

Universidade de São Paulo
Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas
Departamento de Antropologia
Programa de Pós-Graduação em Antropologia Social

MAGDA DOS SANTOS RIBEIRO

Natureza e Mercado
Castanheiros, empresários e as economias de suas relações

São Paulo
2016

Universidade de São Paulo
Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas
Departamento de Antropologia
Programa de Pós-Graduação em Antropologia Social

Natureza e Mercado

Castanheiros, empresários e as economias de suas relações

Magda dos Santos Ribeiro

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Antropologia Social do Departamento de Antropologia da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo, para a obtenção do título de Doutora em Antropologia Social.

Orientadora: Profa. Dra. Rose Satiko Gitirana Hikiji

São Paulo
2016

*À memória de meu pai;
À presença de minha mãe.*

Aos meus amores, M&V.

Resumo

Esta tese consiste na etnografia das relações entre as famílias de castanheiros habitantes da Vila São Francisco do Irapuru, localizada no estado do Amapá, porção oriental da Amazônia brasileira e a maior indústria de cosméticos do país, a Natura, localizada no município de Cajamar, São Paulo. A tese se apresenta como um exercício comparativo a partir da descrição acerca dos modos de existência desta população extrativista de castanha e da empresa Natura Cosméticos. A pesquisa tem por objetivo descrever e analisar o caráter das trocas materiais e conceituais entre castanheiros e empresários por meio da manifestação de categorias e conceitos capazes de os definir e de orientar suas práticas de conhecimento: *travessias* e *cadeias*; *dívidas* e *lucros*; *natureza* e *mercado*; aparecem como orientações econômicas contrastantes e, sobretudo, como modos distintos de criar e manter relacionamentos.

Palavras chave: Amazônia, castanheiros, empresas, economias da troca

Abstract

This thesis presents an ethnography of the relationships between the Brazil nut gatherers from Vila São Francisco do Irapuru, located in the state of Amapá in Brazilian Amazon, and the biggest cosmetic industry of Brasil, Natura, located in the city of Cajamar in São Paulo. This work is a comparative exercise that encompasses the description of the mode of existence of this amazon population and Natura Company. The research aims to describe and analyze material and conceptual exchanges between nut gatherers and entrepreneurs through the manifestation of categories and concepts that define and guide their knowledge practices: *crossings* and *chains*; *debts* and *profits*; *nature* and *market* appears here as contrasting economic guidelines and mainly as different ways to create and maintain relationships.

Keywords: Amazon, Brazil nut gatheres, companies, exchange economies

Résumé

La thèse porte sur les relations entre les familles de collecteurs de noix du Brésil, habitants de la Vila São Francisco do Irapuru, située dans l'Amazonie brésilienne, au État d'Amapá, et la plus grande industrie de cosmétique au Brésil, Natura, située à Cajamar, à São Paulo. La thèse consiste en un exercice comparatif réalisé à partir de la description ethnographique du mode d'existence de cette population amazonienne et de l'entreprise Natura. La recherche vise à décrire et à analyser les échanges matériels et conceptuels entre les collecteurs de noix et les entrepreneurs à travers la manifestation des catégories et des concepts identifiés comme définissant et orientant leurs pratiques de connaissances: *les traversées* et *les filières*; *les dettes* et *les profits*; *la nature* et *le marché* apparaissent comme différentes orientations économiques et, surtout, comme différentes façons de créer et de maintenir les relations.

Mots-clés: Amazonie, collecteurs de noix du Brésil, entreprise, économies de l'échange



Agradecimentos

Esta pesquisa não poderia existir sem o valioso amparo pessoal e institucional que recebeu. Agradeço ao Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPQ) pelos 6 meses iniciais de apoio. À Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP) pelos 54 meses de bolsa no Brasil; 12 meses de bolsa para realização de pesquisa no exterior; e 4 meses de bolsa em razão de minha licença maternidade. Agradeço ao parecerista anônimo da FAPESP por seus apontamentos e críticas, elas tornam evidente a dedicação que conferiu aos meus relatórios e argumentos.

Aos professores do programa de pós-graduação em Antropologia Social (PPGAS-USP), agradeço pela sólida formação que me proporcionaram e pela oportunidade de convivência e aprendizado; aos funcionários do Departamento de Antropologia por sua presteza; aos queridos colegas com os quais fiz disciplinas, integrei grupos de leitura e partilhei o caminho da pós-graduação, agradeço por nossos encontros e trocas.

Aos colegas do GRAVI - Grupo de Antropologia Visual da USP, agradeço pela tão boa convivência e por me ensinarem a olhar com tamanha sensibilidade para as imagens e para as pessoas. O LISA - Laboratório de Imagem e Som em Antropologia, foi um espaço especialmente importante em minha trajetória e agradeço pela estrutura e pelo acolhimento. À Leo Fuzer e Ricardo Dionísio pela constante disponibilidade; À Paula Morgado por sua ajuda e, sobretudo, por sua amizade; À Mariana Vanzolini (em memória) por sua firmeza e bondade. À Sylvia Caiuby Novaes por manter um ambiente sempre estimulante e enriquecedor.

Aos colegas do LE-E - Laboratório de Experimentações Etnográficas, da UFSCar, agradeço pelos encontros e pelas discussões de textos e idéias. Devo muito aos diálogos e leituras que juntos enfrentamos.

Aos colegas do IHEAL-CREDA - *Centre de Recherche et de Documentation sur les Amériques*, onde realizei o doutorado-sanduiche, agradeço pela convivência e pela experiência de partilha de nossos dados e pesquisas. À François-Michel Le Tourneau agradeço imensamente por viabilizar meu período de estudos em Paris, por me receber e pela dinâmica ativa de seu grupo de pesquisa, com o qual muito aprendi, obrigada pelo incentivo à esta investigação.

A pesquisa de campo nos envolve das mais diversas maneiras. Agradeço à equipe GRC Natura, em particular, Sérgio Talocchi e Simone Conte, ambos funcionários da empresa, por me oferecerem parte de seu escasso tempo. À SEMA - Secretaria do Meio Ambiente do Estado do Amapá, por prezar e facilitar a realização de pesquisas científicas e acadêmicas na Reserva de Desenvolvimento Sustentável do Rio Iratapuru. Às famílias de castanheiros do Iratapuru, em especial, Dona Bete e seus filhos Eudimar e Égina; Sabá e Dona Rosa; Rosenete, Vemar e pequena Aline; Aldemir, Ilza e querida Maísa; Dona Terezinha; Dona Luiza e Seu Mauro: vocês me ofereceram algo que jamais poderei retribuir devidamente, agradeço sinceramente por me receberem em suas casas, me darem abrigo, dividirem comigo o alimento, e por me terem como amiga, os ensinamentos e a convivência com vocês foram para mim transformadores e inesquecíveis.

Tive o privilégio de contar com amigos generosos e disponíveis. Sou grata pela amizade que, estou certa, nos acompanhará em nossas trajetórias. À Iracema Dulley, Taniele Rui, Rodrigo Gomes Lobo, Alice Vilella, Luis Felipe Sobral, Laura Chartain e Tiffany Garcia Parrilla agradeço por lerem e comentarem tão atentamente meus textos, pelos cafés e pela companhia afetuosa. À Ana Yano pelo acolhimento e pelas conversas; À Roberto Rezende pela dedicada leitura da versão preliminar desta tese e pela interlocução; À Igor Scaramuzzi pela partilha de idéias. Agradeço ainda aos estimados amigos Carol e Henrique; Roberto e Carla; Simone e Vinícius; Paula Simões; Janaína Relvas; Martha e Hernán; Ana Guerra; obrigada a cada um por se fazerem presentes, pela torcida e incentivo. Aos meus irmãos Vitor Ribeiro e Vinícius Ribeiro agradeço pela cumplicidade.

Agradeço antecipadamente aos professores que prontamente aceitaram compor a banca de defesa desta tese: Mauro W. B. de Almeida, Catarina Morawska Vianna, Stélio Marras e Ana Cláudia D. R. Marques. Stélio integrou a banca de qualificação e me deu a oportunidade de participar de seus excelentes cursos, agradeço imensamente. Tenho Catarina na mais alta conta, agradeço pela parceria, encorajamento, interlocução e amizade, suas críticas na banca de qualificação foram cruciais para o amadurecimento desta pesquisa.

Difícil é agradecer Rose Satiko Gitirana Hikiji, minha querida orientadora. Sua disponibilidade, interesse, atenção e rigor foram decisivos para minha formação ao longo desses quase 10 anos em que trabalhamos juntas. Rose me ensinou que o trabalho acadêmico é feito de disciplina, dedicação, respeito e amizade. Obrigada pela confiança, por me dar autonomia e por sustentar minhas escolhas empíricas e teóricas. Minha profunda admiração e estima não são suficientes para agradecer a importância e o valor de nossa convivência.

Por fim, agradeço minha família, Zazá e Olívia, Manuel e Valentim. No início do doutorado perdi meu pai; ao final ganhei um filho. Vocês me ofereceram a vida, a felicidade e o amor; nessa tessitura de relações não encontro meios para expressar minha gratidão.

Lista de Figuras

1. Batelão e Canoa no leito do Rio Iratapuru, fotografia da autora, 2011
2. Mapa da região do Jarí, elaborado por Anna Greissing em *La région Du Jarí. Un Laboratoire en Amazonie*. Tese de doutorado. IHEAL-CREDA Université Sorbonne Nouvelle, 2012, pg.23
3. Mapa da RDS Rio Iratapuru, elaborado e cedido pela SEMA – Secretaria do Meio Ambiente do Estado do Amapá.
4. Mapa das Comunidades na RDS Iratapuru, elaborado e cedido pela SEMA – Secretaria do Meio Ambiente do Estado do Amapá.
5. Dona Tereza trabalha na feitura de cestarias (respectivamente segredos e paneros). Fotografia da autora, 2014.
6. Derivados de Castanha do Brasil. Reproduzido a partir do documento intitulado: *Reserva de Desenvolvimento Sustentável do Rio Iratapuru: Fonte de Desenvolvimento Social*. Elaborado por Daquinete Brito (SEMA, Macapá, 2001) com objetivo de divulgação dos produtos oferecidos pela COMARU.
7. Mapa da localização das Colocações em relação a área da RDSI. Elaborado e cedido pela SEMA – Secretaria do Meio Ambiente de Macapá.
8. Mapa das colocações florestais da RDS Iratapuru. Elaborado por Fernando Allegretti em Documento: Plano Comunitário de Desenvolvimento Iratapuru Sustentável, 2004
9. Chegada dos castanhais com animais caçados. Fotografia da autora, 2014
10. Mapa da colocação Mané Preto. Elaborado em Junho de 2007 por François-Michel Le Tourneau
11. Coleta de castanha do Brasil. O castanheiro Arara caminha pela mata com panero nas costas e cambito nas mãos. Arara derrama as castanhas no amontoado, ao lado o jovem Izaú (aprendiz), Rosenete (sua mãe) e Vemar (marido de Rosenete). Seqüência de imagens extraída de vídeo realizado pela autora, 2014
12. Abertura do ouriço de castanha do Brasil. O castanheiro Vemar trabalha na quebra dos ouriços de castanha. Seqüência de imagens extraída de vídeo realizado pela autora, 2014
13. Cadeia Produtiva Hipotética. Reproduzido a partir de Korzeniewicz, Roberto P. And Martin, William. *The Global Distribution of commodity chains*. In: Gereffi, Gary; Korzeniewicz, Miguel. *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, Connecticut, London, 1994, página 68. Figura 4.4
14. Cadeia produtiva da biodiversidade. Reproduzido a partir de Enríquez, Gonzalo. *Amazônia – rede de inovação em dermocosméticos*. *Parc. Estrat.* Brasília, DF, v.14, n28, 2009:08 – Figura 02: Estrutura de uma cadeia produtiva da biodiversidade.

15. Esquema de Repartição de Benefícios com provedores. Excerto de Cartilha informativa. Secretariado da Convenção sobre Diversidade Biológica. Traduzido e disponibilizado pelo Ministério do Meio Ambiente, 2012.
16. Cachoeira Santo Antônio do Jarí. Fotografia da autora, 2014
17. Lajero. Rio Iratapuru. Fotografia da autora, 2011
18. Vista das casas de cima, Vila São Francisco do Iratapuru. Fotografia da autora, 2011
19. Vista das casas de baixo, Vila São Francisco do Iratapuru. Fotografia da autora, 2011
20. Projeção da Nova Vila Iratapuru e projeção da planta das novas habitações. Imagem extraída de vídeo produzido pela EDP Participações
21. Habitação na antiga Vila São Francisco do Iratapuru. Fotografia da autora, 2014
22. Jirau do fundo de uma habitação na antiga Vila São Francisco do Iratapuru. Fotografia da autora, 2011
23. Nova casa em São Francisco do Iratapuru, vista frontal. Fotografia da autora, 2014
24. Nova casa em São Francisco do Iratapuru, vista lateral. Fotografia da autora, 2014
25. Vista geral da Nova Vila Iratapuru. Fotografia da autora, 2014
26. Representação da Natura sobre seu mercado de atuação, ano 2013. Retirado do documento: Relatório Anual com investidores, 2013
27. Representação da Natura sobre seu mercado de atuação, ano 2014. Retirado do documento: Relatório anual com investidores, 2014
28. Representação da Natura sobre seu mercado de atuação, ano 2015. Retirado da apresentação para o Encontro anual com acionistas 2015
29. Propaganda comercial da Natura Ekos, publicada na Revista Época, 2009
30. Propaganda Comercial da Natura Ekos, publicada na Revista Superinteressante, agosto de 2003
31. Apresentação Natura direcionada aos acionistas. Retirada do documento: Relatório Natura, 2015

Lista de Siglas

APA	Área de Proteção Ambiental
BIORIO	Associação da População Tradicional da Biodiversidade da Reserva de Desenvolvimento Sustentável do Rio Iratapuru
BioQLICAR	Qualidade, Logística, Inovação, Custo, Contrato, Atendimento e Rastreabilidade na avaliação de programas sustentáveis
CDB	Convenção sobre a Diversidade Biológica
CARBI	Câmara de Arbitragem da Associação Brasileira de Propriedade Intelectual
CGEN	Conselho de Gestão do Patrimônio Genético
COOP	Consultoria Organizacional e Planejamento Participativo
COMAJA	Cooperativa Mista Agroextrativista Vegetal dos Agricultores de Laranjal do Jari
COMARU	Cooperativa Mista dos Produtores e Extrativistas do Rio Iratapuru
CPI	Centro de Pesquisa Indígena
CURBs	Contrato de Uso e Repartição de Benefícios
CE	Comissão Européia
CEO	<i>Chief Executive Officer</i>
CTA	Conhecimentos Tradicionais Associados
ECO 92	Conferência da ONU sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento Social
ESEC	Estações Ecológicas
ESPM	Escola Superior de Propaganda e Marketing
FLONA	Florestas Nacionais
FSC	Conselho de Manejo Florestal
FUNAI	Fundação Nacional do Índio
GCC	<i>Global Commodity Chain</i>
GEA	Governo do Estado do Amapá
GRC	Gerência de Relacionamento com Comunidades
IBAMA	Instituto Brasileiro de Meio Ambiente e Recursos Naturais
IQR	Índice de Qualidade de Relacionamento
LA	Laudo Antropológico
MMA	Ministério do Meio Ambiente

MP	Medida Provisória
MPF	Ministério Público Federal
ONG	Organização não governamental
ONU	Organização das Nações Unidas
PARNA	Parques Nacionais
PDSA	Programa de Desenvolvimento Sustentável do Amapá
PNPSB	Plano Nacional para Promoção das Cadeias de Produtos da Sociobiodiversidade
PPG7	Programa Piloto para Proteção das Florestas Tropicais do Brasil
PPP	<i>People, Planet, Profit</i>
RDS	Reserva de Desenvolvimento Sustentável
RDSI	Reserva de Desenvolvimento Sustentável do Rio Iratapuru
REBIO	Reservas Biológicas
RESEX	Reservas Extrativistas
RPPN	Reservas Particulares do Patrimônio Natural
SEMA	Secretaria do Meio Ambiente [de Macapá]
SLIMF	<i>Small and Low Intensity Managed Forests</i>
SNUC	Sistema Nacional de Unidades de Conservação
TBL	<i>Triple Bottom Line</i>
UC	Unidades de Conservação
VSFI	Vila São Francisco do Iratapuru



Sumário

Introdução. Ouriços e embalagens	12
1. Dívidas e Travessias	30
2. Cadeias e Lucros	90
3. Repartir Lucros, produzir dívidas	148
4. Natureza e Mercado	207
Considerações finais. Relações: Diferença e Indiferença	269
Referências Bibliográficas	277

Introdução



Ouriços e embalagens

“Tradicionalmente, a antropologia usou os selvagens para dar lições de moral aos ocidentais: para nos fazer sentir, ora orgulhosos, ora culpados de não sermos (mais) selvagens. Mas era só isso. Até pouco tempo atrás, os antropólogos que trabalhavam com as chamadas sociedades primitivas e os especialistas nas chamadas sociedades complexas não tinham lá muita coisa a dizer uns aos outros. É esta barreira que começou a ruir, e que precisa ruir.”

Viveiros de Castro (1999:172)

Fazer antropologia, seja alhures ou em casa¹, requer um tipo específico de entrega pessoal e profissional, típica dos ofícios inquietantes, apaixonados e ambíguos. A intensidade deste fazer não acomete o antropólogo apenas durante o período de incursão a campo, mas se prolonga pelos anos de desenvolvimento da pesquisa e, não raro, por toda sua carreira. Identifico-me com o rol de antropólogos que se julgam incertos, duvidosos de sua capacidade explicativa e profundamente hesitantes ao descrever aquilo que foi alvo de observação. Conquanto, acreditar que a antropologia é uma forma hesitante de produzir conhecimento é, também, imaginá-la como uma disciplina criativa que resiste constantemente à estabilidade e à consolidação de verdades irrefutáveis. Nosso experimento constante, talvez, seja o de abrir as coisas temporariamente e deixar que elas se manifestem, para que então voltem a se fechar².

¹ Cf. *Anthropology at home*, termo usado por Marilyn Strathern para designar aquela antropologia empreendida no mesmo contexto social que a produziu. Ver: Jackson (1987) e Peirano (1998).

² Trata-se, principalmente, de pensar a etnografia como algo cuja capacidade é a de evocar em seus leitores réplicas em vez de representações de uma realidade exterior, criando, assim, espécies de réplicas colegiadas entre pesquisadores antropólogos (Riles, 2006:26). O desafio é proceder a partir da justaposição de diferentes pontos de vista, projetados para revelar a base impensável de cada perspectiva e desestabilizar as formas convencionais de pensamento, abrindo nova possibilidade analítica.

Nesta pesquisa abri ouriços e embalagens e de dentro destes compartimentos saíram coisas que me pareceram consistentemente distintas. O ouriço abrigava um conjunto de castanhas e por meio delas conheci castanheiros – homens, mulheres e crianças – que vivem às margens dos rios Iratapuru e Jarí, porção oriental da Amazônia brasileira, na divisa dos estados do Pará e Amapá. Na comunidade São Francisco do Iratapuru moram cerca de 40 famílias, as quais vivem, há pelo menos três décadas, da extração e comercialização da castanha do Brasil.

As embalagens que abri continham mercadorias – cremes, perfumes, xampus e sabonetes – e por meio destas conheci empresários, homens e mulheres dedicados ao fazer corporativo e responsáveis pela criação, manutenção e proliferação desse tipo de bem destinado à venda e ao consumo. Castanheiros e empresários, nesse sentido, lidam com artefatos distintos, mas ambos parecem igualmente depender da existência destes como forma de assegurar sua própria existência.

Existir, no entanto, não deve ser tomado como uma trivialidade. O vir a ser de indígenas, quilombolas, castanheiros e outros povos é uma batalha constante por uma existência que, com frequência, toma a forma de reconhecimento social e moral. Nas palavras de Almeida (2013:24): “[...] a existência e a não-existência de entes é campo de luta e poder, e não apenas uma questão de epistemologia ou modos de conhecer. Não apenas entes lutam pelo reconhecimento enquanto existentes, mas sua existência se dá como processo, na interação de uns com outros.” A noção de existência, mais além, possui um compromisso firmado com a metafísica³ (Maniglier, 2012; Viveiros de Castro, 2014; Latour, 2012) a qual, por sua vez, nos direciona a outras implicações.

O antropólogo metafísico, então, sustentará que não há somente uma pluralidade de mundos culturais, mas de mundos naturais (Viveiros de Castro, 1996, 2002), onde a ciência, a economia, as religiões, etc. não são mais que uma, dentre outras, forma de fazer natureza. Há, portanto, diferentes maneiras de Ser, de existir. Precisamente pelo fato da palavra ontologia indicar “um acervo de pressupostos sobre o que existe” (Almeida, 2013:09), ela se torna cada vez

³ A metafísica antropológica pode, por vezes, tomar a forma diplomática. Esse é, por exemplo, o sentido empregado por Bruno Latour, para quem a antropologia configura-se como um tipo de saber que se apóia nas experiências mais discrepantes em relação às nossas evidências mais seguras, produzindo, assim, não somente um conhecimento sobre qualquer coisa, mas um tipo de redescoberta de nós mesmos à luz da alteridade (Cf. Maniglier, 2012:925).

mais importante e presente no vocabulário antropológico. Para Maniglier, a ontologia é, então, incorporada ao nosso discurso, onde a noção de Ser (*d'être*) aparece como seu interior pulsante (2012:919). Contudo, alerta o autor, é preciso ser radical: por ontologia não entende-se uma teoria quanto ao Ser, mas, em seu lugar, maneiras de determinar qualquer coisa como *sendo*. A questão não é aceitar tudo aquilo que os outros declaram, antes, caberia melhor compreender o que ocorre efetivamente em nosso mundo enquanto substancialmente diferente em relação ao que ocorre no dos outros (2012:919).

Optei por não utilizar com frequência a palavra ontologia nas descrições e análises que compõe esta tese, muito embora reconheça seu potencial reflexivo e não corrobore com a crítica de que esta seja apenas mais uma forma de refrescar nosso vocabulário desgastado, oferecendo um substituto perfeito, e muito mais elegante, para a palavra cultura.⁴ Utilizo, com mais constância, o termo *modos de existência*, emprestando-o de Bruno Latour e Isabelle Stengers (2009), que por sua vez o emprestaram do filósofo Etienne Sourriau (2009[1943]). O objetivo dos autores com essa terminologia não é o de propor uma ontologia particular, mas, ao contrário, colocar em evidência a singularidade ontológica dos objetos técnicos, dos valores econômicos e das coisas ordinárias. A cada domínio correspondente emerge uma enormidade de categorias diferentes. A possibilidade de comparação é a de colocar em evidência essa igualdade e essa diversidade presente no ato de existir (Maniglier, 2012:928). A contingência é a de definir um modo de existência a partir do contraste que este possui com outros, de sorte que não surja apenas uma ontologia, mas um tipo de experimento que permita ver a intersecção e os efeitos desta com outras.

Quando suponho que castanheiros e empresários possuam modos de existência distintos, acredito que os pressupostos de suas ontologias também difiram. Para que estes venham a ser, é necessário a presença de todo um conjunto de entes capazes de compor seu modo de existência particular. Uma existência prescinde da outra, formando uma extensa coligação de sujeitos e matérias. Por outras palavras, para que existam castanheiros ou

⁴ Henare et al. (2006), em *Thinking Through Things*, argumentam que uma abordagem ontológica genuína, isto é, aquela que não privilegia somente a epistemologia ou o estudo das representações acerca daquilo que identificamos como o mundo real, considera a existência de múltiplos mundos. Desta forma, a palavra ontologia possui um sentido próprio e não se mostra como mero sinônimo da palavra cultura. Para uma discussão acerca dos usos das noções de ontologia e cultura, ver: Carrithers, Michael et al. (2010).

extrativistas de castanhas, é necessário que haja castanhas, o que, por sua vez, prescinde da existência de árvores castanheiras, as quais necessitam de um entorno florestal específico habitado por pessoas e cotias, e assim por diante. As mercadorias, para que existam, também necessitam de empresas, de empresários e dos mercados por onde circular. A vida das empresas, por seu turno, prescinde das cadeias produtivas, de fornecedores, consumidores, modelos de gestão, ações financeiras e assim indefinidamente. Inúmeros são os entes que precisam vir a ser para que um determinado modo de existência funcione e, com ele, todo um conjunto de práticas de conhecimento, de pessoas, de coisas e de eventos coordenados.

A comparação entre esses diferentes regimes guiou esta investigação⁵. Tratou-se de multiplicar os relatos da experiência, de confrontá-los e compará-los, e muito embora não seja o objetivo deste texto negar o poder hegemônico exercido por um modo de existência sobre o outro, houve o esforço para que essa proposição não orientasse de antemão a pesquisa. Os diferentes modos de existência nos quais a pesquisa engajou-se permitiram abordar os modos positivos da experiência de um relacionamento que aproximou extrativistas de castanha e empresários de uma grande indústria nacional. Cada modo, como veremos, tem sua própria maneira de fazer a realidade, bem como uma capacidade própria e um padrão particular de criar categorias capazes de os definir. Um padrão ontológico, digamos, dificilmente aplicável a outros modos de existência, contudo, se aplicados, acabam por desencadear deformações, dobras, desconfortos e erros de categoria.

Isso não significa, com efeito, que haja um abismo incomensurável entre diferentes maneiras de existir. O que nos encaminha para uma versão moderada de relativismo. Essa versão repousa sobre a noção de que é sempre possível a tradução entre ontologias distintas, o que garante a intersubjetividade e, como conseqüência, a objetividade (Almeida, 1999:05). Há no horizonte a possibilidade de *concordâncias*⁶ entre participantes de diferentes ontologias, as

⁵ O método comparativo aparece nesta pesquisa como uma forma de investigar variáveis que cruzam diferentes modos de conhecer e de estar no mundo. Assim, acabamos por descontextualizar alguns construtos locais para, então, recontextualizá-los na análise. Nas palavras de Strathern (2006:33), “a tarefa é, antes, a de transmitir a complexidade das categorias do pensamento nativo com referência ao contexto particular em que são produzidos”. Isso exige, portanto, que os próprios construtos analíticos sejam situados no modo de existência que os produziu para que, então, possam ser alvo de comparação.

⁶ Trata-se de acordos baseados em um tipo de ética florescente ao invés de transcendente, como propôs Dona Haraway (2003). No caso desta pesquisa, muito embora o ambiente empresarial apresente um

quais podem ser compatíveis quanto à suas implicações relativas. No caso desta pesquisa foi necessário reconhecer que muitos acordos foram possíveis ao longo dos mais de dez anos de negociação entre a empresa de cosméticos Natura e as famílias de castanheiros do Iratapuru. Mas atenção: não se trata de *acordos práticos visando fins utilitários*, como poderiam pensar aqueles que aderem à ontologia-corporativa. Trata-se da possibilidade de intercâmbio, entre castanheiros e empresários, de coisas possuidoras de diferentes naturezas – conhecimento, técnica, espécies botânicas, favores, bens materiais, imagens, dinheiro, etc. E muito embora os eventos e coisas fruto deste encontro possam tomar essas diferentes formas, não é possível negar a capacidade de comunicação e troca presente nos diferentes tipos de acordos firmados.

O encontro de castanheiros e empresários e conseqüentemente suas trocas materiais e conceituais, poderiam ser descritos com base em um vocabulário que indica a desigualdade de forças, os modos de dominação, as situações de abuso e exploração. E ainda que estes elementos não estejam de todo ausentes neste tipo de relacionamento, a escolha dessa linguagem descritiva implicaria um conjunto de análises muito distinto daquele que busquei esboçar. Me agarrei, assim, nas ambigüidades que caracterizam este encontro, nas idas e vindas, nas reviravoltas e nos acordos que se renovam e se transformam constantemente. Procurei observar as equívocações, os mal entendidos e os deslizos que qualificam e possibilitam essas concordâncias. Interessei-me, justamente, pelas dissonâncias e pelos desacordos presentes nos acordos. O ponto crucial não é o fato empírico das incompreensões, mas o fato transcendente de que elas não dizem respeito às mesmas coisas. A questão, pois, não é a de saber quem está enganado e menos ainda quem engana quem. Como sustenta Viveiros de Castro:

“Um equívoco não é um erro, um logro ou uma falsidade, mas o fundamento mesmo da relação que o implica, e que é sempre uma relação com a exterioridade (...). E se o equívoco não é erro, ilusão ou mentira, mas a forma mesma da positividade relacional da diferença, seu oposto não é a verdade, mas o unívoco, enquanto pretensão à existência de um sentido único e transcendente. ” (Viveiros de Castro, 2015:92-93).

modelo de ética que se basta por aplicar princípios gerais, as negociações e o relacionamento com povos da floresta freqüentemente indica novos caminhos e acordos impensados.

Dessa perspectiva, pude notar diferentes habilidades capazes de definir os castanheiros, os quais colocam em operação práticas específicas de reversão e adequação. A *antropologia reversa*⁷ praticada por eles subverte termos estabelecidos e acordos firmados, criando novas quase-verdades. Não seria possível acessar esse ângulo de visão acaso eu estivesse determinada a vê-los como passivos, subjugados ou indefesos.

Dediquei-me, assim, à observação e descrição do relacionamento entre esta pequena população de castanheiros e a maior indústria de cosméticos do país, a Natura, buscando compreender de que maneira suas distintas práticas de conhecer e seus modos de existir colocaram-se em relação e mantiveram-se articulados, ao longo de mais de dez anos e por meio de acordos pessoais e comerciais. No decorrer da investigação me dei conta de que compartilhávamos todos (antropólogos, castanheiros e empresários), de uma mesma preocupação: De que maneira podemos nos aproximar das pessoas a ponto de manter com elas um tipo particular de *relação*? Com quais ferramentas interpessoais e conceituais empresários, técnicos e advogados da Natura puderam assimilar as populações amazônicas? E como puderam essas mesmas populações compreender a lógica que rege as empresas e suas práticas?

Para a antropologia, sustentar narrativas sobre o outro a partir das diferenças ou semelhanças que emergem da prática descritiva decorre, entre outras coisas, de escolhas conscientes, teóricas mas também políticas, imprescindíveis à atividade antropológica. Nós (antropólogos) produzimos descrições irremediavelmente diferentes daquelas que castanheiros produzem sobre si mesmos e igualmente distintas daquelas que homens de negócios produzem sobre o mundo que criaram para si próprios.

Nesta jornada hesitante, perguntei por diversas vezes como desvencilhar-me da crítica sobre o avanço do mercado no mundo habitado por castanheiros e sobre os efeitos deste avanço nos seus modos de vida e de relacionamento. Mas, questionei-me também sobre a maneira pela qual tomamos consciência da existência do mercado, e igualmente, como nos damos conta de

⁷ O termo *Reverse Anthropology* tem origem em Roy Wagner ([1975] 2010), para quem a *Cargo Culture* apareceu como a contrapartida interpretativa ao estudo da cultura e, conseqüentemente, um tipo de antropologia reversa. Essa formulação apareceu de modo eloqüente na etnografia de Stuart Kirsch (2006); Sua pesquisa privilegiou a descrição dos modos de análise indígena em detrimento das interpretações e modelos antropológicos, examinando como a análise indígena organiza o conhecimento local e elabora uma moldura capaz de interpretar eventos diversos, desde o contato colonial até as interações contemporâneas com uma empresa multinacional de mineração.

que relações não mercantis ainda são possíveis? Esquivando-me de usar o mercado para explicar as transformações nas formas de organização dos castanheiros, acabei por usar as práticas de conhecimento destes e a peculiaridade presente na maneira como criam e mantêm relacionamentos para imaginar limites para as relações mercantis. No trabalho descritivo, contudo, não voltei-me para a história, embora por vezes tenha me servido dela, mas busquei manter a análise como uma espécie de ficção controlada pela observação⁸. Por essa razão, minha narrativa opera através de várias oposições: castanheiros e empresários; dívidas e lucros; travessias e cadeias; dádivas e mercadorias; natureza e mercado. Posto que todas essas oposições são um tipo controlado de ficção – o que não significa perder de vista a objetividade etnográfica – elas funcionam estritamente nos limites da trama, embora as razões para escolhê-las se situem para além desse exercício descritivo⁹.

Meu interesse centrou-se nas práticas de conhecimento de povos extrativistas de castanha, em particular, por seus modos de operacionalizar e conceitualizar as trocas, as quais, sustento, não se encontram enraizadas num tipo estrito de racionalidade mercantil, muito embora e por diversas vezes possam tomar essa forma. No entanto, estive igualmente e especialmente interessada por práticas de conhecimento do mundo empresarial e corporativo, objeto que venho sistematicamente observando e descrevendo desde 2008 (Ribeiro, 2011, 2013)¹⁰. Ocorre, então, que me vi aprendiz de dois arcabouços de conhecimento antropológico

⁸ A idéia de que a antropologia possa ser um tipo de *ficção controlada* aparece em Wagner (2010) e Strathern (2006) e foi bem formulada por Viveiros de Castro (2002:123): “não se trata de imaginar uma experiência mas de experimentar uma imaginação. A experiência, no caso, é a minha própria como etnógrafo e leitor da bibliografia sobre a Amazônia indígena, e o experimento, uma ficção controlada por essa experiência. Ou seja, a ficção é antropológica, mas sua antropologia não é fictícia.”

⁹ Como explica Strathern (2006:45), explorar a semântica da negação (os X ou Y não tem sociedade) é perseguir a possibilidade especular de sugerir que um tipo de vida social é o inverso da outra. Esta é a ficção da separação nós/eles, as idéias deles são expressas por meio das formas que damos às nossas idéias. A intenção não é a de uma afirmação ontológica no sentido da existência de um tipo de vida social baseada em premissas que estejam numa relação inversa às nossas. Antes, é a de utilizar a nossa linguagem com vistas a criar um contraste interno à ela. Conseqüentemente, a estratégia de uma separação nós/eles não pretende sugerir que as sociedades possam ser apresentadas de uma maneira atemporal e monolítica, nem de supor alguma fixidez em seu estado-de-ser que as torne objetos de conhecimento. Tenho consciência desta escolha descritiva, que é também um tipo de limitação.

¹⁰ Durante os anos de 2008 e 2011 realizei pesquisa de campo em empresas privadas nacionais e multinacionais, agências de propaganda e institutos de pesquisas mercadológicas. Minhas análises tiveram como foco principal a produção e circulação das sandálias Havaianas, fabricada pela empresa São Paulo Alpargatas. Pude refletir sobre os aspectos físicos, simbólicos e imagéticos deste bem, assim como, acerca das conexões estabelecidas com seus criadores e produtores, entre eles empresários, publicitários, profissionais de marketing e de pesquisa, analisando, finalmente, os impactos deste bem

que mostram, não raro, uma grande indiferença em relação ao outro: a saber, a literatura etnológica, amazônica ou das populações extrativistas e tradicionais e a literatura das chamadas sociedades complexas ou, para localizá-la de outra maneira, aquela voltada ao estudo das práticas de conhecimento da Modernidade – as ciências, a economia, as instituições financeiras, as empresas e corporações, as ONGs internacionais ou, para falar como Bruno Latour (1994), o mundo dos Modernos. Se nas categorias que organizam o conhecimento antropológico esses corpos investigativos nem sempre tem muito a dizer um ao outro¹¹, na prática empírica do trabalho de campo não poderia tê-los encontrado mais emaranhados.

Os antropólogos costumam se lembrar daquela famosa *charge* que mostra os nativos a esconder rapidamente seus telefones e aparelhos televisores enquanto correm e alertam uns aos outros: antropólogos! antropólogos! Parece apropriado dizer que não são apenas os nativos que desejam esconder os aparelhos eletrônicos, mas os próprios antropólogos insistem em fazê-los invisíveis em suas etnografias. Habitados a esconder as televisões de suas descrições, hoje muitos ainda obliteram os contratos comerciais com grandes corporações, os acordos com ONGs internacionais, as comercializações de direitos de grafismos e imagens, a participação em negociações de crédito de carbono, etc. Isso nos leva não apenas à necessidade de diálogo entre aqueles que estudam os povos tradicionalmente construídos como objeto legítimo da antropologia e aqueles que olham para os fenômenos da modernidade, suponho, mas aponta para a necessidade de abalar o modo como construímos nosso objeto de investigação, reconfigurando, assim, os tipos de aspiração à compreensão que a antropologia pode e não pode ter.

material na invenção de uma noção específica de “cultura brasileira”. Entendo o desenvolvimento desta tese como uma espécie de decorrência de interesses que já expressaram-se em pesquisa anterior e, muito embora seu objeto de investigação seja distinto, ambas pesquisas apontam para reflexões que envolvem, em larga medida, temas que interessam à antropologia econômica.

¹¹ É preciso reconhecer que essa afirmação não faz jus a um extenso conjunto de pesquisas e investigações cuja inovação de seus objetos recombina criativamente as problemáticas e as subdisciplinas antropológicas. Para ser realmente sucinta, vale mencionar etnografias recentes tais como as de Anna Tsing (2008, 2009, 2010, 2015), quem realizou uma etnografia de colaboração coletiva acerca da existência e circulação do raro cogumelo Matsutake; Kirshey e Helmreich apresentam em detalhes aproximações antropológicas de outras espécies através da noção de “multispecies ethnography” (2010). Em adição, as pesquisas de Vianna (2010) e Marras (2009), bem como a interlocução que estabeleci com eles, foram de inestimável contribuição.

A opção em permitir adentrar em nossas etnografias objetos de tão duvidoso interesse, como é o caso das empresas privadas, acarreta novos problemas e dilemas, tanto de ordem empírica quanto teórica – sem mencionar ética. Soma-se ao fato de que a interlocução em campo não se dá apenas com empresários, homens e mulheres de negócios, mas também com advogados, técnicos ambientais, psicólogos e, não surpreendentemente, cientistas sociais e antropólogos. Esse encontro não faz senão recordar-nos, uma vez mais, da origem de nossos pressupostos analíticos e teóricos. É como um lembrete constante acerca dos interesses ocidentais sobre o outro. As empresas privadas, por seu turno, não costumam fazer distinções desse tipo e se interessam tanto pelas populações amazônicas quanto por nós, antropólogos.

A escolha por descrever o relacionamento entre uma população de castanheiros e uma empresa privada não foi arbitrária. Subscreeve-se na intenção de dar visibilidade a eventos muitas vezes negligenciados em descrições etnográficas. Tornei este encontro, então, o mote central da investigação por meio de uma abordagem comparativa. O procedimento comparativo, nesta pesquisa, lança mão de variáveis que cruzam os diferentes modos de conhecer e de existir, com o objetivo de transmitir a complexidade das categorias de pensamento e de ação mais freqüentemente mobilizadas em referência ao contexto particular onde foram forjadas. Apresento, no entanto, um conjunto limitado de material sobre ambos os lados¹².

Essa limitação é, em parte, determinada pela tentativa de proporcionar uma espécie de história acerca do relacionamento entre os castanheiros do Iratapuru e a empresa Natura, a despeito do fato de não haver nada de linear nesse encontro. Nos entrecruzamentos e bloqueios

¹² Esse limite deve-se ao objetivo de incorporar – na coleta, sistematização e análise de dados – tanto o universo dos castanheiros, quanto o empresarial. Consciente da impossibilidade de descrevê-los enquanto totalidades, houve um esforço constante no que concerne à reflexão e análise visando compreender as práticas de conhecimento que caracterizavam cada modo de existência. A pesquisa baseou-se em duas importantes incursões a campo na Amazônia, onde permaneci na comunidade São Francisco do Iratapuru e fiz pequenas viagens para o interior dos castanhais. Foram realizadas em Novembro-Dezembro de 2011 (verão-seca) e Maio-Junho de 2014 (inverno-cheia), a fim de notar as diferenças sazonais no trabalho de coleta de castanha. Na empresa Natura a pesquisa de campo foi extremamente fracionada. Acompanhei reuniões, fiz visitas aos escritórios e à fábrica da empresa, entrevistei responsáveis pelo relacionamento com a comunidade São Francisco do Iratapuru, assisti palestras e eventos públicos organizados pela Natura e analisei inúmeros documentos, entrevistas públicas e materiais arquivados. As atividades de campo foram desenvolvidas de maneira esparsa durante os 54 meses de pesquisa no Brasil. Realizei, ainda, 12 meses de pesquisa no exterior, em Paris, França, na Université Sorbonne Nouvelle (Paris 3) sob a orientação de François Michel Le Tourneau, quem desenvolve pesquisa de campo, há anos, na região Amazônica mencionada e com quem pude partilhar importantes dados e reflexões sobre a comunidade do Iratapuru.

de idéias encontramos toda sorte de repetições e contradições, as quais emulam não somente a vida social, mas também nossos métodos para descrevê-la. Além disso, a proximidade dos argumentos e contra-argumentos é sustentada como uma ficção no interior da forma narrativa. Cada uma dessas perspectivas, as quais incorporam as práticas de conhecimento de castanheiros e empresários por meio de categorias como as de dívida e lucro, travessias e cadeias, natureza e mercado, etc. – proporciona uma distância crítica em relação à outra. Idealmente, poderíamos explorar em que medida cada uma dessas perspectivas fala algo que encontra-se fora do alcance da outra.

Muito embora esses mundos possam aparecer na narrativa como encerrados em si mesmos, auto-referidos, é preciso reconhecer que a própria dinâmica do encontro torna cada um deles poroso e vulnerável ao outro. Essa é, portanto, uma estratégia descritiva e analítica e uma escolha, tanto metodológica quanto política, de comparar modos de existência, isto é, de colocar em contraste formas de produzir conhecimento sobre o mundo por meio do modo antropológico de produção de conhecimento sobre o mundo. Estamos todos engajados em operações intelectuais diretamente comparáveis: “A comparação não é apenas nosso instrumento analítico principal; ela é também nossa matéria prima e nosso horizonte último, pois o que comparamos são sempre e necessariamente comparações.” (Viveiros de Castro, 2015:84). Nesse sentido veremos, ao longo dos capítulos, como empresários comparam suas cadeias produtivas, quantificam seus relacionamentos em termos de lucros e equalizam coisas aparentemente heterogêneas, como dinheiro e conhecimento, por exemplo. Castanheiros, por sua vez, comparam a capacidade humana de anexar pessoas umas às outras e qualificam coisas aparentemente mensuráveis e objetivas em termos abstratos e morais.

Neste caso, o procedimento comparativo de traçar relações entre diferentes modos de existência não apresenta-se como um fim em si mesmo, mas as intervenções das práticas de conhecimento de castanheiros sob a dos empresários, e o contrário, visa contribuir para uma compreensão mais geral tanto sobre as práticas dos primeiros quanto sobre a dos segundos, contrastando-as e não fundindo-as. Uma questão importante está no fato de que as nossas metáforas explicativas refletem uma metafísica profundamente enraizada, por essa razão o vocabulário usado tanto por castanheiros quanto por empresários (e não menos por antropólogos) é tão comum e partilhado. Essa foi uma dificuldade latente na tarefa de descrição.

O modo como as relações são estabelecidas entre castanheiros e empresários é, precisamente, aquilo que encontra-se em contraste e não apenas os regimentos que indicam as diferenças de seus mundos particulares. Nessa direção poderíamos dizer que há um tipo de sociabilidade entre os empresários que ancora-se numa noção alargada de que as pessoas (indivíduos) vivem em sociedade e ali se relacionam, particularmente, essa sociedade poderia ser descrita como integrando um grande mercado, palco principal das interações sociais. A relação, nesse sentido, se traduziria na própria troca mercantil. Nessa concepção o indivíduo independe da relação, isto é, os indivíduos são imaginados como conceitualmente distintos das relações que os unem, os indivíduos *são a priori*. Em contrapartida, os modos de *socialidade* dos castanheiros – para emprestar de Strathern uma palavra que indica a criação e manutenção das relações (2006:40) –, nos encaminham para uma compreensão onde as pessoas são constituídas no interior das relações que estabelecem e mantêm. Essa premissa é significativa para a atenção dada às relações com o espaço, com a floresta, com os seres que lá habitam, com os vizinhos e parentes, mas também com o Estado, com empresas privadas, com organizações não-governamentais, etc. Não basta, contudo, substituir um eixo relacional pelo outro, já que o problema é tratarmos as relações sempre do ponto de vista ocidental: um dos pólos da relação é sempre visto como capaz de controlar ou dominar o outro, sendo que no coração da análise sempre encontra-se subentendido um modo específico de dominação social: a exploração. Todavia, a vida dos castanheiros não prescinde *desse tipo* específico de hierarquia, o que não significa que não possua *o seu modo* específico de criar hierarquizações. Novamente, nos encontramos lidando com os problemas da linguagem descritiva. Ocorre que o nosso tipo de relação – aquele que implica controle e dominação, aquele que volta-se para o lucro – pode aparecer como amoral e não social, do mesmo modo como podem aparecer os indivíduos autônomos preocupados apenas com seus interesses.

A relação de endividamento é descrita como fundamental ao modo de existência castanheiro e envolve um tipo de correspondência que não está isenta de hierarquizações, porém, as dívidas se apresentam como uma categoria movediça implicada nas doações, empréstimos e favores, bem como nos débitos e créditos que estas ações suscitam. Não pretendo afirmar, contudo, que o modo de vida castanheiro esteja liberto de um tipo de troca que possa ser caracterizada como mercantil. Mas, aspiro demonstrar que não é esse o tipo de troca que fundamenta os relacionamentos que estes mantêm com todas as coisas que os circundam, sobretudo com as mais importantes. Talvez seja o caso de negar a nossa própria capacidade de

manter um outro tipo de relação que não a mercantil. Seriam as empresas capazes de efetivar trocas fora do espaço que identificam como um *mundo-mercado*? No mundo empresarial não há *dívida* – ou poderíamos substituir pela palavra *dádiva* para que fique claro o caráter desse tipo de troca¹³. Se para os castanheiros a troca mercantil não está de todo ausente, poderíamos dizer que o lucro é uma categoria obtusa. Se as práticas dos castanheiros visassem a obtenção de lucros, seguramente, seus modos de relação – com as pessoas, mas também com os animais e a floresta – seriam absolutamente distintos. O que os dados dessa etnografia mostram, e outros pesquisadores que trabalham na mesma região corroboram (Le Tourneau e Greissing, 2010), é que a atividade extrativista como uma atividade estritamente produtiva, no sentido de que visaria a obtenção de lucros, jamais poderia consolidar-se. Isto é, subir aos castanhais, conseguir ajudantes, manter-se lá, extrair as castanhas, arriar as castanhas, e, por fim, comercializá-las é uma tarefa tão trabalhosa e dispendiosa que só pode produzir endividamentos morais e materiais, eventualmente gera algum saldo, ainda que possa saciar o desejo por bens e vinculações diversas. A Natura, em todos esses anos nos quais se relaciona com os castanheiros, buscou de diversas maneiras e por muitas estratégias ensiná-los sobre a obtenção de lucros. Estes, no entanto, vivenciam o extrativismo e também a vida social a partir de prerrogativas que não consideram o acúmulo, mas em seu lugar a falta, como o produto de todos os seus esforços.

A separação artificial entre dívidas e lucros, embora controlada pelos dados dos quais dispunha, não tem a intenção de atribuir aos castanheiros um tipo de relacionamento romântico, baseado tão somente no endividamento moral e positivado, outrossim, busca enfatizar a ausência, na lógica das relações mercadológicas, de um tipo específico de vinculação: aquela que entrelaça pessoas, vidas e ambiente. Ao comparar categorias usadas por empresários e castanheiros estamos, certamente, comparando duas versões de nossas (a de empresários e antropólogos) categorias. Ainda que as categorias deles (castanheiros) sejam derivadas daquilo que nós (antropólogos) consideramos como saliente ou relevante pra eles, elas não advêm de outro lugar senão precisamente da nossa relação com eles. Criamos, assim, um mundo paralelo ao mundo observado. Por meio do artefato textual criamos nossas próprias condições de

¹³ Não nos enganemos, no mundo empresarial-corporativo abundam as dívidas; o que são ações no mercado financeiro senão dívidas que as empresas devem saldar a seus acionistas. No entanto, há uma diferença substancial no modo como esse tipo de dívida é assumido e o modo como os castanheiros do Iratapuru criam e mantêm suas dívidas. Nesse sentido, como sugere Graeber (2011), a palavra dívida é de extrema flexibilidade.

inteligibilidade e esse nosso artefato é, ao mesmo tempo, nosso trunfo e nossa limitação. O resultado é que o conhecimento que produzo sobre as práticas de castanheiros e empresários não é comensurável da mesma maneira que o conhecimento é assumido para cada um deles. O que não impossibilita, lembremos, uma enormidade de concordâncias. O fato de que minha argumentação funciona por meio de inúmeras oposições e contrastes deixa evidente o lugar de onde formulo a análise, preocupando-me com as relações interpessoais (entre castanheiros e empresários), mas também com a relação entre os conceitos abstratos que mobilizam.

A noção de dívida, por exemplo, é uma dessas categorias. Embora seja um termo eminentemente cunhado a partir de uma relação monetária, a conceitualização antropológica da noção de dádiva acabou por dar à dívida nova perspectiva¹⁴. A flexibilidade da noção de dívida é aquilo que a torna uma categoria poderosa e embora esteja intimamente atrelada à noção de dinheiro, como convincentemente argumenta Graeber (2011)¹⁵, pode tomar formas diversas. Isso é parte do desafio descritivo e da ambigüidade semântica dos termos que usamos em nossas narrativas – os quais podem indicar uma coisa querendo significar outra. Mesmo que as dívidas indiquem um tipo de transação financeira, para os castanheiros do Iratapuru, como veremos, o termo é usado para designar outra sorte de relações. Por outras palavras, aquilo que os castanheiros entendem como dívidas e para as quais entregam boa parte de sua socialidade, indica um tipo de transação onde, com muita freqüência, o dinheiro encontra-se ausente. As

¹⁴ A noção de *dívida* (*debt*) tem sido um tema importante e recorrentemente atualizado na literatura antropológica. Por vezes categorizada como pertencente ao campo da antropologia econômica, outras descrita como uma antropologia da dívida e do crédito, esta noção aparece freqüentemente atrelada ao conceito de dádiva (*gift*) ou ao seu par oposto, a mercadoria (*commodity*). Recentemente tem-se discutido essa noção a partir de etnografias contemporâneas acerca dos sistemas financeiros globais, modelos empresariais e corporativos e dívidas ligadas aos estados-nação, tais textos indicam o surgimento mútuo da noção de dívida e do processo de monetização das sociedades, sobre esse tema, ver: Graeber (2012); Foster (2012); Maurer (2012); Peebles (2010); Gréin, (2014). Outros autores, no entanto, seguem descrevendo os rendimentos de uma análise que aproxima as dívidas das dádivas, observando, especialmente, os aspectos econômicos e morais presentes nesse tipo de relacionamento, sobre esse aspecto, ver: High, (2012); Gregory (2012); Strathern, (2012).

¹⁵ Graeber nos recorda de uma diferença importante entre a obrigação, no sentido que alguém sente-se na obrigação de devolver algo a outrem, e a dívida. A diferença repousa no fato da dívida precisar ser quantificada, isto é, ela requer uma medida mensurável e freqüentemente pensada em forma de quantificação monetária. Assim, não é apenas o dinheiro que torna a dívida possível, mas, dinheiro e dívida aparecem no mesmo momento histórico. Uma história da dívida, então, é também uma história do dinheiro, e para entender o papel que a dívida desempenhou nas sociedades humanas poderíamos seguir as formas a partir das quais o dinheiro se torna presente e atuante. No entanto, aquilo que chamamos de dinheiro não é uma coisa, mas um modo de comparar coisas matematicamente, enquanto proporções (Graeber, 2011:21)

dívidas são, sobretudo, de ordem moral e produtoras de um tipo específico de vinculação. Daí a importância em qualificar o termo, já que ele indica um modo particular de conduta, o qual envolve expectativas, atribuições e moralidades.

No modo de existência das empresas, dívidas são coisas pouco saudáveis. Elas indicam um tipo de diferença hierárquica pouco admitida e que deve ser rapidamente sanada. Isso porque na lógica mercantil os objetos são tratados e vistos como equivalentes – busca-se uma equivalência entre dinheiro e conhecimento, por exemplo – e isso acarreta, como implicação, no fato de que as pessoas também são tratadas como equivalentes e possuidoras de uma autonomia similar (enquanto indivíduos). A troca, então, implica um tipo de igualdade formal ou, ao menos, potencial. Em contraste com a lógica dos castanheiros, onde a dívida indica uma hierarquia explícita, que pode ser mantida, prolongada ou invertida, o que na prática pode significar a exposição bemvinda de relações precedentes, confirmando, assim, os vínculos existentes. Descobrimos, então, que dívidas são coisas (categorias, relações, designações) muito específicas e emergem de situações e contextos igualmente específicos. Um mesmo termo para falar de relacionamentos destoantes¹⁶.

Cabe dar ênfase ao fato de que a noção de dívida, tal como aparece nessa pesquisa, não acopla-se perfeitamente à noção de dádiva, mas aparece, antes, como objeto de contraste e comparação. A oposição entre dádivas e mercadorias, tal como aparece no modelo antropológico, culmina num tipo de bifurcação que pode receber outras cores quando observada à luz de dados empíricos diversos. Dito de outra maneira, a possibilidade de equivalência entre as partes aparece como um atributo mais latente na lógica dos lucros empresariais, e portanto mercantil, do que na lógica dos endividamentos perpétuos dos castanheiros. Isso ocorre pois a equivalência necessária para os modos de troca entre castanheiros e empresários aparece como um aspecto plausível à lógica mercantil e não o oposto.

Há uma diversidade muito grande de respostas aos processos e mudanças históricas vividas. As dívidas, e o modo como foram tomadas pelos castanheiros, aparecem como uma destas respostas. Nossos conceitos ocidentais ao adentrarem outros mundos culturais podem se

¹⁶ Diferentes abordagens teóricas apontaram para a possibilidade de alargamento da noção de dívida, por exemplo no distinto tratamento conferido às dívidas em Lanna (2000) e Villela (2001).

transformar de modo surpreendente.¹⁷ Todavia, as relações continuam sendo as únicas capazes de delimitar os mundos nos quais as pessoas vivem. Ainda que estejamos no confinamento epistemológico de nossa própria linguagem, com sua história de associações e seus nichos conceituais, nossos encontros etnográficos, muitas vezes, tornam difícil segurar certos termos fixamente. A dívida, nesse sentido, não obstante possa estar atrelada às trocas monetárias, quando submete-se ao ritmo da prática extrativista no interior dos castanhais florestais, escapa da contabilidade apática e produz um tipo de relacionamento absolutamente diligente e fundador do modo de vida castanheiro.

Aquilo que é estabelecido como possibilidade de transação, a troca – por dinheiro, por conhecimento, por imagem, por castanhas, por mercadorias, por favores, etc., – evidencia as conseqüências e efeitos da relação em cena. Para os castanheiros, o epicentro encontra-se na produção de vínculos sociais e morais, por essa razão formas de troca não monetárias são muito valorizadas. Empresários fazem senão evitá-las, apartando as relações de negócios dos afetos e das amizades. Nesse sentido, observamos um tipo de teoria da ação social de castanheiros muito diferente de uma teoria da ação social de empresários. Diferenças estas, lembremos, que emergem na descrição antropológica. É o trabalho de campo e o trabalho descritivo, bem como as escolhas neles implicadas, que as tornam visíveis e pulsantes.

Se toda descrição é uma escolha teórica e também política, observa-se que o poder não é exercido de maneira vertical por aqueles que dominam ou governam – as empresas e corporações transnacionais, por exemplo – mas envolve uma ação reversa, um tipo de relacionamento objetificado no momento da troca. O efeito de captura, presente em todo tipo de relacionamento, produz irreparavelmente transformações bilaterais. Ao descrever a relação entre castanheiros e empresários busquei cortar aquilo que a princípio parecia estar ligado – um tipo de encontro baseado na prerrogativa da troca mercantil – produzindo, assim, um tipo de comparação disjuntiva, ainda que empreendida por entidades que se cruzam. Tratei de recolher, ao observar a relação entre castanheiros do Iratapuru e empresários da Natura Cosméticos, um estoque útil de analogias, o qual permitiu acessar os valores e as práticas que tornam cada um dos mundos onde vivem possível e plausível. São as diferentes convenções culturais de

¹⁷ Como recorda Sahlins (1997:55): “A dependência é mesmo péssima, mas nem sempre é o fim da história. No seio de algumas das mais infernais situações dos últimos séculos, os cientistas sociais têm se deparado com projetos indômitos de reconstrução coletiva.”

castanheiros e empresários, mas também de antropólogos, que nos mostram de que maneira os termos, ao circularem por entre pessoas e eventos, perdem sua suposta fixidez: dívidas, lucros, mercadorias, castanhas, cadeias, mercado, etc. são interiores e exteriores de tipos de relacionamentos.

Ocorre, outrossim, que estas categorias são relações pessoais (concretas) mas também relações entre os próprios termos (abstratas) e acabamos por manter a vigência de ambas. Por outras palavras, o processo de produção do conhecimento antropológico acaba por manter a validade descritiva (de uma prática, de uma ação) e explicativa (uma abstração conceitual) das categorias das quais lança mão na análise. Este procedimento é também uma ferramenta do analista-antropólogo, quem, ao mesmo tempo em que mantém um olho na prática interpessoal, mantém o outro na prática conceitual.

As distinções que operam nesta monografia e a ênfase dada a castanheiros e empresários, dívidas e lucros, travessias e cadeias, dádivas e mercadorias, natureza e mercado, etc. são um recurso para que não percamos de vista as diferenças substanciais nas relações que informam regimes de poder e modelos econômicos, já que ambos, muito embora nos conectem a um mundo que alguns poderiam nomear de global, fundamentalmente nos separam, colocando em relevo a existência de diferentes formas de condução da vida.

A tese tem início com a apresentação das práticas de *subida* e *descida*, realizadas por homens, mulheres e crianças por entre os densos maciços de castanhais do Vale do Jarí. Tal atividade, nomeada *travessia*, implica, a um só tempo, no percurso que leva à coleta de castanhas do Brasil e no endividamento; um tipo de relação que caracterizou por anos a atividade extrativista e o sistema de aviamento na Amazônia. Assim, o primeiro capítulo da tese dedica-se exclusivamente à vida dos castanheiros do Iratapuru – precisamente a parcela que me foi possível apreender desta vida – oferecendo ao leitor seu modo de organização e socialidade. Nesta descrição, a noção de *dívida* ainda aparece flutuante, assim como alguns elementos que indicam o estabelecimento dos acordos comerciais e pessoais com a empresa de cosméticos Natura. Procurei dar ênfase à perspectiva dos castanheiros e fazer ver o modo como estes se expressam e narram os relacionamentos que mantêm com entidades diversas – com a floresta, com castanhas, patrões, cooperativa, Estado, empresas, etc.

Etnografar a empresa Natura, por outro lado, mostrou-se uma atividade que exigiu extrema cautela e paciência. Dados são freqüentemente confidenciais, documentos são freqüentemente restritos e entrevistas freqüentemente curtas. Pareceu-me impossível, portanto, dar conta de descrever todos os aspectos e procedimentos que envolvem seu fazer empresarial. Dediquei-me, assim, a uma pequena parcela deste fazer, aquela que diretamente interessava: o relacionamento da empresa com populações amazônicas. Esse relacionamento, por seu turno, não era facilmente acessado ou tornado visível, ele escamoteava-se por entre uma enormidade de documentos, políticas empresariais, sistemas jurídicos, normas de conduta, regras de ética. Meu *locus* de observação, então, restringiu-se à parte das atividades desempenhadas por uma pequena equipe¹⁸. O segundo capítulo, assim, almejou compreender a lógica que rege as práticas de conhecimento de empresários. Esta tarefa, contudo, implicava compreender aspectos mais amplos e disseminados em suas ações. As *Cadeias Produtivas*, nesse sentido, apareciam como um modelo de grande relevância, e que prestou auxílio à tarefa de compreensão e descrição das práticas empresariais voltadas à obtenção de *lucros*. O capítulo se dedica a mostrar alguns dos efeitos e conseqüências acerca do fato de entes diversos – castanheiros, espécies botânicas, antropólogos, mercadorias, etc. – serem colocados no interior de cadeias produtivas.

No terceiro capítulo busco contrastar a lógica dos *lucros* com a lógica das *dívidas* por meio da descrição – orientada pelos dados apresentados nos capítulos anteriores – acerca do encontro desses diferentes modos de existência. A narrativa do capítulo procura refazer o percurso do encontro entre castanheiros e empresários, promovendo uma versão (que é igualmente uma ficção) acerca de seu relacionamento, simultaneamente, pessoal e comercial, de amizade e de negócios. O capítulo compara as noções de *lucros* e *dívidas* com os conceitos antropológicos de *dádivas* e *mercadorias* com vistas a iluminar um conjunto por meio do outro. Não se trata, contudo, de uma aplicação conceitual ou teorização. Antes, esse é apenas um experimento que promove analogias entre um tipo de conhecimento levantado a partir do trabalho etnográfico e outro a partir do material teórico oferecido pela disciplina antropológica. O desfecho do capítulo nos exime da crença de que os castanheiros tenham sido completamente capturados por um modo de existência dominante, a economia dos lucros. Contudo, nos mostra que a

¹⁸ Uma equipe denominada GRC – Gerencia de Relacionamento com Comunidades, criada especialmente para dedicar-se à relação interpessoal com povos amazônicos fornecedores de insumos e matérias-primas destinadas à fabricação de cosméticos pela Natura.

Natura tampouco foi capaz de aderir à lógica das dívidas. O que observamos, então, são as conseqüências e reviravoltas de concordâncias específicas e provisoriamente estabilizadas.

No quarto e último capítulo desta tese os modos de existência anteriormente descritos ganham novas tonalidades e contornos. Proponho nomear as diferenças ontológicas entre empresários e castanheiros como pertencentes, respectivamente, ao *mundo-mercado* e *mundo-ambiente*. Nesta descrição trago à baila dados etnográficos inéditos, tanto da pesquisa na Amazônia, quanto da pesquisa na Natura, a fim de atualizar a discussão e promover seu encerramento. O capítulo dedica-se, assim, ao argumento de que muito embora o encontro de diferentes práticas de conhecimento não acabe por suprimir uma na outra, como sugiro no terceiro capítulo, ele tampouco admite sua plena integridade. Essa é outra conseqüência presente nestes acordos: produzir quase-verdades ou verdades parciais. Durante o percurso procuro tornar visível a maneira como castanheiros e empresários organizam o conhecimento que possuem sobre seu próprio mundo, setorizando-o, fracionando-o e desagregando espaços e relações. *Natureza e Mercado*, logo, aparecem como exteriores um ao outro e, por meio de acordos possíveis entre castanheiros e empresários, acontece o ingresso de elementos, conceitos, práticas e matérias de um em outro, os quais são imediatamente convertidos e transformados.

Nas considerações finais retomo alguns aspectos discutidos ao longo da tese, em especial a noção de *relação*, um conceito fundamental ao percurso descritivo e analítico desta investigação. As relações produzem algo único: ao mesmo tempo em que as pessoas relacionam as coisas, elas entendem-nas como relações, trazendo à tona as diferenças e indiferenças implicadas em cada tipo de encontro. Diferença e indiferença aparecem, na lógica de castanheiros e empresários, como modos contrastantes de manter relacionamentos.

Capítulo 1



Dívidas e travessias

“A finalidade é antes de tudo moral, seu objeto é produzir um sentimento de amizade entre as duas pessoas envolvidas, e, se a operação não tivesse esse efeito, faltaria tudo...”

Marcel Mauss ([1925] 2003:211)

Aceitar é comprometer-se. Homens, mulheres e crianças vindos doutras regiões do nordeste brasileiro migraram para o Vale do Jarí com esperança, expectativa e algum temor. Aspiravam trabalho, oportunidade, mudança, relações. Dizem que *sempre foram do mato*, de modo que a adaptação às condições de vida na floresta tropical não eram de todo fortuitas. Acostumaram-se logo às travessias. Atravessavam rios, cachoeiras, mata e floresta, num percurso que compreendia trajetos oclusos por entre terras, lodos e águas. Vieram para viver da mata e ter acesso às desejosas mercadorias providas pelos patrões, aceitavam-nas e, assim, endividavam-se.

A atividade extrativista os agarrava no sobe e desce do rio Jarí, afluente do Amazonas, concentrando passagem no rio Iratapuru, menor e de melhor navegação. Por entre os densos maciços de castanhais do Vale do Jarí deslocavam-se homens, mulheres, crianças e as mercadorias de que necessitavam – sal, açúcar, sabão, temperos, arroz, feijão, remédios, café, bebidas alcoólicas, etc.; e coisas diversas – panelas, colheres, potes, vasilhas, copos, garrafas, redes, cordas, mosquiteiros, facões, machados, terçados e cestos – principalmente deslocavam-se toneladas de castanhas do Brasil. Catavam ouriços, quebravam, batiam. As castanhas rolavam dentro dos cestos, eram lavadas nas peneiras e, quando secas, acondicionadas em grandes sacas de aproximadamente 100 quilos. Assim, pesavam sobre os ombros dos castanheiros enquanto eram arriadas pelos rios em barcos e batelões.

A ação aqui descrita como *travessia* possui duas implicações principais: a extração de castanha do Brasil e o endividamento convencionado à atividade extrativista. Ao firmar o compromisso de extrair e arriar¹⁹ as castanhas também aceitava-se os meios exigidos por essa operação. Em outras palavras, os castanheiros ao engajarem-se na tarefa de extrair os frutos das imensas árvores castanheiras, necessitavam de combustível para o barco, mantimentos, objetos e recursos para se manterem no interior dos castanhais. Recebiam esses recursos como forma de *adiantamento*, comprometendo-se a restituí-los por meio da entrega das castanhas coletadas, guardando para si o *saldo*, quando e se existente. A travessia, assim, é pensada como uma prática de ação mas também de conhecimento, desta prática trata este capítulo.

O sistema crédito-débito, resultado da atividade extrativista, ordena as demais atividades destes homens e mulheres, hoje habitantes de uma pequena Vila às margens do rio Iratapuru. A travessia, entretanto, não é evento único e pleno, desdobra-se em pequenos trechos a serem atravessados e no transpor de eventos históricos que marcaram as trajetórias de vida dessa população. Ela se fundamenta em uma prática desenvolvida, e sempre reelaborada, pelos extrativistas desta região como a maneira principal de dar vazão e razão ao seu modo de vida, trabalho, pertencimento e relações. Atravessar é passar de um lugar ao outro, mas também uma maneira de assegurar seu modo de existência. Essas passagens se dão no movimento mínimo da vida cotidiana, em ações e reações produtoras da dinâmica do viver desta população. Logo, não há um grande feito a ser descrito. Não existe *A Travessia* como tal, mas em seu lugar inúmeras formas de atravessar rios e relações.

A descrição que segue apóia-se, em parte, em materiais historiográficos e registros de sociólogos, antropólogos e geógrafos, os quais buscaram compreender a complexa formação geoespacial e social da chamada *Região do Jarí*. Opto por apresentar algumas características importantes acerca dessa região utilizando uma escala distanciada, onde os mapas são bem-vindos. O que a visão “mapeante” nos oferece, no entanto, é uma imagem de aparência homogênea e acinzentada acerca de condições históricas e eventos datados que são, certamente, passíveis de outras versões. Ao refletir sobre as condições que possibilitaram o avanço dos

¹⁹ *Arriá castanha* (verbo arriar) é um termo freqüentemente usado pelos castanheiros para fazer referência ao deslocamento das castanhas do castanhal para a comunidade ou então para a cidade. Este trabalho consiste no carregamento das sacas de castanha – sempre pensado como de cima (do rio) para baixo (na comunidade, na cidade) – e pode ser feito mesmo por aqueles sem experiência no trabalho de coleta ou *quebração*.

direitos de povos extrativistas à floresta, realizamos uma espécie de transição descritiva: adentramos no mapa a fim de compreender as peculiares condições históricas e os eventos significativos que fizeram perdurar uma economia particular: a economia da dívida. Veremos um aspecto de suma importância, aquele que dá manutenção às relações firmadas e sustentadas a partir de diferentes modos de contração de dívidas, sejam estas de ordem material, moral, emocional ou física.

Apresentarei os diferentes modos pelos quais extrativistas, homens e mulheres habitantes da Vila São Francisco do Rio Iratapuru, *realizam* suas travessias, ao mesmo tempo em que contraem, mantêm e perpetuam suas dívidas. Realizar, aqui, assume um caráter singular, diz respeito a maneira como, simultaneamente, imaginam e colocam em marcha tais operações. A descrição presente neste capítulo, assim, baseia-se na perspectiva dos castanheiros, seja sobre aspectos históricos que marcaram suas trajetórias pessoais, seja sobre aspectos recentes que marcam suas relações de parceria com o Governo do Estado, com a cooperativa COMARU e com a empresa de cosméticos Natura.

Dar e tomar

Quarenta e duas famílias dão vida à Vila São Francisco do Iratapuru (VSFI), posicionada na limítrofe externa do entorno da Reserva de Desenvolvimento Sustentável do Rio Iratapuru (RDSI), partícipe da *Região do Jarí* (mapa 01). O Jarí, como se referem, é espaço de circulação dessa pequena população e carrega consigo as adversidades de uma área desde muito considerada de difícil transcurso e acesso, sobretudo em razão de sua conformação geográfica e fluvial, caracterizada por inúmeras cachoeiras, gargantas hídricas, igarapés fechados e ramais de arriscada navegação.

Por essas e outras razões, os castanheiros habitantes desta região tornaram-se exímios fazedores de barcos, de pequenas canoas a grandes embarcações. Adaptadas para a navegação em igarapés cerrados e para transpassar as diversas cachoeiras que caracterizam a região, as embarcações por eles fabricadas servem tanto para o trajeto de pessoas como para o transporte de toneladas de castanhas. A sua fabricação é completamente artesanal e pode levar meses, em

especial os *batelões*, embarcações específicas para o carregamento de castanhas e mercadorias²⁰. Uma vez prontos, acopla-se aos barcos motores à gasolina e óleo diesel para dar-lhes potência nas navegações.



Figura 1 - Batelão e Canoa no leito do Rio Iratapuru – Fotografia da autora (2011)

A conformação hídrica do Vale do Jarí foi um dos fatores que mais dificultou o processo de ocupação da região. Muito embora tenha havido expedições estrangeiras, a efetivação de seu processo de colonização se deu a partir de distintos interesses e modos de exploração.²¹ A chegada do Coronel José Julio de Andrade, em 1882, vindo do Ceará, é freqüentemente descrita como um momento crucial, responsável por marcar, neste território, o início do trabalho extrativista controlado por patrões. O Coronel José Julio exerceu sozinho, até

²⁰ Cabe observar que *mercadoria* é uma palavra muito utilizada pelos castanheiros para fazer referência aos bens vindos de fora, isto é, da cidade ou trazidos por comerciantes, regatões ou patrões. As castanhas, as caças, os peixes e os plantios da roça, bem como toda sorte de frutos e animais encontrados na floresta, jamais são considerados mercadorias.

²¹ Dentre as expedições realizadas no Vale do Jarí, destaca-se a expedição alemã, entre os anos de 1935 e 1937. Para uma descrição detalhada acerca do processo recente de formação geohistórica da região do Jarí, ver: Greissing (2012). Sobre a migração indígena no território durante o período que antecede e compreende as primeiras expedições coloniais da região, ver: Gallois e Grupioni (2003).

meados dos anos de 1950, o monopólio da exploração econômica do Jari, acumulando terras, castanhais e seringais, organizados em uma extensão territorial de cerca de 2 milhões de hectares. No mapa 01, abaixo reproduzido, observa-se a atual delimitação territorial da região. Estima-se que a área marcada em cor laranja (com sobreposições marcadas em verde) seria a área de atuação do Coronel José Julio.

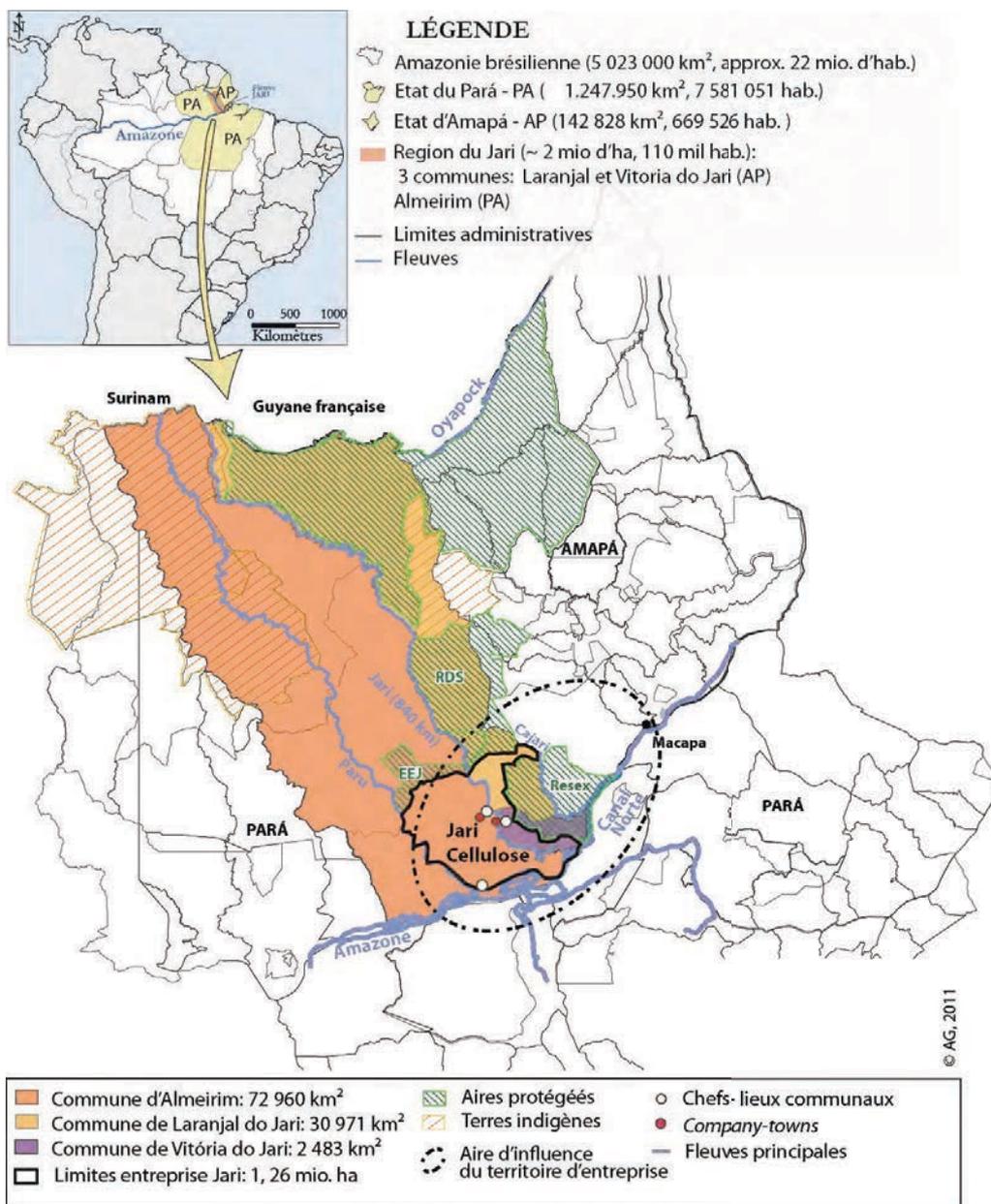


Figura 2 - Mapa da região do Jari, elaborado por Anna Greissing (2012:23)

Durante o domínio do Coronel muitos migrantes vindos doutras regiões do Nordeste brasileiro, principalmente do estado do Maranhão, formaram uma vasta população de extrativistas florestais, cuja permanência e modo de vida garantiu-se pela adaptação à floresta e ao trabalho de extração, em particular, de borracha, castanha e minérios. Os extrativistas trabalhavam segundo as regras de um modelo denominado *aviamento*²², onde as relações com os patrões eram, simultaneamente, de hierarquia e intimidade, subordinação e gratidão.

Hierarquia pois fazia-se necessário respeitar as regras, prazos e normas estabelecidas pelos patrões, as quais, se infringidas, motivariam punições severas, agressões físicas ou expulsões do território. Contudo, o mesmo patrão que punia provia alimentos, remédios e auxílios de diferentes naturezas, era possível contar com os patrões nas mais adversas condições. Produzia-se, assim, um círculo perpétuo de relações, fundadas na dívida e na persistência do trabalho extrativista na floresta²³.

Em 1948 aconteceu o que alguns estudiosos (Filocreão, 2002; Greissing, 2012) identificaram como o primeiro período de transição da região do Jari, compreendido por estes autores como a passagem do sistema de patronagem para o sistema empresarial. A transição se deu em razão da venda de grande parte das terras do Coronel José Julio para uma empresa extrativista administrada por portugueses. A empresa dividia-se em três grupos: A Jari Indústria e Comércio era a responsável pela venda dos produtos do extrativismo florestal; A Companhia Industrial do Amapá dedicava-se à industrialização de toda castanha da região; e a Companhia de Navegação Jari cuidava do transporte e do escoamento da produção obtida. Juntas, essas empresas detinham o monopólio do extrativismo da região e, em geral, reproduziam o sistema

²² O *Aviamento* pode ser considerado um sistema jurídico e econômico utilizado para descrever, entre outras coisas, práticas de adiantamento de mercadorias a crédito acarretando na produção de débitos e pendências. Sua aparição aconteceu no período colonial e consolidou-se de maneira intensa na Amazônia no período conhecido como “ciclo da borracha”. Nesse sistema, o comerciante ou aviador adianta bens de consumo e alguns instrumentos de trabalho à população, devendo esta restituir a dívida contraída com seu trabalho e produtos vindos do extrativismo florestal (Aramburu, 1994). Na perspectiva de Santos (1980:156) o aviamento foi o “embrião de um grande mecanismo que pôs a funcionar toda a economia amazônica da fase da borracha e que persiste em nossos dias, se bem que modificado e com importância atenuada”.

²³ Este círculo perpétuo, no entanto, poderia ser quebrado, saldando as dívidas junto aos patrões e abandonando a região ou retornando para seu local de origem. Na região do Jari, contudo, os castanheiros passaram a residir permanentemente na floresta sem intenção precisa de retornar para o lugar de onde vieram. Como freqüentemente explicam, *não ficavam na floresta porque tinham dívidas, mas ter dívidas era uma maneira de permanecer na floresta*.

consolidado pelo antigo Coronel. Muito embora esse período seja pensado como um marco de transformação, a gestão do território e as relações entre extrativistas e patrões seguia nos mesmos moldes empregados pelo Coronel.

Estima-se que o segundo período de transição efetivou-se em 1967, quando o empresário norte-americano Daniel Keith Ludwig, comprou grande extensão de terras e o conjunto das empresas extrativistas que operavam na região. A organização produtiva das empresas compradas por Ludwig seguia o modelo de organização vigente na época e era semelhante ao de outras regiões da Amazônia. Os Seringais e castanhais eram divididos em lotes de aproximadamente 100 árvores. Seringueiros e castanheiros trabalhavam como arrendatários dos proprietários, ou de homens designados para dominar as porções de terra, comprando tudo o que necessitavam dos aviadores, a quem entregavam todo o produto de seu trabalho extrativista como forma de saldar as dívidas do aluguel das terras, da compra de mercadorias e do *adiantamento* recebido, com expectativa de conseguir algum saldo em dinheiro, raramente resultante (Pinto, 1986:15).

O *adiantamento* consistia em um conjunto de mercadorias básicas (feijão, arroz, sal, açúcar, farinha, sabão etc.), utensílios de trabalho (tigelas, terçado, machadinha, machado, facão, utensílios de cozinha, etc.) e instrumentos de caça e pesca (arma, chumbo, pólvora, anzol, linha, tarrafa, rede de malha, etc.) indispensáveis à sobrevivência na floresta, além de um pequeno montante em dinheiro, usado especialmente nos gastos com transporte, o que garantia a vinda do castanheiro, de sua família (esposa e filhos) e de um ou mais ajudantes (em geral, irmãos, cunhados ou outros aparentados do castanheiro). Realizar tal trajeto configurava-se como uma espécie de primeira travessia, onde o castanheiro e seus parentes partiam juntos em direção a um novo modo de vida e de trabalho. Estes, ao chegarem ao castanhal arrendado, já previamente demarcado pelos *donos do castanhal*, construíam seu barraco – habitação feita de palha ou tapiri – e passavam a viver e a trabalhar na área. Outros conhecidos ou parentes migravam com os mesmos propósitos, e passavam a arrendar os castanhais vizinhos, trabalhando para o mesmo patrão. Se formava, assim, uma rede de casas aparentadas, semelhante àquelas identificadas como *colocações florestais*²⁴.

²⁴ O modo de vida nas colocações florestais é a base do conceito de Reserva Extrativista proposto pelo movimento social dos seringueiros amazônicos na década de 80. Mauro Almeida (2012:121) apresenta esse modelo como “uma organização social e um sistema econômico caracterizado pelo uso múltiplo de territórios florestais por uma rede de casas aparentadas, compartilhando ambientes comum”.

Acredita-se que até meados dos anos 70 Ludwig prosseguiu com os negócios das empresas adquiridas, atuando principalmente na comercialização de castanhas, borracha, látex, caucho, pele de animais e madeira, sendo a maior parte dos produtos extraídos enviados aos Estados Unidos via navios de uma de suas empresas, a Navegação Jarí SA. Neste cenário a castanha era de suma importância dentre os produtos comercializados pelo empresário, quem logo desenvolveu iniciativas de ampliação das áreas de extração a fim de cumprir contratos firmados com países estrangeiros, ainda que a exploração dos castanhais fosse bastante dificultosa em função da grande extensão de terras a ser controlada e das inúmeras famílias que ali habitavam.

Em busca de novas frentes de negócios, o empresário norte-americano com o apoio do então governo brasileiro beneficiou-se de isenção de impostos e de fundos do banco de desenvolvimento do Brasil para construção de um empreendimento de largo fôlego, o qual previa o derrubamento de mata nativa e visava a plantação de árvores de celulose em boa parte de sua extensão territorial. Ludwig construiu uma grande fábrica na região, vinda via barco diretamente do Japão, com equipamentos e máquinas para fabricação de celulose em larga escala. O empresário inaugurou a primeira infra-estrutura urbana e industrial em uma área predominantemente de floresta densa, ocupada basicamente por colocações florestais e roças de subsistência.

O empreendimento impactou abruptamente o modo de vida na região e atraiu muitos migrantes, habitantes do interior da floresta e também de outros estados brasileiros, todos em busca de trabalho formal. No entorno da fábrica organizou-se um modesto povoado, no qual moravam os trabalhadores, engenheiros, técnicos e peões da recém criada Jarí Celulose SA. Um pequeno aeroporto e um hospital foram construídos e com eles surgiram diversos comércios, fazendo com que o povoado rapidamente se transformasse em uma pequena cidade. A Jarilândia foi oficializada com a criação do município de Monte Dourado, pertencente ao estado do Pará e localizado às margens do rio Jarí, divisor dos estados Pará e Amapá.

Após alguns meses de funcionamento da fábrica, muitos investidores tacharam o projeto de mal sucedido e pouco lucrativo, já que a rentabilidade esperada não chegava com a mesma velocidade dos dispêndios. Além disso, o imenso território desmatado começou a ser entendido como negativo para a região, além das inúmeras mortes e acidentes de trabalho ocorridas durante a construção do empreendimento. Ainda que a nova fábrica atraísse

trabalhadores, muitos moradores da floresta preferiam manter sua atividade extrativista e seu modo de vida nas colocações florestais, contudo, na ausência de um único patrão (ou empresa) que comprasse todos os produtos extraídos e fornecesse as mercadorias desejadas, surge um grande número de pequenos comerciantes, chamados de *regatões* e *marreteiros*. Estes, porém, não reiteravam os vínculos de intimidade e permanência, comprando esporadicamente os produtos extrativistas e nem sempre fornecendo as mercadorias e o sustento necessário para a vida na mata.

