito tempo comercializam a produção, já venderam para Luiz Braga, João, Chico Costa e tanto outros patrões do passado que não foram nomeados.	Continuam a venda, sendo que existe apenas dois compradores de castanha no município são: Luiz Braga e João Bosco.	A comercialização é feita na própria aldeia (venda a R\$), os patrões da cidade nomeiam alguns compradores da própria aldeia que recebem a produção, armazenam e transportam para cidade.	Muita demanda local, toda a produção é comprada pelos patrões, não importa a quantidade. Porém quando a produção é grande o preço tende a cair.	Se mostraram interessados em receber cursos de boas práticas de manejo da castanha e planejamento da safra.

Mel de abelha	Todo ano, potencial ocorre no verão.	Pouco na floresta.	Para remédio.	Coleta diretamente na floresta. Atividade desenvolvida principalmente pelos homens.	Não.	Não.	Não vendem.	Existe demanda no mercado de Jutai, porém os critérios de qualidades são muito exigidos.	Não.
Copaíba	Todo ano.	Muito na floresta.	Para remédio.	Não desenvolveram trabalho.	Não.	Não.	Não vendem.	Existe demanda de alguns comerciantes em Jutai.	Foi demonstrado interesse de parte dos participantes em receber cursos de boas práticas de manejo, para conhecer como que funciona, sendo que não tem experiência na área.
Seringa	Todo ano, forte é verão.	Muitas estradas velhas na floresta.	Não usam.	Não trabalham, porém conhecem as práticas de corte da seringa e como fazer a borracha.	Sabe-se que sim, porém não detalharam o tema.	Não.	Não existe.	Hoje a demanda praticamente não existe.	Enfaticamente mostraram que não existe interesse em trabalhar a produção de borracha.
Tucumã	Início do Inverno.	Pouco na floresta.	Para alimentação.	Coleta de frutos maduros caídos ou derruba do cacho próximo a maturação.	Não.	Não.	Não existe.	Muita demanda no mercado de Jutai, principalmente	Não.

								para enviar a Manaus.	
Artesanato	Todo ano.	Existe pouco cipó, arumã.	Nos trabalhos da aldeia (fazer farinha, roçado e utensílios domésticos).	Produção é pequena, trabalhada por ambos os gêneros.	Existe um comércio dentro da própria aldeia.	Comercializam entre os moradores da própria aldeia.	Comercialização interna.	Baixa demanda.	Não.
Banana	Produção todo ano, sendo o potencial no verão.	Boa produção nos roçados.	Na alimentação.	Produção familiar dentro dos trabalhos do roçado, desenvolvidos por ambos os gêneros.	Sim, para comerciantes e feirantes de Jutai.	Fazem vendas para comerciantes e feirantes.	A venda é individual ou familiar, acontecendo geralmente na cidade, citaram valores.	Muita demanda na cidade de Jutai.	Melhorar produção.
Macaxeira	Todo ano.	Muito plantio no roçado.	Na alimentação.	Produção familiar dentro dos trabalhos do roçado, desenvolvidos por ambos os gêneros.	Sim, principalmente para os feirantes.	Fazem vendas para os feirantes.	A venda é individual ou familiar, realizada na cidade. Vendem o Kg a R\$2,50.	Segundo os participantes existe boa demanda a eles de comerciantes e feirantes de Jutai.	Melhorar e organizar produção.
Limão	No final do verão para início do inverno.	Pouco plantio.	Na alimentação.	Pequenos plantios no quintal de algumas casas.	Não.	Não.	Não vendem.	Muita demanda em Jutai.	Melhorar produção para consumo e excedente vender.
Cará	No verão.	Muito plantio no roçado.	Na alimentação.	Produção familiar dentro dos trabalhos do roçado, desenvolvidos	Sim, para os feirantes e comerciantes.	Fazem vendas para comerciantes e feirantes.	A venda é individual ou familiar, realizada na cidade.	Existe demanda.	Manter produção tradicional.

				por ambos os gêneros.			Não citaram valor de venda, porém garantem que a venda é garantida.		
Farinha	Todo ano, principalmente no verão.	Muita produção.	Na alimentação.	A produção é familiar, envolve todos os homens e mulheres cada um tem sua atribuição, de modo geral todo trabalho acaba sendo coletivizado.	Sim, para comerciantes (Bosco, Pio, João Campos, Alexandre e outros), de Jutai.	Fazem vendas com frequência aos comerciantes Bosco, Pio, João Campos e Alexandre.	Venda familiar geralmente gerenciada pelo homem/pai de família. Sendo comercializada em média por R\$130,00 a saca de 50Kg.	Muita local, principalmente pelos comerciantes que exportam para Manaus, Tabatinga, Tefé e outras cidades da região.	Se disponibilizaram a receber cursos de melhoramento e beneficiamento da farinha e apoio para a gestão do comércio.

Tabela da cadeia produtiva aldeia Bacabal – TI Macarrão									
Produto	Qual a época de produção?	Qual a disponibilidade de matéria prima?	Como é Utilizado na aldeia?	Qual o modo de produção?	Já comercializaram? Pra quem?	Comercializam atualmente? Pra quem?	Quais os modos de comercialização/negociação?	Existe demanda do produto pelo mercado de Jutai?	Almeja melhorar produção?
Açaí	Inverno.	Grande disponibilidade de açaizais.	Utilizado na alimentação.	A coleta dos frutos é organizada por grupos de homens jovens, sendo que cada	Sim, para os proprietários de mini fabricas.	Continuam para a venda para os proprietários das fábricas de beneficiamento do açaí.	A comercialização é individual, fazem a entrega dos frutos em sacas na cidade, os valores de venda oscilam	A demanda existe, porém o poder de produção é maior que a absorção local.	Almejam alcançar melhores mercados.

				um é responsável por sua coleta. Fazem a escalada na árvore com auxílio de pé cunha, tiram os cachos de açai, debulham os frutos do cacho quando pra uso interno fazem o vinho e para a venda ensacam e levam para cidade.			bastante quanto maior a disponibilidade dos frutos menor o preço pago, variando de R\$ 100,00 a R\$40,00 a saca de 50Kg.		
Bacaba	Inverno.	Muito na floresta.	Para alimentação depois de fazer o vinho.	Produção familiar.	Não.	Não.	Não.	Não.	Não.
Buriti	Inverno	Muito na floresta.	Na alimentação.	Produção familiar.	Não.	Não.	Não.	Não.	Não.
Castanha	Inverno.	Muito na floresta.	Na alimentação.	A coleta e realizada em grupos, mas cada pessoa faz seu trabalho individualmente ou familiar, dentro dos castanhais coletivo do	A muito tempo comercializam a produção, já venderam para Luiz Braga, João, Chico Costa e tanto outros patrões do passado que não foram nomeados.	Continuam a venda, sendo que existe apenas dois compradores de castanha no município são: Luiz Braga e João Bosco.	A comercialização é feita na própria aldeia (venda a R\$), os patrões da cidade nomeiam alguns compradores da própria aldeia que recebem a produção,	Muita demanda local, toda a produção é comprada pelos patrões, não importa a quantidade. Porém quando a produção é	Se mostraram interessados em receber cursos de boas práticas de manejo da castanha e planejamento da safra.

				povo, geralmente é um trabalho realizado pelos homens.			armazenam e transportam para cidade.	grande o preço tende a cair.	
Cupuí	Inverno.	Muito na floresta.	Muito cobiçado para alimentação.	Coleta de frutos maduros caídos.	Sim, em pequenas quantidades de maneira aleatória não identificando compradores fixos.	Raramente vendem o produto.	Pequenas vendas individuais, a dúzia do fruto custa R\$3,00.	Existe demanda da feira e comércios.	Não, apenas para alimentação.
Mari	Inverno.	Muito na floresta.	Alimentação.	Coleta dos frutos maduros a baixo das árvores.	Já fizeram pequenas vendas, não discriminando compradores.	Difícilmente fazem alguma venda.	Não detalhado.	Baixa demanda.	Não, apenas para alimentação.
Pequiá	Inverno.	Pouco na floresta.	Na alimentação.	Coleta de frutos maduros caídos no solo.	Não houve informação.	Não informado.	Não.	A demanda existe, em baixa escala.	Não, preferem se alimentar do fruto.
Pupunha	Inverno.	Pouco plantio.	Para alimentação.	Produção familiar.	Já venderam poucas vezes, não especificando compradores.	Não.	Não.	Existe demanda, principalmente da feira municipal.	Não.
Sorva	Inverno e verão.	No inverno tem fruta de sorva e verão o breu, ambos em pequenas quantidades.	O fruto na alimentação e o breu para calafetar canoa.	Produção familiar.	O fruto não. O breu já venderam na cidade a comerciantes.	Não comercializam.	Não.	Existe demanda do fruto e breu, por parte dos comerciantes.	Não.
Tucumã	Início do Inverno.	Muito na floresta.	Para alimentação.	Coleta de frutos maduros caídos ou derruba do cacho próximo a maturação.	Sim, em pequenas quantidades sem especificação de compradores.	Fazem pequenas vendas, não especificando compradores.	Individualmente.	Muita demanda no mercado de Jutai, principalmente	Não.

								para enviar a Manaus.	
Uxi	Inverno.	Poucas árvores na floresta.	Alimentação.	Coleta de frutos maduros caídos no solo.	Não especificado.	Raramente alguém vende na feira municipal.	Pequenas vendas individuais, a dúzia do fruto custa R\$5,00.	Muita demanda de Jutai, por ser um produto natural da região e muito apreciado por muitos moradores de Jutai.	Preferem apenas manter a produção para consumo local.
Paneiro	Todo ano.	Pouco cipó.	Nos trabalhos do roçado.	O paneiro é feito geralmente pelos homens.	Não informado.	Não.	Não tem	Baixa demanda.	Não.
Peneira	Todo ano.	Pouco cipó.	Para peneira massa de fazer farinha.	Produzida principalmente pelas mulheres.	Não informado.	Não.	Não tem.	Baixa demanda.	Não.
Tipiti	Não informado.	Existe muito arumã na floresta.	Prensar a massa pra farinha.	Produzido pelas mulheres, pouca produção.	Não informado.	Não.	Não tem.	Não.	Não.
Vassoura	Todo ano.	Pouco cipó.		Produzida principalmente pelas mulheres.	Sim, a comerciantes de Jutai.	Sim, pequenas quantidades a patrões de Jutai.	Individual, cada vassoura é vendida por R\$3,00.	Boa demanda dos comerciantes de Jutai.	Não.
Banana	Produção todo ano, sendo o potencial no verão.	Boa produção nos roçados.	Na alimentação.	Produção familiar dentro dos trabalhos do roçado, desenvolvidos por ambos os gêneros.	Sim, para comerciantes e feirantes de Jutai.	Fazem vendas para comerciantes e feirantes.	A venda é individual ou familiar, acontecendo geralmente na cidade, cada cacho de banana pode chegar até R\$50,00, dependendo	Muita demanda na cidade de Jutai.	Melhorar produção.

							do tamanho e época.		
Macaxeira	Todo ano.	Muito plantio no roçado.	Na alimentação.	Produção familiar dentro dos trabalhos do roçado, desenvolvidos por ambos os gêneros.	Sim, principalmente para os feirantes.	Fazem vendas para os feirantes.	A venda é individual ou familiar, realizada na cidade. Vendem a saca de 50Kg por até R\$60,00.	Pouca demanda.	Manter produção tradicional.
Limão	No final do verão para início do inverno.	Pouco plantio.	Na alimentação.	Pequenos plantios no quintal de algumas casas.	Sim, em pequenas quantidades a feirantes e comerciantes.	Fazem poucas vendas aos feirantes.	Geralmente venda individual em pequena escala, não sendo especificado valor de venda.	Muita demanda em Jutai.	Aumentar a produção, para inserir o produto no mercado.
Cará	No verão.	Muito plantio no roçado.	Na alimentação.	Produção familiar dentro dos trabalhos do roçado, desenvolvidos por ambos os gêneros.	Sim, para os feirantes e comerciantes.	Fazem vendas para comerciantes e feirantes.	A venda é individual ou familiar, realizada na cidade. Vendem a saca de 50Kg por até R\$50,00.	Existe demanda em pequena escala, pala feira municipal.	Manter produção tradicional.
Abacaxi	No verão.	Boa produção no roçado.	Na alimentação.	Produção familiar dentro dos trabalhos do roçado, desenvolvidos por ambos os gêneros.	Sim, poucas vendas, não especificando compradores.	Pouca venda aos comerciantes e feirantes.	Pequenas vendas familiares, não foi registrado valores.	A demanda existe, a capacidade de absorção local é pequena.	Não.
Farinha	Todo ano, principalmente no verão.	Muita produção.	Na alimentação.	A produção é familiar, envolve todos os homens e mulheres cada	Sim, para comerciantes (Bosco, Pio, João Campos, Alexandre e outros), de Jutai.	Fazem vendas com frequência aos comerciantes Bosco, Pio, João Campos e Alexandre.	Venda familiar geralmente gerenciada pelo homem/pai de família.	Muita local, principalmente pelos comerciantes que exportam para	Melhorar qualidade do produto para agregar valor.

				um tem sua atribuição, de modo geral todo trabalho acaba sendo coletivizado.			Sendo comercializada em média por R\$100,00 a saca de 50Kg.	Manaus, Tabatinga, Tefé e outras cidades da região.	
--	--	--	--	--	--	--	---	---	--

ANEXO II

RIO COPATANA

Tabela da cadeia produtiva aldeia Estação - TI São Domingos do Jacapari e Estação									
Produto	Qual a época de produção?	Qual a disponibilidade de matéria prima?	Como é Utilizado na aldeia?	Qual o modo de produção?	Já comercializaram? Pra quem?	Comercializam atualmente? Pra quem?	Quais os modos de comercialização/negociação?	Existe demanda do produto pelo mercado de Jutai?	Almeja melhorar produção?
Açaí	Inverno.	Grande disponibilidade de açaizais.	Utilizado na alimentação.	A coleta dos frutos é organizada por grupos de homens jovens, sendo que cada um é responsável por sua coleta. Fazem a escalada na	Sim, para os proprietários de mini fabricas de Jutai.	Seguem a venda para os proprietários das fábricas de beneficiamento do açaí.	A comercialização é individual, fazem a entrega dos frutos em sacas na cidade, os valores de venda oscilam bastante quanto maior a disponibilidade dos frutos menor o preço pago.	A demanda existe, porém o poder de produção é maior que a absorção local.	Gostam de trabalhar o produto, estando disponíveis a melhorar a organização, com o objetivo de diminuir as dificuldades de comercialização.

				árvore com auxílio de pé cunha, tiram os cachos de açaí, debulham os frutos do cacho quando pra uso interno fazem o vinho e para a venda ensacam e levam para cidade.					
Andiroba	Inverno.	Muito na floresta.	Não especificaram uso.	Coleta dos frutos maduros a baixo das árvores.	Não.	Não.	Não detalhado.	Baixa demanda.	Enfatizaram interesse em trabalhar a produção de óleo ou comercialização das amêndoas, pois existe muitas distribuições de andirobais da TI.
Bacaba	Inverno.	Muito na floresta.	Para alimentação depois de fazer o vinho.	Produção familiar.	Não.	Não.	Não.	Não.	Não, devido não existe mercado que compre o produto.
Bacuri	Inverno.	Pouco na floresta.	Na alimentação.	Coleta de frutos maduros	Não houve informação.	Não informado.	Não.	Segundo os participantes não conseguem acessar mercado.	Não, preferem se alimentar do fruto.

				caídos no solo.					Muito difícil a venda.
Buriti	Inverno	Muito na floresta.	Na alimentação.	Produção familiar.	Sim, em pequena escala, não existe compradores fixos.	Fazem pequenas vendas aleatórias.	Vendas individuais. A dúzia do fruto custa em média R\$ 12,00.	Baixa demanda.	Havendo mercado, teriam interesse de potencializar o trabalho.
Castanha	Inverno.	Pouca nas áreas da aldeia.	Na alimentação.	A coleta e realizada em grupos, mas cada pessoa faz seu trabalho individualmente ou familiar, dentro dos castanhais coletivo do povo, geralmente é um trabalho realizado pelos homens.	A muito tempo comercializam a produção, já venderam para Luiz Braga, João, Chico Costa e tanto outros patrões do passado que não foram nomeados.	Continuam a venda, sendo que existe apenas dois compradores de castanha no município são: Luiz Braga e João Bosco.	A comercialização é feita na própria aldeia, na safra 2014/2015, a lata da castanha foi comercializada entre R\$ 12,00 a R\$ 22,50. Os patrões da cidade nomeiam alguns compradores das aldeias vizinhas que recebem a produção, armazenam e transportam para cidade.	Muita demanda local, toda a produção é comprada pelos patrões, não importa a quantidade. Porém quando a produção é grande o preço tende a cair.	Na aldeia existe controle de produção, mas estão disponíveis a participar de cursos que possam melhorar sua organização.
Copaíba	Todo ano.	Muito na floresta.	Não informaram uso na aldeia.	Nunca trabalharam.	Não.	Não.	Não comercializam.	Existe demanda em Jutai, porém os preços são baixos.	Demonstraram pouco interesse em trabalhar, justificando que as arvores de copaíba da TI,

									não produzem óleo.
Patauí	Inverno.	Muito na floresta.	Para alimentação.	Produção familiar.	Não.	Não.	Não.	Baixa demanda.	Mostraram-se bastante interessados em trabalhar com o patauí, se surgisse mercado.
Sorva	Inverno e verão.	No inverno tem fruta de sorva e verão o breu, ambos em pequenas quantidades.	O fruto na alimentação e o breu para calafetar canoa.	Produção familiar.	Não.	Não comercializam.	Não.	Existe demanda do fruto e breu, por parte dos comerciantes.	Apenas para consumo local.
Banana	Produção todo ano, sendo o potencial no verão.	Boa produção nos roçado.	Na alimentação.	Produção familiar dentro dos trabalhos do roçado, desenvolvidos por ambos os gêneros.	Sim, para comerciantes e feirantes de Jutai.	Fazem vendas para comerciantes e feirantes.	A venda é individual ou familiar, acontecendo geralmente na cidade, cada cacho de banana pode chegar oscila entre R\$ 25,00 a R\$ 40,00.	Muita demanda na cidade de Jutai.	Estão disponíveis a participar de cursos que possam contribuir com a produção, comercialização e organização.
Cana	Verão.	Baixa produção no roçado.	Na alimentação.	Produção familiar, nos trabalhos do roçado.	Não.	Não.	Não vendem.	Baixa demanda.	A nível comercial preferem trabalhar outros produtos.
Farinha	Todo ano, principalmente no verão.	Muita produção.	Na alimentação.	A produção é familiar, envolve todos os homens e	Sim, para comerciantes de Jutai.	Fazem vendas com frequência aos comerciantes de	Venda familiar geralmente gerenciada pelo	Muita demanda local, principalmente pelos	Se mostraram muito interessados em participar de

				mulheres cada um tem sua atribuição, de modo geral todo trabalho acaba sendo coletivizado.		Jutaí, não citaram nomes.	homem/pai de família. Sendo comercializada em média por R\$100,00 a saca de 50Kg.	comerciantes que exportam para Manaus, Tabatinga, Tefé e outras cidades da região.	cursos de melhoramento e beneficiamento da farinha e estão dispostos a assimilar as técnicas de controle de produção.
Hortaliças	No verão.	Pouco plantio.	Na alimentação.	Produção familiar, liderado sempre pelas mulheres.	Não.	Não.	Não vendem.	Existe muita demanda dos comerciantes de Jutaí.	Parte dos presentes demonstraram interesse em potencializar a produção.
Limão	No final do verão para início do inverno.	Pouco plantio.	Na alimentação.	Pequenos plantios no quintal de algumas casas.	Sim, em pequenas quantidades a feirantes e comerciantes.	Fazem poucas vendas aos feirantes.	Geralmente venda individual em pequena escala, a dúzia é vendida a R\$ 2,00.	Muita demanda em Jutaí.	Aumentar a produção, para inserir o produto no mercado.

