

# Associações para parcerias comerciais

## Ferramenta

### Finalidade:

*Associações para parcerias comerciais* é uma ferramenta para as comunidades migrantes e outras marginalizadas que dependem da floresta. A ferramenta ajuda os pequenos proprietários a se engajarem, competirem e se beneficiarem das regras de mercado.

### Atividades:

As comunidades migrantes podem consolidar seu controle das florestas, gerenciá-las de modo sustentável e maximizar seus benefícios pela ação conjunta de muitos pequenos proprietários privados. Esta ferramenta visa resolver cinco problemas fundamentais das comunidades migrantes:

- 1 A falta de informação (pouco conhecimento dos recursos naturais locais ou do uso legítimo e eficiente destes)
- 2 A falta de influência política (pouca credibilidade com as autoridades ou os serviços locais de apoio tais como as agências de financiamentos e serviços legais)
- 3 A falta de poder de mercado (pequena escala de recursos para negociação e conhecimento inadequado sobre os mercados para os produtos)
- 4 A falta de experiência administrativa (falta de experiência histórica com a burocracia de seu novo ambiente)
- 5 A falta de confiança coletiva (poucas experiências conjuntas nas quais basear a confiança mútua e a partir das quais aceitar correr riscos calculados)

### Lembre-se

Os pré-requisitos para este processo incluem:

- ★ Pequenos proprietários individuais com posse de lotes separados
- ★ Disponibilidade de recursos florestais ou outros recursos naturais
- ★ Disposição por part da ONG e parceiros comerciais (ex. ONG de gestão de florestas, madeireiras ou outras indústrias de beneficiamento)
- ★ A viabilidade econômica - os lucros provenientes das atividades conjuntas precisam exceder os custos



As seis atividades a seguir acabam gerando um acordo contratual formal sobre a gestão sustentável da floresta, entre uma associação de pequenos proprietários e uma empresa estabelecida (por exemplo, uma madeireira). No entanto o processo oferece muito mais que isso – ele desenvolve a capacidade da comunidade, estabelece uma rede de apoio e promove a auto-suficiência.

- 1 **A sensibilização da comunidade** – vincular-se com uma ONG catalisadora externa para a desmistificação do que a gestão de florestas envolve e para descobrir quais os passos jurídicos a serem tomados para a autorização formal de atividades comerciais na floresta.
- 2 **Formação da associação** – investigar quais as melhores formas de associação para a ação comunitária e fortalecer um sub-grupo de membros da comunidade que concordam em formar tal associação para executar ações conjuntas.
- 3 **Formalização da gestão** – chegar a um acordo sobre o que se deseja exatamente em relação às atividades pré-colheita, desenvolvimento de infra-estrutura, colheita na área de terra comum e durante que período.
- 4 **Negociação de parceria** – negociar acordos potenciais para subcontratação da administração com um provedor estabelecido de serviços, dando atenção especial às cláusulas de monitoramento e anulação.
- 5 **Obrigação contratual** – desenvolver um contrato formal seguindo o modelo delineado no guia completo da ferramenta – incorporando uma período probatório inicial.
- 6 **Afiliação revisada** – utilizar o sucesso da período probatório inicial para agregar outros membros da comunidade e para renegociar com a empresa estabelecida.

★ A ação coletiva exige confiança. Nas comunidades migrantes, o cultivo da confiança pode demorar – então aloque bastante tempo para isso durante a fase de sensibilização da comunidade.

★ Existe o risco de alguns membros da comunidade quererem ser "astutos" (beneficiando-se da infra-estrutura de administração sem contribuir à ação conjunta) – então, certifique-se de que se estabeleça benefícios especiais para os membros da associação.

### Informações adicionais

A ferramenta completa e outras ferramentas e recursos relacionados podem ser encontrados no site:

[www.policy-powertools.org](http://www.policy-powertools.org)

Contacto:

Frank Merry

[fmerry@whrc.org](mailto:fmerry@whrc.org)

Duncan Macqueen

[duncan.macqueen@iied.org](mailto:duncan.macqueen@iied.org)