Para garantir a permanência e circulação de pessoas no entorno da nova fábrica, a cidade de Monte Dourado foi loteada e a maioria das casas construídas pela própria empresa Jarí Celulose, que por sua vez as alugava para seus trabalhadores e funcionários. Como se tratava de um território gerido pela empresa, o controle estendia-se também aos seus habitantes, impedindo os recém-chegados de fixarem residência imediata na área. Como conseqüência, na margem oposta, do outro lado do rio Jarí, estado do Amapá, formava-se outro povoado, na maioria composto por familiares dos trabalhadores da Jarí Celulose, ou por migrantes em busca de emprego. Em Janeiro de 1968 havia 36 casas ocupadas por 168 pessoas no pequeno povoado Amapaense. A maioria delas, de palha ou de madeira, construída pelos próprios moradores sob palafitas no leito do rio Jarí. Em 1970 já havia 75 casas no novo povoado, com aproximadamente 370 habitantes (Pinto, 1986:88).

O pequeno agrupamento ficou conhecido como *Beiradão* (nome usado para se referir ao município de Laranjal do Jarí até os dias de hoje) e passou a reunir casas de prostituição, bares, bordeis e boates, freqüentados pelos moradores de Monte Dourado e do próprio Beiradão. O transporte de uma cidade a outra não chegava a levar 10 minutos e era feito por meio de rabetas, catráias ou canoinhas acumuladas desordenadamente na beira de ambas as margens do rio Jarí²⁵. Ainda que houvesse controle da empresa sob seu território e diversas tenham sido as tentativas de extinguir o novo município, o Beiradão continuou a crescer de maneira vertiginosa nos anos seguintes. O Governo do Estado do Amapá, em 1973, solicitou à empresa Jarí uma área do Beiradão, a qual seria destinada à construção de uma escola, um posto médico e um comissariado de polícia. As iniciativas do Governo do Estado para consolidação do novo município fizeram com que a cidade crescesse expressivamente, ultrapassando rapidamente a

²⁵ Rabetas e Catráias são embarcações de pequeno porte, do tipo canoa, equipadas com motor à diesel ou gasolina, usadas para transporte de pessoas e pequenos objetos.

população de Monte Dourado. Em 1977 Monte Dourado tinha 2.096 habitantes enquanto o Beiradão já possuía 5 mil. Em 1983 a população de Monte Dourado havia chegado a 8.500 moradores, o Beiradão já atingia 12 mil (Pinto, 1986:97).

A descrição de aspectos sociais da configuração da região do Jarí e dos empreendimentos extrativistas e industriais que conformaram este território, permite vislumbrar alguns dos impactos multilaterais sofridos pelas populações florestais do entorno. Como se trata de uma história relativamente recente, as conseqüências destes eventos ainda mantêm-se visíveis na região. As famílias que vivem na comunidade São Francisco do Iratapuru estão sob responsabilidade do município de Laranjal do Jarí, pertencente ao Estado do Amapá. No Beiradão, os castanheiros utilizam recursos médicos e hospitalares, recebem benefícios e seguros do Governo Federal e Estadual (bolsa família, bolsa verde, defeso, etc.), os jovens da comunidade podem cursar o ensino médio, e lá costumam fazer suas compras de alimentos, mercadorias e bens materiais diversos. O Jarí (Município de Laranjal do Jarí), como se referem, é um espaço importante de trânsito e circulação para as famílias de castanheiros da Vila Iratapuru.

Direitos à terra

Até meados dos anos 70 as populações extrativistas eram consideradas invisíveis no cenário brasileiro da luta por direitos territoriais. Contudo, a articulação de movimentos sociais e agrários, atrelados à visibilidade internacional da Amazônia e aos paradigmas colocados pelo ambientalismo, fizeram com que houvesse uma reconfiguração dos direitos de acesso à floresta por povos extrativistas. Almeida (2004) mostrou como fatores não-planejados, complexos e combinados, culminaram na reconfiguração dos direitos desses povos e na criação de áreas protegidas. Destacou, em sua análise, as mudanças políticas reais obtidas via agentes locais por meio de caminhos imprevistos, a despeito dos poderes hegemônicos e de sua capacidade de controlar populações e territórios (Almeida, 2004:48).

Particularmente no estado do Amapá, o Governo Estadual buscou exercer um papel ativo nos programas de incentivo às populações extrativistas e na criação de áreas protegidas. Em 1995, o Governo Estadual do Amapá, sob a liderança do então governador João Alberto Rodrigues Capiberibe, elaborou e apresentou um programa ousado e inovador para a época,

baseado em mudanças na base ideológica institucional do poder público, incorporava a variável da proteção ambiental como sua principal meta e desafio. O PDSA - Programa de Desenvolvimento Sustentável do Amapá²⁶ - vigorou de 1995 a 2002 e previa, dentre inúmeras iniciativas, a geração de renda para as populações extrativistas e a melhoria de sua qualidade de vida através da organização de cooperativas, associações e do incentivo ao beneficiamento de produtos a partir da castanha do Brasil.

Até 1992 as famílias que hoje formam a Vila São Francisco do Iratapuru encontravam-se dispersas pelas margens dos rios e afluentes da região do Jarí, e se conheciam por meio de vínculos de parentesco, amizade e encontros anuais em festividades por eles organizadas. Entre os anos de 1992 e 1994, 22 famílias reuniram-se nas margens de confluência dos rios Iratapuru e Jarí e formaram um pequeno agrupamento, cujo objetivo era a constituição da primeira cooperativa extrativista da região, a COMARU - Cooperativa Mista dos Produtores e Extrativistas do Rio Iratapuru.

Tão logo o grupo se organizara, começaram os incentivos do Governo do Estado à população do Iratapuru, uma das primeiras da região a experimentar a organização social em forma de cooperativa e a criar uma modalidade de trabalho coletivo diferenciado, sempre atrelada ao modelo de vida das colocações florestais. Assim, as famílias mantinham seu trabalho de coleta e extração nos castanhais, onde permaneciam de 3 a 6 meses por ano e no tempo restante trabalhavam na recém criada cooperativa, compartilhando o espaço e a vida na recém formada comunidade.

Além dos incentivos do PDSA, a COMARU recebeu também incentivos do PPG7 - Programa Piloto para Proteção das Florestas Tropicais do Brasil - o qual buscava a consolidação das políticas públicas de uso e proteção das florestas tropicais brasileiras.²⁷ Tal incentivo

²⁶ Criado através do decreto n.2453, de 14 de Agosto de 1995.

²⁷ O montante de recursos investidos no PPG7 foi expressivo. Cerca de 461 milhões de dólares, canalizados e administrados pelo Fundo Fiduciário das Florestas Tropicais (RFT) e gerenciado pelo Banco Mundial. O programa recebeu doações de diversos países (G7), da Comissão Européia (CE) e de contrapartidas do governo Brasileiro. Em parte ele atendeu aos anseios internacionais de Proteção das Florestas Brasileiras, incentivado pelas políticas ambientais globais, discutidas em Fóruns mundiais como o encontro dos G7, ocorrido em Houston (EUA) em 1990 e ratificado durante a conferência das Nações Unidas para o Meio Ambiente e Desenvolvimento (Rio-92). Embora uma parcela muito pequena tenha sido destinada à COMARU, ela foi o suficiente para dar início ao processo fabril na comunidade organizada pelos castanheiros (conforme informações extraídas do documento PPG7 - Caminhos para a sustentabilidade, elaborados pelo Ministério do Meio Ambiente, Brasília, DF, 2009.)

proporcionou a construção de uma fábrica de biscoitos na comunidade, feita coletivamente pelos próprios castanheiros, com capacidade de produção de cerca de oito toneladas de biscoitos por mês. Os biscoitos eram comprados pelo Governo do Amapá e distribuídos como merenda escolar para as escolas públicas do Estado.

A partir das diretrizes estabelecidas pelos programas de incentivo e proteção às florestas Amapaenses e de suas populações locais, foi possível viabilizar a delimitação territorial e a criação formal da Reserva de Desenvolvimento Sustentável do rio Iratapuru (RDSI), no ano de 1997²⁸. A criação desta área foi de seminal importância para garantir às populações locais acesso às áreas de coleta da castanha do Brasil (os castanhais) e impedir o avanço do domínio territorial da empresa Jarí Celulose, a qual afirma ser de sua propriedade a área onde se constituiu a Vila dos castanheiros.

A RDS do rio Iratapuru possui uma área de 806.184 hectares, situada nos municípios de Laranjal do Jarí, Mazagão e Pedra Branco do Amapari, na porção sul do Estado do Amapá. Seis comunidades principais, além de diversas famílias ainda dispersas pelo território, vivem no entorno da RDS. As comunidades do Iratapuru, Cachoeira de Santo Antônio, Retiro, São Militão, São José e Padaria, constituem parte considerável da população extrativista local e seus moradores vivem, principalmente, da coleta e comercialização da castanha do Brasil e de sistemas de subsistência local: roças, pequenas plantações, pesca, caça etc., muitas contam também com os recursos dos programas de assistência do Governo Estadual e Federal.²⁹

²⁸ Criada por meio da lei n.0392, de 11 de Dezembro de 1997, publicada no Diário Oficial do Estado n.1708, em 12 de dezembro de 1997. No primeiro artigo dispõe-se que “fica criada a Reserva de Desenvolvimento Sustentável - RDS do Rio Iratapuru, situada nos municípios de Laranjal do Jarí, Mazagão e Amapari, no Estado do Amapá, com o objetivo de promover a conservação e o uso sustentável da biodiversidade.”

²⁹ De acordo com documentos elaborados pela Secretaria de Meio Ambiente do Estado do Amapá (SEMA-AP, 1998, 2001), consultados na própria secretaria em Maio de 2011.

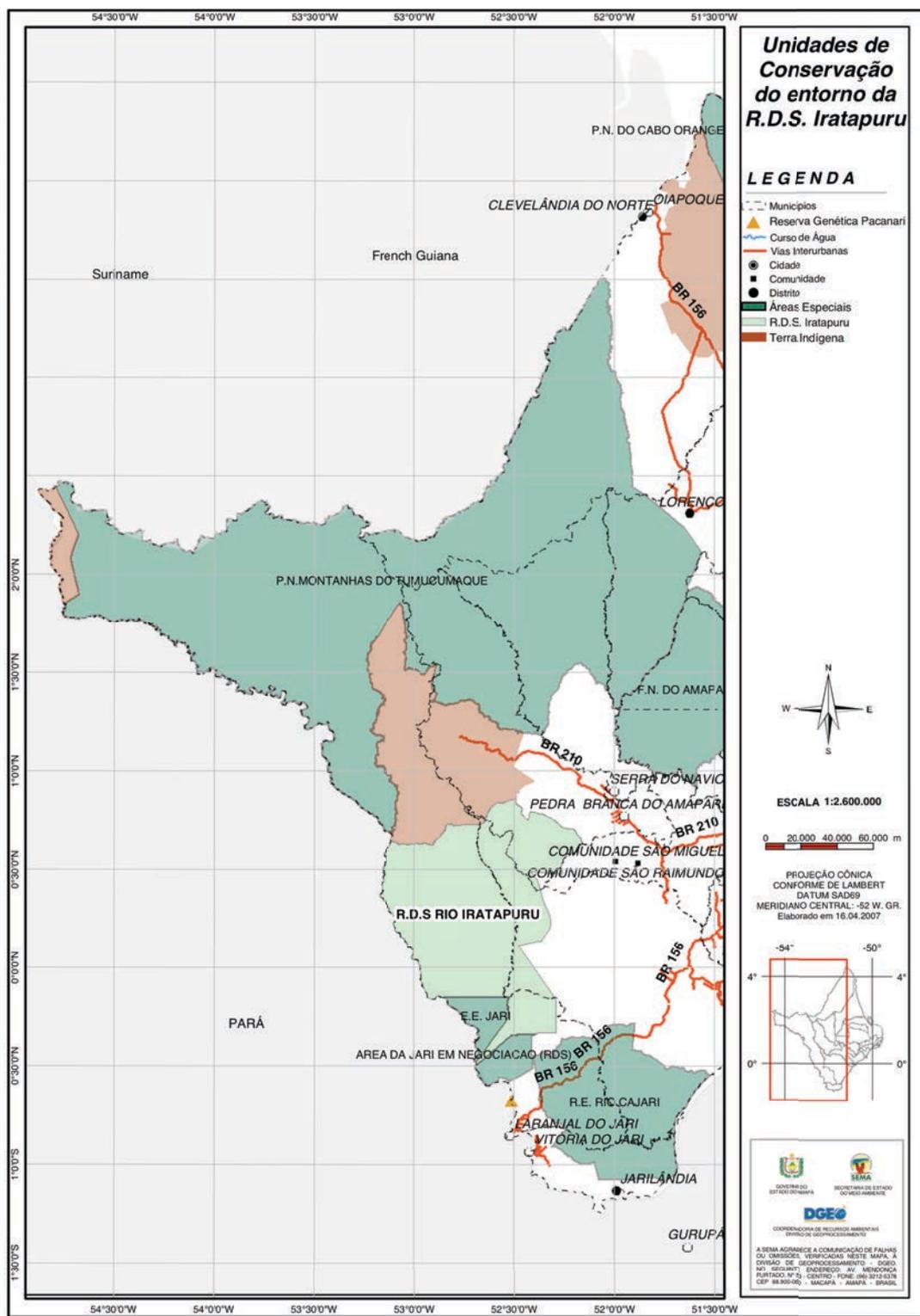


Figura 3 – Mapa da RDS Rio Iratapuru, elaborado e cedido pela SEMA – Secretaria do Meio Ambiente do Estado do Amapá.

Na figura 3, em verde claro, é possível ver a delimitação geográfica da área que forma a RDS Iratapuru. Observa-se, na porção sul da Reserva, o formato de um “bico”, o qual atravessa as áreas marcadas em verde escuro, denominadas na legenda do mapa como *áreas especiais*. Nesse caso particular, a área superior esquerda refere-se à Estação Ecológica Jarí (no mapa denominada *E.E.Jari*), área pertencente à empresa Jarí Celulose e transformada em Estação Ecológica em razão de demandas Estaduais e de programas de proteção ambiental do Ministério do Meio Ambiente. Na área inferior direita é onde se localiza a Vila São Francisco do Iratapuru e alguns dos castanhais utilizados pelas famílias da comunidade (denominada no mapa como *área da Jarí em negociação RDS*). Isso significa que esta porção territorial é objeto de negociação entre o Governo do Estado e a empresa Jarí Celulose, como uma área que, segundo o Governo Amapaense, deveria ser incorporada à RDS.

Na carta seguinte (figura 4), observamos as comunidades mencionadas e localizadas no entorno da RDS. Dentre todas estas, a comunidade São Francisco do Iratapuru é aquela que se localiza mais próxima à delimitação da Reserva e, portanto, aquela que diretamente usufrui de seus recursos – tanto pela proximidade geográfica quanto pelas condições históricas de uso e acesso aos castanhais. Para se ter acesso à comunidade parte-se da capital do estado do Amapá, Macapá, via avião bimotor ou via terrestre, chegando ao município de Laranjal do Jarí (denominado no extremo sul do mapa). De lá, é necessário atravessar o rio Jarí e adentrar no estado do Pará, por meio da balsa (no mapa indicado *Embarq. Balsa Laranjal do Jarí /Embarq. Balsa Monte Dourado*) e então percorrer por terra – via estradas abertas e pertencentes a empresa Jarí Celulose – até o ponto mais próximo da comunidade São Francisco do Iratapuru (denominado no mapa *Porto Sabão*). Este mesmo percurso é de extrema dificuldade se realizado via interior do Estado do Amapá, pois trata-se de uma área de densa floresta e conformação fluvial rigorosa, com diversas cachoeiras e obstáculos. Os grupos que encontram-se no perímetro deste trajeto (no mapa denominados: *Comunidade São Militão, Comunidade Padaria, Comunidade São José e Comunidade Santo Antônio da Cachoeira*) costumam transitar pela região através de barcos, usando como acesso o rio Jarí. Do ponto denominado *Porto Sabão* segue-se de barco por aproximadamente 45 minutos até a comunidade São Francisco do Iratapuru, localizada na foz do rio Iratapuru (denominada *Desemb. com. Iratapuru* no mapa).

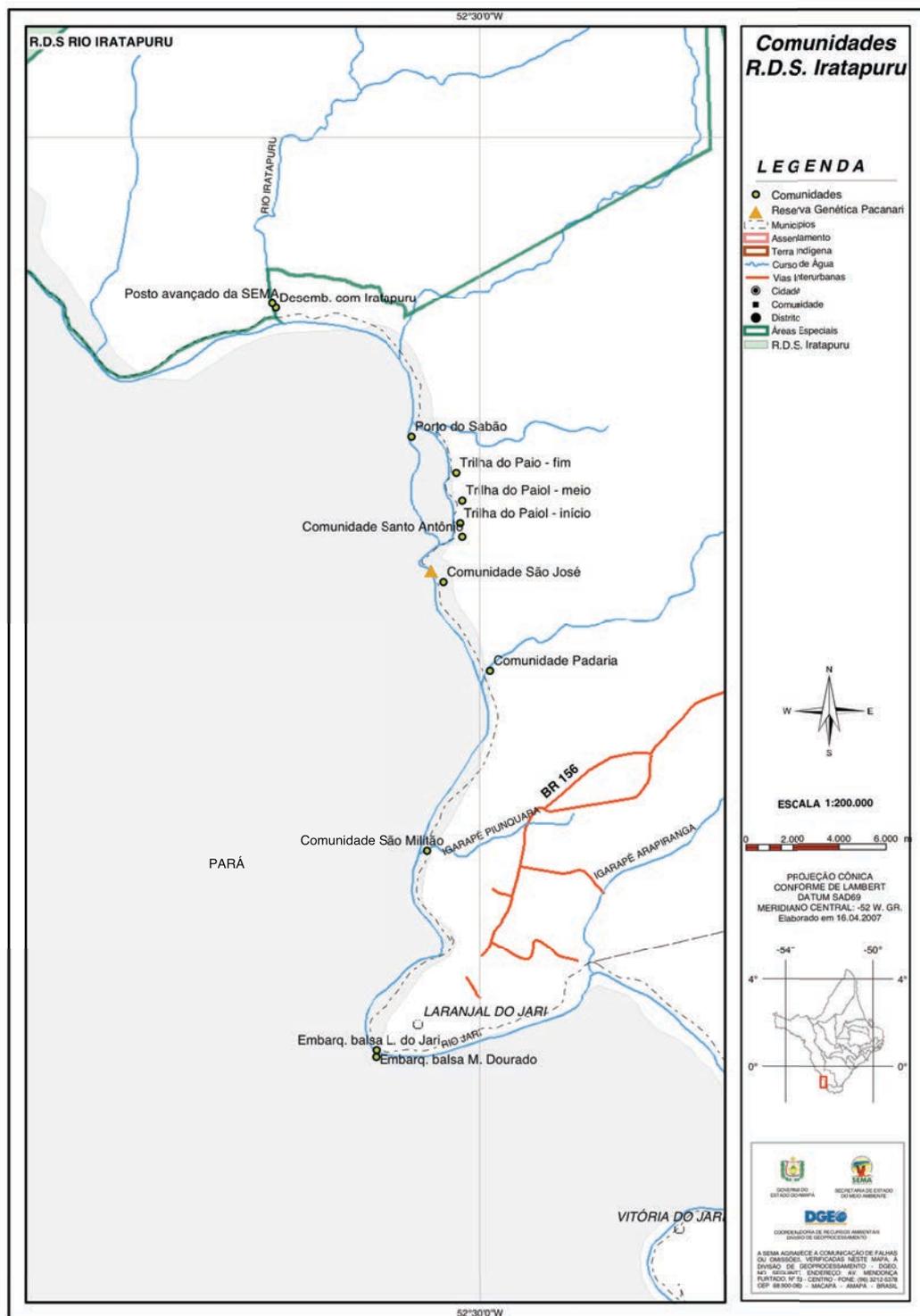


Figura 4 – Mapa das Comunidades na RDS Iratapuru, elaborado e cedido pela SEMA – Secretaria do Meio Ambiente do Estado do Amapá.

Desde o início dos anos 90, quando as populações chamadas tradicionais³⁰ começaram a ganhar visibilidade em todo território nacional, muitos fóruns, projetos Estaduais e Federais avançaram nas discussões acerca das demarcações territoriais e do estabelecimento de direitos específicos de acesso e uso da floresta por populações extrativistas. O surgimento de um legislado que abarcasse as diferentes modalidades de demarcação teve por objetivo consolidar aspectos dispersos acerca da gestão desses territórios. A criação de leis específicas para as Unidades de Conservação (UC) organizaram em classes os diferentes territórios protegidos e delimitados em âmbitos federal, estadual e municipal. Isso significa que uma grande gama de territórios criados a partir de diferentes demandas e premissas foram incluídos num estatuto único, chamado SNUC – lei do Sistema Nacional de Unidades de Conservação.³¹

O SNUC agrupou esses territórios a partir de seus diferentes objetivos e tipos de proteção ambiental. Foi criada, por exemplo, uma categoria identificada como *Unidade de Conservação de Proteção Integral*, onde se inclui as Estações Ecológicas (ESEC), Reservas Biológicas (REBIO), Parques Nacionais (PARNA) e os Monumentos Naturais e Refúgios da Vida Silvestre. Esse agrupamento restringe o uso dos recursos destes territórios, permitindo apenas seu uso indireto. Outra classificação agrupou aquelas consideradas *Unidades de Conservação de Uso Sustentável*, isto é, territórios onde está prescrita a compatibilização da conservação ambiental com o uso dos recursos naturais de maneira controlada. A este grupo pertencem as Florestas Nacionais (FLONA), as Áreas de Proteção Ambiental (APA), as Reservas Extrativistas (RESEX), Reservas de Fauna, Reservas Particulares do Patrimônio Natural (RPPN) e, finalmente, as Reservas de Desenvolvimento Sustentável (RDS), como é o caso da Reserva Iratapuru.³²

Um aspecto fundamental previsto na criação de uma RDS é a existência e permanência de populações locais, considerando-as como parte integrante e fundamental no uso e gestão dos

³⁰ O termo *populações tradicionais* é usado para designar povos locais ou nativos e abrange seringueiros, castanheiros, caboclos, caiçaras, quilombolas, entre outros. Para uma reflexão acerca dessa denominação, ver: Carneiro da Cunha e Almeida (2000, 2009a).

³¹ As Unidades de Conservação se constituíram como um importante tema nas ciências humanas, sobretudo na geografia, visando a compreensão da relação entre território, ambiente e populações locais. Estas, por sua vez, são tomadas freqüentemente como resultado da sobreposição de múltiplas territorialidades e interesses, tanto geográficos quanto políticos. Para uma discussão consistente sobre o tema, ver: Guerra et al (2009).

³² Para uma balanço detalhado das Unidades de Conservação, com foco no oeste do estado do Amapá e norte do Pará, ver: Picanço (2008).

recursos destes territórios.³³ Outro aspecto relevante é a obrigatoriedade de especificações e o cadastro das populações que poderão usufruir de seus recursos. Embora a lei SNUC estabeleça diretrizes sobre o uso destas áreas, não há um plano de manejo único que atenda todas as Reservas.³⁴ Por tratar-se de territórios extremamente diversos, com características distintas e cujos recursos variam enormemente, cada RDS acaba por desenvolver suas próprias regras de manejo, na maioria dos casos, estabelecidas pelas pessoas que habitam estes territórios e já usufruíam de seus recursos antes da demarcação.

Na RDS Iratapuru os próprios castanheiros desenvolveram suas regras de uso do território, de acordo com suas habilidades, conhecimentos e experiência de vida na floresta. Muitas vezes seus métodos são alvo de análise e discussão por distintos organismos – empresas de certificação florestal, empresas privadas interessadas em comprar matéria prima, secretaria do meio ambiente, ONGs nacionais e internacionais, Governo dos Estado do Amapá, etc. – Muito embora diferentes tipos de manejo florestal tenham sido apresentados aos castanheiros, de modo geral, os métodos tradicionalmente usados por eles para realizar a coleta da castanha do Brasil têm sido mantidos.

Observamos como os mecanismos de coesão social e apoios de diferentes programas e incentivos governamentais atuaram na criação da RDS do Rio Iratapuru e proporcionaram, do ponto de vista institucional, modos de assegurar direitos e imaginar o papel a ser desempenhado por essas populações, qual seja, o de proteger e gerir de *maneira sustentável* a floresta. Essa proteção e gestão, contudo, é igualmente pensada através de modelos de sustentabilidade e proteção discutidos em fóruns nacionais e internacionais por especialistas ambientais.

³³ O artigo 20 da lei SNUC dispõe especificamente sobre a criação de áreas chamadas RDS: “A Reserva de Desenvolvimento Sustentável é uma área natural que abriga populações tradicionais, cuja existência baseia-se em sistemas sustentáveis de exploração dos recursos naturais, desenvolvidos ao longo de gerações e adaptados às condições ecológicas locais e que desempenham um papel fundamental na proteção da natureza e na manutenção da diversidade biológica.”

³⁴ No Brasil, há aproximadamente 35 RDS que somam uma área aproximada de 12 milhões de hectares, sendo 96% destas áreas protegidas localizadas no bioma Amazônia. Dados do Documento *Diagnóstico RDS Iratapuru*, consultado na SEMA, Amapá, em Maio de 2014.

Cabe observar como determinados interesses, paradigmas e ideais se apresentaram e foram acionados na reconfiguração legal desses espaços e na imagem institucional que os povos extrativistas passaram a projetar nacional e internacionalmente. Entretanto, ao observarmos o modo de vida das populações locais a partir de suas próprias versões, ou seja, por meio de suas pequenas histórias familiares, perceberemos que a relação destes povos com o território, com o trabalho e com os vínculos sociais criados e mantidos, sofreram transformações que possuem outras tonalidades. Os contornos destas mudanças repercutiram na vida das famílias do Iratapuru de maneira peculiar.

Fábrica na floresta

Entre os anos 70 e 80, a maioria das famílias que hoje habitam a Vila São Francisco do Iratapuru encontravam-se espalhadas ao longo das margens dos rios Iratapuru e Jarí, dispersas pelos inúmeros igarapés que afluem destes rios. Dona Luisa, uma das fundadoras da comunidade, viveu durante sua infância junto de sua família em uma colocação florestal, no interior da mata, próximo a um igarapé que desemboca no rio Iratapuru. Desde pequena aprendeu a tirar castanha, tirar borracha e a trabalhar na roça:

“Tudo isso a gente fazia ao mesmo tempo. O látex a gente tirava no verão e a castanha a gente tirava no inverno, entre uma coisa e outra a gente trabalhava na roça. De lá pra cá muita coisa mudou. Lá na Cachoeira [Santo Antônio] só tinha até a quarta série e como a gente morava aí pra dentro do rio, na colocação, os pais da gente não tinham condições de colocar a gente pra estudar. Aí a gente se criava aprendendo só o que os pais da gente ensinava e o que vinha da natureza. Lembra dos gateiros? Eles tiravam a pele dos animais pra vender. Nessa época eu tinha uns 10 anos, chegou um velho gateiro aqui e se deu muito bem com a minha mãe, ele sabia escrever e ensinou a gente a assinar o nome, ele conseguiu um livro e dava aula pra gente, eu aprendi a assinar meu nome com ele. Com esse pouquinho que a gente tinha a gente vivia. Logo depois eu casei. Quando meu marido morreu eu fiquei com dois filhos pequenos, tava muito difícil a vida nessa época. Então eu conheci o Mauro e a gente se juntou. Ele tinha vindo pra cá pra trabalhar na [empresa] Jarí. Eu queria muito colocar meus filhos na escola, porque a gente não sabia nada, não sabia nem dá o preço da barrica de castanha. Você aceita qualquer coisa porque você não sabe nada. Foi aí que apareceu um homem, era o ano de 1987. Ele veio com a família atrás da irmã, que era nossa vizinha. Eu me dava muito bem com ela, era nossa vizinha aí pra cima, a gente já morava pra

cá [próximo de onde hoje se localiza a comunidade] sozinhos e eles lá. A gente subia todo mundo junto pro castanhal e passava seis meses lá na colocação. A gente levava tudo o que tinha, quando acabava a castanha a gente vinha pra cá trabalhar na roça e pegar seringa.”(Entrevista, Dona Luisa, Novembro de 2011).

O homem mencionado por dona Luisa vinha de São Militão e ouvira falar das intenções da Jarí Celulose em retirar de suas terras as famílias que viviam nas colocações florestais. Era enérgico e articulado ao pequeno sindicato de trabalhadores da empresa Jarí. A princípio, ele havia ido em busca da irmã e tinha a intenção de reunir a sua e outras famílias que viviam do extrativismo da castanha e eram moradoras das colocações em torno do Rio Iratapuru. Sabia da alta procura por castanhas e seus derivados na cidade de Laranjal do Jarí (AP) e Monte Dourado (PA), e acreditava que um grupo de famílias organizadas poderia trabalhar de modo coletivo a fim de ganhar mais com a venda das castanhas. Mobilizadas, estas famílias também poderiam enfrentar juntas os conflitos com a empresa Jarí, cada vez mais acirrados, e garantir a permanência em suas moradias no interior da mata. Na ocasião, os moradores encontrados nas proximidades onde vivia sua irmã assemelhavam-se à dona Luisa: tinham pouca instrução formal e viviam em pequenos grupos familiares relativamente isolados, relacionado-se com o núcleo familiar e, esporadicamente, com visitantes inesperados e vizinhos distantes.

Os moradores mais antigos da comunidade, como dona Luisa, ficaram motivados com a possibilidade de formação de um grupo, contudo, contam que mal conseguiram reunir 20 pessoas adultas para criar uma associação ou cooperativa – número mínimo exigido para formalizar o grupo no cartório da cidade. As famílias interessadas acabaram convidando outras aparentadas, mesmo aquelas que haviam deixado a floresta com a intenção de trabalhar na empresa Jarí. Muitas destas, desiludidas, desejavam retomar a vida na floresta e o trabalho de extração de castanha.

Nas margens do rio Iratapuru, 27 famílias se reuniram no início dos anos 90 e formaram a pequena comunidade³⁵. Cada qual construiu sua casa de madeira ou palha, ou

³⁵ Um levantamento realizado pela SEMA - Secretaria do Meio Ambiente do Amapá - registrou a reunião destas 27 famílias, totalizando aproximadamente 150 pessoas. Destas, 100% trabalhava com extrativismo da castanha do Brasil. A procedência destas famílias foi identificada como da própria região do Jarí, da zona rural do interior do estado do Amapá e da zona rural do interior de outros estados do nordeste

então, mudou-se com o barracão que tinha na colocação florestal para as proximidades da margem esquerda do rio Iratapuru, próximo do entroncamento deste com o rio Jarí. O envio de dois professores ao local, viabilizados pela prefeitura de Laranjal do Jarí, motivou ainda mais o agrupamento e atraiu outras famílias desejosas por proporcionar estudo aos seus filhos, sem que fosse preciso abandonar a vida na floresta.³⁶

Estas famílias se organizaram com o apoio de algumas lideranças, castanheiros que, em geral, possuíam boa circulação entre políticos, sindicatos e outras organizações. Assim, os mais antigos contam que adaptaram-se rapidamente aos benefícios da nova forma de organização: havia professores na Vila, o preço da castanha tinha melhorado e eles podiam manter o trabalho extrativista nas mesmas colocações florestais onde antes habitavam. Com a formalização da cooperativa extrativista, os moradores passaram a planejar também outras possibilidades de renda, além daquela que provinha da venda de castanhas.

“Na época a gente fazia muita coisa com a castanha e esse homem levava lá na cidade pra vender e pra ver se dava certo. A gente descascava castanha e fazia o leite. A gente fez a farinha de castanha. Descascava, moía, igual à farinha de mandioca, umas eram com açúcar e outra com sal, era gostosa demais, ficava como uma paçoca. Daí ele levou essa farinha pra cidade, pra ver se dava certo colocar na merenda escolar. O Mauro, meu marido, foi trabalhar no sindicato e disse que a castanha daria uma renda melhor se a gente se organizasse pra fazer uma cooperativa ou uma associação. Eles queriam falar com o prefeito ou com o governador pra ajudar a vender nossas castanhas. Antes disso a gente só vendia pros atravessadores, eles vinham aqui na beira do rio e compravam. Por exemplo, você tem dinheiro então você vem aqui e compra, depois leva pra outro que tem mais castanha e mais dinheiro e ele compra de você, e depois esse vendia pra outro que tinha mais castanha e mais dinheiro e assim ela ia embora, cada um que comprava vendia pro outro mais caro, assim ela ia, até onde eu não sei.” (Entrevista, dona Luisa, Novembro de 2011).

brasileiro. Na época, haviam 17 colocações identificadas pelas famílias, embora de tamanhos e proporções diferentes. O tempo de trabalho nessas colocações variava entre 2 e 40 anos.

³⁶ Rezende (2010) descreveu as formas de ocupação territorial dos moradores do rio Tejo, no Acre, atento ao processo de transição do modo de vida nas colocações florestais para o surgimento de uma Vila, a qual marca também um tipo de padrão urbano, distinto daquele vivenciado no interior da floresta. A escolarização aparece como um fator relevante na formação desses agrupamentos.

O uso da castanha já era bastante diversificado entre os castanheiros e havia distintos modos para seu consumo. Num passado recente a castanha tinha sido rica fonte de alimentação em tempos de escassez, fazendo com que as famílias desenvolvessem muitos métodos para consumi-la, variando enormemente seu preparo. Castanhas frescas descascadas eram amassadas no pilão ou raladas no ralador grosso até se obter um leite espesso (similar ao leite de coco). Esse leite era usado no mingau das crianças e no preparo de carnes de caça ensopadas, chamadas de *acastanhado*. Também se preparava a paçoca de castanha, feita da castanha seca, triturada e misturada a um pouco de sal e açúcar, muito apreciada pelos castanheiros acompanhada de café. O biscoito de castanha também era feito para receber as visitas, levava farinha, manteiga, açúcar e castanhas moídas.

Alguns desses preparados foram levados à cidade com vistas à comercialização. Nessa época, contam que estavam muito satisfeitos com o valor pago pelos produtos preparados, já que eram substancialmente maior que o pago pelas castanhas na casca. Em geral, eles ganhavam um valor muito baixo pelas barricas de castanha e sabiam que estas eram comercializadas por um valor, no mínimo, 10 vezes maior quando chegavam a Belém do Pará. Essas informações eram trazidas às famílias pelos castanheiros que iam até a cidade e, agora organizados em forma de cooperativa, buscavam novas maneiras para aumentar a renda familiar.

Os castanheiros que formaram a COMARU, Cooperativa Mista dos Produtores e Extrativistas do Rio Iratapuru³⁷, empenhavam-se na formalização de uma nova atividade econômica, além da comercialização da castanha. Um projeto proposto pelo Governo do Estado do Amapá previa a compra de biscoitos de castanha, a fim de integrar a merenda escolar de um grande número de escolas estaduais e municipais em todo estado do Amapá. A idéia motivou os castanheiros. Dona Tereza, cujo avô já trabalhava como extrativista, foi nascida e criada pelos igarapés do Iratapuru e participou da criação da primeira fábrica na comunidade, levantada em madeira, com teto de palha, no chão de terra batida, onde a produção de biscoitos era completamente artesanal. Os biscoitos eram assados em forno à lenha, também construído pelos castanheiros com utensílios improvisados. Pouco tempo depois, com os investimentos que receberam via projetos do Governo do Estado, construíram uma pequena fábrica de alvenaria em modalidade de mutirão e compraram maquinário básico para equipá-la,

³⁷ Oficialmente criada em Fevereiro de 1993, data da publicação no Diário Oficial do Estado do Amapá (Conf. Dantas, 2003:51).

incluindo um forno à gás. O *tempo da fábrica de biscoito*, como se refere dona Teresa, é freqüentemente lembrado como um marco importante de transformação de um modo de vida, antes caracterizado pelo trabalho relativamente isolado no interior da mata e, a partir de então, associado ao trabalho fabril dependente da coletividade. Essa modalidade de trabalho coletivo foi experimentada de maneira intensa pelos castanheiros, cada vez mais envolvidos nas diferentes etapas do processo de produção de biscoitos.

“Eu gostava muito do tempo da fábrica de fazer biscoito. Era demais aquela época, a gente fazia biscoito naquela esteirona, a gente até começou a usar máscara quando a fábrica ficou pronta, não podia conversar lá dentro e a gente ia só balançando a cabeça e dando risada. No começo era tudo manual, a gente ia cortando todos os biscoitos à mão, com os canudos, ficavam bem redondinhos, depois vieram as máquinas e os fornos, a gente fazia toneladas. Todo mundo trabalhava junto e unido, nunca mais eu vi o povo do Iratapuru tão unido. Era demais bom o biscoito, eles compravam pra mandar pras escolas, as crianças deviam achar gostosa aquela merenda.” (Entrevista, dona Tereza, Dezembro de 2011).

A organização dos castanheiros em forma de cooperativa, embora possa ser pensada como uma decisão estratégica para lidar com os conflitos territoriais entre habitantes do Iratapuru e a empresa Jarí (conf. sugere Dantas, 2003:51), produziu uma nova modalidade de organização social para todas as famílias envolvidas. Os vínculos de parentesco se intensificaram, já que reunidos muitos jovens casaram entre si, dando origem a novas famílias e entrelaçando cada vez mais os moradores da comunidade. Nessa época (1990-1993) já circulava a idéia de construção de uma Usina Hidrelétrica (UH) na foz do rio Iratapuru, nas proximidades da Cachoeira de Santo Antônio do Jarí³⁸. Essa usina tinha por objetivo abastecer a Jarí Celulose, na época em veloz expansão. Também por essa razão a empresa empenhava-se em desocupar a área, já que boa parte seria inundada com a construção da UH. A formalização da comunidade, batizada pelos moradores de *Vila São Francisco do Iratapuru*, em homenagem ao padroeiro dos castanheiros, e a criação da COMARU, apoiada pelos incentivos do Governo do Estado do Amapá, de certa maneira, contribuíram para retardar o processo de licenciamento ambiental para construção da Usina Hidrelétrica, arquivado na ocasião.

³⁸ A usina Hidrelétrica na Cachoeira de Santo Antônio do Jarí foi, de fato, concretizada no ano de 2014, havendo a necessidade de uma completa reestruturação da Vila e das famílias moradoras da comunidade do Iratapuru. Descrevo parte deste processo no capítulo intitulado Natureza e Mercado.

As famílias mais antigas da comunidade, as quais participaram ativamente da formação da COMARU, dizem ter vivenciado nessa época (entre os anos de 1995 e 2002) tempos de prosperidade e abundância. As mudanças significativas no seu modo de organização social e o trabalho fabril foram incorporados às atividades de coleta de castanha, caça, pesca e roçado. A fábrica da COMARU foi absorvida pelos castanheiros como uma ação coletiva e participativa, produtora de possibilidades diversas daquelas que possuíam quando habitavam as colocações florestais. Com o aumento da renda os castanheiros melhoraram suas condições de trabalho nos castanhais, compraram motores para os barcos, refizeram suas casas e barracões e muitos enviaram seus filhos, pela primeira vez, para continuar os estudos na cidade de Laranjal do Jarí.

Os castanheiros mantinham suas diferentes atividades: dedicavam-se a coletar as castanhas no interior dos castanhais durante os meses de Março a Julho, a fabricar os biscoitos na comunidade, a extrair o óleo de castanha e, esporadicamente, os óleos de andiroba e copaíba. Na época, a cooperativa recebia grande demanda por castanha e seus derivados e os castanheiros vendiam praticamente toda sua safra de castanhas para a COMARU, raramente, em caso de excedente, vendiam para *atravessadores* locais.³⁹ Havia um tipo de mobilização coletiva que os conectava, como parceiros de trabalho, mas também, como amigos e parentes:

“A gente se revezava pra trabalhar na fábrica, e ela nunca ficava parada. As mulheres da comunidade, quando não estavam fazendo biscoito, se revezavam pra fazer a merenda de todo mundo, a gente merendava todo mundo junto naquela mesona do lado da fábrica, a família tava sempre reunida ali.” (Entrevista, Sr. Mauro, Dezembro de 2011).

As mulheres tiveram participação fundamental na constituição da comunidade, assumindo papéis ativos de trabalho, liderança e decisão. Além dos cuidados com a casa, com os filhos e com o roçado, as mulheres trabalhavam na fábrica, na coleta de castanha nos castanhais e lá preparando refeições, lavando, separando e ensacando as castanhas, além disso eram exímias artesãs na feitura de cestarias e instrumentos indispensáveis à coleta de castanha,

³⁹ O termo é usado para designar aqueles que iam de barco à beira do rio Iratapuru em busca das castanhas coletadas, estes costumavam pagar um preço muito baixo pelas castanhas, as quais seriam vendidas por um preço elevado na cidade. *Atravessador* é o termo usado para aquele que *atravessa*, corta ao meio a possibilidade do castanheiro de vender sua safra por um melhor preço na cidade, ele chega quando o castanheiro retorna do castanhal e, com dinheiro em mãos ou mercadorias desejadas pelos castanheiros, o convence a comercializar suas castanhas nas condições oferecidas.

para tanto, usavam o cipó titica na confecção de peneiras, paneros, cambitos, jamaxi, segredos, etc⁴⁰.

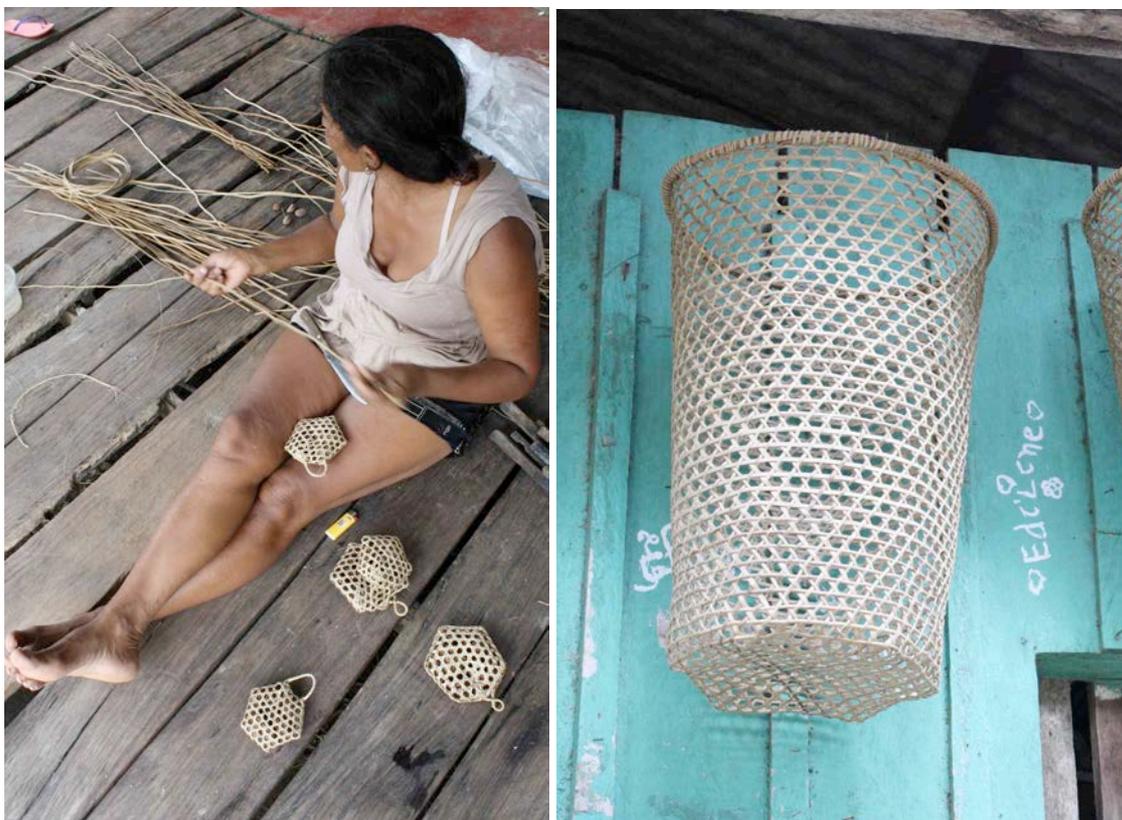


Figura 5 -Dona Tereza trabalha na feitura de cestarias (segredos e paneros). Fotografia da autora, 2014.

As famílias fundadoras da comunidade e da cooperativa contam que na época faziam muitos planos para diversificar os produtos oferecidos pela COMARU. Havia a idéia de produzir sabão de castanha, totalmente vegetal e com recursos locais – já que uma das dificuldades que enfrentavam na fabricação de biscoitos era a dependência de mercadorias de fora, tais como farinha, açúcar e manteiga. Havia também a intenção de aumentar a coleta do

⁴⁰ A *peneira* é usada para fazer a triagem das castanhas. Ao lavá-las no rio com o auxílio da peneira separa-se as boas das ruins ou *chochas*. O *panero* e o *cambito* são usados durante o processo de coleta dos ouriços de castanha no pé e ao redor da castanheira, o panero é uma espécie de cesto grande preso com faixas de tecido ou couro de animal, nas cotas e na testa. O cambito é um tipo de bastão com ponta tridente, com ele os mais experientes apunham o ouriço e o arremessam diretamente ao panero, num movimento rápido e preciso. Os menos experientes retiram o ouriço do cambito com as mãos e jogam no panero preso às costas. O *jamaxi* é um cesto com abertura central, fechado por cordões de cipó e usado como uma mochila transversal ou nas costas, ele leva alimentos, mantimentos e, sobretudo, os animais caçados. O *segredo*, por fim, é um pequeno compartimento em forma de estrela que guarda algumas castanhas, é feito para presentear e geralmente oferecido aos visitantes. O segredo consiste no como retirar as castanhas desse recipiente sem desfazê-lo, já que ele se apresenta hermeticamente fechado.

óleo de andiroba, copaíba e camu-camu, em especial na entressafra da castanha. Chegaram a pensar na elaboração de um xampu, feito de camu-camu, e em outros cosméticos artesanais com os óleos que estavam habituados a coletar para uso doméstico. Em meados dos anos 2000, os planos e expectativas fervilhavam na Vila Iratapuru.

A maioria dos produtos elaborados pela cooperativa (figura 6) eram comercializados na cidade. Além dos biscoitos, os castanheiros preparavam a castanha descascada e tostada pronta para consumo, o óleo de castanha prensado à frio, castanhas frescas raladas, paçoca de castanha e a torta⁴¹ da castanha.



Figura 6 - Derivados de Castanha do Brasil. Reproduzido a partir do documento intitulado: *Reserva de Desenvolvimento Sustentável do Rio Iratapuru: Fonte de Desenvolvimento Social*. Elaborado por Daquinete Brito (SEMA, Macapá, 2001) com objetivo de divulgação dos produtos oferecidos pela COMARU.

A COMARU, então, manteve-se dedicada à fabricação de produtos derivados da castanha e fortemente engajada na comercialização dos biscoitos artesanais. Em meados dos anos 2000, produziam de três a quatro toneladas de biscoitos por mês, embora a demanda chegasse a seis toneladas/mês. Os limites da produção eram colocados pela quantidade de castanheiros, tempo que dispunham para o trabalho fabril e pela estrutura de organização da comunidade, que contava nessa época com aproximadamente 30 famílias. Ainda que outros

⁴¹ *Torta* é o termo usado para a massa de castanha resultante da extração de seu óleo. Após colocar as castanhas em uma prensa e realizar a extração de seu óleo fino, à frio, a sobra é uma massa compacta, que mantém o sabor da castanha e por ser menos gordurosa é ideal para preparo de farofas, doces e biscoitos.

castanheiros pudessem ajudar na fabricação, o maquinário do qual dispunham não alcançava a quantidade de pedidos recebidos e boa parte do processo ainda era realizado manualmente. Nesta ocasião, as máquinas adquiridas para extração de óleo de castanha foram emprestadas para uma outra cooperativa de castanheiros localizada em Laranjal do Jarí, a COMAJA – Cooperativa Mista Agroextrativista Vegetal dos Agricultores de Laranjal do Jarí – já que a COMARU estava totalmente dedicada à fabricação dos biscoitos e sem possibilidade para realizar a extração do óleo de castanha.

Dona Luisa se recorda dos apoios e recursos recebidos do Governo do Estado do Amapá, os quais possibilitaram a transformação de suas atividades cotidianas. Uma vez mais, as famílias fundadoras da comunidade e da cooperativa engajavam-se na construção de um novo prédio para a COMARU, maior e amplo o suficiente para receber novas máquinas para fabricação de biscoitos em escala industrial. Projetos e investimentos do Governo do Estado previam recursos para ampliação da fábrica e os próprios castanheiros responsabilizaram-se, como antes, por sua construção.

“No início a gente começou do nada, fazendo nossos biscoitos de maneira totalmente artesanal, no forno de lenha. Não tinha nada pra agilizar o trabalho da gente, era tudo na mão mesmo, na força do braço, mas o governo disse que ia comprar máquinas novas pra ajudar a comunidade a fazer os biscoitos com mais qualidade e mais rapidez, a gente ficou muito contente. Quando as máquinas chegaram o trabalho rendeu muito e a gente assava muitas fornadas de biscoito. Quando chegou os materiais pra construção da nova fábrica, a gente não tinha muita experiência, mas eles mandaram um mestre de obras, ele dava as instruções e a gente fazia do jeitinho que ele mandava, erguemos a fábrica inteira. As máquinas vieram lá de Cuiabá, eles testaram várias pra ver qual ia dar mais certo aqui na comunidade. E tava lá, a fábrica novinha.” (Entrevista, dona Luisa, Dezembro de 2011).

Em Fevereiro de 2002 a nova fábrica da COMARU foi inaugurada. Os castanheiros haviam firmado um contrato expressivo para fornecimento de nove toneladas de biscoito de castanha por mês. Esse volume, entretanto, era incompatível com a realidade local, onde o dispêndio de tempo em muitas outras atividades, além da fábrica, era imprescindível: passavam meses alojados nos castanhais extraíndo castanha, cuidavam da casa e dos filhos, mantinham os roçados, pescavam, caçavam, faziam barcos. A demanda pelos biscoitos aumentava à medida que

o Governo incentivava a divulgação da cooperativa e levava seus produtos para exposição em feiras e encontros nacionais e internacionais.

Tal dinâmica acabou por acarretar algumas dificuldades aos castanheiros, gerando a necessidade de contratação de moradores de outras comunidades ou das cidades próximas para auxiliá-los no trabalho de produção fabril⁴². O entrave estava em conciliar o modo de vida e a integração já existentes entre os membros da comunidade com a chegada de novas famílias, as quais, embora ávidas e dispostas ao trabalho, eram desconhecedoras das condições coletivas de criação da cooperativa e do modo de organização social da comunidade. Além disso, os castanheiros não achavam justo dividir igualmente os benefícios vindos da venda dos biscoitos e estabeleceram outras formas de pagamento aos recém-chegados.

A comunidade funcionava a partir de uma dinâmica própria de organização dos espaços coletivos, familiares, domésticos e fabris. A Vila estava organizada, grosso modo, a partir de um conjunto de casas dispostas e alinhadas à beira do rio Iratapuru, todas com a frente voltada para as águas do rio. As que localizavam-se mais próximas da margem do rio eram chamadas de casas da frente, ou de baixo; as localizadas mais distantes eram chamadas casas de cima, ou do fundo. Entre o grupo de casas da frente e o do fundo, encontrava-se o centro da Vila e os espaços considerados de uso coletivo: a igreja, o centro comunitário, um container que funcionava como depósito, uma torre de comunicação e a fábrica da COMARU. As famílias recém chegadas iam construindo suas casas onde havia espaço, em geral mais distantes das margens do rio Iratapuru.

As famílias fundadoras da comunidade, em virtude de seus laços de parentesco e em razão do período considerável já partilhado na Vila, acumulavam disputas e conflitos em razão da escolha de novas lideranças para COMARU (havia a idéia de que era preciso dar vez aos mais jovens, sobretudo os estudados) e de acontecimentos familiares corriqueiros – casamentos indesejados, gravidez de filhas jovens ainda não comprometidas, predileção de certos parentes em detrimento de outros, exclusão em festas e reuniões, etc. – Além disso, um acontecimento

⁴² Tal dinâmica também acarretou numa reconfiguração das hierarquias na Vila e no modo de distribuição dos poderes. A maioria dos castanheiros lá habitantes eram *donos do castanhal*, isto é, mantinham a posse de suas antigas colocações. Os novos habitantes não tinham seus próprios castanhais, de modo que prestavam serviços, eram ajudantes ou contratados dos castanheiros que possuíam sua própria área de coleta. Tal situação deixava visível aqueles que estavam em posição superior – os donos de castanhal – frente àqueles que para estes trabalhavam.

tido como mais grave, presente na narrativa dos moradores mais antigos, é identificado como decisivo na rachadura que se instaurou entre as famílias.

A acusação de desvio dos recursos recebidos pelo Governo, em favor de benefício próprio, foi dirigida a um dos mais importantes líderes da cooperativa. Além disso, ele fora acusado de solicitar empréstimos a bancos em nome da COMARU, sem o consentimento dos demais cooperados, causando problemas judiciais à organização dos castanheiros, com os quais estes estavam absolutamente despreparados para lidar. Os desentendimentos agravaram-se, culminando na decisão coletiva de expulsão deste líder e de sua família da comunidade, fato que acirrou as desavenças do grupo, já que muitas famílias acreditavam injustas e infundadas as acusações. Estas atribuíam a falta inesperada de recursos à inexperiência de gestão dos castanheiros, os quais não estavam habituados a realizar operações contábeis e a controlar fluxos de caixa. Tais procedimentos eram realizados de maneira rudimentar por aqueles que haviam estudado ao menos um pouco. Não havia, portanto, um controle rigoroso dos gastos com matérias prima para produção dos biscoitos e aqueles que se disponibilizavam a realizar o trabalho de cálculo, se erravam, argumentavam uns, era na mais sincera tentativa de fazer o melhor pela cooperativa. Apesar desta situação, os castanheiros esforçavam-se para manter a motivação e o empenho em prol da atividade coletiva que desempenhavam na COMARU e buscavam honrar os compromissos assumidos na fabricação dos biscoitos.⁴³

A gestão de João Capiberibe, governador do estado durante o período de oito anos, passava, em 2003, para Antônio Waldez Goés da Silva, quem acabou por interromper a parceria estabelecida entre Governo do Amapá e Comunidade do Iratapuru. Parte fundamental do apoio oferecido pelo Governo à COMARU foi descontinuado, causando desânimo e preocupação às famílias de castanheiros. Ademais, um evento inesperado impactou de forma

⁴³ Le Tourneau e Greissing (2010:09) avaliaram o empreendimento de construção de uma fábrica de biscoitos, no interior da floresta amazônica, como irracional em termos de economia e lucratividade para a COMARU e inviável não fosse a ajuda do Governo do Estado do Amapá. Os autores argumentam que a produção *in loco* implica em custos muito altos de transporte para a cidade, além do transporte necessário da cidade para a floresta de boa parte dos ingredientes usados na fabricação (farinha, açúcar, fermento, embalagem, manteiga, etc). Todos esses fatores acarretavam custos extras e demandavam que o Governo pagasse um valor alto pelos biscoitos, valorizando o trabalho dos castanheiros e mantendo o empreendimento viável. Para os autores, essa política mostrou-se paternalista, impedindo que os castanheiros desenvolvessem, de fato, um empreendimento que lhes fosse rentável quando da retirada do apoio governamental.

brusca os moradores do Iratapuru, comprometendo severamente o trabalho que vinham desenvolvendo na fabricação de biscoitos de castanha ao longo dos últimos 10 anos.

Sabá, castanheiro dedicado e envolvido na formação da comunidade e da cooperativa – ainda que na época fosse bastante jovem –, descreveu com detalhes ao mostrar vídeos, imagens e recortes de jornal, o evento que, segundo ele, tanto impactara a comunidade. Na madrugada do dia primeiro de outubro de 2003 os moradores da Vila acordaram com um forte cheiro de fumaça. Um clarão iluminava a mata nas proximidades da fábrica e sede da COMARU. As chamas avermelhadas estremeciam o interior da fábrica e se alastravam rapidamente pela mata úmida ao redor. Alarmados, os moradores mais próximos ao incêndio corriam para fora das casas, carregando crianças e pertences, temendo perder também suas moradias. A fábrica de biscoito foi tomada pelo fogo. As novas máquinas, recebidas há poucos meses atrás, algumas ainda nem postas em funcionamento, estavam em brasas, queimadas, inutilizadas. O prédio ficou completamente comprometido, queimaram documentos, notas fiscais e todos os arquivos da cooperativa. O *tempo do biscoito* havia terminado.

“Não fazia nem um ano que a gente tava testando a nova fábrica, a gente nem chegou a trabalhar nela pra valer, ela queimou e queimou todo o material. Queimou tudo. Até hoje ninguém sabe de verdade o que aconteceu, ninguém sabe. Os peritos disseram que foi um incêndio criminal, mas não conseguiram nenhuma prova, outros garantiram que foi um problema de energia, por causa das novas máquinas, foi um acidente e o fogo começou na fiação. Quando a gente chegou lá tava tudo queimando, não deu pra aproveitar quase nada, foi aí que o biscoito parou, acabou o tempo do biscoito.” (Entrevista, dona Luisa, Novembro de 2011).

A repercussão do incidente foi grande. Os jornais do Amapá noticiaram o incêndio em diversos meios de comunicação em todo o estado. Uma equipe do jornal televisivo Globo Repórter, da Rede Globo de Televisão, foi até a comunidade e produziu uma reconstituição da tragédia⁴⁴, encenada pelos próprios castanheiros e exibida em rede nacional. Sabá, por exemplo, foi um dos protagonistas do vídeo, onde encena a fuga do incêndio que tomou conta da fábrica

⁴⁴ As reportagens que saíram em diversos jornais do Estado são guardadas pelos moradores da Vila, assim como uma cópia do vídeo produzido pelo Jornal Globo Repórter. Esse material é, em geral, mostrado a maioria dos visitantes e pesquisadores que chegam à comunidade. De certa maneira, os castanheiros preservam com cuidado e apreço todas as notícias, vídeos, documentários e material visual sobre eles e sobre a comunidade.

e a tentativa de conter e apagar o fogo. Para Sabá, os meses que seguiram a tragédia foram de dificuldade e desânimo, o que contribuiu para aumentar as brigas entre as famílias da comunidade. Entre os moradores presentes na época ainda há controvérsias sobre a real causa do incêndio, diversas versões sobre o ocorrido circulam pela Vila. Em suma, as famílias dividem-se entre aquelas que acreditam num evento acidental inesperado e aquelas que acreditam em um incêndio criminoso proposital. De todo modo, independente das causas do acontecimento, a fábrica de biscoitos nunca mais foi reativada e, desde então, não houve mais produção de biscoitos de castanha na Vila Iratapuru.

A despeito desse período de dificuldades entre os castanheiros, sua atividade principal, a subida aos castanhais e a coleta de castanha do Brasil, manteve-se constante. No ano mesmo de 2003 os castanheiros se reuniam buscando alternativas para comercializar suas castanhas e pensavam em formas de recuperar a cooperativa e manter, além da atividade extrativista, a rotina de trabalho na fábrica da COMARU.

Luís de Freitas, irmão de Sabá e um dos castanheiros responsáveis pela organização produtiva da COMARU, recorda-se que no ano de 2002 foi feito o primeiro contato da empresa de cosméticos Natura com a comunidade dos castanheiros, então realizado por meio de uma empresa parceira da Natura na época, a Cognis do Brasil. A Cognis comprara uma pequena quantidade de óleo com o intuito de realizar testes para uso do óleo de castanha nos produtos cosméticos da marca Ekos, da Natura. Quando ocorreu a venda do óleo pela cooperativa, os castanheiros estavam empenhados na construção da nova fábrica e buscavam solucionar os conflitos ocasionados pela controvertida gestão da COMARU. Luis lembra-se que naquela época eles enviavam seus produtos a muitos lugares, tanto para as cidades próximas, quanto para exposição em feiras nacionais e internacionais, por essa razão não nutriram muitas expectativas em relação ao interesse da Natura. O interesse da empresa era considerado apenas mais um dentre tantos surgidos naqueles últimos anos, muito embora, para Luís, toda proposta de parceria comercial, ajuda, convênio, auxílio, programa de apoio, etc. era sempre favorável e bem-vinda. Em 2003 um novo contato foi firmado pelas empresas Cognis e Natura, apresentando como positivos os resultados dos testes que objetivavam a produção de cosméticos, cuja principal matéria prima seria o óleo da castanha do Brasil.

Não havia mais fábrica, nem máquinas, nem clima de trabalho coletivo entre os castanheiros. Os irmãos Luís e Sabá contam o quanto foi penoso recomeçar um novo acordo

comercial, o qual deveria envolver a maior parte das famílias da comunidade e exigia mais força e integração do que dispunham. Para ambos, os encontros com a empresa Natura, cada vez mais freqüentes, ajudavam no restabelecimento dos ânimos e geravam novas expectativas, fazendo as famílias relembrem o tempo de união e trabalho coletivo proporcionado pela fábrica de biscoitos. Uma única máquina, por estar emprestada durante meses a outra cooperativa, foi salva do fogo que destruiu a fábrica. Com ela, os castanheiros interessados em participar desta nova parceria comercial poderiam realizar a extração do óleo da castanha e dar início ao trabalho junto da empresa de cosméticos Natura.

Subida e descida

Distintas posições e argumentos sobre o processo de dispersão das árvores castanheiras na Amazônia separam biólogos, antropólogos, ambientalistas e outros estudiosos. Essas árvores estão distribuídas em solo firme amazônico e vivem por centenas de anos. As castanheiras podem alcançar 60 metros de altura e 16 metros de circunferência. Seu tronco é longilíneo e sua copa concentra-se no topo, de onde brotam ouriços amadeirados e esféricos. Cada ouriço abriga entre 10 e 25 castanhas, dependendo se estas são miúdas ou graúdas, e seu peso varia entre 500 gramas e 2,5 quilos.

A castanha do Brasil é considerada um dos mais importantes produtos amazônicos e o único comercializado em grande parte do mundo por meio de uma atividade exclusivamente extrativista. O processo histórico pelo qual as castanhas se tornaram abundantes apenas em certas regiões da Amazônia é discutido há anos sem que haja um consenso sobre seu modo de dispersão. Alguns (Peres e Baider, 1997; Cordeiro e Keley, 2006) defendem que seu principal agente multiplicador seja a cotia, um hábil roedor da floresta capaz de abrir o ouriço e os frutos da castanheira. A cotia é habilidosa ao roer muitas cascas e, empenhada na tarefa de acúmulo, enterra as castanhas para alimentar-se depois. Quando volta a buscá-las não mais encontra seus esconderijos, deixando os frutos da castanheira delicadamente plantados. Após alguns meses florescem e dão origem a novas castanheiras nos arredores das antigas árvores.

Outros (Shepard e Ramirez, 2011; Scoles e Gribel, 2011) acreditam que a dispersão das castanheiras esteja intrinsecamente relacionada às atividades humanas no interior dos maciços castanhais. Ao analisar dados ecológicos, fitogeográficos, genéticos, lingüísticos e arqueológicos, esses pesquisadores sustentam a hipótese de que a distribuição geográfica da castanha do Brasil é fruto do modo de vida, alimentação e deslocamento de populações humanas pré-colombianas, antigos habitantes da região. Essa possibilidade ecoa em outras discussões antropológicas recentes (Carneiro da Cunha, 1999; Balée, 1994, 2010; Clement, 2003; Descola, 2012), interessadas em compreender as conseqüências das intervenções humanas na produção da diversidade biológica e no papel significativo que populações antigas tiveram na atual configuração da paisagem amazônica.

O pano de fundo desta discussão diz respeito a posturas científicas, as quais não deixam de ser também políticas, acerca de um processo entendido ora como natural, ora como cultural. De um lado, as castanheiras formada há centenas de milhares de anos são nativas da Amazônia brasileira, seu processo de dispersão aconteceu de maneira natural, isto é, sem intervenção humana, embora com o auxílio da cotia, seu multiplicador por excelência. Nessa perspectiva os castanheiros seriam coletores que se beneficiariam dessa espécie. Aparece, portanto, como necessária a tarefa de controlar e regular seus métodos de extração, sob o risco de extinção do fruto. Por outro lado, se atribuirmos a dispersão das castanheiras aos ameríndios pré-colombianos, a janela explicativa que se abre aponta para o fato de que foi justamente a intervenção e o trabalho humano o que possibilitou a vasta expansão dos castanhais amazônicos, bem como sua constante regeneração. Em *Pedra Pintada*, um sítio paleolítico na Amazônia central, com ocupação de povos caçadores-coletores datada de 11.000 anos, foram encontradas castanhas carbonizadas, uma evidência documentada acerca do consumo de castanha por povos antigos (Shepard Jr. e Ramirez, 2011). Nessa versão, as castanhas brasileiras são antropogênicas, e a atividade de extração, coleta e consumo aparece como fundamental para sua existência e regeneração.

As populações extrativistas são capazes de realizar uma construção outra da realidade vivenciada no interior dos castanhais, possuidoras de uma maneira própria de compreender os efeitos da ação humana e ações não-humanas na dinâmica da vida florestal. As discussões científicas sobre os mecanismos de dissipação das árvores castanheiras se fundam, muitas vezes, em elementos isolados e não-dependentes. Os extrativistas, por sua vez, entendem as castanheiras como, simultaneamente, nascidas do chão e plantadas por eles, parte de um

processo integrado e inter-dependente. Para os castanheiros do Iratapuru, as árvores castanheiras e suas castanhas frutificadas são importante fonte de alimento para homens e animais e, em especial, servem à conversão por meio de distintos relacionamentos: se transformam em dinheiro, mercadoria, herança, óleo, biscoito, farinha, trabalho, creme, etc.

A *subida* aos castanhais é a mais fundamental atividade exercida pelos castanheiros, homens e mulheres do Iratapuru⁴⁵. Da subida dependem e irradiam todas as demais atividades. Os castanheiros não conseguem permanecer de maneira ininterrupta na Vila e, mesmo fora do período de coleta de castanhas – anualmente entre os meses de Março a Julho – estes encontram razões imprescindíveis para subir aos seus castanhais: monitorar as árvores a fim de saber se na próxima safra haverá muita ou pouca castanha, observar o andamento da roça e das plantações realizadas na área do castanhal, verificar o estado dos seus barracões, fazer melhorias e manutenção antes da época de safra, etc.

Nos mapas abaixo (figura 7 e 8) é possível ter uma idéia aproximada da localização e das diferentes distâncias que separam os castanhais e as colocações florestais da comunidade onde habitam os castanheiros. A Vila localiza-se no extremo sul do mapa, onde a colocação de nome *Pau Podre* aparece como a mais próxima e a colocação *Fé em Deus* (no extremo norte) como a mais distante. O tempo de viagem e os gastos com combustível e mantimentos também são muito variáveis, a depender da distância dos castanhais. Há castanhais que localizam-se a poucas horas de barco da Vila e outros que levam até sete dias de barco para serem alcançados.

⁴⁵ *Subida* é o termo usado pelos castanheiros para fazer referência à travessia realizada anualmente rumo ao interior dos castanhais. Partem da comunidade para os castanhais da família, onde permanecem de 1 a 4 meses trabalhando na coleta da castanha do Brasil. Embora uma tendência aponte para a redução do tempo de permanência dos castanheiros no interior da colocação florestal, a subida continua sendo fundamental para manutenção das áreas dos castanhais. Ainda que o castanheiros ou sua família não possa realizar todo trabalho pessoalmente, há métodos para transferência do trabalho que asseguram a manutenção do direito ao castanhal, tratarei desses mecanismos adiante.

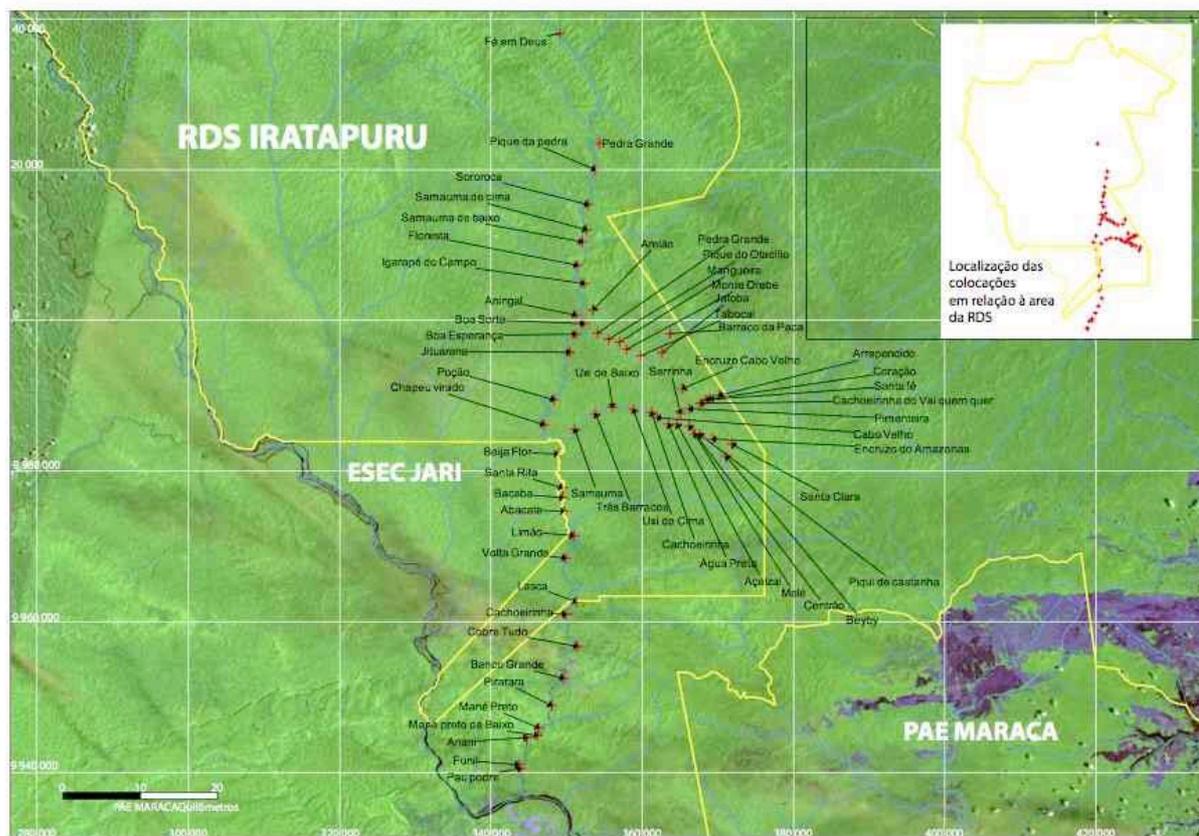


Figura 7- Mapa da localização das Colocações em relação a área da RDSI. Elaborado e cedido pela SEMA - Secretaria do Meio Ambiente de Macapá.

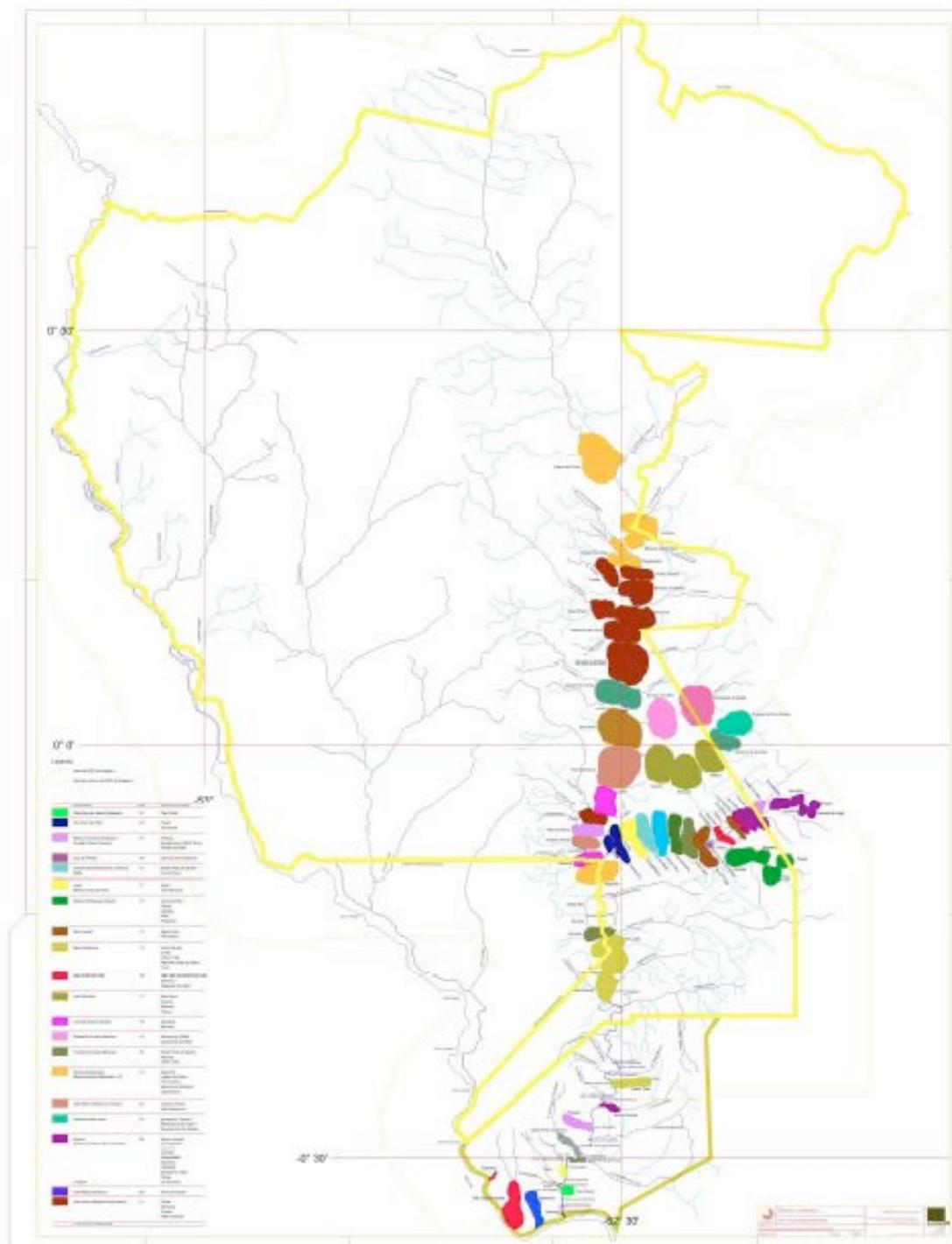


Figura 8 – Mapa das colocações florestais da RDS Iratapuru. Elaborado por Fernando Allegretti (2004)

A preparação da subida para realizar a coleta anual é, sem dúvidas, a que mais exige e também mais entusiasma os castanheiros. Nos meses de janeiro e fevereiro a família avalia se poderá ou não subir ao castanhal naquele ano. Nesses meses a queda dos ouriços de castanha já teve início, entretanto, os castanheiros sobem somente a partir do mês de março, quando a

queda dos ouriços é findada. Essa decisão assegura que não haverá queda de ouriços durante a estadia nos castanhais e possíveis acidentes enquanto estiverem realizando o trabalho de coleta. No início do ano, as famílias começam a investigação junto de seus compadres e aparentados sobre como conseguir o *adiantamento* necessário para fazer a subida. Em geral, subir aos castanhais e lá permanecer é um empreendimento caro e exigente. Os castanhais encontram-se, em sua maioria, bastante afastados da comunidade. Quanto maior a distância, mais dispendiosa será a subida. Alguns castanhais estão há algumas horas distantes da Vila, outros demandam sete ou oito dias para chegada. Dependendo da localização do castanhal, o castanheiro e seus ajudantes (esposa, filhos, parentes ou contratados) precisarão realizar muitas paradas pelo caminho para dormir e alimentar-se. O fator mais dispendioso para realização da subida é, seguramente, os gastos com combustível para o barco. Grosso modo, uma família precisará de 200 a 500 litros de combustível para subir e descer dos castanhais – a depender da distância e das quantidades de subidas e descidas necessárias. A subida demanda a organização de todos os materiais, alimentos e utensílios para a permanência na floresta e trabalho de coleta. A descida, por sua vez, concentra-se completamente no carregamento de castanha. *Arriá* castanha é o grande desafio desse trajeto⁴⁶.

“Esse ano eu fiquei aqui na comunidade, mas eu gosto mesmo é de quebrar castanha no mato. Fiquei cuidando dos meus netos pros meus filhos subirem com as mulheres e os maridos, mas eu gosto mesmo é de estar aí pro alto. Nesses 54 anos que eu tenho, nunca deixei de cuidar da minha roça e ficar aí pra cima quebrando castanha. Quando a gente está aí pro alto é tão bom, de modo que eu me criei aí, é lá que tenho meu sossego.” (Entrevista, dona Tereza, Maio de 2014).

Terezinha, dona do castanhal *Fé em Deus*, um dos mais distante da comunidade e próximo da cachoeira *Vai quem quer*, assim como boa parte dos castanheiros, sente muito quando não tem possibilidade de fazer a subida. Em geral, a família opta por não subir em razão de problemas graves de saúde em adultos ou crianças, emprego fixo com carteira assinada

⁴⁶ Em geral os castanheiros novatos, jovens ou inexperientes, começam pelo trabalho de *arriá castanha*, um dos mais pesados e que exige extrema força física. As sacas de castanhas, que podem chegar a 100 quilos, são carregadas nas costas dos castanheiros, da floresta para o barco e, então, retiradas do barco e levadas para a cooperativa ou para a cidade. Andrade (1985), em sua tese, analisou o vocabulário de povos castanheiros, para os quais o verbo arriar, grosso modo, equivale ao ato de transportar as castanhas. *Arriá* é também pensado como a queda dos ouriços de castanha, da castanheira para o chão, ou ainda, tudo que tem um sentido de cima para baixo.

em alguma das empresas que funcionam na região⁴⁷, necessidade de permanecer na Vila em razão de compromissos assumidos na cooperativa, impossibilidade de conseguir o adiantamento, atenção dada às crianças que ainda encontram-se em período escolar, etc. Quando a família toda está impossibilitada de subir ao castanhal ou acompanhar ao menos parte do trabalho de coleta, toma-se a decisão radical de alugar o castanhal naquele ano.

Alugar o castanhal significa não participar de nenhuma das etapas de coleta e venda das castanhas, tampouco de seus benefícios materiais e sociais. O castanhal é alugado, em geral, para algum parente ou conhecido. Este pagará um valor fixo e combinado pelo aluguel⁴⁸ e poderá fazer a coleta da quantidade de castanhas que desejar e durante o período que lhe convier. Nessa modalidade, os donos do castanhal não assumem responsabilidade alguma sobre a quantidade de castanhas disponíveis, situação dos barracões na colocação, transporte de subida e descida, ou comercialização das castanhas. Eles recebem uma pequena parte do dinheiro do aluguel antes do arrendatário fazer a subida e a parcela substancial apenas quando este retorna e vende suas castanhas. Alugar o castanhal, entretanto, é uma decisão extrema, motivo de lamentação e que demanda explicação frente amigos e parentes.

“Não tive alternativa, precisei alugar meu castanhal esse ano. Sorte que um primo meu queria, então a gente achou melhor passar pra ele. Com meu marido doente e as meninas pequenas, não tinha como subir esse ano. Além disso a gente tava muito precisado do dinheiro, foi melhor assim. No ano que vem, meu marido vai estar bom e aí a gente sobe.” (Entrevista, dona Nenê, Maio de 2014).

Quando alguém comenta com comadres ou compadres sobre a necessidade de alugar o castanhal e a impossibilidade de fazer a subida, são freqüentes as expressões de consolo: “Ah, que pena”, “No ano que vem vai dar mais castanha”, “Esse ano vai ser fraco”, etc. Há um sentimento que demonstra convalescência pela situação do companheiro, lamentando e ao mesmo tempo ajudando-o a conformar-se com a resolução tomada. Entre a decisão de alugar o

⁴⁷ Há um constante fluxo de trabalho temporário com carteira assinada na região da comunidade. Pode acontecer, por exemplo, a contratação de castanheiros para trabalhar em alguma obra da prefeitura realizada na comunidade. As empresas ligadas à construção da Usina Hidrelétrica Cachoeira de Santo Antônio, na época da pesquisa de campo, também contratavam muitos moradores do Iratapuru para trabalharem na construção da Usina, realizarem refeições aos trabalhadores, pilotarem barcos, etc.

⁴⁸ No ano de 2014 o aluguel de um castanhal variava entre R\$ 3.000 e R\$ 5.000 a depender da distância que se localiza da comunidade e de seu tamanho – mensurado pelo número de piques e de árvores castanheiras e não precisamente por sua extensão territorial.

castanhal (a mais evitada) e a de subir com toda família (a mais almejada), há alternativas intermediárias usadas pelos castanheiros para lidar com contextos e situações diversas.

Quando o castanheiro encontra-se empregado, com carteira assinada, ele costuma guardar seu período de férias para fazer sua subida. Nesse caso ele poderá permanecer por até um mês no castanhal e não perderá a safra do ano por estar empregado. A subida ao castanhal jamais é encarada como um tipo de trabalho (comparado àquele oferecido pelas empresas da região) mas como um ato imprescindível, indispensável ao modo de vida do qual se sentem integrantes.

São muitos os sentidos contidos na tarefa de subida. Dentre eles, o fato das famílias terem a oportunidade de retornar à suas antigas moradas e de lembrar o tempo em que habitavam as colocações florestais aparece como um modo de fortalecer e manter a identificação que possuem com a atividade de coleta de castanha ou com o modo de vida que os identifica como *castanheiros*. Além disso, a rotina na mata é diversa daquela vivida na comunidade, há um tipo de interação específica e de vinculação íntima entre aqueles que compartilham as semanas ou os meses no castanhal. Subir ao castanhal é também uma das únicas maneiras através das quais os mais jovens – filhos, afilhados, sobrinhos e aprendizes –, podem conhecer o trabalho de extração e todas as suas implicações. Há muito para se fazer na floresta: comer animais raramente encontrados nos arredores da comunidade, buscar plantas e remédios específicos das áreas dos castanhais, recolher-se da vida considerada tumultuada na comunidade e, não menos importante, voltar com as castanhas coletadas e transformá-las em bens, mercadorias e objetos desejados.

Se a família nuclear não puder acompanhar o castanheiro em sua subida, ele terá a possibilidade de convidar ou contratar castanheiros ajudantes. Os convidados são aqueles de grande proximidade e intimidade com o dono do castanhal, habitantes da mesma moradia, noras e genros, cunhados(das), filhos(as) já saídos de casa, etc. Nessas condições, o castanheiro e seus convidados dividem as despesas da subida e o trabalho de manutenção na floresta. Cada um tomará para si as castanhas que coletar. Os ouriços são acumulados na mata, formando pequenas montanhas. Cada um sabe precisamente qual é o seu montante e nele acumula os frutos da sua atividade de coleta diária. Observando um castanhal é possível saber exatamente quantos castanheiros lá trabalharam, basta contar a quantidade de montes espalhados pelo castanhal. Cada um é responsável por quebrar seus ouriços, separar as castanhas, lavá-las e

ensacá-las. Juntos fazem a travessia de descida, arriando cada qual as suas castanhas. De volta à Vila decidem de maneira independente se vão vender as castanhas para a cooperativa, para *atravessadores* ou para compradores *regatões* que as buscam diretamente na comunidade.

Muito embora haja certa autonomia durante o processo de coleta, a amizade e o companheirismo entre o castanheiro e seus convidados faz deste modo de subida o mais semelhante ao realizado pela família nuclear. Os castanheiros atuam em conjunto nas atividades de caça e preparação dos alimentos, vivenciam juntos as estórias e perigos da mata, encorajam-se mutuamente, assim como zombam uns dos outros diante de acontecimentos imprevistos. Quando retornam à Vila abundam anedotas de enfrentamento de onças, caçadas frustradas, alagamento dos barcos, quedas nas correntezas, sacas de castanhas perdidas pelos rios, dores nas costas, ferimentos por bichos, peixes enormes arrancados dos rios, cobras à espreita e caças mais pesadas que três homens juntos. Esse período na mata pode ser criador de novos vínculos afetivos ou fortalecedor daqueles já existentes e, em geral, é vivido com bastante intensidade pelos castanheiros. Ao retornarem, além das estórias e aventuras, chegam motivados com a quantidade de castanhas coletadas, já imaginando no que estas serão convertidas⁴⁹.