Tabela da cadeia produtiva aldeia Arumã - TI São Domingos do Jacapari e Estação									
Produto	Qual a época de produção?	Qual a disponibilidade de matéria prima?	Como é Utilizado na aldeia?	Qual o modo de produção?	Já comercializaram? Pra quem?	Comercializam atualmente? Pra quem?	Quais os modos de comercialização/negociação?	Existe demanda do produto pelo mercado de Jutaí?	Almeja melhorar produção?
Açaí	Inverno.	Existe muito Açaí na floresta.	Utilizado na alimentação.	A coleta dos frutos é organizada por	Já venderam pequenas quantidades, não	Vendem pequenas quantidades aleatoriamente para	A comercialização é individual, fazem a entrega dos	A demanda existe, porém o poder de produção é maior	Não demonstraram interesse.

				<p>grupos de homens jovens, sendo que cada um é responsável por sua coleta. Fazem a escalada na árvore com auxílio de pé cunha, tiram os cachos de açai, debulham os frutos do cacho quando pra uso interno fazem o vinho e para a venda ensacam e levam para cidade.</p>	especificando compradores.	os beneficiadores de Jutáí.	frutos em sacas na cidade, não informando os valores de vendas.	que a absolvição local.	
Andiroba	Inverno.	Muito na floresta.	Como medicamento.	Coleta dos frutos maduros a baixo das árvores, para fazer o óleo.	Não.	Difícilmente fazem alguma venda.	Não detalhado.	Baixa demanda.	Demonstraram interesse de potencializar a produção, se o mercado absorve-se o produto.
Bacaba	Final do verão a início do inverno.	Muito na floresta.	Para alimentação depois de fazer o vinho.	Produção familiar.	Não.	Não.	Não.	Não.	Demonstraram interesse de potencializar a produção, se o mercado absorve-se o produto.

Castanha	Inverno.	Muito na floresta.	Na alimentação.	A coleta e realizada em grupos, mas cada pessoa faz seu trabalho individualmente ou familiar, dentro dos castanhais coletivo do povo, geralmente é um trabalho realizado pelos homens.	A muito tempo comercializam a produção, já venderam para Luiz Braga, João, Chico Costa e tanto outros patrões do passado que não foram nomeados.	Continuam a venda, sendo que existe apenas dois compradores de castanha no município são: Luiz Braga e João Bosco.	A comercialização é feita na própria aldeia (venda a R\$), os patrões da cidade nomeiam alguns compradores de aldeias vizinhas que compram a produção da aldeia.	Muita demanda local, toda a produção é comprada pelos patrões, não importa a quantidade. Porém quando a produção é grande o preço tende a cair.	Se mostraram disponíveis a participar de qualificações.
Cipó Titica	Todo ano.	Muito na floresta.	Para fazer artesanatos.	Produção familiar, liderada pelas mulheres.	Não.	Não.	Não.	Baixa demanda local.	Não tem interesse em trabalhar.
Copaíba	Todo ano.	Muito na floresta.	Como medicamento.	Nunca fizeram extração.	Não.	Não.	Não.	Existe demanda em Jutaí, o principal comprador é o patrão Marison.	A penas uma pessoa se mostrou interessada em trabalhar a extração do óleo de Copaíba.
Patauá	Inverno.	Pouco plantio.	Para alimentação.	Produção familiar.	Não.	Não.	Não.	Pouca demanda.	Não.
Seringa	Todo ano, com potencial no verão.	Existe muitas estradas de seringa na floresta.	Não utilizam.	Atualmente não trabalham.	Sim, principalmente os mais velhos.	Não comercializam.	Não.	Hoje não existe demanda em Jutaí.	A princípio não, somente se o mercado

									melhorasse muito.
Tucumã	Inverno.	Pouco na floresta.	Na alimentação.	Coleta de frutos maduros caídos no solo.	Não.	Não.	Não.	A demanda existe, em baixa escala.	Não, preferem se alimentar do fruto.
Cará	Verão.	Boa produção nos roçados.	Na alimentação.	Produção familiar dentro dos roçados.	Não.	Não.	Não.	Existe baixa demanda.	Não, apenas produzir para consumo.
Farinha	Todo ano, principalmente no verão.	Muita produção.	Na alimentação.	A produção é familiar, envolve todos os homens e mulheres cada um tem sua atribuição, de modo geral todo trabalho acaba sendo coletivizado.	Sim, para comerciantes de Jutáí.	Fazem vendas com frequência aos comerciantes de Jutáí.	Venda familiar geralmente gerenciada pelo homem/pai de família. Sendo comercializada em média por R\$100,00 a saca de 50Kg.	Muita demanda local, principalmente pelos comerciantes que exportam para Manaus, Tabatinga, Tefé e outras cidades da região.	Estão dispostos a participar de cursos de melhoramento e beneficiamento da farinha.

Tabela da cadeia produtiva aldeia Salsa – TI Macarrão									
Produto	Qual a época de produção?	Qual a disponibilidade de matéria prima?	Como é Utilizado na aldeia?	Qual o modo de produção?	Já comercializaram? Pra quem?	Comercializam atualmente? Pra quem?	Quais os modos de comercialização/negociação?	Existe demanda do produto pelo mercado de Jutáí?	Almeja melhorar produção?

Açaí	Inverno.	Grande disponibilidade de açaizais.	Utilizado na alimentação.	A coleta dos frutos é organizada por grupos de homens jovens, sendo que cada um é responsável por sua coleta. Fazem a escalada na árvore com auxílio de pé cunha, tiram os cachos de açaí, debulham os frutos do cacho e fazem o vinho para consumo.	Não.	Não.	Não existe comércio.	A demanda existe, porém o poder de produção é maior que a absorção local de Jutai.	Não.
Castanha	Inverno.	Muito na floresta.	Na alimentação.	A coleta é realizada em grupos, mas cada pessoa faz seu trabalho individualmente ou familiar.	A muito tempo comercializam a produção, já venderam para Luiz Braga, João, Chico Costa e tanto outros patrões do passado que não foram nomeados.	Continuam a venda, sendo que existe apenas dois compradores de castanha no município são: Luiz Braga e João Bosco.	A comercialização é feita na própria aldeia (venda a R\$), para os compradores indígenas das aldeias vizinhas, que trabalham para João Bosco e Luiz Braga ambos são os dois maiores compradores de	Muita demanda local, toda a produção é comprada pelos patrões, não importa a quantidade. Porém quando a produção é grande o preço tende a cair.	Nunca participaram de cursos de boas práticas de manejo ou gestão financeira, no entanto não enfatizaram interesse, talvez pela desconfiança e não conhecer a OPAN e a

							castanha do município de Jutai.		proposta do projeto.
Farinha	Todo ano, principalmente no verão.	Produção apenas para consumo.	Na alimentação.	A produção é familiar, envolve todos os homens e mulheres cada um tem sua atribuição, de modo geral todo trabalho acaba sendo coletivizado.	A informação dos presentes foi que não vendem a farinha.	A informação dos presentes foi que não vendem a farinha.	Não existe venda.	Muita local, principalmente pelos comerciantes que exportam para Manaus, Tabatinga, Tefé e outras cidades da região.	Não.

Tabela da cadeia produtiva aldeia São Raimundo da Maloca – TI Macarrão									
Produto	Qual a época de produção?	Qual a disponibilidade de matéria prima?	Como é Utilizado na aldeia?	Qual o modo de produção?	Já comercializaram? Pra quem?	Comercializam atualmente? Pra quem?	Quais os modos de comercialização/negociação?	Existe demanda do produto pelo mercado de Jutai?	Almeja melhorar produção?
Açaí	Inverno.	Grande disponibilidade de açaizais.	Utilizado na alimentação.	A coleta dos frutos é organizada por grupos de homens jovens, sendo que cada um é	Sim, para os proprietários de mini fabricas.	Continuam para a venda para os proprietários das fábricas de beneficiamento do açaí.	A comercialização é individual, fazem a entrega dos frutos em sacas na cidade, os valores de venda oscilam bastante quanto	A demanda existe, porém o poder de produção é maior que a absorção local.	Não.

				responsável por sua coleta. Fazem a escalada na árvore com auxílio de pé cunha, tiram os cachos de açai, debulham os frutos do cacho quando pra uso interno fazem o vinho e para a venda ensacam e levam para cidade.		O mercado não garante a compra de toda produção.	maior a disponibilidade dos frutos menor o preço pago, variando de R\$ 160,00 a R\$60,00 a saca de 50Kg.		
Castanha	Inverno.	Muito na floresta.	Na alimentação.	A coleta e realizada em grupos, mas cada pessoa faz seu trabalho individualmente ou familiar, os castanhais são explorados por todas as aldeias da TI.	A muito tempo comercializam a produção, já venderam para Luiz Braga, João, Chico Costa e tanto outros patrões do passado que não foram nomeados.	Continuam a venda, sendo que existe apenas dois compradores de castanha no município são: Luiz Braga e João Bosco.	A comercialização é feita na própria aldeia (venda a R\$), para os compradores indígenas das aldeias vizinhas, que trabalham para João Bosco e Luiz Braga, são responsável por juntar a produção e entregar na cidade para os patrões.	Muita demanda local, toda a produção é comprada pelos patrões, não importa a quantidade. Porém quando a produção é grande o preço tende a cair.	O posicionamento dos indígenas da aldeia foi, se for aplicado cursos para melhorar o trabalho participariam, mas não demonstraram segurança no posicionamento.

Seringa	Todo ano, forte é verão.	Muitas estradas desativadas na floresta.	Não usam.	Não trabalham, porém conhecem as práticas de corte da seringa e como fazer a borracha.	Sabe-se que sim, porém não detalharam o tema.	Não.	Não existe.	Hoje a demanda praticamente não existe.	Não demonstraram interesse em trabalhar, principalmente os jovens presentes, afirmando que preferem ir morar na cidade ao trabalhar na seringa.
Cipó titica	Todo ano.	Boa disponibilidade na floresta.	Coletam o cipó e fazem vassouras.	Produção familiar, homens e mulheres fazem a coleta, sendo que as mulheres são responsáveis por fazer as vassouras.	Sim, não especificaram compradores.	Existe uma ou outra venda de maneira aleatória, sem nomearem compradores.	Não especificado.	Boa demanda por parte dos comerciantes de Jutaí.	Não.
Farinha	Todo ano, principalmente no verão.	Muita produção.	Na alimentação.	A produção é familiar, envolve todos os homens e mulheres cada um tem sua atribuição, de modo geral todo trabalho acaba sendo coletivizado.	Sim, não citaram nomes dos compradores.	Comercializam a farinha em Jutaí, não citaram nomes dos compradores.	Venda familiar geralmente gerenciada pelo homem/pai de família. Sendo comercializada em média por R\$130,00 a saca de 50Kg.	Muita local, principalmente pelos comerciantes que exportam para Manaus, Tabatinga, Tefé e outras cidades da região.	O posicionamento foi semelhante ao da castanha, se houver disponibilidade participam dos cursos que visem melhorar a produção.

Tabela da cadeia produtiva aldeia São Cristóvão – TI Espírito Santo

Produto	Qual a época de produção?	Qual a disponibilidade de matéria prima?	Como é Utilizado na aldeia?	Qual o modo de produção?	Já comercializaram? Pra quem?	Comercializam atualmente? Pra quem?	Quais os modos de comercialização/negociação?	Existe demanda do produto pelo mercado de Jutai?	Almeja melhorar produção?
Açaí	Inverno.	Pouco potencial.	Utilizado na alimentação.	A coleta dos frutos é feita pelos homens, fazem a escalada na árvore com auxílio de pé cunha, tiram os cachos de açaí, debulham os frutos do cacho e fazem o vinho.	Não.	Não.	Não vendem.	A demanda existe, porém o poder de produção é maior que a absorção local.	Não, a produção é muito pequena.
Andiroba	Inverno.	Pouco na floresta.	Medicamento.	Não citado.	Não.	Não.	Não vendem.	Baixa demanda local.	Não, pois produção é pequena.
Copaíba	Inverno.	Pouco na floresta.	Medicamento.	Não citado.	Não.	Não.	Não.	Não.	Não.
Banana	Verão.	Baixa produção.	Na alimentação.	Produção familiar em	Não.	Não.	Não.	Existe grande demanda em Jutai.	Não, pois em sua TI, não existe terra

				pequenos roçados.					firme, os pequenos roçados são feitos em áreas emprestadas da TI Macarrão.
Farinha	Não produzem.	Não existe produção.	Na alimentação.	Não produzem por falta de terra firme para plantar a mandioca.	Não.	Não.	Os moradores da aldeia compram farinha de aldeias vizinhas ou na cidade.	Existe grande demanda em toda região de Jutai.	Não, pois em sua TI, não existe terra firme, os pequenos roçados são feitos em áreas emprestadas da TI Macarrão.

Tabela da cadeia produtiva aldeia Santa Luzia (LIMOEIRO) – TI Macarrão

Produto	Qual a época de produção?	Qual a disponibilidade de matéria prima?	Como é Utilizado na aldeia?	Qual o modo de produção?	Já comercializaram? Pra quem?	Comercializam atualmente? Pra quem?	Quais os modos de comercialização/negociação?	Existe demanda do produto pelo mercado de Jutai?	Almeja melhorar produção?
Açaí	Inverno.	Consideram que existe açazais em média escala.	Utilizado na alimentação.	A coleta dos frutos é organizada por grupos de homens jovens, sendo que cada um é responsável por sua coleta.	Sim, para os proprietários de mini fabricas.	Continuam para a venda para os proprietários das fábricas de beneficiamento do açaí. O mercado não garante a compra de toda produção.	A comercialização é individual, fazem a entrega dos frutos em sacas na cidade, os valores de venda oscilam bastante quanto maior a disponibilidade dos frutos menor o	A demanda existe, porém o poder de produção é maior que a absorção local.	Não demonstraram auto interesse, pois dedicaram a maioria do tempo a atividade relacionada a pesca.

				Fazem a escalada na árvore com auxílio de pé cunha, tiram os cachos de açaf, debulham os frutos do cacho quando pra uso interno fazem o vinho e para a venda ensacam e levam para cidade.			preço pago, variando de R\$ 100,00 a R\$50,00 a saca de 50Kg.		
Castanha	Inverno.	Muito na floresta.	Na alimentação.	A coleta e realizada em grupos, mas cada pessoa faz seu trabalho individualmente ou familiar, dentro dos castanhais coletivo do povo, geralmente é um trabalho realizado pelos homens.	A muito tempo comercializam a produção, já venderam para Luiz Braga, João, Chico Costa e tanto outros patrões do passado que não foram nomeados.	Continuam a venda, sendo que existe apenas dois compradores de castanha no município são: Luiz Braga e João Bosco.	A comercialização é feita na própria aldeia (venda a R\$), para os compradores indígenas das aldeias vizinhas, que trabalham para João Bosco e Luiz Braga ambos são os dois maiores compradores de castanha do município de Jutaf.	Muita demanda local, toda a produção é comprada pelos patrões, não importa a quantidade. Porém quando a produção é grande o preço tende a cair.	A demanda por receber cursos de boas práticas de manejo e planejamento financeiro ficou dividida entre os participantes. Talvez por ser o primeiro contato com a OPAN e o projeto.
Seringa	Todo ano, forte é verão.	Muitas estradas velhas na floresta.	Não usam.	Não trabalham, porém conhecem as	Sabe-se que sim, porém não	Não.	Não existe.	Hoje a demanda praticamente não existe.	Enfaticamente mostraram que não existe

				práticas de corte da seringa e como fazer a borracha.	detalharam o tema.				interesse em trabalhar a produção de borracha.
Farinha	Todo ano, principalmente no verão.	Muita produção.	Na alimentação.	A produção é familiar, envolve todos os homens e mulheres cada um tem sua atribuição, de modo geral todo trabalho acaba sendo coletivizado.	Sim, para comerciantes de Jutaí, não listaram nomes.	Fazem vendas com frequência aos comerciantes locais.	Venda familiar geralmente gerenciada pelo homem/pai de família. Não citaram valor de venda.	Muita local, principalmente pelos comerciantes que exportam para Manaus, Tabatinga, Tefé e outras cidades da região.	Consideram a farinha da aldeia como de boa qualidade, precisando apenas de apoio a gestão e planejamento da produção.

Tabela da cadeia produtiva aldeia Santa Luzia (LIMOEIRO) – TI Macarrão

Produto	Qual a época de produção?	Qual a disponibilidade de matéria prima?	Como é Utilizado na aldeia?	Qual o modo de produção?	Já comercializaram? Pra quem?	Comercializam atualmente? Pra quem?	Quais os modos de comercialização/negociação?	Existe demanda do produto pelo mercado de Jutaí?	Almeja melhorar produção?
Açaí	Inverno.	Consideram que existe açazais em média escala.	Utilizado na alimentação.	A coleta dos frutos é organizada por grupos de homens jovens, sendo que cada um é responsável por sua coleta.	Sim, para os proprietários de mini fabricas.	Continuam para a venda para os proprietários das fábricas de beneficiamento do açaí. O mercado não garante a compra de toda produção.	A comercialização é individual, fazem a entrega dos frutos em sacas na cidade, os valores de venda oscilam bastante quanto maior a disponibilidade	A demanda existe, porém o poder de produção é maior que a absorção local.	Não demonstraram auto interesse, pois dedicaram a maioria do tempo a atividade relacionada a pesca.

				Fazem a escalada na árvore com auxílio de pé cunha, tiram os cachos de açaf, debulham os frutos do cacho quando pra uso interno fazem o vinho e para a venda ensacam e levam para cidade.			dos frutos menor o preço pago, variando de R\$ 100,00 a R\$50,00 a saca de 50Kg.		
Castanha	Inverno.	Muito na floresta.	Na alimentação.	A coleta e realizada em grupos, mas cada pessoa faz seu trabalho individualmente ou familiar, dentro dos castanhais coletivo do povo, geralmente é um trabalho realizado pelos homens.	A muito tempo comercializam a produção, já venderam para Luiz Braga, João, Chico Costa e tanto outros patrões do passado que não foram nomeados.	Continuam a venda, sendo que existe apenas dois compradores de castanha no município são: Luiz Braga e João Bosco.	A comercialização é feita na própria aldeia (venda a R\$), para os compradores indígenas das aldeias vizinhas, que trabalham para João Bosco e Luiz Braga ambos são os dois maiores compradores de castanha do município de Jutaf.	Muita demanda local, toda a produção é comprada pelos patrões, não importa a quantidade. Porém quando a produção é grande o preço tende a cair.	A demanda por receber cursos de boas práticas de manejo e planejamento financeiro ficou dividida entre os participantes. Talvez por ser o primeiro contato com a OPAN e o projeto.
Seringa	Todo ano, forte é verão.	Muitas estradas velhas na floresta.	Não usam.	Não trabalham, porém conhecem as	Sabe-se que sim, porém não	Não.	Não existe.	Hoje a demanda praticamente não existe.	Enfaticamente mostraram que não existe

				práticas de corte da seringa e como fazer a borracha.	detalharam o tema.				interesse em trabalhar a produção de borracha.
Farinha	Todo ano, principalmente no verão.	Muita produção.	Na alimentação.	A produção é familiar, envolve todos os homens e mulheres cada um tem sua atribuição, de modo geral todo trabalho acaba sendo coletivizado.	Sim, para comerciantes de Jutaí, não listaram nomes.	Fazem vendas com frequência aos comerciantes locais.	Venda familiar geralmente gerenciada pelo homem/pai de família. Não citaram valor de venda.	Muita local, principalmente pelos comerciantes que exportam para Manaus, Tabatinga, Tefé e outras cidades da região.	Consideram a farinha da aldeia como de boa qualidade, precisando apenas de apoio a gestão e planejamento da produção.

