

Da piscina à floresta: lições olímpicas para a bioeconomia amazônica

O segredo dos campeões de natação revela lições surpreendentes para a bioeconomia amazônica

Por Salo Coslovsky

Salo Coslovsky é professor na Universidade de Nova York e pesquisador do Projeto Amazônia 2030



Henrique Martins nas Olimpíadas do Rio / Daniel Teixeira

Qual é o segredo do sucesso? Essa é uma pergunta vexatória, pois muitas vezes o sucesso não tem segredo. Foi essa a conclusão de Daniel Chambliss, sociólogo norte-americano, quando estudou nadadores olímpicos. Ele mesmo um entusiasta da natação e técnico amador de atletas medianos, passou 18 meses integrado ao time de Mission Viejo, na Califórnia, assistindo treinos e acompanhando campeonatos onde entrevistava técnicos e atletas. Chambliss terminou sua coleta de dados logo após a Olimpíada de Los Angeles, quando os nadadores de Mission Viejo conquistaram 13 medalhas, incluindo 10 de ouro. Como todo bom pesquisador, ele iniciou a investigação com algumas hipóteses em mente. Logo descobriu que os expoentes da natação não demonstram ter personalidade desviante nem propensão ao isolamento. Descobriu também que

seu sucesso não é fruto daquilo que chamou de diferenças quantitativas. Eles não ganham mais medalhas porque passam mais horas na água, nadam distâncias mais longas, ou giram os braços com mais velocidade do que os nadadores ordinários.

Sua grande descoberta foi que os atletas de maior destaque nadam diferente, e essa diferença é fruto de sua atenção obsessiva em aperfeiçoar cada detalhe de seu desempenho. Mesmo em treinos casuais eles nadam com entusiasmo e concentração, prestando atenção aos detalhes. Analisam a posição de seu corpo, o ângulo dos braços, a execução das viradas, sua nutrição, suas rotinas de aquecimento, e muito mais. O seu desempenho extraordinário, conclui Chambliss, emerge do acúmulo de ajustes aparentemente banais.

Apesar desse artigo ter completado 40 anos, tenho pensado muito em como suas lições podem ser relevantes para as iniciativas de fomento a bioeconomia na Amazônia. Em análise superficial, os negócios de base florestal possuem todos os ingredientes quantitativos para ter sucesso. Eles têm acesso à áreas de vegetação nativa e também grandes áreas que foram desmatadas, abandonadas e que podem ser recuperadas. Eles têm acesso a mão de obra, já que a população da região é predominantemente jovem, com desemprego e desocupação elevados. Por fim, há bastante capital disponível, tanto de investidores privados como públicos, no Brasil e no exterior.

Ainda assim, esses negócios demonstram enorme dificuldade em deslanchar. Um estudo que elaborei com o Projeto Amazônia 2030 mostra que países ao redor do mundo gastam US\$180 bilhões por ano importando uma cesta com 60 produtos que são exportados também por negócios sediados na Amazônia. Os nossos empreendimentos, porém, capturam apenas 0,2% desse total. Curiosamente, os grandes campeões não são potências industriais como EUA, Alemanha ou Japão, mas sim outros países tropicais com renda per capita igual ou menor que a nossa, como a Bolívia, Equador, Costa Rica, Costa do Marfim e Vietnã.

Desconfio que a diferença entre esses campeões e a Amazônia brasileira seja qualitativa, na atenção que seus negócios prestam nos detalhes. Como os nadadores olímpicos, eles desenvolveram a disciplina necessária para encontrar e

resolver imperfeições em seu desempenho e o acúmulo desses ajustes explica sua performance superior.

Se essa teoria estiver correta, ela nos força a repensar como apoiamos pequenas e médias empresas no país e, em especial, os negócios da floresta na Amazônia. Hoje, grande parte das iniciativas de fomento adota um modelo centrado na doação. Entidades privadas usam diagnósticos detalhados para elaborar projetos, que então são entregues aos beneficiários. Órgãos públicos oferecem aquilo que tem em mãos, com destaque para subsídios, isenções, garantias e doações.

Todo mundo gosta de ganhar presentes e, em muitos casos, eles podem ser úteis. De fato, diversos setores que se dizem modernos, no Brasil e no exterior, já receberam esse tipo de doação. Alguns ainda recebem. No caso da floresta, nem é certo falar em doação quando se trata de pagamento por serviços ambientais. Mas os técnicos de natação não ajudam seus atletas a ganhar mais medalhas subtraindo alguns segundos de seu cronômetro ou deixando que saltem na frente dos concorrentes.

Se o desempenho extraordinário emerge do acúmulo de ajustes aparentemente banais, precisamos de um modelo de apoio diferente. Ao invés (ou além) de oferecer doações indiscriminadas, precisamos recrutar os serviços de um técnico que ajude os empreendimentos a encontrar e corrigir defeitos que diminuem sua performance. Ao mesmo, precisamos expor esses negócios a mercados cada vez mais exigentes, para que consigam medir seu progresso e desfrutar dos louros de suas vitórias.

Curiosamente, esse modelo existe na prática, mas não é bem conhecido pela teoria. Vejo como uma tarefa importante contar essas histórias, examinar seus mecanismos e avaliar seus resultados. Desse modo, saberemos treinar e aperfeiçoar nossos atletas dos negócios da floresta para produzir um time de legítimos campeões nacionais.

Fonte: <https://www.estadao.com.br/economia/salo-coslovsky/licoes-olimpicas-bioeconomia-a-mazonica-2/>