Em Maio de 2014, fui com outras mulheres e crianças receber um barco que retornava de uma viagem cujo objetivo era o de mapear os castanhais e as áreas de coleta consideradas mais distantes da comunidade. Havia muita expectativa para saber as condições de retorno dos entes queridos, já que estes ficavam em comunicação extremamente precária ou inexistente com as famílias. Havia também expectativa para ver o que seria trazido da floresta. O barco havia chegado repleto de carne de caça e peixes – veado, mutum, cuamba (um tipo de macaco), muitas pacas e jabotis. No momento da chegada os castanheiros fazem os cumprimentos e mostram com orgulho os ferimentos e animais abatidos, estes últimos exibidos para registro de minha câmera fotográfica. Ali mesmo, na beira do rio, já começa o trabalho de limpeza dos animais caçados e a divisão dos cortes entre as famílias. Sabá e Aldemir chegam com ferimentos que consideram sem importância. Os olhos de Sabá estavam inchados e vermelhos, um deles

⁴⁹ Muitas vezes os castanheiros optam por comercializar suas castanhas na cidade. Partem da comunidade com as sacas de castanhas nos barcos e retornam com compras de alimentos e bens materiais. No período em que observei os barcos dos castanheiros retornarem da cidade, com eles chegavam principalmente mercadorias – alimentos variados, roupas e calçados –, mas também, máquinas de lavar roupa, televisores, celulares, computadores, ventiladores e ar condicionado.

sangrava um pouco. As pernas de Aldemir estavam com muitas picadas, inchaços e um ferimento mais avermelhado no pé, incidentes considerados irrelevantes frente aos perigos e peripécias que vivenciaram na mata:

“Sabá: Aldemir ficou cara a cara com a onça e tremeu que nem vara verde (imita exageradamente o tremor das pernas de Aldemir, todos riem). Falei pra ele usar a espingarda e pegar logo o dente da onça, agora a filha dele vai ter dor de dente.

Aldemir: Não foi nada disso, a onça estava longe e eu não ia sair atirando atrás dela, gastando minha munição à toa, prefiro pegar os bichos pra gente comer! Olha só Ilza, (dirige-se à esposa), eu trouxe a banha da cuamba que você pediu.” (Notas do caderno de campo a partir de observação).

Sabá explica que quando os dentinhos da criança nascem pela primeira vez elas choram muito de dor, nesse caso é muito importante ter um dente de onça. O dente da onça deve ser raspado com uma faquinha e misturado a um pouco de água, se a criança beber um pouquinho dessa água, a dor de dente melhora rapidamente. A filhinha de Aldemir ainda era bebê e poderia precisar do remédio de dente de onça quando os dentes começassem a despontar, “(...) nunca se sabe quando a gente vai encontrar de novo uma onça”, dizia Sabá. Aldemir, por sua vez, estava satisfeito por retornar para casa, com todas aquelas caças e ainda com a banha da cuamba encomendada por sua esposa, ela seria usada como remédio para alívio na dor nas costas por seu sogro.



Figura 9 – Chegada dos castanhais com animais caçados. Fotografia da autora, 2014.

Este é um exemplo trivial do tipo de acontecimento vivido nas subidas aos castanhais. Todo o trabalho investido na travessia - enfrentar as cachoeiras dos rios, os perigos das caminhadas pela mata e as tarefas mais variadas desempenhadas na floresta, é socialmente valorizado e previsto. Por essa razão, é importante que esse período seja compartilhado com pessoas íntimas e conhecidas, se possível, parentes e amigos próximos.

Quando um castanheiro não dispõe de parentes ou entes próximos disponíveis para aceitar seu convite de subida, ele poderá contratar castanheiros ajudantes. Nessa modalidade, o dono do castanhal responsabiliza-se por todos os gastos com a subida, descida, mercadorias e ferramentas necessárias à travessia. Os castanheiros contratados, em geral, não são moradores da comunidade Iratapuru. Eles moram nas cidades ou comunidades do entorno da Reserva e já trabalharam para este ou outros castanheiros conhecidos. Os ajudantes poderão receber um valor fixo e combinado pelo trabalho exercido nos castanhais durante um mês, ou mais, ou poderão receber diárias de trabalho para atividades específicas⁵⁰. Nessas circunstâncias, o dono do castanhal assume um papel de patrão frente seus ajudantes e empregados, reproduzindo o modelo de dívida-saldo, que vigorara na região. Outra alternativa ao dono do castanhal é prover o adiantamento aos castanheiros interessados em fazer a subida e cobrar pelo arrendamento do castanhal, contudo, diferentemente do aluguel explicitado nos parágrafos anteriores, neste caso, o dono do castanhal recebe seu pagamento em castanhas e desconta as dívidas contraídas pelos castanheiros no adiantamento. Neste caso, o modelo patrão-castanheiro também é reproduzido, criando ou reforçando vínculos de amizade e subordinação presentes nestes acordos.

Cabe mencionar que nem todas as famílias que vivem na comunidade do Iratapuru são donas de castanhal. A prerrogativa de uso dos castanhais é complexa e formalizada por regras internas ao grupo, rigorosamente respeitadas pelas famílias. A delimitação dos espaços dos castanhais é precisa e conhecida por todos na comunidade e mesmo que um castanheiro não pretenda realizar a coleta naquele ano, outros jamais poderão fazê-lo sem acordos específicos e

⁵⁰ Nesse contexto, o ajudante do castanheiro poderá receber entre R\$800,00 e R\$1.000 pelo mês de trabalho e permanência nas colocações, ou entre R\$30,00 e R\$50,00 por dia de trabalho (diária) para atividades específicas como *catar*, *quebrar* ou *arriá* castanha. Contudo, ele não receberá parte alguma das castanhas coletadas e vendidas e ainda poderá acumular dívidas com o dono do castanhal devido consumo de tabaco, bebidas alcoólicas ou outras mercadorias consumidas na colocação. Essas dívidas para com o dono castanhal, deverão ser quitadas no final do acordo, em casos mais raros elas são acumuladas e deverão ser pagas na coleta do ano seguinte.

autorizações expressas. Ainda que nem todos possam usufruir dos benefícios de seu próprio castanhal, todos vivem daquilo que é oferecido pelas árvores castanheiras.

“Nem todo mundo aqui na comunidade tem seu próprio castanhal, mas todo mundo vive de tirar castanha. Quem foi chegando primeiro foi escolhendo e marcando seu castanhal e quem foi chegando depois ficou com os que estavam mais longe. O João, por exemplo, é bem antigo aqui na comunidade, quando ele chegou, marcou castanhal pra ele e pros dois filhos e a família dele tem castanha garantida todos os anos. Eu não tenho castanhal, não sou nascido aqui, minha mulher é que é. Eu vim pra cá depois que a gente casou. Eu gosto muito de tirar castanha, é bom demais, eu tiro de onde me chamarem, às vezes do castanhal do meu cunhado, outras do meu sogro, mas não tem um ano que eu fico sem tirar castanha” (Entrevista, Sr. Nivaldo, Novembro de 2011).

O sistema de herança e direito ao castanhal também carrega sua complexidade própria. Grosso modo, o direito ao castanhal é assegurado ao casal/família que viveu em determinada colocação florestal antes de se mudarem para a comunidade. Ou então, quando estes chegaram à comunidade, começaram a trabalhar em determinado castanhal abandonado, construindo ou melhorando barracões, fazendo novas roças e cuidando do espaço, tornando-o, deste modo, posse da família. Ocorre também a compra-venda de castanhais. Se uma família decide abandonar definitivamente a região, ou algum castanheiro que permaneceu vivendo em sua colocação florestal de maneira solitária sente que não pode continuar a realizar o trabalho de coleta e extração, este poderá comercializar seu castanhal, vendendo-o para outra família. Também existe a possibilidade de abrir novos castanhais, para isso o castanheiro precisará escolher uma área sem uso e analisar se há um número suficiente de árvores castanheiras, relativamente próximas umas das outras, que justifique a empreitada de abertura de um novo castanhal. Tal tarefa exige muito trabalho prévio de abertura de caminhos pela mata, identificação de piques, conhecimento profundo sobre a área e os percursos possíveis de acesso via igarapés e trilhas na floresta. Também é necessário dinheiro disponível para muitas viagens ao futuro castanhal, antes que ele esteja preparado para o trabalho anual de tirar castanha.

A transmissão do direito ao castanhal dentro da própria família segue regras específicas, relativamente fixas, mas com muitas exceções e adaptações definidas pelos próprios castanheiros caso a caso. Em geral, o direito ao castanhal é mais assegurado aos filhos homens do que às filhas mulheres, em certa medida, porque são estes os que trabalham mais efetivamente na

coleta e extração da castanha. Se um casal possuidor de castanhal eventualmente se separa, mas ambos decidem manter a atividade de coleta, este castanhal poderá ser dividido em duas áreas e ambos, com seus novos companheiros, continuarão exercendo a atividade de coleta. Neste caso, se houver filhos e filhas deste casal, estes poderão ter o direito de continuar a trabalhar no castanhal, entretanto, se os novos companheiros tiverem filhos de outros relacionamentos, estes não terão direito garantido ao castanhal, sendo a prioridade dos primeiros filhos do casal. Se este mesmo casal se separa, mas o marido abandona a área de coleta e passa a viver no garimpo, por exemplo, ele perde o direito de uso do castanhal, que permanece vinculado à esposa. Esta poderá ter outro companheiro e outros filhos, contudo, os filhos do casamento anterior continuarão a ter prioridade em detrimento dos filhos do segundo casamento. Do mesmo modo, os filhos homens terão prioridade no uso do castanhal em detrimento das filhas mulheres.

Como os casos são extremamente particulares e envolvem situações muito diversas, tais como adoção de filhos de dentro e de fora da comunidade, separações e novos arranjos familiares, abandonos por parte de maridos ou esposas, união de primos ou aparentados, filhos que optam por manter a atividade extrativista *versus* filhos que optam por outras profissões, etc., não se trata de descrever rigorosamente tais regras, uma vez que elas se configuram somente e a partir de diferentes combinações e situações, sempre definidas, pensadas e vividas pelos castanheiros no curso dos direitos que estes promovem para si mesmos. Contudo, um aspecto bastante relevante é o fato da posse do castanhal (expressa no termo *dono de castanhal*) estar intimamente ligada ao uso e cuidados com a área de coleta. Assim, não é possível manter a posse se não houver proximidade, uso, interesse e trabalho intenso na área da colocação florestal. Por conseguinte, os filhos que acabam por acompanhar os pais no trabalho de coleta e extração vão, paulatinamente, assumindo a posição destes ao longo dos anos e tomando a frente do trabalho extrativista quando os pais encontram-se idosos ou impossibilitados fisicamente. Nestes casos, os benefícios da coleta de castanha (dinheiro, alimentos ou bens materiais) são compartilhados com os pais, independente se estes continuam ou não a trabalhar nos castanhais.

Os castanhais em uso na RDS Iratapuru e em seu entorno já estavam mais ou menos delimitados pelos padrões de antigamente e os nomes de identificação que receberam foram dados pelos atuais ou antigos castanheiros. Um castanhal, ou colocação florestal, recebe um nome em virtude de um acontecimento, característica marcante, conformação geográfica,

presença de animais, frutos, etc., na área de coleta. Em geral, um castanhal é composto por vários *piques*, um pique é uma espécie de trilha aberta dentro do castanhal e que indica a existência de árvores castanheiras pelo caminho. Normalmente, se realiza a coleta dos ouriços seguindo a trilha de um pique. Os piques, assim como os castanhais, também recebem nomes identificáveis e são facilmente reconhecidos pela família dona do castanhal e por convidados e ajudantes que lá trabalham.

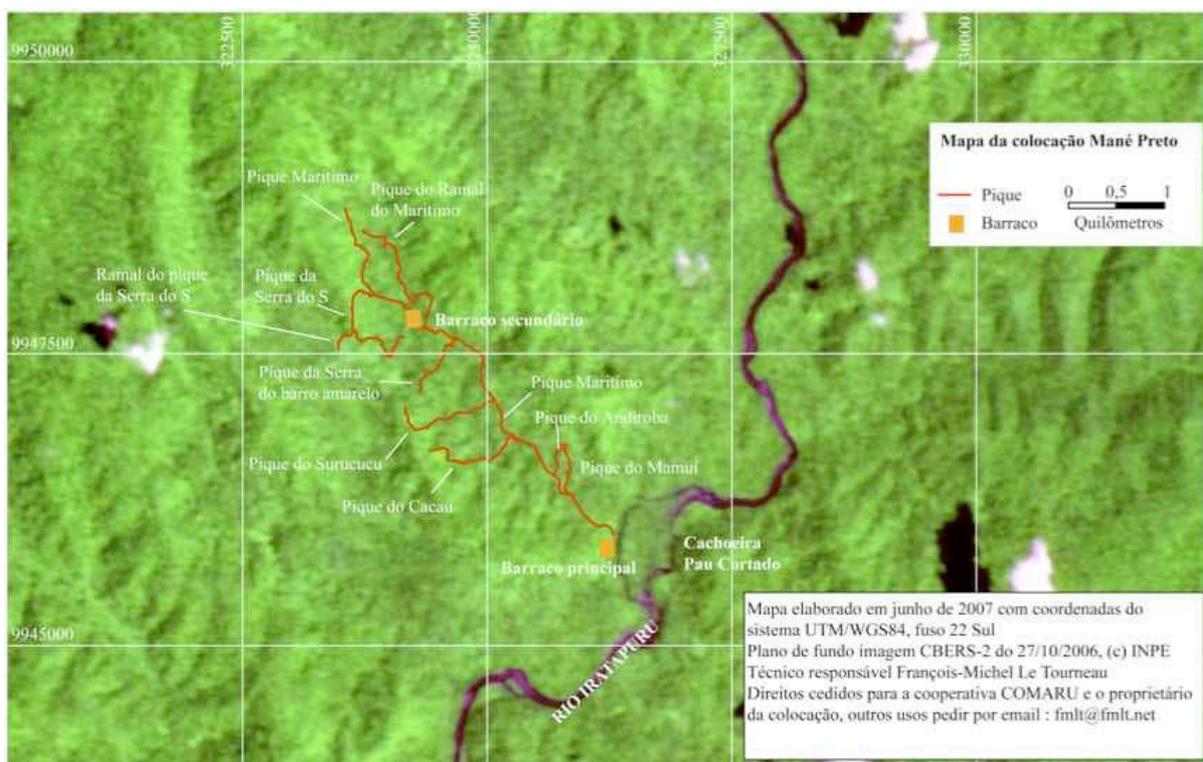


Figura 10 – Mapa da colocação Mané Preto. Elaborado em Junho de 2007 por François-Michel Le Tourneau.

Observa-se (figura 10) um exemplo particular de colocação florestal no Iratapuru, denominada *Colocação Mané Preto*. A colocação está localizada nas proximidades da cachoeira *Pau Cortado*, a qual funciona como o primeiro elemento de identificação da localização do castanhal. O início da colocação é marcado pelo primeiro barracão (*barracão principal*), este também servirá de apoio para que o castanheiro descarregue toda mercadoria levada consigo na subida e organize-se em abrigo. Na descida, este barracão poderá abrigar as sacas de castanhas, antes que todas sejam arriadas na tarefa de retorno. Este barracão, nas proximidades do rio, também poderá abrigar castanheiros que realizam a subida aos castanhais mais distantes e que costumam fazer paradas para pernoite nos barracões dos compadres e comadres. Esta colocação,

por exemplo, possui dez piques abertos e identificados pelos castanheiros como *Pique do Mamuí*, *Pique do cacau*, *Pique da Andiroba*, *Pique Marítimo*, *Pique da Surucucu*, *Pique da serra do barro amarelo*, *Pique da Serra do S*, *Pique do ramal da serra do S*, *Pique Marítimo* e *Pique do ramal do Marítimo*. Há também um barracão secundário, no interior da colocação, que serve de apoio para permanência e trabalho nos piques mais distantes do barracão principal.

Quando os castanheiros estão dispersos pela mata, trabalhando em diferentes piques e desejam se comunicar, o castanheiro baterá duas vezes, com o facão ou terçado, em uma árvore produzindo um som alto que ecoará fortemente pela floresta. Os castanheiros que ouvirem as duas batidas responderão da mesma maneira com uma só batida, avisando que estão cientes do chamado. Por meio da direção do som, o castanheiro consegue identificar o rumo do pique onde os companheiros estão, dirigindo-se a eles. Inúmeras outras estratégias de comunicação, alerta de perigo, lugares propícios para caça, lugares a serem evitados, locais de coleta de frutos para alimentação e delimitação de espaços específicos para plantação de roças no interior dos castanhais, são usadas pelos castanheiros. A travessia é liderada pelos mais experientes, conhecedores exímios das áreas onde se realiza a coleta da castanha.

Muito embora a rotina do castanhal esteja voltada para o trabalho extrativista, ela é dirigida por um modo particular de vida no interior da mata. Quando uma família tem a possibilidade de permanecer meses na colocação florestal, todos os membros participam e realizam diferentes tarefas, as quais viabilizam o trabalho de coleta, mas também permitem o lazer e um tipo de interação diferente daquela vivida na comunidade. Grosso modo, as tarefas são divididas entre homens e mulheres, os filhos pequenos, com até 12 anos de idade, acompanham as mães nas suas atividades, a partir desta idade poderão acompanhar os pais no trabalho de *catar*, *quebrar* e *arriá* castanha. As meninas, em geral, permanecem com as mães no barracão principal, onde a família fica alojada.

Os castanheiros costumam levantar-se com o sol. As mulheres preparam o café, acomodam-no nas garrafas e já começam a feitura da merenda (almoço). Enquanto isso, os homens banham-se no rio, preparam seus instrumentos, organizam ferramentas e decidem os piques nos quais irão trabalhar durante o dia. Começa então a caminhada, ela pode levar até duas horas, dependendo da distância do pique do barracão principal e da extensão do castanhal. Nas costas, dentro do panero, o castanheiro carrega sacos e sacolas, instrumentos, armas, merenda, água e a alimentação da qual irá necessitar durante o dia. Chegando ao pique,

ele escolhe um lugar para amontoar os ouriços e lá também repousa os instrumentos e alimentos levados. Começa a *catação*. O castanheiro caminha lentamente, com ritmo, olhos voltados para o chão, seguindo a trilha aberta, usa o cambito para apunhalar com precisão os ouriços espalhados pelo chão. Arremessa-os diretamente ao panero das costas, ou retira o ouriço com as mãos e joga no panero. Assim segue caminhando até que seu panero esteja cheio. Um panero pode comportar até 60 quilos de castanhas, em geral, esse é o peso suportado pelo castanheiro durante o trabalho de coleta. Cada panero demora em média de 10 a 30 minutos para ficar cheio - dependendo da destreza do castanheiro, de sua idade e da distância das árvores castanheiras naquele pique - devendo então o castanheiro retornar ao seu amontoado de ouriços para esvaziar o panero e recomeçar a catação.



Figura 11 - Coleta de castanha do Brasil. O castanheiro Arara caminha pela mata com panero nas costas e cambito nas mãos. Arara derrama as castanhas no amontoado, ao lado o jovem Izaú (aprendiz), Rosenete (sua mãe) e Vemar (marido de Rosenete). Seqüência de imagens extraída de vídeo realizado pela autora, 2014.

Uma vez cheio, o castanheiro retorna ao local onde amontoara os ouriços, joga-os no chão num movimento rápido de agachar-se e encurvar-se, de modo que os ouriços rolem com velocidade sem que seja necessário retirar o panero das costas. Retoma sua caminhada, catando novos ouriços. Quando seu amontoado de ouriços está grande o suficiente – entre cinco e dez paneros cheios derramados – começa o trabalho de *quebração*. Caso o castanheiro trabalhe com

outros, filhos ou ajudantes, cada um terá seu amontoado em relativa proximidade para que eles possam conversar durante o trabalho de abertura dos ouriços, ou então, sentam-se lado a lado, trabalhando juntos no mesmo amontoado de castanhas. Cada um senta num pedaço de pau - árvore cortada ou tronco - pega um ouriço, apóia-o em outro pedaço de pau, segura com a mão esquerda e arremessa com a mão direita, num só golpe, o facão ou machado na extremidade superior do ouriço, próximo à mão. Segue girando o ouriço e aplicando golpes menores, fazendo com que salte do ouriço uma espécie de tampa perfeita. O castanheiro retira, então, o umbigo do ouriço - broto central que deu origem as castanhas - e o descarta. Bate com a boca do ouriço virada para baixo no *batedor* (um tipo de peneira feita artesanalmente com cipó títica), ou diretamente num panero para que as castanhas rolem. Assim ele prossegue, quebrando ouriço por ouriço.



Figura 12 - Abertura do ouriço de castanha do Brasil. O castanheiro Vemar trabalha na quebra dos ouriços de castanha. Seqüência de imagens extraída de vídeo realizado pela autora, 2014.

No barracão principal as mulheres realizam outras atividades. Em geral, nos arredores do barracão encontra-se a roça. Esta é cultivada e cuidada todos os anos. Colhem as frutas, mandiocas e tubérculos plantados no ano anterior e trabalham na plantação e cuidados de novos frutos. Organizam a alimentação, o barraco, banham-se e lavam roupas e utensílios no

rio. Cuidam das crianças, fazem pequenas caminhadas pela mata e recebem compadres e comadres de passagem. Muitas mulheres, com seus filhos e filhas, quando optam por acompanhar os maridos nos piques de castanha, lá cuidam da alimentação, separam e lavam as castanhas e auxiliam no trabalho de ensacá-las. Outras participam ativamente da catação e quebração, em particular, quando o marido não conta com outros ajudantes.

As castanhas, já fora dos ouriços, são levadas à beira do rio e lavadas com a ajuda da peneira. As castanhas *chochas* (vazias ou podres) bóiam e são descartadas. As demais são separadas para secagem e depois ensacadas. As sacas de castanha são acomodadas no barracão principal ou nos demais barracões e ficam separadas aguardando o momento em que serão arriadas.

É na atividade de coleta de castanhas, e em todos os aspectos que a envolve, que encontra-se o vigor da vida dos castanheiros. Ela funciona como uma espécie de núcleo central do qual irradiarão as demais ações, preocupações e trabalho dos extrativistas. Quando as castanhas chegam à Vila um novo ciclo de trabalho e interação começa, fazendo com que os castanheiros continuem a buscar alternativas para vender suas castanhas de maneira integrada, com a intenção de dar continuidade à manutenção do trabalho fabril organizado há anos pela COMARU.

Castanhas e dívidas

A partir dos primeiros contratos formalizados com a empresa de cosméticos Natura, em 2004, a COMARU passou a vender o óleo de suas castanhas exclusivamente para a empresa. No princípio, contam aqueles que acompanharam as primeiras reuniões com a empresa, houve muita motivação e comprometimento pela maior parte das famílias de castanheiros, contudo, foi justamente o impacto dessa expectativa inicial que demandou inúmeros ajustes e refinamentos nos termos desta relação, entendida pela Natura como comercial, e pelos castanheiros como uma relação de dívida-saldo⁵¹.

⁵¹ O sistema dívida-saldo, ou patrão-castanheiro, que também nos remete ao sistema de aviamento mencionado anteriormente, continuará a ser tratado nos capítulos subseqüentes desta tese. Por ora, cabe observar as versões apresentadas pelos castanheiros acerca de sua experiência de relacionamento com

A COMARU, através dos acordos com a Natura, tornou-se a responsável por prover o adiantamento aos castanheiros, financiando a subida aos castanhais. Em contrapartida, os castanheiros deveriam entregar suas castanhas à cooperativa, como forma de quitar suas dívidas e receber o saldo em dinheiro ou em mercadorias. A COMARU, por sua vez, deveria saldar sua dívida para com a Natura, entregando a quantidade de óleo de castanha combinada em contrato e recebendo o valor correspondente pelo saldo, o qual, por sua vez, seria repassados aos castanheiros. O valor pago aos castanheiros pelas barricas de castanha⁵² é determinado a partir do valor estipulado em contrato com a Natura, esse valor só poderá ser ajustado por meio da atualização contratual.

O preço das castanhas, entretanto, varia enormemente ano a ano, dependendo da quantidade de castanhas disponíveis, qualidade das castanhas, quantidade de compradores e vendedores, demandas vindas de outros estados ou países, etc. Os castanheiros que sobem aos castanhais logo no início da safra (Março-Abril) tendem a ganhar menos por suas castanhas, já que no momento em que retornam, elas são abundantes no mercado. Já os que esperam para coletá-las no final da safra, ou guardam as castanhas para vendê-las após o mês de Julho, tendem a ganhar mais pois as castanhas começam a ficar escassas. Caso o castanheiro decida vender suas castanhas à cooperativa ele ganhará o mesmo valor, independente do momento escolhido para a venda.

“Esse ano vai dar muita castanha, a gente sabe pelas flores. Olhando o castanhal em Janeiro, Fevereiro, a gente já sabe como vai ser o ano. A gente fica monitorando o castanhal, fica de olho nele. Quando dá muita [castanha] a gente tem mais trabalho e fica mais tempo na

uma grande indústria de cosméticos brasileira. No capítulo seguinte conheceremos as versões apresentadas pela Natura em relação a sua experiência de parceria com povos habitantes da floresta.

⁵² Há diversas maneiras pelas quais os castanheiros indicam a quantidade de castanhas coletadas e vendidas. As *sacas de castanha* são, em geral, apenas um meio de transportá-las da floresta para a comunidade, mas raramente usadas como referência para negociação. Para realizar a venda de castanhas, os castanheiros usam muito o termo *lata de castanha* (trata-se de uma lata ou balde de tamanho específico, com capacidade aprox. de 20 litros, o que pode significar entre 14 e 16 quilos de castanha do Brasil com casca.). Dessa lata extraem o que chamam de *medida de castanha*, em geral, esse é o termo usado para comercializam com os atravessadores. 5,5 latas cheias de castanhas com casca equivalem a 1 medida de castanha. *Barrica de castanha* também é um termo bastante usado, sobretudo na COMARU, e equivale a 6 latas cheias de castanhas com casca. Outro termo comum é o *hectolitro*, equivalente a 5 latas cheias de castanha com casca. O peso das castanhas é pouco usado e irrelevante para os castanheiros com fins de contabilização, a *lata* é a medida padrão vigente e a partir dela estipula-se novas formas de referência e mensuração. Cabe reforçar que a cooperativa é aquela responsável por realizar todas as conversões no sistema de medidas a fim de viabilizar a comercialização de castanhas ou óleo de castanha.

floresta, mas quando a gente chega aqui pra vender o preço tá lá embaixo, se deu muita castanha pra mim é porque deu pra todo mundo. Quando dá pouca o preço da castanha é bom no atravessador e fica difícil entregar pra cooperativa. Esse ano [2011] eles estavam pagando de R\$150,00 a R\$180,00 pela barrica de castanha lá no Laranjal, é muita coisa, teve castanheiro que passou reto e foi direto pra lá. A cooperativa pagou só R\$75,00, teve muita gente que não cumpriu o combinado e ficou devendo pra cooperativa. Se a gente não ganha agora na castanha, depois chora o ano inteiro.” (Entrevista, dona Luisa, Novembro de 2011)⁵³

O ponto principal de dona Luisa é a dificuldade em manter o acordo combinado com a cooperativa diante das grandes diferenças de preços oferecidos por outros compradores na cidade. O castanheiro se vê no dilema de entregar as castanhas para a COMARU, quitar sua dívida de adiantamento e receber algum saldo, ou vender suas castanhas diretamente na cidade, conseguindo um valor maior e beneficiando-se deste durante todo o ano, mas, por conseguinte, acumulando dívidas para com a cooperativa. O problema do endividamento com a cooperativa não é precisamente um problema financeiro, mas, sobretudo, uma questão de ordem moral. O castanheiro, ao receber o adiantamento da COMARU, comprometeu-se em entregar suas castanhas para a cooperativa, não apenas aquelas que saldariam o empréstimo recebido para a subida, mas, especialmente, todo o montante de castanhas por ele coletado, já que disso depende o cumprimento dos contratos com a Natura.

Observa-se que o método de trabalho elegido pelos castanheiros possui diversas semelhanças ao método no qual encontravam-se outrora. O sistema de aviamiento tinha como principal característica o adiantamento de bens, dinheiro e mercadorias, vinculando o castanheiro por meio de dívidas materiais e morais ao patrão. Essa vinculação, entre castanheiro e cooperativa, aparece transformada, contudo, carrega elementos importantes, tais como o adiantamento e a dívida, enquanto característica marcante do modo como decidiram se organizar para viabilizar a subida aos castanhais, a coleta e a comercialização da castanha do Brasil.

⁵³ O valor mencionado por Dona Luisa, pago pela barrica de castanha – aproximadamente o equivalente a 65 dólares americanos – era considerado alto e atraente aos castanheiros no final do ano de 2011 (quando a entrevista foi realizada), em comparação ao pago pela cooperativa na mesma época – equivalente a 33 dólares americanos pela mesma quantidade de castanhas.

Por essa razão, o castanheiro não poderá saldar sua dívida com dinheiro, já que a única coisa necessária à cooperativa são as castanhas. Esse comportamento acarreta um mal estar frente aos castanheiros comprometidos com a cooperativa e aqueles que entregaram suas castanhas conforme o combinado, além disso, todos na comunidade são intimamente ligados e aparentados, esse problema acarreta conflitos e disputas familiares, envolvendo, além dos castanheiros, suas esposas, irmãs, irmãos, cunhados(as), sobrinhos(as), filhos(as), etc. A alternativa oferecida pela cooperativa, aos dispostos a negociar, é o pagamento das dívidas com trabalho, neste caso o castanheiro é convocado à quebrar castanhas na fábrica, trabalhar na extração do óleo ou prestar serviços gerais à COMARU. Caso o castanheiro não esteja disposto a negociar, ele poderá entrar na *lista negra* da cooperativa e não receberá adiantamento para a subida no ano seguinte, além de enfrentar graves problemas de ordem moral e social junto de sua família e parentes.

O risco de não cumprir os contratos com a Natura gera ansiedade e tensão entre os castanheiros diretamente responsáveis ou líderes da cooperativa, os quais realizam muitas reuniões e encontros coletivos para decidirem como lidarão com situações particulares, reincidentes praticamente todos os anos.

“A cooperativa vende só pra Natura, mas aí os outros [castanheiros] vendem pra fora. A cooperativa tem um contrato com a Natura e esse contrato já tá velho, ele nunca aumentou, esse contrato está aí desde 2006, mas não aumenta o preço pro castanheiro, continua no mesmo preço sempre. Já o atravessador aumenta todo ano, ou desce, conforme a quantidade de castanhas. A cooperativa compra a R\$75,00 o hectolitro de castanha, isso é o que ela diz que pode pagar pelo contrato que tem com a Natura, enquanto o atravessador paga até R\$150,00. Eles [atravessadores] começam a comprar em Janeiro e dizem que não tem preço, pagam pouquinho, R\$50,00, depois R\$60,00, quando tem pouca castanha eles sobem lá pra cima. Os castanheiros não têm culpa, é a necessidade das pessoas, todo mundo precisa do dinheiro, isso que é a dificuldade do pessoal trabalhar com a COMARU. Ela diz que é porque a Natura não dá aumento, mas ano passado ela deu um aumento, pequeno mas deu, e eles não repassaram pros castanheiros. Muitos tiram castanha e vendem lá fora porque recebem na hora. Aqui, a cooperativa não tem dinheiro pra pagar à vista, a COMARU não tem verba pra segurar as castanhas, ela não tem como segurar.” (Entrevista, dona Luisa, Novembro de 2011)

Dona Luisa fala em defesa daqueles que acabam optando por não vender suas castanhas à cooperativa. Além de receberem um valor maior dos atravessadores, recebem o pagamento à

vista, o que muitas vezes faz enorme diferença aos castanheiros, já que necessitam imediatamente do dinheiro ou das mercadorias. A cooperativa, em geral, paga os castanheiros somente quando recebe da Natura, o que pode levar de 3 a 6 meses. A Natura faz o pagamento apenas quando recebe todo o montante combinado de óleo, fazendo com que os castanheiros precisem esperar muito tempo pelos recursos da coleta de castanhas daquele ano. A COMARU, entretanto, busca constantemente novas formas de lidar com essa situação e de melhorar a forma de pagamento aos castanheiros, em particular, porque os líderes da cooperativa encontram-se na mesma situação de seus compadres e comadres, eles também vendem para a cooperativa e das castanhas depende o seu sustento.

Por outro lado, a cooperativa enfrenta um problema que se repete e se acumula todos os anos. Ela depende do adiantamento da Natura para que os castanheiros façam a subida, esse adiantamento, no entanto, nunca é completamente saldado. Para que os castanheiros não fiquem sem receber nada por suas castanhas, a Natura realiza o pagamento pelo óleo recebido e acaba por acumular a dívida para os anos seguintes, permitindo seu parcelamento. Isso faz com que seja necessário diminuir, ano a ano, a quantidade de óleo combinada em contrato, mas, mesmo assim, essa quantidade não consegue ser completamente entregue, fazendo os castanheiros acumularem novas dívidas com a empresa:

“Desde o início do trabalho com a Natura a gente ficou devendo. No começo a gente ficou devendo muito e teve que parcelar essa dívida, a gente já está terminando de pagar, falta só a última parcela. Todo ano é assim, a gente tem que pagar a conta do ano anterior. Esse ano era pro nosso contrato ser de 10 a 15 toneladas de óleo de castanha, a gente pensou bem, e achou melhor se comprometer só com 10. Mas na hora, a gente levantou o dinheiro do adiantamento de 15 toneladas e a Natura adiantou 36 mil reais pra gente fazer a subida. Na hora de descer teve castanhal que não deu muita castanha e os que deram acabaram vendendo pra fora e por isso a gente não vai conseguir cumprir o contrato de novo esse ano.” (Entrevista, Beybe de Jesus, na época presidente da Cooperativa, Novembro de 2011).

Beybe, enquanto representante da cooperativa, teme que a Natura queira encerrar os contratos com os castanheiros por conta dessa situação. Contudo, ela explica que a cooperativa está melhorando, adquirindo mais experiência em trabalhar com empresas e que, aos poucos, a dívida poderá ser paga e eles poderão fazer novos compromissos. Um dos problemas, em sua opinião, foi a contração de uma dívida inicial, logo no primeiro contrato com a Natura. Essa

circunstância deu origem ao ciclo de endividamento do qual hoje a cooperativa se vê parte. Todos os anos a COMARU solicita à Natura um adiantamento de 30% do valor total combinado em contrato para aquele ano. Parte do montante recebido é transferido aos castanheiros também como forma de adiantamento, financiando a subida. A outra parte é usada pela cooperativa para fazer a compra de castanhas à vista, quando os castanheiros que subiram retornam dos castanhais e, também, para efetuar o pagamento daqueles que trabalharão na fábrica, limpando-a, quebrando castanhas (tirando-as das cascas) e extraindo o óleo de castanha. O montante adiantado pela Natura, entretanto, é insuficiente para comprar à vista todas as castanhas e pagar os que prestam serviços à COMARU, sendo que alguns castanheiros precisarão esperar meses até receberem pelas castanhas entregues e pelo trabalho na fábrica. Ainda que alguns castanheiros estejam de acordo com esses termos, a COMARU não tem conseguido entregar a quantidade combinada e saldar a dívida anterior com a Natura.

“Nesse ano a gente paga a Natura com as castanhas que ficamos devendo do ano passado, e no ano que vem a gente paga desse ano, e assim a gente vai trabalhando. Custou muito em 2004, porque a gente prometeu 16 toneladas e só entregou 4, foi muito difícil. Agora está sendo mais fácil, a gente tem duas prensas para extrair óleo, apesar delas quebrarem muito e demorar pra consertar, aí a fábrica fica parada. Ano que vem a gente vai prometer menos pra Natura, no máximo 7 toneladas de óleo, aí se a gente conseguir mais é melhor porque a gente consegue ir pagando a dívida.” (Entrevista, Beybe de Jesus, Novembro de 2011).

Para Beybe, uma solução seria *prometer menos* à Natura. Ela acredita que assim poderiam conseguir um saldo maior, pois teriam menos a pagar pelo adiantamento. De toda maneira, a dívida em si não parece ser um grave problema aos castanheiros, já que esse modelo existia anteriormente e, de certo modo, é reproduzido por eles internamente. Menos a existência de dívidas e mais a possibilidade de interrupção dos acordos com a Natura aparece como fonte de preocupação.

“Pra nós a Natura é a principal fonte de renda aqui da comunidade. Foi muito bom quando eles chegaram aqui. A gente conversa com eles quando dá algum erro e eles entendem a gente, e assim a gente segue trabalhando juntos. Pra nós foi muito bom ter esse contrato. Se um dia acabar esse acordo, não sei o que a gente vai fazer. A Natura diz que todo tempo a gente vai ter, só depende da gente trabalhar direito e resolver as dívidas, eles dizem que se a gente não trabalhar direito a cooperativa não vai pra frente. A gente faz o contrato todo ano, a

Natura diz que se depender dela a gente vai sempre ter esse contrato, eu tenho certeza que eles não vão abandonar a gente, só depende da gente trabalhar direito.” (Entrevista, Beybe de Jesus, Novembro de 2011).

Trabalhar direito, nos termos esperados pela Natura, entretanto, não é uma maneira de trabalho óbvia aos castanheiros. Eles estão conscientes de suas dificuldades e limitações no relacionamento com a empresa, e buscam, por meio do que está ao alcance, atender às exigências da Natura. Beybe acumulava, na época, os papéis de esposa, mãe e presidente da cooperativa, além de subir aos castanhais com seu marido anualmente. Ela cursou até a oitava série na própria comunidade e optou por não continuar seus estudos na cidade de Laranjal do Jarí, muito embora desejasse continuá-los na própria comunidade se houvesse essa possibilidade. Beybe sentia dificuldade para elaborar documentos, cartas, projetos e atender todas as demandas da Natura. Contudo, os encontros com a empresa tendiam a ser amistosos, ela sentia que poderia contar com a compreensão da empresa em momentos de dificuldade:

“Quando a gente está em dificuldade e não consegue fazer uma coisa, a gente liga pra Natura e fala com eles. A gente fala que a gente precisa de conhecimento pra fazer tal coisa. Eles explicam pra gente como funciona, e mostram como a gente deve fazer. A gente não sabe escrever direito, mas a gente pensa. Quando tem alguma dificuldade a gente senta e conversa com a Natura, a gente vai aprendendo...” (Entrevista, Beybe de Jesus, Novembro de 2011).

Embora os castanheiros já estivessem organizados em forma de cooperativa antes do contrato com a Natura, o modo de organização e relação com a empresa é diverso daquele anteriormente praticado entre os castanheiros e o Governo do Estado do Amapá. Outros valores, métodos, posturas e exigências entraram em cena, e se fez necessária uma adaptação dos castanheiros à nova circunstância de trabalho. Além disso, os castanheiros não recebem apenas pelo óleo fornecido à Natura. O contrato com a empresa implicou na criação de outras modalidades de acordo comercial, como a repartição de benefícios, a cessão dos direitos de uso de imagem e a criação de um Fundo financeiro para a comunidade ⁵⁴.

⁵⁴ Esses temas serão tratados em detalhes no terceiro capítulo. Por ora, cabe mencionar a existência de um Fundo, criado pela Natura, com o objetivo de depositar valores destinados à comunidade de castanheiros do Iratapuru em razão de contratos de repartição de benefícios. Segundo as lideranças da cooperativa, esse Fundo estava estimado em 1,5 milhão de reais no final do ano de 2011, quando essas entrevistas foram realizadas.

Aqueles que estão envolvidos com o trabalho na cooperativa, e em contato constante com a Natura, conhecem um pouco melhor o funcionamento destes acordos, muito embora, misturem os termos de diferentes contratos e os tratem, grosso modo, como integrados e interdependentes.

“Hoje a gente tem um fundo aqui da comunidade. A Natura chama de fundo Iratapuru, e a gente chama de fundo Natura. Meio por cento (0.5%) da receita líquida dos produtos da Natura que tem o que a gente vende pra ela, vai pra esse fundo, e isso não é pra cooperativa é pra toda comunidade, porque indiretamente todo mundo da comunidade ganha com o contrato da Natura. A gente criou uma associação pra cuidar desse dinheiro, a BIORIO, porque dava muita briga quando a cooperativa era a única responsável. Mas pra tirar esse dinheiro do fundo tem que fazer projetos e eles tem que aprovar esses projetos. O povo da comunidade não entende bem isso. O atravessador lá fora paga pela castanha e acabou, não tem apoio nenhum à comunidade. O contrato com a Natura permite manter um preço fixo e não depender da boa vontade do atravessador, o preço da cooperativa esse ano foi de R\$75,00 pela barrica. Se lá fora for R\$50,00, aqui continua R\$75,00, se lá fora for R\$200,00, aqui continua R\$75,00, é o nosso contrato. A gente não pode adaptar pro lado do atravessador porque com a Natura a gente tem esse fundo, essa que é a diferença. Com o atravessador você nunca vai ter isso, nunca vai ter esse valor guardado. A gente tenta repassar isso pra comunidade, mas o pessoal não entende. Naquela hora o preço do atravessador é melhor, mas depois vai ser pior se a gente perder a Natura.” (Entrevista, Luis de Freitas, então gerente da fábrica da COMARU, Dezembro de 2011).

O Fundo Natura, mencionado por Luis, é um assunto controverso e fonte de especulação na comunidade, sobre o qual poucos tem conhecimento concreto. Desde que a Natura anunciou a existência do Fundo houve muita expectativa em relação ao montante e ao modo como esse recurso poderia ser utilizado. De maneira geral, não há entre os castanheiros clareza sobre o montante exato do Fundo e as regras para sua liberação e aplicação. Como muitos castanheiros indispuseram-se com os líderes da cooperativa, por razões diversas e após algumas reuniões para discutir a questão, os castanheiros optaram pela formalização de uma nova organização na comunidade, denominada BIORIO - Associação da População Tradicional da Biodiversidade da Reserva de Desenvolvimento Sustentável do Rio Iratapuru, e que deveria cuidar de assuntos coletivos, de maneira independente da cooperativa. A BIORIO, segundo os castanheiros, deveria “cuidar da parte social da comunidade, atendendo todo

mundo, sem fazer diferença” (Dona Luisa, na época presidente da Associação BIORIO, Dezembro de 2011).

A BIORIO também apresentou-se como uma saída para viabilizar uma segunda organização institucional na comunidade, seguindo os moldes da primeira iniciativa que deu origem à COMARU, e que tornou mais fácil o acesso a projetos sociais e o relacionamento com órgãos institucionais, como o Governo do Estado. Com a existência de uma segunda instituição, os castanheiros insatisfeitos com a cooperativa ou com seu modo de gestão poderiam se organizar em torno de outro corpo institucional, buscando participação e espaço para expressarem-se em relação aos assuntos que envolvem toda a comunidade.

“Na época não tinha nenhum dinheiro vindo da Natura e aplicado na parte social da comunidade, era tudo pra COMARU e eles não sabiam investir naquilo que o povo precisava. Veio uma turma aqui distribuir cesta básica e tinha um advogado do Ministério Público, eu falei pra ele que queria a ajuda do Estado, nós estamos muito isolados do Estado, nós vivemos numa comunidade pequena e precisamos desenvolver nossa parte social, não temos escola, saúde, nada, só temos o trabalho com a castanha. O advogado fez uma reunião aqui no pátio e disse que queria ouvir o pessoal pra poder ajudar. Aí pulou um rapaz que trabalhava na cooperativa, ele não queria que nada se separasse cooperativa, ele queria assumir tudo. O advogado ficou contrariado e falou: entendi tudo que o senhor quer, agora, se a comunidade quiser que o Estado atenda vocês, vocês vão ter que criar uma associação. Eu sei que vocês não tem dinheiro, mas o Estado tem. A partir de amanhã organizem uma associação da comunidade.” (Entrevista, Sr. Mauro, Dezembro de 2011).

Com a criação da associação BIORIO parte dos problemas pareciam estar resolvidos, dando lugar, assim, ao surgimento de novos. O relacionamento entre as famílias e as disputas internas do grupo acabaram se intensificando. Aqueles que já tinham alguma experiência com a gestão da COMARU não estavam necessariamente dispostos à auxiliar aqueles que tomaram a frente da associação. Embora alguns acreditassem que o trabalho pudesse ser realizado de modo conjunto, as distinções entre cooperativa e associação acabaram demasiadamente marcadas, estas distinções, por sua vez, intensificava os desacordos entre as famílias do Iratapuru. A cooperativa, de maneira geral, tinha ótimo relacionamento com a Natura, mas a associação demandava maior participação e responsabilidade da empresa para com a comunidade.

“A Natura diz: “vocês precisam andar com a perna de vocês, a gente só quer receber o óleo, não podemos financiar a subida de vocês ao

castanhal!”. Mas se a gente tem a cooperativa é porque todo mundo é dono de um pedaço, mas mesmo sendo dono o cooperado não tem dinheiro pra nada, não tem um café na casa dele, muitas vezes ele não tem com que se alimentar. Eu mandei um recado pra Natura um dia desses, numa entrevista. Se ela compra o produto aqui da gente, ela é responsável, ela tem que vir aqui, ela tem que saber como é a tal da Repartição dos Benefícios, tem muita família que não recebe nada. (...) Ela tem que ver como está a vida dos castanheiros aqui, porque a propaganda é muito grande, será que todo mundo tem o que dar de comer pro filho? Eu sei que isso é coisa de pobre, mas o dinheirinho aqui é só pra suprir a necessidade. Isso aqui é uma comunidade muito necessitada pro tamanho da propaganda, é uma comunidade muito falada, muito conhecida, mas que no fundo precisa de muita coisa.” (Entrevista, Sr. Mauro, Dezembro de 2011)

Muitos castanheiros não estavam satisfeitos com o fato da cooperativa comercializar apenas com a Natura. Eles acreditavam que o contato com outras instituições poderia beneficiar a comunidade. Faziam comparações freqüentes entre o modo de vida anteriormente proporcionado pela fábrica de biscoito e a atual forma de trabalho na COMARU. Além da possibilidade de vender suas castanhas para a cooperativa estes poderiam trabalhar na fábrica, contudo, muitos achavam injustas e pouco interessantes as oportunidades ofertadas pela cooperativa.

“O lado ruim do trabalho na cooperativa, é que a gente dá um duro nesse trabalho de quebração de castanha e o valor que eles pagam é muito pouco. R\$1,20 por quilo de castanha quebrada. Eles dizem que é por causa do contrato com a Natura, mas isso a gente não sabe, a gente não sabe nada como funciona. A gente não conversa com as pessoas da Natura, tem reunião, mas a gente não vai falar o que a gente sente no meio da reunião, senão depois a gente é criticado.” (Entrevista, Maria de Lourdes, Dezembro de 2011).

A crítica, por expressar os sentimentos em uma reunião com a Natura, por exemplo, viria de castanheiros que desejam manter um clima amistoso e de cordialidade com os representantes da empresa. Estes, por estarem mais próximos dos argumentos e do ponto de vista da Natura, compreendem que não devem ser ríspidos em seus pedidos e demandas, uma vez que este comportamento poderia abalar a relação que construíram. Contudo, havia muita dificuldade no estabelecimento de coesão entre aqueles que lideravam a cooperativa e aqueles que à ela ofereciam seus serviços. As posições entre quem compra (patrão) e quem vende

(castanheiro) deveriam ser encaradas como colaborativas e mútuas, sobretudo, quando comparadas à estas mesmas posições vivenciadas em outros tempos e contextos.

“Eu me criei no tempo do [coronel] José Julio, dos portugueses, nasci em 1951. Essa região aqui era toda dominada e a gente trabalhava só pra eles. Mas naquele tempo a gente tinha uma cantina aqui perto com os mantimentos necessários, a gente tinha a dívida pra pagar. A gente ainda sente necessidade de muita coisa e a cooperativa continua com suas dívidas. Todos esses anos se passaram e a vida aqui no Iratapuru está muito parecida com o que era.” (Entrevista, Sr. Mauro, Dezembro de 2011.)

Havia muitas camadas de sentimentos e posições vivenciadas pelos castanheiros, as quais poderiam ser compreendidas, igualmente, sob muitas e distintas perspectivas. Os castanheiros mais velhos, participantes ativos da criação da cooperativa na década de 90, imaginam que a cooperativa poderia assumir um outro papel na comunidade, mais semelhante ao desempenhado pelos patrões de antigamente, embora devidamente adaptado ao novo contexto de organização da comunidade. Para tanto, a cooperativa deveria prover aos castanheiros, além do adiantamento para a subida aos castanhais, as mercadorias de que estes necessitavam. Assim, ela abasteceria os castanheiros com bens necessários às famílias e não estipularia valores específicos para pagamentos efetivados por determinados trabalhos. Por exemplo, R\$1,20 pelo quilo de castanha quebrada na fábrica, R\$30,00 por uma diária de trabalho, etc. de modo que os castanheiros encontrar-se-iam endividados com a cooperativa, mas, justamente por essa razão, em íntima relação com ela, numa dinâmica de dependência mútua.

Quando a cooperativa estabelece os mecanismos de pagamento em dinheiro, ou suspensão de adiantamento para a subida, ela corta os laços de interdependência e, assim, distancia-se dos castanheiros. Por outro lado, ela mantém a relação de endividamento com a empresa Natura, ainda que os papéis desempenhados estejam invertidos. Quando a cooperativa deve para a Natura, ela garante que precisará trabalhar para a empresa no ano seguinte e, por essa razão, poderá receber o adiantamento para que os castanheiros façam a subida. Esse adiantamento proporcionará novas dívidas, já que dificilmente ela conseguirá entregar toda quantidade de castanhas combinadas em contrato. Na perspectiva do Sr. Mauro os castanheiros podem ter dívidas para com a cooperativa, mas esta não deve ter dívidas com a Natura. Ou

então, as dívidas com a empresa devem ser repartidas, isto é, (com)partilhadas entre os castanheiros, a fim de que todos permaneçam em relação de interdependência.

De um outro ângulo, observamos as desavenças históricas entre as famílias entrarem em cena. Em outros tempos, Sr. Mauro desempenhou um papel ativo e fundamental na organização da comunidade e da Vila Iratapuru, liderou a cooperativa e atuou diretamente em decisões cruciais da comunidade. Hoje, jovens líderes, sobrinhos ou meninos que o Sr. Mauro ajudou a criar e viu crescer, decidem quanto e como o pagamento deve ser feito aos castanheiros, as relações sociais abalam-se pelas alternâncias de posições e poderes entre familiares e compadres, entre jovens e anciões.

Neste capítulo busquei descrever, do ponto de vista dos castanheiros, como as travessias constituem conhecimento e ação prática no modo de vida dos moradores do Iratapuru, travessias estas que encontram-se intimamente relacionadas com a contração de dívidas. As dívidas, por seu turno, aparecem como modo de manutenção dos relacionamentos e de vinculação permanente e não como débitos a serem completamente quitados. Assim, travessias e dívidas se entrelaçam de maneira interessante, repercutindo distintamente, mas sem abandonar similitudes, tanto no tempo do aviamento quanto no tempo dos contratos com a Natura. A maneira pela qual os castanheiros elaboram suas atividades diárias, assim como rememoram a conformação social que hoje os caracteriza, é interessante à medida que expõe seus modos de pensar e atuar dentro de uma socialidade específica, cujas regras fazem-se e desfazem-se a partir de eventos, relações e dos vínculos de endividamento criados e mantidos.

As travessias que realizam se expressam nos pequenos percursos e trajetos – pela mata, pelos rios, pelos piques de castanha, pela comunidade. O trajeto que os fez partir das colocações florestais para a constituição de uma vida em comunidade, motivados por um tipo de organização institucional, a COMARU, fez com que os castanheiros reelaborassem suas experiências anteriores a fim de criar novos regimentos sociais e morais de organização, guardando, entretanto, aquilo que julgaram fundamental para caracterizar e manter suas relações. O endividamento – seja este de ordem moral, social ou material – continua a ser o fator constitutivo principal do grupo, garantindo os vínculos e a socialidade entre as famílias de castanheiros.

Capítulo 2



Cadeias e Lucros

“Ele terá maior probabilidade de obter o que quer, se conseguir interessar a seu favor a auto-estima dos outros, mostrando-lhes que é vantajoso para eles fazer-lhe ou dar-lhe aquilo de que ele precisa. É isso o que faz toda pessoa que propõe um negócio a outra. (...) Dirigimo-nos não a sua humanidade mas à sua auto-estima e nunca lhe falamos das nossas próprias necessidades, mas das vantagens que advirão para eles.”

Adam Smith (1776 [1988:25])

Colocar coisas em *Cadeias* motiva implicações singulares. As Cadeias Produtivas – um importante modelo sociológico, econômico e empresarial – têm como reivindicação principal a mutação daquilo que flutua por entre seus elos. Tal mudança aparece como unidirecional e faz com que a materialidade e a natureza das coisas circulantes não seja outra senão a mercantil. Nesse processo de transformação as coisas rendem aquilo que há de mais caro ao mundo dos negócios: a maximização do valor, a obtenção de lucros. O lucro aparece, neste capítulo, como um conceito capaz de encapsular diversas outras noções, tais como capital, dinheiro, títulos, investimentos, ações, custo de oportunidade, dentre outras. Grosso modo, o lucro advém daquilo que se ganha a partir da relação com algo ou com alguém, uma espécie de rendimento, privilégio ou vantagem obtida num tipo específico de relacionamento. Na gestão empresarial o lucro é compreendido como o epicentro de todos os modos de relação, cujo objetivo é o de produzir excedente a partir daquilo que foi investido. Do funcionamento deste modelo e do modo como possibilita compreender algumas das práticas de relacionamento e ação da empresa de cosméticos Natura, trata este capítulo.

As Cadeias Produtivas orientam e direcionam parte importante da atividade empresarial. Durante o trabalho de campo na empresa Natura tal noção apareceu como o epicentro do gerenciamento produtivo, indispensável à atuação de empresários, administradores e antropólogos que lá trabalham. A investigação debruçou-se, principalmente,

sobre as atividades desempenhadas por uma equipe interdisciplinar, composta por profissionais dedicados a estabelecer e dar manutenção aos relacionamentos entre a empresa Natura e as comunidades extrativistas com as quais firma contratos comerciais. Observar a dinâmica de trabalho da GRC *Natura* – Gerência de Relacionamento com Comunidades – bem como analisar os documentos, manuais, políticas, entrevistas e artigos produzidos no contexto de trabalho deste departamento, possibilitou acessar práticas de conhecimento voltadas à fabricação e transformação de coisas e, acima de tudo, para aquilo que deriva dessas transformações: a maximização de valor. Nesse sentido, a participação de antropólogos e cientistas sociais aparece como fundamental na mediação dos relacionamentos e contratos junto das populações amazônicas; O capítulo busca atentar-se a esta participação.

A Cadeia será apresentada como um modelo, simultaneamente, de pensamento e de ação. Para aqueles que se dedicam ao fazer empresarial, a Cadeia aparece como um procedimento que permite pensar o mundo e as relações sociais nele contidas por meio de elos que conectam e produzem vínculos de diferentes naturezas. Tais conexões culminam na conversão de coisas diversas – espécies botânicas, biodiversidade, conhecimento, cultura, etc. – em produtos lucrativos. Esse modelo parte de um tipo de razão específica, qual seja, a racionalidade econômica voltada à maximização de lucros e funciona a partir de dispositivos igualmente informados por essa ordem racional. Tal prática de conhecimento aparece de maneira evidente no mundo empresarial, mas não se restringe a ele. Planos de governo, pesquisas acadêmicas, modelos de gestão corporativa, dentre outros, aderem à idéia de que no mundo global as cadeias são construtos expressivos para compreender e explicar as particularidades e as transformações de um mundo entendido, necessariamente, como global e interligado.

O exercício, no entanto, não se caracteriza pelo percorrer de uma cadeia produtiva específica – a cadeia da castanha, por exemplo – mas dedica-se ao descrever de sua operacionalização enquanto um modelo⁵⁵. Assim, destaco a noção de Cadeia a fim de pensá-la como uma categoria nativo-analítica, cujo objetivo central, suponho, seja o de promover *transformações lucrativas*. Percorrer as idéias nela contida – e não ela própria – aparece como

⁵⁵ Nesse sentido, o texto de Tsing (2009) é muito elucidativo ao sustentar que uma análise centrada nas cadeias de suprimento do capitalismo se faz necessária para compreendermos dilemas importantes da condição humana nos dias de hoje.

uma maneira de compreender uma prática de conhecimento fundamental ao exercício empresarial. A descrição desse exercício é o que conduz este capítulo.

Com o objetivo de tornar visível ao leitor as práticas e os valores constitutivos da empresa de cosméticos Natura, bem como seus próprios modelos, descrevo a maneira pela qual a empresa formula e coloca em marcha estratégias mercadológicas voltadas para a venda de produtos baseados na biodiversidade brasileira e, mais particularmente, como as populações amazônicas tornaram-se figuras indispensáveis nesse processo.

O poder dos relacionamentos

Entre os anos de 1969 e 1972, Luiz Seabra idealizou um projeto empresarial que o acompanha desde então. Por meio de inúmeras conversas com técnicos, químicos e farmacêuticos, planejou fórmulas – materiais e conceituais – para criação de produtos voltados ao universo da beleza. Como em geral ocorre com empresas e empreendimentos comerciais, são muitos os anos necessários para estabelecer os negócios de maneira consistente e lucrativa aos olhos de seus investidores e acionistas. A associação de Luiz Seabra a outros empresários, Guilherme Leal e Pedro Passos, tornou o ideal de construção de uma empresa brasileira de cosméticos mais próximo de sua concretização material e, principalmente, de sua viabilidade financeira.

Durante a década de 80 a Natura Cosméticos organizou-se formalmente como uma empresa industrial dedicada à produção de mercadorias voltadas ao universo da beleza. Passou, então, a incorporar elementos fundamentais para que fosse reconhecida – por empresas concorrentes e por consumidores – como uma importante indústria fornecedora de cosméticos no Brasil. Em meados da década de 90 a empresa via-se em pleno processo de expansão e, muito embora buscasse inspiração nos modelos corporativos norte-americanos e europeus, sua intenção era consolidar-se como uma reconhecida indústria nacional, sobretudo quando comparada às concorrentes estrangeiras, as quais também expandiam cada vez mais seus negócios no Brasil⁵⁶.

⁵⁶ A Natura Cosméticos é considerada atualmente a maior indústria de cosméticos do Brasil e uma das mais importantes na América Latina. Seu parque fabril se localiza no Município de Cajamar, São Paulo,

A Natura, assim, passou por uma profunda reestruturação estratégica e de marketing iniciada nos anos 90.⁵⁷ Ampliou fortemente recursos como pesquisa mercadológica e propagandas comerciais, alterou as cores e o logotipo que permitia sua identificação, reformulou produtos e embalagens e intensificou o trabalho que vinha desenvolvendo junto de suas revendedoras⁵⁸. Uma das grandes motivações para sua complexa reestruturação empresarial ligava-se a importantes debates levados a cabo na época, os quais envolviam questões ambientais e mundo empresarial.

A ECO-92, também chamada de Rio-92 ou Cúpula 92, foi uma conferência realizada pelas Nações Unidas sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento Social entre os dias 03 e 14 de Junho de 1992 no Rio de Janeiro. Reuniu centenas de chefes de Estado e ambientalistas para uma discussão que buscava meios de conciliar o desenvolvimento sócio-econômico com a conservação e proteção ambiental. Tal conferência foi, em larga medida, responsável pelo estabelecimento formal da noção de *desenvolvimento sustentável*, em particular, por sua disseminação no meio empresarial.⁵⁹

Através deste debate e, sobretudo, dos ideais por ele consolidados na gestão empresarial da Natura, a empresa viu-se diante do desafio de imaginar produtos de beleza que pudessem

numa área de aproximadamente 643 mil m². Em 2014 a empresa tinha cerca de 7.000 funcionários contratados e oferecia cerca de 600 tipos diferentes de produtos de beleza a seus consumidores brasileiros. A Natura também atua no Peru, Chile, Bolívia, México e Argentina, além de possuir uma loja em Paris, na França. As vendas de seus produtos são realizadas principalmente no sistema *porta-a-porta*, por mais 1,6 milhão de revendedoras independentes, chamadas *consultoras de beleza Natura*

⁵⁷ Cabe mencionar que a década de 90 foi marcada por um processo de reestruturação produtiva disseminada por todo país, em especial no que se refere à adoção de inovações tecnológicas e organizacionais (Araújo, Cartoni e Justo, 2001) – Somente em Março de 2004, no entanto, a empresa passou a ser uma companhia de capital aberto, isto é, que disponibiliza a compra e venda de ações para o mercado financeiro e apresenta a prestação pública de suas contas em forma de balanço comercial ao público acionista.

⁵⁸ Para uma importante pesquisa que tratou especificamente sobre o exército de revendedoras de cosméticos Natura, analisando as configurações de emprego informal e o envolvimento subjetivo do trabalhador no relacionamento com a empresa, ver: Abílio (2014).

⁵⁹ A noção de desenvolvimento sustentável, tal como estabilizou-se, é melhor compreendida como parte de um movimento que buscou compatibilizar interesses econômico-empresariais com a pauta ambientalista da década de 80. As idéias que possibilitaram a formulação desta noção apareceram em 1983 na chamada reunião Brundtland, quando a primeira ministra da Noruega, numa assembléia da ONU (Organização das Nações Unidas), uniu duas noções pensadas outrora como conflituosas: sustentabilidade e desenvolvimento. Do ponto de vista das ciências sociais essa noção poderia indicar os modos como a natureza é transformada sob o impacto do desenvolvimento capitalista. Sobre este aspecto ver: Redclift, (1998).

incorporar tais premissas e conferir materialidade aos incentivos oferecidos pelo debate ambientalista da época. Nos anos 2000, o lançamento de um conjunto de produtos nomeado *linha EKOS*⁶⁰ consolidava os esforços da empresa nesta direção. Os produtos EKOS incorporavam concretamente aquilo que a empresa denominava como *tecnologia verde*, a partir de então o principal norte estratégico da Natura Cosméticos:

“Por trás de cada produto de Natura Ekos existe uma equipe de cientistas e especialistas dedicados a desenvolver tecnologias que reduzam ao máximo o impacto sobre o meio ambiente, promovam o desenvolvimento sustentável das comunidades fornecedoras de matérias-primas e garantam a melhor experiência sensorial ao consumidor. A esse conjunto de esforços que visam o bem de todos, damos o nome de Tecnologias Verdes.”⁶¹

O lançamento dos produtos com a marca EKOS significou uma mudança substancial para a empresa Natura. Sua premissa principal era a utilização de matérias-primas naturais, retiradas diretamente do bioma Amazônia, de maneira considerada sustentável e de acordo com os ideais levantados pelos acordos e protocolos da sustentabilidade ambiental discutidos na ECO-92. Obter essas matérias-primas, entretanto, significava uma alteração importante nos modos de organização empresarial, caracterizados anteriormente pela tríplice relação fornecedores-produtores-consumidores⁶².

A fim de obter matérias-primas e insumos indispensáveis à fabricação de cosméticos, a empresa estava habituada a relacionar-se com outras empresas (chamadas fornecedoras), as quais responsabilizavam-se por controlar e acompanhar os processos de extração e transporte destes elementos. Orientada por suas novas estratégias e por decisões consideradas

⁶⁰ O nome EKOS teve inspiração no grego *oikos*, que poderia ser traduzido como “*nossa casa*” e na palavra *ekó*, genericamente traduzido como “*vida*” em tupi-guarani. O termo evoca também o latim, em que *echo* é “tudo que tem ressonância, capaz de reverberar.” (Dinato, 2006:77). A linha EKOS surge, principalmente, como um marco estratégico que associa os produtos de beleza Natura à biodiversidade de seu país de origem.

⁶¹ Disponível em: <http://www.naturaekos.com.br/canais/tecnologiasverdes/> consultado em 14/06/2012 às 15h10.

⁶² Esse é um tipo de organização básica à atividade empresarial e integrada, grosso modo, um tipo de composição de cadeia produtiva. Os fornecedores (empresas especializadas na obtenção de matérias-primas), vendem insumos às empresas produtoras (como é o caso da Natura, produtora de tecnologia cosmética) que por sua vez comercializam para consumidores (usuários desses produtos cosméticos), num processo que visa, principalmente, a produção de excedente lucrativo no curso dessas transformações e passagens.

extremamente inovadoras no meio empresarial, a empresa decidiu relacionar-se diretamente com as populações extrativistas de matérias-prima – castanheiros, quebradeiras de coco babaçu, extrativistas de açaí, pequenos produtores rurais, etc. – argumentando que na eliminação da empresa mediadora (fornecedora), as comunidades e populações que viviam da extração destes insumos naturais poderiam ser mais beneficiadas – sem perder de vista, é claro, os benefícios gerados à própria Natura. Esses benefícios, entretanto, não eram pensados em termos de redução de gastos pela empresa – por exemplo, comprando diretamente de populações extrativistas a Natura pagaria menos pelos insumos – mas, em seu lugar, como uma maneira eloqüente e eficaz de valorização da marca e de produção lucrativa por meio de uma estratégia inovadora de marketing. Como rapidamente a empresa constatou, comprar diretamente de populações amazônicas seria mais dispendioso e trabalhoso do que comprar de empresas mediadoras, habituadas aos contratos e negociações comerciais.

Além disso, a empresa vinha investindo fortemente naquilo que denominou como *qualidade dos relacionamentos*. Essa visão expandia-se para todos os públicos identificados pela Natura como importantes, dentre eles acionistas, revendedoras, consultoras Natura, empresas parceiras, populações fornecedoras de matérias prima, consumidores, funcionários da empresa, etc. Tal posicionamento aparece de maneira consistente em um documento publicado pela empresa e que compõe seu Relatório Anual de 2012. O relatório público intitulado *Nossa Rede de Relações* buscou concentrar-se na descrição da importância do poder dos relacionamentos na constituição da empresa e na forma como esta pensa a sociedade e o mundo no qual se vê inserida. Essa proposição ganha relevância, sobretudo, a partir das experiências da empresa no trato com populações extrativistas e povos da floresta, os quais adentram suas políticas empresariais e estratégias de gestão das mais variadas maneiras. As relações aparecem como sua principal fonte de inspiração e a qualidade desses relacionamentos como um tema central de seu modelo de gestão corporativa: “A interdependência e a qualidade das relações, temas centrais nas crenças da Natura, nunca foram tão verdadeiras como nos tempos atuais.” (Editorial, documento Relatório Natura 2012). O documento mencionado consolida, de certa maneira, os valores fundamentais e a visão de mundo dos principais gestores da Natura, transferidos intencionalmente para o modelo corporativo da empresa:

“Entendemos que, como sociedade, ainda temos um longo caminho pela frente até que se consiga difundir, de forma ampla, a consciência de que somos todos interdependentes e que provocamos, com nossas decisões individuais e coletivas, impactos relevantes sobre o nosso

habitat. Essa consciência disseminada é, ao nosso ver, a chave para colocar nossa criatividade, nossos conhecimentos e tecnologias a serviço do redesenho de nosso modo de vida. Portanto, acreditamos que as qualidades valorizadas por tantos (...) merecem uma releitura, um ampliado entendimento do que deveria constituir os fundamentos de uma nova sociedade global. Por isso, no momento em que agradecemos a todos que contribuíram para os bons resultados de 2012, reafirmamos o compromisso de atuar lado a lado com nossa rede de relações para avançarmos na construção desse futuro.” (Documento Relatório Natura 2012, pg.06)

Os valores da empresa estão expressos na idéia de *interdependência* de um mundo pensado como *global*, onde todos estão potencialmente ligados por uma extensa *rede de relações*. Precisamente no fato da empresa fazer parte desta rede de relações, bem como incluir nela as mercadorias que fabrica, reside a força de sua atuação. A Natura tomou com grande seriedade o *poder dos relacionamentos*.

Assim, o artifício de colocar a empresa em relação direta com populações habitantes da floresta mostrou-se, para a Natura e para o mundo empresarial de modo mais amplo, como uma importante atitude inovadora e ousada frente à empresas concorrentes e ao mercado de produtos cosméticos. A compra de matérias-primas diretamente de populações extrativistas significava também um grande esforço empresarial em materializar as orientações do desenvolvimento sustentável e das novas pautas ambientalistas voltadas ao mundo dos negócios.

Uma estratégia semelhante havia sido adotada, durante os anos 90, pela empresa de cosméticos inglesa *The Body Shop*, e considerada como extremamente bem-sucedida.⁶³ A castanha do Brasil havia sido a porta de entrada da empresa inglesa na Amazônia Brasileira e se apresentava, também à Natura Cosméticos, como um insumo extremamente interessante e viável à fabricação de cremes, xampus e sabonetes.

Os castanheiros do rio Iratapuru foram os primeiros extrativistas com os quais a Natura Cosméticos estabeleceu relações formais. Aproximar-se e relacionar-se com populações

⁶³ As estratégias empregadas pela *The Body Shop* serão descritas no terceiro capítulo dessa tese. Por ora, cabe observar que os movimentos empresariais fundam-se na experiência empírica de outras firmas, as quais funcionam como uma espécie de laboratório experimental de estratégias comerciais que podem ser consideradas bem ou mal sucedidas do ponto de vista dos negócios. A partir do modo como o meio empresarial avalia e versa sobre tais estratégias, elas podem ser replicadas ou evitadas por outras empresas que comercializam mercadorias semelhantes.

extrativistas, habitantes de uma região relativamente isolada da Amazônia brasileira, não se apresentava como uma tarefa óbvia aos gestores e profissionais que atuavam na empresa. Assim, a necessidade de contratação de profissionais que estivessem aptos a relacionar-se com esse tipo de população fazia-se imperativa. Antropólogos, técnicos ambientais e engenheiros florestais pareciam dispor dos conhecimentos necessários para acessar esses locais e estabelecer os vínculos imprescindíveis à concretização dessa nova modalidade de acordo comercial.

A princípio, a Natura fez a contratação provisória e temporária desses serviços, especialmente em razão de um processo de aprendizagem e aquisição de *know-how*⁶⁴ que almejava acumular. Além da comunidade São Francisco do Iratapuru, a Natura vislumbrava a possibilidade de relacionamento com outras comunidades e populações amazônicas, incluindo populações indígenas, sendo que muitos seminários, reuniões e serviços especializados de consultoria foram oferecidos por sociólogos e antropólogos, tornando esta uma prática recorrente ao exercício da empresa.

A inaptidão dos primeiros contratos e a falta de experiência tiveram como consequência a abertura de processos acionados pelo Ministério Público Federal (MPF) e fizeram com que a Natura identificasse a necessidade de ter profissionais especializados de maneira permanente em seu quadro de trabalhadores. O papel do Estado foi de grande importância no início desses relacionamentos, muito embora estivesse freqüentemente restrito à regulação de abusos e atento aos possíveis excessos. Tão logo, uma equipe de trabalho multidisciplinar chamada GRC - Gerência de Relacionamento com Comunidades - formou-se em 2005, originando um novo departamento dentro da empresa Natura responsável por manter o relacionamento com as comunidades fornecedoras de matérias-primas e fazer a mediação entre estas e os outros departamentos dentro da empresa, tais como o departamento de Marketing e Negócios, laboratórios químicos, departamento Jurídico, departamento de Pesquisa e Desenvolvimento de novos produtos, entre outros.

A criação da GRC representou grande desenvoltura empresarial na elaboração de estratégias próprias e autônomas para lidar com uma nova postura nos negócios, trabalhando no sentido de criar mecanismos que facilitassem o desenvolvimento de ações voltadas aos valores do desenvolvimento sustentável. Raras empresas haviam atuado de maneira tão intensa

⁶⁴ Termo recorrente usado pelo meio empresarial para indicar experiência em realizar determinadas estratégias ou práticas de negócios.

e com vistas a estabelecer vínculos duradouros com populações extrativistas, por essa razão a empresa freqüentemente reconhece os erros, equívocos e desajustes enfrentados durante os primeiros anos de acordos comerciais com populações habitantes da floresta.

A equipe GRC Natura, formada por antropólogos, cientistas sociais, psicólogos, economistas, biólogos e administradores, buscava reunir os conhecimentos necessários para abordar de diferentes maneiras o encontro com e as propostas dirigidas às populações extrativistas, as quais apresentavam-se como extremamente distintas umas das outras. Assim, a experiência junto de uma população não necessariamente facilitaria o relacionamento com outras, já que as especificidades geográficas, culturais, lingüísticas, históricas e comportamentais de cada grupo eram demasiado diversas. Contar com antropólogos acostumados ao trabalho de campo e à permanência em áreas isoladas foi de suma importância para que a empresa pudesse acessar os modos de vida e as expectativas destas populações, ainda que os métodos de trabalho antropológico fossem, muitas vezes, alheios ao modo como a Natura costumava abordar essas populações. Por outro lado, esses profissionais, em sua maioria vindos da academia, do trabalho em órgãos públicos como a FUNAI ou de ONGs ambientalistas, também precisavam se adaptar às demandas e aos prazos empresariais, diferentes daqueles com os quais estavam habituados a lidar.

Esse grupo de trabalho multidisciplinar e as experiências da empresa com populações amazônicas consolidavam-se cada vez mais com o passar dos anos. Tais experiências foram organizadas na forma de uma *Política de Uso Sustentável da Biodiversidade e do Conhecimento Tradicional Associado*, isto é, um documento que ajudaria a solucionar problemas já enfrentados e conhecidos, provendo uma orientação formal padronizada sobre como relacionar-se com as comunidades fornecedoras e com o acesso aos recursos biodiversos oriundos destas relações. Esse documento organizava-se em termos de diretrizes a serem seguidas e respeitadas e subdivididas da seguinte maneira: a) Diretrizes para Repartição de Benefícios; b) Diretrizes para Desenvolvimento de Tecnologia; c) Diretrizes para Desenvolvimento de Produtos; d) Diretrizes para Abastecimento de Insumos da Biodiversidade; e) Diretrizes para Relação com Comunidades; e f) Diretrizes de Marketing e Comunicação.⁶⁵

⁶⁵ O documento (s/d) foi de acesso permitido nas dependências da empresa Natura, durante o trabalho de campo em Outubro de 2011. Reproduzo trechos e notas do caderno de campo.

O documento evidencia o comprometimento da empresa com preocupações trazidas à luz pela pauta ambientalista, tornando explícitas as orientações estratégicas da Natura promovidas durante os anos 90:

“A riqueza do nosso planeta sofre séria ameaça. Com sua incontável variedade de espécies e as intrincadas relações entre elas, a biodiversidade constitui um patrimônio de valor incalculável para a humanidade, não apenas pelas possibilidades de avanço do conhecimento e de aproveitamento econômico, mas também pelos serviços ambientais que presta. Sua progressiva redução, a que temos assistido ao longo das últimas décadas, põe em xeque não apenas a qualidade de vida de nossos descendentes como também a sobrevivência de nossa espécie.”⁶⁶

Observa-se na concepção da Natura a iminente ameaça de extinção dos recursos biodiversos na forma de duas preocupações principais: 1) nas conseqüências da falta destes recursos para o avanço do conhecimento e do aproveitamento econômico e 2) na extinção dos serviços ambientais prestados por esses recursos. Noções como as de *riqueza*, *patrimônio*, *aproveitamento econômico*, *serviços ambientais* e *sobrevivência da espécie*, expressam o modo como as questões ambientais foram congregadas ao universo empresarial. A Natura, além de incorporar os problemas ambientais como forma de transformá-los em estratégia empresarial a partir de ideais subjetivos e econômicos, também precisou ajustar-se à legislação brasileira vigente, criada a partir das mesmas premissas ambientais que motivaram a empresa.

Assim, a CDB – Convenção sobre a Diversidade Biológica – constituiu-se como um dos documentos mais relevantes na orientação da postura empresarial frente às negociações com populações extrativistas e amazônicas. Elaborada pelo Ministério do Meio Ambiente (MMA), a CDB absorveu o debate então realizado na Rio-92, onde a convenção foi assinada, e organizou as medidas gerais para conservação e uso da biodiversidade brasileira, assim apresentada:

“Os objetivos desta Convenção, a serem cumpridos de acordo com as disposições pertinentes, são a conservação da diversidade biológica, a utilização sustentável de seus componentes e a repartição justa e equitativa dos benefícios derivados da utilização dos recursos genéticos, mediante, inclusive, o acesso adequado aos recursos genéticos e a

⁶⁶ De acordo com o documento *Política de Uso Sustentável da Biodiversidade e do Conhecimento Tradicional Associado*, pg.01, produzido pelo Grupo Gestor da Biodiversidade, oferecido pela Natura para consulta em Outubro de 2011.

transferência adequada de tecnologias pertinentes, levando em conta todos os direitos sobre tais recursos e tecnologias, e mediante financiamento adequado.” (Convenção sobre Diversidade Biológica – CDB, 2000:09)

Esta disposição, entretanto, não foi específica o suficiente para delimitar questões cuja interpretação dar-se-iam de diferentes maneiras e sob muitos pontos de vista. Idéias como *Conservação da diversidade biológica, utilização sustentável de seus componentes, repartição justa e equitativa de benefícios*, além de *acesso adequado, transferência adequada e financiamento adequado*, não contemplavam as constantes inadequações envolvidas. Na tentativa de solucionar tal abrangência, sobretudo frente aos problemas concretos que começavam a surgir nas negociações entre empresas e populações extrativistas, e também nas negociações entre outras instituições – ONGs, Universidades, Estado, etc. –, foi criada uma Medida Provisória (MP)⁶⁷ cujo objetivo era dispor mais precisamente sobre o acesso ao patrimônio genético, à proteção e acesso ao conhecimento tradicional associado (CTA), a repartição de benefícios e o acesso à tecnologia e transferência de tecnologia.⁶⁸

A MP foi fundamental na tentativa de ajustar os parâmetros envolvidos no uso dos recursos extraídos da biodiversidade brasileira, reconhecendo ainda o “direito das comunidades indígenas e das comunidades locais para decidir sobre o uso de seus conhecimentos tradicionais associados ao patrimônio genético do País” (MP, 2001, § 1º). Além disso, dispunha mais claramente sobre a repartição dos benefícios oriundos dessa utilização:

“Os benefícios resultantes da exploração econômica de produto ou processo desenvolvido a partir de amostra de componente do patrimônio genético e de conhecimento tradicional associado, obtidos por instituição nacional ou instituição sediada no exterior, serão repartidos, de forma justa e equitativa, entre as partes contratantes, conforme dispuser o regulamento e a legislação pertinente. (...) Os benefícios decorrentes da exploração econômica de produto ou processo, desenvolvido a partir de amostra do patrimônio genético ou

⁶⁷ Medida Provisória n. 2.186-16, de 23 de Agosto de 2001.

⁶⁸ O contexto político que promoveu a criação dessa Medida Provisória é descrito a partir de outro ângulo por Soares (2011:18-19). Em adição à criação da MP, o então governo federal do presidente Luis Inácio Lula da Silva, visando conceber uma política pública que pudesse regulamentar a Medida Provisória, criou o CGEN – Conselho de Gestão do Patrimônio Genético. Para uma descrição etnográfica sobre o funcionamento desse organismo ver: Soares, Diego (2010). e para um breve histórico sobre sua criação, ver: Bensusan (2003).

de conhecimento tradicional associado, poderão constituir-se, dentre outros, de: I) divisão de lucros; II) pagamento de royalties; III) acesso e transferência de tecnologias; IV) licenciamento, livre de ônus, de produtos e processos; e V) capacitação de recursos humanos.” (MP n.2.186-16, 2001, Art. 24. e Art. 25.)

Assim, a forma como esses benefícios poderiam ser repartidos ganhou contornos mais aparentes, muito embora ainda fossem abundantes as incertezas e lacunas que a MP não estava apta a prever. Tentando solucionar algumas das inúmeras brechas na legislação vigente foram criados diversos decretos que deveriam regulamentar a MP de 2001. Esses decretos, por exemplo, dirigiam-se à questões específicas como a definição de deliberação de um conselho de gestão do patrimônio genético (Decreto de 2001), sanções aplicáveis às condutas e atividades lesivas ao patrimônio genético ou conhecimento tradicional associado (Decreto de 2005), e ainda, a distribuição dos lucros resultantes de exploração econômica desses recursos (Decreto de 2009).

A Natura, por trabalhar especificamente dentro desses marcos regulatórios, passou por incontáveis questões éticas e jurídicas na tentativa de realizar um ajuste fino em seu método de conduta nos negócios. Elaborou, assim, diretrizes específicas que conduziram seu modo de realizar a repartição de benefícios com as comunidades fornecedoras:

“Repartimos os benefícios tanto pelo uso do patrimônio genético de espécies nativas dos biomas brasileiros quanto pela utilização do conhecimento tradicional a ele associado, conforme a legislação brasileira, que regulamenta a Convenção sobre Diversidade Biológica no País. Nossos objetivos, em todos os casos, são promover a conservação e a utilização sustentável da biodiversidade, a valorização do patrimônio genético e dos conhecimentos tradicionais e o desenvolvimento das comunidades provedoras.

Apesar de sua relevância, o tema da repartição de benefícios pelo acesso ao patrimônio genético e ao conhecimento tradicional associado é novo e complexo e envolve comunidades muitas vezes fragilizadas, em estreita relação com ecossistemas vulneráveis. Diante desse desafio, acompanhamos continuamente a aplicação dos benefícios repartidos com as comunidades tradicionais, grupos de agricultores familiares e unidades de conservação de uso sustentável.

Buscamos assim mitigar, com rapidez e eficiência, eventuais impactos que esse relacionamento pode proporcionar tanto sobre a conservação da biodiversidade quanto sobre as condições socioambientais das comunidades. Se necessário, contamos com o apoio de organizações

externas nesse processo.” (Documento *Política de Uso Sustentável da Biodiversidade e do Conhecimento Tradicional Associado*, pg.04)

A preocupação com o impacto ambiental, cultural, nas relações pessoais e nos modos de vida considerados tradicionais, resultante dessa repartição de benefícios, posicionavam-se no horizonte da empresa. Por essa razão, a Natura imaginou ser prudente acompanhar, junto das comunidades fornecedoras, o uso e a aplicação dos recursos por ela repassados às populações extrativistas. Muito embora a legislação vigente determinasse a repartição de benefícios como uma maneira adequada de remunerar as populações indígenas ou tradicionais fornecedoras – seja de matérias-primas ou de conhecimentos tradicionais – a Natura acreditava que a valorização do trabalho dessas comunidades, sobretudo através da compra de matérias-primas, ainda era a maneira mais apropriada de remuneração:

“Os valores de repartição de benefícios pelo uso do patrimônio genético e do conhecimento tradicional a ele associado serão fruto da negociação com os provedores, buscando garantir que estes sejam justos e equitativos. Para que essa negociação seja o mais equilibrada possível e adequada aos preceitos éticos e legais, oferecemos apoio aos envolvidos, sempre que solicitado, tais como contratação de consultores e suporte técnico que os ajudem a conhecer, compreender e quantificar seus direitos.

Os valores seguem parâmetros preestabelecidos, desenvolvidos pela Natura de forma a gerar atratividade aos parceiros e dar uma indicação, ainda na fase inicial dos projetos, sobre o tipo e o montante do benefício a ser repartido.

Embora a repartição de benefícios constitua importante veículo para a promoção de benefícios socioambientais, *acreditamos que um dos principais vetores para o desenvolvimento sustentável dos nossos parceiros deve ser o fornecimento de insumos para a produção, que remunera a atividade produtiva, valorizando o trabalho.*

Nos casos que envolvam comunidades locais ou tradicionais, unidades de conservação ou grupos de agricultores familiares, a Gerência de Relacionamento com Comunidades será a responsável pela negociação dos valores, transferência dos valores devidos pela repartição de benefícios e pelo acompanhamento de seu uso.” (Grifos meus, Documento *Política de Uso Sustentável da Biodiversidade e do Conhecimento Tradicional Associado*, pg.05)

O trabalho da equipe GRC aparece como fundamental em todas as etapas das negociações com as comunidades, mas sobretudo nesta. A repartição de benefícios, em geral, é

tema de grande expectativa e interesse por parte das comunidades fornecedoras, as quais, em sua maioria, nunca tiveram contato anterior com o assunto e não acumulam experiência em negociar com grandes indústrias. Nesse sentido, a equipe GRC Natura responsabiliza-se, com o suporte dos advogados da empresa, pelo esclarecimento acerca do funcionamento desses contratos e parcerias. Em geral, a Natura prefere realizar a repartição de benefícios e o pagamento pelo acesso aos Conhecimentos Tradicionais Associados (CTA) de forma não-monetária, financiando projetos por ela valorizados, quais sejam, iniciativas que contribuam para o desenvolvimento local, para a conservação ambiental, pelo bom uso dos recursos naturais, pela valorização cultural e pelo fortalecimento da cadeia produtiva. A empresa expressa, ainda, que deseja evitar o vínculo permanente com as comunidades, incentivando o relacionamento baseado no fornecimento de insumos, valorizando, portanto, a capacidade produtiva dessas populações⁶⁹.