ANEXO III

RIO SOLIMÕES

Tabela da cadeia produtiva aldeia Espírito Santo de Cima -Espírito Santo de Baixo - Guariba- TI Espírito Santo									
Produto	Qual a época de produção?	Qual a disponibilidade de matéria prima?	Como é Utilizado na aldeia?	Qual o modo de produção?	Já comercializaram? Pra quem?	Comercializam atualmente? Pra quem?	Quais os modos de comercialização/negociação?	Existe demanda do produto pelo mercado de Jutaí?	Almeja melhorar produção?
Açaí	Inverno.	Grande disponibilidade de açaizais.	Utilizado na alimentação.	A coleta dos frutos é organizada por	Sim, para os proprietários de mini fabricas.	Continuam para a venda para os proprietários das	A comercialização é individual, fazem a entrega dos	A demanda existe, porém o poder de produção é maior	Pouco interesse em potencializar o trabalho.

				<p>grupos de homens jovens, sendo que cada um é responsável por sua coleta. Fazem a escalada na árvore com auxílio de pé cunha, tiram os cachos de açaí, debulham os frutos do cacho quando pra uso interno fazem o vinho e para a venda ensacam e levam para cidade.</p>		fábricas de beneficiamento do açaí.	<p>frutos em sacas na cidade, os valores de venda oscilam bastante quanto maior a disponibilidade dos frutos menor o preço pago, variando de R\$ 100,00 a R\$40,00 a saca de 50Kg. Sendo duas ou três pessoas que fazem esse trabalho.</p>	que a absolvição local.	<p>Foi discutido a possibilidade de trabalhar o Açaí, para potencializar a organização da pesca do Pirarucu.</p>
Araçá	Inverno.	Bom potencial nas várzeas.	Na alimentação.	Familiar.	Não.	Não.	Não.	Baixa demanda.	Apenas se surgir mercado.
Bacaba	Inverno.	Bom potencial.	Na alimentação.	Familiar.	Não.	Não.	Não.	Baixa demanda.	Apenas se surgir mercado.
Bacuri	Inverno.	Muito na floresta de várzea.	Alimentação.	Familiar.	Não.	Não.	Não.	Baixa demanda.	Apenas se surgir mercado.
Camucamu	Inverno.	Muito na floresta de várzea.	Na alimentação.	Familiar.	Não.	Não.	Não.	Baixa demanda.	Apenas se surgir mercado.
Jenipapo	Inverno.	Muito na floresta.	Para alimentação.	Produção familiar.	Não.	Não.	Não.	Não.	Apenas se surgir mercado.

ANEXO IV

KATUKINA

Tabela da cadeia produtiva aldeia Boca do Biá – TI KATUKINA DO BIÁ									
Produto	Qual a época de produção?	Qual a disponibilidade de matéria prima?	Como é Utilizado na aldeia?	Qual o modo de produção?	Já comercializaram? Pra quem?	Comercializam atualmente? Pra quem?	Quais os modos de comercialização/negociação?	Existe demanda do produto pelo mercado de Jutai?	Almeja melhorar produção?
Açaí	Cheia dos rios.	Grande disposição de Açaizais nas regiões de várzea.	Extraem o vinho dos frutos, é muito usado na alimentação.	Fazem a coleta escalando as árvores retirando os cachos, evitando fazer a derruba. Homens e mulheres sendo que os homens fazem a coleta e as mulheres preparam o vinho. Apenas no dia de irem pra cidade que fazem a coleta, devido à baixa durabilidade do produto.	Sim, enfrentando dificuldade de logística e acesso a mercado.	Comercializam atualmente em Jutai, para os proprietários de mini industrias.	Individual ou em pequenos grupos, sendo comercializado o Açaí in natura, recebendo o pagamento de R\$100,00 por saca. Comercializa na cidade ao início e final de safra, quando recebem encomenda.	Existe demanda, porém o município é pequeno e não consegue absorver toda produção regional.	Desejam melhorar o nível de produção se houver demanda pelo produto.
Andiroba	Cheia dos rios.	Grande disponibilidade, nas áreas de	Como medicamento no combate à	Coletam as amêndoas, selecionam,	Já comercializaram para o regatão	Atualmente não existe compradores	Individual, principalmente pelas mulheres através de	Pequena demanda local, através de	A demanda é clara em acessar

		<p>várzea existem grandes aglomerados de andirobais, conforme mostra o projeto de plano de manejo de PFM da TI, realizado em 2011, no âmbito do projeto Aldeias pela empresa de consultoria JK Consultora Ambiental.</p>	<p>gripe, reumatismo, cicatrizante, dores no corpo e cabeça etc.... Além de usarem a amêndoa cozida para pescarem, os Andirobais também servem como bons pontos de caça.</p>	<p>lavam, cozinham, deixam secando por uns 15 dias, extraem a massa das amêndoas fazem bolos deixando soltar o óleo em bacias ou bicas de alumínio em recipientes durante 15 dias. Nas fazes de coleta, seleção e transporte homens e mulheres desenvolvem essas atividades passando para fazer de cozinhar, retirada da massa das amêndoas o manuseio da massa fica sempre na responsabilidade das mulheres.</p>	<p>Leopoldo, vendiam a R\$10,00 o litro.</p>	<p>desse produto os últimos compradores foi ASPROJU até o ano de 2012 e Leopoldo, regatão local que em 2015, devido a desentendimento os foi impossibilitado de subir o rio Biá pelos próprios Katukina.</p>	<p>troca por mercadorias, dentro da aldeia.</p>	<p>nichos de mercado, sendo comercializado o óleo como medicamento regional.</p>	<p>mercado e potencializar a produção.</p>
--	--	--	--	---	--	--	---	--	--

Breu Branco	Durante todo ano, tendo seu potencial no verão.	Média disponibilidade desse recurso nas áreas de floresta.	Para acender o fogo.	Homens e mulheres fazem a coleta. Forma bolões no caule e galhos de árvores, sendo facilmente retirado com uso de facão ou varas quando a altura é muita.	Não.	Não comercializam.	Não.	Não	Não.
Buriti	Cheia dos rios.	Grande disponibilidade nas regiões de várzea.	Para alimentação deixam os frutos de molho por 1 dia ou fazem o vinho. Muito utilizado nas festas tradicionais.	Coleta de frutos maduros caídos no chão ou derruba do cacho por famílias ou grupos.	Não comercializaram, usam apenas para consumo.	Não.	Não.	Não.	Não.
Castanha	Para alimentação.	Cheia dos rios.	Pequeno, na TI dos Katukina não existe castanhais (nativos) antigos, as árvores existentes foram plantadas	Muito baixo principalmente por não disponibilizarem de castanhais nativos.	Prática de coleta e quebra dos ouriços de castanha é realizada por homens e mulheres.	Não.	Não comercializaram, usam apenas para consumo.	Não.	Sim Grande e está aberta a receber novos lotes de produção.

			pelas últimas gerações do povo.						
Cipó titica	Durante todo ano, sendo o forte da coleta na cheia dos rios devido a facilidade de acesso.	A disponibilidade dentro da TI ainda é grande, mas os indígenas relataram que na proximidade da aldeia está ficando escasso esse produto.	O Cipó é a matéria prima para confecção de vários artesanatos, cobertura de casa e várias outras atividades do cotidiano do povo.	A coleta é realizada por homens e mulheres. Os fios maduros individualmente, familiar ou pequenos grupos.	Após a confecção dos artesanatos.	Após a confecção dos artesanatos.	Nunca venderam o cipó sem ser beneficiado como artesanato.	Pequeno, existe algumas mulheres que compram o cipó e fazem os artesanatos para comercializarem.	É uma atividade que todo o povo domina, precisando apenas melhorar a prática de coleta, para melhorar a resiliência das árvores do Cipó.
Copaíba	Durante todo ano, sendo o forte da coleta no inverno devido a facilidade de acesso.	Grande, porém foi enfatizado as longas distâncias para acessar as Copaibeiras	Como medicamento no combate à gripe, reumatismo, cicatrizante, dores no corpo e cabeça etc....	As extrações são realizadas em pequenos grupos sendo que cada indivíduo faz sua produção. Atualmente fazem extração do óleo com a utilização do trado e armazenamento em litros de pet ou pequenos baldes, prática	Sempre comercializaram em baixas quantidades e sempre com comerciantes da região.	Marison, atualmente é o único comerciante que trabalha diretamente com os Katukina.	Individual Na cidade e aldeia.	Baixo potencial de absorção, a procura pelo produto está sempre relacionada a medicação tradicional e em pequenas quantidades.	Sim, principalmente por apoio na aquisição de material para o trabalho.

				realizada pelos homens.					
Mapati	Época da seca dos rios.	Média apenas para consumo local.	Na alimentação tradicional do povo.	Coleta de frutos maduros caídos ou derruba do cacho, atividade realizada por todos da aldeia mas principalmente grupos de mulheres e crianças.	Não comercializam.	Não.	Não.	Dentro das possibilidades de Jutaí, é um produto com ótima procura nas feiras.	Não apresentaram demanda específicas para esse produto.
Mari	Época da seca dos rios.	Baixa para média apenas para consumo local.	Na alimentação tradicional do povo.	Coleta de frutos maduros caídos ou derruba do cacho, atividade realizada por todos da aldeia mas principalmente grupos de mulheres e crianças.	Não.	Não.	Não comercializam.	Existe baixa procura nas feiras locais.	Não apresentaram demandas específicas.
Mel de Abelha	Pode-se encontrar durante todo ano, sendo que seu potencial é no Verão Usada como	Existe grande dispersão de enxames em seu território.	Usada como alimento e remédio.	Extração predatória do mel, na maioria das vezes pelos homens.	Na cidade e aldeia, recebendo o pagamento em dinheiro ou na maioria das vezes em forma de troca ou pagamento de	Existem vários compradores que compram esse produto mas os Katukina dão preferência para o	Individualmente.	Através de nicho de mercado como medicamento a procura é grande por mel de abelhas melíponas desde	Nunca receberam um tipo de qualificação porém foi apresentado interesse em

	alimento e remédio.				mercadorias em geral.	comerciante Marison.		que que ótima qualidade para uso medicinal. Os valores foram estimados entre R\$20 e R\$35,00 por litro.	receberem cursos para criação e manejo de abelhas sem ferrão.
Patauí	Época da seca dos rios.	Disponibilidade média sendo em terra firme e na várzea dos igarapés.	Os frutos são usados como alimento feito bebida a exemplo do açai.	Escalada do tronco da palmeira e derruba do cacho ou derruba da árvore prática realizada por homens e mulheres.	Não comercializado.	Não comercializado.	Não existem.	Pouca demanda do mercado local.	Não apresentaram demandas.
Pequiá	Época da Cheia dos rios.	Médio.	Alimento do povo.	Coleta de frutos maduros caídos ou derruba do cacho, atividade realizada por todos da aldeia mas principalmente grupos de mulheres e crianças.	Não comercializam.	Não comercializam.	Não comercializam.	Boa demanda local, mas quando disponibilizado em alta escala incha o mercado.	Não houve demanda.
Pupunha	Época da seca dos rios.	Médio – Grande.	Usado como alimento: fruto cozido ou feita a caíúmamuito	Quando os cachos estão maduros homens e mulheres	Não comercializam.	Não comercializam.	Não comercializam.	Boa demanda local, mas quando disponibilizado	Não apresentaram demandas.

			consumida em festa e rituais.	derrubam com longas varas com gancho na ponta, após são lavadas e cozidas e amassadas para fazer a caiúma essa prática realizada pelas mulheres.				em alta escala incha o mercado.	
Seringa	Todo o ano mas o forte da produção é na seca dos rios.	O estoque das estradas de seringa nativa/verdadeira é ótimo, precisando apenas reativá-las.	Não foi informado uso.	Atividade realizada apenas por homens. Corte tradicional com riscos com facas específicas no caule da seringueira extraindo a seiva dentro de tigelas, fazendo a fabricação da borracha coalhando o leite fazendo as placas de CVP – cernambi virgem prensado. Porém atualmente	O interesse de produção da aldeia é baixíssimo, os homens que já trabalharam na produção de borracha hoje estão velhos e as gerações atuais se recusam a retomar as práticas, uma pequena minoria demonstrou interesse em trabalhar se houvesse bom preço e subsídio de materiais e cursos de extração, mas no geral as opiniões	Não.	O último comprador foi ASPROJU.	Não existe comércio para esse produto em Jutaí.	A demanda por curso de qualificação estão atreladas a garantia de preço justo, que para os moradores da aldeia seria no mínimo R\$10,00 por kg.

				nenhum Katukina está realizando esse trabalho.	foram remetidas aos períodos de sofrimento do povo onde se trabalhava esturdamente, recebia-se através de escambo, inclusive com muita bebida alcoólica e enriquecia-se os coronéis de barranco.				
Sorva	O fruto é usado como alimento e a seiva do caule para calafetar canoa.	Atualmente a disponibilidade dessa espécie está baixa, essa queda foi ocasionada principalmente pela exploração predatória paralelamente com os ciclos da borracha.	Muitos dos indígenas acham que é um trabalho que remete a sofrimento, utilizando o breu apenas para consumo local ou seja calafetar suas canoas.	Os frutos maduros caem e são coletados por mulheres e crianças. Para retirada da seiva a prática é realizada pelos homens, é comum derrubarem as árvores e riscarem grandes frechas para sair a seiva ou na prática de subida com espora prática pouca utilizada.	Não comercializam.	Não.	Não comercializam.	Boa demanda pelo breu de sorva utilizado para calafetagem de canoa.	Apesar de não demandarem enfaticamente e foi observado a necessidade de conhecimentos de boas práticas de coleta.

Tucumã	Final da seca para início da cheia dos rios, quando os frutos iniciam a maturação.	O potencial de matéria prima do Tucumã é baixo, sendo que muitas das árvores existentes foram plantadas pelas gerações recentes.	Como alimento e retirada de fibras das folhas para confecção de maqueiras (redes de dormir).	Atividade realizada por todos da aldeia mas principalmente grupos de mulheres e crianças. As vezes realizam excursões em grupos familiares na região do rio Mutum para retirarem grandes quantidades de fibras usada na confecção de maqueiras.	Não comercializam.	Não comercializam os frutos e as maqueiras esporadicament e para pessoas que visitam as aldeias.	Não comercializam.	Bom potencial de compra em Jutáí, para exportar a Manaus.	Não apresentaram demandas.
Uxi	Cheia dos rios quando os frutos maduros começam a cair.	Médio potencial as árvores de Uxi estão nas áreas de terra firme e sua dispersão é grande.	Uso do fruto como alimento.	Coleta de frutos maduros caídos ou derruba do cacho. Atividade realizada por todos da aldeia mas principalmente grupos de mulheres e crianças.	Não comercializam.	Não comercializam.	Não comercializam.	Boa demanda local, mas quando disponibilizado em alta escala incha o mercado.	Não apresentaram demandas.

Abano	Durante todo ano, sendo o forte na cheia dos rios.	Grande, existe muitas palmeiras das quais são retiradas os brotos que se regeneram com facilidade anualmente.	Utilizado como utensílio para fazer fogo e usado como abano para pessoas.	Extração de palhas novas de palmeiras e confecção dos abanos. A grande maioria da produção dos artesanatos é exclusiva das mulheres salve algumas exceções, dominam as técnicas e a muito tempo transmitem entre as gerações.	Vende na cidade e aldeia, sempre quando surge demanda. O comércio é feito individualmente por quem faz os abanos, como a produção é exclusiva das mulheres que não dominam a matemática e não conhecem bem R\$ dinheiro a negociação é sempre feita com auxílio dos homens que dominam mais esses recursos, sendo que a maioria das mulheres prefere fazer a troca por mercadorias em geral.	Atualmente a quantidade vendida é pequena, devido à dificuldade de inserir o produto no mercado e desconhecer como funciona este mecanismo de negociação.	O valor informado foi de R\$5,00 por Abano, mas sabe-se que o valor oscila muito devido os tamanhos e qualidade de cada peça.	Após a quebra da ASPROJU, quem absorvia grande parte da produção e comercializava no varejo em Jutai, não existe comerciantes que demandem esse tipo de produto sendo comercializado aleatoriamente em poucas quantidades. Existe pouca procura por esse tipo de produto, porém quando expostos nos mercados são vendidos sem muita dificuldade.	Não apresentaram demandas.
Ankiracom/Vasos de cerâmica	Principalmente na seca quando coletam o barro de melhor qualidade	Dentro da TI, existe grande disponibilidade do barro encontrado com facilidade as margens e	São utilizados como utensílios domésticos servindo de prato, vasos, panelas etc....	As técnicas de confecção são exclusivas das mulheres, mas a coleta do barro não ficou claro se são	Relataram que antigamente havia uma pessoa do CIMI que comprava esses produtos.	A venda desse produto está sendo mais frequente na aldeia, pois na cidade não está havendo	As compras tem sido aleatórias por visitantes na aldeia. Os valor informado foi R\$5,00 por unidade podendo variar conforme o tamanho e qualidade.	O potencial de venda no comércio em Jutai é pequeno sendo necessário buscar outras	Não apresentaram demandas.

	com maior facilidade.	<p> cursos dos rios, outra matéria prima utilizada é a casca da árvore do Caripé, encontrada com facilidade na floresta.</p>		<p> somente elas ou se os homens também coletam. Geralmente as mães ensinam suas filhas a fazerem, mas a produção é individual, o barro é manuseado, amassado e misturado a cinza da casca do Caripé, são confeccionadas as peças, que recebem pinturas tradicionais e após secas são levadas ao fogo para assar, como as mulheres Katukina, são bastante vaidosas e detalhistas uma simples rachadura é motivo</p>		<p> demanda, principalmente após a quebra da ASPROJU.</p>		<p> alternativas de mercado.</p>	
--	-----------------------	--	--	---	--	---	--	----------------------------------	--

				suficiente para descarte da peça.					
Cesto	Ano todo.	Confeccionado com talas de arumã da terra firme, matéria prima com grande disponibilidade em todo o território.	Os cestos são utilizados para guardar pequenos objetos nas casas.	O trabalho é fito exclusivamente pela mulheres que retiram o arumã, fazem as talas e depois tecem em diversos formatos e tamanhos.	Não comercializam.	Esporadicament e vendem alguns para visitantes.	Com intermediação dos homens diretamente na aldeia, cestos bonitos e bem feitos são vendidos por até R\$ 20,00, mas varia de acordo com a qualidade do produto.	Não foi encontrado demanda pelo produto em Jutaí.	Não apresentaram demanda.
Esteira	Época da coleta das palhas é na seca dos rios.	Existe muita matéria prima para fazer as esteira.	Utilizada como tapetes e suporte na fabricação da farinha além de outros usos.	Assim como na produção do Abano a técnica de produção da Esteira é passada de mãe para filha, mas parece estar perdendo a importância tradicional sendo substituída por produtos externos.	Não foi informado quantidades numéricas, mas a venda deste é muito difícil.	Atualmente a negociação tem ocorrido na aldeia, muito raramente.	A comercialização é individual Valor informado foi de R\$15,00 por Esteira.	É baixo a demanda de Esteira em Jutaí, não existe comprador certo desse produto. No cenário atual o potencial é baixo, não existe estímulos e garantia para produção.	Não houve demanda.
Maqueira	A coleta da matéria prima é realizada na época de seca dos rios.	É média a disponibilidade de árvores de tucumã para retirada das	As maqueiras são utilizadas para dormir ou posicionadas	A coleta das folhas da palmeira é realizada geralmente	Não comercializam.	Não interessam em comercializar. As vezes negociam	Geralmente intermediada por homens e não há preço fixo ficando a critério de que compra.	Não foi encontrado demanda por esse produto em Jutaí.	Não, pois os valores oferecidos não valem por todo

		fibras, há maior abundância nas terras do rio mutum região mais afastada das aldeias.	em locais apenas de descanso.	pelos homens que entregam para as mulheres que ficam responsáveis de preparar as fibras tecer os fios e confeccionar a maqueira.		alguma com as pessoas que interagem com eles nas aldeias.			empenho dedicado.
Paneiro	A produção é realizada durante todo ano tendo seu auge na época da cheia dos rios, quando a coleta de Cipó é mais intensa.	A disponibilidade de Cipós dentro da TI ainda é grande, mas os indígenas relataram que na proximidade da aldeia está ficando escasso esse produto.	Utilizado como cesto no apoio aos trabalhos de coletas de frutos e produtos do roçado, também servindo para várias outras atividades do cotidiano da aldeia.	Mulheres e homens confeccionam, fazem paneiros de Cipó Titica ou cipó ambé, a confecção é individual precisando entre 3 e 5 dias para conclusão de um bom Paneiro.	Foi informado que não está vendendo no momento, mas quando vendiam era direto na aldeia.	Atualmente não estão vendendo, mas a venda era individual.	Nas últimas vendas o valor de cada Paneiro foi R\$10,00, variando dos tamanhos.	Atualmente não tem ninguém receptando esse produto a nível de mercado, quando acontece alguma venda é geralmente para algum vizinho ribeirinho, mas as negociações de venda e troca entre os próprios indígenas é constante, pois muitos não dominam ou não gostam de fazer o Paneiro preferindo adquirir de um parente.	Não apresentaram demanda.

