Opinião

Preservar e desenvolver: missão das reservas naturais

Antônio Silveira
dos Santos *

Como sabemos, uma das formas mais utilizadas em todo o mundo para garantir a preservação dos recursos naturais tem sido a criação de parques e reservas naturais. No Brasil, segundo o artigo 2º, parágrafo I, Lei 9.985, de 18/7/2000, unidade de conservação é "o espaço territorial, incluindo as águas jurisdicionais, com características naturais relevantes, legalmente instituídas pelo Poder Público, com o objetivo de conservação e limites definidos, sob regime especial de administração, ao qual se aplicam garantias adequadas de proteção".

Fruto da crescente conscientização ambiental, muitas unidades de conservação foram criadas em todo o País nos últimos anos. Seus reflexos socioeconômicos, no entanto, têm sido tema para grandes discussões. Alguns resistem à transformação de uma área em unidade de conservação, alegando que sua criação e manutenção podem estagnar economicamente a região e dificultar seu desenvolvimento. Ledo engano. O que ocorre é exatamente o contrário: uma unidade de conservação pode, e deve, ser também um grande pólo atrativo de investimentos e desenvolvimento local.

Toda vez que uma unidade de conservação é criada ou reestruturada – especialmente quando se trata de um parque, seja ele de categoria nacional, estadual ou municipal –, há um fator, o econômico, que não tem sido muito bem avaliado e utilizado. Não se pode esquecer que, apesar de seu objetivo básico ser a preservação de ecossistemas naturais, nos parques é permitida a realização de pesquisas científicas e o desenvolvimento de atividades de educação e interpretação ambiental, de recreação em contato com a natureza e de turismo ecológico (artigo 11 da citada lei).

Ora, vê-se claramente que neste tipo de unidade de conservação são permitidas atividades de grande apelo econômico, como é o turismo ecológico.

Assim, há que se estudar medidas efetivas de alternativas econômicas das populações próximas às unidade de conservação. O desenvolvimento de um planejamento turístico adequado e adaptado às diretrizes do plano gestor da unidade de conservação pode tornar-se uma fonte inesgotável de renda, tanto para o governo, quanto para comunidade do seu entorno. Como, por exemplo, com a utilização de hospedagem, de restaurantes e de produtos do comércio local. Vide o modelo da Costa Rica e o êxito na exploração econômica de seus parques nacionais.

É preciso criar fontes de renda para comunidades vizinhas a parques

Juntamente com a adoção de planos econômicos viáveis e adaptados ao sistema da unidade de conservação, deve-se desenvolver um processo contínuo de educação ambiental, para que as pessoas passem a se orgulhar de suas reservas naturais, e não a odiá-las. As unidades de conservação devem ser encaradas também pela sociedade como um bem de valor inestimável de preservação da vida natural. São verdadeiros berçários para milhões de espécies e, por esse motivo, de imenso valor à vida humana.

Os outros tipos de unidades de conservação, ainda que não possam ser explorados da mesma forma, também podem ser vistos como patrimônios inestimáveis e motivo de orgulho para suas comunidade vizinhas. Afinal, são referências importantes para divulgar uma região, pois podem até atrair a atenção de cientistas.

Aliás, não é raro que descobertas científicas de grande importância coloquem em evidência uma região, um vilarejo ou uma cidade antes desconhecida. Esse é um fator que, direta ou indiretamente, pode trazer recursos para o local.

Portanto, nossas unidades de conservação – especialmente os parques –, além de importantes formas de proteção de nossas riquezas naturais, podem proporcionar recursos econômicos e colaborar para um pleno desenvolvimento sustentável. Pensem nisso. ●

*** Antônio Silveira dos Santos**
Criador do Programa Ambiental A Última Arca de Noé (www.aultimaarcadenoe.com)

RODRITUR Turismo
Sede própria
Há 18 anos no mercado
PASSAGENS AÉREAS
Paris US$ 827
Los Angeles US$ 849 | New York US$ 707
Miami US$ 699 | Boston US$ 799
Orlando Aéreo 6nts. Qdp +carro 1 semana c/seguro US$ 729
MADRID / LISBOA / ROMA / MILÃO / LONDRES / ZURICH
AMSTERDÃ / BRUXELAS / FRANKFURT US$ 857
(11) 3159-3019 3159-3018 3259-3882
Av. São Luiz 187 - 2º Sobreloja - Loja 38 - Centro/SP
rodritur@uol.com.br www.rodritur.com.br