De um lado, as atividades desempenhadas pela equipe GCR Natura concentram-se no relacionamento com as comunidades fornecedoras – viabilizado através de ligações telefônicas, e-mails e viagens a campo – e, de outro, na mediação destas com outras áreas e departamentos da Natura – por meio de reuniões, conferências e palestras. Há também procedimentos internos na empresa e modelos mensuráveis para avaliar a qualidade do relacionamento entre empresa-comunidade e os métodos de escolha e avaliação de novas comunidades fornecedoras. Indicadores criados pela Natura conferem legitimidade a este modelo corporativo e expressam a maneira como as comunidades são analisadas e classificadas pela empresa, em geral, a partir do *capital* que possuem:

- “1) Capital social, que mede o grau de organização social, de articulação externa e a capacidade da comunidade de resolver seus problemas e tomar decisões coletivas de forma justa e democrática;
- 2) Capital humano, que mede a qualidade da segurança alimentar, as condições de saúde e da educação;
- 3) Capital físico, que avalia o acesso a infraestruturas de transporte, comunicação, energia, entre outros;

⁶⁹ Conforme documento consultado na própria empresa *Política de Uso Sustentável da Biodiversidade e do Conhecimento Tradicional Associado*, pg.08. Sobre este aspecto caberia refletir sobre noções de distribuição de renda frente às ideologias neoliberais circulantes acerca da capacidade produtiva como meio principal de gerar renda. Ferguson (2015) pontua que a produção ainda é o paradigma dominante no pensamento social e sugere que novas pesquisas acerca de meios distributivos poderiam pautar as reflexões da atual antropologia econômica.

- 4) Capital natural, relacionado à vitalidade dos ecossistemas e à qualidade ambiental do manejo dos recursos naturais;
- 5) Capital econômico, que mede o nível de renda, a diversificação da produção e o grau de dependência em relação aos seus parceiros, entre eles a Natura.” (Documento *Política de Uso Sustentável da Biodiversidade e do Conhecimento Tradicional Associado*, pg.23)

Todas essas iniciativas dizem respeito, sobretudo, ao modo como a empresa operacionaliza institucionalmente o relacionamento com as comunidades fornecedoras e a maneira como as compreende. Tais diretrizes, expressas em sua *Política*, puderam ser elaboradas a partir do conhecimento teórico desses profissionais combinado às experiências concretas vivenciadas pela equipe GRC junto das populações extrativistas com as quais mantêm acordos comerciais.

Ecosistema de relações

Dentre várias complexas atribuições, a equipe GRC Natura deve se interar e contribuir para o bom funcionamento das cadeias de abastecimento e produção da Natura. Sérgio Talocchi atuou como líder da equipe GRC Natura durante aproximadamente 10 anos. Em palestra realizada para a disciplina de agronegócios da Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM), a fim de compartilhar com os alunos os aprendizados obtidos em sua atuação profissional na Natura, compartilhou alguns aspectos específicos de sua atividade na gestão das cadeias produtivas da empresa, enfatizando que:

“a Natura não se vê isolada na sociedade, ela quer fazer a sua parte e ser parte da sociedade propriamente dita, ela tem essa metodologia. Não são só os *interesses* dela que valem, a empresa tem suas metas de negócios, seus objetivos, suas metas econômicas e tudo mais, e *cada público da sociedade tem seus interesses também*: gostaria que a Natura trabalhasse com educação, acho que o papel dela é incentivar nas políticas públicas, etc. Então a gente faz um cruzamento *dos interesse das empresa com os interesses da sociedade*, pra que a gente possa estar inserido nisso que chamamos de *ecossistema de relações*.” (Ênfases minhas. Sérgio Talocchi, notas do caderno de campo em palestra realizada na ESPM - Porto Alegre, 04 de Setembro de 2011)

Um *ecossistema de relações* não é uma noção a ser tomada de maneira vulgar. Ela envolve todo um conjunto de crenças e valores amplamente disseminados na empresa e do qual depende completamente o fluxo de atividades desempenhadas por seus profissionais. Essa noção também possibilita compreender mais claramente de que maneira a Natura opera na gestão de suas cadeias produtivas, isto é, quais métodos de trabalho e modos de relacionamento são colocados em prática naquilo que ela denomina como *gerenciamento de cadeias*.

Na formulação de Sérgio Talocchi, a empresa é tomada como parte da sociedade ou do mundo no qual se insere, sendo este mundo regido por interesses diversos a depender de cada público [ou indivíduo] participante. Os interesses da empresa e os interesses da sociedade são considerados como, por vezes, divergentes, seria preciso haver um cruzamento destes para que o *ecossistema de relações* funcionasse adequadamente. Isso significa, sobretudo, que os interesses da empresa – os quais tomam a forma de metas de negócios, objetivos financeiros e contabilidades econômicas voltadas à obtenção de lucros – não devem se sobrepor aos interesses da sociedade, os quais indicam um tipo de bem estar comum compartilhado, expresso na idéia de que a sociedade quer educação, políticas públicas, etc. Contudo, a Natura incorpora a idéia de que os interesses puramente econômicos não são mais capazes de sustentar o modo de vida contemporâneo, tampouco a manutenção e a vida das próprias empresas:

“Hoje não é só a comercialização dos cosméticos por si só que interessa, tem outros valores nessa rede de relações sustentáveis, que inclui as consultoras e as comunidades. A gente quer incentivar a formação de redes que não dependam da Natura para acontecer. O que pode acontecer entre uma comunidade e uma ONG não necessita de uma pessoa de Cajamar [da Natura] lá. A gente incentiva, mas não vamos controlar.” (Sérgio Talocchi, trecho de palestra realizada na ESPM – Porto Alegre, 04 de Setembro de 2011).

Tal incentivo – a formação de novas redes econômicas – possui como pano de fundo a noção recorrentemente usada em âmbito corporativo de *empreendedorismo*, isto é, a reunião de habilidades técnicas com fins produtivos.⁷⁰ Essa formulação postula a idéia mais ampla de que as pessoas precisam fortalecer seus interesses próprios, buscando mecanismos de viabilizá-los,

⁷⁰ O conceito de empreendedorismo foi popularizado pelo economista Joseph Schumpeter em meados dos anos 40. Segundo este autor, o empreendedor é alguém versátil, que possui as habilidades técnicas para saber produzir, e que consegue reunir recursos financeiros, organizar as operações internas e realizar as vendas de sua empresa (Castor e Zugman, 2009:89-91).

atuando, portanto, como indivíduos ou organismos independentes e auto-interessados⁷¹. Acredita-se que cada elo da cadeia deva buscar mecanismos para atender seus interesses e fortalecer seus ganhos durante o processo produtivo. Para a Natura, essa idéia se expressa no incentivo que promove às consultoras independentes da empresa e às comunidades fornecedoras, incentivando que estas passem a ser agentes ou protagonistas das mudanças que almejam em suas vidas. Nesta mesma fórmula, os funcionários da empresa também são encarregados de cumprir metas individuais e coletivas, definidas em reuniões formadas por um comitê de gestores:

“Nesse comitê participa o C.E.O. [*Chief Executive Officer*] da empresa, alguns vice-presidentes e de quando em quando, alguns dos fundadores. Então são decisões de altíssimo nível e quando elas são tomadas todos precisam se envolver naquela direção. É daqui que vem as questões de metas de redução de emissão de carbono, ICMbio, etc. Estas vão parar nas metas individuais de cada pessoa que trabalha na Natura. Se a empresa não consegue atingir suas metas, as pessoas recebem uma menor participação no lucro.” (Sérgio Talocchi, trecho de palestra realizada na ESPM – Porto Alegre, 04 de Setembro de 2011).

A Natura reparte os benefícios que recebe também com seus funcionários por meio do comprometimento individual às metas formuladas pelo comitê de gestores da empresa, esses benefícios são geralmente pensados em forma de *lucros*. A racionalidade econômica voltada para a maximização funciona como uma espécie de modelo de pensamento e de ação aplicável, cuja prática orienta todas as relações mantidas pela empresa – com funcionários, comunidades fornecedoras, consultoras, revendedoras, consumidores, etc. Esta racionalidade econômica aparece como o motor daquilo que a Natura chama de *ecossistema de relações*.

A despeito de todos os esforços em jogo para que o relacionamento entre empresas e populações amazônicas possa incorporar lógicas alheias de negociação, a racionalidade econômica voltada para a obtenção de lucros dificilmente poderá ausentar-se:

⁷¹ A noção de auto-interesse é, em larga medida, um postulado fundamental do pensamento econômico dominante. Adam Smith (1759) em seu tratado de filosofia moral e social sustenta a idéia de que os indivíduos são dominados por suas paixões e instintos de preservação, onde o auto-interesse aparece como central. A partir deste postulado surge na economia a noção de homem como um ser maximizador, ou seja, uma criatura maquinal capaz de calcular suas ações a fim de obter o máximo de prazer a mínimo custo.

“Então a gente tem uma missão de tentar garantir esse modelo de negócios, garantir o sucesso desse modelo de negócios que é diferenciado e que envolve o diálogo frente a frente com pessoas de comunidades por meio de cinco grande eixos, sendo eles: 1) A qualidade da relação; 2) Contribuir para o desenvolvimento sustentável da região desses locais; 3) Cadeias com fornecimento robusto, de grandes volumes; 4) Agregar valor para os negócios, ou seja, a Natura precisa estar contando uma história pra sua marca e 5) Inovando em metodologias. Todos esses pontos tem que ser observados, senão nada disso serve. Nenhum deles pode não existir, senão a coisa não adianta para nós” (Sérgio Talocchi, trecho de palestra realizada na ESPM - Porto Alegre, 04 de Setembro de 2011).

Todas as possibilidades que se apresentam ao mundo empresarial, contudo, não poderão distanciar-se da lógica produtivista e maximizadora. O mundo no qual as empresas se inserem é pensado a partir de uma ordem natural ao seu modo de existência e, portanto, invisível ao olhos daqueles que dele participam. O *ecossistema de relações*, tal como uma noção própria ao modelo Natura é, sobretudo, um sistema que opera via e dissemina a razão econômica do lucro, um sistema onde a *livre circulação*, o *livre mercado*, as *livres escolhas*, o *auto-interesse*, etc. não poderão ausentar-se jamais.

É através dessas lentes, portanto, que os profissionais que atuam na empresa, por mais variadas que sejam suas áreas de formação e seus conhecimentos, operacionalizam suas atividades, uma vez que estas ocorrem dentro de um modelo circunscrito de negócios, ou se preferirmos, de mundo:

“São 25 comunidades com as quais a Natura está em relação. Um número total de 200 a 300 famílias envolvidas diretamente, 16 empresas que estão no meio dessas relações e 21 espécies vegetais. Cada uma destas famílias recebe, mais ou menos, R\$1.400 reais por ano, derivado de sua relação com a Natura. Isso pode parecer pouco, mas a renda média anual dessas famílias é em torno disso, então, [a relação com a Natura] praticamente dobra a renda média anual das famílias envolvidas. As *atividades que são desenvolvidas nessas cadeias* nunca são vistas como a única atividade de ganho econômico ou o único emprego dessas pessoas. Muitas vezes porque eles trabalham na safra em períodos curtos do ano, que dura 3 ou 4 meses, *o resto do ano eles produzem outras coisas*, assim como *eles tem outros produtos e outros mercados*.” (Ênfases minhas. Sérgio Talocchi, trecho de palestra realizada na ESPM - Porto Alegre, 04 de Setembro de 2011).

O modo como Sérgio Talocchi descreve a relação da Natura com as comunidades e as lentes a partir das quais enxerga a existência desses grupos, coloca em relevo o lugar de onde as observa. As atividades dos grupos extrativistas são pensadas como atividades desenvolvidas dentro de uma *Cadeia*. Entretanto, comercializar com a Natura não é a única atividade econômica destas populações, as quais *produzem* outras coisas a serem vendidas em outros *mercados* nas palavras do gerente, estendendo a tudo e a todos os objetivos últimos das relações e da vida: fazer bons negócios. Logo, nessa formulação, o mundo habitado pelas comunidades extrativistas não poderia ser outro senão o mesmo habitado pela Natura, um mundo de atividades produtivas, de circulação de produtos e mercadorias e regido, principalmente, pelas leis do mercado⁷².

Não é o objetivo dessa descrição simplificar o ponto de vista ou o método de trabalho por meio do qual a Natura adere e dissemina o que chama de *ecossistema de relações*. Ao contrário, há de se evidenciar o fato de que os profissionais que lá atuam encontram-se numa posição de mediação, a qual é freqüentemente interpelada por outros saberes. A tarefa de promover o intercâmbio destas diferentes racionalidades é caracterizada por um trajeto sinuoso:

“A principal complexidade que eu vejo é a complexidade social de levar uma cadeia onde o mercado não existe ou existe de maneira completamente diferente e também a construção das relações para que essa cadeia funcione, essa é a maior complexidade e é isso que ainda não está pronto. Tem lugares que você compra por telefone e sabe que está tudo certo. Mas são casos muito isolados. Tem lugares que nem preencher a planilha de custos eles conseguem, essa discussão que é o feijão com a arroz em muitos lugares demora 1 ou 2 anos pra acontecer. As pessoas não conseguem oferecer o básico na relação comercial, por exemplo, nota fiscal com CNPJ. Isso é construído com gente que está o tempo todo te questionando, resistindo ao processo, não quer fazer. A gente procura trabalhar com parceiros, com ONGs ou antropólogos que já atuam nestas comunidades e que já as conhecem. O relacionamento empresa-comunidade não tem fórmula pronta, tudo tem que ser desenvolvido.” (Sérgio Talocchi, trecho de palestra realizada na ESPM – Porto Alegre, 04 de Setembro de 2011).

Aquilo que muitas vezes aparece como básico, elementar, *o feijão com arroz* de alguns, para outros pode ser alheio, estranho ou desconhecido. Assim, o esforço empreendido pelos profissionais da Natura para que as populações locais possam participar de maneira adequada

⁷² A noção de mercado e suas leis serão objeto de descrição e análise no quarto capítulo.

de suas cadeias produtivas é tão largo quanto o esforço destas mesmas populações por atender às demandas da empresa e por manter os laços e vínculos estabelecidos.

Os esforços da Natura em disseminar suas práticas de conhecimento e negociação, as quais avalia como inovadoras e positivas por meio de seu modelo de negócios e de seu *ecossistema de relações*, não está presente apenas nas comunidades que atuam como fornecedoras de matéria-prima, mas, encontra-se espalhada em todos os elos que compõe sua cadeia. São abundantes os trabalhos e pesquisas acadêmicas, nas áreas de administração e marketing, que buscaram refletir sobre os métodos de trabalho da Natura e sobre os modos de operacionalização de suas cadeias produtivas⁷³. Esses estudos buscam aglutinar exemplos positivos e pensados enquanto *casos de sucesso* que têm por objetivo organizar práticas empresariais que possam servir como exemplo ou inspiração para a atuação de outras empresas.

Uma destas pesquisas toma a Natura como o *estudo de caso* principal para refletir sobre os processos de produção e consumo sustentáveis. Uma das características principais levantadas pela autora e que, segundo ela, garante o sucesso comercial e a lucratividade da empresa é, justamente, o fato dela:

“(...) influenciar as empresas fornecedoras, ao propor parcerias, indicar comportamentos e promover, assumindo o papel de líder e articuladora, as idéias e práticas da sustentabilidade. Em relação aos consumidores, as evidências sugerem que a empresa também dissemina entre seus clientes valores sociais e ambientalmente mais adequados. Em relação ao desempenho superior da empresa, neste contexto, é sugerido que dois aspectos contribuem para esta performance: a dimensão ética da cultura organizacional e a ênfase dada pela empresa nos relacionamentos com os diferentes *stakeholders*. Desta forma, a Natura consegue obter, respectivamente, uma maior motivação e envolvimento dos colaboradores, em ações socioambientais, e a geração de conhecimento e inovação nas redes estabelecidas. Estas, por sua vez, legitimam a empresa e seus objetivos, em busca do desenvolvimento sustentável.” (Dinato, 2006).

A empresa busca disseminar, por entre todos os elos de sua cadeia de distribuição e produção, os valores que orientam suas estratégias empresariais, as quais envolvem fornecedores, funcionários, revendedoras e consumidores. Por essa razão, a empresa também

⁷³ Para mencionar apenas alguns, Figueiredo, (2005); Costa e França (2001); Rezende (1997); Novais (2005); Dinato (2006).

preocupa-se em aplicar critérios sociais e ambientais na definição de seus diversos parceiros. Além das populações extrativistas, as quais fornecem parte dos insumos necessários à fabricação de cosméticos, a empresa conta com mais de 60 empresas fornecedoras de embalagens de cartão, embalagens plásticas, tampas, frascos de vidro dentre uma infinidade de materiais.

Buscando fazer com que estas empresas compartilhem de seus métodos de trabalho e atuação, a Natura promove reuniões freqüentes e avalia seu desempenho por meio de indicadores por ela definidos – considera, por exemplo, taxas de acidentes de trabalho, emissão de gás carbono, poluição da água e do ar, consumo de energia, etc. A Natura também incentiva trocas constantes das chamadas *boas práticas* entre seus fornecedores. Essa é a maneira por meio da qual ela gerencia sua cadeia produtiva, acompanhando intensamente todos os elos de conexão que a compõe.

“Há outra iniciativa, mais informal, denominada de “Corrente do Bem”. Nesta, a Natura chama os fornecedores e identifica, juntamente com estas empresas, seus pontos fracos e fortes, em relação a diferentes quesitos. A partir desse diagnóstico, então, convida estes fornecedores a se engajarem numa corrente de apadrinhamento. A idéia central é a de que, com base numa relação ética e com critérios claros para a todos, a empresa X transmita seus conhecimentos para a empresa Y, e assim por diante. Os quesitos considerados são: cuidados com o meio ambiente, responsabilidade social corporativa, qualidade de processos e serviços e qualidade de vida no trabalho. Ao longo de um ano, as empresas fazem uma troca intensa de experiências, dando e/ou recebendo informações e recursos, nas áreas em que possuam virtudes ou franquezas. A Natura, portanto, assume sua função de liderança na cadeia produtiva e exerce este poder, no sentido de disseminar seus valores e práticas, em relação aos princípios do desenvolvimento sustentável, entre os fornecedores.” (Aspas da autora. Dinato, 2006:87).

Gerenciar a cadeia produtiva, assim, aparece como uma tarefa de múltiplos desdobramentos para a Natura e possui o objetivo principal de acompanhamento e monitoramento das atividades de outras empresas, populações extrativistas, revendedoras e consumidores. Essa averiguação, contudo, visa acompanhar as *transformações*, bem como suas conseqüências, ocorridas durante o processo produtivo do qual ela se vê como a principal responsável. Na prática, as cadeias são pensadas e nomeadas a partir dos insumos ou matérias-primas principais – no caso da linha EKOS, as espécies extraídas da biodiversidade brasileira – e, a partir de então, analisadas por meio de todos os pontos de contato entre o elo que dá início

àquela cadeia e o elo onde termina. Dessa forma, os gestores das cadeias produtivas podem examiná-las, comparando-as umas às outras.

As cadeias da Natura são pensadas, em geral, como totalidades lineares. A posição da empresa nunca aparece diretamente incorporada à cadeia, mas sempre como uma espécie de mediadora primordial das relações estabelecidas entre todos os elos. A Natura aparece como a *dona da cadeia*, a empresa a cria e precisa mantê-la em funcionamento. As cadeias são consideradas mais ou menos complexas, na perspectiva da Natura, a depender da quantidade de elos que conectam:

“Temos cadeias simples e complexas e todas precisam ser igualmente gerenciadas para que ocorra seu bom funcionamento. Uma cadeia simples pode contar com apenas dois ou três elos. Por exemplo, a cadeia do maracujá. Compramos maracujá em forma de fruta diretamente de empresas produtoras. Desta empresa, o maracujá fruta é enviado a uma outra empresa parceira, quem vai retirar o extrato fino do maracujá e prepará-lo quimicamente para seu uso em produtos cosméticos. Aqui na Natura formulamos o produto e o deixamos pronto para ser envazado e embalado, o próximo elo da cadeia serão as revendedoras, que o entregarão ao consumidor, ponto final da cadeia. Essa é uma cadeia relativamente simples, onde os procedimentos envolvidos são facilmente rastreados. A cadeia da castanha, por exemplo, é muito mais complexa” (Sérgio Talocchi, trecho de palestra realizada na ESPM – Porto Alegre, 04 de Setembro de 2011).

A cadeia da castanha aparece como mais complexa pois envolve um número maior de elos, ou de *relações*, a serem mediadas e controladas pela empresa. A dificuldade de rastreamento é uma característica capaz de tornar uma cadeia complexa. Sérgio Talocchi explica que o óleo proveniente das castanhas compradas da Comunidade São Francisco do Iratapuru, por exemplo, deve ser usado em produtos específicos da linha EKOS, os quais levam em seu rótulo uma explicação sobre a Comunidade e sobre a procedência das castanhas ali contidas. Contudo, a empresa que recebe o óleo de castanha vindo do Iratapuru [na época, a empresa BASF] recebia também óleo de castanha proveniente de outras regiões e comunidades do Brasil. Assim, ele alerta para a dificuldade de garantir que o óleo de castanha vindo do Iratapuru seja realmente aquele usado na produção dos cosméticos que afirmam conter esse óleo. Tal sistema de rastreamento torna-se labiríntico, uma vez que depende da população extrativista fazer a correta identificação do óleo que produz e cabe à empresa BASF tratar e enviar esse óleo de maneira separada e identificada à Natura. No entanto, o que parece estar em

jogo é mais a possibilidade abstrata da efetivação do relacionamento, entre Natura e povos extrativistas, e menos a utilização concreta dos insumos por eles coletados.

Conhecendo alguns pormenores da atuação dos profissionais que compõe a GRC Natura percebemos a variedade de questões, dificuldades e detalhes com os quais precisam lidar. Sua atividade, contudo, poderia ser pensada em termos da manutenção das *transformações* ocorridas nas cadeias produtivas que acompanham e gerenciam. Essas transformações, entretanto, não são apenas materiais. No fluxo de seu trabalho transformam-se conceitos, biodiversidade, empresas e comunidades. Tais alterações, embora diversas, possuem um objetivo em comum: a transformação deve sempre *agregar valor* a cada elo da cadeia, deve-se, portanto, maximizar os ganhos, freqüentemente pensados em forma de *lucros*.

A fim de compreendermos melhor o caráter e as conseqüências destas transformações, caberia descrever episódios que aclaram o trabalho da equipe GRC Natura. Apresento algumas vivências empíricas, cujo objetivo é tornar visível ao leitor a dinâmica de trabalho desses profissionais por meio do acesso à sua perspectiva e à maneira própria como descrevem situações específicas presentes no relacionamento com populações habitantes da floresta. Muito embora estas experiências tenham sido acessadas de maneira fragmentada, em entrevistas, conversas informais e durante a pesquisa sobre as atividades desempenhadas pelos profissionais da GRC, baseio-me, principalmente, em dois relatos produzidos por eles próprios⁷⁴. A descrição que segue é fruto da experiência de Sérgio Talocchi, quem trabalhou, por muitos anos, como líder e gerente de Relacionamento de Comunidades Tradicionais e Priscila Matta, antropóloga e integrante da equipe GRC Natura.

Encadeamento e transformação

Sérgio Talocchi (2013) buscou associar as vivências anteriores adquiridas no trabalho com temas ligados às causas ambientais aos novos desafios colocados pelo modelo recente de

⁷⁴ Ambos relatos foram publicamente apresentados pelos autores em formato de artigo científico, por essa razão serão utilizados na forma de citação bibliográfica: Talocchi, Sérgio. Repartição de Benefícios: a experiência da Natura com comunidades tradicionais e locais de 2004 a 2012. ABS Workshop, Maio de 2013; Matta, Priscila. De quem é esse conhecimento? Reflexões a partir do processo de regularização do acesso ao óleo de buriti entre comunidades locais de um município no Piauí. Trabalho apresentado na 27ª. Reunião Brasileira de Antropologia, Agosto de 2010.

atuação empresarial da Natura. Na prática, desbravou um tipo de relacionamento extremamente novo ao mundo dos negócios, acumulando, ao longo de uma década, lições e aprendizados no trabalho junto de populações extrativistas, indígenas e pequenos agricultores.

Segundo Talocchi a Natura representa um modelo inovador de empresa. Acredita que a nova economia da biodiversidade, viabilizada concretamente pelo modelo de gestão Natura, beneficiará a conservação ambiental no Brasil, gerando menores custos ao Estado e promovendo melhores condições de vida e a manutenção da cultura das comunidades tradicionais e indígenas. Destaca que sua análise teve como ponto de partida as muitas tentativas que experimentou de aplicação dos princípios da Convenção sobre a Diversidade Biológica (CDB), reunindo, assim, resultados que considera concretos para o desenvolvimento de populações locais, explicitando os principais desafios que encontrou neste percurso. Para ele, tanto a CDB, quanto a Medida Provisória, foram fundamentais na orientação dos métodos de trabalho da Natura junto das populações amazônicas:

“Os dois documentos – CDB e MP – estabeleceram alguns princípios, objetivos e regras, que têm guiado nossa atuação e estratégia corporativa de valorizar e incorporar a biodiversidade brasileira como um importante modelo de negócios. Esses princípios são a base para a elaboração de nossas políticas e procedimentos para a execução de projetos de pesquisa, desenvolvimento e inovação.” (Talocchi, Sérgio, 2013:03).

Dentre esses princípios, destaca a) Objetivo de promoção do uso sustentável da biodiversidade; b) A importância das populações locais e tradicionais para a conservação da biodiversidade; c) O princípio do consentimento prévio fundamentado; d) O mecanismo de repartição de benefícios; e) A complementaridade entre o saber científico e o tradicional e, por fim, f) A repartição de benefícios como um instrumento complementar em uma estratégia ampla de relacionamento e promoção do desenvolvimento das partes envolvidas (Talocchi, 2013:3-4).

Cabe observar que a escolha destes princípios, em detrimento de outros, não é completamente arbitrária. Eles encontram-se fundamentados e articulados a outros valores expressos pela Natura, adaptados e incorporados ao seu *novo modelo de negócios*. Por exemplo, o acesso aos conhecimentos tradicionais de povos amazônicos possibilitou à Natura não apenas desenvolver novos produtos e fórmulas para os cosméticos que vende, mas “possibilitou

desenvolver novos conceitos de marca e direcionar a pesquisa e o desenvolvimento de novos produtos. Tudo isso passou a gerar, anualmente, mais de R\$10 milhões em valor para comunidades parceiras. Em 2012, destinamos R\$12 milhões para 36 comunidades, envolvendo 3,5 mil famílias” (Talocchi, 2013:05).

Talocchi argumenta (2013:06), por meio de suas experiências empíricas, que o desenvolvimento das populações locais via o incremento na renda das famílias envolvidas pode ser considerado um fator extremamente positivo. Esta formulação – imaginar desenvolvimento a partir do acesso ao dinheiro e, conseqüentemente, de bens materiais – é bastante disseminada e aceita, muitas vezes, pensada como a melhor maneira de *Repartir Benefícios*, já que os benefícios para a empresa são, em geral, medidos a partir da extensão e do acúmulo de seu capital financeiro. *Repartir*, assim, poderia ser pensado como a divisão daquilo que é mais caro e valioso à empresa: seus lucros.

Antes da repartição de benefícios, entretanto, há muitas outras etapas. Sérgio Talocchi descreve o cuidado em cada uma dessas fases como fundamental para o bom relacionamento entre as partes envolvidas e o sucesso da parceria. Assim, quando a Natura decide acessar um patrimônio genético e/ou um conhecimento tradicional específico ela elabora, antes, um projeto de pesquisa cuja finalidade envolve a comercialização de produtos derivados de espécies nativas da biodiversidade brasileira. Após definir a espécie ou as características principais de determinado grupo de espécies desejadas (qualidades emolientes, hidratantes, perfumes diferenciados, características sensoriais e funcionais diversas) a Natura busca um potencial provedor da amostra necessária à pesquisa científica que será realizada dentro dos laboratórios da empresa.

“Nesta etapa, é fundamental observar alguns aspectos como a adequação dos documentos de propriedade da terra e do proprietário, a verificação científica da ocorrência da espécie alvo, o potencial de obtenção da amostra necessária para a pesquisa e o interesse do provedor em participar do projeto. (...) A Natura prioriza as comunidades rurais ou tradicionais para este processo, mas também já realizou e realiza acesso junto a produtores privados, Unidades de Conservação ambiental e Universidades.” (Talocchi, Sérgio, 2013:08).

O método de trabalho descrito foi desenvolvido a partir de diversas experiências em caso particulares. Antes da sistematização desse modelo, Sérgio Talocchi se deu conta de que havia muitos fatores que deveriam ser evitados no trato com as populações amazônicas. Por

exemplo, ele acredita que a Natura não deveria incentivar a criação de cooperativas e associações onde antes não havia:

“No passado, a Natura estimulou um grupo de produtores a constituir uma cooperativa ou associação. Hoje, temos claro que essa ação não deve ser adotada. Não devemos estimular que esse grupo se formalize. Uma associação tem que ser criada a partir de um desejo de toda a base que está sendo associada – e não para viabilizar um relacionamento [de negócios] com a Natura.” (Entrevista pública, Sérgio Talocchi, 2010)⁷⁵

Aparece, assim, a tomada de consciência da empresa quanto a sua responsabilidade na formação de cooperativas e associações apenas com o intuito de firmar contratos com a Natura. Populações que possuem modos de organização não institucionais, cujas hierarquias se dão a partir de termos internos ao grupo, poderiam ser desestabilizadas com a chegada de um novo modo de organização, ocasionando, assim, conflitos geracionais ou em razão da redistribuição de poderes locais a partir do acesso ao dinheiro. Para Talocchi, com o passar do tempo a Natura tornou-se mais criteriosa e, de certo modo, mais conservadora, ao firmar contratos comerciais com populações amazônicas:

“Hoje somos bem conservadores. Só criamos relacionamentos com associações já formalizadas e com boas referências. Avaliamos uma série de quesitos sociais, ambientais e econômicos e é preciso também haver um alinhamento de valores. A comunidade deve adotar um bom manejo ambiental, tomar decisões de maneira participativa, gerir bem seus negócios e ter boa relação com seu território. De preferência, esses grupos devem estabelecer parceria com outras ONGs ou governo e contar com outros mercados, para não depender tanto da Natura.” (Sérgio Talocchi, Setembro de 2011)⁷⁶

A dependência dos recursos vindos da Natura também poderia se tornar um problema na gestão desses relacionamentos. Por exemplo, em populações que vivem em áreas isoladas e cujo passado remete a contextos onde não havia grande circulação de dinheiro; a entrada de

⁷⁵ A entrevista foi realizada por Yuri Vasconcelos, intitulada *O elo com as comunidades*. Disponível em: [HTTP://naturaekos.com.br/valores-da-marca/o-elo-com-as-comunidades/](http://naturaekos.com.br/valores-da-marca/o-elo-com-as-comunidades/), acessado em 10 de Março de 2014, às 11h58.

⁷⁶ O trecho, extraído das notas de meu caderno de campo, foi mencionado por Sérgio em uma palestra realizada na Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM) no dia 05 de Setembro de 2011 em Porto Alegre, intitulada: *Relações e Interdependência em cadeias Produtivas e de comercialização: condição necessária para a sustentabilidade*, na qual estive presente.

montantes financeiros nunca antes imaginados poderia dar origem a um modo de vida que dificilmente seria mantido com a quebra dos contratos com a empresa. Nesse sentido, a Natura atentou-se para o risco de tornar essas populações dependentes dos recursos providos por ela, evitando prejudicar sua qualidade de vida acaso os contratos fossem interrompidos, ou ainda, temendo que essas populações continuassem ligadas à ela indefinidamente. A empresa percebeu o tamanho da expectativa gerada por esses encontros na possibilidade de concretização dessas parcerias comerciais e precisou lidar, caso a caso, com a frustração ou a decepção dela própria e das populações envolvidas: “Quando nos aproximamos de uma comunidade, geramos expectativas. Temos que trabalhar com essa expectativa, pois muitas vezes o negócio estabelece frutos, mas em outras não acontece da forma como as pessoas imaginavam.” (Entrevista, Sérgio Talocchi, 2010).

Os que compõem a equipe GRC, entretanto, esforçam-se continuamente para lidar com esses contratemplos e persistem na manutenção desses relacionamentos e no ajustamento das expectativas geradas por ambas as partes – comunidades e departamentos diversos dentro da Natura. Esses profissionais realizam um árduo trabalho, fundamental para que a empresa possa viabilizar a estratégia de comprar matérias-primas diretamente de populações amazônicas. O trabalho a que se dedicam poderia ser pensado como o de conectar permitindo ligar diferentes elos da cadeia produtiva. Assim, eles traduzem as demandas e expectativas das populações amazônicas para os termos empresariais, e também transformam os termos e valores empresariais em linguagem acessível às populações amazônicas. Em suas palavras o trabalho é descrito com aquele que estabelece uma ponte:

“Estabelecemos uma ponte entre as diversas áreas da Natura e as comunidades, que são grupos de agricultores familiares organizados em associações e cooperativas ou grupos extrativistas de comunidades tradicionais da Amazônia e de outras regiões do Brasil e até do exterior. Também fazemos uma ligação entre a Natura e as empresas que beneficiam os ativos explorados por ela. Na nossa cadeia de fornecimento, sempre existe uma ou mais empresas que fazem a transformação do ativo provido pela comunidade em uma matéria-prima que será usada na fabricação dos cosméticos. Cuidamos para que esse relacionamento gere benefícios para as comunidades e também para a Natura.” (Sérgio Talocchi, Setembro de 2011).

Os profissionais da GRC, ao gerenciar parte da *cadeia produtiva* da empresa, precisam estar atentos tanto à participação de comunidades, grupos familiares, outras empresas de

beneficiamento (as que transformam as matérias-primas extraídas), quanto aos departamentos internos da Natura. Demasiadamente complexa, a tarefa de estabelecer uma ponte entre universos de pensamento e ação que aparecem como distintos, entre modos de vida que apresentam-se como tão diferentes, é permeada pela investida constante de satisfação de todas as partes envolvidas.

Os profissionais responsáveis por esta tarefa, não apenas aqueles que trabalham formalmente na GRC Natura mas também os consultores externos e prestadores de serviços especializados, prezam pela valorização das populações amazônicas, pelo aumento das oportunidades à elas oferecidas e pela manutenção de sua qualidade de vida, buscando fazer com que estas também se beneficiem da parceria com a Natura:

“Eu não daria consultoria para nenhuma outra empresa que não fosse a Natura. Sinto que minha formação em antropologia pode ajudar as populações amazônicas a terem outras possibilidades de trabalho e renda. É muito fácil se manter na academia pensando e escrevendo sobre essas populações, mas, na prática, viabilizar a elas outras oportunidades de desenvolvimento e trabalho é muito mais complexo.” (Entrevista, Janeiro de 2013. O(a) antropólogo(a) preferiu não se identificar, prestou serviços de consultoria para a Natura em 2011)

A rotina de trabalho e o esforço empreendido pelos profissionais da GRC são expressivos. Eles dividem seu tempo entre as atividades de campo e as atividades no escritório, trazendo as demandas do campo para a empresa e levando as diretrizes da empresa para o campo. Cientes da necessidade em conhecer de maneira aprofundada as demandas locais, eles investem em pesquisas junto das populações com as quais trabalham, geralmente lideradas e aplicadas por antropólogos, a fim de levantar as demandas e eventuais críticas das populações em relação à parceria que possuem com a Natura.

Em Novembro de 2011, por exemplo, acompanhei parte desses esforços. Colegas antropólogos e cientistas sociais⁷⁷ foram contratados por um renomado instituto de pesquisa de mercado da cidade de São Paulo para viabilizar uma investigação junto das principais comunidades tradicionais fornecedoras da Natura. A equipe GRC liderou a seleção desses antropólogos e de outra antropóloga mais experiente, contratada especialmente para dar um curso de *padronização de procedimentos* aos antropólogos que aplicariam os questionários nas

⁷⁷ Estes colegas preferiram não serem identificados no texto.

diferentes comunidades com as quais a Natura possui contratos. A equipe GRC acreditou que uma equipe formada por antropólogos e cientistas sociais não envolvidos no contato freqüente com estas populações pudesse ter acesso à perspectivas e pontos de vista diferentes daqueles já conhecidos. Por exemplo, muitas destas populações poderiam esconder suas reais demandas ou descontentamentos por receio de que isso acarretasse no fim do relacionamento com a empresa. Assim, a iniciativa de contratar antropólogos autônomos e que não estivessem intimamente envolvidos nesses relacionamentos poderia dar acesso à realidades pouco visíveis à Natura. Os resultados obtidos na pesquisa também deveriam orientar os indicadores que avaliariam estes relacionamentos, isto é, a pesquisa também se constituiria como uma forma de medição sistemática da qualidade dos relacionamentos mantidos pela empresa, para que ela possa, então, compará-los.

Essa iniciativa - a criação de um IQR, Índice de Qualidade de Relacionamento - compõe e alinha-se ao modelo de gestão empresarial da Natura. Não raro, aparece como necessário às empresas a criação de índices e métodos de mensuração que avaliem como positivas suas práticas, ou então, que forneçam elementos específicos para que elas possam aperfeiçoá-las. Para conseguir comparar as diferentes comunidades com as quais a Natura trabalha e para levantar pontos a serem corrigidos ou melhorados, excluídos ou replicados, a empresa precisaria equalizar os dados dessa relação, a fim de criar índices verificáveis e mensuráveis. Isso ocorre devido à grande dificuldade dos aparatos empresariais (os quais compartilham de modelos institucionais ou estatais) de lidarem com subjetividades. Em todos os seus procedimentos e mecanismos de operação existe a necessidade de estabelecer modelos de padronização. Isso ocorre para viabilizar a atividade empresarial, onde aparece como necessário controlar as variáveis do modelo de relacionamento, seja com consumidores, fornecedores, acionistas, parceiros, revendedoras, consultoras, ou comunidades. Essa equalização é o que permite à ação empresarial levantar pontos concretos e problemas específicos para que possa contorná-los e solucioná-los.

Assim, a criação de um IQR - Índice de Qualidade do Relacionamento - aparecia como importante para avaliar os relacionamentos entre empresa e populações amazônicas:

“[O IQR] é um instrumento de avaliação cujo objetivo é responder a seguinte pergunta: “Como está o relacionamento com a comunidade?”. A partir dessa pergunta e de muitas conversas com a comunidade, criamos uma ferramenta que avalia vários atributos importantes no relacionamento, como *transparência*, *comprometimento* e *lealdade*. A partir

daí, criamos uma metodologia de pesquisa para termos uma avaliação anual do trabalho com a comunidade. É um instrumento que ajuda a melhorar o relacionamento.” (Ênfases minhas, Sérgio Talocchi, entrevista, 2010)

Realizar pesquisas freqüentes com os moradores das comunidades fornecedoras auxiliava, portanto, no levantamento dessas informações. Como se trata de um esforço amplo de investigação, realizado em diferentes comunidades em todo o Brasil, os profissionais da GRC da Natura não poderiam empreendê-lo eles mesmos, contando, assim, com a contratação de empresas de pesquisa de mercado e com os serviços de antropólogos e cientistas sociais. Na mencionada pesquisa, realizada em 2011, foram formuladas perguntas sobre a relação dos moradores de diferentes comunidades amazônicas com a Natura por meios de questionários padronizados, os quais buscavam identificar:

“- Há quanto tempo o Sr.(a) conhece a Natura?

- Em geral sua renda para o dia a dia vem mais da Natura ou de outras atividades?

- Queria que o Sr.(a) pensasse no seu relacionamento geral com a Natura, ele é ótimo, muito bom, bom, regular ou ruim?

- Se outra comunidade pedisse sua opinião sobre trabalhar com a Natura o Sr.(a) recomendaria?

- Pensando na comunicação que a Natura estabelece com vocês (representantes, reuniões, recados, material), que nota, de 0 a 10, você daria?

- O que o Sr.(a) acha dos preços que a Natura adota e negocia? Como funciona essa negociação?

- Sobre os aspectos que conversamos anteriormente, o Sr.(a) acha que a Natura cumpre as promessas que faz?; Tem clareza nas mensagens que transmite?; Respeita a Comunidade?; É transparente na sua relação comercial?; Procura ouvir as necessidades da comunidade?”

(Reprodução parcial de Documento: Questionário com Comunidades Tradicionais, 2011).

Estas são algumas das perguntas que compõe este documento, o qual buscava criar um índice de qualidade a partir das respostas oferecidas. Não é apenas esse índice, entretanto, o responsável por orientar o trabalho da equipe GRC e permitir o monitoramento dos relacionamentos com as comunidades fornecedoras. Outras ferramentas são freqüentemente

testadas e implementadas, numa busca incessante pela melhoria na qualidade do trabalho e dos relacionamentos com as populações amazônicas, mas, sobretudo, numa aplicação sistemática de sua racionalidade econômica voltada para a maximização de lucros por meio das relações:

“Colocamos em funcionamento este ano o BioQLICAR, nosso principal instrumento de gestão. O programa é dividido em dois: o Bio vai avaliar a sustentabilidade das comunidades e ver como elas trabalham as relações humanas, como lidam com as questões ambientais e como está a estrutura da cooperativa ou da associação; o QLICAR [Qualidade, Logística, Inovação, Custo, Contrato, Atendimento e Rastreabilidade] trabalha o fornecimento, avalia se as comunidades estão entregando os ativos no prazo e com qualidade, como está a logística dessa entrega, em que estágio encontram-se os processos de gestão.” (Sérgio Talocchi, entrevista, 2010)

Para a Natura, é de extrema importância trabalhar a fim de equilibrar aquilo que denomina *Triple Bottom Line*, isso é, um tripé formado por aspectos sociais, ambientais e econômicos⁷⁸. Sérgio Talocchi explica que o cuidado principal é o de não deixar esse tripé manco em nenhum de seus lados, por essa razão, sustenta que nenhuma empresa deveria deixar o aspecto econômico falar mais alto, esmagando os aspectos sociais e ambientais. Para ele, desenvolver aspectos econômicos é tão importante quanto respeitar a sociedade onde a empresa atua, formada por seus consumidores e fornecedores e o ambiente de onde retira seus recursos – garantindo a sustentabilidade ambiental. Ele reconhece que a preocupação com a manutenção equilibrada do tripé muitas vezes custa mais caro e dá mais trabalho do que as gestões corporativas comuns e é por essa razão que a Natura tem equipes inteiras dedicadas a isso, como é o caso da GRC.

Em 2011, a GRC era formada por 10 profissionais vindos de distintas áreas do conhecimento, constituindo uma equipe multidisciplinar que poderia contar com a colaboração mútua de todos os seus membros em diversos projetos. Havia cinco coordenadores de campo, encarregados de viajar para as comunidades e manter pessoalmente o relacionamento com as cooperativas e associações, uma pessoa responsável pelos contratos de repartição de benefícios, dois estagiários e um *trainee*, responsáveis por auxiliar os demais e pela

⁷⁸ Este termo ressurgirá nos capítulos seguintes e está melhor explicado na nota 144.

comunicação do grupo, além do gerente, o próprio Sérgio Talocchi, responsável pela gestão de toda a equipe.

Os contratos de repartição de benefícios apareciam como importantes e complexos à Natura, havia um profissional especializado para lidar com tais questões. Os CURBs – Contrato de Uso e Repartição de Benefícios – foram implementados na Natura no ano de 2004, muito embora ela já tivesse adquirido insumos de populações extrativistas antes disso. Em 2013 a Natura tinha um total de 67 contratos de uso e repartição de benefícios em vigor com as comunidades, sendo que poderia haver mais de um contrato vigente numa mesma comunidade fornecedora. Isso acontecia pois a Natura comprava diferentes plantas ou espécies de uma mesma comunidade e para cada matéria-prima comprada um contrato distinto de repartição de benefícios ou de pagamentos por acesso aos conhecimentos tradicionais daquela população era firmado. Ademais, cada matéria-prima comprada dava origem a uma cadeia distinta, tornando a separação dos contratos, a partir da organização dos produtos em cadeias, fundamental aos métodos de organização empresarial. Especialmente porque era necessário mensurar cada cadeia em termos de sucesso e lucratividade, comparando-as. Comparavam as cadeias e não necessariamente as comunidades.

Aos olhos das comunidades fornecedoras, entretanto, essa divisão nem sempre tinha sentido. Lhes parecia estranho que fosse necessário dois ou três contratos com a empresa, já que os insumos fornecidos eram extraídos ou preparados pelas mesmas pessoas, assim como os benefícios eram vistos e recebidos de maneira integrada, entendidos como recursos provenientes da relação com a Natura, e não provenientes de contratos independentes.

A comunidade São Francisco do Rio Iratapuru, por exemplo, fornece óleo de castanha, breu-branco⁷⁹ e já forneceu óleo de copaíba à empresa. Sendo a primeira comunidade com quem a Natura viabilizou um contrato de repartição de benefícios. A efetivação deste contrato, no entanto, desenrolou-se ao longo de quase um ano de reuniões na comunidade e na empresa, envolvendo advogados, ministério público federal, membros da secretaria do meio ambiente do

⁷⁹ O acesso e a repartição de benefícios relacionada ao fornecimento de Breu Branco (*Protium heptaphyllum*) à Natura, pela Comunidade São Francisco do rio Iratapuru, é complexo e possui múltiplos desdobramentos, os quais aconteceram paralelamente e de modo distinto ao fornecimento de óleo de castanha. Esse tema será detalhado e alvo de reflexão no próximo capítulo da tese, o qual tratará particularmente do encontro e dos acordos comerciais entre empresa Natura e Comunidade do Iratapuru.

Amapá, funcionários da GRC Natura e castanheiros da comunidade do Iratapuru. Na época, a principal dificuldade residia na pouca experiência dos envolvidos em viabilizar essa repartição, além da falta de precisão nos termos expressos na Medida Provisória que buscava regularizar os acordos comerciais entre empresas e povos locais ou indígenas. Logo, a Natura, com o apoio de sua consultoria jurídica, formulou regras internas de conduta, com base na legislação brasileira vigente, para repartir benefícios com as populações:

“Caso a Natura pesquise uma matéria-prima e descubra que ela pode ser utilizada como um produto, a empresa repassa um valor aos responsáveis pela área em que se encontra a espécie pesquisada. Quando se trata de comunidades tradicionais, unidades de conservação, agricultores familiares, universidades públicas, ONGs, OSCIPs ou coleções públicas, esse valor corresponde a um percentual, estabelecido previamente, do lucro líquido das vendas dos produtos que contenham o ingrediente em questão por um período de três anos, a partir do lançamento do primeiro produto que utilizar a matéria-prima. (...) Ao final da etapa de pesquisa, a Natura paga um valor fixo à comunidade pelo fato de seus conhecimentos terem enriquecido o acervo intelectual da empresa. Se o conhecimento for utilizado, de alguma forma, em um produto lançado e comercializado pela empresa, seja como inspiração para uma nova linha, ou na inovação de uma técnica de processamento, por exemplo, paga-se mais um valor fixo por isso.” (Documento elaborado em 2011 pela Natura pg.02, Intitulado: Repartição de Benefícios: Biodiversidade e conhecimento têm valor)⁸⁰

O valor da repartição de benefícios pode variar enormemente em decorrência do tipo de material acessado e das previsões para sua venda no mercado. O percentual a ser repassado para a comunidade, ou os serviços a serem contratados pela Natura como forma de prover benefícios às comunidades fornecedoras também podem variar muito em razão do tamanho da comunidade, seus modos de organização social, as demandas que fazem, os acordos que privilegiam, etc. Sérgio Talocchi avalia o envolvimento do governo ou de representantes do estado nestas negociações como desnecessário e prejudicial, sustentando que a negociação deve acontecer apenas entre empresa e comunidade:

“Também é importante que a negociação do justo e equitativo na repartição de benefícios, seja sobre modalidades ou percentuais ou

⁸⁰ Documento intitulado *Repartição de Benefícios: biodiversidade e conhecimento têm valor*, disponível em [HTTP://naturaekos.com.br/rede-ekos/reparticao-de-beneficios-biodiversidade-e-conhecimento-tem-valor/](http://naturaekos.com.br/rede-ekos/reparticao-de-beneficios-biodiversidade-e-conhecimento-tem-valor/) acessado em 20 de Maio de 2013, às 16h12.

valores fixos, ocorra de forma livre entre as partes, sem percentuais ou valores prefixados pelo Governo. Por fim, não é interessante adotar modelos de repartição de benefícios nos quais os valores venham a ser transferidos a fundos públicos.” (Talocchi, 2013:13)

De seu ponto de vista, as intervenções governamentais ou estatais costumam não auxiliar nas negociações entre as partes, que deve acontecer de *forma livre*, sem que haja valores prefixados ou estabelecidos, já que os acordos ocorrem em situações extremamente diversas. Nesta formulação seria preciso imaginar que para uma negociação simétrica ambas as partes compartilhariam das mesmas noções de liberdade, justiça e humanidade. Sem mencionar os entendimentos técnicos e legais envolvidos nos acordos, as quais também deveriam ser compartilhados.

As experiências particulares da antropóloga Priscila Matta, quem integrava a equipe GRC Natura durante os anos de realização da pesquisa, também auxiliam na ampliação do horizonte de compreensão acerca dos impasses presentes nestas negociações. Para Matta (2010:01) os métodos que visam à regularização do acesso aos conhecimentos de populações locais ou indígenas são capazes de conectar questões locais e globais, tais como direito cultural, propriedade intelectual, continuidade e transformação de conhecimentos tradicionais e aplicação de benefícios resultante de acordos com empresas privadas. Para ela, esse movimento evidencia uma alteração paulatina no modelo de relacionamento entre sociedade ocidental e populações indígenas, rurais e extrativistas.

Com intenção de colaborar para essa discussão, Matta (2010) descreve parte de sua atuação profissional na empresa Natura. A antropóloga sugere que as equações tornaram-se mais complexas quando ocorreu a passagem do cenário do reconhecimento e da valorização dos direitos culturais e de acesso à biodiversidade brasileira por populações locais, para o uso e apropriação por empresas privadas e outras instituições. Para Matta, as dificuldades centram-se, sobretudo, na a) definição dos conhecimentos tradicionais enquadrados nas legislações, muitas vezes incompatível aos entendimentos entre as partes; b) dificuldade de identificação do universo de detentores do conhecimento para obtenção do consentimento e uso dos benefícios e, c) falta de indicação dos parâmetros para a negociação do benefício (2010:05).

Os pontos elencados por Matta (2010:05) dizem respeito, sobretudo, às dificuldades enfrentadas na aplicação da legislação vigente no trato com as populações com as quais negocia

em nome da Natura. Ela sustenta que os conhecimentos específicos destas populações, justamente por serem parte de regimes de conhecimentos outros, podem não fazer sentido imediato quando transportados para contextos e situações diversas. Deste modo, necessitam de uma reelaboração por parte das empresas ou instituições visando atender a necessidades específicas, sendo que estes conhecimentos “(...) podem colaborar, por meio de insights, com a criação de conceitos técnicos e/ou mercadológicos” (Matta, 2010:06) e não aplicados de maneira direta.

Matta (2010:06) levanta aspectos críticos em relação a um sistema jurídico legalista, o qual freqüentemente aciona mecanismos de propriedade que partem da perspectiva ocidental para criar modelos de promoção de direitos à populações locais, indígenas ou extrativistas. Esses modelos não são capazes de considerar diferentes regimes de conhecimento, os quais podem levar a diferentes modos de conceber a propriedade. Com efeito, este tem sido um tema controverso em debates antropológicos recentes.⁸¹

Sua análise traz à baila atuais discussões antropológicas, relacionado-as aos problemas empíricos enfrentados por ela em sua atuação profissional. Considera que a aplicação de políticas de patrimonialização e aquelas relativas ao acesso aos conhecimentos tradicionais pode acarretar na objetivação dos conhecimentos de populações indígenas e locais. Defende que deve haver uma superação da dicotomia que atribui às políticas voltadas ao patrimônio cultural um valor social positivo e àquela relacionada ao uso empresarial apenas um sentido utilitarista e mercantil (Matta, 2010). Superar dicotomias, bem sabemos, tem sido uma tarefa a que se dedicam muitos antropólogos.

Sua experiência como antropóloga representante da Natura, na região de Palmeira do Piauí – área onde há grande densidade de buritizais e intensa produção de óleo de buriti –, colocou-a numa posição privilegiada, onde pôde observar e participar ativamente das transformações ocorridas a partir da criação de uma nova cadeia produtiva para a Natura, transitando entre as reivindicações dos moradores de Palmeira do Piauí e os diversos departamentos e interesses da empresa. Neste caso, o relacionamento da Natura com essa

⁸¹ Para tanto ver: Brown (2003) e Brown et al (1998). No contexto desta discussão, as experiências de Priscila Matta aparecem como de extremo interesse à descrição que empreendo neste capítulo, justamente pelo fato dela transitar entre os modos de saber antropológicos e os interesses da empresa de cosméticos que representa. A oscilação e o trânsito do antropólogo, por entre modelos culturais distintos, que tão bem caracteriza nossa atividade, aparece de maneira singular.

população envolveu o acesso ao óleo de buriti com fins de bioprospecção e uso em cosméticos diversos. O caso descrito por Matta, aqui comentado como forma de exemplificar as questões que norteiam estes acordos do ponto de vista empresarial, é interessante à medida que possibilita ver os pormenores do trabalho dos profissionais da Natura e a maneira como estes mobilizam seus conhecimentos – empíricos e teóricos – a fim de encontrar soluções que buscam compatibilizar o interesse empresarial e as demandas das populações locais.

A Natura acessou o óleo de buriti pela primeira vez no ano 2000 por meio de outras empresas fornecedoras ou parceiras, sem que houvesse a participação direta de um funcionário da Natura durante o processo de recolhimento de amostras para realização de testes em laboratório.⁸² Deste modo, não foram identificados de maneira rigorosa os produtores ou moradores que ofereceram estas primeiras amostras a serem testadas. Além disso, esses moradores não se encontravam organizados em entidades representativas, formais ou informais, e tampouco conheciam a legislação vigente relativa ao tema, portanto, não havia uma entidade local que pudesse representar os moradores ou produtores e auxiliar no processo de negociação com a empresa. A regularização do acesso, assim, aconteceu apenas entre os anos de 2006 e 2009, quando Priscila Matta, no ano de 2007, passou a fazer parte da equipe GRC e a coordenar este caso particular (Matta, 2010:09).

Um grupo de produtores de buriti criou uma associação com a finalidade de regularizar o acesso junto à Natura, contudo, nem todos os produtores, incluindo os dois maiores da região, participavam do processo. Assim, a Natura achou mais prudente organizar dois cadastros de produtores de óleo de buriti com objetivo de identificar e beneficiar todos os produtores do município. A empresa convocou, então, diferentes reuniões visando abarcar a maior quantidade possível de produtores com o objetivo de apresentar à população sua intenção no cumprimento da legislação e discutir, em conjunto, uma proposta para realizar a repartição dos benefícios devidos. Durante essas reuniões, parte dos moradores disseram que preferiam o benefício em dinheiro. Como representante da Natura, entretanto, a antropóloga não vislumbrava um caminho jurídico possível para assinar a anuência e firmar o contrato de repartição de benefícios nesses termos (Matta, 2010:10).

⁸² Um caso semelhante ocorreu na comunidade de castanheiros São Francisco do Iratapuru quando a empresa Natura acessou a espécie Breu Branco (*Protium heptaphyllum*). Esta circunstância será alvo de descrição e análise do capítulo seguinte.

Uma segunda fase de negociações se fez necessária. Outro conjunto de encontros e reuniões foi organizado entre os meses de janeiro e novembro de 2009. Essas reuniões aconteceram em quatro núcleos distintos, visando facilitar a participação dos moradores em função de suas diferentes localizações geográficas. Foi definido, assim, sete rodadas de reuniões em cada um dos núcleos, aglutinando cerca de 35 localidades. Nessa nova estratégia, a Natura levou em consideração que:

“i) os produtores não desejavam constituir pessoa jurídica para o recebimento do benefício; ii) a empresa não distribuiria dinheiro para as pessoas cadastradas em 2006; iii) a repartição de benefícios seria voltada a ações de conservação ambiental, fortalecimento da cadeia produtiva do buriti e valorização cultural dos produtores de óleo de buriti uma vez que foi realizado um diagnóstico onde foi constatado que o buriti é fundamental para o modo de vida e a economia local, o óleo de buriti é o motivo desta negociação e a Convenção sobre a Diversidade Biológica sugere que o benefício seja pertinente à conservação e utilização sustentável da diversidade biológica.” (Matta, 2010:11).

Para viabilizar a assinatura do contrato foram eleitos oito representantes locais e seus respectivos suplentes, formando uma comissão que participaria de oficinas para elaboração de um diagnóstico participativo, visando viabilizar a concepção de projetos a serem implementados com os recursos oriundos da repartição de benefícios. O cálculo do valor dos benefícios foi feito a partir do levantamento de custos das atividades propostas por estes projetos e mostrava-se compatível com o previsto pela empresa.

Matta (2010:13) avalia que entre a primeira e a segunda fase de reuniões a Natura amadureceu o entendimento sobre o tema, além de empreender esforços para melhor compreender as relações sociais e políticas locais. Para viabilizar o benefício foi desenhado, por representantes da Natura, “um caminho pautado na participação e na construção de uma relação de confiança por meio de comunicações claras, discussões abertas e cumprimentos de combinados. A empresa de cosméticos procurou uma estratégia que transformasse esse processo em ações positivas para a região e que fosse dotada de sentido para todas as partes envolvidas.” (Matta, 2010:13).

Um apanhado de trechos de entrevistas e excertos de falas de moradores da região sobre os conhecimentos acerca do uso tradicional do buriti, é apresentado por Matta (2010:13-14) como forma de assegurar a representatividade dos extrativistas em seu argumento. Os

fragmentos das falas versam sobre a difusão implicada nos ensinamentos que originaram o trabalho com o buriti. Trata-se, como a autora apresenta ao leitor, de *ensinamentos do começo do mundo*. Na perspectiva tornada visível pela antropóloga evidencia-se a ausência de pessoas identificáveis como os detentores originais deste conhecimento, descrevendo-o como atemporal e complexamente difundido:

“Afim, de quem é esse conhecimento? Das famílias que chegaram de Picos? Das mulheres que manejam e produzem óleo de buriti? Dos moradores de Palmeira do Piauí que sabem como processar o óleo de buriti? De todas as populações que conhecem e usam o buriti? Dos índios, como sugere um dos depoimentos? Dos índios genéricos ou de quais povos a que se refere? Daqueles parentes que repassaram o conhecimento? Ou de um ente genérico, como o ensinamento proveniente do começo do mundo?” (Matta, 2010:15)

Tais questões são interessantes justamente por estarem vinculadas não apenas à promoção de um levantamento historiográfico sobre o uso dessa espécie nativa, ou a uma reflexão que se pretende meramente teórica, mas, sobretudo, por promover um tipo específico de conexão com os problemas empíricos enfrentados pela antropóloga no trabalho de prover direitos e benefícios aos conhecedores e produtores do óleo de buriti. Uma reflexão pautada nos ensinamentos antropológicos auxiliou na elaboração de conclusões para esse caso particular.

Sua experiência de campo mostrou que “ser detentor e usuário de conhecimentos tradicionais não implica ser dono, em sentido proprietário sobre o “bem e/ou expressão cultural”. Não é esta categoria que está em jogo.”. Uma vez que “o(s) conhecimento(s) de populações indígenas e comunidades locais transmitidos, de geração a geração, pela oralidade e prática, são objetos constantes de intercâmbio e difusão” (aspas da autora, Matta, 2010:15). Assim, defende que as regras para circulação dos conhecimentos tradicionais não estão circunscritas às fronteiras étnicas ou político-administrativas, mas a diferentes lógicas e sistemas de produção e gestão destes conhecimentos. Esses modos de conhecer, em geral, são investigativos e não se limitam ao interesse utilitário, a produção e circulação desses conhecimentos dizem respeito à relações entre pessoas, coisas e seres diversos: “Sua lógica de produção está calcada em processos de continuidade e transformação, apropriação e criação, restrição e livre circulação.” (Matta, 2010:16). Tal formulação acaba por conduzi-la a outras questões:

“Dadas estas características, com quem e como negociar o acesso aos conhecimentos tradicionais associados ao patrimônio genético? Como entender as configurações sociopolíticas de cada grupo e não homogeneizar as populações tradicionais em figuras associativas e, ao mesmo tempo, circunscrever a anuência e o benefício a determinado universo visando sua efetivação? Em acordos voltados ao uso dos conhecimentos tradicionais, ou mesmo a políticas de patrimonialização, como conferir legitimidade na representação dos detentores de determinado conhecimento?” (Matta, 2010:16).

Para a antropóloga é importante identificar os detentores de um conhecimento específico caso este seja incorporado ao desenvolvimento de produtos comerciais com a previsão de ganhos financeiros, ainda que seja transformado por meio da participação de outros conhecedores – biólogos, químicos, engenheiros, profissionais de marketing, vendas, etc. No entanto, aponta para as dificuldades enfrentadas na identificação de detentores particulares, sobretudo no caso de conhecimentos que classifica como de ordem difusa, afirmando:

“(…) que o uso do conhecimento tradicional para o desenvolvimento de produtos comerciais não envolve uma relação de compra, posse ou exclusividade. Nesse tipo de transação, os detentores dos conhecimentos tradicionais possuem direitos inalienáveis. Não é um produto de prateleira, pelo qual paga-se um preço estipulado. As comunidades são convocadas a dar ou não seu consentimento para o uso de seus conhecimentos. Este tipo de acordo em nada impede a livre circulação do conhecimento tradicional o que não significa dizer que não ocorrem mudanças nas formas de circulação do conhecimento - e, tão pouco, que se firmem compromissos, da mesma natureza, com outras instituições. ” (Matta, 2010:17).

Muito embora os argumentos apresentados sejam convincentes, demonstrando firmemente que a repartição de benefícios torna-se complexa quando não há uma figura, tampouco um grupo identificado como o receptor devido dos benefícios a serem repartidos pela empresa, ainda havia a necessidade, perante aspectos jurídicos e legais visando à regulamentação do acesso ao buriti pela Natura, de realizar o processo de repartição de benefícios com a comunidade fornecedora da amostra e que realiza, há anos, a extração e o manuseio de buriti. Assim ocorre o desfecho:

“A fim de evitar discussões de autoria, a estratégia encontrada pela empresa foi realizar reuniões abertas distribuídas pelo município e indicar como foco dos benefícios ações relacionadas, direta ou

indiretamente, ao buriti – na 2ª fase de reuniões – na tentativa de fazer um ajuste à dinâmica interna daquelas “comunidades”.

Diante desses dilemas, a empresa de cosméticos empenhou-se em construir um processo que foi ganhando legitimidade e sentido a partir de um caminho que buscou promover o consenso. O relacionamento entre os produtores de óleo de buriti e a empresa de cosméticos foi constantemente reavaliado e ajustado em decorrência de erros e acertos e de melhor adequação às características políticas, sociais e culturais locais. A busca de uma solução inovadora, inclusive em termos jurídicos, procurou mais do que atender a uma exigência legal e resguardar a empresa em caso de eventuais reivindicações relacionadas à participação no processo de consentimento e usufruto do benefício.” (Aspas da autora, Matta, 2010:18).

O benefício repartido com os produtores do óleo de buriti chegou em forma de cursos e projetos que visavam valorizar a produção de buriti na região, e não em forma monetária, como haviam requisitado os moradores no início das reuniões.⁸³ Do ponto de vista da antropóloga, essa solução foi tida como a mais adequada frente aos dilemas que vivenciou. Além disso,

“a empresa de cosméticos, por sua vez, está incorporando novos aprendizados, especialmente no que se refere ao relacionamento com as “comunidades” e ao uso da biodiversidade a partir do desenrolar desse caso. Para ambas as partes, com seus respectivos pontos de vista e diferenças, o óleo de buriti é muito mais do que um meio de vida e um ingrediente cosmético.” (Aspas da autora, Matta, 2010:19).

O caso descrito é relevante por apontar, justamente, para os métodos de trabalho, negociação e envolvimento de profissionais representantes da Natura junto das populações com as quais a empresa estabelece acordos comerciais. Observa-se na dinâmica cotidiana do trabalho destes profissionais os impasses concretos que enfrentam e os mecanismos – teóricos, reflexivos e éticos – a partir dos quais encontram soluções possíveis para acomodar um modo de vida marcadamente distinto aos interesses da empresa.

⁸³ Veremos nos capítulos seguintes que o desfecho para o processo de repartição de benefícios no caso do Iratapuru teve conseqüências distintas, sobretudo em razão das estratégias levantadas pela Natura para efetivar a negociação com a comunidade de castanheiros. Nesse sentido, o exemplo de Priscila Matta é importante a fim de promover o contraste e reforçar o argumento de que estas negociações e acordos podem ter aspectos muito particulares a depender da configuração da comunidade extrativista, do tipo ou quantidade de espécie coletada, dos antropólogos mediadores e das entidades governamentais envolvidas, etc.

O trabalho dos profissionais da GRC Natura, bem como a formação disciplinar variada que possuem, aparece como extremamente importante para que a empresa possa viabilizar as estratégias corporativas tomadas em instâncias mais amplas. Isto é, se afastarmos as lentes deste universo particular – das relações empíricas dos profissionais da GRC na dinâmica cotidiana com populações amazônicas – voltaremos a uma imagem interessante e que se encontra em outra escala, qual seja, a do gerenciamento de *cadeias produtivas*.

As populações tradicionais e povos da Amazônia, fornecedores de insumos materiais e conceituais para a empresa de cosméticos, são pensados como o ponto de partida para composição de uma cadeia de mercadorias que se estende amplamente. O buriti, nesse caso, é pensado apenas como o primeiro elo de uma corrente extensa, assim como o conhecimento dos produtores do buriti, o qual precisa ser juridicamente reconhecido e recompensado, é pensado como o conhecimento base para uma série de transformações materiais e simbólicas – descritas por Priscila Matta como aquela que envolve o conhecimento de antropólogos, biólogos, químicos, engenheiros, profissionais de marketing, vendas, etc.: *os conhecimentos tradicionais nunca são usados de maneira direta*, afirmou. Se houvesse apropriação sem transformação, não haveria espaço para o desenvolvimento de uma cadeia produtiva, tão importante e indispensável à atividade empresarial.

O que ocorre com o buriti é o mesmo que acontece com o guaraná, a camomila, o cupuaçu, a pitanga, o maracujá, a priprioca, o murumuru, a pariparoba, o mate verde, o breu branco, o urucum, o açaí, o babaçu e a castanha.⁸⁴ Todas essas substâncias apresentam-se enquanto recursos físicos e estéticos a serem transformados em mercadorias voltadas para o universo da beleza. Todo o trabalho investido pelos profissionais da GRC Natura, os quais contam com o apoio de advogados e especialistas na adequação das práticas da empresa aos termos jurídicos e normas legais vigentes, é apenas uma etapa dentre inúmeras outras que deverão acontecer nos laboratórios da empresa, em suas salas de reuniões, nas baias onde trabalham seus funcionários e, mais genericamente, no mercado. Por meio de um complexo aparato tecnológico que envolve pessoas, documentos e procedimentos, a gestão das cadeias produtivas é posta em funcionamento a fim de viabilizar a atividade empresarial dentro de um modelo particular de organização social e de mundo.

⁸⁴ Essas são algumas das principais substâncias utilizadas pela Natura na fabricação de cosméticos.

A partir do acesso à perspectiva da Natura e de seus profissionais, compreendemos melhor aquilo que ela denomina como a *ponta da cadeia*, bem como as complexidades que envolvem a criação de uma nova cadeia produtiva. Caberia, portanto, compreender melhor o funcionamento destas cadeias e o modo como são capazes de produzir transformações de diversos tipos. As cadeias são imagens interessantes e que permitem acessar práticas de conhecimento absolutamente necessárias ao modelo de mundo econômico do qual participam as empresas.

Cadeias Globais de Mercadorias

Ao longo das três últimas décadas, os modos de produção e exportação de bens manufaturados sofreram inúmeras mudanças. Dentre elas, a dispersão desses bens por países e regiões afora e a idéia de uma economia pensada como globalizada e de espacialização extremamente flexível, marcam as aparências de formas cada vez mais dinâmicas e colaborativas de organização econômica e empresarial. Neste contexto, os estágios de produção e consumo são pensados como elementos fundamentais deste processo por meio da transposição de fronteiras nacionais e culturais nos modos de fazer e de consumir os bens.

A suposição de que os modos de organização capitalista funcionem desta maneira produz modelos de pensamento e de ação que buscam dar conta destas realidades insurgentes. A *cadeia produtiva* (em inglês, *Commodity Chain*, ou *Global Commodity Chain*, frequentemente identificada pela sigla GCC), é um destes modelos de pensamento, conhecimento e ação. Uma cadeia tem sido definida como “Uma rede de trabalho e processos de produção cujo resultado é uma mercadoria acabada.” (Gereffi and Korzeniewicz, 1994:02). Para os autores, as cadeias consistem, grosso modo, num conjunto de redes inter-organizadas, conectadas por uma mercadoria específica ou produto singular, cuja capacidade está em reunir firmas, empresas, estados e instituições diversas, formando uma imagem passível de representar a *economia global*. Essas redes são frequentemente pensadas como específicas, construídas socialmente e localmente integradas. Conhecer seu processo de funcionamento torna visível o envolvimento de todos os atores – pessoas, empresas e mercadorias – naquilo que entendemos como uma complexa rede de organização econômica.

Como boa parte dos modelos, as cadeias produtivas podem ser melhor entendidas e explicadas através de imagens gráficas que buscam, por meio de metáforas visuais, espelhar seu modo de funcionamento. Processos específicos ou segmentos identificáveis dentro de uma cadeia podem ser representados por caixas ou pontos de conexão, todos ligados em forma de uma rede. Cada ponto de conexão sucessivo em uma cadeia produtiva envolve unidades que recebem e devolvem estímulos, chamados de *entradas e saídas* (em inglês *input and output*). Seguindo esta lógica, as entradas e saídas podem ser matérias-primas, produtos semi-finalizados, trabalho, transporte, distribuição, consumo, entre outros. Grosso modo, os analistas de cadeias produtivas podem identificar de que maneira as etapas definidas como *produção, distribuição e consumo* são moldadas e postas em funcionamento por meio da relação entre pessoas, empresas e mercadorias.

Conhecer o funcionamento das cadeias produtivas aparece como uma maneira de se ter acesso a componentes que dão forma à chamada economia global, cuja expressão estaria representada no funcionamento destas cadeias. Assim, esta abordagem promoveria uma análise repleta de nuances, contendo as desigualdades espaciais e sociais desta economia global, evidenciando os distintos termos de acesso a mercados e recursos. Em outras palavras:

“Nossas cadeias nos permitem levantar questões sobre o desenvolvimento atual que não foi previsto por paradigmas anteriores, e nos permite, mais adequadamente, forjar as conexões macro-micro entre processos que são geralmente assumidos para conter unidades de análise local, nacional e global. O paradigma que as cadeias incorporam é centrado em uma abordagem histórica cuja imagem mais representativa é uma rede, a qual permite melhor analisar as estruturas e mudanças na economia mundial” (Gereffi and Korzeniewicz, 1994:02)

As cadeias produtivas são freqüentemente pensadas como redes globalizadas, cujos pontos de conexão evidenciarão o trajeto ou percurso de transformação realizado por uma mercadoria desde sua concepção até sua existência formal, cujo ápice seria seu consumo. Cada ponto de conexão significaria uma etapa de um processo que envolve pessoas, instituições e bens materiais diversos.

As cadeias, no entanto, não são pensadas como imagens estáticas. Elementos como *competição* e *inovação* são entendidos como cruciais na organização e transformação de cadeias produtivas. Admite-se que seja possível observar a distribuição de riqueza em uma cadeia como

capaz de refletir os diferentes níveis de hierarquia num processo produtivo. Tal hierarquia faz com que menos riqueza seja gerada nos pontos de conexão que produzem matéria-prima, e aumenta proporcionalmente ao passar pelos pontos de conexão onde movimentam-se a manufatura, a distribuição e a comercialização das mercadorias. Por outro lado, acredita-se que, ao contrário, as cadeias desafiariam estas distinções hierárquicas, já que todas as atividades são transformadoras e envolvem diferentes habilidades humanas. Na cadeia, a rentabilidade e a riqueza passariam de elo a elo de acordo com pressões competitivas e habilidades específicas, nas quais as oferecidas pela indústria nem sempre se mostram como o motor central deste mecanismo. Nessa perspectiva, os elos da cadeia estariam todos conectados, mas todos em constante competição, cabendo a cada um dos elos desenvolver modos de acúmulo de riqueza em sua etapa processual.

As cadeias produtivas também são pensadas como possuidoras de propriedades formais. Observa-se sua extensão, centralidade, densidade, profundidade e tamanho. Cada um desses elementos pode tornar-se objeto de investigação e mensuração, possibilitando comparar as diferentes cadeias produtivas. Entretanto, ainda há inúmeras questões relativas às propriedades particulares de determinadas cadeias, por exemplo: onde as cadeias, de fato, começam e terminam? Quais critérios determinam as cadeias comparáveis? Um mesmo ponto de conexão, em uma cadeia, pode ser pensado como lugar de partida de exportações e ponto de chegada de matéria-prima, então, como definir seu percurso de maneira linear? Como elaborar uma matriz de entradas e saídas que dê conta do tecido inteiriço da economia global? A solução proposta para tais indagações seria a de desenhar categorias particulares nas quais a cadeia pudesse ser apropriadamente agrupada, buscando testar hipóteses e esboçando as fronteiras que capturam os segmentos de determinada cadeia em funcionamento (Gereffi and Korzeniewicz, 1994:08).

A imagem formada pela noção de cadeia produtiva é representada por caixas interligadas ou pontos de conexão em uma rede. Para que os elos de uma cadeia e as próprias cadeias tornem-se comparáveis é necessário agrupá-las em *categorias particulares*. Se cada cadeia incorporar as subjetividades inerentes ao seu modo de organização, dificilmente uma cadeia poderá ser comparada à outra, e tornar-se-ia inexecutável saber qual cadeia é mais simples, mais complexa, mais rentável, melhor articulada, mais bem sucedida ou mais precária em relação às demais existentes em uma mesma empresa, ou ainda, comparável a cadeias de empresas concorrentes. Isso significa, sobretudo, que as cadeias não podem ser pensadas apenas como vinculações sociais entre pessoas, empresas e mercadorias, mas devem ser pensadas como

modelos executáveis e comparáveis de relações sociais. De maneira esquemática, esta seria uma imagem hipotética de uma cadeia produtiva simples:

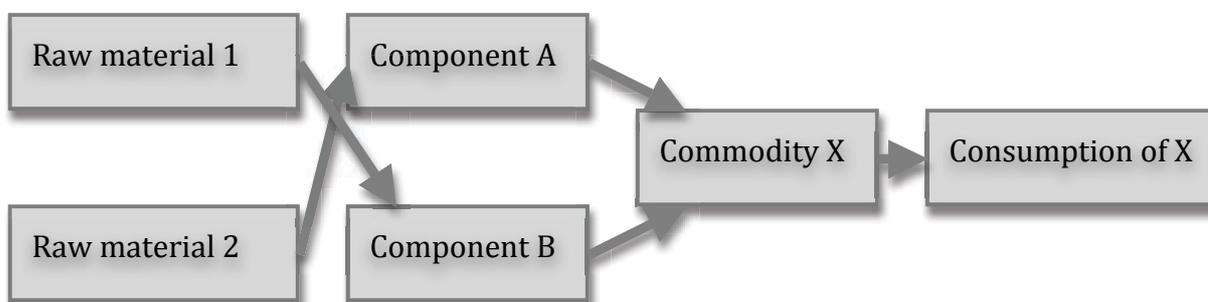


Figura 13 – Cadeia Produtiva Hipotética. Reproduzido a partir de Korzeniewicz, Roberto P. And Martin, William. *The Global Distribution of commodity chains*. In: Gereffi, Gary; Korzeniewicz, Miguel. *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, Connecticut, London, 1994, página 68. Figura 4.4

Poderíamos imaginar que uma cadeia produtiva conecta, sobretudo, *relacionamentos causadores de transformações*. Numa cadeia a mutação de matérias-primas, elementos químicos ou orgânicos, componentes, reagentes, etc. aparece como imprescindível. Observamos a matéria-prima 1 ligar-se ao componente A, dando origem, dada as transformações que a antecederam, a mercadoria X, essa, por sua vez, encontra-se em forma acabada, pronta para o consumo.

O processo de sucessivas transformações aparece como essencial à produção de mercadorias acabadas. O final de uma cadeia produtiva é necessariamente o consumo de uma mercadoria, seu destino por excelência. Representar graficamente as cadeias produtivas é, portanto, dar visibilidade ao encontro destes diferentes componentes, bem como às suas transformações ao longo do processo produtivo, de distribuição e de consumo. Cada uma destas caixas refere-se a um processo de produção particular, seus limites são definidos socialmente, para então, serem constantemente redefinidos. As caixas de uma cadeia – como acontece na própria cadeia – estão em constante mudança: onde existiam duas caixas, pode haver uma fusão e passar a existir somente uma; uma caixa pode ser subdividida em duas ou mais. Essas redefinições são efetivadas a partir de mudanças tecnológicas ou mudanças na organização dos elementos da cadeia.

Logo, a cadeia apresenta-se como um modelo, cuja base são relações – entre pessoas, instituições, bens materiais e elementos diversos – mostradas empiricamente como verificáveis.

Sua representação gráfica possibilita, por um lado, compreender e refletir sobre seu processo de constituição e, por outro, possibilita às empresas, empresários e gestores controlá-la e modificá-la a depender de suas estratégias e intenções, as quais podem levar à redução, ampliação, extinção ou intensificação dos elos conectados. Não se trata, contudo, de um mero jogo de tabuleiro. Gerenciar cadeias produtivas exige envolvimento relacional em cada um dos elos participantes, os quais poderão estabelecer relações de cumplicidade, rejeição, confronto, adequação, afinidade, etc. Cadeias produtivas são, sobretudo, um tipo específico de *relacionamento*.

Não são apenas pesquisadores do campo da sociologia econômica ou gestores e administradores de empresas, entretanto, que se interessam pelas cadeias. Antropólogos (e aqui me incluo) também começaram a se interessar por esse modelo de organização. Alguns encontram nas cadeias globais de mercadorias uma armação metodológica atraente, passível de orientar suas pesquisas de campo, em especial, quando o objeto do estudo é um bem material ou mercadoria. Outros acreditam que estudar cadeias produtivas possa dizer muito sobre os modos de pensamento, organização e funcionamento de sistemas contemporâneos de troca, podendo se constituir como interessantes aos olhos do antropólogo.

Há um grande e crescente número de monografias antropológicas dedicadas a etnografar cadeias de mercadorias⁸⁵. Pinheiro-Machado (2009), por exemplo, buscou acompanhar a rota de produção e circulação de bens materiais com a intenção de remontar a trajetória de uma GCC (*Global Commodity Chain*), conduzida pelo método da etnografia multisituada. Dedicou-se ao estudo de mercadorias paradigmáticas da pequena e média indústria da China contemporânea, seguindo o circuito China-Paraguai-Brasil, e afirmou:

“(...) temos aí uma continuidade etnográfica de um processo que seguiu uma cadeia de mercadorias de ponta a ponta, ainda que isso tenha ocorrido às avessas: comecei no fim de um processo econômico e terminei em seu início”(Pinheiro-Machado, 2009:14).

⁸⁵ Para importantes etnografias realizadas ao longo de cadeias de mercadorias ver: Collins (2000); Freidberg (2004); Barndt (2008). Cabe mencionar que muitas destas pesquisas foram inspiradas pelas reflexões de George Marcus (1995).

Às avessas porque Pinheiro-Machado (2009) começou seus estudos nos mercados informais brasileiros, popularmente conhecidos como *camelôs*, e terminou na foz nascente das mercadorias neles comercializadas: as pequenas e médias indústrias chinesas. O trajeto seguiu no contra-fluxo da caminhada realizada pelos bens materiais alvos da investigação da antropóloga, considerando que estes tinham seu nascimento na fabricação chinesa e findavam no consumo brasileiro. A imagem que sua etnografia produz é bastante interessante: poderíamos imaginá-la percorrendo física e teoricamente cadeias globais de mercadorias, sendo interpelada por bens frívolos como papais-noéis animados, relógios, bolsas, canetas e brinquedos, agarrando-os pelo caminho e perseguindo-os até sua origem. Lá buscou farejar as relações sociais contidas nessas *mercadorias planetárias*, como as chamou, descrevendo-as e sobre elas refletindo.

O resultado é uma etnografia que se constitui metodologicamente na *perseguição de mercadorias*, mostrando os diferentes universos presentes nesse circuito econômico. Nas palavras da autora, “*composto por múltiplos atores, forças, poderes, conjunturas, políticas de valor, relações étnicas, sociedade e cultura.*” (Pinheiro-Machado, 2009:18). O conjunto da tese centra-se numa análise sobre a importância dos laços pessoais, das redes sociais e da reciprocidade entre os atores envolvidos. Interessada em mostrar a construção social do valor, Pinheiro-Machado desempenha aquilo que acredita ser a responsabilidade política de aclarar as relações humanas que viabilizam o trânsito global de mercadorias, mais especificamente: “trata-se de entender quantas vidas e universos podem estar por trás da marca *made in china* dos produtos baratos que compramos.” (2009:18).

Embora meu interesse também resida na compreensão acerca do funcionamento de cadeias produtivas, meu percurso metodológico é distinto. Não percorro uma cadeia específica, mas objetivo descrever de que maneira a noção de cadeia aparece como fundamental ao exercício da empresa de cosméticos Natura. Em sua perspectiva, a economia mundial é contextualizada como um sistema de elos – formando longas correntes/cadeias – capazes de conter sucessivas transformações materiais, onde o consumo de produtos acabados, constituiriam sua parada final. De acordo com esta visão, cada elo da cadeia precisaria cunhar seu próprio espaço de participação no mundo capitalista globalizado, sua posição poderia ser melhorada à medida que se engajassem em atividades maximizadoras de valor ou, se quisermos, produtoras de *lucros*. Isto é, transformando tanto quanto possível, e de maneira vantajosa, as matérias que passam por suas mãos, para então deixá-las seguir viagem através da cadeia.

Chamo atenção para as idéias contidas na possibilidade de *perseguir os bens materiais* como um tipo de recurso metodológico ou, ainda, de etnografar ou gerenciar cadeias globais de mercadorias. A fundamental contribuição colocada por estas análises – seja na antropologia ou em outras áreas do conhecimento – não encontra-se sob escrutínio, mas apenas aquilo que está contido dentro delas: uma noção particular de composição e funcionamento do mundo, bem como das relações sociais nele existentes.

Com certa freqüência as cadeias produtivas são pensadas como análogas às redes, isso ocorre em razão de uma aproximação, tanto analítica quanto estética, de seus modos de funcionamento:

“O espaço geográfico de atuação das redes não tem limites. Dessa forma, as redes podem operar nos níveis local, regional, nacional e internacional, contribuindo para uma sociedade mais justa e democrática. Para tanto, e a partir de diversas causas, a sociedade civil se organiza em redes para a troca de informações, numa articulação institucional e política para a implementação de projetos comuns.” (Enríquez, 2009:104, ênfases minhas.)