Peneira	Durante todo ano.	Grande potencial de matéria prima, podendo ser Arumã, Cipó Titica e outros cipós conhecidos pelos indígenas. Médio potencial de produção, mesmo sendo.	Produto tradicional do povo e muito usado nas atividades cotidianas, principalmente e para peneirar massa de mandioca para produção da farinha e fazer vinhos de Açaí, Patauáetc.	Homens e mulheres repassando sempre os conhecimentos para as novas gerações.	Geralmente individual.	As vendas acontecem na aldeia, cidade e comunidades ribeirinhas.	A negociação é sempre individual, trocando por produtos ou recebendo dinheiro. Dependendo da peneira pode ser vendida até por R\$15,00, a unidade.	A procurar é similar à do Paneiro.	Não houve demanda.
Pote	Principalmente e na seca quando coletam o barro de melhor qualidade com maior facilidade.	Dentro da TI, existe grande disponibilidade do barro encontrado com facilidade as margens e cursos dos rios, outra matéria prima utilizada é a casca da árvore do Caripé, encontrada com facilidade na floresta.	Serve principalmente e como recipiente de água limpa para consumo.	Atividade exclusiva das mulheres, semelhante a produção de Ankiracon. Baixo potencial de produção, em relação as outras aldeias.	Geralmente padrões quando vão na aldeia.	Na própria aldeia, quando o patrão demanda.	Quando acontece é individual. Um Pote grande com bom acabamento custa em média R\$50,00.	Baixo.	Não apresentou demanda.

Remo	Todo ano.	Grande potencial de matéria prima, pois as florestas Katukina são bastante conservadas e sempre estão aproveitando madeiras (Itaúba, Miratauí, Carapanaúba e outras) de dentro dos roçados.	Usado para fazer ou apoiar deslocamento nas canoas.	Individual, é exclusivamente dos homens, retiram uma tabua, quando tem motosserra facilita o serviço, quando não é usado o machado, depois faz-se o modelamento e acabamento, segundo informações da aldeia podem fazer até 3 Remos por dia.	Na aldeia para o patrão e ribeirinhos e na cidade para Marison.	As vendas acontecem na aldeia, cidade e comunidades ribeirinhas.	Os valores oscilam bastante devido ao tamanho e modelo, mas principalmente por conta da madeira um remo de Carapanaúba custa em média R\$20,00 e um Remo de Itaúba ou Miratauí varia entre R\$40,00 – R\$50,00.	Grande potencial de procura pelo produto em Jutaí. Os compradores são vários padrões da cidade e regatões que passam na aldeia e os vizinhos ribeirinhos as negociações são bastante variadas por trocas, dinheiro e pagamento de dívidas.	Não houve demanda clara, apesar de em alguns momentos surgirem comentários que a utilização de motosserra facilitaria o trabalho e aumentaria o aproveitamento das madeiras.
Tipiti	Fazem durante todo ano, mas principalmente na época da cheia.	Grande potencial de Arumã, matéria prima utilizada para fazer o tipiti.	Bastante usado para prensar a massa da mandioca para fazer farinha, mas tem perdido sua importância com a utilização das prensas de madeira.	Principalmente as mulheres, apesar de ser um produto tradicional e importante para o povo são poucas as pessoas que ainda fazem, sendo que a produção é individual.	Sim, porém pouco, para padrões e ribeirinhos.	Não existe comprador, quando acontece venda é aleatória e individual.	Na aldeia, quando vendem custa R\$100,00.	Baixo, dificilmente alguém compra.	Não apresentaram demandas.

Vassoura	Todo ano, mas principalmente na cheia dos rios quando a disponibilidade de Cipó Titica é maior.	A disponibilidade dentro da TI ainda é grande, mas os indígenas relataram que na proximidade da aldeia está ficando escasso esse produto.	Usado como utensílio doméstico.	As mulheres principalmente, mas há relatos de homens que também fazem. Utilizam o cipó Titica que é desfiado e depois tecido no formato da vassoura.	Individual na aldeia e cidade. Patrões.	Atualmente Marison, compra essa produção em negociações por mercadoria na própria aldeia ou na cidade.	Individual, sendo que os recursos sempre são destinados a família. O valor da unidade da vassoura grande é R\$4,00.	Existe um médio potencial de procura deste produto na cidade.	Não apresentado demanda.
Abacate	Final da seca para início da cheia dos rios.	Baixa, o número de árvores plantadas é pequeno.	Para alimentação.	Potencial de produção médio, pois os Katukina plantam apenas nos seus quintais.	Não.	Não.	Não vendem, apenas para comer.	Não encontrado.	Não.
Abacaxi	Seca dos rios.	Grande potencial, os Katukina tem boas áreas de terra firme e fazem grandes roçados plantando muito Abacaxi.	Para alimentação e em festas em forma de caíúma.	Grande potencial de produção, todos os Katukina que fazem roçado plantam o Abacaxi.	Sim principalmente na aldeia com os patrões.	Na cidade para os patrões e na aldeia para os garimpeiros e patrões.	A comercialização é feita muitas das vezes individualmente, mas o ganho é familiar. Oscila entre R\$1,00 e R\$2,00 a unidade.	Pequeno mercado na aldeia e com os garimpeiros.	Não apresentaram demanda.
Banana	Seca dos rios.	Grande potencial, os Katukina tem boas áreas de terra firme e fazem grandes roçados	Para alimentação.	Plantio dentro do roçado. Os produtos da agricultura geralmente são realizados por	Sim, sempre para os patrões.	Sim, há grande procura pelo produto diretamente na aldeia por patrões e garimpeiros.	A comercialização é feita muitas das vezes individualmente, mas o ganho é familiar. Vendida por cacho entre R\$20,00 e R\$40,00.	A banana tem muita procura existindo concorrência, quem chegar primeiro compra, mas os	Não apresentaram demanda, apenas relataram sobre problemas

		plantando bastante Banana.		grupos familiares.				moradores da aldeia acabam dando preferência ao patrão Marison.	de broca nas plantas das quais eles mesmos relataram a soluções que eles usam para o problema.
Batata doce	Seca dos rios.	Grande potencial, os Katukina tem boas áreas de terra firme e fazem grandes roçados plantando muita Batata Doce.	Para alimentação.	Plantio dentro do roçado. Os produtos da agricultura geralmente são realizados por grupos familiares.	Não.	Não.	Apenas para consumo dos indígenas da aldeia.	Baixo nas feiras de Jutai.	Não apresentaram demandas.
Caju	Seca dos rios.	Grande potencial, os Katukina tem boas áreas de terra firme e fazem grandes roçados, plantam muito Caju.	Para alimentação.	Plantio dentro do roçado ou em volta da aldeia.	Não.	Não.	Apenas para consumo dos indígenas da aldeia.	Não foi encontrado.	Não.
Cana	Seca dos rios Para alimentação.	Baixo potencial, os Katukina tem boas áreas de terra firme e fazem grandes roçados, mas plantam cana	Utilizam apenas para chuparem no dia a dia.	Plantio dentro do roçado, grande potencial de produção, dominam as técnicas de	Não.	Não.	Apenas para consumo dos indígenas da aldeia.	Não foi identificado.	Não apresentaram.

		somente para o consumo e pouca.		plantio de cana, e possuem uma excelente espécie de cana.					
Cara	Seca dos rios.	Grande, os Katukina tem boas áreas de terra firme e fazem grandes roçados plantando muita Cara.	Para alimentação.	Plantio dentro do roçado. Grande potencial de produção, o cará faz parte da alimentação do povo e dominam todos os processos de plantio.	Vendiam o Kg por no máximo R\$2,00.	Atualmente não estão comercializando .	A comercialização é feita muitas das vezes individualmente, mas o ganho é familiar.	Não tem nenhum comprador, as vendas acabam sendo aleatórias.	Não houve demanda.
Coco	Durante todo ano principalmente e na seca dos rios.	Baixo potencial, os plantios Coco não é grande.	Para alimentação.	Em volta da aldeia, quintal ou capoeira Baixo potencial, por não ser uma espécie tradicional do povo ainda não dominam todas as técnicas de produção.	Sim.	Apenas na aldeia para patrões e garimpeiros.	Individualmente, vendido a R\$5,00 a unidade.	Não existe comprador direto, a oferta é pouca, vez ou outra algum garimpeiro compra.	Não
Cupuaçu	Seca dos rios Para alimentação.	Baixo potencial, levando em consideração o véis econômico para consumo local.	Consumo na alimentação ou em forma de suco ou caiçuma.	Plantio dentro do roçado.	Não.	Não.	Apenas para consumo dos indígenas da aldeia.	Não foi identificado mercado para o produto.	Não.

Farinha	Todo ano principalmente na seca dos rios.	Grande potencial, os Katukina fazem grandes roçados e o carro chefe da plantação é a Mandioca e Macaxeira.	Para alimentação.	A produção da farinha geralmente é por família, sendo que o chefe da família lidera o trabalho. Grande potencial de produção, atualmente essa é prática mais trabalhada pela aldeia, como vícios de geração de renda.	Venda na aldeia e cidade.	No momento estavam vendendo na aldeia de R\$120,00 a saca com 50kg.	A comercialização é feita muitas das vezes individualmente, mas o ganho é familiar.	A farinha Katukina está muito elogiada no município de Jutaí, vários patrões compram, mas os indígenas dão preferência a Marison.	Há demanda não apresentada pelo povo mas pelo mercado de melhorar pouco a parte de higiene.
Galinha	Todo ano.	Baixo, a criação é no caráter doméstico.	Para alimentação.	A criação geralmente é feminina ou familiar, a criação é no sistema extensivo sem controles técnicos.	Quando vende é na aldeia.	Pouca quantidade, R\$10,00 a unidade.	Individualmente.	Patrões que recebem como pagamento de conta ou troca e garimpeiro que paga em dinheiro quando passa na aldeia.	Não apresentada demanda.
Ingá	Seca dos rios.	Grande potencial, plantio realizado dentro dos roçados.	Para alimentação.	Plantio dentro do roçado.	Não.	Não.	Não vendem, apenas para consumo local.	Não.	Não apresentaram demanda.

Laranja	Seca dos rios.	Baixo potencial, por ser uma frutífera exótica para eles.	Para alimentação.	Baixo potencial, os plantios são realizados apenas nos quintais em volta da aldeia, de modo individual o familiar.	Não.	Não.	Não vendem, apenas para consumo local.	Baixo nas feiras em Jutaí.	Não apresentaram demanda.
Limão	Seca dos rios.	Baixo potencial, os plantios são realizados apenas nos quintais.	Para alimentação.	Plantio nos quintais familiares ou em volta da aldeia, de modo individual o familiar.	Vendem na aldeia e cidade.	Pouca venda cidade, mas se sabe quanto de produção é vendida.	Venda familiar ou individual.	Patrão na cidade, na maioria das vezes Marison quem compra.	Não apresentaram demanda.
Macaxeira	Todo ano principalmente na seca dos rios.	Grande potencial, muita plantação dentro dos roçados.	Para alimentação.	Plantio dentro do roçado, grande potencial de produção, os indígenas dominam todo o processo de cultivo da espécie.	Não.	Não.	Não vendem, apenas para consumo local.	Não foram encontrados mercado.	Não houve demanda.
Mamão	Todo ano principalmente na seca dos rios.	Grande potencial, os indígenas dominam as técnicas de plantio e tem disponível em	Para alimentação.	Plantio dentro do roçado, os produtos da agricultura geralmente são realizados por	Não.	Não.	Não vendem, apenas para consumo local.	Baixa nas feiras de Jutaí.	Não apresentaram demandas.

		seus roçados solos propícios a produção de Mamão.		grupos familiares.					
Manga	Seca dos rios.	Baixo potencial, por ser uma fruta exótica e não se adaptar bem aos solos da região.	Para alimentação.	Nos quintais familiares ou em volta da aldeia.	Pouca venda.	Direto na aldeia.	Pequenas vendas individualmente R\$1,00 por unidade.	Garimpeiros quando passam na aldeia.	Não apresentaram demandas.
Pimenta cheirosa	Ano todo, mas principalmente na saca dos rios.	Médio potencial de produção.	Para alimentação em pratos tradicionais.	Nos quintais familiares ou roçado.	Não.	Não.	Não vendem, apenas para consumo.	Baixo nas feiras em Jutai	Não há demanda.

Tabela da cadeia produtiva aldeia Gato – TI KATUKINA DO BIÁ									
Produto	Qual a época de produção?	Qual a disponibilidade de matéria prima?	Como é Utilizado na aldeia?	Qual o modo de produção?	Já comercializaram? Pra quem?	Comercializam atualmente? Pra quem?	Quais os modos de comercialização/negociação?	Existe demanda do produto pelo mercado de Jutai?	Almeja melhorar produção?
Abiu	No inverno.	Tem pouco.	Como alimento.	Homens e mulheres fazem a coleta na época da maturação dos frutos.	Nunca comercializaram.	Não comercializam.	A negociação é apenas local.	Demanda mínima na feira da cidade.	Não.
Açaí	Produz na cheia dos rios	Existe vasta disponibilidade de açaizais nas	Muito usado para alimentação.	Familiar com atividades divididas entre	Nunca comercializaram.	Não comercializam, as dificuldades de logística são difíceis	A negociação é apenas local.	Existe demanda no mercado, controlada pelas mini fábricas de	Não foi destacado pelos indígenas anseio em potencializar

	(dezembro - maio).	regiões de várzea.		homens e mulheres. Fazem a coleta escalando as árvores, com auxílio de peconha de envira ou cipó, retiram os cachos, debulham os frutos, transportam para aldeia e fazem o vinho sempre evitam derrubar as árvores salve algumas exceções.		e o mercado de Jutaí é pequeno.		beneficiamento, que atuam como termômetro das necessidades locais, pois na safra a oferta do produto é grande gerando inchaço comercial.	a produção a nível comercial, destacando-se que em Jutaí, a venda é difícil e a distância é grande, mas se houvesse apoio e mercado garantido trabalhariam o produto sem dúvidas.
Andiroba	Produz no inverno, quando o nível de água dos rios está muito alto.	Foi relato pelos indígenas que nas áreas de várzeas existem povoados grandes de andirobais, confirmado pelo inventário florestal feito em 2011, para elaboração do	Como medicamento no combate à gripe, reumatismo, cicatrizante, dores no corpo e cabeça etc.... Além de usarem a amêndoa cozida para	As atividades de coleta e beneficiamento são feitas por homens e mulheres, sendo que o processo de fabricação do óleo é exclusivo das mulheres.	Já venderam óleo de andiroba, sempre em pequenas quantidades, o principal comprador do produto foi a ASPROJU, outros padrões e regatões compravam em menores escalas.	Estão fazendo pequenas vendas. O único padrão que está comprando o óleo é Marison. Outra informação foi que não estão comercializando por falta de bom preço no mercado.	A comercialização é realizada diretamente na aldeia ou cidade, o valor de venda é R\$25,00 por pet de dois litros, a negociação é através principalmente de trocas por estivas em geral.	A demanda é mínima através de nichos de mercado, que vendem o produto como medicamento local.	Foi demonstrado interesse em melhorar a produção, desde que surja mercado que garanta a compra.

		projeto de plano de manejo dos PFNM (Andiroba, Cipó e Copaíba).	pescarem, os andirobais também servem como bons pontos de caça.						
Breu Branco	Durante todo ano, tendo seu potencial no verão.	Existe bastante potencial, mas as árvores estão aleatórias na floresta, não existe trilhas específicas para coleta.	Utilizado para acender fogo.	Geralmente fazem coleta em momentos oportunos de caça, pesca, coleta de frutos etc.	Já comercializaram em pequenas quantidades para os regatões.	Estão fazendo pequenas vendas de maneira aleatória aos regatões e Marison.	A informação é que a negociação é sempre por troca, não sabem o valor em R\$.	Baixa demanda.	Não demonstraram.
Buriti	Auge na produção ocorre no inverno.	Tem muitos buritizais em regiões de várzea.	Para alimentação deixam os frutos de molho por 1 dia. Muito utilizado nas festas tradicionais.	Produção geralmente é familiar ao comando das mulheres.	Não.	Não.	Não existe vendas.	Pequena demanda.	Não
Copaíba	Durante todo ano, sendo o forte da coleta no inverno devido a	Grande estoque de copaíbas virgens.	Como medicamento no combate à gripe, reumatismo, cicatrizante, dores no	Geralmente acontece em pequenos grupos de homens, quando em	Até o ano de 2012, vendiam o óleo de copaíba, principalmente para ASPROJU.	Atualmente o único padrão que está comprando o óleo de copaíba, é Marison, mas as quantidades	A comercialização é realizada diretamente na aldeia ou cidade, o valor de venda é R\$40,00 por pet de	O padrão Marison, está demandando o produto, mas o preço é baixo e	A demanda existe sempre com o respaldo de melhora de preço e

	facilidade de acesso.		corpo e cabeça etc....	lugares distantes da aldeia fazem acampamentos provisórios. Atualmente fazem extração do óleo com a utilização do trado e armazenamento em litros de pet ou pequenos baldes, prática realizada pelos homens		oferecidas são mínimas.	dois litros, a negociação é através principalmente de trocas por estivas em geral.	não disponibiliza materiais.	subsídios de ferramentas.
Mapati	Forte da produção é no inverno.	A informação é que o potencial é de baixo para médio, sendo difícil fazer grande coleta.	Na alimentação do povo.	Coleta de frutos maduros caídos no chão.	Não.	Não.	Não existe negociação externa.	Baixa demanda na feira da cidade.	Não
Mari	Ocorre no inverno.	Existe média ocorrência.	Como alimento.		Não.	Não vendem.	Não existe negociação externa.	Média demanda local.	Não
Mel de Abelha	Pode-se encontrar durante todo	Os indígenas informaram	Usada como alimento e remédio no	O modo de extração é tradicional ou	Já venderam. Para patrões, regatões e ASPROJU.	Estão comercializando para Marison.	Na cidade e aldeia, recebendo o pagamento em	Boa demanda pelo produto na região, sendo que	Quando informados sobre a

	ano, sendo que seu potencial é no Verão, devido as florações das árvores.	que é difícil achar abelhas.	combate à gripe.	seja diretamente na floresta.			dinheiro ou na maioria das vezes em forma de troca ou pagamento de mercadorias em geral, o litro do mel sai R\$25,00.	os critérios de qualidade e pureza do mel são bastante cobrados.	possibilidade de criar abelhas em caixas, demandaram oficinas testarem a possibilidade.
Patauá	Época de potencial da produção é entre o fim das chuvas e início da estiagem.	Grande disponibilidade de patauá.	Os frutos são usados como alimento.	Existem duas formas de coleta: 1 – Fazendo a escalada e derruba do cacho, geralmente feita pelos homens; 2 – Derruba da árvore, feita pelas mulheres, que vem sendo questionada por várias lideranças da aldeia.	Não.	Não.	Não fazem negociação externa.	Baixa demanda local.	Não
Pequiá	Época da cheia dos rios.	Foi entendido existem muitas árvores de Pequiá, mas não estão	Alimento do povo.	Homens e mulheres fazem a coleta dos frutos quando caem maduros	Não.	Não vendem.	Não.	Média demanda na feira da cidade.	Não

		mapeadas pelos indígenas.		da copa da árvore.					
Pupunha	Época da cheia dos rios.	Os indígenas consideraram que o potencial de pupunha é baixo, pois iniciaram o plantio de pupunha recentemente.	Usado como alimento: fruto cozido ou feita a caiçuma muito consumida em festas e rituais.	Coleta familiar, fazendo a derruba dos cachos maduros.	Não.	Não.	Não.	Boa demanda local.	Não
Seringa/Borracha	Todo o ano mas o forte da produção é na estiagem das chuvas.	O estoque das estradas de seringa é ótimo, precisando apenas reativá-las.	Não foi especificado uso na aldeia.	Corte tradicional das seringueiras ou sangria, coleta do leite em tigelas, transporte para aldeia, coalha o leite e coloca na prensa, originando a placa de CVP – Cernambi Virgem Prensado.	Muitos Katukina, já trabalharam e venderam a borracha desde os dois ciclos. A última experiência de comercialização foi com a ASPROJU, até o ano de 2014.	Atualmente não estão comercializando, principalmente por falta de mercado.	Atualmente não fazem comércio.	Não existe demanda local.	Foi demonstrado interesse em trabalhar, se tiverem apoio a subsídios de ferramentas, cursos de boas práticas e acesso a mercado que pague um melhor preço que o atual.