As semelhanças entre os modos de funcionamento de cadeias e redes foram discutida por inúmeros autores no campo da gestão e da análise de cadeias produtivas⁸⁶, interessados em observar o modo como estas são colocadas em funcionamento em um mundo sistematicamente pensado como globalizado e plenamente acessível. Nessas formulações, a idéia de que cadeias, assim como redes, não possuem limites para atuação aparece como fundamental.

A descrição mais amplamente aceita, usada para definir as cadeias produtivas é, justamente, aquela que a pensa como uma rede de relações: “[a cadeia é] uma rede de processos de trabalho e produção cujo resultado final é uma mercadoria” (Tradução minha. Hopkins and Wallerstein, 1982:159). Com efeito, essa rede de relações é limitada pelos processos de trabalho e produção, muito embora, seja freqüentemente pensada como aquela que deveria incorporar outros modos de relação para além destes, os quais potencialmente afetariam os elos conectados em uma cadeia, a saber, elementos culturais, vínculos parentais, posições políticas, valores sociais, condições sócio-ambientais, etc.

⁸⁶ Por exemplo em: Ciccantell and Smith (2009) e Sassen, Saskia (2010).

Assim, estas redes de relações são, por vezes, pensadas como uma maneira de *alongar as cadeias* (Ciccantell and Smith, 2009:366), isto é, um modo de incorporar elementos até então negligenciados. O arcabouço descritivo utilizado é, seguramente, aquele fornecido pelo vocabulário da sociologia econômica, da administração e do mundo das organizações. Contudo, esses modos *alongados* de análise surgem a fim de incorporar a identificação de diferentes tipos de relações sociais, as quais envolvem, na imagem de uma rede, tanto pessoas, quanto coisas. Esses atores – indivíduos ou mercadorias – são pensados como associados pelos nós de uma rede, ou se preferirmos, por relacionamentos interligados por amarrações. Nesses nós encontram-se as alianças e colaborações coletivas, além de um fluxo de informações, afetos diversos, bens e serviços.

O que esses pesquisadores, assim como os profissionais que trabalham na Natura nos ensinam é que seus modelos analíticos e explicativos tornam-se cada vez mais elaborados em função das circunstâncias que os envolvem, as quais emergem empiricamente de seus campos disciplinares ou de sua atuação profissional e, não raro, a complexidade encontrada acaba reduzida a números, índices e métodos quantitativos. O modo como a Natura lida com espécies da biodiversidade brasileira evidencia os pressupostos que orientam o desenvolvimento de suas atividades e de suas práticas de conhecimento. Assim, observamos que quando espécies biodiversas adentram as cadeias – e diferentes entidades poderiam ser colocadas dentro deste modelo – elas passam a existir a partir de uma perspectiva específica que as imagina como passíveis de sofrer uma série de transformações simbólicas e materiais. Tais imaginações e transformações são colocadas em marcha por meio de um modelo de pensamento hoje dominante e presumido como o único passível de existência, qual seja, a racionalidade econômica ocidental voltada para a maximização e para a lucratividade.

Coisas em Cadeias

Não são apenas as empresas, entretanto, as interessadas em cadeias produtivas que envolvam insumos extraídos da biodiversidade agroflorestal. No Brasil, muitas iniciativas promovidas por ONGs, Governo Federal, Universidades, dentre outras instituições, desenvolveram análises importantes acerca do funcionamento de cadeias produtivas baseadas em recursos extraídos da biodiversidade brasileira, entre elas a cadeia da castanha do Brasil é

freqüentemente pensada como uma cadeia complexa e de grande importância no cenário de produtos Amazônicos.

Uma dessas iniciativas, desenvolvida pelo Governo Federal em 2009, foi o Plano Nacional para Promoção das Cadeias de Produtos da Sociobiodiversidade (PNPSB). Seu objetivo é o de “agregação de valor e consolidação de mercados sustentáveis”⁸⁷, através do fomento à alternativas que possam gerar renda para comunidades rurais e extrativistas em todo Brasil, por meio do acesso à políticas de crédito e incentivos fiscais, capacitação profissional, assistência técnica e extensão rural. O PNPSB tem suas ações focadas em determinados territórios e espécies consideradas prioritárias, entre elas o açaí, andiroba, buriti, copaíba, babaçu e a castanha do Brasil. No Plano faz-se uma diferenciação entre as denominadas *Cadeias Produtivas* e as *Cadeias Produtivas da Sociobiodiversidade*:

Cadeia Produtiva: É um sistema constituído de atores inter-relacionados e pela sucessão de processos de produção, transformação e comercialização do produto.

Cadeia Produtiva da Sociobiodiversidade: Um sistema integrado, constituído por atores interdependentes e por uma sucessão de processos de educação, pesquisa, manejo, produção, beneficiamento, distribuição, comercialização e consumo de produto e serviços da sociobiodiversidade, com identidade cultural e incorporação de valores e saberes locais e que asseguram a distribuição justa e equitativa dos seus benefícios. (Documento Plano Nacional para Promoção das Cadeias de Produtos da Sociobiodiversidade, 2009:09)

Neste documento, a intenção em diferenciar Cadeias Produtivas das Cadeias da Sociobiodiversidade tem por objetivo tornar mais circunscrita a participação de diferentes atores em cadeias produtivas que envolvam espécies nativas da biodiversidade brasileira, bem como suas populações locais. Isso significa garantir o envolvimento das populações extrativistas e os direitos específicos neste modelo de comercialização, ou ainda, legitimá-las como agentes fundamentais deste processo produtivo. A idéia de que espécies brasileiras circulem em cadeias, com objetivo de serem transformadas em alimentos, medicamentos, cosméticos, ou mercadorias, também aparece como imprescindível ao conteúdo formulado no Plano.

⁸⁷ Conforme aparece no PNPSB, documento elaborado pelo Ministério do Meio Ambiente, 2009.

Outro estudo semelhante (Enríquez, 2009) vislumbra a implementação de uma rede de inovação na Amazônia, envolvendo a cadeia produtiva da castanha do Brasil na produção de dermocosméticos. O autor acredita que a articulação de diversas instituições de pesquisa, ensino, setores do governo, empresas e comunidades poderiam atuar conjuntamente no desenvolvimento desta sub-rede, já que “é praticamente consensual que os diversos ciclos de uso e exploração dos recursos naturais e ambientais [da Amazônia] pouco contribuíram para a construção de uma sociedade justa, economicamente dinâmica e ambientalmente sustentável” (2009:02). E completa:

“Uma das possibilidades de uso sustentável da biodiversidade regional é por intermédio da indústria de cosméticos, que só agora começa a tratar esta questão como uma atividade econômica promissora para a Região. A bioindústria nacional e internacional, especialmente essa última, vem buscando nas plantas da Amazônia, essências, produtos e formulações para a produção de cosméticos, medicamentos, vacinas e outras formas de uso, objetivando a industrialização e comercialização em larga escala dos mais diversos princípios ativos da biodiversidade da Amazônia.” (Enríquez, 2009:02).

Para o autor, o interesse das indústrias de cosméticos na biodiversidade amazônica oferece oportunidades para geração de emprego ao longo da cadeia produtiva, sobretudo em zonas rurais e florestais, contribuindo, assim, para a desconcentração de renda e, conseqüentemente, para o desenvolvimento destas regiões. O artigo apresenta-se como um chamado às indústrias de dermocosméticos para atentarem-se aos benefícios de criar cadeias produtivas a partir de insumos biodiversos, é nesse sentido que o “ artigo se propõe inicialmente, a partir dessa visão geral da realidade amazônica, a realização de um estudo de cadeias produtivas da biodiversidade de produtos que possam servir como insumos para a indústria de dermocosméticos e, em geral, para a bioindústria.” (Enríquez, 2009:03).

O autor também dedica-se à comparação de diversas cadeias produtivas, realizando uma revisão sistemática dessa literatura e avaliando como inadequadas as visões que não tratam das especificidades das cadeias produtivas que envolvem insumos da biodiversidade, centrando-se em mostrar aspectos capazes de as diferenciar das cadeias produtivas comuns. Entre as principais características estão os processos de coleta extrativista, produção, processamento, armazenagem, transporte, apelos de marketing e a própria comercialização, todos estes pontos aparecem como singulares quando “há um longo caminho que começa na comunidade e se

estende até o mercado” (Enríquez, 2009:06). Quanto maior a extensão das cadeias, mais complexa será sua gestão:

“Quando as cadeias se estendem além do nível local tendem a ser mais complexas. Para alguns produtos da biodiversidade, como a castanha-do-pará, originária da Amazônia e exportada durante séculos, a recente tendência da globalização reestruturou o mecanismo de mercado, fazendo com que a gestão do processo de produção e comercialização ficasse também mais complexa e a cadeia mais difícil de administrar, tanto no aspecto empresarial como do ponto de vista da produção.” (Enríquez, 2009:06).

Essa complexidade diz respeito à quantidade de elos necessários para formação de uma cadeia de produtos da biodiversidade e, igualmente, em razão das especificidades inerentes a cada um desses elos. Além disso, cada espécie nativa possuirá características próprias e diferentes umas das outras, o que tornam estas cadeias, na visão de seus estudiosos, ainda mais intrincadas.

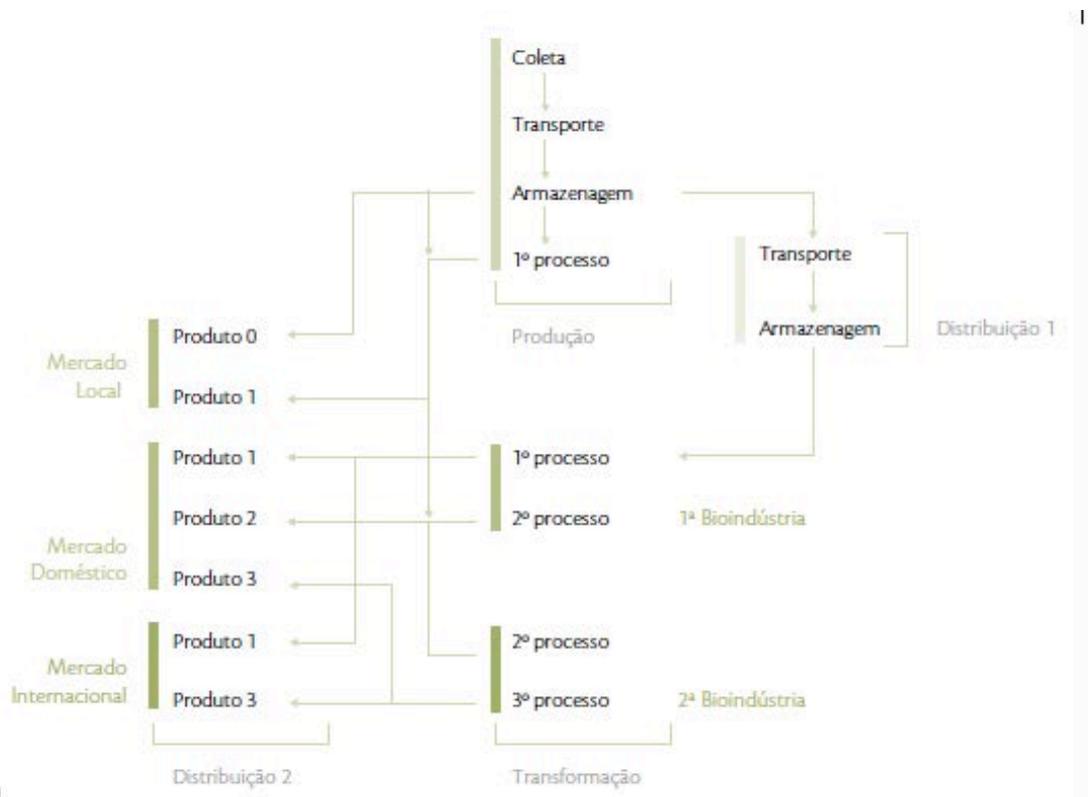


Figura 14 - Cadeia produtiva da biodiversidade. Reproduzido a partir de Enríquez, Gonzalo. Amazônia - rede de inovação em dermocosméticos. Parc. Estrat. Brasília, DF, v.14, n28, 2009:08 - Figura 02: Estrutura de uma cadeia produtiva da biodiversidade.

Na imagem proposta por Enríquez o eixo central indica as atividades de coleta, transporte e armazenagem, constituindo, assim, a primeira etapa do processo produtivo. Este processo pode seguir à direita para ser transportado a outros locais e armazenado, ou então, à esquerda para criação de um produto voltado ao mercado local, e assim por diante.

O que estes exemplos colocam em relevo - e haveria muitos outros a oferecer⁸⁸ - é precisamente a lógica que rege o modelo de pensamento contido na idéia de que coisas, neste caso, espécies nativas da biodiversidade brasileira, possam circular dentro de um sistema que reivindica sua transformação. Essa transformação, entretanto, não é trivial. Trata-se de um caminho pensado e idealizado enquanto produtor de bens materiais comercializáveis por excelência. As castanhas, ao final de todo o processo, não possuem outro destino senão o de serem transformadas em mercadorias. Esse sistema é elaborado como um encadeamento de relações entre elos interligados, e adquire, assim, o formato de *cadeias produtivas*.

As cadeias produtivas orientam grande parte das atividades empresariais, mas, como estes exemplos puderam mostrar, elas também orientam planos de governos, pesquisas acadêmicas, projetos que envolvem diferentes instituições, organismos de ensino e pesquisa e, com efeito, convidam à participação populações habitantes da floresta. Muito embora o envolvimento destas últimas apareça, nestes exemplos, de maneira muito mais alegórica do que efetiva.

Tomar as cadeias produtivas como um elemento de análise implica percebê-las dentro de um ideal de mundo dotado de especificidades. Os mundos que abrigam as cadeias produtivas, como vimos, é sustentado pela racionalidade econômica voltada ao lucro, pela produção enquanto o principal mecanismo de reprodução social, pela existência de regiões distanciadas mas sempre passíveis de conexão, pela força das leis de mercado, pela compatibilização de práticas e saberes entendidos como científicos ou tradicionais.

Quando coisas são postas em cadeias muitas são as conseqüências. Millard (2011:365), um estudioso sobre os fenômenos de transformação em cadeias produtivas, acredita que cada vez mais as empresas devem preocupar-se com a *ponta de suas cadeias*. Seu artigo examina como

⁸⁸ Me refiro a exemplos que mostram o que acontece com as castanhas quando elas são postas dentro de cadeias produtivas. Para tanto ver: Menezes, Pinheiro, Guazzelli e Martins (2005); Gonzaga e Gomes (2008); Souza, Tedezini, Sproesser, Lima Filho e Pereira (2007) e Oliveira (2011).

empresas de todo o mundo movem-se em direção ao conhecimento e à participação direta nos modos de extração florestal dos insumos e matérias-primas que utilizam em seus produtos. A Natura, nessa direção, se insere num movimento empresarial amplamente disseminado a partir dos anos 80.

Gerenciar a *ponta da cadeia* ou, para dizer de outro modo, participar ativamente do processo de extração de insumos biodiversos junto de populações extrativistas, produz diferentes desdobramentos. Um deles é justamente o tipo de participação e interação resultante do encontro de práticas de conhecimento entendidas como distintas em relação ao uso do território e aos métodos de extração de produtos florestais. Os povos extrativistas são possuidores de uma maneira própria de compreender a ação humana e seus resultados num espaço propício para caça e extração, onde plantas, animais e entidades de outra ordem tomam parte da relação entre homem e ambiente (Ingold, 2000:40). Os seres da floresta, nesse sentido, não resumem-se a homens e castanhas.

Contudo, a participação de empresas privadas nesse processo indica a necessidade de passar a negociar determinadas práticas e modos de vivenciar o extrativismo, as quais podem apresentar-se como inconciliáveis aos valores empresariais e aos postulados do desenvolvimento sustentável. A *certificação florestal*, ou o *selo verde*, organiza institucionalmente esse tipo de negociação, apresentando-se como uma importante consequência sobre o fato de coisas – aqui espécies botânicas – serem introduzidas em cadeias produtivas.

Quando os castanheiros do Iratapuru passaram a estabelecer contratos formais com a Natura, a certificação dos castanhais e das áreas de coleta apareceu como um importante quesito. Segundo a Natura:

“a certificação serve para que um terceiro órgão, *imparcial*, confirme a forma de cultivo ou manejo. A maioria das empresas certifica seus fornecedores para poder cobrar mais do consumidor pelo item com certificação. A Natura não repassa este custo. Fazemos isto para garantir a sustentabilidade das pessoas e do ambiente que está na *ponta da cadeia*.” (ênfases minhas, entrevista, setembro 2011).

Essa prática, para a empresa, apresenta-se como uma espécie de garantia de que os recursos ou matérias-primas comprados de pequenas comunidades amazônicas não provoquem o efeito inverso, isto é, com intenção de proteger o meio ambiente e valorizar recursos naturais, a empresa precisa se assegurar de que sua estratégia não fará exatamente o oposto: produzir

degradação ambiental em razão de coleta ou manejo desmedido. Trata-se também de um tipo de preocupação ética na qual a empresa sente-se responsabilizada, afinal, ao colocar castanhas – ou qualquer outra espécie botânica – em cadeias, suas proporções são transformadas, já que estas passarão a servir à produção de mercadorias em outra escala.

Os castanheiros realizam, há anos, o trabalho de coleta da castanha do Brasil para consumo e venda e conhecem as técnicas adequadas para viabilizar esta atividade, contudo, a reivindicação da empresa Natura aparece mais como um fator interno ao seu modelo de gestão do que uma tentativa de promover mudanças significativas nos métodos de trabalho dos castanheiros. Muito embora todo encontro entre diferentes modos de conceber o ambiente e toda tentativa de conciliação de práticas de conhecimento distintas desencadeie conseqüências particulares.

Criado em 1993, o FSC – Conselho de manejo florestal – realiza a certificação de áreas florestais com manejo de recursos naturais. No Brasil, a empresa Imaflora, localizada em Piracicaba, São Paulo, é a responsável por fazer as auditorias que viabilizam este processo de certificação com base nas regras estabelecidas pelo FSC. Em documento elaborado pela Imaflora, a empresa explica que “o FSC é uma organização internacional, sem fins lucrativos, com o objetivo de incentivar e de premiar, com a certificação, comunidades e pequenos produtores que fazem o bom manejo de suas florestas”⁸⁹.

É preciso considerar, contudo, que se trata de um processo oneroso⁹⁰, praticamente inviável para pequenas comunidades amazônicas. Diante dessa circunstância, a empresa passou a oferecer aquilo que seria um processo simplificado de certificação⁹¹ e, portanto, mais acessível aos pequenos grupos. A certificação, em geral, é válida por cinco anos, porém, é exigido um monitoramento anual para verificar se as regras acordadas estão sendo cumpridas. Uma vez

⁸⁹ Conforme documento Imaflora intitulado “Certificação Florestal FSC: Entenda os procedimentos simplificados de auditoria SLIMF”.

⁹⁰ Este processo avalia o desempenho social, ambiental e econômico dos candidatos à certificação. O FSC desenvolveu um sistema que requer auditorias longas e que envolve um grande número de auditores com formação multidisciplinar (engenheiros florestais, agrônomos, técnicos ambientais, etc.), além de um amplo processo de consulta pública e a produção de relatórios longos e técnicos, todos estes procedimentos tornam a certificação cara e inacessível a pequenos grupos amazônicos.

⁹¹ Esse processo é chamado pela Imaflora de SLIMF (Small and Low Intensity Managed Forests). Cabe notar que este é um processo simplificado e de menor custo, pois, se reconhece de antemão que os pequenos produtores manejam *em áreas pequenas e com baixa intensidade* suas florestas, logo, já seria possível descartar a possibilidade de que estes manejos seriam predatórios.

obtida, a certificação não se mantém sem este monitoramento, o que se torna dispendioso em razão do grande número de técnicos, equipamentos e procedimentos envolvidos.

Em meados de 2003, a Imaflora realizou a primeira auditoria na Comunidade São Francisco do Iratapuru. Na ocasião, havia aproximadamente trinta e cinco famílias associadas à cooperativa COMARU, das quais apenas sete decidiram participar do processo de certificação de seus castanhais. Essa decisão possui conseqüências específicas: as famílias envolvidas deverão ajustar-se às regras estabelecidas para a coleta e manejo das castanhas; a cooperativa dos castanheiros, por sua vez, precisará se comprometer em contrato a adquirir apenas as castanhas provenientes das áreas certificadas.

Muitas famílias optaram por não participar do processo de certificação de seus castanhais com receio da mudança de suas práticas e da interferência na dinâmica vivida no interior da mata. A grande implicação desta decisão, contudo, residia no fato de que estas famílias não poderiam vender suas castanhas para a cooperativa e, conseqüentemente, para a Natura, deixando, portanto, de se beneficiarem do contrato que a empresa fez com a comunidade.

A empresa responsável pela certificação, a Imaflora, reconhece algumas imprecisões nos procedimentos de auditoria, uma vez que ela depende, em larga medida, dos conhecimentos dos castanheiros para avaliar a efetividade ou não dos métodos de coleta de castanha. Explica que “a capacidade produtiva dos produtos manejados varia bastante e de certa forma é ainda desconhecida. (...) o volume de produção será constantemente acompanhado pelo Imaflora, que inseriu condições nesse sentido”⁹². A empresa trabalha de acordo com os dados fornecidos pelos castanheiros e a partir destas informações elabora conjecturas e faz as aproximações necessárias para que estes dados se adéquem às regras exigidas pelo FSC. O que a empresa certificadora faz, sobretudo, é uma espécie de tradução dos métodos de coleta, tornando-os inteligíveis ao mundo empresarial.

⁹² Documento intitulado “Resumo Público de Certificação” de 05 de Fevereiro de 2004, pgs.05-06. Vale dizer que este documento é apenas uma parte de todos os laudos e relatórios técnicos elaborados neste processo, sendo, a maioria destes considerados documentos confidenciais e, portanto, inacessíveis.

Dito de outra maneira, a empresa certificadora organiza as informações dos castanheiros em tabelas, gráficos e descrições passíveis de serem compreendidas por outras empresas. Além disso, ela faz outro trabalho importante, qual seja, o de *documentação*⁹³.

“O manejo/coleta de castanha é realizado seguindo a *forma de extração tradicional*, comum em toda a Amazônia. No caso da RDS, a família do manejador se desloca para a colocação durante o período de coleta de castanha (janeiro a março) onde ficam instalados em acampamentos provisórios. A coleta é realizada diariamente pelo proprietário da colocação em companhia de *seus filhos mais velhos* e eventualmente de outros moradores da comunidade que auxiliam na coleta em troca de *participação nos lucros*. *As mulheres e os filhos mais novos* ficam no acampamento providenciando e preparando a comida para toda a família.” (Ênfases minhas. Documento Resumo Público de Certificação, fevereiro de 2004, pg. 07)

O excerto acima apresenta a atividade dos castanheiros a partir da linguagem empresarial, ou seja, noções como as de *extração tradicional*, *propriedade* e *participação nos lucros*, não podem ausentar-se. Procura-se evidenciar o caráter *artefatual* dos documentos, isto é, sua capacidade de produzir uma realidade específica [a de coleta de castanha no interior da Amazônia] sob uma perspectiva igualmente específica [a de empresas privadas]. Neste procedimento, o de *documentação*, a Imaflora realiza um movimento duplo e necessário à sua constituição enquanto empresa. Ela faz existir um tipo de realidade particular [a coleta de castanha no Iratapuru] vista e descrita sob a perspectiva empresarial, ao mesmo tempo em que evidencia o modo de operação burocrático-corporativo, isto é, expõe o seu regime de saber.

Assim, quando castanhas são postas em cadeias elas convidam outras empresas a tomarem parte dessa corrente, a qual passa a abrigar, além das próprias castanhas – ora em forma de natureza, ora em forma de mercadoria – artefatos específicos e capazes de as representar: documentos que descrevem o mecanismo extrativista a partir de uma perspectiva singular.

⁹³ Riles (2006) organiza um volume interessado em refletir sobre as práticas de *documentação* em diferentes contextos etnográficos. A decisão de olhar para documentos, dentre tantas outras coisas observáveis em campo, reside no fato de que eles nos abrem uma porta de entrada importante para a compreensão de problemas e pontos de vista contemporâneos, especialmente porque “Documentos são artefatos paradigmáticos das modernas práticas de conhecimento” (tradução minha, 2006:02). Os documentos, uma vez transformados em objeto etnográfico, tornam-se também uma categoria analítica e uma orientação metodológica.

O trabalho empresarial da Imaflora, destinado a produzir a *certificação* dos castanhais do Iratapuru, justifica sua existência por meio de uma noção ampla e ambígua de *proteção ambiental*, seguindo as prerrogativas elaboradas por uma outra instituição:

“A FSC é uma organização não governamental e sem fins lucrativos, criada para contribuir com a promoção do manejo cuidadoso e não-predatório. O selo [a certificação] oferece um link confiável entre a produção e o consumo responsáveis de produtos florestais, permitindo que consumidores e empresas tomem decisões em prol do bem das pessoas e do ambiente”⁹⁴.

A FSC existe para evitar a predação do meio ambiente, neste caso particular, para evitar a atividade inadequada de exploração à exaustão dos castanhais. Para as empresas envolvidas, não há um mecanismo aceitável que possa atestar a legitimidade das práticas de extrativismo que não o mecanismo formulado e empregado por elas próprias. De modo a produzir um tipo de realidade plausível acerca da atividade de coleta e extração.

Contudo, o sistema de regras desenvolvido pelas empresas de certificação florestal tem sido arbitrário, acarretando no constrangimento de práticas de coleta há anos convencionalizadas pelos castanheiros. Este processo, ao permitir que empresas se envolvam em práticas extrativistas presentes nas *pontas de suas cadeias*, torna-se uma maneira de falar em nome da natureza. Esta é outra consequência sobre o fato de elementos retirados da biodiversidade adentrarem as cadeias produtivas.

O que observamos é, sobretudo, o efeito de captura presente no modelo das cadeias produtivas ao incorporarem espécies botânicas nativas da biodiversidade brasileira e, com elas, as populações extrativistas. Tal apresamento convida extrativistas e espécies botânicas à transformações particulares que conferem impacto às suas condições de existência. A dinâmica relacional proporcionada por esse ingresso, no entanto, provoca efeitos e desdobramentos diversos; Como acontece em *Trobriand cricket*⁹⁵, o jogo é rapidamente incorporado, mas só funciona a partir de novas regras em uma versão única, ao mesmo tempo transformada e transformadora. Veremos no capítulo seguinte algumas dessas implicações.

⁹⁴ Ênfases minhas. Conforme explicado em <http://imaflora.blogspot.com.br/2013/02/o-que-e-madeira-certificada-saiba-os.html> acessado em 20/06/2013 às 15h30.

⁹⁵ Filme *Trobriand Cricket: An Ingenious Reponse to Colonialisme* dirigido por Gary Kildea and Jerry Leach.

Capítulo 3



Repartir lucros, produzir dívidas

“O breu nós usamos para fazer defumação, para calafetar a canoa. Alguém já pegou um pedacinho de breu para jogar dentro do perfume e ver que cheiro fica e ficou mais cheiroso o perfume. Foi o conhecimento levado da comunidade e esse conhecimento tem que ser pago para a comunidade. No caso da castanha também tem conhecimento. Eu entendi que tinha, fiz a viagem com o pessoal da Natura, mas que conhecimento é, por exemplo, que esse pessoal vai pegar, se tudo o que nós fazemos eles já sabem?”

Sebastião Freitas Marques, castanheiro. In: Allegretti, Mary. Laudo Antropológico referente a acesso e repartição de benefícios por conhecimento tradicional associado à castanha do Brasil, 2010, pg.02

“A Natura é uma das empresas pioneiras na realização da repartição de benefícios no Brasil. O primeiro contrato foi assinado em 2004, com a comunidade que trabalha na Reserva de Desenvolvimento Sustentável do rio Iratapuru, localizada no Amapá. (...) Eles utilizavam a resina do breu branco, entre outras coisas, como incenso em rituais religiosos devido seu odor agradável e a Natura se inspirou nesse conhecimento para criar um de seus perfumes.”

Sérgio Talocchi, Entrevista pública, Repartição de Benefícios: Biodiversidade e conhecimento têm valor, 2013.

Nos capítulos anteriores busquei retratar práticas de conhecimento que conduzem e informam o mundo em que vivem castanheiros e empresários. Neste capítulo buscarei reconstituir, por meio da descrição, o encontro destas práticas e o modo como colocaram-se em relação.

Os primeiros encontros entre Natura Cosméticos e castanheiros do rio Iratapuru foram intensamente mediados por órgãos governamentais, figuras políticas, advogados, consultores empresariais e antropólogos. A necessidade dessa mediação ocorreu, principalmente, visando proporcionar uma espécie de equivalência entre as partes, consideradas de antemão como assimétricas. Aos castanheiros faltaria experiência, domínio de aspectos jurídicos e legais e conhecimento sobre a valorização de seus saberes e práticas entendidas como tradicionais. À

Natura faltaria compreensão acerca de modos de vida florestais e de lógicas outras de negociação e vinculação, onde contratos, papéis e documentos, em geral, têm pouco valor.

Além das narrativas de castanheiros e profissionais da Natura sobre este encontro, datado do ano de 2002, a descrição que segue se vale da análise de documentos e registros produzidos pelos mencionados mediadores: laudos antropológicos, contratos, termos de anuência, relatórios da Secretaria do Meio Ambiente do Amapá, atas de reuniões, dentre outros.

Trata-se de lógicas de pensamento e de ação que se baseiam em prerrogativas distintas. Aqui pensadas como duas razões econômicas, a *economia dos lucros* e a *economia das dívidas*, tais práticas indicam aquilo que possui valor na órbita relacional de castanheiros e empresários. Na dinâmica descritiva acerca desse relacionamento busco dar ênfase à possibilidade concreta de troca, efetivada por meio de concordâncias particulares não obstante suas distintas convenções. Tal possibilidade se positiva por meio de operações de conversão e transformação. Em outras palavras, onde uns vêm castanhas, outros vêm produtos de beleza, onde uns repartem lucros, outros os convertem em dívidas.

O capítulo propõe relacionar as noções de lucros e dívidas ao modelo antropológico da economia de dádivas e economia de mercadorias, com vistas a iluminar um conjunto por meio do outro. Se por um lado a obtenção de lucros e a manutenção das dívidas são pensadas como práticas empíricas, por outro elas adquirem a propriedade de metáforas, cujo recurso analítico-descritivo e teórico-etnográfico tem a vantagem do encapsulamento de muitas outras práticas. É ao desempacotá-las que encontramos seu maior rendimento.

Proponho abrir a reflexão oferecendo outros exemplos acerca da aproximação entre empresas e populações amazônicas. Estas experiências, etnografadas por antropólogos ou descritas como *casos de sucesso* por profissionais da administração de empresas, expõem alguns princípios a partir dos quais povos da floresta e empresas privadas puderam se conectar, dando origem a um fenômeno relativamente recente, mas já consideravelmente difundido: a incorporação de populações amazônicas ao universo dos negócios e da produção industrial-capitalista.

O capítulo trata do encontro de práticas de conhecimento distintas, bem como de mecanismos de acordo e negociação entre essas práticas, tornando possível laços de reciprocidade entre os agentes envolvidos. O movimento analítico preponderante no texto será

o de comparar modelos nativos a modelos antropológicos – o modelo antropológico *dádiva-mercadoria* assegura a divisão das categorias pessoa (*gift*) e coisa (*commodity*), enquanto o modelo nativo *dívidas-lucros* oferece uma bifurcação que nos encaminha a outros entendimentos para as categorias *mercadorias-dívidas* e *produtos-lucros*, as quais, por sua vez, dão a ver outro modelo: a economia do lucro e a economia da dívida.

Um mundo sem fronteiras

As populações que vivem em região de floresta amazônica, até recentemente consideradas como entraves ao desenvolvimento, estão agora fortemente associadas à valorização dos conhecimentos tradicionais e à conservação ambiental (Almeida e Carneiro da Cunha, 2001:184). Diante deste cenário, esboçado a partir da década de 90, o interesse de empresas, particularmente do setor de fármacos e cosméticos, tanto pelas populações e seus saberes quanto pelas espécies botânicas de que são conhecedoras, cresceu de maneira expressiva.

A *The Body Shop* tornou-se um dos casos mais conhecidos de parceria comercial entre empresa e população indígena. A empresa acreditava que ao propor aos índios uma parceria econômica ela estaria oferecendo muito mais do que ajuda. Ofereceria a possibilidade de inserção no mundo dos negócios e da produção de mercadorias.

A *The Body Shop*, empresa de origem inglesa, começou seu relacionamento com uma parte da população indígena Kayapó (Kayapó A'ukre) em 1990 por meio de acordos comerciais que previam a compra do óleo da castanha do Brasil para fabricação de um condicionador a base desse ingrediente. A castanha, nesse contexto, funcionou como uma espécie de porta de entrada para empresas na Amazônia no final dos anos 80. Por se tratar de uma importante espécie botânica, nativa do solo amazônico, a castanha do Brasil chamou atenção em razão de sua autenticidade não-domesticável. Diferentemente de outros cultivos a castanha não pode ser levada para outras localidades do mundo – como aconteceu, por exemplo, com a seringa (borracha)⁹⁶. Isso faz com que a castanha apareça como um ingrediente bastante interessante às

⁹⁶ Sementes oriundas da Amazônia foram levadas pelos ingleses à Malásia, Ceilão e África para cultivo de seringais, produzindo, nestas regiões, o látex com maior eficiência e produtividade quando comparado a sua exploração na Amazônia brasileira.

empresas, seja em razão de suas múltiplas funções organolépticas, seja em razão de sua ampla possibilidade de exploração em termos de imagem e marketing.

Inúmeras foram as críticas dirigidas ao acordo entre *The Body Shop* e índios Kayapó, e muito embora tenha sido um caso polêmico e amplamente discutido no meio acadêmico (Posey, 1990, 1992; Kaplan, 1995; Turner, 1998; Morsello, 2006, Ribeiro, 2009a, 2009b), é tratado nos círculos empresariais como um exemplo bem sucedido, o qual positiva as expectativas de outras empresas desejosas por usufruir de estratégias similares, em particular aquelas do setor de cosméticos, as quais passaram, a partir da década de 90, a se interessar pelas oportunidades oferecidas pela utilização de matérias-primas obtidas diretamente de populações amazônicas e, mais especialmente, pelos benefícios decorrentes da exploração dessa estratégia em termos da associação de sua imagem à preservação da Amazônia.⁹⁷

Em 1993, no estado do Acre, um acordo foi firmado entre a empresa norte-americana de cosméticos *Aveda Corporation* e a população indígena Yawanawá. A empresa repassou cinquenta mil dólares aos Yawanawá para o plantio de urucum, o qual seria posteriormente comprado e utilizado como corante natural em sua linha de maquiagens. A empresa considerou garantido o uso da imagem dos Yawanawá como parte óbvia de retorno frente ao investimento que fizera, sem consultar a população indígena sobre esse uso. A população, por sua vez, modificou sua rotina diária de atividades para cuidar do plantio, considerando que seriam recompensados por tal tarefa e não apenas pelo recebimento de incentivos para iniciar a plantação (Waddington, 2002)⁹⁸.

⁹⁷ Sobre este aspecto uma crítica contundente foi elaborada por Ramos (2006:249), para quem o conhecimento indígena e a escolha de alguns aspectos culturais têm servido de apelo para campanhas publicitárias com o objetivo de gerar lucros. Em sua análise, populações tradicionais e indígenas enfrentam um novo tipo de exploração liderada por predadores sofisticados, as empresas privadas, sob a premissa bem intencionada do desenvolvimento sustentável. Tal aproximação, entre empresas e populações florestais, foi criticamente descrita como um novo tipo de colonização por Garcia dos Santos (2006:01), segundo a idéia de que “(...) dentro do regime de propriedade intelectual vigente, há um desequilíbrio muito grande entre o valor que se confere ao conhecimento tecno-científico e o baixíssimo valor que se confere aos outros tipos de conhecimentos, que lhe servem de matéria-prima, como o conhecimento tradicional”.

⁹⁸ Nahoum (2013) realizou descrições e análises muito interessantes sobre os acordos realizados pelos Yawanawá, debruçando-se sobre as tensões, alianças, negociações e traduções que subjazem ao tráfico de representações culturais no mercado.

Clay (2002), dedicado a apoiar esse tipo de acordo comercial o chamou de *Rainforest Harvest*⁹⁹. Sua defesa do meio ambiente e da sobrevivência de culturas indígenas e povos da floresta centra-se em atividades relacionadas ao liberalismo de mercado. Seu principal argumento versa sobre a viabilidade dos ecossistemas florestais como economicamente produtivos, apoiando o envolvimento das comunidades indígenas e de outros habitantes da floresta na produção sustentável de mercadorias. Clay (2002) defende que esta é a única maneira realista de salvar estas populações de uma economia motivada pela destruição, promovida historicamente por garimpeiros, madeireiros e fazendeiros. Assim, em sua perspectiva, essa é também uma forma de tornar os ecossistemas uma fonte de lucro que possibilitaria liberar essas populações das ajudas do estado e de suas proteções políticas, tornando-as independentes por meio de sua entrada e participação no mercado.¹⁰⁰

O pano de fundo no qual esse movimento se baseia é a imagem genérica de um mundo sem fronteiras (Kaplan, 1995). Essa foi uma das principais ambições de Anita Roddick, fundadora da empresa *The Body Shop*. A empresária acredita que compartilhamos um mundo onde todos têm algo a comercializar, basta as empresas estarem atentas às diferenças culturais e aos produtos específicos que cada universo particular tem a oferecer¹⁰¹. A idéia de um mundo sem fronteiras expressa-se na articulação de uma nova ordem econômica: para empresários destemidos significa a liberdade de imaginar conexões de negócios em qualquer parte do planeta. Logo, as zonas de livre comércio sem mediadores se proliferam sob a justificativa do comércio justo.

Nosso tempo estaria caracterizado pela imagem de que a terra gira em torno do dinheiro, sendo este necessário e desejado em toda parte. Vista como uma totalidade, a terra seria reconhecida pela circulação de moeda em suas mais diversas formas, conectando empresários e populações florestais em torno de objetivos comuns: a prática de negócios e a obtenção de lucros.

⁹⁹ Jason Clay (2002) discute, através de livros e artigos voltados ao meio empresarial, as relações entre empresa-comunidade. Além de trabalhar como consultor empresarial atua como Vice Presidente de Marketing da WWF – *World Wildlife Fund*.

¹⁰⁰ Essa abordagem é alvo de descrição, análise e crítica em Turner (1998:113).

¹⁰¹ Essas idéias tiveram grande impacto no universo empresarial na época, sendo tratadas como inovadoras e ousadas. Estão contidas em: Roddick, Anita, *Meu jeito de fazer negócios*, (2002:134).

O mundo sem fronteiras, portanto, aparece como um mundo completamente acessível às parcerias empresariais, um mundo onde existe uma única racionalidade, qual seja, a racionalidade econômica dominante e voltada para a maximização de lucros. É a partir dessa lógica de pensamento e de ação que empresas partem em busca de novos parceiros para seus negócios. As conexões que estabelecem, entretanto, acontecem a partir de uma formulação abstrata acerca do que significa manter uma relação direta (sem mediadores) de negócios com populações indígenas ou amazônicas.

As conexões entre empresas e povos da floresta devem ser entendidas como um arranjo complexo, cuja força está na capacidade de trazer à tona ordens diferentes de ação e de pensamento. É a relação, portanto, capaz de unir fenômenos e práticas que se organizam a partir de diferentes lógicas. É necessário às empresas manter vínculos concretos com populações amazônicas – através de documentos, contratos, telefonemas, e-mails, encontros, etc. – e, igualmente, produzir idéias e abstrações que expressem ideologicamente tais conexões – balanços empresariais, relatórios, propagandas comerciais, fotografias, divulgações jornalísticas, etc.

O problema mais freqüente no estabelecimento destes acordos comerciais é precisamente o modo como cada uma das partes lida com a outra. Clay (2002:34) afirma que “quase todas as comunidades amazônicas sonham em ter um sócio internacional que as ajude a financiar um negócio”, a afirmação presume que as comunidades amazônicas vivam, assim como as empresas, em função de *fazer negócios*, atribuindo ao Outro a sua própria lógica: não são precisamente as empresas que atualmente *sonham em ter um sócio, ou parceiro na Amazônia que as ajude a ampliar seus negócios?* As expectativas das empresas em encontrar parceiros ou sócios institucionais para seus negócios e as expectativas de povos da floresta em encontrar outras fontes de renda ou melhorar suas condições de vida não ancoram-se no mesmo lugar.

Clay demonstra indignação ao afirmar que os “kayapó não entendem o significado de um empréstimo, eles não compreendem que precisam investir dinheiro a fim de ganhar mais dinheiro, eles precisam aprender a trabalhar com sistemas contábeis!” (2002:41-42). As empresas, em suas trocas com populações amazônicas buscam estabelecer claramente os termos da transação e, com frequência, controlam a aplicação dos recursos repassados. Clay queixa-se pelas “diversas doações e cancelamentos de dívidas que foram feitos a algumas lideranças

indígenas, os quais confundem tratos de negócios com relações pessoais e não vêem a diferença entre investimento de capital e doação” (2002:44).

Por outro lado, as populações amazônicas, em geral, sentem-se muito motivadas com a possibilidade de estabelecer contratos comerciais com grandes corporações, o que não significa, seguramente, que o curso da relação atenda, por completo, as expectativas geradas. Em abril de 2006, os Kisêdjê (Suyá) foram procurados pela empresa brasileira Grendene, fabricante de calçados, com a proposta de realizar uma campanha publicitária para lançamento de sua nova linha de sandálias Ipanema. Os Kisêdjê, por sua vez, deveriam fornecer os motivos gráficos, pinturas e adereços a serem usados pela modelo Giselle Bündchen, protagonista da campanha. O contrato firmado entre a população indígena e a empresa incluía a cessão de padrões gráficos e a gravação de um comercial, protagonizado pela *top model* e pelos índios como figurantes, a ser filmado na aldeia (Coelho de Souza, 2010:02).

A dificuldade, entretanto, residia em estabelecer parâmetros que pudessem equalizar diferentes expectativas produzidas por distintas lógicas de pensamento. Isto é, a empresa chegou à aldeia com um roteiro já preparado que previa o uso de adereços indígenas amplamente conhecidos, tais como braceletes, colares e cocares. Entretanto, a expectativa indígena era outra: eles entenderam que receberiam dinheiro por sua capacidade única de sugerir, definir e emprestar tais adereços. A exigência da empresa configurava um problema para os Kisêdjê, uma vez que estes não achavam apropriado que a modelo utilizasse adereços tidos como masculinos, em geral mais vistosos que os femininos¹⁰².

O ponto mais crítico desse acordo, entretanto, ocorreu após ter passado um ano do primeiro contato. A empresa reproduziu os motivos indígenas nas sandálias Ipanema, sem autorização dos Kisêdjê ou sem efetuar um novo contrato, reutilizando os padrões gráficos indígenas. Esse ato foi visto como uma atitude inadequada para os Kisêdjê, que se ressentiram profundamente com a empresa e exigiram um pagamento em forma de compensação.

Tal exemplo coloca em evidência uma postura recorrentemente adotada pelas empresas, a saber, a de representar um imaginário particular em suas estratégias mercadológicas que envolvem povos amazônicos. Em outras palavras, quando uma empresa parte em busca de uma população amazônica a fim de propor negócios, ela já produziu, anteriormente, um tipo

¹⁰² Diversos outros aspectos são problematizados por Coelho de Souza (2010), tais como as relações entre os Kisêdjê e seus vizinhos Xinguanos e a noção de propriedade dos adereços e desenhos.

de relação abstrata com seu objeto de interesse, diferentemente dessas populações, as quais formulam suas expectativas a depender dos termos estabelecidos e combinados e a partir, principalmente, de suas próprias lógicas de negociação e troca.

Os Kisêdjê tinham a intenção de usar o dinheiro recebido pela Grendene para a compra de uma grande caminhonete, contudo, a empresa estabeleceu em contrato que o dinheiro deveria ser usado para “projetos de desenvolvimento comunitário com garantias de sustentabilidade” (Coelho de Souza, 2010:20). Tal mediação é recorrente por parte das empresas. Temendo que os recursos transferidos por ela não sejam aplicados segundo seus valores e usados, por exemplo, com bebidas alcoólicas, cigarros, carros, motores de barco, construções que possam ter impacto ambiental negativo, etc. -, acabam por sugerir ou impor formalmente, através de cláusulas contratuais, os usos dos montantes repassados, os quais estão, não raro, em desacordo com as efetivas necessidades e desejos dos grupos.

No caso da *The Body Shop*, os Kayapó A'ukre gostariam de construir uma estrada que facilitasse o transporte para a vila utilizando o dinheiro recebido pela venda do óleo da castanha do Brasil. A empresa foi decididamente contra, alegando que isso faria com que os índios perdessem sua cultura em razão do fácil acesso à cidade (Clay, 2002:44). No caso dos Yawanawá, como a *Aveda Corporation* já havia financiado a plantação de urucum, ela negava-se a pagar pela mão de obra desempenhada no plantio e nos cuidados com o roçado, assim, um acordo possível foi que a empresa abastecesse a loja de mantimentos do grupo indígena, efetivando o pagamento em mercadorias de uso cotidiano, deixando de atender a demanda indígena pelo pagamento em forma monetária (Waddington, 2002:193).

Outro exemplo envolveu três empresas brasileiras do setor de cosméticos e a população indígena Ashaninka do rio Amônia (Pimenta, 2010:63-93). Esse caso traz reflexões sobre a polêmica acerca de quem pode usar - e sobretudo ganhar com - os conhecimentos das populações amazônicas. Os índios Ashaninka do rio Amônia participaram, no início dos anos 90, de um grande projeto de pesquisa envolvendo uma antropóloga, um investigador da área de física que desenvolvia pesquisas sobre tecnologias para extração de óleos de plantas e o hoje extinto Centro de Pesquisa Indígena (CPI)¹⁰³.

¹⁰³ O CPI - Centro de Pesquisa Indígena era uma extensão do NCI - Núcleo de Cultura Indígena. Segundo Pimenta (2010:68) após a constituição de 1998, o NCI iniciou um processo de discussão com

A controvérsia começou no final do convênio da mencionada pesquisa, no ano de 1996, quando a antropóloga e o físico decidiram, em sociedade, fundar uma empresa chamada Tawayá. A empresa, criada com o objetivo de produzir sabonetes, óleos e gorduras a partir de produtos extraídos na região, visava viabilizar comercialmente alguns dos resultados obtidos durante o convênio da pesquisa. Assim, a empresa se apresentava ao mercado como “especializada na fabricação de cosméticos naturais obtidos a partir do extrativismo de frutos da floresta amazônica e pioneira na fabricação de sabonetes de murmuru, seu principal produto” (Pimenta, 2010:71).

Entretanto, o murmuru (*Astrocaryum Murumuru*), já era considerado pelos Ashaninka uma planta com propriedades emolientes, cicatrizantes, dentre outras diversas características, as quais permitiam os mais variados usos. A palmeira murmuru foi também alvo da pesquisa e, sobretudo, de conhecimento tanto da antropóloga quanto do físico durante o período em que estes habitaram a Aldeia Ashaninka para realização do trabalho de campo.

O tema mais visível em torno dessa controvérsia foi a disputa concernente à repartição de benefícios advindos do processo de comercialização do sabonete de murmuru. Do ponto de vista indígena, apesar de não terem investido capital financeiro na empresa, os Ashaninka entendem que investiram seu conhecimento, sendo este fundamental para viabilizar a produção e a comercialização do sabonete de murmuru. Nessa perspectiva, consideram que a empresa Tawayá é fruto do trabalho conjunto da antropóloga, do físico e dos Ashaninka e, portanto, querem ser considerados parceiros plenos, com direito à repartição nos resultados econômicos e na política da empresa e não tratados como meros fornecedores de matéria-prima (Pimenta, 2010:72).

Assim, os Ashaninka decidiram acionar o Ministério Público Federal, quem convocou as três empresas brasileiras que possuíam pedidos de patente para cosméticos que continham como ingrediente principal o murmuru: a Tawayá; a empresa química Chemyunion Ltda e a Natura Cosméticos S/A. A alegação da empresa Natura fundou-se, precisamente, no argumento dos conhecimentos tradicionais difusos e na complexidade da definição jurídica acerca dos detentores de conhecimentos desta natureza [propriedades emolientes do murmuru].

várias lideranças indígenas para desenvolver programas de pesquisa na área ambiental em diferentes regiões do Brasil.

Os desentendimentos entre empresas e populações amazônicas poderiam ser melhor compreendidos se nos voltarmos para a idéia de *relação*. A relação, neste caso, poderia ser pensada por meio de sua dupla propriedade. A primeira propriedade do termo é que ele pode ser aplicado a qualquer ordem de conexão. Isso leva a crer que é possível estabelecer conexões em qualquer parte do mundo, a idéia de relação se torna um termo abstrato – tal abstração também está presente no fazer antropológico, como aponta Strathern (1995:19; 2012). Quando uma empresa decide reformular suas estratégias de marketing, considerando o tema ambiental como um dos principais valores para comercializar seus produtos, ela planeja de maneira abstrata a operacionalização de sua estratégia, do mesmo modo, ela projeta idéias e imagens para expressar os termos dessa relação, as quais são comunicadas através dos aparatos midiáticos ao seu público. Logo, a noção abstrata de relação com os povos da floresta capaz de caracterizar as estratégias do mundo empresarial, distingue-se radicalmente das relações concretas que fazem valer o uso desse termo. Essa é justamente sua segunda propriedade. A relação requer outro elemento complementar – relações com o quê? Com quem? – isso torna a função da relação complexa já que a idéia de relação sempre agrupa entidades outras (Strathern, 1995:20). Nesse sentido, as empresas precisam, de fato, se relacionar de maneira concreta com as populações-alvo de seus interesses, criando laços efetivos entre pessoas. Muito embora as pessoas envolvidas representem instituições, esse fato não minimiza os laços pessoais – afetivos ou conflituosos –, ao contrário, eles o potencializam, já que alguns representantes são designados para falar em nome de aparentes totalidades. Além das conexões estabelecidas concretamente entre pessoas, outras conexões abstratas são criadas – com castanhas, com os rios, com a floresta, com a Amazônia, etc. –, produzindo vínculos de diversas naturezas.

Notadamente, o uso dos conhecimentos obtidos junto a populações amazônicas por empresas privadas está pautado no tipo de relação abstrata que estas mantêm com as comunidades com as quais fazem acordos comerciais, colocando-se, ainda, em posição privilegiada ao firmar os contratos e ao definir os termos dos acordos, justamente por estes serem realizado a partir de sua lógica de conhecimento. Assim, diferentemente das populações que vislumbram nesses acordos a possibilidade de uma transformação concreta em seus modos de vida ou de solucionar problemas práticos relativos às suas demandas cotidianas, as empresas vislumbram novas estratégias de marketing e a produção de novos produtos, onde os povos da floresta não são apenas fornecedores de matéria-prima, mas, sobretudo, fonte inestimável de inspiração e criação material e abstrata.

O emblemático caso da *The Body Shop* serviu como inspiração para inúmeras outras empresas¹⁰⁴. Os Kayapó, por sua vez, tornaram-se protagonistas de uma cena contemporânea que envolve a ecologia, o mercado e povos da Amazônia, uma fórmula que vem sendo replicada por outras organizações na busca pela efetivação do marketing comercial de produtos vindos das florestas brasileiras e conectados tanto aos seus habitantes nativos quanto à proteção ambiental. Turner (1998) discutiu em detalhes os impasses dessa relação comercial, sua crítica, entretanto, recaiu sobre os problemas de uso da imagem e dos ganhos obtidos pela empresa *The Body Shop* por meio da “publicidade gratuita” que tal estratégia gerou. Muito embora a empresa tenha pago um valor acima do mercado pelo óleo de castanha extraído pelos Kayapó e pelos braceletes feitos pelas mulheres indígenas e revendidos nas lojas da empresa em todo mundo, segundo Turner (1998), a *The Body Shop* nada pagou por aquele que foi, sem dúvida, o maior benefício para empresa: a repercussão midiática de sua empreitada amazônica e a valorização do capital imaterial da empresa.

Os exemplos etnográficos aqui apresentados e brevemente discutidos informam parte da lógica por meio da qual empresas interagem com as populações amazônicas no estabelecimento de parcerias comerciais. Nesse sentido, as intenções de participação no mercado, impulsionada pela economia do capitalismo verde, fazem com que empresas procurem alternativas para sua inserção, considerando as relações com populações amazônicas como uma espécie de atalho capaz de associar a imagem de sua marca à proteção ambiental. Em outras palavras, explorar a imagem dessas populações aparece como tão ou mais vantajoso do que apenas comprar delas as matérias-primas de que necessitam. Este tipo de relação abstrata estabelecida pelas empresas produz uma imagem comercial significativa do ambientalismo, do índio amazônico genérico e da participação de ambos no mundo dos negócios.

Na seção seguinte descrevo o encontro entre Natura Cosméticos e castanheiros do Iratapuru, examinando os desdobramentos de uma relação que justapõe distintas práticas de conhecimento em torno de modos de transacionar igualmente diferentes.

¹⁰⁴ A principal inspiração empresarial que a *The Body Shop* oferece é a possibilidade de integrar, no âmbito das práticas comerciais e de *marketing*, a ideia de que as empresas podem continuar a fazer *bons negócios* e ainda assim serem consideradas, nas palavras de Anita Roddick (2002) “*fair trade*” (que praticam comércio justo) e “*eco-friendly*” (amigas do meio-ambiente).

Terra onde nasce dinheiro, terra onde nasce castanha

A CDB – Convenção sobre a Diversidade Biológica, realizada em 1992, apareceu, entre outras coisas, como uma maneira de equacionar a conservação da biodiversidade e a sobrevivência de populações locais. Nesta ocasião, o termo *repartição de benefícios* veio à tona. Transferir recursos para populações nativas apresentava-se como incentivo à conservação ambiental e à manutenção das florestas por aqueles que as praticavam sem nada receber.¹⁰⁵ Logo, aos que quisessem acessar recursos genéticos, espécies ou plantas nativas do bioma Amazônico, com finalidade de prospecção tecnológica para uso comercial e lucrativo, deveriam repartir esses lucros (benefícios) com o governo do país, estado ou com a comunidade onde se deu o acesso.¹⁰⁶

¹⁰⁵ A noção de que populações tradicionais e povos da floresta sejam conservacionistas, bem como sua associação a organizações não-governamentais de conservação ambiental tratou de rearranjar os direitos territoriais desses grupos, cujo movimento foi apresentado e bastante discutido por Carneiro da Cunha e Almeida (2000, 2002, 2009a).

¹⁰⁶ Segundo documento da CDB – Convenção sobre a Diversidade Biológica ([1992] 2000) disponibilizado pelo MMA – Ministério do Meio Ambiente, no artigo 1 “ Os objetivos dessa Convenção, a serem cumpridos de acordo com as disposições pertinentes, são a conservação da diversidade biológica, a utilização sustentável de seus componentes e a repartição justa e equitativa dos benefícios derivados da utilização dos recursos genéticos, mediante, inclusive, o acesso adequado aos recursos genéticos e a transferência adequada de tecnologias pertinentes, levando em conta todos os direitos sobre tais recursos e tecnologias, e mediante financiamento adequado” (CDB, 2000:11).

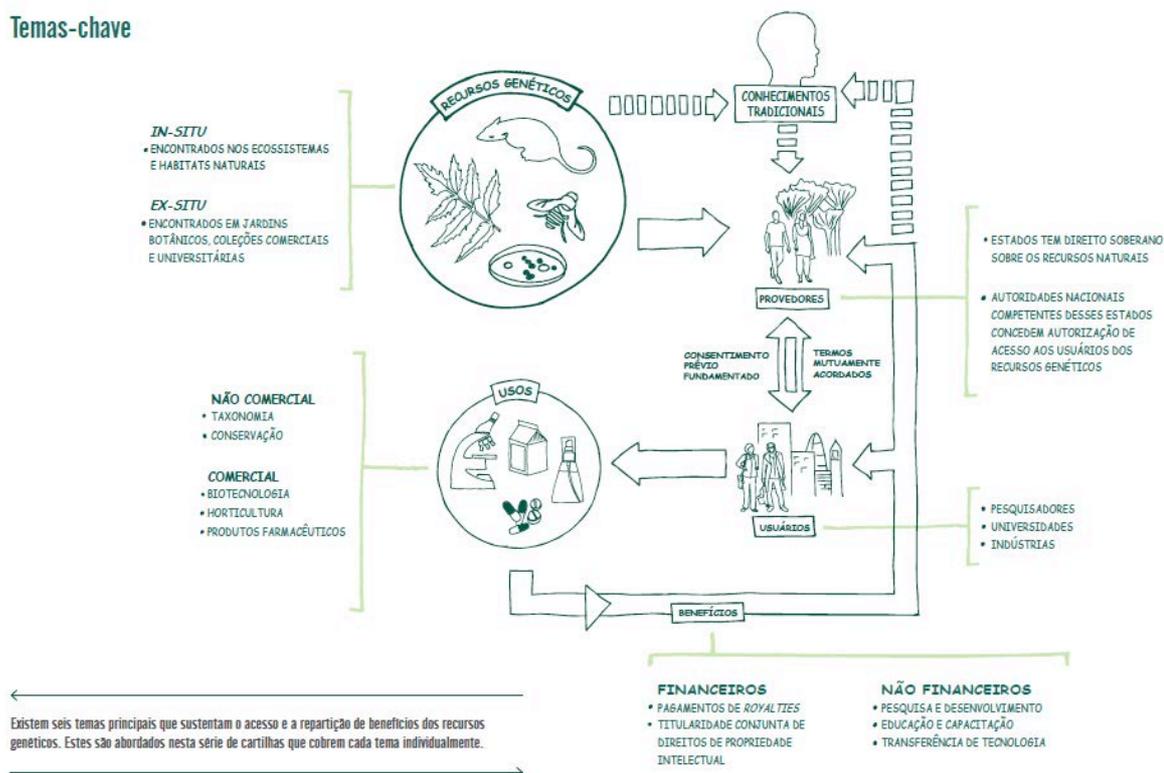


Figura 15 - Esquema de Repartição de Benefícios com provedores. Excerto de Cartilha informativa. Secretariado da Convenção sobre Diversidade Biológica. Traduzido e disponibilizado pelo Ministério do Meio Ambiente, 2012.

De maneira pedagógica, a cartilha (figura 15) busca simplificar o processo que designa a repartição de benefícios com os chamados provedores, isto é, os detentores dos conhecimentos tradicionais associados ao uso ou aos saberes sobre recursos genéticos específicos. Grosso modo a transformação dos *recursos genéticos* (naturais) em *usos* (culturais) deve gerar um caminho de retorno, o qual proveria benefícios financeiros e não-financeiros àqueles identificados como sendo o ponto de partida da obtenção dos recursos e não apenas aos intermediários, principais beneficiados.

A Natura Cosméticos, em meados do ano de 2002, através de uma de suas empresas parceiras, a Cognis do Brasil, havia comprado uma pequena quantidade de óleo de castanha do Brasil diretamente da comunidade São Francisco do Iratapuru. A finalidade era realizar testes em laboratório para verificar a eficiência desse ingrediente na fabricação de sabonetes, xampus, condicionadores e cremes. Entretanto, antes da formalização dos contratos de compra e venda de óleo de castanha do Brasil, a ser usado na produção de cosméticos pela Natura, a

empresa havia acessado outra espécie proveniente da biodiversidade brasileira e muito utilizada pelos castanheiros da região.

Através da comunidade do Iratapuru, a empresa Natura conheceu, além da castanha do Brasil (*Bertholletia excelsa*) e da copaíba (*Copaifera landesdorffi*), o breu branco (*Protium heptaphyllum*). As três espécies seriam testadas e analisadas por técnicos nos laboratórios da Natura e nos de empresas parceiras, a fim de verificar a viabilidade dessas espécies na fabricação de cosméticos e perfumes.

O breu branco, resina de cor acinzentada, oleosa e amorfa, é retirada dos troncos da árvore de breu, também chamada de almácega ou almecegueira, de maneira similar a seringa (borracha). Após sua extração e secagem a resina torna-se endurecida e extremamente inflamável, usada com frequência para produzir fogo e fogueiras na mata. O breu exala, quando em brasas, um odor muito agradável, servindo também como defumador e incenso. Sua principal função aos castanheiros, no entanto, é a de *brear canoa*¹⁰⁷, considerando que são exímios fazedores de embarcações.

A retirada de amostras de breu branco pela empresa IFF Essências e Fragrâncias Ltda., a pedido da Natura, ocorreu nos anos de 2000 e 2001, antes que a empresa se interessasse pela compra do óleo de castanha. Ao longo de um ano testes e pesquisas foram realizadas, considerando promissor o uso dessa espécie na fabricação de perfumaria fina. A Natura procurou novamente a comunidade do Iratapuru, no ano de 2003, com a intenção de comprar uma quantidade maior de breu branco, visando o lançamento de um perfume com essa essência naquele mesmo ano.

O breu foi raras vezes comercializado pelos castanheiros, deixando-os motivados com a possibilidade de extração e venda. A princípio, os castanheiros requisitaram ao Governo do Estado permissão para comercializarem com a Natura a resina do breu a R\$6,00 o quilo.¹⁰⁸ Em

¹⁰⁷ O termo indica uma maneira de calafetar as embarcações. Os castanheiros constroem barcos e batelões para navegar e transportar as castanhas pelos rios, após sua produção artesanal, utilizam essa resina para impermeabilizar as juntas dos barcos, impedindo, assim, a entrada de água e vazamentos durante as navegações e transporte de toneladas de castanhas.

¹⁰⁸ Em geral, o breu branco não possuía um valor comercial tão interessante quanto a castanha do Brasil. No mercado local, os castanheiros costumavam vender o Breu a R\$3,00 o quilo, sendo que a Natura estava disposta a pagar o dobro pelo insumo.

paralelo a essa demanda, a Natura começava a formalizar pedidos para compra do óleo da castanha do Brasil.

Um pequeno grupo de castanheiros extraiu 300 quilos de breu branco e preparou-o para enviar à empresa. A venda dessa espécie, todavia, foi considerada irregular pelo Governo do Estado do Amapá. A justificativa se deu com base na legislação estadual de acesso à biodiversidade, onde determina caber ao órgão estadual do meio ambiente, a SEMA – Secretaria Estadual do Meio Ambiente, autorizar ou não a bioprospecção por empresas e pesquisadores. Como a SEMA não havia sido consultada pela Natura sobre a retirada de material genético de uma de suas Reservas (RDS – Iratapuru) para fins de bioprospecção, embargou o breu branco e realizou uma denúncia formal, solicitando que a empresa negociasse tal acesso com o Governo do Estado.

Após as pressões do Governo do Estado do Amapá e do CGEN¹⁰⁹, a Natura passou a considerar os instrumentos técnicos exigidos para que o acesso ao breu branco pudesse ocorrer dentro dos critérios fixados pela legislação vigente. A criação do CGEN foi, de fato, decisiva para a regulamentação das relações de troca que há muito já existiam entre populações amazônicas e empresas, biólogos, farmacêuticos e pesquisadores. O questionamento acerca das implicações éticas dessas relações iniciou um movimento de reconhecimento de direitos intelectuais e territoriais de populações locais. A formalização do CGEN, em 2001, enquanto uma instância governamental responsável por essa regulamentação, reconfigurou os termos a partir dos quais essas trocas eram efetivadas.

O Governo do Estado do Amapá, inserido nessas novas medidas regulamentais, requisitou um tipo de compensação pelo fato da empresa ter realizado filmagens no interior da RDSI sem autorização da SEMA. A Natura sugeriu, então, pagar R\$23,00 pelo quilo do breu coletado, financiar o plano de manejo e o processo de certificação das áreas de coleta como medida compensatória (Moreira, 2008:163). O Governo do Estado não aceitou os termos

¹⁰⁹ O CGEN – Conselho de Gestão do Patrimônio Genético, foi instituído pela Medida provisória número 2.186-16, editada pelo Governo federal em Agosto de 2001. Essa medida dispõe sobre o acesso ao patrimônio genético e conhecimentos tradicionais associados. O CGEN é composto por representantes de Ministérios, instituições de pesquisa e entidades do Governo Federal, além de convidados (sem direito a voto) tais como membros da Associação Brasileira de Empresas de Biotecnologia, Associação Brasileira de ONGs e a Coordenação das Organizações Indígenas da Amazônia. Cabe enfatizar que o CGEN não possui representantes de grupos indígenas ou populações tradicionais. Para uma descrição etnográfica acerca do funcionamento do CGEN, ver Soares (2010).

propostos pela empresa e decidiu reunir-se com a comunidade a fim de elaborar outros parâmetros para a negociação.

Como a Natura previa o lançamento do perfume para aquele mesmo ano (2003) e já havia feito muitos investimentos nessa direção, adquiriu a matéria-prima de que necessitava junto a outra comunidade, chamada Bituba e localizada em área administrada pela empresa Orsa Florestal, no município vizinho à comunidade do Iratapuru, Monte Dourado, no Estado do Pará, onde a legislação de acesso aos recursos genéticos é diferente daquela praticada no Amapá. Assim, a Natura pôde lançar em 2003 dois produtos que continham a essência do Breu: o perfume do Brasil e a água de banho.

O fato das amostras para realização dos testes terem sido extraídas da RDSI, por castanheiros e moradores da Vila São Francisco do Iratapuru, tornava obrigatório a regulamentação desse acesso e sua submissão à aprovação do então recém criado CGEN, considerando a legislação federal vigente acerca do uso de componente do patrimônio genético com potencial de comercialização. O processo para regulamentar a anuência de acesso ao breu branco deveria vir acompanhado por um Laudo Antropológico (LA), realizado por um(a) antropólogo(a) independente, indicando as formas de organização social e de representação política da comunidade, avaliando, ainda, os impactos socioculturais decorrentes do projeto, o grau de esclarecimento da comunidade sobre o conteúdo da proposta, bem como suas conseqüências.

O referido laudo, pois, concentraria esforços em regularizar o acesso a componentes do patrimônio genético e excluía o acesso aos conhecimentos tradicionais relativos ao uso do breu branco, conforme explica:

“O Laudo Antropológico refere-se exclusivamente ao acesso a componente do patrimônio genético sem conhecimento tradicional associado, uma vez que o uso do breu branco como fragrância fina e águas de banho para perfumação pessoal foi resultado da pesquisa realizada pela Natura em parceria com a [empresa] IFF. Os usos tradicionais do breu como repelente, através da queima e defumação do ambiente, revelam um potencial de perfumação que pode ser interpretado como conhecimento tradicional derivado. Entretanto, sua titularidade é difusa na medida em que pode ser encontrado em inúmeras comunidades na região norte.” (Allegretti, LA 2004:07)

A primeira iniciativa para regularização do acesso ao breu branco pela Natura desconsiderou, a princípio, o reconhecimento dos saberes tradicionais como passíveis de repartição de benefícios. Diante dessa circunstância, requerer acesso a componente do patrimônio genético preconizava a inclusão do Estado do Amapá como um dos participantes da negociação, uma vez que as amostras haviam sido recolhidas no interior da RDSI, sob responsabilidade do Governo do Estado. Como conseqüência, o início da relação entre Natura e comunidade do Iratapuru foi marcado por desentendimentos e conflitos entre os moradores da comunidade, representantes do Estado e funcionários da empresa.

A ata de uma das primeiras reuniões¹¹⁰ realizadas para discutir o impasse expõe algumas obscuridades, segundo os castanheiros, acerca dos primeiros contatos entre Natura e habitantes do Iratapuru:

“Eraldo Neves, chefe das Unidades de Conservação da SEMA (...) pediu que Eliane Moreira desse continuidade e ela solicitou da comunidade que falasse sobre suas impressões com relação à parceria desenvolvida com a Natura. Sabá falou que quando a Natura pediu pela primeira vez o breu, ficou preocupado pois sentia que podia haver algo errado. Nesse momento foi questionado pelo Eraldo que queria saber como a Natura chegou na comunidade. Arraia informou que chegou por volta de 2001, dizendo que sabiam que tinha breu aqui e que queriam fazer um produto. Luiz de Freitas disse que teve um xampu e um creme feitos da castanha que foram vendidos com o nome da Reserva do Iratapuru. Luiza disse que eles vinham como visitantes, como se fizessem turismo e levaram um pouco do breu e em seguida voltaram e levaram cada vez mais um pouco e disseram que depois iam fazer um contrato. Nicasso disse que até o momento não viu melhoria para a comunidade. Luiz e Sabá disseram que os benefícios que existiram foram só para os sete coletores do breu e que é importante trazer melhoria pra todo mundo” (Allegretti, LA, 2004:15).

Na ocasião, não estava claro aos castanheiros as conseqüências de realizar um contrato com uma grande indústria de cosméticos, tampouco o que tal relação poderia gerar em termos de benefícios. Um agravante era o fato da Natura não possuir um representante claramente identificado pela comunidade, com o qual os moradores pudessem tirar suas dúvidas e manter um relacionamento pessoal. O fato da Natura contar com a ajuda de outras empresas para

¹¹⁰ Reunião realizada em 14 de Janeiro de 2004 na comunidade e transcrita parcialmente por Allegretti em LA (2004:15).

identificar matérias-primas vindas da biodiversidade brasileira, enviando representantes para recolher amostras, dificultava esse reconhecimento. Por outro lado, a experiência de negociação no Iratapuru e os impasses que enfrentava, fizeram com que a Natura repensasse o modo como relacionava-se com as comunidades amazônicas, optando pela redução das intermediações e designando funcionários específicos para atuar junto das comunidades, alguns, inclusive, com formação em antropologia.

A SEMA, representando o Estado do Amapá, buscava esclarecer aos moradores do Iratapuru os direitos envolvidos e a legislação vigente para acesso ao patrimônio genético e conhecimentos tradicionais, já que eram os castanheiros as figuras centrais nessa discussão. Eram aconselhados a tirar proveito não apenas de uma relação comercial de compra e venda mas, sobretudo, da participação nos benefícios decorrentes da comercialização de mercadorias que contivessem os produtos por eles extraídos.

O termo repartição de benefícios, no entanto, não era claro aos castanheiros. Para eles ter benefícios significava, principalmente, mudanças e melhorias em seu modo de vida, a solução das dificuldades presentes, a possibilidade de demandas particulares, e o recebimento de bens materiais diversos, o que não envolvia, necessariamente, a presença do dinheiro. Os castanheiros vinham de uma tradição onde se trocava trabalho (extração de produtos florestais) por, se assim quisermos, *benefícios*, os quais com frequência apareciam na forma de alimentos, ferramentas, remédios, ou como costumam nomear, de *mercadorias*.¹¹¹

Contudo, o modo como a noção de repartição de benefícios figurava na legislação e era entendida pela empresa, indicava a partilha daquilo que era mais caro e importante ao universo empresarial: seus lucros. Repartir benefícios significava expressamente a repartição da lucratividade envolvida na comercialização de produtos de beleza, onde gerar lucros é, com efeito, o principal objetivo dos negócios empresariais voltados à produção de bens materiais.

Cabe enfatizar que a sugestão para criação de um *Fundo* como forma de repartir benefícios, ou seja, transferir uma parcela dos lucros obtidos, se deu por iniciativa da Natura.

¹¹¹ A *mercadoria* é um termo recorrente entre os castanheiros e indica, especialmente, um conjunto diverso de alimentos básicos, munição, remédios, etc. A cooperativa, em geral, viabiliza as mercadorias para a subida em forma de adiantamento ou de vale-compra a ser usado no armazém da Vila ou no supermercado nas cidades de Laranjal do Jarí e Monte Dourado. O financiamento da subida, basicamente composto por mercadorias e combustível, nunca aparecia na forma de dinheiro, mas tomava precisamente a forma dos bens materiais mencionados.

Essa era a maneira pela qual a empresa entendia que poderia transferir parte de sua lucratividade aos castanheiros, adequando-se à legislação vigente no país. No entanto, os castanheiros deveriam acessar esse Fundo a partir de mecanismos que só faziam sentido ao meio empresarial e correspondiam igualmente à lógica Estatal: a elaboração de projetos. Esses projetos seriam capazes de converter benefícios (lucros) em benefícios (mercadorias), acomodando a relação entre castanheiros e empresários.

Os castanheiros reuniam-se freqüentemente com a SEMA para discutir esse tema e levantar quais seriam os benefícios requisitados à Natura como forma de compensação pelo acesso irregular ao breu branco:

“Eraldo pediu que Eliane Moreira esclarecesse em que implica a repartição de benefícios, a necessidade de anuência prévia e de formalização de um contrato que precisará ser submetido à CARB e ao CGEN. (...) Após muitas discussões em que alguns falaram sobre os problemas que possuem com energia, a falta de outras atividades que complementem a extração da castanha, a necessidade de retomar a escola de ofícios, seguiu-se uma votação para definir se seria feita uma proposta específica com diversos pontos, ou geral, que permitisse o amadurecimento das idéias na comunidade. Foi feita uma votação e por unanimidade decidiu-se pela apresentação de uma proposta inicial que solicitasse a viabilização de melhorias no transporte fluvial e terrestre, como por exemplo a possibilidade de um caminhão, três motores de popa, dentre outros;” (Allegretti, LA, 2004:16).

Nestas reuniões, onde o objetivo era discutir e levantar as necessidades da comunidade e como estas poderiam ser atendidas por meio dos recursos provenientes do acordo com a Natura, os moradores indicavam os mais diversos problemas, os quais envolviam aspectos individuais e coletivos, e que diziam respeito à vida de modo geral e à atividade extrativista especificamente. Tais benefícios eram pensados em termos de melhorias indeterminadas, as quais deveriam impactar positivamente todas as famílias do Iratapuru.

A Natura, por sua vez, orientada por modos de relação institucional – ou industrial-capitalista, se preferido – pensava esses benefícios em outros termos. Eles deveriam figurar como uma maneira de obter lucratividade e usados como investimento a favor do crescimento econômico e do desenvolvimento sustentável da comunidade. Idéias e noções que soavam abstratas frente à concretude das necessidades levantadas pelos moradores do Iratapuru.

Em primeiro de Março de 2004 houve uma importante reunião entre funcionários da Natura, moradores do Iratapuru e representantes da SEMA. Por aproximadamente 12 horas reunidos, o grupo entrou em entendimento sobre a proposta de repartição de benefícios:

“Em sua apresentação a Sra. Sônia Tuccori [diretora de Pesquisa e Desenvolvimento em Biodiversidade da Natura] disse que é interesse da Natura em trabalhar com a comunidade e que os negócios devem ser interessantes tanto para a Natura quanto para a Comunidade e que naquele momento ela estaria ali para apresentar uma proposta boa para ambas as partes. (...) Após, a Sra. Sônia Tuccori iniciou a apresentação do Fundo para Desenvolvimento Sustentável das Comunidades que tem como objetivo promover o desenvolvimento sustentável da comunidade e que deverá ser utilizado de acordo com a necessidade da mesma, para atendê-la no que concerne a capacitação, infra-estrutura, geração de fontes alternativas de renda e nas áreas sociais e culturais. Esse Fundo seria constituído por 0,5% (meio por cento) da receita líquida dos produtos da linha EKOS, referente aos suprimentos fornecidos pela COMARU, neste caso os produtos à base de castanha do Brasil, breu branco e copaíba e que existe uma estimativa de venda para o ano de 2004, que renderia para este Fundo um valor equivalente a R\$138.000,00 (cento e trinta e oito mil reais). Para obtenção deste valor foi apresentada uma planilha, onde são deduzidos todos os custos (comercialização, encargos tributários, pessoal, suprimentos, marketing, etc.) sendo obtida no final a receita líquida que é distribuída entre os acionistas, no desenvolvimento de novas pesquisas, investimentos e aplicação no Fundo de Desenvolvimento das Comunidades. (...) Enfatizou o interesse da Natura em utilizar imagens da RDSI e da comunidade para divulgar seus produtos, portanto estaria disposta a pagar o preço de mercado de até 500,00 reais para as pessoas que aparecessem nas imagens (...). Dado o andamento da reunião a Sra. Sônia perguntou aos presentes o que achavam da proposta apresentada sendo que os mesmos demonstraram plena satisfação com a proposta. (...) Sra. Sônia fez um agradecimento pela participação de todos e disse que estava satisfeita com a reunião e que acreditava que daquele momento em diante a relação entre Natura e COMARU ficaria mais fortalecida e que esperava que as pendências existentes fossem superadas com a maior brevidade possível.” (Allegretti, transcrição parcial de ata de reunião, LA 2004:17)

Nesta reunião a Natura comprometia-se com uma proposta concreta, aceita pelos castanheiros como uma maneira de viabilizar as necessidades levantadas pela comunidade. O consenso proporcionado pela proposta foi uma maneira de consolidar a relação entre empresa e castanheiros. Daí em diante, a Natura buscava manter um tipo de relação mais próxima e

participativa junto das comunidades com as quais estabelecia contratos comerciais. Assim, era por meio da relação concreta e não-genérica que estes acordos eram viabilizados.

Após formalizar o primeiro contrato no Iratapuru, e objetivando mudar sua maneira de negociar com populações amazônicas, a Natura buscava colocar em prática estratégias para fortalecer os laços criados com seus novos parceiros fornecedores, as comunidades amazônicas. Uma destas iniciativas era a promoção de eventos específicos em sua fábrica, localizada em Cajamar, São Paulo, onde moradores da floresta seriam convidados especiais, os quais, certamente, sentir-se-iam honrados com tal convite:

“Agora, nessa reunião que eu estive em SP, ele [Guilherme Leal, presidente da Natura] me convidou pra uma reunião interna lá onde ele foi mostrar os lucros, os resultados, os prejuízos da Natura. É muito importante a gente, um caboclo assim do mato, e a Natura ter interesse de um caboclo ir participar de uma reunião interna onde estão seus diretores, seus gerentes, presidente, funcionários. É um privilégio, eu tive o privilégio de assistir tudo interno lá, a convite do Presidente. Eu até falei lá pra ele que estava muito surpreso de ter um convite daquele. Fiquei assim emocionado, um caboclo que não sabe nem falar, acostumado a brigar com onça, cobra, dentro do mato (...) o pessoal riu muito dessas palavras.” (castanheiro Arraia *apud* Allegratti, LA 2004:23)

Tal estratégia empresarial – aumentar o envolvimento com as populações com as quais firmava contratos comerciais – foi bem vista pelos moradores do Iratapuru, os quais podiam agora experimentar um relacionamento efetivo entre empresa e comunidade. Não se tratava apenas de uma relação comercial de compra e venda, mas de visitas de profissionais da Natura à comunidade e visitas de castanheiros à Natura, os quais voltavam cheios de histórias para contar sobre as experiências da viagem à cidade de São Paulo.¹¹² Conhecer a fábrica da empresa, seu aparato tecnológico, alguns de seus funcionários, sua estrutura organizacional e produtiva, fornecia aos castanheiros a concretude do destino daquilo que extraíam na floresta e enviavam para a empresa.

¹¹² Em um desses relatos, Sabá contou-me sobre a incrível sensação de vertigem que experimentou ao ficar hospedado no 10º andar de um Hotel. Nunca havia experimentado tal sensação, além de ter ficado absolutamente impressionado com a experiência de andar de avião pela primeira vez e conhecer uma cidade realmente grande como São Paulo, a qual ele conhecia apenas através das novelas na televisão e das notícias nos telejornais.

Sentiam-se atraídos pela estrutura da Natura, por sua complexidade empresarial e fama. Ademais, a proposta de criação do Fundo aparecia como uma importante ajuda aos olhos dos castanheiros, os quais pretendiam utilizar esses recursos como forma de solucionar muitas de suas inquietudes e dificuldades. Assim, os castanheiros passaram a formar uma imagem interessante dessa relação, a qual, muito embora divergente daquela concebida pela Natura, era também chamada de *parceria*:

“(...) eu acho que por isso que é uma parceria, porque a Natura também não vai chegar aqui, jogar dinheiro aqui: “toma, cem mil reais, aqui” e depois não vem procurar saber. Porque esse dinheiro nasceu de lá, é o Fundo que ela está colocando na comunidade, pra ajudar a comunidade.” (Castanheiro Arraia, *apud* Allegretti, LA 2004:27)

As castanhas – assim como o breu branco, a copaíba, etc. – nasciam no Iratapuru. A Natura visitava a comunidade e interessava-se pelas espécies lá eclodidas, comprava os insumos extraídos pelos castanheiros e transformava-os em cremes, xampus, sabonetes e perfumes. Tais mercadorias, por sua vez, geravam dinheiro à empresa: fazer produtos de beleza era uma forma da empresa fazer dinheiro. Sendo esse dinheiro fruto da relação firmada entre empresa e comunidade do Iratapuru, como forma de agradecimento ela ajudaria os castanheiros destinando a eles um pouco do que gerou. Como a Natura mostrava aos castanheiros o destino daquilo que extraíam da floresta, estes também deveriam mostrar à Natura o destino do dinheiro recebido, já que esse dinheiro nascia na empresa e não no Iratapuru.

A formulação sugerida indica as instâncias últimas daquilo que é alvo de satisfação de cada uma das partes. Em outras palavras, o objetivo fundamental das empresas é obter e acumular dinheiro (lucros). Esse dinheiro é destinado a fomentar a produção de mais dinheiro, por meio da partilha (com acionistas, funcionários, outras empresas, etc.) e acúmulo – visando sua multiplicação. O breu branco, a copaíba e as castanhas transformadas em produtos de beleza, apareciam como o dispositivo por meio do qual a empresa fazia dinheiro. Os castanheiros, por sua vez, almejavam mercadorias, o dinheiro mostrava-se como o meio através do qual eles acessavam essas coisas diversas. O dinheiro, neste caso, não era finalidade mas veículo, podendo não figurar diretamente na relação. Dito de outra maneira, castanhas podem ser trocadas diretamente por coisas, sem que o dinheiro seja o principal mediador das relações que estão habituados a estabelecer. Para as empresas, entretanto, não há relação sem dinheiro. Mercadorias são trocadas exclusivamente por moeda e nunca por outros objetos.

Assim, a noção de *parceria* exhibe conotações específicas em cada prática de conhecimento. Se por um lado trata-se de uma atividade comercial, produtora de parceiros de negócios numa relação entre produtores e fornecedores auto-interessados¹¹³, os quais trabalham em conjunto em prol da lucratividade simultânea de seu fazer comercial. Por outro, trata-se de ajuda e mutualidade, onde o dinheiro não tem valor em si mesmo (nem objetiva sua multiplicação lucrativa), mas funciona como uma entidade capaz de proporcionar muitas coisas. Nisso residia o objeto de interesse dos castanheiros.

É no território da empresa, ou no seu fazer empresarial, onde nasce o dinheiro. Este, sem conversão e transformação, não possui serventia aos castanheiros. Assim como as castanhas, o breu branco ou a copaíba, sem as devidas mutações não servem à empresa. A relação que descrevo, portanto, transaciona e transforma elementos pertencentes a um regime de saber, transportando-os à outro e assim convertendo-os.

A Natura não entendia a criação do Fundo como uma maneira de ajudar a comunidade, mas de regularizar sua situação jurídica junto ao Estado do Amapá e de adequar-se à legislação federal, ao mesmo tempo em que fornecia incentivo para que a comunidade se organizasse institucionalmente e fortalecesse sua capacidade produtiva. A cooperativa da comunidade, nesse sentido, era entendida como uma empresa, a qual deveria usar os recursos do Fundo para desenvolver-se e aprimorar-se enquanto tal:

“A Natura prevê uma série de responsabilidades prá ela, quando assumiu trabalhar com a biodiversidade. (...) Além disso, ela investe no desenvolvimento sustentável das comunidades através de seu Fundo de crédito de três diferentes maneiras: a primeira é um incentivo para a comunidade pensar que sem o produto, sem a venda do insumo, não existe o benefício. Então a gente quer que eles aprendam, primeiro, que é preciso fazer um investimento em questões que estejam ligadas diretamente à cadeia produtiva.(...) Então pra gente é super importante que eles tenham claro que a primeira ação que eles têm que tomar é de questões ligadas à cadeia produtiva.” (Indramara Albuquerque, representante da Natura, *apud* Allegretti, LA 2004:34).

¹¹³ Tal noção é acentuadamente discutida no âmbito da economia. Trata-se da hipótese de que o auto-interesse é a variável central para explicar o comportamento humano em qualquer que seja a sociedade (Bresser-Pereira, 2003). Assim, o comportamento individual auto-interessado tem desempenhado um papel crucial em teorias econômicas modernas (Kerstenetzky, 2005), seja para explicar o comportamento de consumidores (pessoas), seja para explicar o comportamento de empresas (instituições).

Aspectos relativos ao desenvolvimento da cadeia produtiva apareciam como prioritários à Natura, pois não era possível pensar a gestão de qualquer organismo institucional sem pensá-la sob a lógica produtivista. A comunidade, no entanto, formulava sua relação com o cooperativismo sob outra perspectiva.¹¹⁴

Ainda que empresa e comunidade pudessem estabelecer um tipo de comunicação que tornava a relação possível, os termos e as regras que a condicionavam, definidas no contrato firmado entre as duas partes, não eram evidentes aos castanheiros. O contrato que visava regularizar o acesso da Natura ao breu branco foi o primeiro desse tipo firmado no Brasil entre uma população florestal e uma empresa privada¹¹⁵. Nele foram estabelecidos critérios específicos para a repartição de benefícios por meio da criação do denominado *Fundo Natura para o desenvolvimento das comunidades* (Moreira, 2008:15).

Ao analisar os aspectos jurídicos deste contrato, o promotor Marcelo Moreira dos Santos (2008), conclui que:

“Os dados levantados nos documentos e junto aos atores envolvidos nesse contrato, juntamente ao referencial teórico e à análise processada, sugerem que o regime global de biodiversidade estabelece parâmetros assimétricos para o acesso e repartição de benefícios. E, assim, legítima, por um lado, a posse dos recursos genéticos por empresas, sem que as comunidades locais participem equitativamente de todos os ganhos decorrentes do uso sustentável da diversidade biológica. Em outras palavras, a legislação atual e o contrato não são suficientes para garantir a participação da comunidade local na tomada de decisão e no desenvolvimento local.” (Moreira, 2008:20).

Sua crítica recai não apenas sob o tipo de contrato firmado entre Natura e Iratapuru, mas indica a precariedade da própria condição do contrato enquanto um instrumento jurídico capaz de garantir verdadeiramente as condições de partilha definidas pela CDB. Para o autor, o próprio *sistema jurídico global da biodiversidade*, tal como foi nomeado pela Convenção, encontra-

¹¹⁴ Refiro-me a idéia de que o cooperativismo foi criado, em alguma medida, aos moldes da relação patrão-castanheiro que caracterizava o sistema de aviação (Almeida, 2012:143). Assim, as cooperativas podem ter assumido um papel de novo-patrão, comprando as castanhas extraídas e fornecendo mercadorias aos castanheiros, especialmente em forma de adiantamento para a subida aos castanheais. Os castanheiros, então, encontrar-se-iam endividados não mais com o patrão, mas com a cooperativa.

¹¹⁵ O contrato foi assinado em 22 de Junho de 2004, após quatro anos de negociação e muitas reuniões entre a empresa Natura, a SEMA, representando o estado do Amapá, e castanheiros do Iratapuru. (Moreira, 2008:160).

se sob suspeita¹¹⁶. O contrato, nesse sentido, seria o instrumento jurídico que melhor se adequaria a “perspectiva economicista e utilitarista do regime global de biodiversidade (...)” (Moreira, 2008:100).

Quando o contrato foi assinado a comunidade do Iratapuru não tinha clareza das condições a partir das quais o fazia, entretanto, prevalecia a sensação geral de que esse acordo seria benéfico à comunidade e era visto de maneira positiva pelos castanheiros envolvidos na negociação. Natura e comunidade São Francisco do Iratapuru passaram a manter, a partir de 2004, um contrato escrito, de prazo indeterminado e que visava regularizar o acesso ao patrimônio genético do breu branco. Das cláusulas desse contrato destaca-se seu objeto principal: “o acesso ao patrimônio genético da resina breu branco, enquanto houver sua exploração comercial”. A Natura também se comprometia a dar exclusividade para a comunidade São Francisco do Iratapuru, vetada de comprar o breu de outras fontes. A empresa se comprometeu, ainda, em realizar a repartição de benefícios, transferindo parte dos lucros obtidos com a venda de produtos que contivessem o breu aos castanheiros.

As muitas reuniões para negociação tiveram como resultado o pagamento imediato de R\$10.000,00 (dez mil reais) à comunidade do Iratapuru pelos 20 quilos de amostra de breu branco recolhidas para testes, independente de sua utilização. E o percentual de 0,5% (meio por cento) da receita líquida da venda de produtos que contivessem em sua formulação o breu, a serem aplicados no Fundo, cuja utilização e liberação seria objeto de um novo convênio entre empresa e comunidade. Os castanheiros, de sua parte, comprometeram-se a coletar o breu branco de maneira sustentável, permitir a entrada de funcionários da Natura na RDSI, manter a comunidade organizada em forma de cooperativa ou associação, emitir nota fiscal, não utilizar trabalho infantil no exercícios de suas atividades e, por fim, aplicar a repartição de benefícios em proveito da comunidade.

Em um novo convênio, firmado no mesmo ano de 2004, foram fixadas as regras específicas para utilização e gestão dos recursos monetários aplicados no Fundo. Ficou definido que a composição do Fundo seria formada pelos recursos provenientes de 0,5% da receita líquida da venda de todos os produtos com insumos fornecidos pela comunidade (castanha do

¹¹⁶ Nessa direção afirma que adotar um contrato a fim de regulamentar o acesso e a repartição de benefícios carrega consigo uma tendência de patrimonialização ou mercantilização do patrimônio genético e, ao mesmo tempo, incorpora as comunidades locais no processo de transferência de domínio – do coletivo, ao privado (Moreira, 2008:26-27).

Brasil, breu branco e copaíba), e seria gerido pela Natura. Para ter acesso ao Fundo a comunidade deveria elaborar um plano comunitário de Desenvolvimento Sustentável e apresentar projetos com a aplicação dos valores. Estes projetos seriam submetidos à análise e à aprovação da Natura e deveriam, como sugere o convênio, ser aplicados prioritariamente quando associados à cadeia produtiva.

A Natura se comprometia a fazer, anualmente, a estimativa dos valores a serem destinados ao Fundo e após analisar e aprovar os projetos enviados responsabilizar-se-ia pelo depósito dos valores em conta bancária, em nome da cooperativa da comunidade. A COMARU, por sua vez, deveria emitir um recibo a cada liberação de recurso, sendo que a Natura se reservaria o direito de realizar auditorias a fim de verificar a aplicação dos recursos quando julgasse necessário.

Como o contrato e o convênio para a utilização do Fundo foram firmados em 2004 e a Natura já havia lançado produtos que continham a resina do breu branco no ano de 2003, a empresa realizou um levantamento dos valores obtidos com a receita líquida da venda destes produtos e depositou no Fundo o valor de R\$101.222,00 (cento e um mil, duzentos e vinte e dois reais). Começava, então, o que viria a ser um longo relacionamento entre castanheiros habitantes do Iratapuru e a Natura Cosméticos.

A manutenção das dívidas

Entre os anos de 2002 e 2007, a Natura aproximou-se de um grande número de grupos amazônicos por meio de suas associações, comunidades ou cooperativas, prospectando novas plantas e espécies botânicas atrativas à fabricação de cosméticos. Passou a reconhecer, em grande medida incentivada pela legislação e por demandas do Ministério Público Federal (MPF), os conhecimentos tradicionais associados às espécies alvo da bioprospecção. Foi o caso, por exemplo, do acesso à priprioica (*Cyperus articulatus* L.) na localidade de Boa Vista, Acará, PA e os ativos priprioica (*Cyperus articulatus* L.), breu branco (*Protium heptaphyllum*) e cumaru

(*Dipteryx Adorata*) com a associação Ver as Ervas do mercado Ver-o-Peso, em Belém do Pará (Allegretti, LA, 2007:08). Este último alvo de muita polêmica na época¹¹⁷.

Os acessos mencionados e os contratos de repartição de benefícios por Conhecimentos Tradicionais Associados (CTA) que geraram, de certa maneira, contribuíram para que a empresa quisesse realizar um novo contrato com a população do Iratapuru. Assim, além de repartir os benefícios pelo acesso ao patrimônio genético do breu branco, a Natura repartiria também os benefícios por ter tomado conhecimento através desta população no que dizia respeito aos usos tradicionais do breu. Tratava-se, novamente, da necessidade de regularização de um processo já efetivado e que gerava pendências da empresa junto ao CGEN e impactava novas anuências com outras comunidades.

Três anos haviam se passado desde o primeiro contrato e a comunidade do Iratapuru não se lembrava exatamente dos termos negociados e combinados na época, pouco se recordavam da utilização dos recursos repassados pela Natura. A sensação geral que prevalecia, quando a Natura propôs realizar um novo contrato, era de que a empresa ainda estava em dívida com a comunidade:

“A Natura sabia que tinha que pagar, mas não sabia quanto devia pagar. (...) A SEMA dizia que tinha que pagar mas não dizia quanto. Tinha que ser pago pelo conhecimento tradicional. Quanto tem que pagar? Não sabia, nem o CGEN não sabia. Todos estavam parados sem saber o que fazer. Ninguém sabia o que tinha que ser pago, ficou parado. O CGEN nunca veio na comunidade perguntar o que a comunidade queria. A comunidade procurou advogados pra reunir com eles e estudar pra saber o que tinha que fazer. A advogada veio, mas a comunidade mesmo tirou ela do processo porque acabou atrapalhando a comunidade. Natura e comunidade estavam com boa vontade mas a advogada dizia que tinha que pagar milhões.” (castanheiro Delbanor Viana (Arraia) *apud*. Allegretti, LA 2007:11)

Os castanheiros recordavam-se vivamente das dificuldades da última negociação, mas não se lembravam com clareza dos termos combinados e firmados em contrato. Os conflitos e

¹¹⁷ O conflito aconteceu no ano de 2005 quando executivos da Natura visitaram o mercado Ver-o-Peso e realizaram fotografias, entrevistas e filmagens junto das ervateiras. Algumas vendedoras de ervas acusaram a Natura de se apropriar indevidamente de seus conhecimentos para a fabricação de perfumes. O caso foi analisado pela comissão de bioética da Ordem dos Advogados do Brasil e pelos Ministérios Públicos Federal e Estadual, resultando em reparações em forma de compensação (Tanure e Patrus, 2011:106).

os impasses eram mais lembrados e detalhados pelos castanheiros do que os termos consensuais. As negociações e os dissensos pareciam mais marcantes do que, propriamente, sua resolução. Nesse sentido, a temporalidade que marca o cálculo da dívida a torna genérica, diferentemente das dívidas específicas acordadas por meio de promessas em reuniões e cláusulas contratuais.

Para os castanheiros, o fato da Natura procurar a comunidade, três anos mais tarde, trazendo à tona a mesma discussão, era a mais vívida prova de que ela mesma reconhecia que ainda estava em dívida com a comunidade no que dizia respeito ao acesso ao breu branco. Essa ótica dificultava ainda mais o entendimento deste novo contrato, já que os termos definidos no contrato anterior precisavam ser resgatados e novamente compreendidos, uma vez que, do ponto de vista da comunidade, tratava-se, sobretudo, de uma reparação.

Ademais, a comunidade se recordava de ter dispensado a ajuda da advogada nas negociações anteriores, justamente porque esta defendia que a empresa devia milhões à comunidade. Os castanheiros temiam que o pedido de um pagamento tão alto pudesse inviabilizar a continuidade do relacionamento com a empresa, para quem também começavam a vender o óleo de castanha, sendo que estes preferiam manter a parceria do que receber uma quantia exorbitante, correndo risco de colocar fim ao relacionamento. Por outro lado, o valor de R\$10.000,00 (dez mil reais), pagos na época, deixavam a sensação de que a comunidade não havia sido devidamente recompensada. O Fundo, por seu turno, envolvia tamanha burocracia que a comunidade não o via como um recurso completamente disponível.

Para a Natura a interpretação era diferente. O contrato anterior e os pagamentos efetuados haviam quitado completamente as irregularidades no acesso e na bioprospecção do breu branco. Esse novo contrato, cujos termos estariam baseados em outras prerrogativas – pagar pelo conhecimento tradicional associado ao breu e não por acessá-lo enquanto patrimônio genético – deveria concentrar esforços numa nova negociação e não poderia ser visto como um resgate ou correção de aspectos do contrato anterior, já findado para a empresa. A dívida, nessa formulação, não atravessa o tempo do contrato, mas limita-se a ele e nele se torna resolvida.

A antropóloga Mary Allegretti, responsável pela realização dos laudos antropológicos, reunia-se com a comunidade com a intenção de lembrar os termos da negociação anterior e informar sobre todas as entidades envolvidas e os papéis desempenhados: esclarecia o que era o

CGEN; falava sobre a Medida Provisória e o que ela previa para regularização do acesso ao patrimônio genético no Brasil; informava sobre como discutir entre as partes o pagamento dos benefícios pelo acesso aos conhecimentos tradicionais, etc. A comunidade, entretanto, pouco absorvia, efetivamente, dos detalhes técnicos e jurídicos destes aspectos, centrando-se em contar à antropóloga todos os eventos marcantes e detalhes do relacionamento que mantinham com a empresa Natura no desenrolar dos últimos três anos.

Explicavam que haviam acumulado dívidas com a Natura como resultado de empréstimos não pagos e projetos não executados. Na avaliação da antropóloga, a cooperativa não se via preparada para administrar recursos resultantes dos contratos comerciais, tampouco a Natura dimensionava adequadamente a quantidade de matéria-prima a ser comprada, endividando, assim, os castanheiros (Allegretti, 2007:14, LA).

Um outro contrato comercial havia sido firmado em 2005 entre COMARU e Cognis, empresa que adquiria e processava o óleo de castanha em nome da Natura. Tal contrato previa a compra de 16 toneladas de óleo de castanha, uma quantidade muito acima da capacidade de produção da comunidade. A cooperativa, por sua vez, ficou motivada com o adiantamento que receberia fruto da quantidade de óleo prevista e aceitou o pagamento antecipadamente, repassando-o aos castanheiros para que estes fizessem a subida aos castanhais. A quantidade de castanhas coletadas, entretanto, não foi suficiente para saldar a dívida contraída, fazendo com que os castanheiros permanecessem, assim, endividados com a cooperativa. A COMARU, por sua vez, via-se em dívida com a Natura por ter recebido o dinheiro mas não ter entregado, em contrapartida, a quantidade combinada de óleo. Os castanheiros, contudo, reconheciam a dificuldade que tinham de lidar diretamente com o dinheiro:

“Eu fui em Belém quando aconteceu essa dívida. A gente tem que saber como trabalhar aqui, a gente foi muito cobrado pela Cognis, pela Natura, senti na pele de ver o que eles falaram pra gente lá, pessoal da SEMA. Temos que ter cuidado de pegar dinheiro, não saber aplicar, o contador enrolou a gente, tem que ter cuidado com o dinheiro.” (Elizabeth Freitas do Santos, então secretária da COMARU *apud* Allegretti, LA 2007:15)

Os castanheiros precisam de adiantamentos para realizar a subida aos castanhais, sem os quais a prática se torna inviável devido seu alto custo - o adiantamento é usado para adquirir ferramentas, combustível para o barco e as mercadorias necessárias à sua permanência

na floresta. Esse mecanismo tem sido reproduzido desde o início da atividade extrativista na região, mesmo quando residiam nos castanhais esses adiantamentos garantiam sua sobrevivência na mata e tornaram-se imprescindíveis.

Ainda que o objetivo da antropóloga fosse discutir os termos de um novo contrato de repartição de benefícios pelo acesso aos conhecimentos tradicionais associados ao breu branco, os castanheiros insistiam em discutir os problemas relativos à compra do óleo de castanha e às dívidas que possuíam com a Natura. O relacionamento com a Natura era visto, portanto, de maneira integrada pelos castanheiros. Todos esses assuntos diziam respeito à relação que tinham com a empresa e deveriam se esclarecer antes que um novo contrato fosse firmado.

A Natura, no entanto, fracionava a relação, tratando como processos (vínculos) independentes a compra do óleo de castanha e o pagamento pelo acesso ao breu branco. Essa separação devia-se a própria estrutura organizacional da empresa e seus muitos departamentos especializados. Além disso, empresas parceiras diferentes mediavam a relação e contratos completamente distintos regulavam os acordos. Logo, aos olhos da empresa, as questões relativas à compra e venda do óleo de castanha e o contrato de repartição de benefícios pelo acesso ao breu branco nada tinham em comum.

Na visão dos castanheiros tal separação não fazia sentido. Sua atividade principal, a extração e coleta da castanha do Brasil, aparecia como um tema central, ainda que o objeto do novo contrato fosse o breu. Além disso, os castanheiros tinham demandas e queixas específicas acerca do modo como negociavam a compra e venda do óleo de castanha com a Natura. Uma dessas dificuldades dizia respeito justamente à necessidade de financiamento da subida aos castanhais. A cooperativa, então, teve a idéia de utilizar os recursos do Fundo para essa finalidade:

“Pelo planejamento feito com os castanheiros, a gente viu que precisava de uma certa quantidade de dinheiro. Pelo contrato que a gente tem com a Cognis, não poderia adiantar tudo porque não pode ser mais do que 50% do contrato e precisava de uma outra fonte para viabilizar o trabalho dos castanheiros. Pensou-se na possibilidade de usar uma parte do Fundo pra isso. Esse plano participativo é assim: a gente reúne todos os castanheiros e pergunta quanto vai precisar de dinheiro e quanto vai tirar de castanha.”. (Eudimar Viana, então presidente da Comaru, *apud* Allegretti, LA 2007:16)

O plano da cooperativa sugeria que os recursos recebidos com a venda de castanha – derivados de um contrato de compra e venda – e os recebidos pelo acesso ao patrimônio genético do breu branco – derivados de um contrato de repartição de benefícios –, poderiam atuar em conjunto em prol da principal atividade por eles desempenhada: a subida e permanência anual nos castanhais.

A comunidade, de maneira geral, via como muito positiva a relação que tinha estabelecido com a Natura nos últimos três anos e prezava muito pela continuidade desse relacionamento. Paradoxalmente, discutir a elaboração de um novo contrato aparecia para a comunidade com algo ambíguo e pouco claro: por um lado, poderia ser entendido como uma forma de reparar algo equivocado do contrato anterior (hipótese vista como positiva), e, por outro, e na pior das hipóteses, poderia anular e substituir o contrato anterior por um novo contrato, acarretando no enfraquecimento da relação. Pelo fato dos castanheiros não dominarem a legislação e não compreenderem a relação tal como a Natura a compreendia, a elaboração de um novo contrato era sempre vista com alguma suspeita.

Decerto, poderíamos dizer que manter a relação, tal como ela estava, era justamente uma maneira de manter um círculo de endividamentos e pagamentos, débitos e créditos, os quais eram constantemente renovados. Se a empresa, por um lado, auxiliava os castanheiros a quitar suas dívidas – colocando a seu dispor recursos do Fundo que independiam do trabalho dos extrativistas e estavam relacionados às vendas de produtos da empresa – permitia também que estes contraíssem novas dívidas – ao adiantar montantes financeiros maiores do que os que seriam pagos com a entrega do óleo de castanha.

Os castanheiros encontraram uma fórmula tão criativa quanto complexa para manter aquela que era sua mais importante atividade: subir aos castanhais – utilizando para isso os recursos vindos da Natura. A Natura adiantava os valores referentes a parte da compra do óleo de castanha: a quantidade de castanhas coletada pelos castanheiros, no entanto, era insuficiente para quitar a dívida e receber algum saldo, acumulando dívidas para o ano seguinte (débito este a ser pago somente em óleo de castanha)¹¹⁸. Precariam, assim, subir aos castanhais no ano seguinte para pagar a dívida acumulada, mas não tinham o financiamento

¹¹⁸ Se o leitor retornar ao cap.1 pg.80 verá uma versão explicativa acerca desse círculo de endividamento. Em entrevistas realizadas por mim no ano de 2011 vemos que os castanheiros ainda não haviam quitado completamente a dívida contraída em 2005.

necessário para fazê-lo, já que a Natura não poderia adiantar novos montantes sem que as dívidas anteriores tivessem sido saldadas.

A empresa evitava a todo custo que os castanheiros permanecessem em dívida com ela. Do ponto de vista de seus valores e de sua ética corporativa era importante que os castanheiros tivessem lucros e não dívidas nesta relação. Os recursos do Fundo deveriam ser destinados ao aprimoramento organizacional da cooperativa e à gestão de sua cadeia produtiva, e não como principal financiador da atividade extrativista. Aos olhos dos castanheiros, no entanto, o Fundo aparecia como uma possibilidade para financiar a subida (ajudá-los), fazendo com que a Natura, desta maneira e à contragosto, fosse a principal financiadora da atividade extrativista. Ora, essa era uma assertiva óbvia aos castanheiros: quem quer comprar as castanhas é quem deve financiar a subida aos castanhais, *aviar o castanheiro*, como diziam.

Tal situação era entendida pela empresa como uma profunda in experiência na atividade de gestão por parte dos castanheiros. Do ponto de vista empresarial, como podiam os castanheiros receberem pelo óleo de castanha um valor muito acima daquele pago pelo mercado local e manterem-se constantemente endividados? Os recursos do Fundo deveriam ser aplicados em projetos visando o desenvolvimento sustentável da comunidade e o crescimento econômico da cooperativa, tal como havia sido combinado em contrato. A própria cooperativa deveria acumular o capital de giro necessário para financiar a subida aos castanhais, sem depender da empresa. Esses conselhos eram muito freqüentes nas reuniões entre empresa e comunidade. A empresa disponibilizou, inclusive, treinamento técnico contábil aos castanheiros, na tentativa de solucionar os problemas de endividamento.

Buscando minimizar os efeitos dessas dívidas e auxiliar os castanheiros a ficarem quites com a quantidade de óleo de castanha devida, a Natura reduziu bruscamente a quantidade de óleo de castanha comprada da comunidade, de 16 toneladas para 2 toneladas ao ano. Tal medida foi vista com enorme desagrado pelos castanheiros. Estes forneciam à antropóloga os detalhes dos problemas enfrentados, buscando seu apoio e ajuda antes que um novo contrato fosse firmado:

“Desde a reunião que fizemos ontem à noite, estamos pensando sobre o que é uma relação justa com a Natura. No início, quando a Natura veio, tinha a proposta de 16 toneladas de óleo; naquele momento foi difícil de cumprir, ficou uma dívida, hoje tudo foi resolvido. Mas a gente não imaginava que ia cair tanto, pra 2 toneladas. Hoje podemos fazer 6 toneladas, mas nosso contrato só é duas. A imagem, a

repartição de benefícios [pagamento pelo uso da imagem dos castanheiros] tá bem, mas o que é mais importante é ter trabalho; se a gente não tem esse retorno pelo trabalho, que de outra forma vai ter esse retorno? A gente estava contando com isso. Pra nós interessa um contrato mais regular; se comprometeram a ajudar a buscar outros mercados, mas caiu muito. A repartição de benefícios a gente não sabe quanto é, nem sabe se é justo e equitativo. Mas a nossa questão maior é como está a relação nesse sentido, já que foram resolvidos os problemas comerciais...A gente entende que a Natura tem estoque (...) Eu vi o estoque da Natura, usa pouco óleo e acaba usando mais a imagem do que o óleo. Pra nós seria mais interessante que consumisse mais óleo. Se não tivesse a repartição de benefícios e fosse só o óleo, estaria bem difícil. Porque tudo está interligado, não fosse a produção, não teria repartição de benefícios.” (Eudimar Viana, castanheiro, *apud* Alegretti 2007:16-17)

Eudimar, então presidente da cooperativa, enfatiza no trecho acima um aspecto muito relevante acerca do como os castanheiros entendiam a relação com a Natura. O trabalho – a subida aos castanhais e a extração de castanhas do Brasil – aparece enquanto atividade central, devendo ser esta, portanto, a mais valorizada na relação. A Natura tinha a proposta de realizar um novo contrato para repartir os benefícios oriundos do acesso aos conhecimentos tradicionais do breu branco, entretanto, os castanheiros preocupavam-se com a quantidade de óleo, cada vez menor, comprada pela empresa. Reduzir a compra de óleo de castanha era reduzir as atividades dos castanheiros. Era não fornecer garantias para a subida anual aos seus castanhais. Subir aos castanhais, como vimos, era a única maneira de garantir sua posse e manutenção, além de ser a atividade fundadora do modo de vida destas famílias. Eudimar coloca em relevo que não há castanheiro sem extração de castanhas.

Por outro lado, os recursos provenientes da repartição de benefícios poderiam ser vistos como uma medida que exigia muito menos trabalho da parte dos castanheiros, já que não estava vinculada diretamente à atividade extrativista mas, antes, à quantidade de mercadorias vendidas e aos lucros obtidos pela Natura fruto dessa comercialização. A repartição de benefícios poderia ser vista por alguns – assim como a Natura a percebia – como muito mais vantajosa aos castanheiros, já que essa era uma maneira de acumular muito mais dinheiro do que a recebida com a venda de óleo de castanha. Além de exigir muito menos trabalho. Pagava-se pelo conhecimento tradicional acumulado e não pelo trabalho realizado, pagava-se pelo fato deles *serem* castanheiros e não por *fazerem* aquilo que os tornava castanheiros. Esse pagamento, entretanto, era algo intangível e pouco concreto aos olhos dos homens e mulheres do

Iratapuru. De tão abstrato chegava a ser duvidoso. Comercializar castanhas era algo palpável, atividade na qual os castanheiros tinham habilidade e experiência, e sobretudo, era essa prática que garantia a subida aos castanhais e a manutenção de seu modo de vida.

No ano de 2007, após muitas reuniões para discutir os termos do novo contrato, este foi, por fim, assinado. O contrato regularizava as pendências da Natura junto ao CGEN e colocava fim às dificuldades que enfrentava por ter realizado um acesso irregular a uma espécie nativa da biodiversidade brasileira, o breu branco. A proposta da Natura, visando o pagamento dos benefícios, era usar como base de cálculo o valor de 0,15% da receita líquida de todos os produtos que tivessem breu branco no rótulo (sabonetes, perfumes e óleos) e 0,05% da receita líquida para produtos nos quais o breu branco estivesse na formulação, ou “misturado” a outros ingredientes, conforme foi explicado pelo representante da Natura (Allegretti, 2007:17).

Como a experiência da Natura estava sendo dificultosa na gestão do Fundo e dos recursos da comunidade, ela decidiu que desta vez não associaria o repasse desse benefício a nenhum projeto, tampouco iria fiscalizar sua implementação, sendo essa, portanto, uma obrigação que caberia ao CGEN. Na realidade, nos últimos três anos, a empresa percebeu o quão trabalhoso era administrar os recursos do Fundo. A comunidade, com pouca experiência na dinâmica exigida pela formulação de projetos, tinha muita dificuldade em elaborá-los, e este era apenas o primeiro dos empecilhos.

Inúmeras eram as ligações, correspondências e demandas da comunidade sobre o montante do Fundo e sobre como utilizá-lo. Um representante da Natura era constantemente enviado à comunidade, o que acarretava em custos para a empresa. Quando um projeto era aprovado e o recurso enviado, a comunidade acabava por destiná-lo à outras coisas, gerando pendências. A prestação de contas era igualmente caótica, sendo que a exigência de notas fiscais, recibos e repasse de verbas a terceiros era completamente alheia aos modos de organização e de trabalho da comunidade. Além disso, a comunidade solicitava muitos pedidos de valores pequenos à Natura, tornando extremamente trabalhosa e dispendiosa a gestão dos recursos do Fundo. Ademais, a proposta da Natura de oferecer participação percentual nas vendas dos produtos era vista de maneira confusa pelos castanheiros, os quais gostariam de conhecer o *valor total* daquilo que a Natura recebia com a venda dos produtos que continham os insumos por eles extraídos para, assim, analisarem se consideravam a parcela que recebiam justa ou injusta:

“A Natura sempre fala em valores e percentuais mas nunca fala sobre o total e explica que 0.05% é uma fatia de um total. Nós temos muitas dúvidas e a Natura tem que mostrar o valor total. Tem que ter alguém técnico para explicar para a comunidade” (Eudimar Viana, presidente da COMARU *apud* Allegretti, LA, 2007:18).

O representante da Natura, por seu turno, não sabia por onde começar a explicação sobre os detalhes dos cálculos realizados, os quais exigiam conhecimentos em administração e contabilidade. Ele falava em termos de ativos e passivos, percentuais sobre receita líquida, planilha de custos e composição de valor final, termos pouco acessíveis aos castanheiros.

Ainda que a reunião tivesse seus impasses e ruídos, por fim, os castanheiros compreenderam que receberiam um valor de aproximadamente R\$101.361,00 (cento e um mil, trezentos e sessenta e um reais) fruto do acesso da Natura a seus conhecimentos específicos sobre coleta e uso do breu branco. Quando a Natura retornou para a reunião onde assinariam o contrato o valor da base de cálculo havia sido alterado. As vendas dos produtos que continham breu branco haviam sido superiores às previstas pela empresa. O valor a ser recebido pela comunidade, então, seria de R\$210.770,88 (duzentos e dez mil, setecentos e setenta reais e oitenta e oito centavos).

Repartir benefícios, repartir poderes

As reivindicações dos castanheiros acerca da quantidade de óleo de castanha comprada pela Natura e o planejamento das entregas de óleo *versus* adiantamento de dinheiro que recebiam e, como conseqüência, as dívidas que acumulavam, eram temas ainda não discutidos devidamente. A Natura entendia que esses problemas eram acarretados pela falta de experiência na gestão da cooperativa e pela necessidade dos castanheiros adquirirem conhecimentos de administração e contabilidade. Boa parte do dinheiro que os castanheiros recebiam - oriundos da venda de óleo de castanha ou pagos como repartição de benefícios à comunidade - eram destinados ao pagamento de dívidas.

A Natura, então, considerou contratar uma empresa, a COOP - Consultoria Organizacional e Planejamento Participativo, a qual deveria realizar um projeto para auxiliar os castanheiros a sanar as inúmeras dívidas da COMARU, promovendo, assim, a saúde financeira

da cooperativa. A Natura não admitia que a comunidade não usasse os recursos recebidos como repartição de benefícios em prol de projetos que promovessem melhorias na comunidade, mas, em seu lugar, os utilizavam para pagar dívidas antigas. Essas dívidas, em sua maioria, foram contraídas na aquisição de alimentos e mercadorias para os castanheiros cooperados, débitos fiscais da cooperativa, além da dívida que ainda possuíam com a empresa Cognis, parceira da Natura, referente ao adiantamento repassado à Comunidade.

A Natura acreditava ser necessário ajudar a comunidade a quitar essas dívidas antigas para que esta pudesse, finalmente, usar os recursos repassados em seu próprio benefício. Sob a ótica da empresa, dívidas eram sempre vistas como problemáticas e indesejáveis, as quais inviabilizavam a realização de novos projetos e comprometiam o crescimento empresarial. Assim, ainda que os recursos não fossem usados em favor do *desenvolvimento sustentável*, como seria idealmente imaginado pela empresa, parte dos recursos da repartição de benefícios poderia ser usado para solucionar, de uma vez por todas, os problemas de endividamento da cooperativa. A Natura insistia que a COMARU deveria ser pensada como uma empresa cuja contabilidade precisa ser rigorosamente gerenciada. A Natura sugeriu aos castanheiros que fizessem um projeto para destinar bolsas de estudos aos jovens da comunidade, ajudando-os a obter uma formação em administração e contabilidade que pudesse prestar auxílio à cooperativa em um futuro próximo. Muitos jovens da comunidade, a partir dessa iniciativa, concluíram seus estudos fora da Vila São Francisco do Iratapuru, a qual contava com uma escola que formava apenas até o ensino fundamental.

Com freqüência ocorriam reuniões entre comunidade e representantes da Natura para prestar contas sobre o uso Fundo. Em abril de 2007, ainda havia um débito de R\$97.000,00 referente ao adiantamento repassado para que os castanheiros realizassem a subida aos castanhais e apenas 50% da dívida contraída com a Cognis tinha sido paga em óleo de castanha, no valor de R\$80.500,00. Parte dos recursos do Fundo, assim, eram destinados para o pagamento de dívidas e outra parte era destinada para financiar novamente a subida aos castanhais. Contudo, apenas os castanheiros cooperados eram os que tinham sua subida financiada pela cooperativa, via recursos do Fundo Natura.

Nem todos os castanheiros da comunidade, no entanto, eram sócios da COMARU. Esse fato gerava um problema entre as famílias do Iratapuru, já que o Fundo deveria ser destinado a todos os moradores da comunidade, ainda que estes não fossem cooperados.

Como era a cooperativa quem geria os recursos do Fundo e relacionava-se diretamente com a Natura, em geral, os beneficiados – e, portanto, aqueles endividados – eram os diretamente ligados à cooperativa e aos seus familiares. As demais famílias começaram a questionar essa prática, buscando participar também dos recursos oriundos da repartição de benefícios e do Fundo, os quais deveriam ser usados para o benefício de toda a comunidade e não apenas daqueles vinculados à cooperativa.

O conflito em questão, cabe mencionar, remetia às desavenças históricas entre as famílias da comunidade e à disputas de poder e prestígio. Aqueles que financiavam a subida dos castanheiros ocupavam, com efeito, um lugar hierarquicamente superior – de maneira análoga à relação que tiveram com os patrões do extrativismo – onde os líderes da cooperativa usufruíam de um reconhecimento social diferenciado e privilegiado na hierarquia do grupo.

A alternativa encontrada por aqueles que sentiam-se desfavorecidos, e levada à frente por mulheres das famílias não cooperadas, foi a organização de um pequeno grupo em torno de uma nova instituição, sob a justificativa de que essa pudesse formalmente receber e gerir recursos em favor de toda a comunidade e não apenas direcionados à cooperativa dos castanheiros. Formou-se, então, em Maio de 2008, a BIORIO.

Essa associação, como explicam os castanheiros, tinha por objetivo *cuidar do social da comunidade*, beneficiando todas as famílias, sem exceção. Antes da criação da BIORIO a comunidade era representada apenas pela COMARU, inclusive nos contratos firmados com a Natura. Os moradores não cooperados não sentiam-se representados pela cooperativa, e criaram, não obstante, uma nova associação que pudesse representá-los. A BIORIO surge, em larga medida, para solucionar conflitos internos entre as famílias do Iratapuru e como forma de distribuição dos poderes na comunidade, em particular, no que se refere ao usufruto dos recursos proveniente da repartição de benefícios da Natura, um montante que se tornava cada vez mais expressivo.

A sedimentação do grupo em forma de duas instituições distintas trazia novamente para primeiro plano os conflitos históricos entre as famílias moradoras do Iratapuru e convidava-as a tomar partido e refazer alianças, apoiando as iniciativas da cooperativa ou da associação. A princípio, ficou acordado pela comunidade que a COMARU seria responsável pela gestão dos recursos do Fundo, devendo submeter sua utilização ao conhecimento e consentimento de toda a comunidade. A BIORIO receberia os recursos provenientes dos

contratos de CTA (Conhecimentos Tradicionais Associados, tanto ao breu branco quanto à castanha do Brasil) e também deveria submeter as propostas de uso ao conhecimento e consentimento de toda a comunidade.

Em setembro de 2007, a Natura informou que o Fundo tinha um valor estimado em R\$1.748.053,00 (um milhão setecentos e quarenta e oito mil e cinqüenta e três reais). O valor exato do Fundo nunca aparecia de maneira clara aos castanheiros, primeiro porque recebia depósitos cujos cálculos não dominavam, variando muito mês a mês, justamente por estarem relacionados às vendas da Natura. Por outro lado, a Natura refazia freqüentemente os cálculos, alterando-os em razão de erros ou mensurações equivocadas. Em setembro de 2008 os valores do Fundo ultrapassavam R\$1.900.000,00 (um milhão e novecentos mil reais).

O grande aumento se deu pelo reconhecimento voluntário da Natura de um erro realizado em levantamentos anteriores (conf. Moreira, 2008:188). O montante vinha do aumento das vendas de produtos que continham breu branco e pelo fato da comunidade pouco utilizar os recursos do Fundo, estando esta dedicada a encontrar alternativas para as disputas internas do grupo sobre quem teria o domínio e como utilizaria os recursos vindos do relacionamento com a Natura. Ocupavam-se mais em designar poderes e refazer as hierarquias do que na utilização concreta dos recursos disponíveis.

Em novembro de 2011, durante minha primeira incursão a campo na comunidade do Iratapuru, o Fundo ainda era objeto de disputa e aparecia como um recurso extremamente confuso aos olhos dos castanheiros. Sabiam que a comunidade possuía *muito dinheiro com a Natura*, falavam em milhões, mas não sabiam exatamente de quantos milhões se tratava e tampouco de que maneira poderiam utilizá-lo.

“Dizem que essa comunidade é muito rica, que tem milhões porque aparece nas propagandas da Natura, mas a gente vive da mesma maneira que sempre viveu, somos pobres e vivemos assim. Se a gente tem algum dinheiro ou algum direito a gente tem que saber, precisamos deixar isso pros nossos filhos. Ninguém explica o que a gente pode fazer com esse dinheiro e cada pessoa que vem aqui fala uma coisa diferente.” (Entrevista, Sr. Mauro, Novembro de 2011)

Mesmo aqueles mais envolvidos no processo de negociação, não tinham com exatidão o significado dos contratos firmados e não viam a criação do Fundo como uma medida compensatória e participativa para a comunidade:

“(...) na época foi colocada uma proposta por parte da empresa e a gente não sabia onde estava andando. Estava totalmente no escuro mesmo. Ninguém sabia se era pouco ou muito dinheiro que estava pedindo. Se for pedir mais vai espantar a empresa. Ficava meio sem nenhuma referência. Até hoje a gente não sabe se é pouco ou se é muito.” Eudimar Viana *apud* Moreira (2008:195).

Muitas eram as dúvidas sobre o valor real do qual dispunham e como poderiam utilizá-lo. Nas regras definidas para utilização do Fundo deveria ser dada prioridade aos projetos associados ao desenvolvimento e à manutenção da cadeia produtiva, o que poderia representar a aquisição de prensas, máquinas, embarcações, infra-estrutura, secadoras de castanha, estufas, melhoria na estrutura de energia, etc. Ou ainda, que estivessem indiretamente relacionados à cadeia produtiva, mas que auxiliassem em sua melhoria, tais como capacitação administrativa, assessoria técnica, jurídica, contábil, etc. O Fundo também poderia ser usado, mediante justificativa convincente, para fontes alternativas de renda na comunidade, tais como ecoturismo, artesanato, melhorias no sistema de saúde, educação, cultura e lazer, muito embora a Natura insistisse que estes últimos deveriam ser demandados ao Estado e não providos pelo Fundo.

Enquanto os recursos do Fundo eram esporadicamente utilizados¹¹⁹, embora alvo constante de reuniões, debates e disputas, o trabalho que envolvia a extração da castanha e sua comercialização continuava a preencher a rotina e a vida dos castanheiros. A quantidade de óleo de castanha comprada pela Natura, bem como os problemas de endividamento, ocupavam a dinâmica de trabalho da cooperativa, a qual seguia dedicando-se ao financiamento anual da subida aos castanhais e enfrentando dificuldades na gestão e produção do óleo de castanha para a Natura.

Ainda que houvesse a repartição dos poderes via acesso aos recursos vindos da Natura, expressos na divisão dos castanheiros entre cooperativa e associação, havia um privilégio social para aqueles que financiavam a subida aos castanhais. Assim, embora a BIORIO tenha surgido

¹¹⁹ Com os recursos do Fundo, a BIORIO havia viabilizado, em 2011, uma grande antena na comunidade visando melhorar a comunicação via rádio e telefone, a antena, no entanto, não funcionava. Também construiu o centro comunitário, um espaço para realização de festas, encontros coletivos e reuniões.

para promover o uso dos recursos em favor da vida na comunidade, ela não se absteve completamente do círculo de empréstimos e endividamentos:

“Esse ano a cooperativa não conseguiu aviar o castanheiro. A Natura não quis botar dinheiro, então quem arrumou foi a BIORIO. Mas depois a associação teve que prestar contas pra Natura e a situação ficou complicada.” (Entrevista, Sr. Mauro, Novembro de 2011)

Independente do adiantamento vir da COMARU ou da BIORIO ele era proporcionado em razão dos contratos e dos recursos enviados pela Natura. Se para a empresa esse fato era mal visto, pois indicava a constante contração de dívidas e o uso indevido dos recursos, para os castanheiros, além de bem recebido, era extremamente valorizado. Ora os líderes da cooperativa, ora os líderes da associação detinham o prestígio social e ocupavam um lugar privilegiado na comunidade. Em cada reunião realizada e em cada negociação sobre quem *aviaria* quem, as alianças, débitos e favores devidos se materializavam. A Natura, por sua vez, tentava compreender a demanda dos castanheiros – insistentes sobre o fato de que ela precisaria disponibilizar mais recursos relacionados à atividade extrativista e à compra de óleo de castanha – ao mesmo tempo em que buscava, ainda, uma forma de solucionar os problemas constantes de endividamento.

Muito embora a Natura já comprasse o óleo de castanha da população do Iratapuru desde meados de 2002, no ano de 2010 ela apresentou a sugestão de firmar um contrato para repartir benefícios associados aos conhecimentos tradicionais da castanha do Brasil (CTA da castanha), assim como havia feito com o breu branco em 2007 (CTA do breu). Desta vez, o contrato seria firmado diretamente com a nova associação de moradores do Iratapuru, a BIORIO, que se responsabilizaria pela gestão dos recursos vindos da repartição de benefícios ligados aos conhecimentos tradicionais, conforme tinham acordado entre os castanheiros.

Um dos principais objetivos na formalização desse novo contrato, segundo a Natura, seria o de relançar a linha Ekos Castanha do Brasil, criando novos produtos que contivessem em suas composições o óleo da castanha vinda do Iratapuru como principal atrativo. Em alguma medida, as discussões que aconteciam desde 2007 sobre a redução da quantidade de óleo comprada da cooperativa e sobre a necessidade de remunerar as comunidades por seus conhecimentos tradicionais, motivaram a empresa a formalizar um novo contrato com os castanheiros. Além disso, a criação da BIORIO como uma nova instituição na comunidade

dedicada a aplicar os recursos *no social*, aparecia como uma oportunidade de beneficiar todas as famílias do Iratapuru, e não apenas as ligadas à cooperativa, distribuindo de maneira mais equalizada os benefícios, mas também os poderes derivados do fato de manter relacionamento com a empresa. Assim, os recursos que viriam do aumento da quantidade de óleo de castanha comprado pela Natura seriam geridos, como de costume, pela COMARU e os vindos da repartição de benefícios pelos conhecimentos associados à extração e aos usos da castanha do Brasil, seriam geridos pela BIORIO.

A Natura vinha trabalhando, desde 2008, na elaboração de um projeto junto de seus fóruns internos de governança sobre o uso sustentável da biodiversidade, o qual incluía em sua pauta o relançamento da linha Ekos castanha do Brasil. Visando a criação de novos produtos de beleza, a empresa tinha como estratégia buscar inspiração nas atividades de coleta, extração e consumo da castanha do Brasil junto aos castanheiros do Iratapuru. Assim, a Natura relançaria a linha Ekos incorporando novos produtos à base de castanha, tais como leite nutritivo de castanha para o corpo, polpa hidratante de castanha, máscara hidratante de castanha para cabelos, óleo nutrição da castanha, dentre outros.

Esses produtos foram desenvolvidos, segundo a empresa, após a expedição realizada aos castanhais do Iratapuru, a qual reuniu algumas famílias de castanheiros, profissionais da GRC Natura, profissionais do departamento de Marketing da empresa e um cinegrafista que faria o registro da expedição com vistas a elaborar posteriormente um comercial para a televisão e vídeos institucionais para lançamento dos novos produtos à base de castanha.

Tendo sido a expedição e as estratégias para lançamento dos novos produtos bem sucedidas, a Natura realizou um novo contrato de repartição de benefícios, especificamente destinado a repartir com a comunidade os lucros vindos das vendas desses novos produtos e em razão do acesso aos conhecimentos tradicionais associados à coleta e ao consumo de castanha. O laudo antropológico responsável por acompanhar a anuência desse processo descreve os tópicos e as etapas discutidas e formalizadas em reuniões entre a Natura e a comunidade:

“Nas reuniões foi seguido o seguinte roteiro: a) Resgate do relacionamento existente entre a Natura e a comunidade; b) Verificação de interesse da comunidade em dar andamento a um novo relacionamento com a Natura. Explicou-se o conceito do novo relacionamento, ou seja, que consistiria na Natura levantar informações sobre o uso tradicional da castanha e seus derivados para,

eventualmente, integrar o conceito de uso dos produtos da nova linha; c) Foi solicitada, aos participantes da reunião, a autorização para filmagens durante a expedição; d) Esclarecimento de que o acesso aos usos tradicionais não necessariamente será aproveitado pela Natura comercialmente para o desenvolvimento de tecnologia ou produto; e) Esclarecimento das dúvidas dos comunitários sobre o assunto tratado, com apoio dos técnicos da SEMA; f) Submissão da proposta da Natura para a avaliação da comunidade, sendo aprovada por unanimidade e referendada pelos representantes da SEMA.” (Allegretti, LA, 2010:27-28).

Alguns pontos merecem destaque sobre a organização desse roteiro. O novo contrato é pensado e descrito como um *novo relacionamento*, neste caso poderíamos indagar sobre o que significa pensar contratos como relações. A concretude contratual atualiza e define os termos da relação e embora apareça como concreta, já que a interação é dada de antemão, ela é forjada apenas durante a dinâmica do encontro. Do ponto de vista comercial, contratos implicam num tipo específico de relação, ou seja, aquela regida por normas e regras definidas e acordadas em documento pelas partes envolvidas. Logo, a relação é pautada pela definição de direitos e deveres das partes contratantes, limitando as ações dos envolvidos aos termos previamente combinados. Tal situação também evidencia o fato de que relacionamentos são sempre pensados em termos de relações de negócios, neste caso entre a empresa Natura e as populações-alvo de seu interesse.

Para os castanheiros, o termo *novo relacionamento* não surtia efeito, já que a velha relação, por assim dizer, jamais deixara de existir. Ademais, as relações necessariamente incorporavam acontecimentos passados. Relacionar-se significava, sobretudo, o acúmulo de um conjunto de eventos, acontecimentos e favores, os quais poderiam ser pensados em termos da reprodução contínua de débitos e créditos, de pendências e gratidões. A Natura apresentava, aos olhos dos castanheiros, a continuidade do modelo por meio do qual transacionavam: um novo contrato nunca era visto como um *novo relacionamento*, mas, ao contrário, como a manutenção - reparação de dívidas ou aumento da ajuda - do relacionamento existente, portanto, estreitando os laços investidos.

O relacionamento que tinham com a Natura seria, então, fortalecido. Tanto pela possibilidade de novos débitos-créditos - os quais aconteceriam antes, durante e depois da referida expedição, pensada como um importante evento pelos castanheiros - quanto pela

proposta de aumentar a quantidade de castanheiros envolvidos na relação, abrangendo, desta vez, além daqueles ligados a COMARU, os filiados à BIORIO.

A sobreposição dessas duas práticas de conhecimento na realização de uma atividade conjugada, tal como a expedição aos castanhais do rio Iratapuru, aproximou castanheiros e empresários e acabou por produzir algo além da inspiração para criação de novos produtos de beleza, como previam e objetivavam os profissionais da Natura. Ao compartilharem o barco, o rio, a mata, o alimento, o alojamento, a intimidade do convívio, ainda que por poucos dias, os profissionais da Natura tiveram, afinal, acesso a uma pequena parte do mundo vivido pelos castanheiros.

Acostumados a realizar longas reuniões na comunidade, as quais simulavam os modos como estes trabalhavam na empresa, não tinham a possibilidade de compreender no que consistia o modo de vida castanheiro durante o trabalho de extração e coleta da castanha do Brasil. As práticas de caça, caminhadas pela mata, preparo dos alimentos, rodas de conversa, acontecimentos inesperados, problemas de saúde, etc. iluminaram, aos olhos dos profissionais da Natura, aspectos obliterados por sua lógica de trabalho e organização. Ao retornarem da expedição aos castanhais relataram:

“ (...) uma das coisas que a Natura viu e que as meninas quiseram falar com vocês, é que tão importante quanto a castanha é o castanheiro. A vida do castanheiro, subir o rio, o processo que vocês passam, o tempo que vocês ficam lá, que é um trabalho e ao mesmo tempo é o modo de vida de vocês e acho que é um momento de diversão, também, para vocês, estar no castanhal. Essa foi uma das coisas que nós descobrimos muito mais do que o uso da castanha. Elas viram as pessoas descendo as cachoeiras e concluíram que tão importante quanto as castanhas são esses castanheiros. A relação que vocês têm com as castanhas é um momento mágico, é uma coisa importante, não é só uma atividade como construir uma casa, é uma coisa que vocês estão ali de coração.”
(Ronaldo Freitas, integrante da GRC Natura, *apud* Allegretti, 2010:X)

A percepção acerca do que fazem os castanheiros quando estão nos castanhais só pôde ser obtida por meio desse tipo de interação entre profissionais da Natura e as famílias de castanheiros no curso de suas atividades. A Natura passava a compreender o quão importante era para os castanheiros o trabalho de subida, permanência na floresta e extração da castanha, um evento social e familiar dos mais fundamentais para o modo de vida castanheiro. A expedição reforçava, assim, o fato de que a Natura deveria recompensar os castanheiros pelo

tipo de conhecimento que estes possuíam, os quais, para além dos modos de extração e usos da castanha, dizia respeito à atividade de subida e permanência na mata e, igualmente, produzia efeitos na autodenominação destes enquanto *castanheiros*.

Os profissionais da Natura, no entanto, tinham um objetivo claro a cumprir e pouco tempo a perder. Apresentariam a proposta para pagamento da repartição de benefícios pelos conhecimentos tradicionais associados à castanha do Brasil e voltariam para a fábrica da Natura, em Cajamar, São Paulo, com uma lista de idéias e sugestões de novos produtos a serem produzidos com o óleo de castanha. Ao apresentar a proposta aos castanheiros, Ronaldo Freitas também incentivava que estes idealizassem projetos que pudessem contribuir com suas necessidades e com a manutenção de seu modo de vida, sem desconsiderar, contudo, os valores do desenvolvimento sustentável, importante guia das estratégias e dos valores da Natura.

“Para a Natura continuar o trabalho que nós começamos, nós precisamos da aprovação de vocês, senão, não vamos lançar [Nova linha EKOS Castanha]. Para nós lançarmos, nós vamos regularizar, fazer o CTA com vocês no valor de 250 mil reais. Queremos regularizar isso, queremos valorizar o conhecimento que vocês passaram para nós, e queremos valorizar isso através de projetos de 250 mil reais. Pode ser um projeto de alguma coisa, no valor de 100 mil e outro de 150 mil. Primeira coisa que tem que ter é a decisão se a Natura continua ou não. Os tipos de projetos têm que ser na área social ou ambiental. Eu não queria sugerir, mas eu lhes digo que não pode ter um trator de esteira, por exemplo, não pode ter motosserra. Eu não quero falar, quero que vocês pensem. Se não concordarem, nós continuamos trabalhando só com o Fundo.” (Ronaldo Freitas, GRC Natura, *apud* Allegretti, LA 2010:39)

Aos castanheiros a proposta de R\$250.000,00 (duzentos e cinqüenta mil reais) aparecia como interessante, sobretudo porque estes já tinham organizado internamente a distribuição dos recursos e das famílias que se responsabilizariam por sua utilização. Buscar um consenso para o uso, entretanto, era uma das tarefas mais fastidiosas, a qual demandava muitas reuniões e discussões entre as famílias, divididas, grosso modo, entre as que apoiavam a cooperativa e as que apoiavam a associação.

As demandas dos castanheiros variavam enormemente: sugeriam melhorar o transporte da comunidade para a cidade; formar pessoas na comunidade que pudessem consertar os motores dos barcos; tornar a alimentação dos castanheiros mais diversificada; fazer reparos na escola da comunidade; criar um posto de saúde; melhorar as condições das casas na Vila;

umentar a venda das castanhas; dar ocupação aos jovens; facilitar o acesso aos castanhais, etc. O representante da Natura insistia em conhecer o consenso da reunião e não as idéias levantadas. Considerava necessário que os castanheiros priorizassem projetos para colocá-los em prática e, não necessariamente, precisariam apresentar todo o conteúdo do debate à Natura. Os castanheiros achavam importante mostrar à Natura as idéias para as quais destinariam os recursos e sugeriram a leitura da ata de uma das reuniões realizadas para discussão do tema:

“Ata da reunião da Associação da Biodiversidade da RDS do Rio do Iratapuru, no dia 21/11 de 2009, no centro comunitário, para definir a seguinte pauta: CTA da castanha. A senhora Luiza Dutra Marques deu início à reunião falando o motivo: 'definir os projetos com um teto de 250 mil reais; definir quais são os projetos que queremos que sejam implantados'. A senhora Cristina falou que acha que o tratamento de água é muito importante. O senhor Mauro afirmou que deve ser feito e implantado esse projeto, pois estamos correndo o risco de uma epidemia; que seja feito, pelo menos, na sede da comunidade e apóia a senhora Cristina com relação ao tratamento de água. 'Deveríamos fazer um projeto de 150 mil reais e aplicar 100 mil reais para atender as novas necessidades', afirmou. O senhor João falou que o transporte é muito importante. A senhora Luiza perguntou se cada ponto deve ser votado. Foi aprovado o projeto de comunicação pela comunidade; a comunidade decidiu que transporte é prioridade; a comunidade acha prioridade o apoio de recurso financeiro para as datas comemorativas como natal, réveillon, dia das crianças, dia dos pais, e etc., projeto beneficente para agregar valor ao conhecimento tradicional, festival da castanha, festival do castanheiro. A comunidade também aprovou a idéia de um laboratório de informática educacional. O artesanato é um projeto muito viável para aquisição de renda para a comunidade. Assim se deu e aconteceu a reunião e os participantes assinaram esta ata.” (Márcio André Freitas, Vice presidente da COMARU, *apud* Allegretti, LA, 2010:54).

O valor proposto pela Natura não seria suficiente para viabilizar todas as necessidades levantadas pelos castanheiros, o representante da Natura insistia para que fizessem uma lista com as prioridades. A dinâmica das reuniões, em geral, era caracterizada pelo levantamento de idéias, seguida pela manifestação de apoio ou rejeição. Os que apoiavam reforçavam os benefícios do projeto em questão, os que rejeitavam forneciam argumentos contrários acerca dos benefícios trazidos pelo referido projeto, sugerindo uma alternativa para utilização dos

recursos no lugar da primeira. Novamente manifestavam-se os apoios e as rejeições, a assim seguia-se durante toda a reunião, a qual, geralmente, terminava sem consenso.

O representante da Natura aconselhava a comunidade: “Vocês vão ter que priorizar; talvez, o recurso que estávamos falando não vai dar para fazer tudo. (...) Façam uma conversa sobre esses pontos e priorizem qual a importância de cada ponto: educação, jovens, informática, artesanato.” (Ronaldo Freitas, GRC Natura, *apud* Allegretti LA 2010:54). Tal sugestão dava ensejo para que os castanheiros continuassem a discutir o destino dos recursos. O representante da comunidade – marido da presidente da associação BIORIO – sugeriu que fizessem a lista de prioridade naquele momento, já que estavam todos reunidos e o representante da Natura gostaria de saber onde o benefício seria aplicado. O representante da COMARU, entretanto, objetava:

“Tem que ver quais vão ser os projetos do Fundo para 2010 e quais os projetos para o CTA da castanha. Não vamos fazer um projeto para o CTA da castanha se ele vai ser para o Fundo. Se for decidir tudo agora para o CTA, o que vai ficar para o Fundo? Temos que ver as prioridades para o CTA e as prioridades para o Fundo.” (Márcio André, Vice-Presidente da COMARU, *apud* Allegretti, LA, 2010: 55)

Havia uma disputa interna sobre qual grupo lideraria quais projetos. Alguns projetos eram mais quistos pela comunidade, os quais receberiam mais apoio e prestígio, e outros menos populares. Assim, o representante da COMARU não gostaria que projetos idealizados por seu grupo e apoiados pela comunidade fossem implementados pela BIORIO, a qual levaria o crédito e o prestígio da realização. Tão ou mais importante do que os projetos em si, ou os benefícios que estes proporcionariam, era a dinâmica a partir da qual eram suplantados.

O interessante dessa dinâmica é que muito embora ela verse sobre a aplicação dos recursos recebidos pela Natura, não consistia apenas nisso seu objetivo. Por essa razão dificilmente as reuniões terminavam de maneira consensual. Cada reunião que acontecia na Vila Iratapuru, visando discussões que envolviam pequenos grupos, ou boa parte da comunidade, trazia consigo problemas camuflados em outros. Poderíamos dizer que o objetivo principal desses encontros era a própria manutenção dos encontros. Em outras palavras, cada reunião, bem como as discussões nela empreendidas, serviam para proporcionar a possibilidade de fazer alianças, buscar apoios, demonstrar insatisfação, negar amizade, refazer laços, solucionar pendências.

Como todas as famílias do Iratapuru estavam ligadas por laços de parentesco, os impasses familiares estavam sempre em jogo na dinâmica destas reuniões, ainda que não se tratasse diretamente deles. Os problemas pessoais entre as famílias, aliás, raramente constituíam o tema central dos desentendimentos, sobretudo em público. Não obstante, encontravam-se freqüentemente velados nos conflitos e nos debates promovidos nestas reuniões. Desde a formação da comunidade e do agrupamento das famílias antes dispersas pelo rio Iratapuru, disputas de diferentes naturezas têm sido um dos principais ordenadores sociais do grupo. O que não significa que os castanheiros não sejam capazes de realizações coletivas, pelo contrario, é justamente o fato de adquirirem posições conflituosas que estes realizam, numa espécie de disputa interna, cada vez mais.

A organização de um grupo de mulheres em torno da formação de uma associação, a BIORIO, com a finalidade de envolver-se na gestão dos recursos recebidos pela comunidade surge justamente em razão das inúmeras dissensões entre as famílias. O grande número de reuniões e convocatórias necessárias para discutir e decidir sobre o uso de recursos e a implantação de projetos coletivos, torna-se um mecanismo através do qual os castanheiros definem seus aliados, apoiadores e compadrios, é também nessa dinâmica que aparecem as hierarquias, o prestígio, a inveja e as posições de liderança e poder.

Passados mais de sete anos (2004-2011) de relacionamento formal com a Natura, os castanheiros do Iratapuru pouco tinham efetivamente utilizado dos recursos do Fundo criado pela empresa com o objetivo de beneficiar a comunidade. Embora o impacto simbólico do relacionamento de um pequeno grupo de castanheiros com a maior indústria de cosméticos do país tenha sido expressivo, o impacto material – a ser avaliado como positivo ou como catastrófico por uns e outros – não aparece de maneira evidente. Os castanheiros incorporaram o relacionamento com a empresa a seus modos de transacionar, convidando-a a participar de seu mundo e de suas prerrogativas sociais. A Natura, por sua vez, também incorporou os castanheiros – e tantos outros grupos amazônicos, de distintas maneiras – ao seu modo de transação e muito embora os termos dos acordos sejam entendidos de maneira diversa por cada uma das partes, as especificidades destes encontros expressam as estratégias a partir das quais esse tipo de relação tornou-se possível. Trata-se de formas *sui generis* de conceitualização da troca, onde elementos ou conceitos então estabilizados tornam-se oscilantes a ponto de, num movimento de reversão, converterem-se em seus opostos. Onde uns vêem castanhas – que

podem tomar a forma de *dívidas* e *mercadorias* – , outros vêm produtos de beleza – na forma de *dinheiro* e *lucro*. Logo, onde uns repartem *lucros*, outros os transformam em *dívidas*.

Formas de conceitualizar as trocas

Entender a florescência da economia da dívida que rege a vida dos castanheiros do Iratapuru e os princípios que governam a reprodução de seu modelo de troca faz-se tão importante quanto compreender o regime de uma economia voltada para o acúmulo de capital e regida pela obtenção de lucratividade.

Fazer isso, contudo, possui a conseqüência anterior de imaginar essas lógicas econômicas como díspares ou pouco semelhantes. Precisaremos, então, estar em comum acordo sobre o fato de que a economia dos castanheiros nada se parece com a economia dos empresários. Tal resolução, no entanto, incorre ao risco de obliterar a intencionalidade do analista e a escolha de determinada abordagem em detrimento de outras. Para recolocar a questão: Quais são as implicações de pensarmos as práticas de conhecimento de castanheiros e empresários como inteiramente distintas e, mais além, de classificá-las como pertencentes a uma lógica que tem como valor a *dívida* e outra cuja importância é o *lucro*?

Não poderemos manter certos termos sem tornar evidente o que está sendo assumido no relacionamento entre a linguagem da descrição e da análise e o objeto de estudo. Não há razões, no entanto, para não ser explícita quanto a elasticidade desses conceitos.¹²⁰ A relação interpessoal-conceitual é central na produção de conhecimento do trabalho antropológico, já que tornamos os relacionamentos visíveis por meio desta prática analógica, estendendo as convenções implícitas nessas práticas ao trabalho conceitual que floresce dos dados

¹²⁰ Essa formulação tem inspiração em questões suscitadas por Strathern (2009; 2011). A estratégia de bifurcação, por exemplo, envolve lidar com um vácuo entre o relacionamento da linguagem da descrição e o objeto de estudo, assim, uma importante chave analítica está justamente nas palavras, no modo como os atores descrevem suas ações e explicam o que fazem, isto é, como eles usam as palavras, metáforas e tropos para explicar suas ações e intenções. É um trabalho descritivo e recursivo de análise do material etnográfico com vistas a formar novas concepções analíticas, ao mesmo tempo em que colocamos o conhecimento dos outros em evidência. É desta maneira que os *lucros* e as *dívidas* aparecem como uma metáfora para explicar aquilo que é valorado pelas pessoas em seus relacionamentos.

etnográficos. *Lucros* e *dívidas* funcionam, a um só tempo, como práticas e conceitos, os quais contêm inúmeras outras práticas e conceitos encapsulados.

Poderíamos, então, realizar uma espécie de composição das práticas de conhecimento nativas aos conceitos antropológicos de *dádivas* e *mercadorias* com vistas a alargar a compreensão do objeto de estudo na busca por conhecer realidades empíricas por meio de metáforas analíticas¹²¹.

O exercício será o de retomar parcialmente esse debate a partir dos dados empíricos discutidos e apresentados, buscando fazer cintilar os conceitos nativos à luz da chama dos antropológicos. Tal formulação é proveitosa à medida que discute formas sociais contrastivas, seja a partir de dados recolhidos em campo, seja por meio daquilo que é oferecido pela teoria antropológica da troca. As concepções nativas quando contrastadas aos conceitos antropológicos nos permitem observar as possibilidades e limites de uma análise centrada no relacionamento entre castanheiros e empresários, mas também na relação existente entre diferentes formas de conceber conceitualmente a economia da troca.

Não parece sensato supor que os castanheiros foram capturados por um modelo de economia dominante – aqui chamada de economia do lucro – ao estabelecer contratos comerciais com a Natura. Tampouco seria plausível crer que empresas e empresários são capazes de aderir à economia dos castanheiros ao relacionarem-se com eles. Ao participar da economia do lucro, no entanto, os castanheiros desdobram técnicas e fórmulas para dar manutenção à sua economia de dívidas, convertendo um em outro. Nesta dinâmica os castanheiros encontraram maneiras de acomodar suas práticas sem abrir mão do relacionamento com empresas, dando vazão a um nexos capaz de fazê-los tolerar, e sobretudo resistir.¹²²

¹²¹ A metáfora freqüentemente aparece como um recurso analítico-descritivo e teórico-etnográfico em textos antropológicos, por exemplo em Barth (1987); Mímica (1998); Strathern (2006); Wagner (2012) entre muitos outros. Metáforas são capazes de encapsular muitas coisas, essa característica de encapsulamento é o que a torna instigante. Ao transformá-las em conceitos analíticos nós as decomparamos ou desencapsulamos seu conteúdo, oferecendo-o ao leitor através da descrição e da análise. Os conceitos antropológicos de dádiva e mercadoria são tomados aqui enquanto metáforas, assim como os conceitos nativos de dívidas e lucros.

¹²² Uma noção particular de *resistência* aparece em Deleuze (1996), a qual pode render análises muito interessantes, tal como a realizada por Vieira (2015). Por ora, vale dizer que trata-se do resultado de novas configurações e de respostas alternativas a mecanismos de poder.

A motivação dos empresários, com efeito, não é a mesma dos castanheiros. Enquanto o primeiro maximiza capital (entradas), o segundo investe na produção de pendências (saídas). Enquanto o capitalista, por excelência, tem interesse pelos lucros, centrando-se na potencialidade do objeto em produzi-lo, o castanheiro produz e mantém dívidas, adquirindo um grande número de seguidores, os quais subordinam-se a ele institucionalmente, mas, sobretudo, moralmente. Enquanto um multiplica dinheiro (lucros), o outro multiplica laços pessoais (devedores).

A troca, grosso modo, pode ser definida como uma transação envolvendo duas partes ou agentes, cada um possuidor de algo (coisas materiais e não materiais) a ser trocado. A distinção entre dádivas e mercadorias se manifesta como uma diferença entre tipos de relações de troca estabelecidas: a troca de dádivas assenta uma relação entre os agentes, enquanto a troca de mercadorias coloca os objetos trocados em relação; não necessariamente as pessoas (Gregory, 1982:41-42).

A distinção que merece destaque é precisamente o tipo de reciprocidade existente nesses modelos de troca. A troca mercantil implica numa reciprocidade que independe dos agentes da troca, os quais podem ser considerados estranhos ou pouco conhecidos uns aos outros. Em outras palavras, a troca mercantil possibilita um tipo de *equalização* ou, se quisermos, de simetria, capaz de tornar as coisas trocadas equivalentes. É o que acontece, por exemplo, quando a Natura propõe um tipo de pagamento definido como forma de recompensar os castanheiros por seus conhecimentos tradicionais e por estes os terem compartilhado com a empresa. Conseqüentemente, os conhecimentos adquiridos por esses homens e mulheres, ao longo dos anos e das relações que estabeleceram, assim como o tipo de atividade específica que desempenham – a extração de castanha do Brasil e os usos que fazem dela – vale, segundo propôs a Natura, 250 mil reais. Esse tipo de troca torna equivalente uma quantidade indeterminada de conhecimento a uma quantidade determinada de dinheiro. Não há, portanto, débitos ou créditos remanescentes nesse tipo de troca. Uma vez aceita por ambas as partes, a troca se concretiza relacionando conhecimentos tradicionais e dinheiro e não necessariamente castanheiros e empresários.

Na troca de dádivas são as pessoas que encontram-se vinculadas umas às outras, implicando em obrigações e direitos de outro tipo, criando, portanto, um estado de dependência recíproca (Gregory, 1982:42). Nesse sentido as bases materiais e simbólicas das

sociedades determinam, além do status social dos agentes da troca, o status social do objeto a ser trocado. Há, neste caso, uma assimetria inerente à troca, já que se torna impossível equalizar as propriedades sociais dos agentes e dos objetos trocados, tratados a partir de suas particularidades. Essa diferença, contudo, expressar-se-á na dinâmica da relação e não poderá ser dada de antemão. Quando os castanheiros aceitam os 250 mil reais como forma de retribuição por terem compartilhado seus conhecimentos com a Natura, eles dão início a seu modo de transacionar. Onde termina a troca para a Natura – quando as partes entram em acordo e o contrato é assinado – então começa a troca para os castanheiros. O tempo da relação é absolutamente diferente e, portanto, a própria maneira de *relacionar-se*. É na dinâmica de uso dos recursos, nas mudanças ou realizações tornadas ou não possíveis, que os castanheiros irão se posicionar como subordinados, aliados, ou superiores à Natura. A posição de quem detém a dívida ou o saldo pode alternar-se, contudo, ela não será jamais equivalente, pois, se há equivalência, há o iminente fim da relação. Um tipo de temporalidade assegura a manutenção do relacionamento enquanto o outro confirma sua ruptura.

A diferença entre uma troca mercantil e uma troca de dádivas pode ser entendida em termos de diferenças entre valores e hierarquias. Numa economia mercantil, em razão das operações e da simetrização dos valores, duas coisas absolutamente heterogêneas (dinheiro e conhecimento, por exemplo) são tratadas como equivalentes. O problema consiste em encontrar uma medida comum. Na troca de dádivas o relacionamento desigual de dominação e subordinação entre os agentes da troca faz com que o doador seja visto como temporariamente superior em comparação ao receptor. A Natura, ao propor valores específicos como medida de compensação, cria um tipo de mensuração arbitrária e eficaz. Precifica-se o conhecimento dos castanheiros tornando-o equivalente à quantidade de dinheiro oferecido. A forma como os castanheiros concebem a troca, no entanto, funda-se na desigualdade daquilo que é trocado, gerando necessariamente pendências. Como as trocas são vistas como desiguais, nunca é possível simetrizá-las completamente, dada suas particularidades. Cria-se, assim, um sistema de créditos e débitos em toda troca realizada e é justamente a tentativa constante, e nunca completamente sucedida, de equacionar os objetos trocados que permite gerar saldos e dívidas perpétuos, vinculando os agentes da troca e envolvendo-os indefinidamente.

Sob a ótica dos castanheiros dinheiro e conhecimento nunca poderão equacionar-se. Ora recebe-se mais dinheiro que o devido e deve-se entregar mais conhecimento

(relacionamento), ora entrega-se mais conhecimento do que se recebeu por ele, devendo receber em contrapartida mais dinheiro (relacionamento). Tanto dinheiro quanto conhecimento são entendidos em termos de *relacionamento* e os relacionamentos, por seu turno, nunca são inteiramente proporcionais. O relacionamento torna-se o meio pelo qual é possível efetivar a troca, sobretudo porque na relação assume-se constantemente formas de dominação e de subordinação, freqüentemente alternadas. As noções de dominação e subordinação, no entanto, também não estão dadas, mas aparecem como uma questão de ordem empírica, o tipo de superioridade implicado pode ser moral, social ou definido de outra maneira a partir de critérios estabelecidos na relação. Por essa razão a relação que os castanheiros possuem com a *Natura* - e com tudo o mais - é sempre ambígua, ora alvo de elogios, ora alvo de críticas.

Mauss ([1925] 2003:46) nos ensina que a distinção entre pessoas e coisas, característica das trocas mercantis, é a condição básica de nosso sistema de propriedade e alienação. Uma economia de dádivas, contudo, ancora-se em outro lugar. A distinção entre alienável e inalienável é apenas uma outra maneira de falar sobre a presença ou ausência da propriedade privada. Assim, o contraste acerca do modo como o território e as práticas de conhecimento são compreendidas por castanheiros e empresários evidencia o distinto alicerce a partir do qual transacionam. O próprio contrato, como um modelo jurídico de transferência de bens e direitos, como bem sugeriu Moreira (2008), indica uma tendência de patrimonializar ou mercantilizar algo intangível como são as práticas de conhecimento dessas populações, acarretando, assim, na transferência de seu domínio coletivo - da Comunidade São Francisco do Iratapuru -, para o domínio privado da *Natura Cosméticos*. Tal distinção poderia também ser expressa no modo como o território é apreendido pelos castanheiros em sua economia de dívidas, usado como espaço de socialidade a partir de regras internas ao grupo, em contraste com a idéia na qual a terra é vista como um espaço privado e produtivo, visando a maximização de seu uso para fins de lucratividade.

As teorias econômicas neoclássicas estendem sua concepção de economia à todas as humanidades existentes, onde o *homo economicus* é pensado em sua natureza humana e não em sua forma cultural¹²³. Essas teorias possuem uma tendência à universalização das

¹²³ O termo que uso é voluntariamente vulgar, já que não existe um único modelo econômico denominado de *economia neoclássica*. Trata-se de uma expressão genérica usada para designar diversas

particularidades, onde mercados, lucros, preços, etc. são tratados como formas de conceitualizar as trocas comuns à todas as sociedades e coletivos. Categorias particulares à economia mercantil são transformadas em categorias gerais, desconsiderando o fato de que essas categorias são transitórias e pressupõem certas condições de existência, como por exemplo, a produção de mercadorias e sua forma alienável. Assumem, assim, que o capitalismo é a forma natural da ordem econômica, numa tendência à universalização. A categoria *troca* é fragilizada em todas as suas formas de conceitualização, resumindo-se a um tipo de relação em detrimento dos muitos possíveis.

A antropologia, interessada como sempre esteve nessas múltiplas formas de conceitualizar as trocas, oferece uma constelação de exemplos acerca do modo como diferentes povos e grupos organizam e concebem seus modelos de troca, seja em sociedades não-ocidentais, seja naquelas descritas como industrial-capitalista. Algumas análises, ainda que sobremaneira diversas, centraram-se nos objetos trocados e em seus modos de circulação e posse (Miller, 2001, 2008; Appadurai, 1986; Carrier, 1995), outras debruçaram-se sob a distinção analítico-teórica entre dádivas e mercadorias (Strathern, 2006; Gregory, 1982) e também houve aquelas dedicadas a rasurar tais distinções (Thomas, 1991; Latour e Callon, 1997).

Descrever e comparar formas contrastivas de troca, no entanto, implica em considerar os valores e idéias que sobrepõem os modelos em questão. Os castanheiros consideram as dívidas contraídas como centrais, depositando a ênfase mais no débito do que no objeto da troca. Essa é uma distinção substancial. Importa menos o conteúdo da troca e mais sua permanência e repetição, de modo a manter os vínculos sociais impulsionados por seu modo de transacionar. O objeto trocado, em sua economia de dívidas, não é tão relevante quanto o ato da troca em si. Em contrapartida, na economia do lucro é o objeto a adquirir importância central, já que é ele o capaz de gerar mais ou menos lucro. A ação não volta-se para a compensação em si, mas para o objeto alvo desta compensação: o óleo de castanha, a resina do breu branco, o óleo de copaíba, etc. são elementos cuja propriedade é a de serem

correntes do pensamento econômico, as quais dedicam-se ao estudo de conceitos forjados por essas mesmas correntes, tais como as noções de mercado, preço, distribuição de renda, produção, oferta e demanda, etc. Tais correntes têm em comum o pensamento liberal e a fabricação de modelos macroeconômicos, os quais explicariam o comportamento de pessoas, tratadas como consumidoras e caracterizadas pela noção generalizada do homem como um indivíduo. Uma crítica categórica à noção de indivíduo na economia a partir de supostos antropológicos foi realizada por Souza Luz (2011).

transformados em produtos comercializáveis, e apenas assim valorados. Paga-se pela possibilidade de convertê-los em lucros. Numa economia voltada à vinculação social por meio das dívidas, esse objeto de conversão interessa menos, antes, atenta-se para a prática de conversão. Logo, temos um modelo que privilegia a relação e outro que privilegia o objeto: nos encontramos, nessa composição, com a teoria antropológica da troca.

A distinção entre dádivas e mercadorias pode ser muito mais do que apenas a discriminação entre os diferentes entendimentos dos agentes da troca. Para a antropologia essa distinção marca a possibilidade de diferentes maneiras de existir e de se organizar. Se as transações de mercadorias consistem na transferência de valor e na contratransferência – transfere-se um objeto ou serviço de A para B e se contratransfere dinheiro de B para A – as transações de dádivas são orientadas por um sistema de reprodução social, cuja implicação central é o relacionamento entre pessoas por meio de coisas. Esse contraste aparece como fundamental ao intento de identificar diferentes economias da troca, bem como suas conceitualizações.

A validade metodológica desses conceitos, assim como sua diferenciação sistemática, é mantida, sobretudo em função das especificidades do objeto de pesquisa e do modo como os dados etnográficos e as *relações entre os dados* se mostraram durante as análises. Para colocar em outros termos, não há de se desconsiderar o importante debate antropológico acerca do como diferentes contextos de pesquisa manobraram esses conceitos e os usaram para iluminar distintas realidades empíricas ou promover alargamentos teóricos. Faço referência, por exemplo, ao trabalho de Appadurai (1986), para quem a distinção entre dádivas e mercadorias perde sentido quando a mercadoria passa a ser um estágio ou fase inescapável na vida social da maioria, senão de todos os objetos. Em sua antropologia, a centralidade da noção de mercadoria como uma “forma social universal” e sua possibilidade de vida biográfica faz a atenção recair pesadamente sobre a circulação de coisas, suspendendo ou esvaziando temporariamente a ênfase na relação entre as pessoas.

Gregory (1997:66), em defesa da oposição entre dádivas e mercadorias, acredita que, neste caso, a lógica binária aparece como um importante instrumento à antropologia, particularmente frente ao risco de transformar nossas análises em uma expressão de nossa própria lógica ocidental, e portanto mercantil. O modo arejado como Strathern (2011) recoloca o problema dos binarismos na antropologia, reforça sua validade. O ponto de

bifurcação ganha relevância, já que nele encontramos a divisão, a qual não precisa necessariamente tomar uma forma binária. Nesse momento, em que a distinção entre os termos ocorre, a análise pode tomar uma rota alternativa, é justamente essa rota que se mostra interessante à autora. A distinção aparente nas análises de Strathern (2011:90) pode levar o antropólogo tanto para a teorização sobre a reflexividade quanto para a elucidação da etnografia, ou ainda, convidá-lo a essas duas experimentações ao mesmo tempo. Em adição, o contraste assumido em sua descrição sobre socialidades do dom e da mercadoria (em GOG) reconhece de maneira explícita seu pertencimento ao mundo da mercadoria, muito embora a forma-mercadoria apareça como uma espécie de deformação da forma-dom e não o contrário, exercitando, assim, o trabalho de decomposição de nossas próprias metáforas capitalísticas.¹²⁴

Pensar essas distinções como bifurcações conceituais não necessariamente fazem delas pares ou opostos, tampouco precisam ser cortadas em metades dicotômicas. O valor de um binarismo é o de mover um argumento em uma direção ao mesmo tempo em que oferece outra direção possível. A distinção binária rende aspectos e características múltiplas às coisas, numa infinidade de particularismos. Cada conceito, ou via de análise, carrega consigo inúmeros outros conceitos/possibilidades conceituais. Os lucros, nesse caso, implicam na existência de mercados, preços, ganhos, rentabilidades, contratos, etc. As dívidas, por seu turno, implicam em pendências, débitos, cobranças, gratidões, favores, etc. Em suma, a validade dessa divisão é a possibilidade de promover comparações falando sobre um conjunto de material por meio de outro conjunto. Nas palavras de Strathern, “o que quero sugerir é que o tipo de binarismo capaz de gerar tanta criatividade intelectual na exposição acadêmica funciona como uma certa concepção de relacionamento” (2011:97).

Ao descrever o relacionamento entre pessoas, ou entre coisas, acabamos por descrever também o relacionamento entre conceitos. Um trabalho crucial das distinções binárias – e esta pesquisa não pôde se abster delas ao falar sobre castanheiros e empresários, lucros e dívidas, dádivas e mercadorias, travessias e cadeias, natureza e mercado – é manter o intervalo entre os termos, simultaneamente mantendo-os conectados e estabelecendo entre eles um tipo de relação. Muito embora seja necessário reconhecer que essa maneira de proceder é uma

¹²⁴ Para um detalhamento acerca dessa estratégia analítica em Strathern, ver: Viveiros de Castro (2015).

prerrogativa de nossa maneira – ocidental ou euro-americana – de formular análises, ela definitivamente não nega outras ontologias capazes de formulações absolutamente distintas.¹²⁵

No entanto, quando buscamos dissolver completamente conceitos forjados por nós mesmos, corremos o risco de obliterar tipos de relacionamentos absolutamente contrastivos, fundindo-os em suas semelhanças e abstendo-se de suas singularidades. O trabalho de Thomas (1991) é exemplar nesse sentido. Sua etnografia *Entangled objects* é uma contundente crítica à distinção entre dádivas e mercadorias na antropologia. Particularmente, se opõem à análises como as de Strathern em *O gênero da dádiva* e de Gregory em *Gifts and Commodities*, argumentando que os antropólogos ao censurarem os missionários, a expansão capitalista e as instituições administrativas estatais, acabam por fechar os olhos para as sérias implicações da história colonial e das trocas transculturais, as quais afetaram consistentemente as populações estudadas.

Para Thomas (1991:03) a diferença, como um valor intransponível aos antropólogos, torna-se anterior a qualquer semelhança contingente entre nós e outros povos, sobretudo quando os *nossos* valores e os *deles* incontestavelmente emaranham-se. Esse é o caso, por exemplo, dos objetos por ele estudados. Argumenta que ao lidar com regimes de troca indígenas e usos da cultura material européia, nega a noção de que essas populações sejam capazes de dar respostas alternativas classificadas como pertencentes à outra ordem cultural. Para o autor, o problema de uma concepção única acerca dos modos de transacionar indígenas, qual seja, a economia de dádivas, suprime os enredamentos destes com outros sistemas, tal como o capitalista.

Evidentemente inspirado por autores como Appadurai (1986) e Clifford (1988), Thomas (1991) não desaprova apenas a separação entre dádivas e mercadorias, mas estende seu julgamento a outras divisões tais como nós/eles, Europa/Melanésia. Acredita que todos os conceitos dicotômicos deveriam ser suspensos e deveríamos pensar nas culturas não como organicamente unificadas mas como negociadas, num contexto sempre presente (1991:211). O

¹²⁵ Não faltam exemplos nas monografias antropológicas acerca de modos de pensar onde tal distinção, seja empírica ou conceitual, está absolutamente ausente. O ponto é que no trabalho delicado de descrição da vida social, como sugere Strathern (2011:101), os antropólogos estão frente à constante escolha da linguagem. Mesmo aqueles que não desejam propagar os binarismos, a fim de mostrar como outros modos de pensar e teorizar são possíveis, não poderão fazê-lo desfazendo-se completamente de si mesmos.

pântano no qual imerge o autor não será aqui objeto de detalhamento¹²⁶, contudo, cabe enfatizar que o engajamento etnográfico, de certa maneira, libera o antropólogo para se filiar às práticas encontradas em campo, sejam estas duais, não duais ou práticas e idéias relacionadas das mais diversas maneiras.¹²⁷

A empreitada central, cabe sublinhar, é justamente a de descrever relações, trazendo à tona as mais variadas formas que a transação pode tomar. As coisas atravessam essas relações e podem ser consideradas mais ou menos centrais a depender dos valores em jogo. Ao anexarem-se e desanexarem-se umas das outras, as pessoas se apropriam e absorvem muito mais do que noções alheias, antes, convertem os elos criados naquilo que mais prezam. Em outras palavras, castanheiros transformam a conexão entre pessoas na possibilidade de manter relacionamentos (e portanto, dívidas), empresários convertem a relação entre pessoas na multiplicação de objetos (produzindo, assim, lucros). Ambos encontram, na relação que mantêm, as fendas que dão acesso ao seu mundo particular.

Pensar em termos de uma distinção entre economias de lucros e dívidas é encontrar um tipo de bifurcação possível ao modelo das economias de dádivas e mercadorias e, assim, continuar a refletir sobre a validade de determinados conceitos ocidentais, tais como indivíduo, propriedade ou mercado e, sobretudo, no modo como continuamos a incorporá-los – ao invés de desempacotá-los – em nossas descrições e análises. Os métodos de dominação, nesse sentido, não tornar-se-ão ausentes, mas serão visíveis por meio de outros ângulos. Uma lógica relacional destinada à obtenção de lucros pode ser vista como uma forma de dominação, contudo, as dívidas também implicam num tipo distinto de subordinação social. O poder não é exercido de uma forma vertical, mas envolve também uma ação reversa. Contudo, não se trata de uma reversibilidade simétrica, pois, é justamente na exposição do contraste entre as forças em questão que nos damos conta de suas diferentes proporções.