Sorva	Utilizam a sorva durante todo o ano, sendo que seva extraem a seiva/leite e na época das chuvas coletam os frutos.	Foi informado que há bastante árvores de sorva, nas proximidades da aldeia.	O fruto é usado como alimento e a seiva do caule para calafetar canoa.	A coleta dos frutos é realizada por ambos os gêneros e a extração do leite pelos homens, ocorrendo de duas maneiras: 1 – Derruba da árvore e sangria; 2 – Escala da árvore com espora e sangria.	Já comercializaram de maneira aleatória a vários padrões e regatões.	A venda do breu de sorva está sendo feita para Marison. A venda da fruta é feita aleatória para os regatões.	Venda ou troca, não foi informado valor em R\$.	Boa demanda tanto pela fruta como pelo breu.	Intensificariam o trabalho se houvesse demanda de mercado.
Uxi	Cheia dos rios quando os frutos maduros começam a cair.	Existe muito uxi na região da aldeia.	Na alimentação.	As coletas são realizadas apenas para consumo local por homens e mulheres.	Não.	Não vendem.	Não.	Baixa demanda local.	Não
Abano	Durante todo ano.	Existe muitas palmeiras das quais são retiradas os brolhos de palhas para fazer abano.	Utilizado como utensílio para fazer fogo e abano para pessoas.	Grande potencial de produção exclusivo das mulheres, que dominam as técnicas e a muito tempo	Não foi informado.	Não vendem.	Não existe negociação.	Não existe demanda clara no mercado local, mas a ASPROJU vendeu muitos artesanatos Katukina em sua	As mulheres demonstraram muito interesse em melhorar a qualidade dos produtos e inseri-los no mercado.

				transmitem entre as gerações.				sede, sempre com boa saída.	
Ankiracom/Vasos de cerâmica	Principalmente na seca quando coletam o barro de melhor qualidade com maior facilidade.	Existe grande disponibilidade do barro usado para fazer vasos de cerâmica, encontrado com facilidade as margens e cursos dos rios. Outra recurso utilizado é a casca da árvore do Caripé, encontrada com facilidade na floresta.	São utilizados como utensílios domésticos servindo de prato, vasos, panelas etc....	Geralmente as mães ensinam suas filhas a fazerem, mas a produção é individual, o barro é amassado e misturado a cinza da casca do Caripé, são confeccionadas as peças, que recebem pinturas tradicionais e após secas são levadas ao fogo para assar, como as mulheres katukina, são bastante vaidosas e detalhistas uma simples rachadura é motivo	Já comercializaram. Os principais parceiros comerciais foram CIMI e ASPROJU.	Devido à dificuldade de acessar mercado não estão comercializando.	Não.	Não existe demanda clara no mercado local, mas a ASPROJU vendeu muitos artesanatos Katukina em sua sede, sempre com boa saída.	As mulheres demonstraram muito interesse em melhorar a qualidade dos produtos e inseri-los no mercado.

				suficiente para descarte da peça					
Esteira	Época da coleta das palhas é na seca dos rios.	Existe muitas palheiras.	Utilizada como tapetes e suporte na fabricação da farinha.	As coletas de palhas são geralmente realizadas em pequenos grupos de mulheres, sendo que a confecção é individual.	Não informado.	Não estão vendendo, pois não existe demanda local.	Não.	Não existe demanda clara no mercado local, mas a ASPROJU vendeu muitos artesanatos Katukina em sua sede, sempre com boa saída.	As mulheres demonstraram muito interesse em melhorar a qualidade dos produtos e inseri-los no mercado.
Maqueira	A coleta da matéria prima é realizada na época de seca dos rios.	Segundo os indígenas hoje existe muito tucum em suas capoeiras.	Utilizada para dormir e local de descanso.	A coleta do tucum é realizada geralmente pelos homens e mulheres que ficam responsáveis de tecer os fios e confeccionar a maqueira.	A informação foi que as maqueiras são apenas para uso local, mas existe relatos de vendas aleatórias a visitantes.	Não vendem, pois é empenhado muito trabalho e os valores pagos são muito baixo.	Não.	Localmente não foi informado grande interesse.	Não se mostraram em produzir a nível de mercado.
Paneiro	A produção é realizada durante todo ano, tendo seu auge na época da	A disponibilidade de Cipós dentro da TI ainda é grande, mas na	Utilizado como utensílio ou ferramenta no apoio aos trabalhos de	O paneiro é muito importante para os trabalhos diários da	Já foi comercializado, para os ribeirinhos, patrões, regatões e ASPROJU.	Atualmente fazem pequenas vendas para os ribeirinhos e regatões.	São feitas vendas ou trocas por mercadorias, cada paneiro sai pelo	Muita demanda local.	Demonstraram muito interesse em melhorar a qualidade dos produtos e

	cheia dos rios, quando a coleta de Cipó é mais intensa.	proximidade da aldeia está ficando escasso esse recurso.	coletas de frutos e produtos do roçado e outras atividades do cotidiano da aldeia.	aldeia podendo ser considerado como uma ferramenta de trabalho, sendo produzido principalmente pelos homens.			valor de 15,00R\$ a R\$20,00.		inserir-los no mercado.
Peneira	Durante todo ano.	Existe muitos recursos naturais como: Arumã, Cipó Titica.	Utilizada principalmente para peneirar massa de mandioca e coar vinhos de Açai, Pataúá etc....	A produção é individual realizada por homens e mulheres.	Já foi comercializado para ASPROJU, regatões e ribeirinhos.	Fazem vendas diretas na cidade, aos regatões e ribeirinhos.	São feitas vendas ou trocas por mercadorias, cada peneira sai pelo valor de 10,00R\$ a R\$20,00.	Muita demanda local.	As mulheres demonstraram muito interesse em melhorar a qualidade dos produtos e inserir-los no mercado.
Pote	Principalmente na seca dos rios, quando coletam o barro de melhor qualidade com maior facilidade.	Existe grande disponibilidade do barro usado para fazer vasos de cerâmica, encontrado com facilidade as margens e cursos dos rios. Outro recurso utilizado é a casca da árvore do Caripé,	Serve principalmente como recipiente de água limpa.	Atividade exclusiva das mulheres, semelhante a produção de peças de Ankirakon.	Não foi informado.	Não comercializam atualmente por falta de mercado.	Não.	Pequena demanda local.	As mulheres demonstraram muito interesse em melhorar a qualidade dos produtos e inserir-los no mercado.

		encontrada com facilidade na floresta.							
Remo	Todo ano.	É grande o estoque madeiras de lei como: Itaúba, Miratauí e Carapanaúba, usadas para fazer os remos pelos Katukina.	Usado para fazer ou apoiar deslocamentos fluviais e torrar farinha.	Individual e pelos homens, é retirada uma tabua, quando tem motosserra facilita o serviço, quando não é usado o machado, depois faz-se o modelamento e acabamento, segundo informações da aldeia podem fazer de 1 a 3 Remos por dia.	Já comercializaram, para os patrões, regatões, ribeirinhos, ASPROJU e entre eles mesmo.	A demanda local por remos é grande na região, conforme fazem a produção a venda é feita para quem chega na frente, disputada por ribeirinhos, regatões e Marison.	A comercialização é feita individualmente geralmente quando ocorre na aldeia é por troca em mercadorias e na cidade por venda a dinheiro, podendo se inverter a situação algumas vezes.	Muita demanda local do produto tanto para ser vendido a outros municípios como dentro de Jutai.	Existe muito interesse em potencializar a produção.
Tipiti	Fazem durante todo ano, mas principalmente no início do verão, quando intensificam a produção	Grande potencial de Arumã, matéria prima utilizada para fazer o tipiti.	Bastante usado para prensar massa de mandioca, para fazer farinha, mas tem perdido sua importância com a	As técnicas de produção são repassadas de mãe para filha, sendo que a produção é individual.	Não comercializaram.	Não estão comercializando.	Não.	Baixa procura pelo produto, pois a maioria dos farinheiros usam a prensa de madeira.	Não foi demonstrado interesse em potencializar a produção, pois outros produtos demandam menor dedicação e

	de farinha. Porém pouco tem sido a produção, pois a maioria das famílias estão usando as prensas de madeira.		utilização das prensas de madeira.						melhores vendas.
Vassoura	Todo ano, principalmente na cheia dos rios quando a disponibilidade de cipó titica é maior.	A disponibilidade dentro da TI ainda é grande, mas os indígenas relataram que na proximidade da aldeia está ficando escasso esse produto.	Usado como utensílio doméstico.	As técnicas de produção são repassadas de mãe para filha, sendo que a produção é individual.	Produto bastante comercializado, para ASPROJU e regatões.	Estão fazendo com facilidade para Marison e outros regatões.	Venda ou troca por mercadorias, cada vassoura saindo pelo valor de R\$3,00 a R\$4,00.	Muita demanda local.	Foi demonstrado muito interesse em potencializar a produção e atingir melhores preços no produto.
Abacaxi	Devido os grandes plantios de abacaxi, tem-se produção durante todo ano, mas a	Grande potencial, os Katukina tem boas áreas de terra firme e fazem grandes roçados e	Na alimentação.	Os produtos da agricultura geralmente vem do trabalho realizado por grupos	Já fizeram pequenas vendas locais aos regatões e garimpeiros.	Vendem poucas quantidades para os regatões que chegam na aldeia.	Através de trocas por mercadorias diretamente na aldeia, cada abacaxi sai por R\$3,00 a unidade.	A demanda existe localmente, mas o mercado já é abastecido pelas comunidades próximas da cidade.	Manter o nível de produção para consumo local.

	safr a ocorre no verão.	plantam muito Abacaxi.		familiares em seus roçados.					
Banana	Principalmente no verão, mas fazem pequenas colheitas no inverno.	Grande potencial, os Katukina tem boas áreas de terra firme e fazem grandes roçados e plantam bastante Banana.	Como alimento.	Os produtos da agricultura geralmente vem do trabalho realizado por grupos familiares em seus roçados.	Um dos produtos mais vendido aos patrões, garimpeiros e ASPROJU.	Um dos principais produtos comercializados pela aldeia no momento, os principais compradores são Marison e regatões que chegam na aldeia.	A comercialização é feita muitas das vezes individualmente, mas o ganho é familiar. As negociações são feitas diretamente na aldeia ou na cidade através da venda a dinheiro ou troca por mercadorias em geral, cada cacho de banana sai pelo valor de R\$10,00 a R\$25,00.	Ótima demanda do mercado local, toda a produção dos Katukina quando chega até a cidade é vendida no porto da cidade.	Manter o nível de produção que é grande.
Cana	Auge da produção é no verão.	Alto potencial, os Katukina tem boas áreas de terra firme e fazem grandes roçados, plantam muita cana, mas	Alimentação.	Os produtos da agricultura geralmente vem do trabalho realizado por grupos familiares em seus roçados.	Não venderam.	Não vendem.	Não.	Não informado.	Manter produção para consumo.

		somente para o consumo.							
Cara	Acontece no verão.	Possuem boas áreas de terra firme utilizam para fazer seus roçados e plantam bastante cara.	Alimentação.	Os produtos da agricultura geralmente vem do trabalho realizado por grupos familiares em seus roçados.	Nunca venderam.	Não vendem.	Não.	Existe pequena demanda na feira local de Jutai.	Manter produção para consumo.
Cupuaçu	Durante o período chuvoso.	Segundo os participantes é baixo a quantidade desse recurso.	Fruto como alimento e a casca da árvore para fazer rapé.	Os produtos da agricultura geralmente são vem do trabalho realizado por grupos familiares em seus roçados.	Nunca venderam.	Não vendem.	Não.	Baixa demanda.	Manter produção para consumo.
Farinha	Todo ano principalmente na estiagem das chuvas.	Grande potencial, os Katukina fazem grandes roçados e o carro chefe da plantação é a Mandioca e Macaxeira.	Importante produto da dieta alimentar do povo.	A produção da Farinha é realizada por cada família.	A muitos anos os Katukina, vendem sua farinha, nunca faltando compradores como os regatões, garimpeiros e ASPROJU.	Atualmente essa é prática mais trabalhada pela aldeia como vícios de geração de renda o principal comprador é Marison, mas outros patrões, regatões, garimpeiros e	A comercialização é feita muitas das vezes individualmente, mas o ganho é familiar. As negociações são na aldeia ou cidade, fazendo a	Existe muita demanda local pela farinha dos Katukina, esse tem cenário tem melhorado devido o ganho de qualidade da produção.	No atual momento o cenário é muito positivo, e buscam melhorar a qualidade da produção.

						ribeirinhos também fazem a compra.	venda por dinheiro, troca por mercadorias ou pagamentos de dívidas de motores, rabetas, gasolina e etc.		
Galinha	Todo ano.	Pequenas criações familiares.	Para alimentação.	A criação geralmente é feminina ou familiar de modo extensivo.	Foram feitas pequenas vendas aleatórias na cidade.	Fazem pequenas vendas de maneira aleatória sob eventuais demandas.	A negociação geralmente é na cidade, vendendo a R\$10,00 cada galinha.	Foi informado que existe boa demanda, mas o valor é baixo.	Manter criação mínima.
Ingá	Todo ano, principalmente no verão.	Grandes plantios realizados dentro dos roçados.	Como alimento.	Os produtos da agricultura geralmente são vem do trabalho realizado por grupos familiares em seus roçados.	Nunca venderam.	Não comercializam.	Não.	Não informado.	Manter produção para consumo.
Limão	O plantio de limão da aldeia é recente.	Ainda é baixo os plantios são recentes.	Na alimentação.	Algumas famílias iniciaram os plantios em seus quintais.	Nunca venderam.	Não comercializam.	Não.	Muita demanda localmente.	Foi demonstrado entusiasmo em produzir a nível de mercado.

Macaxeira	Principalmente no verão, mas fazem colheita no inverno.	Grande disponibilidade muita plantação dentro dos roçados.	Como alimento in natura e produção de farinha, beiju e etc....	Os produtos da agricultura geralmente vem do trabalho realizado por grupos familiares em seus roçados.	Nunca venderam.	Não comercializam constantemente apenas sob encomendas.	As vezes fazem troca na própria aldeia.	Pouca demanda.	Manter produção para consumo.
Mamão	Produção o ano todo.	Grande potencial, também plantado nos roçados.	Na alimentação.	Os produtos da agricultura geralmente vem do trabalho realizado por grupos familiares em seus roçados.	Nunca venderam.	Não comercializam, pois é um produto bastante perecível e a logística é complicada.	Não.	Existe boa demanda.	Manter produção para consumo.
Manga	Final do verão início entrando no início das chuvas.	Pouca disponibilidade plantios recentes.	Quando tem o uso é alimentício.	Algumas pessoas estão plantando dentro da aldeia, não sendo especificado gêneros.	Não.	Não existe produção para comercialização.	Não.	Existe baixa demanda.	Melhorar produção para consumo.
Pato	Criação acontece durante todo ano.	Pequena criações familiares.	Para alimentação.	A criação geralmente é feminina ou familiar de	Pequenas vendas aleatórias em Jutai.	Fazem pequenas de maneira aleatória sob eventuais demandas.	A negociação geralmente é na cidade, vendendo	Foi informado que existe boa demanda, mas o valor é baixo.	Manter produção para consumo.

				modo extensivo.			a R\$20,00 cada pato.		
Urucum	No verão.	Pequenos plantios.	Para pinturas nas festas.	Os produtos da agricultura geralmente em do trabalho realizado por grupos familiares em seus roçados.	Nunca venderam.	Não comercializam.	Não.	Existe demanda local, para ser usado como tempero.	Manter produção.

Tabela da cadeia produtiva aldeia Janela – TI KATUKINA DO BIÁ									
Produto	Qual a época de produção?	Qual a disponibilidade de matéria prima?	Como é Utilizado na aldeia?	Qual o modo de produção?	Já comercializaram? Pra quem?	Comercializam atualmente? Pra quem?	Quais os modos de comercialização/negociação?	Existe demanda do produto pelo mercado de Jutai?	Almeja melhorar produção?
Andiroba	Produz no inverno entre os meses janeiro a maio.	Foi relato pelos indígenas que nas áreas de várzeas existem povoamentos grandes de andirobais, confirmado pelo inventário florestal feito em 2011, para	Não foi informado se utilizam localmente.	Não trabalham a produção do óleo.	Não.	Não.	Não comercializam.	A demanda é mínima através de nichos de mercado, que vendem o produto como medicamento local.	Foi demonstrado interesse em melhorar a produção, desde que surja mercado que garanta a compra e cursos de boas práticas de manejo e

		elaboração do projeto de plano de manejo dos PFNM (Andiroba, Cipó e Copaíba).							industrialização do óleo.
Breu Branco	Durante todo ano, tendo seu potencial no verão.	Existe bastante potencial, mas as árvores estão aleatórias na floresta, não existe trilhas específicas para coleta.	Utilizado para acender fogo e afastar temporais da aldeia.	Geralmente fazem coleta em momentos oportunos de caça, pesca, coleta de frutos etc.	Não foi informado se já venderam o produto.	Fazem pequenas trocas em momentos oportunos com os regatões.	A informação é que a negociação é sempre por troca, não sabem o valor em R\$.	Baixa demanda.	Não demonstraram.
Copaíba	Pode ser extraído o óleo de copaíba durante todo ano, mas atualmente não existe dedicação a esse trabalho.	Grande estoque de copaíbas virgens.	Como medicamento no combate à gripe, reumatismo, cicatrizante, dores no corpo e cabeça etc....	A produção é mínima e pouco foi descrito da atividade, o que sabe-se é que a atividade é realizada pelos homens.	Já venderam para ASPROJU.	Atualmente o único patrão que está comprando o óleo de copaíba, é Marison, mas as quantidades oferecidas são mínimas.	Quando conseguem o produto acabam negociando na aldeia recebendo em troca mercadorias em geral.	O patrão Marison, está demandando o produto, mas o preço é baixo e não disponibiliza materiais.	Foi demandado apoio para trabalhar a extração de maneira sustentável, mas com a garantia de venda do produto.