Nas relações de troca de mercadorias prevalece o entendimento de que as pessoas são livres e independentes e estão temporariamente conectadas pelo contrato de transação que firmaram, uma vez cumprida a transação, a relação termina. Uma vez realizado o pagamento, a obrigação é quitada e o relacionamento dissolvido. Nas relações de dádiva essa suposição é

¹²⁶ Para uma visão pormenorizada e crítica acerca de sua argumentação, ver Strathern (1993).

¹²⁷ Para uma discussão recente e consistente acerca dos dualismos na antropologia, ver: Soumhya et al (2013).

invertida, as pessoas podem estabelecer transações à medida em que se tornam conhecidas umas às outras. As trocas de dádivas afirmam e reproduzem um tipo de dependência mútua, e é justamente essa dependência a capaz de relacionar os agentes da troca. O relacionamento torna-os parte um do outro. Esse não é um fato qualquer.

Algo notável na dinâmica de relacionamento entre castanheiros e empresários é justamente o modo como suas economias são capazes de estabelecer distintos parâmetros para a relação e, ainda assim, serem consideradas efetivas pelos agentes. As dívidas e os lucros conjugam-se sem dissolverem-se, impõem-se sem que um aniquile o outro. Não ocorre a injunção de um modo de transação hierarquicamente dominante em extermínio de um modelo menor ou residual. Mas, em seu lugar, a constante tensão que sobrepuja elementos fundamentais a um ou outro modelo. Dito de outra maneira, é no jogo de negociação entre as partes onde certas condições apresentam resistência e determinadas concessões são mitigadas.

Quando a Natura, buscando reparar as condições inadequadas a partir das quais acessou a espécie breu branco, ofereceu um contrato de repartição de benefícios aos castanheiros, estes sugeriram que a Natura deveria comprar breu branco apenas deles e de nenhuma outra comunidade. A concessão, embora aparente ser pouco relevante frente à situação irregular de acesso, garantiu aos castanheiros algo que para eles é fundamental: a manutenção do relacionamento por tempo *indeterminado*. Tal temporalidade (indeterminada) não faz parte, sabemos, do escopo de relacionamentos contratuais previstos pela lógica empresarial, por essa razão o primeiro contrato entre Natura e castanheiros do Iratapuru foi alvo de muita objeção e questionamento pelos advogados da empresa. Geralmente, a Natura propõe contratos de, no máximo, três anos às comunidades fornecedoras, sob a justificativa de que este é o tempo do ciclo de vida de um produto no mercado. Contudo, caso esse período seja prolongado, a Natura realizará a renovação do contrato de fornecimento da espécie em questão. No caso do Iratapuru, os castanheiros consideram-se privilegiados pelo fato da Natura adquirir o breu branco apenas deles, sobretudo, por saberem que essa espécie botânica tem se tornado mais e mais importante para a empresa em suas formulações químicas. Conforme me explicaram, a Natura tem usado o breu branco em diversos de seus perfumes, não apenas por sua fragrância peculiar, mas pelo fato do breu ajudar o perfume a *grudar na pele*. Em outros termos, por transformar-se em um exímio fixador de fragrância utilizado na produção de perfumaria fina.

Enquanto a Natura precisar do breu branco, ela precisará dos castanheiros do Iratapuru. Para abrir mão da relação, ela precisará abrir mão do objeto. Tal situação coloca a Natura numa posição inconveniente, já que o relacionamento mercantil passa a subordinar-se ao relacionamento pessoal e não o contrário. A separação entre sujeito e objeto, apreciada e capaz de qualificar sua prática empresarial, é temporariamente colocada em risco: os lucros passam, então, a depender das dívidas.

Capítulo 4



Natureza e Mercado

“we seem to be trapped between imagining society in the Adam Smith mode, as a collection of individuals whose only significant relations are with their own possessions, happily bartering one thing for another for the sake of mutual convenience, with debt almost entirely abolished from the picture, and a vision in which debt is everything, the very substance of all human relations.”

David Graeber (2011:207)

O capítulo anterior enfatizou mecanismos de conversão e transformação capazes de pautar diferentes razões econômicas. Os lucros e as dívidas, assim, se fundamentam em distintas prerrogativas e, sem embargo, não partilham de um mesmo modo de existência. No entanto, o encontro destas diferentes práticas de conhecimento pode resultar em sucessivos mecanismos de comutação, impedindo a conservação de determinados elementos ou práticas uma vez que estas adentram universos dessemelhantes. Por outras palavras, ainda que o encontro desses mundos não acabe por suprimir um no outro, argumento que venho conduzindo, ele tampouco garante sua plena integridade.

Natureza e Mercado aparecem como o mote principal para compreendermos como castanheiros e empresários organizam o conhecimento que possuem sobre seu próprio mundo e de que maneira, dentro deste, setorizam, fracionam e desagregam os espaços e as relações. O suposto aqui sustentado se fundamenta na idéia de que pessoas, coisas e eventos podem ser colocados do lado de dentro ou de fora destas partições, isto é, a existência de um *mundo-mercado* ou de um *mundo-ambiente*, como proponho chamá-los, prescinde de um modo de organização específico, onde os espaços de domínio e circulação indicam, precisamente, as práticas, regras e modos de conduta a serem auferidos.

Ocorre, no entanto, que estes mundos – e muitos outros, seguramente – não encontram-se a ermo ou encouraçados, mas estão constantemente a promover encontros e trocas, a firmar acordos e a travar alianças. Se Natureza e Mercado aparecem como exteriores um ao outro, são nestes encontros e por meio deste acordos que acontece o ingresso de elementos, conceitos, práticas e matérias, as quais ao adentrarem são imediatamente convertidas em coisas outras. Sobre os dentros e foras, interiores e exteriores que caracterizam parte da composição de cada um destes mundos, trata este capítulo.

Sujeição e segurança

Entre os habitantes do Iratapuru as dívidas tomam a forma de relacionamentos, vinculase através do endividamento, envolve-se por meio de débitos e pendências. Essa observação, no entanto, não é reservada apenas aos castanheiros do Iratapuru, mas estende-se, com suas específicas conformidades, por entre diferentes populações amazônicas.

Sociólogos e historiadores acreditaram que a dissolução dos barracões amazônicos¹²⁸ e a desagregação do monopólio extrativista dos patrões estrangeiros acabaria por findar um modelo de relação visto como de exploração e abuso no interior das colocações florestais¹²⁹, no entanto,

¹²⁸ *Barracão* é um termo usado para descrever um importante aspecto relacionado ao sistema de aviamento. Trata-se de um espaço onde concentram-se as mercadorias destinadas às populações extrativistas que trabalhavam e viviam no interior das colocações florestais e, também, um espaço de controle e inspeção destes trabalhadores por seus patrões. Nas palavras de Santos: “O patrão controlava a exploração a partir do barracão, habitualmente localizado na foz de um afluente a ser explorado. Dali ele comandava os seringueiros que viviam embrenhados na floresta. O lugar do barracão conjugava a residência do patrão do seringal, o porto de embarque e desembarque de mercadorias, bem como o depósito das bolas de borracha e o armazém, provido de aguardente, tabaco, gêneros alimentícios, panos, munições, medicamentos, sal, água de cheiro (...). A localização estratégica evitava possíveis deserções de trabalhadores ou extravio de mercadorias. O barracão era, também, o lugar de recepção dos novos trabalhadores.” (Santos, 2000).

¹²⁹ Cabe mencionar que não pretendo diminuir os episódios de exploração e abuso que, não raro, marcaram os modos de relacionamento entre patrões e extrativistas. No Iratapuru, esse período é freqüentemente descrito como o *tempo do pau*. Mesmo os castanheiros mais velhos não chegaram a vivenciá-lo, mas a ele se referem por meio de histórias que seus pais e avós contavam. Se o castanheiro reclamasse do pagamento recebido, sentindo-se injustiçado, o caboclo era levado para um lugar reservado chamado de *paga-dívida*, lá ele apanhava amarrado num toco de pau, muitas vezes acorrentado. Se reclamasse da comida, dizendo que estava insossa, era obrigado a comer um quilo inteiro de sal. Esses

os antropólogos se questionavam sobre como poderiam os extrativistas “substituir o sistema patronal e reorganizar coletivamente a vida na floresta ao manter o sistema das colocações?” (Almeida, 2012:124). Eliminar a figura dos patrões não garantiria o extermínio de um modelo relacional de vinculação efetiva e duradoura.

Quando a dissolução da figura patronal chegou à região do Jarí, os castanheiros viam-se frente a necessidade de destituir um sistema anacrônico (dos barracões) e desenvolver um modelo de relacionamento particular por meio da manutenção das áreas dos castanhais e da reorganização dos grupos familiares em torno de uma área comum: a Vila São Francisco do Iratapuru. O trabalho de extração das castanhas, contudo, não estava na Vila, mas permanecia no interior dos castanhais demarcados pelos antigos patrões do extrativismo e hoje mantido pelos próprios castanheiros.

Etnografias amazônicas realizadas entre os anos 80 e 90 freqüentemente abordam conflitos e disputas entre patrões e populações extrativistas, muito embora os laços morais e éticos desse tipo de vinculação jamais estejam ausentes. Almeida (2012:143) evitou o enquadramento capitalista-operário para refletir sobre os modos de relacionamento de seringalistas e patrões no interior acreano. Observou, naquilo que denominou de *economia camponesa*, um modo de organização que excluía a expropriação formal dos trabalhadores e dava ensejo para um tipo de organização que buscava alternativas para lidar com as transformações em curso. Uma dessas implicações foi precisamente o surgimento das cooperativas agro-extrativistas, as quais buscavam dar conta de sobrepor o sistema de troca que vigorava na época.

As cooperativas, sem embargo, acabaram por substituir o papel dos patrões tornando-se as responsáveis (formal, mas também moralmente) pela compra dos produtos extraídos, acumulando a tarefa imprescindível de prover mercadorias, adiantamento de recursos e suporte às famílias (Almeida, 2012:144). Os castanheiros do Iratapuru, ao organizarem-se coletivamente para a criação da COMARU, atribuíram à ela o papel que anteriormente era designado aos patrões, portanto, a cooperativa ainda funciona como uma âncora de sustentação do sistema débito-crédito, uma espécie de epicentro capaz de manter esse modelo relacional em funcionamento entre a maioria das famílias de castanheiros.

episódios são freqüentemente mencionados e acionados como uma forma de afirmar que a situação de vida têm melhorado consistentemente quando comparada às gerações anteriores.

Em determinadas regiões da Amazônia o sistema débito-crédito poderia ser pensado como um sistema expandido, alongando-se por entre redes de relacionamento que atravessavam fronteiras regionais e internacionais. Essa é uma imagem interessante:

“Dos barracões, as *pélas* flutuavam rio abaixo, amarradas umas às outras formando balsas enormes, até Cruzeiro do Sul, e dali continuavam em vapores e depois em *ferryboats* até Belém, de onde eram embarcadas para portos britânicos e norte-americanos. Era também durante o auge do período das “alagações” que navios, lanchas e grandes batelões podiam aportar aos barracões distantes, levando mercadorias pesadas e de grande volume, como sal, açúcar, sabão, gasolina, chumbo e ferramentas. Do encontro desses dois movimentos, um formado pelo produto-borracha, outro pela mercadoria, resultava um balanço que, na maioria dos casos, significava débito, mas que, em alguns casos, poderia constituir um crédito. Não obstante o tipo de resultado, era dessa forma que se estabelecia, ao longo dos anos, a relação credor-devedor, fornecedor-produtor, patrão-seringueiro. Tratava-se, pois, de uma economia de débito e crédito generalizados, a qual formava uma rede que ligava não apenas seringueiros a patrões, mas também patrões menores a patrões maiores, até chegar às casas importadoras-exportadoras; estas, por sua vez, eram devedoras de empresas internacionais que compravam a borracha. (Almeida, 2004:37)”

Este encontro de movimentos, entre o fruto do extrativismo e as mercadorias, dá origem a um modo de relação que não necessariamente centra-se no objeto trocado – castanhas por bens materiais, seringa por mercadorias – mas coloca ênfase na possibilidade da troca em si, no tipo de relacionamento efetivado neste encontro. Se vemos fluir pelos rios um trânsito de borracha e mercadoria que vai e vem num incessante sistema de troca produtor de débitos e créditos, observamos também a constituição infundável de laços de reciprocidade, os quais se renovam e se perpetuam.

No exercício de produzir uma imagem semelhante, poderíamos imaginar o deslocamento das castanhas por entre a mata e pelos rios. Toneladas de castanha do Brasil acomodadas em sacas preencheriam, tanto quanto possível, os grandes batelões. Estes, cruzariam com destreza as cachoeiras e *pedrarias* do percurso durante a tarefa de *descida*. Na comunidade, as castanhas seriam convertidas em óleo denso e espesso na fábrica da COMARU. O cheiro acastanhado deste óleo de cor âmbar inundaria o ambiente da fábrica e posteriormente ocuparia um ou dois caminhões em direção à estrada até *Porto Sabão*, e de lá, via

barco, o óleo seria levado até Belém, para então ser transportado novamente via estradas e rodovias até a fábrica da Natura, em Cajamar, São Paulo. Após um conjunto extenso de transformações materiais e simbólicas, as castanhas, convertidas em óleo e adicionadas a outros elementos químicos, receberiam o estatuto de mercadoria e seguiriam viagem em frascos, vidros e na forma de sabonete. Acondicionadas em pequenas embalagens, as mercadorias seriam reunidas em lotes e levadas em direção às casas das incontáveis revendedoras Natura espalhadas pelo país. Estas, por sua vez, entregariam com responsabilidade as mercadorias a seus devidos consumidores, finalizando um ciclo, sempre repetitivo, de pedidos e entregas. Poderíamos pensar esse fluxo contínuo de transformações e relações como produtor de uma sucessão de débitos e créditos: castanheiros encontram-se em dívida com a Natura; consumidores devem para as revendedoras; revendedoras ficam com sua parte nos lucros e pagam o que devem à Natura; a Natura presta conta para seus acionistas no intuito de entregar-lhes uma lucratividade cada vez maior.

Essa imagem, todavia, precisará ser cortada, interrompida pela linguagem da descrição. Os débitos e os créditos mencionados, assim como o tipo de relação que caracteriza credores e devedores ou, para usar outros termos, patrões e fregueses, comerciantes e clientes, não possuem o mesmo *estatuto*. Não apenas figurativo, mas, sobretudo, relacional. Para colocar o problema de outra maneira: essa longa rede, ou se preferirmos, cadeia produtiva, não produz a vinculação dos agentes da mesma maneira. Os laços conjugados entre patrão e castanheiro são de natureza diversa daqueles estabelecidos entre casas importadoras-exportadoras e empresas internacionais, para usar o exemplo de Almeida (2004), ou entre gestores da Natura e seus acionistas, para usar o meu próprio.

Trata-se, sobretudo, de modos distintos de relacionamento impulsionados pelos movimentos de troca. A ênfase na centralidade do laço relacional, de um lado, e o foco na materialidade do objeto, de outro, mostram-se como diferenças substanciais. Ademais, aquilo que estimula a conexão entre os agentes da troca também aparece de modo diverso. A figura do patrão, e o modo como incentivava a manutenção de vínculos, fornece elementos importantes para a compreensão de um tipo de troca que envolve aspectos materiais, mas, fundamentalmente, aspectos éticos e morais. Outros exemplos etnográficos (Aramburu, 1994; Narahara, 2011, 2012; Le Tourneau e Kohler, 2011, Bonilla, 2005) sugerem que o relacionamento entre esses dois agentes – apresentados como patrão-castanheiro, comerciante-

cliente, patrão-freguês, predador-presa - se fundamenta num tipo de vinculação onde sentimentos como superioridade e afeto, sujeição e segurança, estão profundamente conectados.

Narahara (2012) mostra como formas de reciprocidade encontravam-se em operação na população de castanheiros de Porungaba, ao leste do estado acreano. Sua análise centrou-se em aspectos específicos da troca de castanhas por mercadorias e no modelo de reciprocidade que caracteriza a relação entre patrões e castanheiros dessa região. Nesse sentido, identifica como relevante a interligação de dois aspectos principais: o aviamento (adiantamento de mercadorias) e a garantia da compra das castanhas coletadas (Narahara, 2012:06). Essa interligação produz um tipo de relação baseado na confiança mútua: os patrões adiantam as mercadorias acreditando que os castanheiros entregarão os produtos extraídos como forma de pagar as dívidas. Os castanheiros, por sua vez, entregam o fruto do trabalho extrativista não apenas como forma de saldar suas (ou parte das) dívidas, mas também reforçando a vinculação com o patrão, garantindo que poderá contar com ele durante futuros adiantamentos e eventuais adversidades.

Le Tourneau e Kohler (2011) abordam a importância da figura do patrão sob diferentes aspectos. Ao comparar três populações extrativistas oriundas de comunidades amazônicas distintas e relativamente distantes (entre elas a própria população do Iratapuru) sustentam a hipótese de que as dificuldades de implementação de projetos de desenvolvimento sustentável junto a essas populações se deve ao fato desses projetos desconsiderarem as vinculações sociais habitualmente marcantes nesses grupos, simplificando o modelo de troca por meio de uma relação contratualista e racional. A figura do patrão, nessa direção, perpassa as três populações analisadas pelos autores e é responsável, em larga medida, pela manutenção dessas populações na floresta. A resiliência de redes antigas de reciprocidade torna-se um elemento fundamental na constituição desses grupos, tal como explicam: “Num regime clientelista, com efeito, o patrão trata bem o freguês e o recompensa em natureza: o salário remunera o trabalho, mas o café e a merenda significam a relação paternalista, ou seja, dão sentido social à relação estabelecida, uma relação privilegiada.” (Le Tourneau e Kohler, 2011:193).

O esforço desses relatos etnográficos está em mostrar a formação de uma moralidade específica pautada por um tipo de relacionamento concebido durante o sistema de

aviamento¹³⁰, caracterizado por uma forte amarração entre patrão e extrativista através de laços poderosos de fidelidade e deveres morais mútuos. Esse é um tipo de relação central no interior amazônico, o qual constitui relações que dispõem de hierarquias e sujeições particulares, mas também de afetos e gratidões.

O exemplo oferecido por Bonilla (2005) também é interessante à medida que enfatiza aspectos ligados à negociação e à troca, mostrando o desinteresse dos Paumari pelos bens obtidos. Tudo se passa como se os aspectos que envolvem a troca (débitos, favores, pendências e cobranças) fossem mais interessantes do que os objetos usados para quitar a disputa. Os Paumari estiveram envolvidos na economia do aviamento instaurada no Purus no final do século XIX e raramente evocam os velhos tempos da submissão aos patrões com desgosto ou revolta, ao contrário, manifestam nostalgia e identificam-no como de abundância e paz (2005:46). A análise de Bonilla, partidária do perspectivismo ameríndio, entende a relação mantida entre os Paumari e Outros como aquela característica dos relacionamentos entre predador e presa, no sentido em que a presa, para evitar ser devorada, acaba se submetendo à predação, num processo de familiaridade e domesticação.

A sujeição, assim, resulta numa segurança garantida. A garantia que se obtêm, sobretudo, é a manutenção do relacionamento e de todos os aspectos nele implicado. Entre os castanheiros do Iratapuru, não são raras as menções positivas sobre o tempo dos patrões:

“Vim numa viagem pra experimentar se dava pra mim viver e o lugar que eu achei melhor foi esse aqui. No verão riscava a seringa e fazia a minha roça e no inverno tirava castanha e maçaranduba. A mercadoria nesse tempo, 30 cruzeiros era fornecido para cada família, quem fornecia era o Barreto e dava um verão na seringa e ainda sobrava mercadoria. Sempre foi bom e nunca faltou nada. O patrão era o Barreto lá na Cachoeira. Quando acabava a mercadoria ele ia deixar no barraco, nas cabeceiras do igarapé Amazonas, ele ia deixar lá quando

¹³⁰ Muitos estudos que abordam as relações comerciais na Amazônia retratam o aviamento como um processo em extinção. A figura do patrão, descrita como diabólica, é substituída pelo marreteiro ou atravessador, então entendidos como figuras revolucionárias por colocarem em risco o monopólio dos patrões do aviamento. Entretanto, logo percebeu-se que estes, ao invés de transformar as relações comerciais entre patrão e freguês, acabavam por mimetizar o modelo relacional, mantendo a relação aviadora em seus termos fundamentais. Posteriormente, acreditou-se que as cooperativas teriam o papel fundamental de dissolver o sistema credor-devedor, uma vez que os associados trabalhariam de maneira coletiva em relações pensadas como simétricas e cooperadas. Entretanto, o que se constatou foi que a cooperativa também mimetizava os modos de relação tradicionais entre patrões e extrativistas, ocupando, então, o lugar do aviador e comprador.

acabava. Pagavam bem e eram bons patrões.” (Entrevista com José Marques Neves, castanheiro, realizada por Alegretti, 2004:29).

Os exemplos mencionados formam uma espécie de moldura capaz de adensar o modo como compreendemos o relacionamento entre castanheiros e empresários, não apenas como operadores de distintas maneiras de exercer seus conhecimentos, mas como participantes de modos de relacionamento e vinculação contrastantes.

Aramburu escreve algo importante sobre o sistema de aviamento:

“Ninguém ignora que por meio das trocas o comerciante acumula mais que o produtor. Mas a troca não acaba aqui. A acumulação dos comerciantes há de servir para atender seus fregueses em momentos de dificuldades e perigo. É como se o patrão formasse um fundo de reserva que estaria à disposição de seus clientes; nesse sistema, os trabalhadores delegam ao patrão o poder de resolver as fatalidades. O patrão deve amparar os fregueses no caso de passarem por apuros como crises na produção, necessidade de dinheiro urgente, etc. O poder patronal manifesta-se sobretudo na assistência a doenças, pois nesses casos que as famílias estão mais vulneráveis e necessitadas de ajuda” (Aramburu, 1994:08).

Por um caminho diverso, a Natura, como vimos, ao criar o Fundo para a comunidade São Francisco do Iratapuru, acabou por reproduzir um tipo de relacionamento absolutamente valorizado por populações amazônicas, aquele que garante ajuda, aquele que ampara em momentos de necessidade. Essa foi a maneira pela qual os castanheiros do Iratapuru compreenderam a constituição do Fundo, já que sob o olhar da empresa essa era uma maneira de regularizar a repartição de benefícios com as populações tradicionais, oferecendo-lhes uma remuneração entendida como adequada e suficiente em troca do compartilhar de seus saberes. O Fundo, no entanto, aparece de maneira similar ao *fundo de reserva* descrito por Aramburu (1994:08) e com frequência tem sido usado pelos castanheiros para solucionar crises na produção, prover adiantamentos para a subida aos castanhais, viabilizar necessidades urgentes ou mesmo para solucionar problemas de saúde.¹³¹

O relacionamento com a Natura é freqüentemente descrito pelos castanheiros como de ajuda, cooperação e apoio, jamais em termos meramente comerciais. Se por um lado a empresa oferece muito mais do que cobra – fazendo com que os castanheiros fiquem em dívida para

¹³¹ Cabe reforçar que esses usos não são previstos pela Natura, de modo que há muitas intermediações e manobras para que este recurso possa servir ao destino desejado pelos castanheiros.

com ela – os castanheiros delegam à ela o gerenciamento de recursos que estes teriam por direito – fazendo com que ela mantenha-se vinculada a eles. O Fundo criado pela Natura, assim, ata a empresa aos castanheiros e garante a segurança da ajuda empresarial por meio do endividamento, por vezes financeiro, mas amiúde moral, e faz outra coisa tão ou mais importante: garante a manutenção dos vínculos e do relacionamento entre os próprios castanheiros.

Anexando pessoas

O fato da Natura ter criado um Fundo cujo aumento decorre da venda de produtos que contenham substâncias extraídas pelos castanheiros, faz com que passe a existir entre eles um elo relacional vigoroso e profundo. Não apenas entre a empresa e os castanheiros, mas entre as próprias famílias de castanheiros e as instituições que criaram de maneira coletiva, a saber, a COMARU e a BIORIO. A existência do Fundo coloca para os castanheiros a oportunidade de sua utilização comum. Anterior à aplicação desse recurso encontra-se uma tarefa fundamental, a de decidir onde e de que maneira o recurso será usado, para isso são necessários muitos encontros e reuniões.

A importância das reuniões em São Francisco do Itatapuru, no entanto, não se dá apenas em razão dos acordos com a Natura, trata-se de uma atividade, em geral, muito apreciada pelos castanheiros. Tanto as reuniões de pequenos grupos quanto as que aglutinam praticamente todas as famílias da Vila possuem uma dinâmica de funcionamento semelhante. Em 2011, em minha primeira incursão a campo, fui convidada para uma reunião na comunidade poucas horas após de minha chegada. O tema principal seria a apresentação de minha pesquisa e os objetivos de minha visita. Para marcar uma reunião é necessário bater à porta dos convidados. As reuniões costumam ser agendadas para o mesmo dia, ou, no máximo, para o dia seguinte. Não é prática corrente agendar reuniões com muita antecedência ou previsão. As reuniões são, em geral, urgentes e tratam de assuntos igualmente urgentes, muito embora elas possam terminar sem consenso ou resolução, como freqüentemente ocorre.

A escolha das portas as quais se bate e os convites informais efetuados pelo caminho ou na beira do rio já apontam para o dono da reunião e antecipam o assunto principal. Ser convidado para uma reunião e não comparecer sem que haja uma justificativa aceitável é entendido como falta de consideração e desdém pelo tema da reunião, assim como por seu proponente. Neste momento já é possível reconhecer os apoiadores e os opositores do assunto a ser tratado. Quanto mais importante e necessária a reunião, mais a conversa se alonga no momento de lançar o convite, isto é, mais se fala sobre outros assuntos ao visitar o compadre ou a comadre antes de lhe disparar a convocatória ao encontro.

Temas coletivos ou assuntos que extrapolem o grupo familiar nuclear são tratados conjuntamente em forma de reunião. Estas têm lugar na casa do dono da reunião (aquele que a convoca), na fábrica da COMARU ou no barracão do Centro Comunitário, construído especificamente para este fim – abrigar reuniões e encontros que envolvam toda a comunidade – e também para as festas e comemorações na Vila.

Reunir-se é uma maneira de abordar assuntos polêmicos, formalizar demandas do grupo, decidir sobre o uso de recursos da comunidade, realizar trabalhos coletivos, organizar mutirões (de limpeza, de construção, de plantação, etc.), compartilhar preocupações sobre possíveis ameaças ou decisões do Estado que possam afetar a comunidade, etc. As reuniões, assim, não são eventos isolados e esporádicos cuja finalidade seja uma tomada de decisão objetiva ou democrática, mas marcam a socialidade cotidiana das famílias que vivem no Iratapuru. As reuniões são mecanismos complexos de diálogo, troca subjetiva, expressão, produção de hierarquias, intercâmbio de poderes e, sobretudo, intensificação ou afrouxamento de laços afetivos¹³².

Em uma comunidade que pode ser considerada pequena – em comparação a outros agrupamentos na mesma região – casas que abrigam uma ou mais famílias conectam-se a outras casas por meio de laços de parentesco formal e informal, considerando os importantes elos de apadrinhamento e compadrio, numa cascata de enredamento que vincula todos os habitantes da Vila Iratapuru. Inicialmente, três famílias se organizaram com o intuito de formar o que hoje

¹³² Cabe mencionar a diferença desse tipo de reunião e as reuniões frequentemente propostas pela Natura. De um lado encontramos a possibilidade de abertura de temas, vinculações e estabelecimento de alianças; de outro, o encontro objetivo e pragmático visa a solução de problemas, a tomada de decisão e a formalização de acordos e contratos.

é chamado Comunidade São Francisco do Iratapuru. Com o passar do tempo e a convivência próxima, os membros dessas famílias se uniram em relacionamentos matrimoniais e conjugais fazendo com que praticamente todos os moradores da Vila descendam direta ou indiretamente de uma dessas três famílias, ampliadas em virtude de casamentos e nascimentos e da incorporação de membros vindos da cidade de Laranjal do Jarí ou de Monte Dourado, e, principalmente, de outras comunidades do entorno (comunidade da Cachoeira, Pedra Branca, Padaria e Manzagão). Quando esses membros passam a residir permanentemente na Vila, via casamento ou adoção, são incorporados a um núcleo familiar específico e passam a compartilhar da lógica de funcionamento e convivência da família que os integrou.

É fácil supor que as desavenças do passado, disputas e posições políticas conflituosas acabem por produzir rachaduras e rivalidades entre os membros destas famílias, a depender dos modos como se aliaram ou romperam uns com os outros no passado. Ainda que as novas gerações e os casamentos inesperados acabem por unir pessoas que outrora estavam em desacordo, as mágoas antigas se mantêm vivas e expressam-se, em geral de maneira indireta, nas freqüentes reuniões da comunidade.

As reuniões costumam ser organizadas por quem exerce algum papel de liderança no grupo, seja política, religiosa ou institucional - membros da COMARU, da BIORIO, ou diretores(as) da escola da Vila, por exemplo. Por *reunião*, conseqüentemente, entende-se todo tipo de encontro coletivo que tenha um ou mais organizadores (dono da reunião) e convidados (participantes da reunião) onde ocorre, principalmente, a conversa sobre algum tema específico, argumentação e contra-argumentação. Problemas pessoais ou familiares não são tratados dessa maneira, tampouco devem ser abordados durante uma reunião. Questões que dizem respeito aos cônjuges, aos filhos, noras, genros e cunhados(as), assim como problemas específicos entre professores, pais e alunos, devem ser tratados de maneira particular, durante conversas informais sem prévio agendamento ou convidados presentes. Uma reunião é necessária quando o assunto tratado diz respeito ou interessa aos membros da comunidade ou, ainda, quando algum evento ou acontecimento acarretará em impacto direto ou indireto (penalizações ou benefícios) nas famílias da Vila.

Os mais diversos assuntos com desiguais níveis de importância são tratados de maneira semelhante por meio da organização destas reuniões. Durante o trabalho de campo pude presenciar reuniões com desdobramentos muito distintos, por exemplo, reuniões entre as

famílias da comunidade e os engenheiros responsáveis pela construção da Usina Hidrelétrica Cachoeira de Santo Antônio do Jarí a fim de verificar a implementação do processo de compensação gerado pela inundação de parte da Vila; reunião com o secretário do meio ambiente para viabilizar meios de transporte para os castanheiros até a cidade; reuniões com técnicos do IBAMA sobre práticas de conservação; reuniões entre representantes da COMARU e BIORIO para discutir a distribuição de recursos; reuniões para esclarecer quem deve gerir os benefícios recebidos pela Natura; reuniões para discutir projetos para utilização dos recursos da comunidade; reuniões para organizar expedições aos castanhais, etc. Gostaria, no entanto, de fornecer um exemplo trivial e corriqueiro acerca destas reuniões. Trata-se de uma reunião para discutir como e onde usar parte dos benefícios recebidos pela Natura, os quais encontram-se disponíveis no Fundo e são viabilizados por meio da elaboração de projetos específicos.

Na última reunião para discutir o uso dos recursos vindos da Natura, a então presidente da BIORIO havia ressentido-se profundamente com sua cunhada e sobrinhos e passara a tratar com rispidez e formalidade o atual presidente da COMARU, considerado seu amigo e vizinho bastante próximo, conhecido por ela desde que era um pequeno garoto. A última reunião havia dividido as famílias da comunidade em torno de duas propostas apresentadas para utilização dos recursos disponíveis no Fundo Natura: uma das propostas era representada pela BIORIO e outra pela COMARU. A presidente da BIORIO era a *dona da reunião* e havia conseguido a adesão de boa parte da comunidade. Passou a tarde caminhando pela Vila, cumprimentando os compadres e comadres, conversando sobre seu projeto e convidando-os para a reunião, programada para o cair daquela tarde.

Recentemente assumira o cargo como presidente da BIORIO e estava bastante motivada com a possibilidade de participar da aplicação dos recursos. Repleta de idéias e sugestões, gostaria de conquistar a participação e o apoio do maior número possível de famílias. Apesar de não ter experiência na liderança institucional, como possuíam aqueles que estavam à frente da COMARU, não lhe faltava energia e boa vontade. De maneira geral e pouco explícita, havia uma espécie de insatisfação das famílias da comunidade no que dizia respeito à aplicação dos recursos vindos da Natura. O incômodo residia, particularmente, no fato do relacionamento - entre Natura e Comunidade Iratapuru - estar confinando a alguns membros representantes da cooperativa e não acessível a todos os castanheiros da Vila. Relacionar-se com representantes da Natura, bem como com outros visitantes vindos de regiões distantes, era

produtor de prestígio e admiração, já que indicava uma capacidade de estabelecer vínculos amistosos muito mais alongados do que aqueles limitados à Vila e aos parentes, isto é, tratava-se, sobretudo, da capacidade de alguns castanheiros em ampliar sua teia de relacionamentos, conquistando seguidores e apoiadores importantes.

A presidente da BIORIO reivindicava, acima de tudo, a possibilidade de relacionar-se diretamente com os representantes da Natura com o objetivo de apresentar-lhes suas idéias e sugestões. Viabilizaria, assim, a aplicação dos recursos do Fundo na comunidade e produziria, como conseqüência, a satisfação daqueles que a apoiavam e que a elegeram como a nova presidente da associação. Os representantes da COMARU, no entanto, insistiam em mediar o relacionamento, afirmando que eles mesmos, por estarem já habituados, levariam os projetos à Natura e disponibilizariam os recursos, para tanto, seria necessário que todos se reunissem para decidir conjuntamente como o dinheiro seria aplicado.

A *dona da reunião* e presidente da BIORIO empenhou-se em preparar o centro comunitário, cozinhou mingau de milho e comprou refrigerantes. Aos poucos chegavam seus convidados, os quais já sabiam alguma coisa sobre o projeto que ela apresentaria. O projeto havia sido formulado por meio das muitas conversas que ela tivera com seus compadres, vizinhos e comadres, buscando levantar as principais sugestões e demandas das famílias da comunidade.

Nessa época, uma transformação dramática estava em curso na Vila dos castanheiros: com o licenciamento da Usina Hidrelétrica Cachoeira de Santo Antônio do Jari, efetivado em 2014 após décadas de negociação¹³³, boa parte da Vila havia sido inundada e as casas precisariam ser reconstruídas. O resultado foi a completa reestruturação da Vila em local relativamente distante do rio Iratapuru. As casas que haviam sido erguidas ao longo dos anos pelos próprios castanheiros seriam então demolidas. Novas casas seriam construídas por

¹³³ Desde os anos 60 havia rumores de que a Cachoeira Santo Antônio do Jari, uma das mais importantes e exuberantes do Estado do Amapá, seria transformada em uma barragem para geração de energia, na época visava principalmente o abastecimento energético das empresas Jari. O processo de licenciamento foi iniciado no ano de 1987 e a UH Santo Antônio do Jari obteve junto ao IBAMA, no ano de 1989, a licença de instalação, sendo esta renovada e prorrogada ano a ano, até o ano 2000. Em 2004, contudo, o IBAMA comunicou o arquivamento do processo de licenciamento ambiental, o qual foi retomado no ano de 2007 e novamente obtido junto ao IBAMA.

engenheiros da empresa consorciada e entregues às famílias cadastradas como parte dos acordos de mitigação.¹³⁴

Diante dessas circunstâncias, uma das principais demandas dos castanheiros residia na possibilidade de alterar ou modificar a nova configuração de moradia, a qual, de maneira geral, era motivo de lamento. Assim, a BIORIO desejava levantar recursos para viabilizar essas modificações. Esse objetivo, no entanto, estava fora do escopo de uso dos recursos da Natura, quem incentivava os castanheiros à aplicação em projetos como a construção de uma escola de informática; melhorias na fábrica; otimização do trabalho de coleta de castanha, etc. Em reuniões passadas, representantes da COMARU apresentaram um projeto para construção de um centro de informática na Vila, visando capacitar os jovens para usar computadores e equipamentos eletrônicos. No entanto, por falta de apoio suficiente o projeto ficara estagnado.

Nessa reunião, a idéia de construção de um Centro de informática na Vila foi novamente lançada e parecia competir com o projeto apresentado pela representante da associação. Cabe reforçar que não competia concretamente em termos de recurso, mas, antes, em termos de apoio e adesão. Isso porque os recursos do Fundo Natura possibilitariam a implementação de ambos projetos e de inúmeros outros, contudo, a questão não dizia respeito a escassez de recursos e, portanto, sua necessária priorização, mas tudo se passava como se fosse mais interessante conquistar seguidores e aliados, apoiadores e admiradores, do que efetivamente viabilizar este ou aquele projeto. Há de se considerar que a implementação de projetos bem quistos pela comunidade é uma forma importante de firmar alianças.

A ascensão da presidente da BIORIO e a quantidade de castanheiros que ela mobilizou para a reunião chamava a atenção e despertava curiosidade. Já havia alguns anos que as reuniões promovidas pela COMARU estavam desgastadas em função do fato de muitos castanheiros deixarem de fazer parte da cooperativa. A reunião era, principalmente, um espaço de distribuição de poderes, admiração e prestígio, momento de estabelecer adeptos e aliados e de produzir novos débitos e créditos materiais e morais.

¹³⁴ Tratarei adiante, ainda que de maneira breve e com objetivos específicos, sobre este tema. A construção de uma usina hidrelétrica na região e o impacto nas famílias de castanheiros do rio Iratapuru merece uma atenção descritiva que os objetivos desta pesquisa não poderá proporcionar. Por ora, descreverei adiante fragmentos deste acontecimento com vistas a discutir outras questões relevantes para a análise que aqui se desenha.

A dinâmica da reunião se dava por meio de argumentações e contra-argumentações, onde aliados e opositores, assim como o prestígio e a afronta apareciam em cada tomada de palavra. Aqueles que apoiavam a BIORIO diziam que finalmente alguém estava dedicado às demandas dos castanheiros, independente se estes eram ou não parte da cooperativa. Enfim, a associação voltar-se-ia para as necessidades e desejos da comunidade e deixaria de beneficiar apenas a fábrica da cooperativa. Além disso, eles estavam às duras penas desfazendo-se de suas antigas moradias, sendo que os recursos do Fundo possibilitariam a redução do impacto social e físico que vinham experimentando com as novas casas. Os que apoiavam a COMARU acreditavam que a construção do Centro de informática proporcionaria benefícios a longo prazo, além de ser um projeto voltado aos jovens da comunidade. Consideravam o projeto da BIORIO de cunho individual e não coletivo como seria o Centro, ademais, os recursos vindos da Natura não deveriam ser usados em projetos dessa natureza e, por conhecerem muito bem os representantes da Natura, estavam seguros de que a liberação de recursos para este projeto seria negada. As discordâncias tornavam-se cada vez mais evidentes.

A representante da associação requisitava ter acesso aos profissionais da Natura, argumentando que ela mesma iria convencê-los da importância de seu projeto. Os representantes da cooperativa argumentavam que estes estavam mais habituados a elaborar projetos e que não seria possível fazê-lo sem ajuda dos mais experientes. Muitos argumentos e contra-argumentos eram levantados pelos participantes, intensificando os laços e apoios, mas também aumentando as distâncias e intransigências: “a Natura não tem obrigação de modificar as casas da Vila, isso deve ser pedido aos engenheiros da hidrelétrica”; “Os jovens da comunidade vão ter acesso à pornografia e conteúdos de mal exemplo através do computador”; “A cooperativa não atende aos interesses da comunidade”; “A associação não tem experiência e vai aplicar mal os recursos”, e assim por diante.

O calor da argumentação, bem como a tensão entre os participantes aumentava à medida que os argumentos de um lado se tornavam mais fortes e eloqüentes que os do outro, ou ainda, quando a situação se invertia. A representante da BIORIO tinha o apoio de seu marido, mas não de sua cunhada, quem apoiava o próprio filho, um dos idealizadores do projeto do Centro de Informática e amigo íntimo do presidente da COMARU. E assim o cenário de apoiadores e opositores se desenhava: noras e sogras ficavam em desacordo, irmãos apoiavam-se mutuamente, tias e sobrinhos ressentiam-se uns com os outros, amigos ficavam

mais próximos ou parentes distanciavam-se, compadres e comadres asseguravam sua boa convivência ou então a colocavam em dúvida. A reunião findou sem resolução alguma sobre o uso dos recursos, contudo, havia ficado claro quem apoiava a associação e quem estava do lado da cooperativa. Mais do que definir temas e pautas específicas, esses encontros promoviam um espaço privilegiado para produção de alianças, revanches e inversão de disputas, além da retomada de temas não resolvidos em outras reuniões. Cada nova reunião, simultaneamente, trazia a tona e atualizava as reuniões anteriores.

O impacto do desfecho destas reuniões não limitava-se ao relacionamento institucional na Vila, seja no trabalho ligado à cooperativa ou às tarefas da associação, mas estendia-se por entre a socialidade geral e tinha como conseqüência a rispidez no trato entre os parentes, a exclusão em festas de aniversário ou encontros familiares, a redistribuição de alimentos trazidos da roça ou animais caçados, o convite para subir ao castanhal, o oferecimento de caronas no barco ou idas à cidade, a possibilidade de prestar favores e cobrar dívidas. A atenção recaía pesadamente sob os relacionamentos pessoais e no como estes se compunham e se decompunham nestes encontros a partir da possibilidade de anexar ou desanexar pessoas umas às outras.

Dentro e fora

Um evento de grande relevância ocorreu durante parte considerável da pesquisa de campo e, embora não seja alvo de reflexão detida nesta tese, caberia descrever alguns aspectos importantes acerca das conseqüências que produziu: trata-se da implementação de uma Usina Hidrelétrica na região do Jarí, em localização próxima a comunidade São Francisco do Iratapuru. A construção de uma Usina Hidrelétrica (UH) na Cachoeira de Santo Antônio, uma das mais importantes do estado do Amapá, remonta ao período de ocupação da empresa Jarí Celulose e permaneceu, durante décadas, em processo de negociação.



Figura 16 – Cachoeira Santo Antônio do Jarí. Fotografia da autora, 2014.

Em dezembro de 2011 engenheiros, técnicos e funcionários da UH Santo Antônio do Jarí encontravam-se acampados na Vila São Francisco do Iratapuru, local próximo da construção da barragem e bastante propício para fixar alojamento durante os meses de trabalho. O empreendimento encontrava-se sob concessão do Consórcio Amapá Energia, constituído pela ECE Participações S.A (90%) e pela Jarí Energética S.A (10%). A construção da Usina teve início em 2010, com previsão de funcionamento para o ano de 2014 – como de fato ocorreu.

135

¹³⁵ Os impactos proporcionados pela construção da UH Cachoeira de Santo Antônio do Jarí são numerosos e de grande relevância, contudo, sua descrição detalhada não encontra-se no escopo dessa pesquisa e será preservada para reflexões futuras. No entanto, há um aspecto de grande importância a ser descrito: a reconstrução da Vila Iratapuru em razão da inundação de parte das casas da comunidade como um dos principais efeitos da implementação da barragem. Para os objetivos que serão desenhados a seguir cabe descrever o modo como a Vila foi reconstruída e a recepção dessa importante modificação na vida dos castanheiros do Iratapuru. Tratou-se, sobretudo, da possibilidade singular de observar e reconhecer o modo como esse grupo organiza espacialmente o território que habita e como constitui seu modo de vida em localidades pensadas como internas e externas. Nessa direção, compreender a relação dessas famílias com suas habitações, com a própria Vila São Francisco do Iratapuru e com as colocações

Uma das principais implicações para a população do Iratapuru foi a inundação de parte das casas da comunidade, a saber, as *casas da frente*, aquelas localizadas imediatamente na beira do rio Iratapuru e, portanto, no local mais privilegiado da Vila. Os anos de negociação para refletir sobre os impactos negativos gerados pela construção da barragem e a possibilidade de reconstrução da Vila como parte das medidas compensatórias gerou grande apreensão e inquietações específicas. No ano de 2013 os castanheiros acumulavam inseguranças: onde será a nova localização da comunidade? Quais famílias terão suas casas reconstruídas? Como serão as novas casas? Como se dará a reconstrução dos barracões da cooperativa? O que acontecerá com as roças e plantações? Além do grande desânimo e tristeza que envolvia o fim do *lajero*¹³⁶.



Figura 17 - Lajero. Rio Iratapuru. Fotografia da autora, 2011.

florestais, torna-se crucial para colocarmos esse modo de percepção em contraste com noções equivalentes e visíveis no modo como a empresa Natura concebe geográfica e espacialmente o mundo onde habita.

¹³⁶ O *Lajero*, como chamam os castanheiros, é um agrupamento específico de pedras no leito do rio Iratapuru e utilizado pela comunidade para diversas atividades. Essa conformação produz um bolsão de água perfeitamente adequado para o banho e para realizar atividades doméstica como lavar louça, roupas e banhar crianças. É um pedaço do rio de pouquíssima correnteza e com enormes pedras, permitindo a segurança dos banhos e o apoio para diversos utensílios domésticos.

Após muitos encontros e reuniões, os quais incluíam a secretaria do meio ambiente (SEMA), os engenheiros, técnicos e administradores das empresas ECE Participações, EDP Energias de Portugal S.A e Jarí Energética, o processo de compensação previa os seguintes itens: a) reconstrução de todas as casas da Vila, e não apenas daquelas que sofreriam alagamento pela cheia do rio Iratapuru; b) construção de um barracão para secagem de castanhas; c) reforma da Igreja; d) construção de um posto de saúde; e) construção de uma nova escola na Vila; f) trapiche para atracar barcos no Porto Sabão; g) implementação de sistema de saneamento básico: captação de água, tratamento de água, reservatório de água, redistribuição de água nas casas e prédios e fossas individuais e, por fim, h) fornecimento de energia 24h na Vila¹³⁷.

Embora cada um desses aspectos tenha desdobramentos específicos, dispensarei atenção apenas à mudança de local e reconstrução das casas da Vila Iratapuru. A intenção dessa descrição é iluminar a percepção dos castanheiros em relação ao espaço de circulação e moradia. O objetivo é o de recompor a visão dos extrativistas sobre o ambiente que os circunda e como este é pensado, vivido e valorado em termos de aspectos que se mostram significativos ou dispensáveis. Em outras palavras, a narrativa a seguir busca compreender de que maneira a reconstrução das casas da Vila Iratapuru coloca em relevo elementos marcantes sobre os espaços de circulação entendidos como internos e externos no modo de vida castanheiro. O intuito em compreender essa percepção sócio-espacial é o de possibilitar o contraste comparativo com as noções de espaço e ambiente presentes na lógica de pensamento e ação da empresa de cosméticos Natura. Veremos como distintas formas de abordar o que é considerado *interno* e *externo*, ou se preferirmos, o que está *dentro* e *fora* da moldura social de castanheiros e empresários, explicita modos de funcionamento de mundos notadamente contrastivos.

Em 2014 me deparei com uma mudança severa quando o barco atracou nas margens do rio Iratapuru: Caminhões, tratores, engenheiros, operários e trabalhadores circulavam pela

¹³⁷ Este último tópico foi alvo de muita expectativa e ansiedade. A Vila funciona com um pequeno gerador que provê energia durante algumas horas para as famílias do Iratapuru, o óleo que abastece o gerador é fornecido pelo Governo do Estado do Amapá. Em 2011 a quantidade de óleo era de 2.160 litros por mês, sendo que cada hora de energia consumia aproximadamente 10 litros de óleo. Boa parte do óleo era utilizado no funcionamento das máquinas da COMARU, o que gerava descontentamento em muitos moradores, os quais gostariam da energia para uso doméstico. No entanto, a UHE Cachoeira de Santo Antônio não previa a instalação de cabeamento de energia na Vila e viabilizou um projeto para fornecimento de energia solar, a qual não possibilitava a utilização dos equipamentos tão desejados pelos castanheiros: televisores, ar condicionado e freezer.

comunidade, trabalhando na reconstrução das casas da Vila São Francisco. A Vila mudara de lugar. A disposição das casas e barracões que caracterizavam a comunidade do Iratapuru estavam em processo de demolição, os castanheiros organizavam e carregavam seus pertences e buscavam salvar parte das madeiras das casas por eles construídas a fim de reutilizá-las no futuro em outra localidade. Muitos desejavam levá-las para o alto dos castanhais ou para o interior de suas roças.

A comunidade do Iratapuru foi construída com base num modelo freqüente de habitação na Amazônia, em particular, característica de povos extrativistas e habitantes das margens dos rios. São casas feitas em madeira, sob palafitas, com um ou dois andares, em localidade próxima ao leito do rio, facilitando, assim, o transporte via barco, o carregamento de mercadorias e produtos extraídos e, principalmente, viabilizando o imprescindível uso da água. Com a inundação de parte das casas, em razão da cheia do rio Iratapuru ocasionada pela construção da barragem da UH Santo Antônio do Jarí, a Vila precisou ser reposicionada em um local mais alto, relativamente distante do rio se comparado ao anterior.

No final do ano de 2011, a Vila São Francisco do Iratapuru mantinha uma disposição semelhante àquela que tivera nos anos 90, quando as famílias de castanheiros, dispersas ao longo do rio Iratapuru e Jarí decidiram se aproximar, formando um pequeno Vilarejo que, por muito anos, abrigou apenas 27 famílias. Durante esses anos, os moradores melhoravam suas moradias, ampliavam-nas e construíam barracos adjacentes, principalmente para guardar o material usado todos os anos na subida aos castanhais, assim como motores de barcos e outras ferramentas. Outros prédios e barracões foram sendo paulatinamente construídos, a maioria na modalidade de mutirão, em especial, aqueles que viabilizavam o trabalho na antiga fábrica de biscoito e na posterior fábrica de extração de óleo de castanha formada pela COMARU.

A Vila organizava-se, grosso modo, a partir de um conjunto de casas dispostas e alinhadas à beira do rio, chamadas de *casas da frente* ou de *baixo*. Um pouco mais distantes do rio Iratapuru e cortadas pelo centro da Vila – onde estavam as construções de uso coletivo: a igreja, o centro comunitário, um container de depósito, a fábrica da COMARU e a torre de comunicação – localizavam-se as *casas do fundo* ou de *cima*, um pouco menos alinhadas que as de baixo. O terreno era levemente inclinado, fazendo com que fosse necessário descer para se chegar à margem do rio e subir para se alcançar as casas de cima ou as instalações da fábrica.

A Vila era então formada por 30 casas, as quais abrigavam uma ou mais famílias. Habitualmente, filhos casados e que ainda não haviam construído suas casas moravam na mesma habitação dos pais (em geral da moça), embora se apresentassem como uma família diferente. A casa podia abrigar pais, filhos(as), genros, noras e netos(as) e era expandida a depender da necessidade de novos cômodos. O tamanho das famílias costuma ser bastante variado, assim como o das casas. Sua expansão estava condicionada ao limite do espaço do vizinho, principalmente marcado pelas plantações e cultivos que encontravam-se ao redor de cada uma das habitações.



Figura 18 – Vista das casas de cima, Vila São Francisco do Iratapuru. Fotografia da autora, 2011.

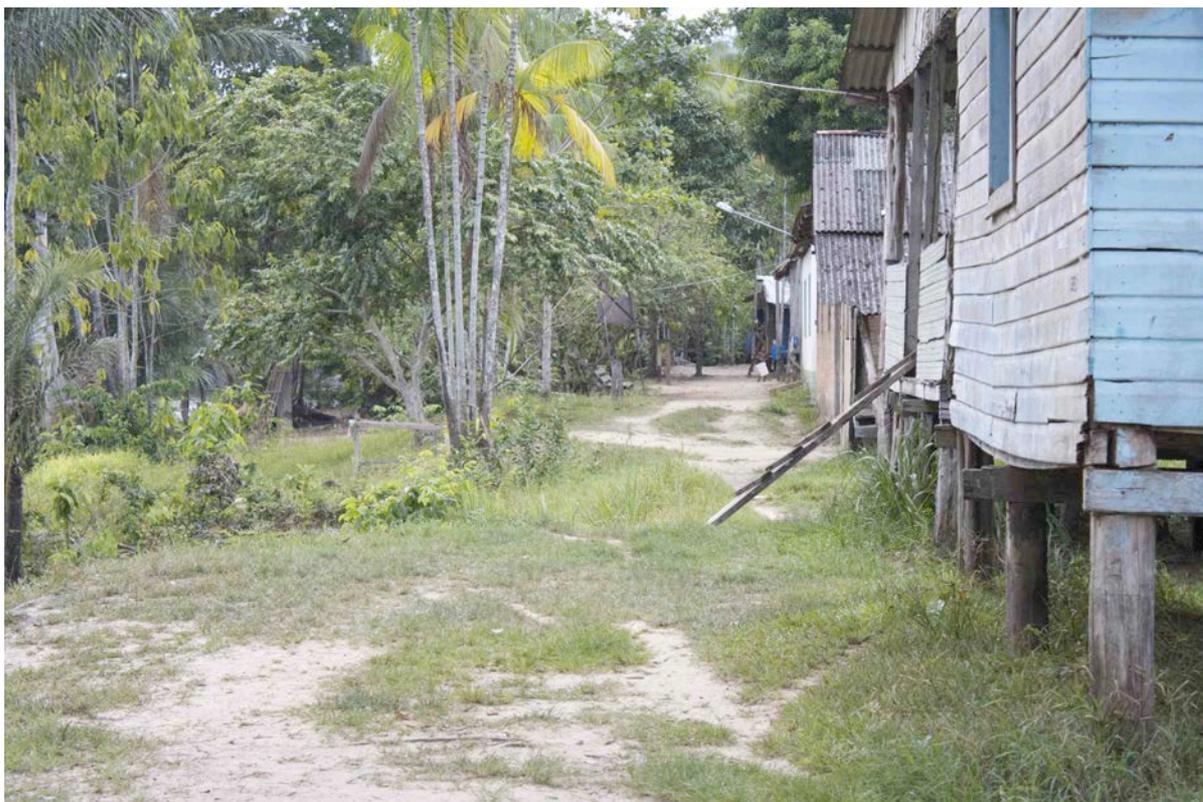


Figura 19 – Vista das casas de *baixo*, Vila São Francisco do Iratapuru. Fotografia da autora, 2011

Embora as casas fossem diferentes, podendo ter um ou dois andares, elas geralmente tinham a fachada voltada para o leito do rio. Possuíam um jirau na frente e outro no fundo. O jirau do fundo conectava-se com a cozinha ou consistia na própria cozinha da casa, onde freqüentemente todos se reuniam para realizar as refeições, sentados no chão e dispostos em foram de roda. No quintal dos fundos, ou na lateral das casas, é onde se montava o fogo de chão, indispensável para assar peixes e carnes. No jirau da frente, uma ou mais redes permitia o repouso ou a acomodação de vizinhos e parentes para conversar e reunir as crianças. A Vila dispunha de um *campinho*, um espaço com rede de vôlei, onde as crianças menores e as meninas se reuniam no final da tarde enquanto os jovens e adultos, em geral homens, estavam reunidos no *campo de futebol* para uma partida ao cair de todas as tardes.

Além das casas haviam construções que abrigavam outras atividades, como um escritório da COMARU, três barracões para secagem de castanha, uma casa de farinha em desuso, a fábrica da COMARU em funcionamento, uma antiga fábrica da COMARU desativada (posteriormente transformada em posto de saúde e alojamento de visitantes), um container para armazenamento de materiais da associação BIORIO, um centro comunitário

para reuniões e festejos, uma torre de comunicação, uma caixa d'água, uma escola de ensino fundamental, uma igreja, a casa da SEMA e um campo de futebol. Subindo em direção às casas do fundo e passando pelo campo de futebol, localizavam-se as roças de algumas famílias, outras estavam mais distantes da comunidade e eram acessadas apenas via barco ou por meio de longas caminhadas.

As casas foram construídas pelos próprios moradores, de acordo com suas possibilidades e recursos. A maioria delas era feita em madeira, com exceção da fábrica e do centro comunitário, feitos em alvenaria em razão de recursos obtidos em parcerias com o governo e com empresas. Algumas casas contavam com portas e janelas, por eles construídas ou obtidas na cidade, outras contavam apenas com a abertura da janela para ventilação. A mobília, em geral, era pouca.

Há alguns anos, ainda na década de 90, havia apenas um aparelho televisor na Vila, posicionado no centro comunitário. Quando o gerador era acionado, os moradores se reuniam durante algumas horas da noite para juntos assistir novela e conversar. Hoje em dia boa parte das famílias tem sua própria televisão, e gostariam muito de utilizá-la com mais frequência não fosse a restrição de energia disponível. A grande maioria das famílias possui também um freezer, mais eficiente que a geladeira em razão da indisponibilidade constante de energia. O freezer congela os alimentos e bebidas durante a noite, nas poucas horas de funcionamento do gerador; No dia seguinte, esses alimentos e bebidas são parcialmente descongelados, aguardando um novo congelamento noturno. Dessa maneira conseguem preservar peixes, carne de caça, bebidas e frutas, as quais poderão ser consumidas posteriormente.

Havia uma movimentação intensa de pessoas partindo ou chegando da cidade. O rio costumava ficar permanentemente ocupado por mulheres que lavavam louças, roupas e crianças. Os banhos, usualmente três ou quatro por dia, aliviavam o calor e a grudenta umidade. As crianças transitavam da escola para as casas e depois das casas para o centro da Vila, onde os meninos jogavam bola e as meninas vôlei, também se reuniam no centro comunitário para conversar, correr e brincar. Os adolescentes e jovens posicionavam-se aflitos embaixo da torre de comunicação na expectativa do raro sinal no celular a fim de telefonarem ou trocarem mensagens com amigos da cidade.

Em 2014, durante o processo de transformação da Vila dos castanheiros, pairava um sentimento ambíguo de contentamento e receio:

“Não é que a gente não esteja feliz com tudo que a gente vai ganhar, mas no fundo não é a mesma coisa, o que existe vai acabar e fomos nós que fizemos tudo que existe aqui, cada casa, cada construção, o mutirão pra fazer a fábrica. A nova Vila vai ser nossa, mas não vai ser feita por nós, nossa história vai ficar no fundo do rio.” (Entrevista, Dona Terezinha de Jesus, Maio de 2014).

Ao mesmo tempo em que pareciam extremamente motivados com o fato de ganharem novas casas, estavam também angustiados com o processo de demolição e abandono de uma história que passaria a morar no fundo do rio Iratapuru. Os projetos e plantas apresentados pelos engenheiros, coloridos e em terceira dimensão, impressionaram os castanheiros, contudo, à medida que os planos eram colocados em prática, estes conheciam a real dimensão dos benefícios e prejuízos que a nova organização acarretaria. Um aspecto de grande impacto, sem dúvida, foi a distância do leito do rio e a limitação no uso da água.

Durante o período que permaneci na Vila, no ano de 2014, aproximadamente um terço das novas casas havia sido entregue. Dez das trinta e quatro famílias já haviam se mudado e suas antigas habitações não mais existiam. As demais casas estavam em etapa de finalização, fazendo pairar pela Vila uma situação híbrida entre a tristeza do desapego e a euforia da mudança. A comunidade estava tomada por máquinas, escavadeiras, caminhões e funcionários da empresa construtora. As roças distantes e os castanhais tornaram-se o refúgio de muitos, os quais prolongavam o período de coleta de castanha e permanência nas colocações florestais.

A empresa EDP participações S.A era a responsável pela reconstrução da Vila. Considerava seu projeto de compensação às famílias do Iratapuru como um modelo a ser replicado em outros processos de compensação à famílias afetadas por usinas hidrelétricas. Orgulhava-se do projeto e o considerava perfeitamente adequado às diretrizes do desenvolvimento sustentável. Na visão da empresa, a nova Vila Iratapuru era considerada como um modelo de sustentabilidade para toda a Amazônia. No entanto, as especificidades do projeto foram sentidas pela população do Iratapuru apenas no momento de sua implementação, em cada mudança de hábito, em cada espaço coletivo desmatado, em cada

dificuldade de adaptação. Os moradores viam as implicações concretas das mudanças que vivenciavam.

Durante minha estadia, em Maio de 2014, houve uma reunião na Vila com líderes da comunidade, engenheiros da empresa EDP e o secretário do meio ambiente do Amapá. O objetivo era escutar as demandas da comunidade em relação as inadequações da nova Vila ou à divergências entre o que havia sido combinado e o que estava sendo entregue aos castanheiros. A reunião ocorreu em razão da conversa de um dos moradores com o secretário da SEMA, quem agendou o encontro com os engenheiros e auxiliou na transmissão clara e precisa das demandas da comunidade. Na ocasião, os problemas mais graves relatados pelos habitantes da Vila eram a falta de água nas novas casas, vazamento nas fossas dos banheiros, entrada de morcegos nos forros das casas, formação de poças de água na entrada das residências e tráfego descuidado de caminhões e máquinas na Vila, colocando a vida das crianças e idosos em risco.

Os engenheiros não compreendiam como era possível que faltasse água, já que realizaram um estudo de uso consciente da água antes da escolha do tamanho das caixas d'água das casas, optando pela colocação de uma caixa de 200 litros em cada uma das residências. Os moradores, acostumados à viver às margens do rio, e agora deslocados para longe dele, estavam habituados a tomar três ou quatro banhos ao dia, sendo que após cada atividade desempenhada (limpeza da casa, trabalho na roça, antes da ida e após retorno de alguma atividade fora da Vila) um banho de rio se fazia necessário. Sem falar nas crianças, refrescadas várias vezes ao dia, ou horas a brincar dentro do rio. Muitas outras atividades dependiam da abundancia de água: lavar louças, roupas e utensílios domésticos, a limpeza dos animais caçados, etc. Os engenheiros falavam em uso da água com parcimônia e responsabilidade, algo completamente descabido para populações amazônicas acostumadas à afluência de água corrente.

As novas casas foram construídas com base num projeto de casas rurais, parecidas com casas de campo urbanas e não necessariamente adaptadas à realidade das populações extrativistas. Por estarem distantes do rio e em região alta não tinham palafitas, foram construídas diretamente no solo. Contavam com ampla varanda na frente da residência, sala, quartos¹³⁸, uma cozinha no fundo e um banheiro, anexo à cozinha, mas com a porta voltada

¹³⁸ As casas eram todas idênticas, a não ser pelo numero de quartos. Estes variavam de 1 a 5 dormitórios, a depender do número de membros da família e da antiga construção dos castanheiros. Durante as negociações, os castanheiros sugeriram a construção de casas distintas para aquelas famílias que

para o lado de fora da casa. No fundo havia um espaço pequeno onde se localizava a porta do banheiro à esquerda e um fogão à lenha a direita. Conviver com um banheiro anexado a residência exigia a adaptação dos castanheiros. Embora a porta do banheiro ficasse localizada do lado de fora da casa – a pedido dos próprios moradores, já que no projeto original o banheiro estaria dentro da residência –, sua porta era próxima à cozinha, sendo que o cheiro do banheiro incomodava os castanheiros, habituados como estavam a usar sua trilha no mato afastados o suficiente de suas casas. Além disso, a conformação do solo onde a nova Vila fora construída não permitia que as fossas funcionassem de maneira adequada. No período de chuva em que nos encontrávamos, as fossas estavam constantemente vazando e expurgando. Localizadas ao fundo das residências geravam um grave problema de mal cheiro e acúmulo de animais indesejáveis, como urubus, ratos e baratas, e afetava igualmente a cozinha, também localizada no fundo da casa, onde os castanheiros estavam habituados a realizar suas refeições.

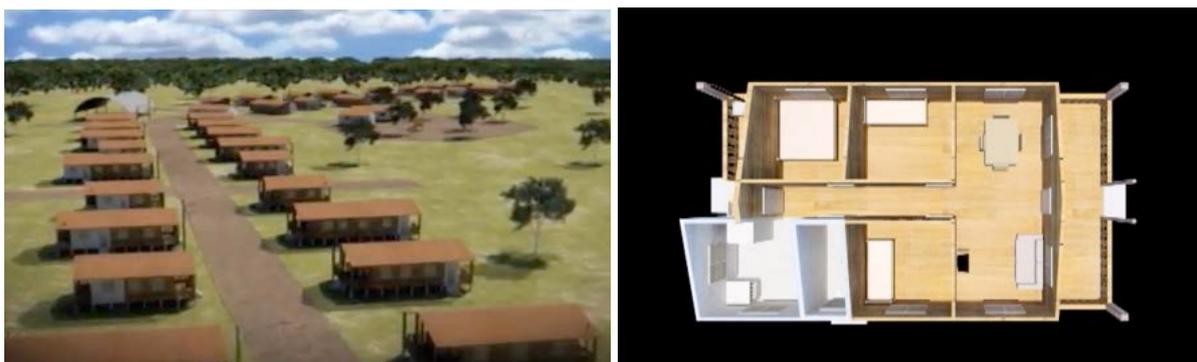


Figura 20 – Projeção da Nova Vila Iratapuru e projeção da planta das novas habitações. Imagem extraída de vídeo produzido pela EDP Participações.¹³⁹

Mais de 14 quilômetros de desmatamento foi executado para a reconstrução da Vila, em razão da entrada de grandes máquinas e caminhões e do trabalho de muitos homens envolvidos na obra. A empresa fez uma grande clareira na mata, completamente aberta, para que pudesse executar seu trabalho. Em consequência disso, a nova Vila tornou-se excessivamente quente para os habitantes e dado o período de chuva e a dificuldade de escoamento, havia enormes

moravam juntas, contudo, o pedido não foi aceito pela empresa. Assim, optou-se por construir casas com mais quartos e abrigar as famílias que anteriormente moravam juntas, ao invés de proporcionar casas independentes, conforme o pedido dos castanheiros.

¹³⁹ Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=kvreTLsxDgE>

poças acumulando água ao redor das casas, dificultando o acesso das famílias e facilitando a transmissão de doenças, como gripes e malária.

O método de construção e dispersão das casas na antiga Vila era completamente distinto. As casas eram construídas vagarosamente e ampliadas conforme a necessidade. As árvores, em sua maioria frutíferas, plantadas pelos moradores ao longo dos anos, eram fartas e circundavam as residências, protegendo do sol e do calor e fornecendo alimento de maneira rápida - pés de limão, manga, caju, cacau, açaí, cupuaçu, bacaba, dentre outros, eram abundantes na comunidade. Todas as casas eram construídas com a face voltada para o rio, sendo que o fundo de uma casa direcionava-se para a fachada da outra. A vegetação, o gramado, e a inclinação das casas em relação ao rio - estando todas as casas em cima de palafitas e portanto mais altas - fazia com que houvesse o escoamento da água no período de intensa chuva, de modo que a circulação na Vila não era afetada. No vão que havia embaixo das casas (entre a casa sustentada por palafitas e o solo) ficavam os animais domésticos e de criação: cachorros, galinhas, porcos e outros pequenos animais alimentavam-se e dormiam nesse espaço, protegidos do sol e da chuva. Dessa maneira também relacionavam-se com seus donos, já que os animais, embora circulassem pela Vila, costumavam retornar ao espaço embaixo das casas para se alimentar e dormir.

A relação dos moradores com as velhas e novas casas mostrava-se distinta, observava-se uma mudança substancial na maneira como se relacionavam com o espaço de circulação e convívio. Ademais, a percepção sobre as áreas restritas e permitidas encontravam-se em profunda desordem. Muitos mostravam a antiga casa e diziam, tal como Dona Tereza: “veja como nossa casa era grande, lá [as novas casas] é muito pequeno, não vai ter espaço pra todas as nossas coisas, aqui cabe todo mundo, lá não, é pequeno demais”. Esse tipo de afirmação não condizia com aquilo que os olhos podiam observar em relação ao porte das casas. Aparentemente as novas casas eram maiores em tamanho se comparadas às antigas e variavam entre um e cinco quartos a depender da quantidade de membros de cada família. Aos poucos, ficava explícito o fato de que a relação espacial e de uso das casas era diversa daquela inicialmente imaginada.



Figura 21 - Habitação na antiga Vila São Francisco do Iratapuru. Fotografia da autora, 2014.



Figura 22 - Jirau do fundo de uma habitação na antiga Vila São Francisco do Iratapuru. Fotografia da autora, 2011.



Figura 23 - Nova casa em São Francisco do Iratapuru, vista frontal. Fotografia da autora, 2014.



Figura 24 – Nova casa em São Francisco do Iratapuru, vista lateral. Fotografia da autora, 2014.

A casa, ou o espaço doméstico, não restringia-se à construção física da residência, mas incorporava um largo entorno ao redor da casa que estendia-se até o rio Iratapuru. Esse entorno, também entendido como espaço doméstico, incluía a residência, mas não limitava-se à ela. As casas eram formadas por três áreas principais de convivência: a) o jirau da frente, onde as pessoas menos íntimas ou os vizinhos e passantes eram recebidos, ou então, para encontros e conversas não formais entre vizinhos e conhecidos; b) o jirau do fundo, onde ficava localizada a cozinha e o espaço de alimentação, os fogões à gás e de chão e as churrasqueiras de tijolo e lenha para os assados, lá se reuniam principalmente o núcleo familiar, os filhos(as), cunhados(as), genros, noras e netos(as) e os visitantes íntimos (aqueles convidados à comer com a família). Tanto no jirau da frente, quanto no do fundo, cobertos por telhado de palha, urbi ou telha, não havia paredes e, portanto, corria boa circulação de ar, sendo que todos acomodavam-se no chão dispersos em pequenos grupos ou em forma de círculo. O terceiro espaço principal de convivência era o interior da residência, protegido por paredes de madeira. Nesse espaço estavam os quartos e salas da casa. Em algumas casas havia a convivência de mais de uma família e os quartos eram divididos por casais e seus filhos, esse espaço era restrito aos

membros da família e estendidos apenas aos visitantes íntimos que estivessem hospedados na casa, em geral, esses eram acomodados em redes no cômodo mais reservado. O espaço doméstico também incluía o entorno da casa, onde haviam pequenas plantações de árvores frutíferas, hortaliças e plantas medicinais. Essas plantas também funcionavam como uma espécie de delimitação simbólica do espaço da residência, marcando o término de um e o início de outro espaço doméstico.

As novas casas da Vila rompiam drasticamente com esse modo de organização. A delimitação das casas, construídas muito próximas umas às outras, reduzia consideravelmente o espaço doméstico ampliado, já que não proporcionava o entorno tão valorizado pelos castanheiros. O fato das casas serem construídas diretamente no solo também restringia o espaço abaixo da casa, freqüentemente utilizado pelos animais, os quais passaram a vagar pela Vila sem abrigo. O severo desmatamento, deixando a Vila absolutamente *pelada*, como diziam, fez desaparecer praticamente todas as plantas medicinais, árvores frutíferas, pequenas hortaliças e frutos medicamentosos, freqüentemente mantido pelos moradores. Ademais, as pessoas não estavam habituadas ao encontro *dentro* das casas, mas *fora* delas – o que, paradoxalmente, consistia em um espaço tido pelos castanheiros como *interno*. Logo, as novas residências eram, de fato, absolutamente menores que as antigas, justamente porque a relação entre *interior* e *exterior* era entendida de maneira absolutamente diversa.

Cabe apontar para os modos de circulação e o acesso aos espaços tidos como permitidos ou restritos. O castanhal, embora distante da comunidade, pode ser considerado um espaço muito reservado e de circulação bastante restrita. Nele só circulam os *donos do castanhal*, suas famílias e convidados. Ainda que uma família não possa subir ao castanhal naquele ano, outros só poderão acessá-lo – e, sobretudo, fazer a coleta de castanhas – mediante regras explícitas e acordos estabelecidos. Nessa direção, o castanhal, que encontra-se no interior da floresta e distante da comunidade, pode ser considerado um *espaço interno*, o lado de dentro de uma área marcada pelo pertencimento material e simbólico. De todos os espaços de circulação reservados, o castanhal, me pareceu, o mais controlado. Muito embora seja uma área sem delimitação aparente, repleta de árvores frutíferas e castanheiras, os seus donos conhecem o espaço com extrema intimidade e acurada percepção. O barracão, os piques, as áreas de caça e todo o percurso que envolve sua paisagem, é pensando como o *interior* de uma área conhecida e circunscrita em meio ao *exterior* da floresta ignota. Assim, alguém poderia encontrar-se *dentro do*

castanhal, ao efetuar o trabalho de coleta de castanha e sair dele para arriar as castanhas até a comunidade.

Na comunidade adentra-se novamente, muito embora esta seja pensada como um espaço coletivo e de livre circulação, portanto exterior do ponto de vista dos castanheiros. O espaço da Vila estava anteriormente dividido em quatro áreas distintas e interligadas por caminhos e trilhas planejadas ou espontâneas, a depender do uso dos circulantes. Por eles denominadas de *Boca*, *Beira*, *Agreste* e *Amapá*, estas áreas funcionavam como índices de identificação dos espaços. Logo à margem do rio Jarí, antes do entroncamento com o Iratapuru, estavam as casas da Boca. Na Beira encontrava-se a maioria das casas da comunidade, localizadas na margem do rio Iratapuru. O aglomerado das casas de cima era chamado de Agreste e o Amapá, por fim, fazia referência a uma distância de pouco mais de 1 quilometro do encontro dos rios Jarí e Iratapuru.

As roças, por sua vez, funcionavam de maneira semelhante ao castanhal, independente se elas localizavam-se próxima ou distante da Vila, sua circulação é absolutamente restrita. Ninguém adentra a roça de outro sem permissão, tampouco aventura-se a colher alguma planta, tubérculo ou fruta. Ainda que estas estejam colhidas e acumuladas em pequenos montes no chão, prontas para serem apanhadas, ninguém levará os frutos sem autorização do *dono da roça ou sítio*. Em geral, quando alguém precisa de um fruto, planta, tubérculo etc. e não possui em sua roça ou esta encontra-se distante da comunidade, solicita-se diretamente ao compadre ou comadre, quem o acompanhará até a roça para fazer a colheita, escolherá o fruto ou planta e o entregará. A roça, nesse sentido, é um *espaço interno* bastante restrito e nunca usado de maneira coletiva ou desordenada.

A casa, por outro lado, em particular o jirau da frente e o dos fundos possui circulação menos limitada. Caso alguém tenha uma bacia cheia de limões ou uma penca de bananas no jirau do fundo, não será grave problema acaso um visitante, vizinho ou conhecido passe por lá e apanhe alguns. A idéia de que eles já estão colhidos e disponíveis para o uso, além de serem abundantes, faz com que não seja um aborrecimento seu compartilhar, algo muito distinto do que ir até a roça de alguém sem autorização e apanhar frutos não colhidos. Nessa direção, o jirau, aparentemente considerado como um espaço de dentro da casa, funcionava como uma espécie de fora, um *ambiente externo* cuja circulação é mais admitida quando comparada à roça ou ao castanhal. Tais regras de conduta e etiqueta possuem a operação distinta daquela que se

poderia imaginar à primeira vista, sendo que a construção da nova Vila, bem como a disposição das casas, criou uma espécie de limitação na circulação, obrigando os castanheiros a uma adaptação crítica às suas noções de dentro e fora. As novas casas, com portas e fechaduras, criavam um espaço restrito de circulação onde antes era entendido como exterior.



Figura 25 – Vista geral da Nova Vila Iratapuru. Fotografia da autora, 2014.

O caminhar pela Vila também foi alterado. Antes, os espaços coletivos cortavam a comunidade e os caminhantes passavam por vias irregulares desviando das construções e das casas, havia pequenas trilhas que contornavam árvores e cultivos. Diferentemente, na nova Vila há um arruamento principal, onde todas as casas encontram-se de frente umas para as outras e de costas para o rio e para a mata. A circulação é linear e de cada uma das casas se tem uma visão frontal das outras. A privacidade das famílias alterou-se consistentemente, além disso, os espaços da casa, antes de menor restrição, passaram a ser obtusos e fechados, moderando o convívio social.

Essa importante transformação no modo de habitação e de convívio na população de castanheiros do Iratapuru indica aspectos interessantes acerca do como o território é pensado e

utilizado, colocando em relevo as práticas, percepções e conceitos relacionados a assimilação espacial e aos modos de circulação pelos castanhais e pela Vila. A relação entre homens e ambiente aparece como um mecanismo de interação contínua que não se limita à experiência sensorial, mas se estende em forma de projeções e descrições sobre recintos considerados internos e externos, lados de dentro e de fora capazes de alterar consistentemente os modos de interação e de socialidade.

Interno, externo e o invisível

Se os fenômenos possuem aspectos internos e externos, os interiores e as exterioridades delineadas dependem, sobretudo, das relações investidas e da maneira como estas relações são vistas pelos agentes. Relações, deste modo, acontecem do lado de *dentro* e de *fora* das pessoas, e também das coisas e lugares¹⁴⁰. Por meio das primeiras, mas igualmente impulsionadas pelas segundas. O que está dentro ou fora dos relacionamentos implica diretamente no como são pensados e vividos. Com efeito, empresários e castanheiros o fazem de distintas maneiras.

Em *Laws of the Market* (1998) Michel Callon se volta para o fenômeno da *externalidade* na economia. Trata-se de um conceito, forjado pela teoria econômica, que tem por objetivo denotar todas as conexões, relações e resultantes não levados em conta pelos agentes da troca ao praticarem suas transações de mercado (1998:17). Daí deriva-se dois aspectos centrais: a) os participantes da troca são considerados necessariamente como indivíduos calculadores¹⁴¹; e b) há uma moldura que baliza as transações de mercado como operações que ocorrem *no interior* de um espaço delimitado.

A externalidade, na linguagem dos economistas, denota os efeitos não previstos e ocasionados em função de trocas particulares. Em outras palavras, as conseqüências inesperadas

¹⁴⁰ Há um conjunto de textos onde Marilyn Strathern (2000, 2002, 2013, 2014b) dedica-se a discutir noções de internalidade e externalidade, em larga medida esses textos inspiraram as reflexões aqui esboçadas. Em adição, Callon (1998) e Miller (2002) foram e grande contribuição.

¹⁴¹ *Indivíduo calculador* é um termo usado pela economia neo-clássica para designar o comportamento maximizador dos homens: trata-se de uma analogia entre a capacidade humana de elaborar cálculos precisos acerca de seus ganhos, consistindo em vantagens e desvantagens para estes e as capacidades mecânicas de uma calculadora.

de ações então planejadas e controladas. Callon exemplifica: as externalidades podem ser consideradas negativas ou positivas. Se uma empresa química polui um rio quando descarta lixo tóxico, ela produz uma externalidade (negativa), a qual não foi prevista quando planejou a troca de mercadorias que produziria. Os interesses de pescadores e de outros usuários desse rio serão prejudicados, muito embora não façam parte das transações efetuadas entre a empresa e seus consumidores. Este seria, então, um *efeito externo* de uma relação produzida *no interior* do mercado. A presença dessa noção faz com que empresas passem a considerar as seqüelas decorrentes de suas trocas e a partir disso criem mecanismos para compensação desses prejuízos (Callon, 1998a:17). Entretanto, algo ocorre com a operacionalização desse conceito: quando os efeitos *externos* são levados em conta, eles se tornam, então, *internos*. Isto é, passam a fazer parte das trocas no interior do mercado.

A definição de externalidade tornou-se essencial na teoria econômica justamente porque permite enfatizar os limites da eficiência das relações de mercado. As externalidades apontam para a dificuldade presente no trabalho de limpeza, de desconexão empreendido na assimilação das trocas econômicas. Em outras palavras, existe o reconhecimento de que as conseqüências das trocas de mercado ultrapassam a moldura que delimita o próprio espaço das relações mercadológicas. Mas, afinal, onde encontram-se os limites do relacionamento mercantil?

Gostaria de abordar essa questão a partir de um conjunto limitado de dados recolhidos durante o trabalho de campo na empresa de cosméticos Natura. No entanto, caberia recorrer a uma breve digressão acerca do significado da noção de mercado, em particular porque ela tem sido com freqüência abnegada pela antropologia e raras vezes apresentada numa perspectiva intercultural¹⁴². Admite-se, para os objetivos aqui delineados, compreender de que maneira a própria teoria econômica responsabilizou-se pela formulação dessa noção, sendo que os aspectos observados nas enunciações oferecidas pela empresa Natura encontram subsídios na disseminação de um pensamento econômico notadamente dominante e ordenador das trocas industrial-capitalistas.

¹⁴² No entanto, há textos antropológicos dedicados a apresentação desta noção a partir de ângulos etnográficos, oferecendo aspectos muito interessantes para pensarmos sobre modos de relacionamento diversos entre pessoas e coisas num espaço que poderia ser nomeado mercado, para tanto ver: Gell (1982), Miyazaki (2003), Godoy et al (2005). Outrossim, em 1991 uma conferência sobre a noção de mercado a partir de uma abordagem sociológica e antropológica aconteceu na Universidade de St. Andrews. As discussões lá empreendidas deram origem ao volume *Contesting Markets*, organizado por Dilley (1992).

A noção de mercado pode ser considerada uma metáfora poderosa capaz de informar sobre teorias sociais ocidentais e seus modos de descrição e apreciação das relações. Trabalhos que abordam o pensamento econômico ocidental, bem como suas práticas discursivas, necessariamente precisam lidar com a centralidade do conceito de mercado, ainda que essa noção tenha como ponto de partida o modelo neoclássico nascido de uma economia ortodoxa, regularmente relacionada com a defesa dos modos de dominação capitalista (Dilley, 1991). O mercado apresenta-se, nessas teorias, como uma forma social universal, de caráter neutro e imperativo, obliterando sua construção culturalmente informada e seu caráter historicamente localizado.

Callon (1998) faz uma interessante distinção entre a noção de mercado (*market*) e o espaço onde as trocas se dão (*market place*). Enquanto a segunda poderia ser descrita como um lugar concreto de encontro, a primeira seria caracterizada pela abstração conceitual. De maneira análoga, em língua inglesa, encontraríamos a distinção entre teoria econômica (*economics*) enquanto um modelo abstrato de explicação acerca das práticas econômicas e economia (*economy*) enquanto uma prática marcada por ações concretas. Um aspecto relevante no argumento de Callon (1998) está no fato de que a teoria econômica e a formulação de modelos seria capaz de performatizar, moldar e formatar as práticas econômicas, ao contrário do como se apresenta: enquanto aquela capaz de observar e descrever o funcionamento da economia.

A noção de mercado, com freqüência, não é usada para descrever um lugar particular onde coisas são compradas e vendidas, mas um espaço abstrato onde compradores e vendedores encontram-se em *livre curso de negociação* uns com os outros. Trata-se, portanto, de uma metáfora para descrever um tipo específico de relação social. Um espaço coordenado onde agentes com posições freqüentemente divergentes perseguem seus próprios interesses e performatizam cálculos econômicos, os quais podem ser vistos e entendidos como operações de otimização e maximização (Guesnerie *apud* Callon, 1998:03). Nesse modelo, os agentes entram e saem dessa troca como estranhos, uma vez que a transação é concluída os agentes estão quites uns com os outros. Esse aspecto é de extrema relevância.

Findar os relacionamentos no ato da troca, portanto, aparece como um elemento central caracterizador das relações de mercado. Isso ocorre, pois, para se constituir uma transação de mercado é necessário, antes, transformar algo em mercadoria (castanhas, por exemplo) e dois agentes (pessoas) em indivíduos compradores e vendedores (castanheiros e

empresários, por exemplo). Antes de mais nada, será necessário cortar os laços existentes entre a coisa e outros objetos ou seres que a constituem. É preciso, então, que o objeto se descontextualize, dissocie-se do emaranhado no qual se encontra para que possa se transformar em mercadoria. Se a coisa continuar emaranhada, por assim dizer, aquele que a recebe nunca ficará quite e não poderá escapar da rede de relações em que foi envolvido, descaracterizando, assim, uma genuína relação de mercado. Ocorre, então, que a faxina nunca está concluída, de imediato se percebe os rastros e vestígios daquilo que foi insistentemente jogado para debaixo do tapete, isto é, colocado para fora da moldura das relações de mercado: nomeiam-nas, então, de externalidades. Retornamos a questão sobre os limites das trocas mercantis. Poderíamos arriscar supor que estes limites são postos, precisamente, *por relações entendidas como naturais e cristalizadas no interior de um modo particular de existência*. O modelo empírico oferecido pela Natura torna essa formulação mais plausível.