Mel de Abelha	Pode-se encontrar durante todo ano, sendo que seu potencial é no Verão, devido as florações das árvores.	Os indígenas informaram que é difícil achar abelhas.	Usada como alimento e remédio no combate à gripe.	O modo de extração é tradicional ou seja diretamente e na floresta.	Já venderam em pequenas quantidades para patrões, regatões e ASPROJU.	Muito difícil comercializarem.	Quando fazem negociação é pelo valor de R\$50,00 o pet de dois litros, geralmente na própria aldeia através de troca por mercadorias em geral.	Boa demanda pelo produto na região, sendo que os critérios de qualidade e pureza do mel são bastante exigidos.	Demandaram oficinas de boas práticas de criação de abelhas sem ferrão, sendo que alguns indígenas da aldeia já fizeram curso na área.
Seringa/Borracha	Todo o ano mas o forte da produção é na estiagem das chuvas.	Existe muitas estradas de seringa e muitas seringueiras aleatórias na floresta.	Não foi especificado uso na aldeia.	Corte tradicional das seringueiras ou sangria, coleta do leite em tigelas, transporte para aldeia, coalha o leite e coloca na prensa, originando a placa de CVP – Cernambi Virgem Prensado.	Muitos Katukina, já trabalharam e venderam a borracha desde os dois ciclos. A última experiência de comercialização foi com a ASPROJU, até o ano de 2014.	Atualmente não estão comercializando, principalmente por falta de mercado.	Atualmente não fazem comercio.	Não existe demanda local.	Foi demonstrado interesse em trabalhar, se tiverem apoio a subsídios de ferramentas, cursos de boas práticas e acesso a mercado que pague um melhor preço que o atual.
Sorva	Utilizam a sorva durante todo o ano, sendo que na seca	Foi informado existe muitas árvores de sorveira.	O fruto é usado como alimento e a seiva do caule para	A coleta dos frutos é realizada por ambos os gêneros e a	Não foi informado.	Não comercializam.	Não foi informado.	Boa demanda tanto pela fruta como pelo breu.	Não foi demonstrado interesse em potencializar a produção.

	extraem a seiva/leite e na época das chuvas coletam os frutos.		calafetar canoa.	extração do leite pelos homens, ocorrendo de duas maneiras: 1 – Derruba da árvore e sangria; 2 – Escala da árvore com espora e sangria.					
Abano	Durante todo ano.	Existe muitas palmeiras das quais são retiradas os brotos de palhas para fazer abano.	Utilizado como utensílio para fazer fogo e abano para pessoas.	Grande potencial de produção exclusivo das mulheres, que dominam as técnicas e a muito tempo transmitem entre as gerações.	Vendem.	Não vendem.	O modo de negociação era na própria aldeia, através de trocas por mercadorias em geral.	Não existe demanda clara no mercado local, mas a ASPROJU vendeu muitos artesanatos Katukina em sua sede, sempre com boa saída.	A demanda foi por acessar mercados que comprem os artesanatos.
Ankiracom/Vasos de cerâmica	Principalmente na seca coletam o barro de melhor qualidade	Existe grande disponibilidade do barro usado para fazer vasos de cerâmica, encontrado com facilidade	São utilizados como utensílios domésticos servindo de prato, vasos, panelas etc....	Geralmente as mães ensinam suas filhas a fazerem, mas a produção é individual, o barro é amassado e	Já comercializaram. Os principais parceiros comerciais foram CIMI e ASPROJU.	Devido à dificuldade de acessar mercado não estão comercializando.	Não.	Não existe demanda clara no mercado local, mas a ASPROJU vendeu muitos artesanatos Katukina em sua	As mulheres demonstraram muito interesse em inserir os produtos no mercado.

	com maior facilidade.	as margens e cursos dos rios. Outra recurso utilizado é a casca da árvore do Caripé, encontrada com facilidade na floresta.		misturado a cinza da casca do Caripé, são confeccionadas as peças, que recebem pinturas tradicionais e após secas são levadas ao fogo para assar, como as mulheres katukina, são bastante vaidosas e detalhistas uma simples rachadura é motivo suficiente para descarte da peça				sede, sempre com boa saída.	
Arco e flecha	Durante todo ano.	Existe grande disponibilidade de recursos para fazer os arcos e flechas.	Utilizado para caçar e pescar.	Geralmente a produção é individual, realizada pelos homens.	Já foi comercializado.	Atualmente não estão vendendo.	Quando vendidos a negociação foi supervisionada pelo CIMI, na pessoa de Paulo.		
Paneiro	A produção é realizada durante todo	A disponibilidade de Cipós	Utilizado como utensílio ou	Produzido principalmente pelos homens	Já foi comercializado, para os ribeirinhos,	Atualmente fazem pequenas vendas para Mazinho,	São feitas vendas ou trocas por mercadorias, cada	Muita demanda local.	No momento o interesse não foi evidente.

	ano, tendo seu auge na época da cheia dos rios, quando a coleta de Cipó é mais intensa.	dentro da TI ainda é grande.	ferramenta no apoio aos trabalhos de coletas de frutos e produtos do roçado e outras atividades do cotidiano da aldeia.	de maneira individual.	patrões, regatões e ASPROJU.	patrão do rio Ipixuna.	paneiro sai pelo valor de R\$20,00.		
Peneira	Durante todo ano.	Existe muitos recursos naturais como: Arumã, Cipó Titica.	Utilizada principalmente para peneirar massa de mandioca e coar vinhos de Açai, Patauí etc....	A produção é individual realizada por mulheres.	Já foi comercializado para ASPROJU, regatões e ribeirinhos.	Fazem pequenas vendas para o Mazinho.	A negociação está sendo através de trocas por mercadorias, sendo que não souberam informar o valor do produto.	Muita demanda local.	As mulheres demonstraram muito interesse em melhorar a qualidade dos produtos e inseri-los no mercado.
Ralo	Ao longo do ano.	Existe muitos produtos para confecção de ralos.	Antigamente era muito utilizado para relar mandioca.	A produção é individual realizada por homens e mulheres.	Já comercializaram um ralo, não informaram o comprador.	Não.	Não informado.	Não existe demanda.	O interesse é comercial, se demandarem vão fazer.
Vassoura	Todo ano, principalmente na cheia dos rios quando a disponibilida	A disponibilidade dentro da TI ainda é grande.	Usado como utensílio doméstico.	As técnicas de produção são repassadas de mãe para filha, sendo que a	Produto bastante comercializado, para ASPROJU e regatões.	Estão vendendo com facilidade para Mazinho e Marison.	Venda ou troca por mercadorias, cada vassoura saindo pelo valor de R\$4,00 na	Muita demanda local.	Foi demonstrado muito interesse em potencializar a produção e conseguir

	de de cipó titica é maior.			produção é individual.			aldeia e R\$5,00 na cidade.		melhores preços no produto.
Abacaxi	Devido os grandes plantios de abacaxi, tem-se produção durante todo ano, mas a safra ocorre no verão.	Grande potencial, os Katukina temboas áreas de terra firme e fazem grandes roçados e plantam muito Abacaxi.	Na alimentação.	Os produtos da agricultura geralmente vem do trabalho realizado por grupos familiares em seus roçados.	Já fizeram pequenas vendas locais aos regatões.	Vendem poucas quantidades para os regatões que chegam na aldeia.	Através de trocas por mercadorias diretamente na aldeia, cada abacaxi sai por no máximo R\$2,00 a unidade.	A demanda existe localmente, mas o mercado já é abastecido pelas comunidades próximas da cidade.	Manter o nível de produção para consumo local.
Banana	Principalmente no verão, mas fazem pequenas colheitas no inverno.	Grande potencial, os Katukina tem boas áreas de terra firme e fazem grandes roçados e plantam bastante Banana.	Como alimento.	Os produtos da agricultura geralmente vem do trabalho realizado por grupos familiares em seus roçados.	Um dos produtos mais vendido aos padrões e ASPROJU.	Um dos principais produtos comercializados pela aldeia no momento, os principais compradores são Marison e regatões que chegam na aldeia.	A comercialização é feita muitas das vezes individualmente, mas o ganho é familiar. As negociações são feitas diretamente na aldeia ou na cidade através da venda a dinheiro ou troca por mercadorias em geral, cada cacho de banana sai em média por R\$30,00.	Ótima demanda do mercado local.	Manter o nível de produção que é grande.

Cara	Acontece no verão.	Possuem boas áreas de terra firme utilizam para fazer seus roçados e plantam bastante cara.	Alimentação.	Os produtos da agricultura geralmente vem do trabalho realizado por grupos familiares em seus roçados.	Nunca venderam.	Não vendem.	Não.	Existe pequena demanda na feira local de Jutaí.	Manter produção para consumo.
Farinha	Todo ano principalmente na estiagem das chuvas.	Grande potencial, os Katukina fazem grandes roçados e o carro chefe da plantação é Mandioca e Macaxeira.	Importante produto da dieta alimentar do povo.	A produção da Farinha é realizada por cada família.	A muitos anos os Katukina, vendem sua farinha, nunca faltando compradores como os regatões, garimpeiros e ASPROJU.	Atualmente essa é prática mais trabalhada pela aldeia como vícios de geração de renda o principal comprador é Marison, mas outros patrões e regatões também compram.	A comercialização é feita muitas das vezes individualmente, mas o ganho é familiar. As negociações são na aldeia ou cidade, fazendo a venda por dinheiro, troca por mercadorias ou pagamentos de dívidas de motores rabetas gasolina e etc.	Existe muita demanda local pela farinha dos Katukina.	No atual momento o cenário é muito positivo, e buscam melhorar a qualidade da produção.
Macaxeira	Principalmente no verão, mas fazem	Grande disponibilidade muita plantação	Como alimento in natura e produção de	Os produtos da agricultura geralmente vem do trabalho	Nunca venderam.	Não comercializam.	Não fazem negociações.	Pouca demanda.	Manter produção para consumo.

	colheita no inverno.	dentro dos roçados.	farinha, beiju e etc....	realizado por grupos familiares em seus roçados.					
Pupunha	Produção no inverno.	Boa disponibilidade	Uso na alimentação e como bebida nas festas.	Os produtos da agricultura geralmente vem do trabalho realizado por grupos familiares em seus roçados.	Nunca venderam.	Não vendem.	Não existe negociação a nível comercial.	Pouca demanda.	Melhorar produção para consumo.

Tabela da cadeia produtiva aldeia Sororoca – TI KATUKINA DO BIÁ									
Produto	Qual a época de produção?	Qual a disponibilidade de matéria prima?	Como é Utilizado na aldeia?	Qual o modo de produção?	Já comercializaram? Pra quem?	Comercializam atualmente? Pra quem?	Quais os modos de comercialização/negociação?	Existe demanda do produto pelo mercado de Jutai?	Almeja melhorar produção?
Açaí	No inverno.	Muito açaí.	Na alimentação.	Coleta dos frutos por geralmente pelo homens e as mulheres fazem o vinho.	Não.	Não, apenas para consumo na aldeia.	Não vendem.	A demanda existe, mas não absorve toda a produção da região.	A nível comercial não.
Andiroba	Produz no inverno entre os meses	Foi relato pelos indígenas que nas áreas de	Não foi informado se	Não trabalham a produção do óleo.	Não.	Não.	Não comercializam.	A demanda é mínima através de nichos de	Foi demonstrado interesse em

	janeiro a maio.	várzeas existem povoamentos grandes de andirobais, confirmado pelo inventário florestal feito em 2011, para elaboração do projeto de plano de manejo dos PFNM (Andiroba, Cipó e Copaíba).	utilizam localmente.					mercado, que vendem o produto como medicamento local.	aprender as técnicas de produção do óleo.
Breu Branco	Durante todo ano, tendo seu potencial no verão.	Existe bastante potencial, mas as árvores estão aleatórias na floresta, não existe trilhas específicas para coleta.	Utilizado para acender fogo.	Geralmente fazem coleta em momentos oportunos de caça, pesca, coleta de frutos etc.	Já venderam para o patrão Leopoldo.	Atualmente não estão vendendo.	No momento não estão vendendo, mas a negociação com Leopoldo era através da troca por mercadorias.	Baixa demanda.	Não demonstraram.
Copaíba	Pode ser extraído o óleo de copaíba	Grande estoque de copaíbas virgens.	Como medicamento para gripe etc.	A produção é mínima e pouco foi descrito da atividade, o que	Já venderam para ASPROJU e outros patrões.	Atualmente vendem para Marison, apenas sob encomenda.	Quando conseguem o produto acabam negociando na	O patrão Marison, está demandando o produto, mas o preço é baixo e	Foi demandado apoio para trabalhar a extração de

	durante todo ano, mas atualmente não existe dedicação a esse trabalho.			sabe-se é que a atividade é realizada pelos homens.			aldeia ou cidade recebendo em troca mercadorias em geral.	não disponibiliza materiais.	maneira sustentável, mas com a garantia de venda do produto.
Mel de Abelha	Pode-se encontrar durante todo ano, sendo que seu potencial é no Verão, devido as florações das árvores.	Os indígenas informaram que é difícil achar abelhas.	Usada como alimento e remédio no combate à gripe.	O modo de extração é tradicional ou seja diretamente na floresta.	Já venderam em pequenas quantidades para patrões, regatões e ASPROJU.	Quando tem mel é muito fácil vender, Marison sempre demanda.	Quando fazem negociação é pelo valor de R\$40,00 o pet de dois litros, geralmente na própria aldeia ou cidade através de troca por mercadorias em geral.	Boa demanda pelo produto na região, sendo que os critérios de qualidade e pureza do mel são bastante exigidos.	Não foi demonstrado grande interesse em potencializar a produção.
Seringa/Borracha	Todo o ano mas o forte da produção é na estiagem das chuvas.	Existe muitas estradas de seringa e muitas seringueiras aleatórias na floresta.	Não foi especificado uso na aldeia.	Corte tradicional das seringueiras ou sangria, coleta do leite em tigelas, transporte para aldeia, coalha o leite e coloca na prensa, originando a placa de CVP – Cernambi	Muitos Katukina, já trabalharam e venderam a borracha desde os dois ciclos. A última experiência de comercialização foi com a ASPROJU, até o ano de 2014.	Atualmente não estão comercializando, principalmente por falta de mercado.	Atualmente não fazem comercio.	Não existe demanda local.	Foi demonstrado interesse em trabalhar, se tiverem apoio a subsídios de ferramentas, cursos de boas práticas e acesso a mercado que pague um melhor preço que o atual.

				Virgem Prensado.					
Sorva	Utilizam a sorva durante todo o ano, sendo que na seca extraem a seiva/leite e na época das chuvas coletam os frutos.	Foi informado existe muitas árvores de sorveira.	O fruto é usado como alimento e a seiva do caule para calafetar canoa.	A coleta dos frutos é realizada por ambos os gêneros e a extração do leite pelos homens, ocorrendo de duas maneiras: 1 – Derruba da árvore e sangria; 2 – Escala da árvore com espora e sangria.	Já comercializaram para o regatão Leopoldo e ASPROJU.	Comercializam para Marison.	A negociação é através de troca por mercadoria.	Boa demanda tanto da fruta e breu.	Não foi demonstrado interesse em potencializar a produção.
Ankiracom/Vasos de cerâmica	Principalmente na seca quando coletam o barro de melhor qualidade com maior facilidade.	Existe grande disponibilidade do barro usado para fazer vasos de cerâmica, encontrado com facilidade as margens e cursos dos rios. Outra recurso utilizado é a	São utilizados como utensílios domésticos servindo de prato, vasos, panelas etc....	Geralmente as mães ensinam suas filhas a fazerem, a produção é individual, o barro é amassado e misturado a cinza da casca do Caripé, são confeccionadas	Já comercializaram. Os principais parceiros comerciais foram CIMI e ASPROJU.	Devido à dificuldade de acessar mercado, pouco está sendo comercializado.	Quando ocorre é através da troca, cada cerâmica pequena é R\$5,00 e o pote R\$30,00	Não existe demanda clara no mercado local, mas a ASPROJU vendeu muitos artesanatos Katukina em sua sede, sempre com boa saída.	As mulheres demonstraram muito interesse em inserir os produtos no mercado e enfatizaram que gostam de fazer esses produtos.

		casca da árvore do Caripé, encontrada com facilidade na floresta.		as peças, que recebem pinturas tradicionais e após secas são levadas ao fogo para assar, como as mulheres katukina, são bastante vaidosas e detalhistas uma simples rachadura é motivo suficiente para descarte da peça					
Arco e flecha	Durante todo ano.	Existe grande disponibilidade de recursos para fazer os arcos e flechas.	Utilizado para caçar e pescar.	Geralmente a produção é individual, realizada pelos homens.	Já foi comercializado.	Atualmente vendem algumas peças sob encomenda.	Venda a dinheiro ou troca, mas raramente tem ocorrido.	Baixa demanda.	Não.
Paneiro	A produção é realizada durante todo ano, tendo seu auge na	A disponibilidade de Cipós	Utilizado como utensílio ou ferramenta no apoio aos	Produzido por homens e mulheres.	Já foi comercializado, para os ribeirinhos,	Estão vendendo bem para Marison.	A negociação está sendo através de trocas por mercadorias, o valor da unidade	Muita demanda local.	Melhorar venda.

	época da cheia dos rios, quando a coleta de Cipó é mais intensa.	dentro da TI ainda é grande.	trabalhos de coletas de frutos e produtos do roçado e outras atividades do cotidiano da aldeia.		patrões, regatões e ASPROJU.		oscila entre R\$05,00 e R\$15,00.		
Peneira	Durante todo ano.	Existe muitos recursos naturais como: Arumã, Cipó Titica.	Utilizada principalmente para peneirar massa de mandioca e coar vinhos de Açaí, Patauá etc....	A produção é individual realizada pelas mulheres.	Já foi comercializado para ASPROJU, regatões e ribeirinhos.	Estão vendendo bem para Marison.	A negociação está sendo através de trocas por mercadorias, o valor da unidade oscila entre R\$10,00 e R\$25,00.	Muita demanda local.	As mulheres demonstraram muito interesse em inserir o produto no mercado.
Remo	Durante todo ano.	Muita riqueza de madeiras utilizadas para fazer remo.	Usado no apoio aos deslocamentos fluviais.	Retiram a madeira e fazem o remo, geralmente a produção é individual.	Já venderam, a vários patrões, ASPROJU e ribeirinhos.	Continuam vendendo, maior comprador é Marison.	Sempre através de troca por mercadorias.	Enorme demanda local pelo produto.	Demonstraram interesse em potencializar a produção.
Vassoura	Todo ano, principalmente na cheia dos rios quando a disponibilida	A disponibilidade dentro da TI ainda é grande.	Usado como utensílio doméstico.	As técnicas de produção são repassadas de mãe para filha, sendo que a	Produto bastante comercializado, para ASPROJU e regatões.	Estão vendendo com dificuldade devido à distância, geralmente Marison quem compra.	Venda ou troca por mercadorias, cada vassoura saindo pelo valor de R\$3,00 na aldeia.	Muita demanda local.	Foi demonstrado muito interesse em potencializar a produção e conseguir

	de de cipó titica é maior.			produção é individual.					melhores preços no produto.
Abacate	Foi listado mas não tem na aldeia.	Foi listado mas não tem na aldeia.	Foi listado mas não tem na aldeia.	Foi listado mas não tem na aldeia.	Foi listado mas não tem na aldeia.	Foi listado mas não tem na aldeia.	Foi listado mas não tem na aldeia.	Existe muita demanda pela fruta em Jutaí.	Demonstraram interesse em plantar na aldeia.
Abacaxi	Devido os grandes plantios de abacaxi, tem- se produção durante todo ano, mas a safra ocorre no verão.	Grande potencial, os Katukina tem boas áreas de terra firme e fazem grandes roçados e plantam muito Abacaxi.	Na alimentação.	Os produtos da agricultura geralmente vem do trabalho realizado por grupos familiares em seus roçados.	Já fizeram pequenas vendas locais aos regatões.	Vendem poucas quantidades para os regatões que chegam na aldeia.	Através de trocas por mercadorias diretamente na aldeia, cada abacaxi sai entre R\$3,00 a R\$5,00 por unidade. Os números informados não seguros.	A demanda existe localmente, mas o mercado já é abastecido pelas comunidades próximas da cidade.	Manter o nível de produção para consumo local.
Banana	Principalmen te no verão, mas fazem pequenas colheitas no inverno.	Grande potencial, os Katukina tem boas áreas de terra firme e fazem grandes roçados e plantam bastante Banana.	Como alimento.	Os produtos da agricultura geralmente vem do trabalho realizado por grupos familiares em seus roçados.	Um dos produtos mais vendido aos patrões e ASPROJU.	Comercializam atualmente em pequenas quantidades, na boca do Biá a patrões ou regatões não especificados, saindo a cacho da banana por R\$20,00 e na cidade por R\$40,00, alternando muito de compradores, geralmente quem	As negociações são feitas ou através de trocas na própria aldeia ou venda cidade.	Ótima demanda do mercado local.	Melhorar a venda, dificultada pela logística.

						compra é quem chega primeiro.			
Cupuaçu	Produz no inverno.	Disponibilidade apenas para consumo.	Na alimentação.	Através de coletas familiares.	Não.	Não.	Negociação interna.	Baixa demanda.	Não.
Farinha	Todo ano principalmente na estiagem das chuvas.	Grande potencial, os Katukina fazem grandes roçados e o carro chefe da plantação é Mandioca e Macaxeira.	Importante produto da dieta alimentar do povo.	A produção da Farinha é realizada por cada família.	A muitos anos os Katukina, vendem sua farinha, nunca faltando compradores como os regatões, garimpeiros e ASPROJU.	Estão vendendo a produção para o patrão Marison, porém em baixa quantidade se comparado as aldeias Gato, Janela e Boca do Biá.	As negociações são na aldeia quando o patrão chega até lá ou cidade principalmente através de da troca por mercadorias.	Existe demanda local, por farinha de qualidade.	Melhorar a qualidade da produção e apoio para comercialização.
Limão	Não tem na aldeia.	Não.	Na alimentação.	Não informado.	Não.	Não.	Não.	Muita demanda em Jutáí.	Fazer plantios.
Macaxeira	Principalmente no verão, mas fazem colheita no inverno.	Grande disponibilidade muita plantação dentro dos roçados.	Como alimento in natura e produção de farinha, beiju e etc....	Os produtos da agricultura geralmente vem do trabalho realizado por grupos familiares em seus roçados.	Já venderam na cidade.	Comercializam na cidade, sob encomenda de patrões.	Sempre através de trocas, saindo o Kg por R\$2,00.	Pouca demanda.	Manter produção para consumo.
Mamão	Produz o ano todo.	Pouco plantio.	Para alimentação.	Os produtos da agricultura geralmente vem do trabalho	Já venderam poucas quantidades, para patrões não especificados que	Vendem muito pouco, não sendo especificado os compradores.	Geralmente por troca em produtos.	Baixa demanda.	Não.

				realizado por grupos familiares em seus roçados.	chegavam até a aldeia.				
Manga	Início do inverno.	Pouco plantio.	Para alimentação.	Plantações familiares em volta de casa ou na capoeira.	Já venderam poucas quantidades, para patrões não especificados que chegavam até a aldeia.	Vendem muito pouco, não sendo especificado os compradores.	Venda local R\$5,00 a sacolinha com uma dúzia de mangas.	Pouca demanda.	Não.
Pupunha	Produção no inverno.	Não tem muita produção.	Uso na alimentação e como bebida nas festas.	Os produtos da agricultura geralmente vem do trabalho realizado por grupos familiares em seus roçados.	Venderam. Não informado pra quem.	Fazem pequenas vendas a patrões que chegam na aldeia ou levam para cidade e vendem aleatoriamente de R\$5,00 o cacho.	Negociação na maioria das vezes através de trocas.	Pouca demanda.	Melhorar produção.

Tabela da cadeia produtiva aldeia Bacuri – TI KATUKINA DO BIÁ

Produto	Qual a época de produção?	Qual a disponibilidade de matéria prima?	Como é Utilizado na aldeia?	Qual o modo de produção?	Já comercializaram? Pra quem?	Comercializam atualmente? Pra quem?	Quais os modos de comercialização/negociação?	Existe demanda do produto pelo mercado de Jutai?	Almeja melhorar produção?
---------	---------------------------	--	-----------------------------	--------------------------	-------------------------------	-------------------------------------	---	--	---------------------------

Andiroba	Produz no inverno entre os meses janeiro a maio.	Existe muita andiroba na área, porém fazem pouco óleo.	Como medicamento.	Produção é familiar gerenciada pelas mulheres.	Sim, para regatões e patrões.	Não.	Troca por mercadorias.	A demanda é mínima através de nichos de mercado, que vendem o produto como medicamento local.	Foi demonstrado interesse em melhorar as técnicas de produção do óleo.
Breu Branco	Durante todo ano, tendo seu potencial no verão.	Existe muito recurso.	Utilizado para acender fogo.	Geralmente fazem coleta em momentos oportunos de caça, pesca, coleta de frutos etc.	Não.	Atualmente não estão vendendo.	Não.	Baixa demanda.	Não demonstraram.
Copaíba	Pode ser extraído o óleo de copaíba durante todo ano, mas atualmente não existe dedicação a esse trabalho.	Grande estoque de copaíbas virgens.	Como medicamento para gripe e etc.	A produção é mínima e pouco foi descrito da atividade, o que sabe-se é que a atividade é realizada pelos homens.	Já venderam para ASPROJU e outros patrões.	Atualmente não vendem.	Quando trabalhavam o produto faziam negócios na aldeia ou cidade recebendo em troca mercadorias em geral.	O patrão Marison, está demandando o produto, mas o preço é baixo e não disponibiliza materiais.	Mostraram-se interessados em voltar a trabalhar o produto.
Mel de Abelha	Pode-se encontrar durante todo ano, sendo	Os indígenas informaram	Usada como alimento e remédio no	O modo de extração é tradicional	Já venderam em pequenas quantidades para	Quando tem mel é fácil vender, não	Venda por R\$10,00 o litro.	Boa demanda pelo produto na região, sendo que os critérios de	Não foi demonstrado grande interesse

	que seu potencial é no Verão, devido as florações das árvores.	que é difícil achar abelhas.	combate à gripe.	diretamente na floresta.	patrões, regatões e ASPROJU.	especificando patrões.		qualidade e pureza do mel são bastante exigidos.	em potencializar a produção.
Seringa/Borracha	Todo o ano mas o forte da produção é na estiagem das chuvas.	Existe muitas estradas de seringa e muitas seringueiras aleatórias na floresta.	Não foi especificado uso na aldeia.	Corte tradicional das seringueiras ou sangria, coleta do leite em tigelas, transporte para aldeia, coalha o leite e coloca na prensa, originando a placa de CVP – Cernambi Virgem Prensado.	Muitos Katukina, já trabalharam e venderam a borracha desde os dois ciclos. A última experiência de comercialização foi com a ASPROJU, até o ano de 2014.	Atualmente não estão comercializando, principalmente por falta de mercado.	Atualmente não fazem comercio.	Não existe demanda local.	Demonstraram interesse em voltar a trabalhar, demandando ferramentas e mercado.
Sorva	Utilizam a sorva durante todo o ano, sendo que na seca extraem a seiva/leite e na época das chuvas	Foi informado existe muitas árvores de sorveira.	O fruto é usado como alimento e a seiva do caule para calafetar canoa.	A coleta dos frutos é realizada por ambos os gêneros e a extração do leite pelos homens, ocorrendo de	Já comercializaram para o regatão Leopoldo e ASPROJU.	A venda é atual é pouca, não sendo especificado compradores.	Devido a localização da aldeia pra cima do rio Biá, os patrões e regatões dificilmente chegam na aldeia para negociar, quando o povo	Boa demanda tanto da fruta e breu.	Não foi demonstrado interesse em potencializar a produção.

	coletam os frutos.			duas maneiras: 1 – Derruba da árvore e sangria; 2 – Escala da árvore com espora e sangria.			tem produção baixa até a boca do Biá e comercializa seus produtos.		
Ankiracom/Vasos de cerâmica	Principalmente na seca quando coletam o barro de melhor qualidade com maior facilidade.	Existe grande disponibilidade do barro usado para fazer vasos de cerâmica, encontrado com facilidade as margens e cursos dos rios. Outra recurso utilizado é a casca da árvore do Caripé, encontrada com facilidade na floresta.	São utilizados como utensílios domésticos servindo de prato, vasos, panelas etc....	Geralmente as mães ensinam suas filhas a fazerem, a produção é individual, o barro é amassado e misturado a cinza da casca do Caripé, são confeccionadas as peças, que recebem pinturas tradicionais e após secas são levadas ao fogo para assar, como as mulheres katukina, são bastante vaidosas e	Já comercializaram. Os principais parceiros comerciais foram CIMI e ASPROJU.	Devido à dificuldade de acessar mercado, pouco está sendo comercializado.	Quando ocorre é através da troca, a base de preço não é clara pra eles.	Não existe demanda clara no mercado local, mas a ASPROJU vendeu muitos artesanatos Katukina em sua sede, sempre com boa saída.	Não foi demonstrado grande interesse em potencializar a produção, pois demanda muito trabalho e dificuldade em vender o produto.

				detalhistas uma simples rachadura é motivo suficiente para descarte da peça					
Paneiro	A produção é realizada durante todo ano, tendo seu auge na época da cheia dos rios, quando a coleta de Cipó é mais intensa.	A disponibilidade de Cipós dentro da TI ainda é grande.	Utilizado como utensílio ou ferramenta no apoio aos trabalhos de coletas de frutos e produtos do roçado e outras atividades do cotidiano da aldeia.	Produzido por homens e mulheres.	Já foi comercializado, para os ribeirinhos, patrões, regatões e ASPROJU.	A venda é mínima, para Mazinho e Marison.	A negociação está sendo através de trocas por mercadorias, o valor da unidade R\$30,00.	Muita demanda local.	Melhorar venda.
Peneira	Durante todo ano.	Existe muitos recursos naturais como: Arumã, Cipó Titica.	Utilizada principalmente para peneirar massa de mandioca e coar vinhos de Açaí, Patauá etc....	A produção é individual realizada pelas mulheres.	Já foi comercializado para ASPROJU, regatões e ribeirinhos.	Estão vendendo poucas quantidade, para Marison e Mazinho.	A negociação está sendo através de trocas por mercadorias, o valor da unidade é R\$40,00.	Muita demanda local.	As mulheres demonstraram muito interesse em inserir o produto no mercado.

Remo	Durante todo ano.	Muita riqueza de madeiras utilizadas para fazer remo.	Usado no apoio aos deslocamentos fluviais.	Retiram a madeira e fazem o remo, geralmente a produção é individual.	Já venderam, a vários padrões, ASPROJU e ribeirinhos.	Continuam fazendo algumas vendas, não especificaram compradores.	Sempre através de troca por mercadorias, cada remo custa R\$10,00.	Enorme demanda local pelo produto.	Não demonstraram interesse em potencializar a produção, exige muito trabalho.
Vassoura	Todo ano, principalmente na cheia dos rios quando a disponibilidade de cipó titica é maior.	A disponibilidade dentro da TI ainda é grande.	Usado como utensílio doméstico.	As técnicas de produção são repassadas de mãe para filha, sendo que a produção é individual.	Produto bastante comercializado, para ASPROJU e regatões.	Estão vendendo muito, com facilidade para o Mazinho.	Venda ou troca por mercadorias, cada vassoura saindo pelo valor de R\$5,00 na aldeia.	Muita demanda local.	Foi demonstrado muito interesse em potencializar a produção e conseguir melhores preços no produto.
Abacate	Final do verão para início do inverno.	Pouca disponibilidade na aldeia.	Apenas para alimentação.	Não existe modo de produção, foram plantadas algumas mudas na aldeia para alimentação local.	Não.	Não.	Não vendem.	Existe muita demanda pela fruta em Jutai.	Melhorar a produção para uso local.
Abacaxi	Devido os grandes plantios de abacaxi, tem-se produção durante todo ano, mas a	Grande potencial, os Katukina tem boas áreas de terra firme e fazem grandes roçados e	Na alimentação.	Os produtos da agricultura geralmente vem do trabalho realizado por grupos	Já fizeram pequenas vendas locais aos regatões.	Vendem poucas quantidades aleatoriamente, não especificaram compradores.	Pequenas vendas individuais a R\$3,00, um abacaxi.	A demanda existe localmente, mas o mercado já é abastecido pelas comunidades	Manter o nível de produção para consumo local.

	safr ocorre no verão.	plantam muito Abacaxi.		famili ares em seus roç ados.				próxim as da cidade.	
Banana	Principalm ente no verão, mas fazem pequenas colheitas no inverno.	Atualmente a produção está pequena, podendo ser melhorada.	Como alimento.	Os produtos da agricultura geralmente vem do trabalho realizado por grupos familiares em seus roçados.	Já comercializaram de maneira aleatória para regatões e patrões.	Comercializam atualmente em pequenas quantidades, na boca do Biá a patrões ou regatões não especificados, por R\$20,00, um cacho.	As negociações são feitas ou através de trocas na própria aldeia ou venda na boca do Biá.	Ótima demanda do mercado local.	Intensificar produção para comercialização que é dificultada pela logística.
Cara	No verão.	Grande potencial de produção.	Na alimentação.	Os produtos da agricultura geralmente vem do trabalho realizado por grupos familiares em seus roçados.	Já comercializaram, não sendo citados compradores.	Comercializam pequenas quantidades aleatoriamente, não citados nomes de compradores.	Vendas da saca de 50kg entre R\$30,00 e R\$40,00.	Existe pequena demanda na feira local de Jutai.	Manter o nível de produção.
Farinha	Todo ano principalmen te na estiagem das chuvas.	Grande potencial, os Katukina fazem grandes roçados e o carro chefe da plantação é Mandioca e Macaxeira.	Importante produto da dieta alimentar do povo.	A produção da Farinha é realizada por cada família.	Já venderam em pequenas quantidades aos regatões e patrões.	Vendem pequenas quantidades, maior comprador é Marison.	As negociações são na aldeia quando o patrão chega até lá, na boca do Biá ou cidade principalmente através de da troca por mercadorias.	Existe demanda local, por farinha de qualidade.	Melhorar a qualidade da produção e apoio para comercialização.

Macaxeira	Principalmente no verão, mas fazem colheita no inverno.	Grande disponibilidade muita plantação dentro dos roçados.	Como alimento in natura e produção de farinha, beiju e etc....	Os produtos da agricultura geralmente vem do trabalho realizado por grupos familiares em seus roçados.	Já venderam aleatoriamente.	Vendem pequenas quantidades aleatórias, sem especificação de compradores.	Sempre através de trocas.	Pouca demanda.	Manter produção para consumo.
Mamão	Produz o ano todo.	Pouco plantio.	Para alimentação.	Os produtos da agricultura geralmente vem do trabalho realizado por grupos familiares em seus roçados.	Não.	Não.	Não.	Baixa demanda.	Não.
Pupunha	Produção no inverno.	Não tem muita produção.	Uso na alimentação e como bebida nas festas.	Os produtos da agricultura geralmente vem do trabalho realizado por grupos familiares em seus roçados.	Não.	Não.	Não.	Pouca demanda.	Não.

Tabela da cadeia produtiva aldeia Terra Alta – TI KATUKINA DO BIÁ

Produto	Qual a época de produção?	Qual a disponibilidade de matéria prima?	Como é Utilizado na aldeia?	Qual o modo de produção?	Já comercializaram? Pra quem?	Comercializam atualmente? Pra quem?	Quais os modos de comercialização/negociação?	Existe demanda do produto pelo mercado de Jutai?	Almeja melhorar produção?
Copaíba	Pode ser extraído o óleo de copaíba durante todo ano, mas atualmente não existe dedicação a esse trabalho.	Grande estoque de copaíbas virgens.	Não foi informado uso local.	Não produzem.	Não.	Não.	Nunca trabalharam o produto.	Em Jutai, Marison está demandando o produto.	Opinião dividida entre os homens da aldeia, pois nunca trabalharam a extração do óleo.
Seringa/Borracha	Todo o ano mas o forte da produção é na estiagem das chuvas.	Existe muitas estradas de seringa e muitas seringueiras aleatórias na floresta.	Não foi especificado uso na aldeia.	Corte tradicional das seringueiras ou sangria, coleta do leite em tigelas, transporte para aldeia, coalha o leite e coloca na prensa, originando a placa de CVP –	Não.	Não.	Não vendem.	Não existe demanda local.	Demonstraram interesse em trabalhar, enfatizando preocupação com mercado.

				Cernambi Virgem Prensado.					
Ankiracom/Vasos de cerâmica	Principalmente na seca quando coletam o barro de melhor qualidade com maior facilidade.	Existe grande disponibilidade do barro usado para fazer vasos de cerâmica, encontrado com facilidade as margens e cursos dos rios. Outra recurso utilizado é a casca da árvore do Caripé, encontrada com facilidade na floresta.	São utilizados como utensílios domésticos servindo de prato, vasos, panelas etc....	Geralmente as mães ensinam suas filhas a fazerem, a produção é individual, o barro é amassado e misturado a cinza da casca do Caripé, são confeccionadas as peças, que recebem pinturas tradicionais e após secas são levadas ao fogo para assar, como as mulheres katukina, são bastante vaidosas e detalhistas uma simples rachadura é motivo	Não.	Devido à dificuldade de acessar mercado, não vendem.	Quando ocorre é através da troca, a base de preço não é clara pra eles.	Não existe demanda clara no mercado local, mas a ASPROJU vendeu muitos artesanatos Katukina em sua sede, sempre com boa saída.	As mulheres produzem muitas cerâmicas, demandando apoio pra venda.

				suficiente para descarte da peça					
Vassoura	Todo ano, principalmente na cheia dos rios quando a disponibilidade de cipó titica é maior.	A disponibilidade dentro da TI ainda é grande.	Usado como utensílio doméstico.	As técnicas de produção são repassadas de mãe para filha, sendo que a produção é individual.	Produto bastante comercializado para Mazinho.	Estão vendendo muito, com facilidade para o Mazinho.	Venda ou troca por mercadorias, cada vassoura saindo pelo valor de R\$2,50 a unidade entregue na casa do Mazinho.	Muita demanda local.	Manter o nível de produção e acessar melhores preços.
Abacaxi	Devido os grandes plantios de abacaxi, tem-se produção durante todo ano, mas a safra ocorre no verão.	Grande potencial, os Katukina tem boas áreas de terra firme e fazem grandes roçados e plantam muito Abacaxi.	Na alimentação.	Os produtos da agricultura geralmente vem do trabalho realizado por grupos familiares em seus roçados.	Não.	Não.	Não.	A demanda existe localmente, mas o mercado já é abastecido pelas comunidades próximas da cidade.	Manter o nível de produção para consumo local.
Banana	Principalmente no verão, mas fazem pequenas colheitas no inverno.	Atualmente a produção está pequena, podendo ser melhorada.	Como alimento.	Os produtos da agricultura geralmente vem do trabalho realizado por grupos familiares em seus roçados.	Não.	Não.	Não vendem.	Ótima demanda do mercado local.	Manter produção para consumo.

Cara	No verão.	Grande potencial de produção.	Na alimentação.	Os produtos da agricultura geralmente vem do trabalho realizado por grupos familiares em seus roçados.	Não.	Não.	Não vendem.	Existe pequena demanda na feira local de Jutai.	Manter produção para consumo.
Farinha	Todo ano principalmente na estiagem das chuvas.	Grande potencial, os Katukina fazem grandes roçados e o carro chefe da plantação é Mandioca e Macaxeira.	Importante produto da dieta alimentar do povo.	A produção da Farinha é realizada por cada família.	Não.	Não, pois a logística é muito difícil e a qualidade da farinha não agrada o mercado.	Não vendem.	Grande demanda local por farinha, mas o tipo da farinha local não é aceita no mercado.	Melhorar qualidade da farinha.
Pupunha	Produção no inverno.	Não tem muita produção.	Uso na alimentação e como bebida nas festas.	Os produtos da agricultura geralmente vem do trabalho realizado por grupos familiares em seus roçados.	Não.	Não.	Não.	Pouca demanda.	Não.

ANEXO V

RDS CUJUBIM

Tabela da cadeia produtiva comunidade Paraíso – RDS CUJUBIM									
Produto	Qual a época de produção?	Qual a disponibilidade de matéria prima?	Como é Utilizado na aldeia?	Qual o modo de produção?	Já comercializaram? Pra quem?	Comercializam atualmente? Pra quem?	Quais os modos de comercialização/negociação?	Existe demanda do produto pelo mercado de Jutai?	Almeja melhorar produção?
Açaí	Inverno.	Grande disponibilidade de açazais.	Utilizado na alimentação.	Coleta de frutos e fabricação do vinho de açaí.	Não.	Não.	Não vende.	A demanda existe, porém o poder de produção é maior que a absorção local.	Demonstraram muito interesse em potencializar. Porém os desafios são inúmeros.
Andiroba	Produz no inverno entre os meses janeiro a maio.	Boa disponibilidade de andiroba na área da RDS.	Como medicamento regional, no combate a gripe, dores musculares, cortes e etc.	Não dominam técnicas de produção do óleo.	Não.	Não.	Não comercializam.	A demanda é mínima através de nichos de mercado, que vendem o produto como medicamento local.	Demandado cursos de melhoramento da produção do óleo.
Bacaba	Início do inverno.	Muita riqueza da espécie na área.	Alimentação.	Coleta de frutos e fabricação do vinho de açaí.	Não.	Não.	Não existe.	Não.	Não.

Bacabão	Início do inverno.	Muita riqueza da espécie na área.	Alimentação.	Coleta de frutos e fabricação do vinho de açai.	Não.	Não.	Não existe.	Não.	Não.
Buriti	Inverno.	Tem muito na área.	Na alimentação, sem muito prestígio.	Coleta de frutos maduros caídos ou derruba dos cachos.	Não.	Não.	Não existe.	Baixa demanda.	Não.
Cacau	Início do inverno.	Muito cacau na área da RDS, porém muito longe da comunidade.	Alimentação.	Coleta de frutos maduros.	Não.	Não.	Não vendem.	Existe forte demanda pelo comerciante Luiz Braga.	Não demonstraram grande interesse.
Copaíba	Pode ser extraído o óleo de copaíba durante todo ano, mas atualmente não existe dedicação a esse trabalho.	Médio estoque de copaíbas que sejam produtivas de óleo.	Como medicamento no combate à gripe, reumatismo, cicatrizante, dores no corpo e cabeça etc....	A produção é mínima e pouco foi descrito da atividade, o que sabe-se é que a atividade é realizada pelos homens.	Já venderam para a cidade Manaus, ao valor de R\$12,00 por kg não foi informado o ano.	Não estão comercializando.	Não estão trabalhando o produto.	O patrão Marison, está demandando o produto, mas o preço é baixo e não disponibiliza materiais.	Foi demandado apoio para trabalhar a extração de maneira sustentável, mas com a garantia de venda do produto.
Jarina	No final do inverno.	Existe muito na área, mas foi relatado que distância é grande da comunidade.	Muito difícil fazer uso, mas serve para fazer biojóias.	Coleta de frutos.	Não.	Não.	Não vendem.	Não.	Não.
Mel de Abelha	Pode-se encontrar durante todo	Existe, mas não informado se	Usada como alimento e remédio no	O modo de extração é tradicional ou	Não.	Muito difícil comercializarem.	Não informado.	Boa demanda pelo produto na região, sendo que	Não.

	ano, sendo que seu potencial é no Verão, devido as florações das árvores.	muito ou pouco.	combate à gripe.	seja diretamente na floresta.				os critérios de qualidade e pureza do mel são bastante exigidos.	
Patauá	No final do inverno.	Muito potencial na área.	Na alimentação.	Em grupo familiar, fazendo a derruba a subida na árvore e derruba do cacho de frutos ou derruba direta da árvore.	Não.	Não.	Não vendem.	Baixa demanda local.	Demonstraram interesse em potencializar produção para comercio.
Seringa Borracha	Todo o ano mas o forte da produção é na estiagem das chuvas.	Existe muitas estradas de seringa e muitas seringueiras aleatórias na floresta.	Não foi especificado uso na aldeia.	Corte tradicional das seringueiras ou sangria, coleta do leite em tigelas, transporte para aldeia, coalha o leite e coloca na prensa, originando a placa de CVP – Cernambi	Já produziram e comercializaram muita borracha, última experiência de venda foi para ASPROJU, recebendo R\$3,20 por Kg, mais um R\$1,60 de subvenção por Kg.	Não estão comercializando, principalmente por falta de mercado.	Atualmente não fazem comercio.	Não existe demanda local.	Existe disponibilidade de trabalhar se o valor pago pela borracha chegar ao menos R\$8,00 por Kg.

				Virgem Prensado.					
Sorva	Utilizam a sorva durante todo o ano, sendo que na seca extraem a seiva/leite e na época das chuvas coletam os frutos.	Foi informado existe muitas árvores de sorva, porém muito exploradas.	O fruto é usado como alimento e a seiva do caule para calafetar canoa.	A coleta dos frutos é realizada por ambos os gêneros e a extração do leite pelos homens, ocorrendo de duas maneiras: 1 – Derruba da árvore e sangria; 2 – Escala da árvore com espora e sangria.	Não foi informado.	Não comercializam.	Não foi informado.	Boa demanda tanto pela fruta como pelo breu.	Não foi demonstrado interesse em potencializar a produção.
Tucumã	No final do verão para início do inverno.	Pouca árvores na área da RDS.	Na alimentação.	Trabalho familiar em baixa escala.	Não.	Não.	Não fazem a venda.	Boa demanda no mercado de Jutai, principalmente para enviar a Manaus.	Não.
Cerâmica	Principalmente no verão.	Baixo potencial de produção, apenas algumas mulheres fazem os produtos (vasos, potes,	Utensílios domésticos.	Trabalho individual das mulheres. Fazem a coleta de barro e confeccionam os produtos.	Não.	Não.	Não fazem a venda.	Baixa demanda.	Não.

		panelas e etc...).							
Abacaxi	Verão.	Produção apenas para consumo local.	Alimentação.	Produção familiar nos roçados.	Não.	Não.	Não vendem.	Existe demanda em Jutaí.	Não.
Banana	Principalmente no verão.	A área da RDS é grande e possui ótimas áreas para o cultivo, porém a produção atual é baixa.	Como alimento.	Trabalho familiar no cultivo dos roçados.	Não.	Não.	Não vendem.	Ótima demanda do mercado local.	Melhorar potencial de produção.
Cara	Acontece no verão.	Possuem boas áreas de terra firme utilizam para fazer seus roçados e plantam bastante cara.	Alimentação.	Os produtos da agricultura geralmente vem do trabalho realizado por grupos familiares em seus roçados.	Nunca venderam.	Não vendem.	Não.	Existe pequena demanda na feira local de Jutaí.	Manter produção para consumo.
Farinha	Todo ano principalmente na estiagem das chuvas.	Atualmente a produção está pequena, mas com áreas propícias a plantios de mandioca e macaxeira.	Para alimentação e comercio.	A produção da familiar.	Não.	Não.	Não vendem.	Existe muita demanda em Jutaí, sendo inviabilizada a venda devido o atual modo de organização e comercialização	Não enfatizaram interesse em potencializar ou melhorar produção.

								individual/familiar onde cada um arca com seus custos e com a pequena produção e grande distância até Jutai, seria pagar para trabalhar.	
Limão	Produção no inverno.	Boa disponibilidade .	Uso na alimentação.	Os produtos da agricultura geralmente vem do trabalho realizado por grupos familiares em seus roçados.	Nunca venderam.	Não vendem.	Não existe negociação a nível comercial.	Pouca demanda.	Manter boa produção para consumo.
Macaxeira	Principalmente no verão, mas fazem colheita no inverno.	Disponibilidade apenas para consumo local.	Como alimento in natura e produção de farinha, beiju e etc....	Os produtos da agricultura geralmente vem do trabalho realizado por grupos familiares em seus roçados.	Nunca venderam.	Não comercializam.	Não fazem negociações.	Pouca demanda.	Manter produção para consumo.

Tabela da cadeia produtiva vilaCujubim – RDS CUJUBIM

Produto	Qual a época de produção?	Qual a disponibilidade de matéria prima?	Como é Utilizado na comunidade?	Qual o modo de produção?	Já comercializaram? Pra quem?	Comercializam atualmente? Pra quem?	Quais os modos de comercialização/negociação?	Existe demanda do produto pelo mercado de Jutai?	Almeja melhorar produção?
Açaí	Inverno.	Grande disponibilidade de açazais.	Utilizado na alimentação.	Coleta de frutos e fabricação do vinho de açaí.	Sim comercializaram em pequenas quantidades, não havendo compradores de referência.	Existe tentativa de comercialização, muito dificultada pela logística. Os compradores são aleatórios não estabeleceram parcerias comercial na região.	Familiar.	A demanda existe, porém o poder de produção é maior que a absorção local.	Demonstraram muito interesse em potencializar. Porém os desafios são inúmeros.
Andiroba	Produz no inverno entre os meses janeiro a maio.	Boa disponibilidade de andiroba na área da RDS.	Como medicamento regional, no combate a gripe, dores musculares, cortes e etc.	A produção do óleo artesanal, por meio da coleta, transporte e os processos de fazer o óleo (cozinhar as amêndoas, deixar enxugar, retirar a massa, fazer os bolos de massa e deixar em	Sim, não citaram compradores.	Não.	Não comercializam.	A demanda é mínima através de nichos de mercado, que vendem o produto como medicamento local.	Não foi demandado apoio técnico, justificado por não haver demanda de mercado.

				repouso para saída do óleo). Produção familiar.					
Bacaba	Início do inverno.	Muita riqueza da espécie na área.	Alimentação.	Coleta de frutos e fabricação do vinho de açai.	Não.	Não.	Não existe.	Não.	Não.
Bacabão	Início do inverno.	Muita riqueza da espécie na área.	Alimentação.	Coleta de frutos e fabricação do vinho de açai.	Não.	Não.	Não existe.	Não.	Não.
Breu mescla	Todo ano.	Existe muito na RDS.	Acender fogo.	Coleta nas árvores.	Não.	Não.	Não existe.	Não.	Não.
Buriti	Inverno.	Tem muito na área.	Na alimentação, sem muito prestígio.	Coleta de frutos maduros caídos ou derruba dos cachos.	Não.	Não.	Não existe.	Baixa demanda.	Não.
Cipó Titica	Todo ano.	Existe muito cipó, porém distante da comunidade.	Muito utilizado para confeccionar vassoura, paneiro.	Coleta do cipó e confecção de produtos, sempre realizada por famílias.	Não.	Não.	Não existe.	Não.	Não.
Copaíba	Pode ser extraído o óleo de copaíba durante todo ano.	Grande estoque de copaíbas virgens, porém os comunitários ressaltam que	Como medicamento no combate à gripe, reumatismo, cicatrizante,	Extração é feita obedecendo as normas técnicas, por pequenos grupos	Já venderam para a cidade de Tabatinga.	Não estão comercializando.	Não estão trabalhando o produto.	O patrão Marison, está demandando o produto, mas o preço é baixo e não disponibiliza materiais.	Foi demandado apoio para trabalhar a extração de maneira sustentável, mas com a garantia

		a produção de óleo por árvore é muito pequena.	dores no corpo e cabeça etc....	familiares ou individual.					de venda do produto.
Jarina	No final do inverno.	Existe muito na área.	Muito difícil fazer uso, mas serve para fazer biojóias.	Coleta de frutos.	Não.	Não.	Não vendem.	Não.	Não.
Mel de Abelha	Pode-se encontrar durante todo ano, sendo que seu potencial é no Verão, devido as florações das árvores.	Existe, mas não informado se muito ou pouco.	Usada como alimento e remédio no combate à gripe.	O modo de extração é tradicional ou seja diretamente na floresta.	Não.	Muito difícil comercializarem.	Não informado.	Boa demanda pelo produto na região, sendo que os critérios de qualidade e pureza do mel são bastante exigidos.	Demandaram oficinas de boas práticas de criação de abelhas sem ferrão.
Patauá	No final do inverno.	Muito potencial na área.	Na alimentação.	Em grupo familiar, fazendo a derruba a subida na árvore e derruba do cacho de frutos ou derruba direta da árvore.	Não.	Não.	Não vendem.	Baixa demanda local.	Demonstraram interesse em potencializar produção para comercio.

Seringa/Borracha	Todo o ano mas o forte da produção é na estiagem das chuvas.	Existe muitas estradas de seringa e muitas seringueiras aleatórias na floresta.	Não foi especificado uso na aldeia.	Corte tradicional das seringueiras ou sangria, coleta do leite em tigelas, transporte para aldeia, coalha o leite e coloca na prensa, originando a placa de CVP – Cernambi Virgem Prensado.	Já produziram e comercializaram muita borracha, última experiência de venda foi para ASPROJU, recebendo R\$3,20 por Kg, mais um R\$1,60 de subvenção por Kg.	Atualmente não estão comercializando, principalmente por falta de mercado.	Atualmente não fazem comercio.	Não existe demanda local.	Foi demonstrado muito interesse em trabalhar, se tiverem apoio a subsídios de ferramentas, cursos de boas práticas e acesso a mercado que pague um melhor preço que o atual.
Sorva	Utilizam a sorva durante todo o ano, sendo que na seca extraem a seiva/leite e na época das chuvas coletam os frutos.	Foi informado existe muitas árvores de sorva, porém muito distante da comunidade.	O fruto é usado como alimento e a seiva do caule para calafetar canoa.	A coleta dos frutos é realizada por ambos os gêneros e a extração do leite pelos homens, ocorrendo de duas maneiras: 1 – Derruba da árvore e sangria; 2 – Escala da árvore com	Não foi informado.	Não comercializam.	Não foi informado.	Boa demanda tanto pela fruta como pelo breu.	Não foi demonstrado interesse em potencializar a produção.

				espora e sangria.					
Tucumã	No final do verão para início do inverno.	Pouca árvores na área da RDS.	Na alimentação.	Trabalho familiar em baixa escala.	Não.	Não.	Não fazem a venda.	Boa demanda no mercado de Jutai, principalmente para enviar a Manaus.	Não.
Banana	Principalmente no verão.	A área da RDS é grande e possui ótimas áreas para o cultivo, porém a produção atual é baixa.	Como alimento.	Trabalho familiar no cultivo dos roçados.	Já comercializaram, não especificando antigos compradores.	Atualmente comercializam em pequenas quantidades de maneira aleatória principalmente a garimpeiros.	A comercialização é feita muitas das vezes individualmente, mas o ganho é familiar, modo estabelecido a todos produtos.	Ótima demanda do mercado local.	Com a abertura de novas áreas para roçados melhorar a produção.
Farinha	Todo ano principalmente na estiagem das chuvas.	Atualmente a produção está pequena, mas com áreas propícias a plantios de mandioca e macaxeira.	Para alimentação e comercio.	A produção da familiar.	Sempre comercializaram a farinha, para padrões da região e garimpeiros.	Continuam vendendo a farinha, porém em menores quantidades, devido a mudança recente de suas antigas colocações para a comunidade atual. Atualmente o principal comprador da produção é o garimpo.	A comercialização é individual ou familiar. Na comunidade a saca da farinha custa R\$130,00 e nas áreas onde se instalam o garimpo custa R\$200,00.	Existe muita demanda em Jutai, sendo inviabilizada a venda devido o atual modo de organização e comercialização individual/familiar onde cada um arca com seus custos e com a pequena produção e	Demonstraram muito interesse em receber cursos para qualificar sua produção.

								grande distância até Jutai, seria pagar para trabalhar.	
Galinha	Durante todo ano.	Baixa produção, sendo apenas algumas famílias que intensificaram as criações.	Para alimentação.	O sistema de criação é extensivo, geralmente de responsabilidade das mulheres.	Sempre comercializaram, para os patrões da região e garimpo.	Continuam a venda, hoje os principais compradores são os garimpeiros.	A comercialização é a dinheiro cada galinha viva custa R\$25,00, vendas individuais ou familiares.	Existe demanda do garimpo. Em Jutai a demanda é frequente porém não absorve grande quantidade.	Apenas em manter os modos de criação atual.
Limão	Produção no inverno.	Boa disponibilidade.	Uso na alimentação.	Plantação em pequena escala individual ou familiar.	Já realizaram pequenas vendas de modo aleatório aos patrões.	Vendem em pequena escala, hoje principalmente para os garimpeiros.	Pequenas vendas individuais, saindo 10 limões por R\$1,00.	Em Jutai a demanda é constante.	Potencializar produção.
Manga	Final do verão início do inverno.	Baixa produção.	Para alimentação.	Plantio familiar.	Não.	Não.	Não vendem.	Baixa demanda.	Não.
Melancia	No verão.	Baixa produção.	Para alimentação.	Plantio familiar.	Sim, para os patrões e garimpo da região.	Estão comercializando em pequenas quantidades, para garimpeiros e patrões da região.	Comercialização familiar ou individual, saindo cada unidade entre R\$10,00 e R\$20,00.	Existe boa demanda em Jutai.	Não.
Ovos de galinha	Potencial da produção ocorre no verão.	Produção pequena.	Para alimentação e aumento da criação.	Por família.	Sim, de maneira aleatória sem especificação de compradores.	A venda existe em pequena escala para alguns garimpeiros.	Mínimas vendas individuais ou familiares, saindo por R\$3,00 a dúzia de ovos.	Existe muita demanda no mercado de Jutai.	Não. Por falta de conhecimento das possibilidades de venda.

Pimentão	Principalmente no verão.	Pequena produção.	Alimentação.	Familiar em pequenas hortas.	Já fizeram algumas vendas poucas significativas.	Raramente fazem venda de pimentão.	Quando ocorre alguma venda é individual, não especificando valor.	Existe muita demanda no mercado de Jutai.	Não.
----------	--------------------------	-------------------	--------------	------------------------------	--	------------------------------------	---	---	------

ANEXO VI

FICHAS