Acontece, todos os anos, um encontro entre os gestores da Natura Cosméticos e seus principais acionistas, desde que a empresa passou a considerar seu capital aberto à investidores, no ano de 2004. Este encontro tem como principal objetivo apresentar os resultados obtidos pela empresa no ano anterior, enfatizar a participação nos lucros entregue a seus acionistas e compartilhar os planos da indústria para o ano seguinte. A empresa focaliza, principalmente, em atualizar para os investidores seus mercados de atuação, apresentar os produtos mais vendidos, identificar os relacionamentos que mantêm (com revendedoras, povos extrativistas, colaboradores, acionistas, etc.), e oferecer as planilhas e tabelas com os principais resultados consolidados.



Figura 26 – Representação da Natura sobre seu mercado de atuação, ano 2013. Retirado do documento: Relatório Anual com investidores, 2013.

Assim, a Natura apresenta seu mercado de atuação e oferece uma imagem representativa a seus acionistas. Os países são desenhados aos traços e cores das maquiagens da empresa e identificados com o número de revendedoras Natura presentes em cada país, acompanhado da indicação do tamanho de cada mercado – apresentado como uma espécie de possibilidade máxima lucrativa em bilhões de dólares –, enfatizando o potencial de vendas e de distribuição de suas mercadorias. No ano de 2014 o encontro com os acionistas privilegiou o fornecimento de detalhes sobre uma importante empresa adquirida. A aquisição da empresa de cosméticos australiana Aesop foi parte dos planos de expansão e crescimento dos mercados onde a Natura opera e ampliou, consideravelmente, sua área de atuação internacional.

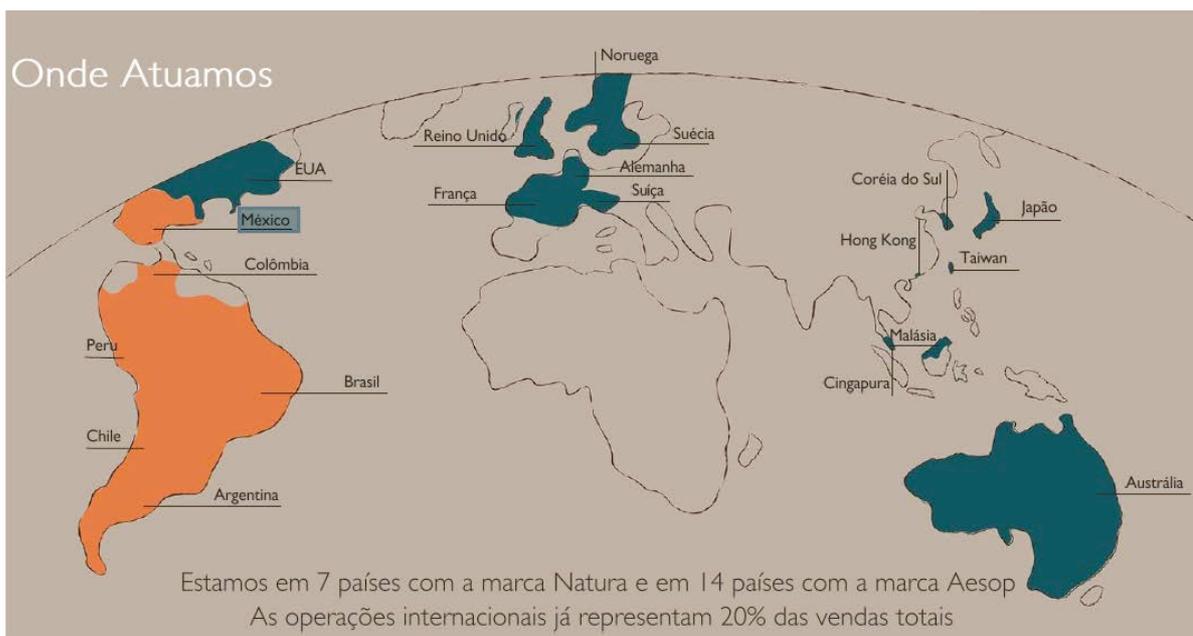


Figura 27 - Representação da Natura sobre seu mercado de atuação, ano 2014. Retirado do documento: Relatório anual com investidores, 2014

A Natura apresenta sua área de atuação expandida, colocando ênfase na conquista do mercado internacional. O mundo é dividido, assim, entre suas operações na América Latina e suas operações internacionais, as quais passaram a abarcar países da Ásia e Oceania, além de uma significativa ampliação na Europa. Trata-se de identificar e demonstrar aos acionistas os espaços onde suas mercadorias estão em circulação e quais países são povoados por elas. Quanto mais povoado o mundo por produtos Natura, mais lucratividade ela dividirá com seus investidores.



Figura 28 – Representação da Natura sobre seu mercado de atuação, ano 2015. Retirado da apresentação para o Encontro anual com acionistas 2015.

No ano de 2015, então, a Natura atualizou seus acionistas sobre seu desempenho nos mercados onde está representada, oferecendo o corolário lucrativo obtido com a compra da empresa Australiana Aesop. Deu ênfase aos 1.770 m² de área construída dedicada a laboratórios de pesquisa e tecnologia, aos 5.339 funcionários da empresa no Brasil e outros 1.316 funcionários no exterior. Na ocasião, a rede de consultoras da empresa ultrapassava um milhão e trezentas mil mulheres dedicadas à venda e à distribuição de seus cosméticos.

A exposição destes dados, representativos acerca do modo como a Natura se expressa e compreende sua atuação, indica, precisamente, a formulação simbiótica entre mercado e mundo da perspectiva empresarial. O mundo ocupado pela empresa, com efeito, aparece como um grande mercado a ser conquistado e expandido. Por outras palavras, as relações de mercado seriam aquelas capazes de caracterizar a existência de um mundo específico, habitado por pessoas, mas, igualmente, por mercadorias. Há um modo de associação indistinguível que aproxima mundo-relações-mercado numa formulação interessante e que poderá contribuir para pensarmos sobre os limites da atuação mercantil. Do ponto de vista da empresa tal pergunta receberia uma resposta tautológica, já que, em seu modelo, mundo e mercado não se diferenciam. Nessa formulação, portanto, não haveriam limites para as relações mercantis. Tal

constatação, todavia, possui uma conseqüência latente: se o mercado é o próprio mundo, então as relações nele existentes – *no interior* do mercado e, portanto, do mundo – não poderiam ser outras senão as relações mercantis, isto é, formas de troca que findam os relacionamentos no ato do intercâmbio, concentrando-se nas coisas trocadas e não nas relações pessoais implicadas. O mercado e as relações que produz, assim, expressam-se como a própria natureza humana, na medida em que o mundo e as relações são constituídos por mecanismos específicos capazes de caracterizar os agentes da troca e os objetos trocados, mas, principalmente, o *tipo de relacionamento* por eles engendrado.

Economistas diriam que tal descoberta não representa novidade alguma. Aliás, descrevo um modelo de organização e de mundo já conhecido – ou se preferirmos, inaugurado – pela teoria econômica no século XVIII. A relação mercantil, desde muito sabem os economistas ortodoxos, é o modelo de relação natural, esculpido na própria natureza humana. As teorias de mercado que contribuíram para consolidação desse amálgama pautam-se, sobremaneira, nos escritos sociais e filosóficos de Smith, Walras e Kayek, os quais, a despeito de diferenças importantes, unem-se na crença de que o mercado é a principal expressão da ordem capitalista e das propensões naturais à troca (Ganem, 2012).

Com a intenção de explicar a lógica de funcionamento do mercado, Adam Smith oferece, segundo Ganem (2012:146), uma interpretação sistemática acerca da ordem social capitalista, observando-a sob o prisma da produção, da acumulação e do excedente, assim como a partir de sua forma mais representativa: o mercado. Sua solução mais disseminada é conhecida como *a mão invisível*, onde interesses privados e individuais, ao invés de entrarem em colapso, acabam por orquestrarem-se harmoniosamente produzindo o *bem-estar*. A mão invisível de Smith, no entanto, não é apenas a mão do mercado – uma entidade onipresente e controladora – mas a mão da própria natureza, guiada por uma série de motivações humanas e reveladora da nossa essência interessada, egoísta e propensa à trocas vantajosas (Lubasz, 1992).

Nesse sentido, o processo de construção do indivíduo e do individualismo, fortes componentes da ideologia liberal, como tão bem nos ensinou Dumont (1977, 1997, 1993), encontrou um adequado arcabouço teórico na fórmula smithiana da mão invisível, onde a matriz de Smith se torna absolutamente representativa da ordem social liberal e dos fundamentos da economia ocidental dominante.

Acredita-se que a complexa ação dos homens, pensados sob o rótulo de indivíduos, traz como resultante natural a ordem social do mercado, “uma ordem natural, posto que regida por leis naturais e que tem como ponto de partida a natureza humana, o homem como ele realmente é, herança do realismo inaugurado na modernidade por Maquiavel” (Ganem, 2012:146). Num projeto ambicioso e convincente, Adam Smith ao oferecer a solução do mercado como moldura explicativa para a emergência da ordem social acaba por redefinir também o projeto da economia enquanto ciência, transformando a economia em um centro explicativo da sociabilidade humana por meio da universalidade do desejo indelével de ganho dos homens. A mão invisível, uma descrição aparentemente simples acerca do mecanismo certo de funcionamento do mercado, se tornou uma das metáforas centrais da economia e contribuiu decisivamente para a definição dos caminhos teóricos do pensamento econômico moderno (Graeber, 2011:44).

É precisamente a mão invisível, reordenadora suprema das peças do jogo econômico, a capaz de orquestrar os desejos individuais e encapsular os valores e a moral, traduzindo-se numa fórmula perfeitamente definidora do mercado. Para que o mercado funcione acertadamente, explica Ganem (2012:148), o direito de propriedade passa a ser análogo ao direito à vida, assegurando a possibilidade de acumulação de bens e alicerçando aquela que seria a paixão comum a todos os homens da terra: o desejo de ganho, de acúmulo e de melhoria, sempre material, de suas condições de existência.

Há outro aspecto importante guardado pela economia para composição da noção de *indivíduo auto-interessado*. Na sua consolidação científica, a física newtoniana funcionou como um espelho importante, possibilitando um novo tratamento teórico rigoroso expresso na acepção lógico-matemática da ordem social. Walras, teórico que para Ganem (2012:150) foi em larga medida responsável por esse movimento, arrou o terreno para que os economistas neoclássicos lançassem as sementes de um modelo de pensamento econômico que se pretende positivo, ideologicamente neutro e análogo à mecânica clássica, os quais, certamente, geraram inúmeros frutos e conseqüências. Esse percurso, rumo à cientificidade dos critérios físicos newtonianos, posiciona a matemática, a formalização e a modelização como operações soberanas e definidoras da própria cientificidade econômica. Logo, a ordem racional e o cálculo maximizador passam a compor o homem humano, transformando-o em homem econômico. O fundamento dessa nova ordem é a existência de um ser abstrato, atomizado e movido pelo

cálculo por meio de um mecanismo de auto-ajuste que o leva sempre ao *equilíbrio*. Outra noção bastante precisa e emprestada da física, a qual acaba por substituir a idéia de *bem-estar* proposta anteriormente por Smith. Assim, o mercado não apenas regula as relações oferecendo bem-estar aos agentes da troca, mas proporciona o equilíbrio, uma formulação potencialmente mais respeitada (Graeber, 2011:45).

A teoria econômica, logo, passa a se dedicar à demonstração lógico-matemática do desempenho da ordem racional, então capaz de caracterizar as relações de mercado, instrumentalizando, na forma de cálculos, aspectos subjetivos do comportamento humano tais como o desejo e a escolha. Objetivando transformar a economia num teorema através de uma abordagem axiomática, ideal e com parâmetros restritivos, Walras, recorda Ganem (2012:151), consolida a idéia de que o *mercado equilibra-se naturalmente*, oferecendo exatidão e precisão às explicações econômicas.

O movimento realizado pela teoria econômica caracteriza uma importante transformação na disciplina, aquela que se afasta da economia política (*political economy*) e ruma para o desejo de uma economia enquanto ciência dura (*economics*). A influência de Newton, quem notadamente combinou o procedimento dedutivo com a comprovação e aplicabilidade empírica, ofereceu as novas bases para o pensamento econômico ancorar-se. É desse modo que a economia se apropria de terminologias vindas da física para formular explicações plausíveis para os fenômenos observados. Nessa direção, trata-se do aparecimento da energética na teoria física como fornecedora de subsídios para uma nova invenção na teoria econômica neoclássica, cujas metáforas emprestadas combinadas às técnicas matemáticas, promoveram uma nova atitude na construção do pensamento econômico, pautado, então, pela crença de leis universais capazes de explicar a conduta dos homens (Prado, 2007:06).

Tal forma de pensar e de conceber o ordenamento social, no entanto, não funcionava com a perfeição das partículas newtonianas, já que os homens poderiam, inesperadamente, se mostrarem seres instáveis e imponderáveis. As trocas econômicas receberam novas camadas e se insinuaram menos equilibradas. Dentro da economia, então, proliferaram inúmeras correntes, escolas de pensamento e vertentes explicativas que acabaram por desdobrar os efeitos interpretativos do núcleo duro econômico e, muito embora ainda permaneça dominante e em operação, novas fórmulas e conceitos foram trazidos à baila a fim de criticar ou de retomar e

preservar a validade heurística dessas teorias. Esse é o caso, justamente, da noção de externalidade.

As externalidades fazem algo interessante, elas apontam para a impossibilidade de autoridade sob todos os efeitos decorrentes das trocas mercantis. Indicam, precisamente, não os limites de um espaço-mundo chamado mercado, mas os limites da capacidade de *controle* desse mundo-mercado. Em alguma medida, as externalidades buscam remendar precariamente as fissuras decorrentes da necessidade econômica de incorporar a dimensão ambiental às suas teorias. Esse problema agrava-se uma vez que a ciência econômica não admite conexões existentes entre o ambiente ecológico e as atividades de produção e consumo que caracterizam seu regime. Encontramo-nos, assim, diante de uma equação complexa à modelização econômica, onde o universo empresarial, mais ágil e treinado ao aproveitamento prático (do qual dependem seus lucros), buscou solucionar provisoriamente. Tal solução envolve aspectos específicos acerca das conseqüências das trocas mercantis e alguns dos dilemas trazidos à tona pela pauta ambientalista. Trata-se de uma tentativa de homogeneização de conteúdos pensados até então como antagônicos e inconciliáveis: a exploração mercantil da natureza e a preservação do meio-ambiente.

Mundo-ambiente e Mundo-mercado

O modelo econômico dominante, logo, aparece como incapaz de incorporar elementos tidos como *exteriores* a sua alçada explicativa, isto é, abstrações e subjetividades que não tenham sido forjadas dentro do modelo, ou ainda, imperativos materiais que, com efeito, são imprescindíveis à própria existência humana, tal como o ambiente. Por outro lado, Hobsbawm (1978) argumentou que o crescimento econômico baseia-se, fundamentalmente, na premissa de utilização indiscriminada dos recursos naturais. Nessa concepção, a criação de riqueza resulta do processo de dominação e transformação da natureza, criando valores mensurados monetariamente que impulsionam o crescimento econômico. De um lado, encontramos uma teoria econômica inábil para lidar com o ambiente e, especialmente, com as conseqüências de sua atividade no exterior de sua moldura explicativa. De outro, observamos uma economia cujo crescimento depende, sobremaneira, da exploração de recursos naturais e da transformação do

ambiente e da paisagem. Não se trata, contudo, de dois extremos desconectados, antes, poderíamos imaginá-los como a figura e o fundo de uma mesma imagem. Assim, a natureza é vista como externa a economia, mas no exato momento em que é incorporada deixa de ser natureza e transforma-se em desenvolvimento econômico, no entanto, é impossível concebê-los ao mesmo tempo: ora a figura está em primeiro plano e o fundo serve de suporte para seu relevo, ora o fundo se destaca, dando a ver uma nova imagem e obliterando a figura outrora evidente.

A Natura Cosméticos promove seu próprio tipo de desenvolvimento econômico-empresarial ao explorar recursos biodiversos (naturais), transformando-os em produtos comercializáveis. No entanto, baseia-se em movimentos complexos que internalizam e exteriorizam elementos, imagens e representações daquilo que a empresa chama de *natureza*. Esse imaginário incorpora formas diversas – balanços empresariais, textos de divulgação e de relações públicas, propagandas, anúncios, *web sites* na internet, rótulos, embalagens de produtos, etc. Observamos, no entanto, um tipo de argumentação que se fundamenta num mesmo plano ou escala, qual seja, a de um modo de existência soberano: o mundo como mercado.

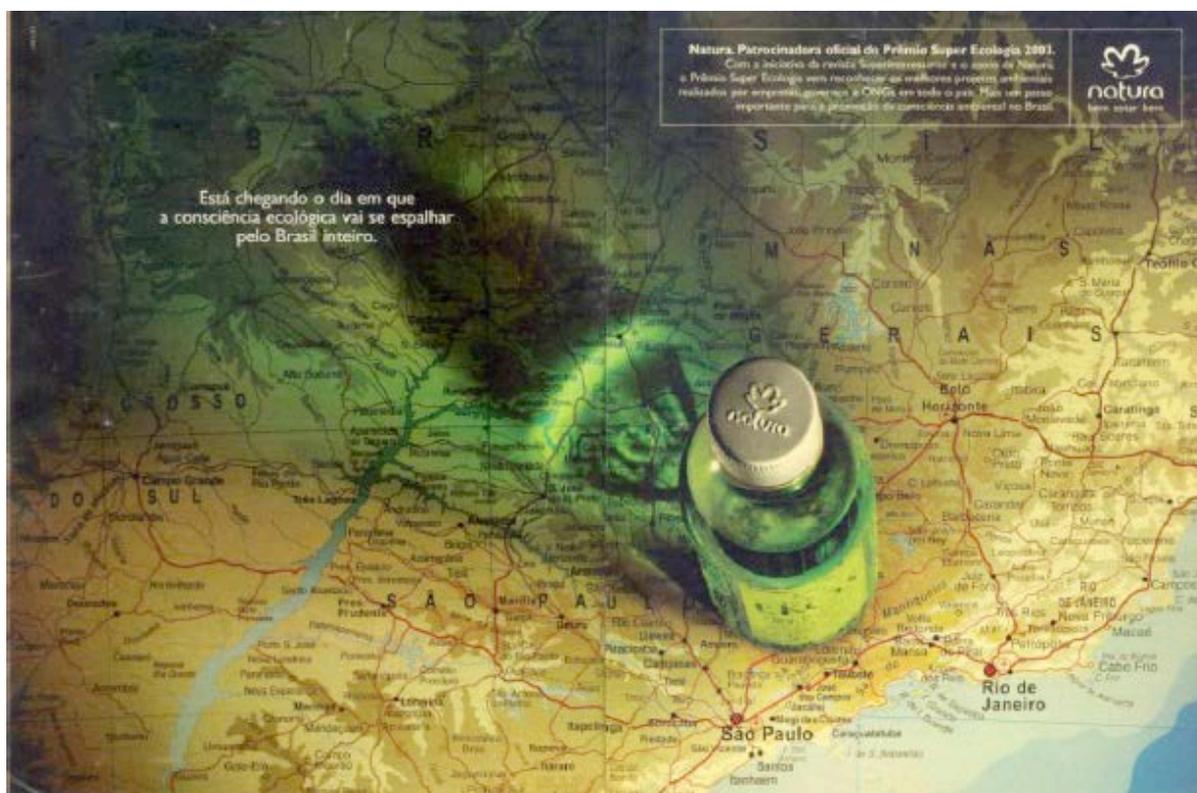


Figura 29 – Propaganda da Natura Ekos, anúncio publicado na Revista Época, 2009

A imagem do mapa aparece, uma vez mais, como forma expressiva de comunicação entre a empresa e seus públicos diversos – antes acionistas, agora consumidores. O texto reifica: “Está chegando o dia em que a consciência ecológica vai se espalhar pelo Brasil inteiro”. Tal espalhamento, contudo, não possui outra forma senão a mercantil, onde a preservação ambiental é apresentada como uma possibilidade que tem por via de acesso a forma mercadoria.



Figura 30 - Propaganda da Natura Ekos, anúncio publicado na Revista Superinteressante, agosto de 2003.

Neste outro exemplo, o perfume do Brasil produzido a partir da resina do breu branco, cujo processo foi discutido em detalhes no capítulo anterior, é apresentado ao consumidor, acompanhado do seguinte texto:

“Um país encontra a sua essência. O Perfume do Brasil é fruto do delicado equilíbrio do homem com a floresta. É elaborado a partir do breu branco, uma resina nobre, só encontrada nas nossas matas, que traz no seu aroma a pura expressão da natureza feminina. Revelar essa preciosidade é o que faz do Perfume do Brasil uma descoberta única na perfumaria mundial. Sinta a exuberância da nossa biodiversidade, que,

para ser preservada, é aproveitada em harmonia com a vida das comunidades locais. E da sabedoria desses povos surge mais um produto inovador: a Água de Banho. Um mergulho na alma brasileira que faz do ritual do banho uma nova experiência para os sentidos.” (transcrição a partir da imagem).

O apanhado de bordões não serve apenas à divulgação publicitária e à incitação da venda do produto, lançado pela empresa em 2003, mas incorpora um tipo de linguagem relevante e que contém não apenas as expressões e valores por meio dos quais a Natura imprime seu modo de existência, mas explicita a maneira como tais formulações são amplamente passíveis de compreensão. Isto é, a linguagem da descrição eleita pela empresa ressoa plausivelmente nos ouvidos da audiência, e nela ganha sentido. A noção de *equilíbrio* entre o homem e a floresta é também a noção auto-reguladora das práticas mercadológicas. A *natureza feminina*, a *exuberância da nossa biodiversidade* e a *sabedoria das comunidades locais*, adquirem todos e instantaneamente um mesmo avatar: um produto que associa, numa só embalagem, a maximização do lucro à preservação do meio ambiente.

Tais ideais, formulados pela Natura, encontram-se compactados numa noção mais abrangente, a saber, a de sustentabilidade ou *desenvolvimento sustentável*¹⁴³, conceito que se tornou um dos principais ordenadores de sua estratégia corporativa. Essa noção foi fixada como um projeto universalizante de mudança de comportamento e de criação de estratégias capazes de aliar, no mundo contemporâneo, as preocupações ambientais às mercadológicas. Tal terminologia tornou-se muito efetiva em razão de sua capacidade singular em oferecer soluções para alguns dos dilemas colocados pela crise ambientalista, em particular, por proporcionar uma espécie de aliança bem sucedida entre o ambientalismo e as práticas de mercado. Tal possibilidade – a de que o desenvolvimento possa ser sustentável, isto é, que as práticas mercantis não esgotem os recursos naturais que permitem sua manutenção – tem como aliada a noção econômica de *capital natural* (Lima, 1999). O conceito de capital natural guarda uma considerável similitude com as formas manufaturadas e produtivas do capital. Tal semelhança, do ponto de vista analítico, facilita a incorporação dos recursos naturais aos modelos econômicos tradicionais de produção, ainda que apareçam consistentemente convertidos em

¹⁴³ Para uma apreciação crítica dessa noção do ponto de vista antropológico, ver Smyth (2011) e Kattel (2005).

desenvolvimento econômico. A pressuposição básica subjacente ao conceito de capital natural, frequentemente empregado pela economia ecológica de inspiração neoclássica, é que a sustentabilidade do desenvolvimento, num mundo onde o uso dos recursos ambientais passaram a ser restritos, é melhor administrada considerando os recursos naturais como *ativos* (bens valorados), invariavelmente sob a forma monetária (Lima, 1999:2). Esse processo de valoração tem como consequência a soberania da ordem produtiva frente todas as outras formas de atribuição de valor à natureza.

Na abordagem de Redclift (1988), o problema da noção de sustentabilidade é estar diretamente associada à noção de desenvolvimento. Logo, o alerta lançado pela crise ambientalista só poderia ter impacto a partir da associação da preservação dos recursos naturais à tomada de consciência do desenvolvimento capitalista. A noção de desenvolvimento, cabe mencionar, acompanha uma larga tradição analítica e crítica em nossa disciplina, considerada por Freguson (2005), inclusive, como a irmã gêmea diabólica da antropologia.

Em 2014, gestores e administradores da Natura reuniram-se para reformular a aplicação da noção de desenvolvimento sustentável às práticas da empresa e, assim, conferir à ela dimensão material através de estratégias e ações concretas. Apresentaram, no relatório público de 2014, uma nova visão, nomeada pela empresa de *sustentabilidade 2050*:

“Em algumas décadas, seremos 9 bilhões de pessoas coexistindo. Já pensou o que será do mundo se continuarmos desenvolvendo modelos de negócios baseados em extração, produção e descarte? A Natura acredita que, na busca por soluções para um futuro mais *equilibrado* e justo, vamos resgatar valores e significados que sempre foram essenciais na ética da vida e que as empresas terão um papel fundamental nessa jornada. A Natura renovou seu compromisso com o futuro ao lançar, em 2014, sua visão de sustentabilidade 2050. (...) A visão de sustentabilidade reúne diretrizes estratégicas para todas as áreas de atuação da Natura até 2050 e ambições que deverão ser alcançadas até 2020. (...) A visão de sustentabilidade possui três pilares independentes: Marcas e Produtos; Nossa Rede e Gestão e Organização. Com a nova visão de sustentabilidade a gente passa a ter um olhar mais coerente sobre as submarcas que a Natura tem, fazendo com que todas as submarcas estimulem e fomentem novos valores, novos comportamentos por parte de nossos consumidores para a gente construir um mundo melhor. (...) Algumas metas são: garantir que 30% do total de insumos consumidos pela Natura Brasil, em valor, sejam provenientes da região Pan-amazônica e alcançar 10 mil famílias nas cadeias produtivas. (...) A gente acredita que até 2020 a gente, de fato, consiga integrar a sustentabilidade a todos os processos da empresa. (...)

O compromisso é de implementar a valoração das externalidades socioambientais em toda a cadeia de valor. (...) Em 2014 a Natura recebeu a certificação da empresa B Corp. tornando-se parte de uma rede global de organizações, que associam o crescimento econômico à promoção do bem-estar social e ambiental. (...) *A Natureza é tão bonita e diversa, ela é toda equilibrada. Isso é o impacto positivo!*" (Trechos extraídos do relatório Natura 2014, *A Nova visão de sustentabilidade 2050*, grifos meus).

O longo trecho reproduzido permite uma aproximação circunstancial aos valores e práticas de conhecimento da empresa Natura relacionados ao ambiente, os quais aproximam-se significativamente das vicissitudes encontradas na teoria econômica. Essa aproximação, no entanto, nada tem de trivial e cumpre reforçar a disseminação de um modelo bastante determinado. Em outras palavras, apresenta um mundo onde empresas dependem e se utilizam das descrições e quimeras produzidas pelo pensamento econômico. Este, por sua vez, ao descrever o funcionamento do mundo, assume seu modo de existência como a única possibilidade vigente.

A noção de *equilíbrio* aparece, novamente, de maneira precisa e positivada. A Natura concentra esforços em prover soluções - na forma de produtos cosméticos - que possibilitem um futuro equilibrado, espelhando-se no próprio equilíbrio da natureza. A natureza, nesse sentido, não se traduz no ambiente habitado, mas na própria natureza humana, feita de indivíduos racionais e calculadores. O equilíbrio, característica primordial do mercado, aparece como análogo à noção de natureza. Dito de outra maneira, os aspectos socioambientais, que aqui proponho chamar de *mundo-ambiente*, são considerados uma externalidade para a empresa, a natureza equilibrada não pode ser outra senão a nossa própria natureza mercantil, característica particular do *mundo-mercado*. Logo, o *mundo-ambiente*, povoado por árvores castanheiras, recursos biodiversos, plantas e frutos, cotias e outros animais, raízes e rios, povos da floresta, etc. encontra-se do lado de fora do *mundo-mercado*, ocupado por mercadorias, empresas, consumidores, marcas e produtos. No exato momento em que as castanhas (natureza) adentram o mundo empresarial, elas tornam-se desenvolvimento econômico em forma de produto a ser comercializado (mercadoria).

A maneira como a Natura estabelece a comunicação com seus acionistas e consumidores e as imagens que usa para expressar-se corrobora com essa caracterização. Ao

apresentar seu *foco estratégico* e sua *visão de sustentabilidade*, a empresa partilha suas ambições futuras e dissemina os valores que orientam suas práticas:



Figura 31 – Apresentação Natura direcionada aos acionistas. Retirada do documento: Relatório Natura, 2015.

A noção de sustentabilidade, como vimos, grande impulsionadora das práticas estratégicas da empresa, vigora por meio de diretrizes bem definidas e delineadas em forma de metas corporativas. Ao menos 30% das matérias-primas adquiridas pela empresa deverão vir da região Pan Amazônica, isso demonstra grande investimento tecnológico em mecanismos que permitem prospectar esses insumos e viabilizar sua utilização para fins de produção cosmética, assim como indica o esforço em criar e manter relacionamentos com povos extrativistas e rurais. Os indicadores também funcionam como dispositivos de mensuração indispensáveis à empresa, pois, são eles que atestam a qualidade e o bom funcionamento de suas práticas e asseguram a manutenção de determinados modelos alternativos de trabalho, como é o caso das revendedoras Natura. As *externalidades socioambientais* também aparecem como uma das prioridades na elaboração de seu foco estratégico e na discriminação de seus valores e planos

futuros. O que a Natura chama de sistema de gestão TBL (*Triple Bottom Line*)¹⁴⁴, também conhecido como *People, Planet, Profit* (Pessoa, Planeta e Lucro), diz respeito a um estratagema crucial no seu modelo de gestão. Trata-se de pensar os aspectos sociais e ambientais como *externalidades*, isto é, como concernentes ao lado de fora de um espaço de relações de troca denominado mercado.

Alcançamos, então, a hipótese eminente: os efeitos e relacionamentos definidos como sociais e ambientais são considerados *exteriores* ao mundo empresarial. Isso significa, sobretudo, que não integram o mundo-mercado do qual a empresa participa e, portanto, precisam ser levados em conta, isto é, incorporados e interiorizados. Os aspectos sociais e ambientais, em suma, precisam passar a fazer parte do mercado: se as relações de mercado são a própria natureza humana e caracterizam o mundo onde vivemos, as relações sociais e ambientais encontram-se fora dele, são externos a ele e precisam ser incorporadas, contudo, no exato momento da incorporação elas transformam-se em outra coisa e descaracterizam-se.

Tal formulação poderia ser pensada por meio das trocas complexas que agentes, participantes de diferentes condições de existência, praticam via interior de seus respectivos mundos. O interior a que faço referência poderia ser então descrito como um interior antropológico, já que nem mesmo nós poderemos nos furtar de colocar coisas do lado de dentro ou de fora de nossas análises. Assim, os mundos que descrevemos são também repletos de outros interiores e exteriores, definidos pela dinâmica de vida e modo de existência de cada universo observado. Aqui, genericamente os descrevo como mundos distintos onde vivem castanheiros e empresários. O *mundo-ambiente* habitado pelos castanheiros possui seus próprios dentro e foras, assim como o *mundo-mercado* dos empresários internaliza e exterioriza aspectos, espaços e conceitos particulares a seu modo de exercer o conhecimento. Se para os castanheiros do Iratapuru os castanhais da Reserva são interiores bem conhecidos e delimitados, para a Natura são externalidades a serem incorporadas. É precisamente esse procedimento – o que retira as castanhas de dentro do mundo dos castanheiros e as leva para fora, para então internalizá-las novamente no mundo dos empresários, o responsável pela conversão eficaz de natureza em mercadoria.

¹⁴⁴ O termo foi empregado por John Elkington (1997) em 1994 e desde então amplamente disseminado na linguagem empresarial-corporativa. Trata-se de uma vertente de negócios onde os aspectos pessoais e ambientais devem receber a mesma atenção que os aspectos lucrativos na gestão corporativa.

Há outro aspecto interessante sobre o qual poderíamos pensar as características destes diferentes mundos e onde a prática etnográfica é particularmente proveitosa. A escala se apresenta como um aspecto útil para compreensão dessas distintas maneiras de conceitualizar o espaço vivido. Tal como apresentou Postigo (2010:23) em relação aos seringueiros do Rio Bagé: as experiências espaciais não se limitam à interações físicas, mas se constituem também como formas de imaginação espacial, as quais acontecem em diferentes escalas, analogias e deduções. A escala, nesse sentido, aparece como uma ferramenta analítica antropológica a partir da qual podemos formular diferentes apreciações sobre o ambiente.

Strathern (2000:53) aponta para dois modos principais a partir dos quais os antropólogos observam os fenômenos em diferentes culturas. A primeira possibilidade seria a de descrever a atividade humana e a organização da vida como possuidora de um *efeito-escala*, isso significa que a sensibilidade à escala é capaz de caracterizar as práticas de conhecimento da cultura observada. A escala é uma metáfora retirada da cartografia que diz respeito ao tipo de relação dimensional entre os aspectos materiais do objeto e a imagem capaz de representá-lo. Neste caso, o ambiente pode aparecer como uma paisagem imaginada, a qual faz referência aos impactos ou limites da ação humana no ambiente representado. Nessa perspectiva, o ambiente é um *outsider*, algo exterior àquele que o representa. Outra possibilidade é a descrição de fenômenos ou grupos não sensíveis à escala, ou seja, o sentido do ambiente como algo externo desaparece, aqui poderíamos supor que há um tipo de escala natural, uma equivalência proporcional entre o objeto e sua representação.¹⁴⁵

Esses dois sentidos, no entanto, não são binários, dicotômicos ou dialéticos, alerta Strathern (2000:65). Ademais, argumenta que muitos povos e culturas podem compartilhar deste duplo entendimento – como é o caso dos Hagen. Cada elemento seria possuidor de sua própria trajetória complexa e o modo como o conhecimento é posto em ação indicaria trajetórias mais ou menos sensíveis à mudança de escala. De um lado, a escala importa e permite perceber os efeitos da atividade humana em um mundo imaginado como exterior ao observador, tomando para si a responsabilidade pelos efeitos representados. De outro, a escala

¹⁴⁵ A etnografia de Tsing (2004) apresenta de maneira interessante e adensada uma discussão acerca dos efeitos da escala em análises antropológicas. A fricção (*friction*) é usada como uma metáfora para descrever as diferenças que caracterizam o mundo contemporâneo a partir de um olhar, ao mesmo tempo, social, político e econômico.

não importa e as ações do homem sobre o ambiente são vistas como efeitos no próprio homem-ambiente.

A escala, contudo, é constituída culturalmente e se torna visível a partir de conceitos e imagens localizadas. O valor que as pessoas atribuem às coisas e os conceitos dos quais lançam mão para descrever esse valor é o que permite conhecer as variações de escalonamentos – distanciamentos ou aproximações – que possuem com os objetos representados. Podemos imaginar, nesse sentido, o ambiente da mesma forma como as paisagens foram imaginadas: expondo os impactos ou limitações da iniciativa humana e atribuindo a ele possibilidades ou restrições. Ou então, poderíamos imaginar o ambiente como um espaço de pertencimento que não se distancia do homem, mas o faz e por ele é feito (Strathern, 2014a:446-449).

O ambiente, aqui entendido como um espaço de atuação e circulação¹⁴⁶, é descrito de diferentes maneiras por castanheiros e empresários. Poderíamos indagar sobre os tipos de escalonamentos que cada um utiliza para organizar suas atividades e expressar-se. *Floresta* e *Mercado* são tipos ideais de ambientes que se diferenciam tanto pela composição de mundo que engendram e por aquilo que internalizam ou exteriorizam, quanto pela sensibilidade que possuem à escala. O modo de circulação e de relacionamento dos castanheiros no interior da Vila Iratapuru e nas áreas dos castanhais, assim como na floresta de modo geral, não indica apenas um modelo ecológico de troca entre homens e ambiente, mas, em especial, nos convida a imaginar tipos de paisagens onde diferentes zonas de convívio – lugares internos e externos – suscitam diferentes ações nas pessoas. As zonas, no entanto, não apontam para uma escala baseada na distância, como poderíamos supor a partir de nossas concepções de dentro e fora. Ao contrário, essas áreas são a base para uma série de analogias que desconsidera a questão da escala. Cada encontro disposto neste ambiente funciona como uma espécie de amarração: os relacionamentos entre as pessoas produz dívidas e a relação destas com o ambiente indica aspectos imprescindíveis como o uso e a repetição (por exemplo, o trajeto que leva aos

¹⁴⁶ O ambiente, nesta pesquisa, aparece como um conceito maleável utilizado para descrever práticas sociais, concretas e abstratas visíveis por meio do trabalho de campo, não sendo caracterizado, portanto, como um conceito rígido, possuidor de uma definição unívoca. A respeito de uma descrição histórica e crítica sobre a noção de ambiente natural, natureza e paisagem, ver: Williams (1972, 1973) e Thomas (2010). Caberia ainda mencionar as contribuições de Philippe Descola acerca da noção de paisagem. Por três anos consecutivos (2012-2014) o autor ofereceu um curso no *College de France* intitulado *Les formes du paysage* – respectivamente I, II e III, dos quais tive a oportunidade de acompanhar o primeiro, durante o ano de 2012.

castanhais, os piques de castanha, os caminhos pela mata, as áreas boas para caça, as reuniões, dentre uma infinidade de encontros que vinculam pessoas, animais e lugares). O ambiente entendido como mercado, ao contrário, mostra-se extremamente sensível à escala. A operação que possibilita algo ou alguém circular por entre mercados necessariamente funciona com a expressão de sucessivos atos de encostar e afastar, tanto geograficamente, quanto no que diz respeito aos vínculos: tudo se passa com o dinamismo da aproximação e do afastamento, como num triscar.

Ingold (1993) oferece uma interpretação pertinente acerca das diferentes possibilidades a partir das quais o ambiente é vivido e representado. Muito embora não use esse vocabulário, o autor indica as variações em termos de escala que diferentes povos utilizam para expressar-se sobre o mundo. Assim, aquilo que chamamos global (economia global, mercado global, por exemplo) pode nos dizer algo importante sobre como o ambiente é concebido¹⁴⁷. Ao invés de um espaço vivido e habitado (*dweeling*¹⁴⁸) nos imaginamos num espaço acessível à circulação por meio de distintas formas de escalonamento e que prescinde de nós mesmos (Ingold, 1993:31). Em outras palavras, a forma como entendemos nossa locomoção pelo mundo cria uma espécie de ruptura entre os homens e o ambiente que os envolve. Surge a imagem de um homem emancipado daquilo que o circunda e que pode ser catapultado para qualquer canto do globo, um mundo desenhado longe da matriz da experiência vivida.

O mundo, assim, aparece como existindo antes da vida e a própria vida aparece como capaz de saltar por entre diferentes mundos. Uma vez tomado pela imagem de um globo o mundo torna-se objeto de apropriação destinado à coletividade humana, num discurso onde os homens não pertencem ao mundo, nem partilham de sua essência. Antes, a nossa humanidade, transcendente à natureza, preconiza que o mundo pertence a nós. O vocabulário empregado aqui indica aspectos relevantes acerca de nossos modos de organização: propriedade, herança,

¹⁴⁷ O *Global* é tomado, por exemplo, por Anna Tsing (2000, 2005) como um espaço possível de investigação etnográfica. A partir da pergunta “*Como fazer uma etnografia de conexões globais?*” A autora propõe observar zonas complexas onde as mesmas palavras querem dizer coisas diferentes. O resultado dessa pesquisa, entretanto, não culmina em uma etnografia clássica, mas se desenha a partir do aprendizado e da experiência do etnógrafo.

¹⁴⁸ Ingold, com a intenção de compreender as conexões entre homens e ambiente, partiu daquilo que chamou de *building perspective* em direção ao que nomeou de *dwelling perspective*, tais diferenças são relevantes em sua trajetória intelectual e podem ser encontradas em Ingold (1995, 2000).

gerenciamento de recursos, etc. são termos utilizados para se referir ao mundo e à necessidade de preservá-lo para as futuras gerações (Ingold, 1993:41).

Minha proposição é de que esse mundo, alvo das críticas de Ingold (1993), ajusta-se harmoniosamente ao mundo-mercado, uma possibilidade de vida baseada em trocas econômicas maximizadoras e na desvinculação dos relacionamentos, um mundo do qual a empresa Natura participa e somente nele poderia existir. Por outro lado, o mundo que os castanheiros nos dá a ver é baseado na vinculação perpétua, na interação contínua e no acordo tácito do compromisso moral e do pacto social. Tomando de empréstimo as palavras deste autor, poderíamos dizer que nos “encontramos com uma ontologia global do distanciamento versus uma ontologia local do engajamento” (Ingold, 1993:41).

Assim, o relacionamento dos castanheiros com o ambiente, o que inclui a floresta e toda sorte de seres que lá habitam, assim como a própria lógica do endividamento como um tipo de relacionamento moralmente prescrito, entrelaça as vidas e enreda pessoas, animais e espécies botânicas, numa sensibilidade interativa e pouco vulnerável aos efeitos da escala. O relacionamento de empresários com o ambiente, por outro lado, é marcado por uma economia da desvinculação e pela supressão bruta dos laços relacionais, indicando as trocas mercantis – produtoras de encontros que não geram pendências ou conexões duradouras – como o modo natural de relacionamento entre os homens, onde a sensibilidade aos efeitos da escala, produtora de imagens distantes, responsabiliza-se pelo apartamento considerável entre homem e ambiente.

Dinheiro e Dívida

Proponho, à guisa de finalização do capítulo, um retorno descritivo e, em decorrência, a retomada de alguns aspectos acerca do como os castanheiros do Iratapuru e a empresa de cosméticos Natura, a despeito de suas diferenças contrastantes, puderam se manter em um relacionamento que leva mais de dez anos. Para que este relacionamento funcione, como vimos, foram necessárias operações constantes de transformação e conversão, tanto de valores quanto de conceitos. Trata-se de compreender de que modo o *mundo-mercado* e o *mundo-ambiente*

produzem um tipo de intersecção que não termina por liquidar ou suprimir um no outro. Para colocar a questão em outros termos: de que maneira os castanheiros lidam com um tipo de relacionamento que busca incansavelmente a desvinculação, quando, para eles, criar e manter vínculos aparece como a principal motivação para todo tipo de encontro?

Meu argumento é que muito embora o homem econômico, forjado pelas práticas de conhecimento econômico-empresariais, seja atomizado e capaz de transitar por entre diferentes escalas – catapultado numa dinâmica definida pela relação local-global, como a teoria econômica assegura – ele não é capaz, contudo, de transitar por entre diferentes modos de existência, justamente porque sua concepção de vida repousa num tipo de realidade *sui generis*, onde o único mundo possível é, inegavelmente, o seu próprio. Os castanheiros, por outro lado, possuem um tipo de flexibilidade acurada, análoga à criatividade indígena¹⁴⁹, e capaz de fazê-los transitar por entre distintos mundos, baseados na transposição de idéias, práticas e conceitos, exercitando um modo de inventividade que lhes é própria.

Gostaria de desenhar esse argumento por meio de parte da história circunstanciada de um de meus interlocutores. Eudimar Viana, chamado Nego pelos amigos próximos e pela família, propôs que nos encontrássemos no escritório da SEMA, em Macapá, antes do meu retorno para São Paulo, em Maio de 2014. Conversamos sobre os impactos das recentes mudanças na Vila e sobre sua vontade de permanecer mais tempo no Iratapuru, onde nasceu e cresceu e onde vive sua mãe e seus parentes. Eudimar, entretanto, ocupava um importante cargo na Secretaria do Meio Ambiente e planejava terminar seus estudos na faculdade de direito de Macapá. Durante nossa conversa, Eudimar virou a tela do computador para minha direção e disse que gostaria de me mostrar um vídeo, provavelmente ainda não conhecido por mim.

Laranjal do Jarí, Amapá, Março de 1994. Voltávamos 20 anos no tempo. Um pequeno garoto aparece em pé, na proa do barco, indicando o caminho de navegação pelo rio Jarí. O vídeo trata do registro de uma expedição rumo à comunidade São Francisco do Iratapuru, liderada pelo ex-governador do Amapá João Capiberibe. O barco atraca na comunidade e Capi,

¹⁴⁹ Essa criatividade é expressa por Roy Wagner (1974) como um tipo de *antropologia reversa*. Grosso modo, indica as reflexões dos povos estudados pelos antropólogos sobre o mundo que os estuda. Se, na condição de antropólogos, construímos teorias sobre eles, esperamos que eles também sejam capazes de refletir sobre nós, ainda e especialmente, que o façam a partir de seus próprios termos.

como é chamado pelos castanheiros, fala sobre o modo de vida daquela população, sobre o empenho dedicado ao trabalho de coleta de castanha, sobre os percalços e as durezas do transporte e da comercialização dos frutos, assim como da importância das práticas de caça e pesca para a sobrevivência daquelas famílias. Capi se senta à beira do rio ao lado do menino que há pouco liderava a proa do barco. O garoto aparenta ter entre 10 e 11 anos, é franzino e tímido, mal consegue encarar a câmera de vídeo, muito menos o governador. Capi lhe pergunta: *Você sabe ler e escrever? Sim*, responde acanhado. *Em que série você está? Na quarta-série*, responde. *E o que você pensa em fazer quando crescer?* Pergunta o governador. O menino hesita por alguns segundos, volta-se para o chão, envergonhado e com sorriso trêmulo de sinceridade diz: *eu não sei*. Com simpatia Capi completa: *Você ainda não teve tempo pra pensar nisso, não é? Por enquanto só pensa em pescar e andar pela floresta...e pensa também em ir para escola, claro!*

O pequeno garoto era Eudimar. Ele interrompe o vídeo, grava uma cópia e assim assegura que poderei assistir o restante depois. Enfatiza que é filho legítimo do Iratapuru:

“Conheço cada pedaço daquela comunidade e dos castanhais da minha família, conheço muito bem aquele rio. É muito importante pra mim trabalhar ajudando a comunidade, a minha família toda é de lá e tudo que conquistamos ao longo de todos esses anos foi com muito esforço e trabalho. Hoje eu moro aqui em Macapá, mas não consigo ficar muito tempo longe de lá, logo preciso subir o rio e ficar uns tempos no mato.”
(Entrevista Eudimar, Maio de 2014)

Na época, Eudimar trabalhava como coordenador de Unidades de Conservação e tinha responsabilidade direta sobre a RDS Iratapuru. O percurso que levou Eudimar a ocupar uma importante posição – pública e sobretudo política – na gestão da Reserva, foi longo e envolveu uma habilidade particular de trânsito por entre diferentes instâncias de saber. Os vínculos e relacionamentos que mantêm, com as famílias da comunidade, com seus parentes, com pesquisadores, professores, advogados, políticos, etc. permitiu que Eudimar pudesse aproximar-se de práticas e técnicas importantes a fim de favorecer a comunidade, conseguindo, por distintas vias, muitos e diferentes recursos.

O pai de Eudimar foi um dos principais castanheiros envolvidos nos primeiros encontros e negociações com a Natura, de modo que ele se vê no importante papel de dar continuidade e manter o envolvimento, instaurados por sua família, entre a empresa e a

comunidade. A motivação por engajar-se nos estudos no campo do direito se deu, em larga medida, pela necessidade de compreender os contratos firmados e os termos jurídicos a partir dos quais os acordos repousavam. Essa dedicada incursão, conferiu a Eudimar uma capacidade singular de trânsito por entre a compreensão do modo de vida castanheiro e a linguagem da descrição presente no mundo contratual, fazendo com que levasse à frente muitas reuniões, acordos e discussão acerca do uso dos recursos proveniente destes acordos e, sobretudo, na gestão do Fundo reservado à comunidade de castanheiros.

Ao longo dos anos Eudimar envolveu-se cada vez mais com os temas e as conseqüências trazidas pelos acordos entre a Natura e a comunidade, além de participar profissionalmente, enquanto representante da SEMA, de discussões importantes sobre estratégias e ações que envolvem de diferentes maneiras os castanheiros do Iratapuru: o manejo da floresta, o trabalho de extração, a reconstrução da Vila, a implementação da UH nas proximidades da comunidade, etc. estes foram momentos relevantes dos quais Eudimar participou ativamente.

O fato de Eudimar ter grande capacidade de *anexar pessoas* e, portanto, criar relacionamentos, fez com que ele passasse a ocupar uma posição ambígua na comunidade, sobretudo em relação aos seus parentes. Se por um lado ele exerce certa autoridade em razão de sua atividade profissional na SEMA e em decorrência dos acordos e projetos que freqüentemente viabiliza para a comunidade, por outro, ele pode ser, muitas vezes, alvo de disputas internas ao grupo e motivo de partições. Essa ambigüidade se dá, justamente, em razão do trânsito que o faz circular, não apenas entre a vida no Iratapuru e a vida em Macapá, mas por entre distintas formas de conduzir a vida.

Eudimar tem sido um dos principais interlocutores da Natura ao longo dos últimos dez anos. Foi pessoalmente à empresa diversas vezes e participou de inúmeras negociações e reuniões. Seu engajamento com as atividades da comunidade e os deveres previstos no relacionamento com a empresa se dão, também, em razão da responsabilidade que acumulou após seu pai ter deixado a comunidade e, conseqüentemente, sua família. É nesse sentido que os acordos com a Natura, bem como seus frutos, como é o caso do Fundo, por exemplo, funcionam como uma espécie de herança deixada pela iniciativa de seu pai e que estende-se a toda a comunidade de castanheiros. No entanto, o que os castanheiros nos ensinam sobre modos de troca e de relacionamento é, precisamente, que o acúmulo e o estreitamento dos laços possibilitam dar manutenção à própria vida, geram expectativas e dão previsibilidade aos

acontecimentos. Eudimar, ao zelar pelo Fundo, garantindo sua permanência, zela também pela própria comunidade, fazendo com que ela se mantenha viva dentro de uma dinâmica própria que assegura seu modo de existência. Uma dinâmica pautada pelo endividamento, pela conexão, pelos débitos mas, contudo, sem furtar-se de disputas, de brigas e de tensões que possibilitam, paradoxalmente, a manutenção das relações.

Em nosso derradeiro encontro, Eudimar contou-me sobre um importante evento do qual participara havia alguns meses. Castanheiros, advogados e funcionários da empresa Natura reuniram-se para uma conversa que tinha o tom de definitiva. Todos deslocaram-se até Macapá, onde os profissionais da Natura esperavam, em poucas horas, receber o aceite para a proposta que estavam prestes a fazer aos castanheiros do Iratapuru. A reunião tratava, precisamente, da possibilidade de interrupção dos contratos e, portanto, do relacionamento entre a empresa e a comunidade.

Sentados todos à mesa, castanheiros e empresários posicionavam-se para respectivamente ouvir e apresentar a proposta levada por um dos advogados da Natura. O grupo de castanheiros não era grande, mas era bastante diversificado. Composto por senhoras de idade, homens e mulheres que participam há anos do trabalho com a Natura, jovens da comunidade que estavam ali como aprendizes e um advogado, amigo da comunidade, na condição de voluntário. O grupo da Natura era menor, representado por advogados da empresa e pela pessoa responsável pelo relacionamento com a comunidade do Iratapuru.

A fala dos advogados começava por enfatizar os longos anos de trabalho entre a Natura e a população do Iratapuru e o quanto esse relacionamento foi valioso para a empresa. Segundo a Natura, uma das conseqüências mais importante vindas dos acordos mantidos, ao longo de mais de dez anos, foi, justamente, a criação do Fundo para a comunidade, possibilitando o acúmulo de um recurso financeiro expressivo e disponível para que a comunidade pudesse melhorar sua qualidade de vida, viabilizar projetos de sustentabilidade ambiental e ampliar os horizontes da cooperativa, produzindo mais e vendendo mais. A Natura orgulhava-se do trabalho dos castanheiros e dos produtos inovadores produzidos com os insumos por eles extraídos, além disso, havia aprendido muito com a comunidade sobre como manter relacionamentos com populações amazônicas, considerando o Iratapuru como uma espécie de laboratório para que a empresa pudesse ampliar sua rede de relacionamento com outras comunidades e povos a partir do exemplo vivenciado junto aos castanheiros.

Por essas e outras razões a Natura desejava recompensar os castanheiros por todos esses anos de trabalho conjunto e de experiências compartilhadas. A proposta dos advogados da empresa era a de atualizar o Fundo dos castanheiros e repassar para eles o valor integral disponível. Propunham transferir para os castanheiros todo o montante do Fundo para que eles próprios pudessem se ocupar de sua gestão, realizar projetos ou dividir os recursos da maneira como achassem mais pertinente. No entanto, a proposta não era apenas de repasse daquilo que, nas palavras de Eudimar, *era por direito da comunidade*. Os advogados da empresa tinham em mãos um contrato pronto, redigido e impresso, apenas a aguardar a assinatura dos castanheiros. Tratava-se de um novo e último contrato cujo objetivo era o de colocar fim no relacionamento com a comunidade.

Os advogados, então, prepararam os castanheiros para o que estava por vir. Eles mostrariam os valores atualizados do Fundo, considerando, principalmente, os percentuais vindos da utilização do breu branco, ativo cada vez mais utilizado pela Natura na fabricação de perfumaria fina. O breu branco havia sido usado como fragrância para o lançamento de um perfume chamado *Perfume do Brasil* mas também mostrava-se muito eficiente como fixador de perfume, utilizado, portanto, em outras fragrâncias da empresa. O breu branco havia inaugurado o relacionamento entre empresa e comunidade numa dinâmica de negociação complexa mas que resultara em inúmeros benefícios para os castanheiros. A Natura, por seu turno, encontrava-se atrelada a eles em razão do contrato inicial e de cláusulas que previam a exclusividade da comunidade do Iratapuru como fornecedora do breu branco. Como os perfumes fabricados pela empresa são mercadorias de alto valor agregado, os percentuais, ainda que pequenos, produziam um montante expressivo para o Fundo do Iratapuru. A proposta da Natura era a de transferir aos castanheiros cerca de 8 milhões de reais e, então, interromper a parceria com a comunidade.

Os castanheiros, com a despreensão que lhes é peculiar, mostravam-se felizes com a atualização do Fundo e por tomarem ciência de tão expressivo aumento, mas mostravam-se decepcionados pelo fato da Natura desejar interromper o relacionamento. Uma das senhoras, com simplicidade e buscando as melhores palavras, indagou: “Vocês estão tendo prejuízo trabalhando com a comunidade? Quanto vocês ganharam com o Breu Branco pra que a gente tenha todo esse dinheiro no Fundo?” Os advogados se entreolharam atônitos e desconcertados, sem encontrar uma maneira adequada de responder ao questionamento. Essa foi a primeira

pergunta de muitas outras do mesmo tipo que se seguiram. Já preocupados com o horário e com o avião que partiria de volta para São Paulo, os advogados não entediam porque a negociação não desenrolava-se com facilidade. Os castanheiros, então, sugeriram que eles remarcassem a passagem para o dia seguinte, pois gostariam de conversar mais sobre o assunto e pensar melhor sobre uma proposta de tamanha magnitude. A contragosto, por conta das agendas repletas de compromissos, os representantes da Natura seguiram o conselho dos castanheiros e fizeram da reunião um espaço dedicado à conversa e aos esclarecimentos.

Os castanheiros, após refletirem sobre o assunto, não tinham intenção de aceitar a proposta da empresa e argumentavam:

“A gente não quer parar de trabalhar com vocês, não queremos um novo contrato. Gostamos muito desse. A gente quer manter a repartição de benefícios, ela é muito boa pra gente. Queremos que a Natura mantenha o que ficou combinado lá no início da nossa relação, quando a gente começou a trabalhar juntos. Vocês avançaram muito, mas se quiserem parar de trabalhar com a gente vão estar retrocedendo, veja tudo o que fizemos juntos. Se ganhamos 8 milhões, vocês devem ter ganhado muito mais!” (Entrevista Eudimar, Maio de 2014)

Os castanheiros não se impressionavam com os números, eles não queriam que o Fundo fosse disponibilizado para eles justamente porque consideravam que o Fundo já era deles, confiavam plenamente na parceria que haviam estabelecido com a empresa ao longo dos anos de relacionamento:

“A gente não quer assim. A gente prefere manter as coisas como estão e a gente vai liberando o dinheiro conforme precisa, a gente prefere ter sempre esse recurso, ele será pros nossos filhos, pros nossos netos. Esse é o futuro da nossa comunidade e isso foi conseguido com muito trabalho, com muito esforço. Demorei para entender como as coisas funcionam e agora eu entendo. Tratamos esse assunto com muito cuidado e com muito respeito e a gente quer que a Natura trate a gente da mesma maneira, com seriedade. Esse Fundo é o nosso futuro, estamos ligados à Natura e queremos que ela fique ligada à gente.” (Entrevista Eudimar, Maio de 2014).

Os representantes da Natura imaginaram que o *homo economicus* não resistiria à satisfação de seus próprios interesses, agarrando-se na gestão auto interessada dos recursos do

Fundo, atualizado e tão expressivo. Os castanheiros, no entanto, se mostraram homens outros, cuja convicção no relacionamento que possuem com a empresa e a confiança que depositam nessa parceria e amizade, suplanta nossa obsessão pelo acúmulo de capital e pelo lucro. Colocar um fim drástico no relacionamento e aniquilar laços construídos ao longo de tantos anos não era proposta aceitável. Os castanheiros confiavam à Natura seu próprio futuro, um futuro onde a relação entre empresas e populações amazônicas pode tomar formas surpreendentes. A Natura, assim, não deve apenas 8 milhões de reais aos castanheiros, sua dívida condiciona-se à necessidade de manter-se atrelada a eles, de dar-lhes suporte, ajuda ou prestar-lhes auxílio sempre que necessário. Como ensinam os castanheiros do Iratapuru: os verdadeiros relacionamentos são feitos de laços, amarrações e dívidas, e estas, por serem genuínas, não encontram no dinheiro a única forma de retribuição.

Considerações finais

**Relações: diferença e indiferença**

“We all silently accept global capitalism is here to stay. On the other hand, we are obsessed with cosmic catastrophes: the whole life on earth disintegrating (...). So the paradox is, that it's much easier to imagine the end of all life on earth than the end of capitalism.”

Žižek, a documentary film, 2005

Os diferentes modos de existir de castanheiros e empresários, ao se encontrarem e promoverem acordos e trocas, produzem um tipo de relação complexa dificilmente explicada a partir da lógica da dominação capitalista ou, ainda menos, em razão de uma suposta benevolência ou tomada de consciência empresarial. Cada modo de existência, como vimos, depende da transformação de uma série de entes para que possa ser instaurado e, como conseqüência, assentar suas próprias condições de articulação. Por meio do exercício comparativo busquei iluminar as particularidades que os constitui, lançando mão do contraste entre eles e das operações e práticas de conhecimento que lhes dão forma. O resultado desta etnografia é, entre outras coisas, a elaboração de uma visão crítica acerca de um modo de vida pautado pela ordenação mercantil, pela contabilidade monetária dos relacionamentos, pela desvinculação contratualista, a partir de um modo de existir fundamentado na contração de dívidas, na manutenção de vínculos, na centralidade dos relacionamentos pessoais. Não obstante, a crítica é formulada no interior dos atos de reversão praticados pelos castanheiros do Iratapuru, visíveis na maneira como estes têm mantido o relacionamento com a empresa Natura ao longo dos anos. A possibilidade de converter lucros em dívidas, distância em proximidade, restrição em concessão, repartição de benefícios em ajuda, contratos de negócios em causas morais, etc. aponta para um tipo de engajamento que se fundamenta em prerrogativas distintas daquelas encontradas no homem econômico. A análise, todavia, pondera a apreciação dessa crítica enquanto um juízo implacável, dedicando-se ao longo do texto à descrição detalhada e à

construção de uma ficção, ou uma quase-verdade, que dê conta da expressão de ambos modos de existir e de relacionar-se.

Reivindicar a separação dessas maneiras de existir, ou apresentá-las como ontologias díspares foi, a um só tempo, uma escolha consciente e um percurso teórico-metodológico. A imagem de um mundo fragmentado e avultado em estilhaços me parece mais adequada que a imagem de um mundo transnacional ou globalizado, há partições e oscilações no lugar de coerência e equilíbrio. O método comparativo, neste caso, eclodiu em um contraste que pode soar demasiado severo frente à maleabilidade inerente às formas sociais e aos relacionamentos. Além disso, somos freqüentemente amotinados pelo efeito etnográfico, cuja sombra totalizante aparece com muito mais nitidez em nossos textos que em nossos próprios encontros. Assim, o conseqüente par castanheiro/empresário, do qual derivam outros tantos – travessias/cadeias, dívidas/lucros, natureza/mercado, floresta/empresa, etc. – aparece como uma tentativa deliberada de promover um tipo de contraste que dialoga internamente nos limites da trama que o descreve, explorando, assim, seu potencial crítico e reflexivo.

A diferença entre lucros e dívidas é expandida a ponto da própria diferença entre esses construtos ser apreendida enquanto um propósito antropológico. Isso não significa que seja menos capaz de caracterizar realidades cujas operações repousam em padrões diversos. Num mundo onde as relações são os objetos primeiros de transação entre pessoas, as relações sociais só podem se transformar em (outras) relações sociais. As dívidas, nesse sentido, são transações que ocupam o interior das pessoas ao mesmo tempo em que as anexam umas às outras. Precisamos prestar atenção ao fato de que são as capacidades das relações, e não o atributo das coisas, que constituem o foco dessas operações. Aqui, pessoas e relações aparecem como análogas: as capacidades das primeiras revelando as relações sociais das quais elas se compõem e as relações sociais revelando as pessoas que as segundas produzem. Por outro lado, olhar as coisas produzidas para a troca nos oferece uma imagem distinta. A premissa da lógica dos lucros indica que aquilo que as pessoas fazem são sempre coisas (e não relações) onde todo e qualquer feito é visto como um ato produtivo no sentido mercantil, e isso inclui pessoas, espécies botânicas, culturas, biodiversidade, natureza, enfim. Reside aí uma das armadilhas ardilosas do universalismo.

Assim, como no mundo dos outros, no da antropologia as relações fazem algo único: as pessoas não apenas vêem as relações entre as coisas, mas coisas como relações. A relação tem o

poder de trazer à tona ordens semelhantes de conhecimento ao mesmo tempo em que conserva a diferença. De um lado provoca um sentido incorporado e, de outro, aparece como etérea e desincorporada, com ligações hipotéticas para além dos fatos brutos. Dito de outra maneira, as relações podem aparecer, a um só tempo, como abstratas e concretas (Strathern, 2014a). O trabalho antropológico, ao debruçar-se sobre as relações entre pessoas em seus encontros etnográficos, relaciona e compara categorias, ações, eventos e fenômenos de maneira criativa e inventiva. Logo, as relações entre os conceitos são promovidas por meio das relações entre pessoas – aquelas observadas durante o trabalho de campo, mas, igualmente, aquelas travadas entre antropólogos e seus diversos interlocutores (textos e pessoas). Conduzir relações por meio de pessoas se tornou a substância principal do empirismo antropológico, com base no pressuposto de que o conhecimento em nossa disciplina trata de relações entre relações (Strathern, 2014a:271).

Ocorre, então, que a relação em si não pode ser mensurada, já que, nem grande, nem pequena, atravessa escalas em virtude das propriedades que a caracteriza, tanto manifesta em conceitos e categorias abstratas para se referir à populações extrativistas, à natureza e ao mercado, por exemplo, quanto nas reuniões concretas entre castanheiros e empresa Natura, cujo produto ora são contratos finitos e bem calculados, ora relações duradouras e atemporais. No entanto, ao reunir esses dois sentidos da relação aderimos também a uma convenção particular: aquela que trata as pessoas como concretas e as idéias como abstratas. Todavia, ao descrever o encontro de castanheiros e empresários percebemos que o relacionamento entre pessoas pode tomar formas abstratas por meio do endividamento genérico e atemporal, assim como o relacionamento entre certas idéias pode cristalizar-se em contratos com cláusulas bem específicas; no entanto, o inverso também ocorre, noções abstratas como as de natureza e mercado aparecem na forma de ações concretas na dinâmica da travessia e no gerenciamento das cadeias produtivas. Assim, concretude e abstração se revelam e se ocultam nos relacionamentos pessoais tanto quanto nas relações entre os conceitos.

Para além de pensar as relações como abstratas e concretas proponho outra imagem. Poderíamos pensar nos relacionamentos tornados visíveis pelos castanheiros como aqueles pautados pela *diferença*, isto é, a necessária distinção entre pessoas e o quanto elas se devem e se doam umas às outras. A dívida decorre, principalmente, das distintas posições e possibilidades de vinculação colocadas pela troca: importa menos as coisas e mercadorias que se empresta, se

adianta e se credita e mais o próprio ato de adiantamento, empréstimo e confiança nele depositado. As coisas, nessa direção, permanecem estáveis, já os termos são definidos precisamente no ato da relação. Há muitas e diferentes formas de emprestar, cobrar e dar e são estas as definidoras das intensidades dos vínculos e compromissos e não as especificidades das coisas em si. Os litros de gasolina, as mercadorias diversas, alimentos, bebidas e ferramentas são importantes à medida que servem à atividade principal desempenhada pelos castanheiros, o trabalho extrativista, a permanência na floresta, contudo, a forma social com que são obtidas informa tanto os relacionamentos precedentes quanto os futuros e assegura um tipo de socialidade que garante esse exercício final. Não são as coisas que asseguram a travessia, mas em seu lugar, as relações.

A lógica dos lucros, por seu turno, acontece mediante a maximização de valor, necessariamente impregnada aos objetos. Tal centralidade cria um tipo de indistinção acerca das pessoas que atuam em cada um dos elos da cadeia produtiva. Ocorre, então, uma grande *indiferença*, no sentido de que essas pessoas não são distinguíveis por meio de suas relações, mas fulguram, em seu lugar, as coisas mesmas, a materialidade circulante na cadeia. Nesse sentido, diferenciam-se os termos e não as relações. Dito de outra maneira, pode-se substituir ao arbítrio os elos da corrente produtiva por outros semelhantes ou equivalentes, sem que haja, com isso, prejuízo ao processo de acúmulo de valor e produção do lucro a que se destinam. Disso decorre o fato de que o funcionamento produtivo ao mesmo tempo em que é profundamente dependente da atuação de pessoas, prescinde de pessoas específicas em detrimento de pessoas genéricas, indistinguíveis. Ora a castanha, o açaí, a andiroba, outrora o maracujá, a pitanga, o murumuru. São as espécies botânicas que funcionarão como produtoras de sentido e sobretudo de valor às mercadorias circulantes e não os extrativistas, coletores ou trabalhadores, os quais aparecem como figuras representativas genéricas frente às especificidades das espécies botânicas que dão nome tanto às mercadorias quanto às cadeias produtivas.

Diferença e indiferença, na lógica de castanheiros e empresários, são modos contrastantes de manter relacionamentos. De um lado a diferença aponta para a impossibilidade de equalização e foca nas especificidades daquilo que é trocado – favores, sentimentos, compromissos morais, alimentos, frutos, etc. – De outro, tais coisas tornam-se indiferentes à medida que recebem um tipo tratamento que as torna equivalentes, dissipando suas particularidades e criando uma espécie de medida comum para a troca.

Essa maneira de proceder, ou de qualificar as relações, poderia ser comparada à maneira como fenômenos e conceitos podem figurar nos textos antropológicos. Em Maio de 2012, numa conferência realizada no *Collège de France*¹⁵⁰, Marilyn Strathern abordou a noção de relação, distinguindo relações de tipo 1 de relações de tipo 2. Para a autora, há momentos em que o conceito de relação figura como objeto de reflexão narrativa e outros onde é o próprio objeto do conhecimento. O ponto crucial está precisamente no critério de releitura da relação. A relação de tipo 1 é evidente em descrições que são tentativas explícitas para definição dos termos, criando, assim, um relato de elucidação sobre eles. A relação de tipo 2 privilegia a ligação pré-existente ao termo, onde o termo aparece de maneira bem diferente, ao modo como os antropólogos descrevem as propriedades associadas a um fenômeno.

Ocorre, no entanto, que a relação é capaz de alterar a forma de estabilidade das propriedades do termo que a favorece, logo, a relação de tipo 2 nos encaminha para a indeterminação, não sabemos de antemão ao que a relação conduzirá. Tudo indica uma preferência pela relação em detrimento do termo. Essa indeterminação, também pensada como *diferença*, pode ser encontrada por toda parte na produção do saber antropológico. Não obstante, quando o antropólogo trata a diferença (indeterminação) como um modelo explicativo, privilegiando os termos em detrimento da relação, ele a converte em *indiferença*, isto é, anula suas propriedades incertas, conferindo à relação um tipo de estabilidade. A relação de tipo 1, segundo Strathern, segue a orientação do saber euro-americano e frequentemente encaminha o antropólogo para modelos explicativos. Assim, as relações de tipo 1 reforçam e criam novamente as conexões pré-existentes e as premissas da ação. As incertezas são colocadas sobre a realidade e na possibilidade das propriedades dos termos que ainda não emergiram.

Esse modo de estabelecer relação (de tipo 1), portanto, é capaz de caracterizar o pensamento e as práticas de conhecimento ocidentais, encontrada na produção científica, no

¹⁵⁰ Marilyn Strathern, Philippe Descola, Manuela Carneiro da Cunha, Marcela Coelho de Souza, dentre outros antropólogos, reuniram-se no *Collège de France* para um tributo em homenagem ao Pensamento Selvagem, de Claude Lévi-Strauss. O evento interessa à medida que expõe o tipo de contraste a que me refiro. Com a intenção de corresponder e dialogar com a obra de Carneiro da Cunha (2009), principal organizadora do colóquio, Strathern organizou sua fala em torno da noção de relação, distinguindo relações de tipo 1 e relações de tipo 2, sugerindo colocar a primeira entre aspas. A descrição se baseia em minhas notas a partir das falas e apresentações no mencionado Colóquio, o qual tive oportunidade de acompanhar. As apresentações podem ser acessadas pelo site do *Collège de France*, para tanto ver: <http://www.college-de-france.fr/site/manuela-carneiro-da-cunha/seminar-2011-2012.htm>

trabalho do engenheiro, no gerenciamento de negócios, em modelos antropológicos, etc., e sustenta que os termos são conhecidos de antemão – não resta dúvidas sobre o que seja um indivíduo, uma propriedade, um humano, uma sociedade – os termos estão dados e a relação entre eles apenas cria ou reforça ligações pré-existentes. As incertezas repousam sobre os novos fenômenos ocasionados pelo encontro dos termos e não sobre os próprios termos, os quais estão freqüentemente estabilizados e enrijecidos. A relação de tipo 2, freqüentemente usada para descrever povos amazônicos, dentre outros, sugere que os termos são indeterminados, isto é, não se sabe de antemão se um feto é realmente humano, se plantas são comestíveis, qual a duração exata dos vínculos ou a temporalidade das dívidas. A indeterminação, então, é freqüentemente reconstruída, a relação permanece fixa, não os termos.

A relação entre os conceitos, sem embargo, traça a contrapelo o caminho de volta e indica a relação entre diferentes mundos, entre distintas formas de existir. Sobre o encontro da diferença com a indiferença versou essa tese, buscando apresentar as possibilidades de troca entre ontologias distintas por meio de acordos possíveis e, com efeito, considerando as conseqüências produzidas por esses encontros. De diferentes maneiras os antropólogos tentam qualificar o tempo em que vivemos, onde o encontro e as trocas entre populações amazônicas e empresas privadas tomam formas e contornos complexos. Esse tempo é caracterizado por uma forma de manter relações que insiste em exercer o domínio, baseada no desenvolvimento, no ganho, e na grande competição econômica. Nas palavras de Stengers a mobilização pelo crescimento e pelo desenvolvimento assola não apenas os outros, que pouco tem a ver com tal ambição, como a nós mesmos, submetidos como estamos aos imperativos da produtividade intolerável, como se precisássemos aceitar o caráter inelutável dos sacrifícios impostos pela competição econômica mundial: crescimento ou morte (Stengers, 2009:17,20). Sem embargo, esse modo de existir tem gerado impactos profundos sobre outras formas de condução da vida.

A resistência altermundialista tem lugar junto ao movimento que duvida da capacidade do mercado de regular toda e qualquer sorte de relação e de triunfar sobre todas as formas de existência. Já é redundante demonstrar que o capitalismo fornece um tipo de liberdade ilusória, mas é preciso crer, antes de tudo, na força do mercado como uma entidade universalizante se quisermos aderir à fábula da liberdade plena dada a cada um de escolher seu modo de vida particular. Ao Estado, bem sabemos, restou a resignação de renunciar aos meios que lhe cabia para confiar ao livre mercado mundializado a definição do futuro das relações. Em seu lugar,

aparece a tarefa de regulação a fim de evitar os excessos e abusos – essa pesquisa ofereceu alguns exemplos nesse sentido.

Para Stengers (2009:65), a lógica de funcionamento capitalista é capaz de identificar em toda catástrofe o aparecimento de vantagens potenciais: o capitalismo se apresenta como o melhor amigo do planeta, verde, sócio principal da preservação e da sustentabilidade. Está na natureza do capitalismo não perder oportunidade alguma. É preciso, apenas para começar, recuperar a ontologia em seus múltiplos e reais modos de existência. No momento em que nos desvencilharmos de uma política escamoteada na noção de natureza – que não é nem a da biologia, nem a dos físicos, mas a dos economistas neoliberais – nos livraremos também de um fundamentalismo que atualmente se traduz como consenso por meio da afirmação de valores indiscutíveis e universais.

Resta a indagação: Um outro mundo é possível? “O melhor dos mundos possíveis deve necessariamente ser um mundo onde um outro mundo é possível: mas é necessário que esse outro mundo seja um mundo dentro deste, imanente a este, como uma de suas possibilidades ainda não realizadas”, sugeriu Viveiros de Castro (2012:153). De muitas e diferentes maneiras a antropologia é capaz de nos levar para fora de nós mesmos, no sentido de que a crítica a nossa forma de condução da vida surja de outro lugar que não de nosso assombro e insatisfação.

Aprender algo sobre o modo de vida dos castanheiros do Iratapuru nos mostra, sobretudo e principalmente, que há modos de se relacionar com os entes do universo profundamente diferentes daqueles que, com maior ou menor afincamento, defendemos, preservamos e disseminamos. Não obstante, contrastar diferentes tipos de relacionamentos nos leva a considerar que o modo de vida castanheiro possui uma relevância para o nosso próprio, pois haverá sempre algo em nós que permite que nos tornemos um pouco castanheiros – assim como, se quisermos, poderemos nos tornar um pouco (mais) empresários.

Do ponto de vista da antropologia essa é uma possibilidade que alimenta o pensamento e a reflexão crítica. A florescência do trabalho antropológico nos torna vulneráveis à possibilidade de sermos outros, de romper com algo que nos constitui, esvaziando, de certa maneira, nosso tão inflado ego Moderno, o ego da indiferença, fazendo dessa possibilidade – a de não sermos mais – um tipo de força em nossas vidas. Nesse sentido, a antropologia “assemelha-se ao ato xamânico de induzir uma presença perturbante: ela nos encoraja a nos

sentirmos atormentados a cada momento de nossas vidas pelo que poderíamos ser, mas não somos.” (Hage, 2012:290). Essa possibilidade é efetivada por meio das *relações* que estabelecemos durante nossa jornada, onde o que prevalece é, sempre e principalmente, o interesse apaixonado por produzir algum conhecimento acerca de nosso imponente desconhecimento.



Referências Bibliográficas

- Abilio Costhek, Ludmilla. *Sem Maquiagem: O trabalho de um milhão de revendedoras de cosméticos*. Boitempo: São Paulo, 2014
- Alegretti, Fernando. *Plano Comunitário de Desenvolvimento Iratapuru Sustentável*, 2004.
- Allegretti, Mary Helena. *Laudo Antropológico relativo ao acompanhamento do processo de anuência para acesso a patrimônio genético na Comunidade São Francisco do Iratapuru, RDS do rio Iratapuru, Estado do Amapá*, Julho de 2014
- _____. *Laudo antropológico relativo ao processo de anuência para acesso a conhecimento tradicional associado ao patrimônio genético do Breu Branco (Protium heptaphyllum)*, Outubro de 2007
- _____. *Laudo antropológico referente a acesso e repartição de benefícios por conhecimento tradicional associado à castanha do Brasil (Bertholletia excelsa)*, Março de 2010
- Almeida, Mauro e Carneiro da Cunha, Manuela. Populações Indígenas, Povos Tradicionais e Preservação na Amazônia in *Biodiversidade na Amazônia Brasileira. Avaliação e Ações Prioritárias para a Conservação, Uso Sustentável e Repartição de Benefícios*, João P., R. Capobianco et al (orgs), São Paulo, Instituto Socioambiental e Estação Liberdade, pp. 184-193, 2001
- Almeida, Mauro W. Barbosa. As Colocações: Forma social, sistema tecnológico, unidade de recursos naturais. *Dossiê Amazônia: Sociedade e Natureza*, V17 n1, p.121, 2012
- _____. Caipora e outros conflitos ontológicos. *Revista de Antropologia da UFSCar*, V.5, n.1, jan-jun p.7-28, 2013
- _____. Guerras Culturais e Relativismo Cultural. *RBCS* Vol. 14 n. 41 Outubro, 1999
- _____. Direito à Floresta e Ambientalismo: Seringueiros e suas lutas. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, vol. 19 n.55, 2004
- _____. Relativismo antropológico e objetividade etnográfica. *Revista Campos* 3:9-29, 2003
- Andrade, Maria Margarida de. *Linguagem e cultura dos castanheiros da região de Marabá-Pará*. 505 p. Dissertação de Mestrado em Filologia e Língua Portuguesa. FFLCH da Universidade São Paulo, 1985
- Appadurai, Arjun. *The social life of things: Commodity in cultural perspective*. Cambridge University Press, 1986.

Aramburu, M. Aviamento, modernidade e pós-modernidade no interior amazônico. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, nº 25, p.82-98, 1994

Araújo, Ângela Maria Carneiro; Cartoni, Daniela Maria e Justo, Carolina Raquela D. Mello. Reestruturação produtiva e negociação coletiva nos anos 90. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, Vol. 16 n.45, 2001

Balée, William. *Footprints of the Forest: Ka'apor Ethnobotany—the Historical Ecology of Plant Utilization by an Amazonian People*. New York: Columbia University Press, 1994

_____. Amazonian Dark Earth. *Tipiti: Journal of the Society for the Anthropology of Lowland South America*, vol. 8, n1, 2010

Barndt, Deborah. *Tangled Routes: Women, Work, and Globalization on the Tomato Trail*. Rowman & Littlefield, 2008

Barth, Fredrik. *Cosmologies in the making: a generative approach to cultural variation in inner New Guinea*. Cambridge: Univ. Press, 1987

Bensusan, N, Breve histórico da regulamentação do acesso aos recursos genéticos no Brasil. In: Lima, A. & Bensusan, N. (orgs) *Quem cala consente? Subsídios para a proteção aos conhecimentos tradicionais*. São Paulo, Instituto Socioambiental, 2003

Bonilla, Oiara. O Bom patrão e o inimigo voraz: predação e comércio na cosmologia Paumari. *Mana*, 11 (1):41-66, 2005

Bresser-Pereira, Luiz Carlos. Auto-interesse e incompetência. *Revista Brasileira de Economia*. vol.57, pp. 209-222, 2003

Brown, M. F., Barnes, J. A., Cleveland, D. A., Coombe, R. J., Descola, P., Hiatt, L. R., Jackson, J., Karlsson, B. G., Posey, D. A., Powers, W. R., Rosen, L., Granero, F.S., Severi, C., Stephenson, D., Strathern, M., Tuzin, D., Can Culture be Copyrighted? *Current Anthropology*, v.39 n.02, 1998

Brown, Michael. *Who owns Native Culture?* Harvard University Press, 2003

Callon, Michel. *The laws of the market*. Oxford: Blackwell Publishers, 1998

Callon, Michel. An essay on framing and overflowing: economic externalities revisited by sociology. In: *The laws of the market*. Blackwell, 1998a

Carneiro da Cunha, Manuela. *Cultura com aspas*. São Paulo: Cosac&Naify, 2009

_____. Relações e dissensões entre saberes tradicionais e saber científico. In: Carneiro da Cunha, Manuela. *Cultura com Aspas*. Cosac&Naif, 2009b

_____. Populações tradicionais e a conservação da diversidade biológica. *Estudos Avançados*, 1999

Carneiro da Cunha, Manuela e Almeida, Mauro (orgs.). *Enciclopédia da Floresta: o Alto Juruá: práticas e conhecimentos das populações*. São Paulo: Cia. das Letras, 2002

_____. Indigenous People, Traditional People, and Conservation in the Amazon, *Daedalus. Journal of the American Academy of Arts and Sciences*, vol. 129, n. 2, pp. 315-338, 2000

_____. Populações tradicionais e conservação ambiental In: Carneiro da Cunha, Manuela. *Cultura com Aspas*. Cosac & Naify, 2009a

Carrier, James. *A Handbook of Economic Anthropology*. Second Edition. Edward Elgar, UK, 2012

_____. *Gifts and Commodities: Exchange and Western Capitalism Since 1700*. Routledge, 1995

Carrithers, Michael et al. Ontology is Just another Word for culture: Motion tabled at 2008 meeting of the group for debates in anthropology theory, university of Manchester. *Critique of anthropology*, 2010

Castor, B.V.J., Zugman, F. *Dicionário de Termos de Estratégia Empresarial*. Editora Atlas, p.89-91, 2009

Cavalcanti, Clóvis. Concepções da economia ecológica: suas relações com a economia dominante e a economia ambiental. *Estudos Avançados* 24 (68), 2010

Ciccantell, Paul; Smith, David, A. *Rethinking Global Commodity Chains*. Blackwell, 2009

Clay, Jason. Os Kayapó e a Body Shop - Parceria de comércio com ajuda. In: Clay, Jason; Anthony Anderson (orgs). *Esverdeando a Amazônia: Comunidades e empresas em busca de práticas para negócios sustentáveis*. IEB: Instituto nacional de Educação do Brasil. Ed. Peirópolis, 2002.

Clement, C.R; McCann, J.M.; Smith, N.J.H. Agrobiodiversity in Amazonia and its relationship with dark earths. In: Lehmann, J. Kern, D. Glase, B. Woods, W. (Eds). *Amazonian Dark Earths: Origin, properties, management*. Kluwer Academic Publishers, p.159-178, 2003.

Clifford, James. *The predicament of culture. Twentieth-Century Ethnography, literature, and art*. Harvard University Press, 1988

Coelho de Souza, Marcela. A pintura esquecida e o desenho roubado: contrato, troca e criatividade entre os Kisêdjê. Anais de Congresso, 27 RBA - *Reunião Brasileira de Antropologia*, Belém, 2010

Collins, Jane, L. Tracing Social Relations through Commodity Chains: The Case of Brazilian Grapes, in Angelique Haugerud, et al (orgs) *Commodities and Globalization: Anthropological Perspectives*. New York: Rowman & Littlefield, 2000

Cordeiro Rosas, Greyce Kelly. *Pressão de caça, abundância, densidade e riqueza de mamíferos em duas áreas de coleta de castanha do Brasil situadas no sudoeste do estado do Acre, Brasil*. Dissertação de Mestrado em Ecologia e Manejo de Recursos Naturais. Universidade federal do Acre, 2006

Costa, Immaculada Figols e França, Ana Cristina Limongi. Qualidade de vida no trabalho: o estudo qualitativo na empresa Natura. *V Semead*, 2001

Dantas, Fátima Lucia Carrera Guedes. *Empreendedorismo ou subsistência na floresta? O caso do Iratapuru-Comaru no Amapá*. Dissertação de Mestrado defendida no Centro de Desenvolvimento Sustentável, UNB - Universidade de Brasília, 2003

Deleuze, Giles. "R as in Resistance". In: *Gilles Deleuze's ABC*. Claire Parnet. Directed by Pierre-André Boutang, 1996

Descola, Philippe. *Approches anthropologiques du paysage*, *Seminaire du College de France*. Disponível em: <http://www.college-de-france.fr/site/philippe-descola/course-2013-03-27-14h00.htm#|m=seminar|q=/site/philippe-descola/seminar-2011-2012.htm|p=../philippe-descola/seminar-2012-03-01-10h00.htm> |, 2012

Dilley, Roy. *Contesting Markets: analyses of ideology, discouse and practice*. Edinburgh University Press, 1992

Dinato, Monique Revillion. *Produção e consumo sustentáveis: O caso da Natura Cosméticos S.A*. Tese de Doutorado apresentada ao Departamento de Administração de Empresas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2006

Donna Haraway, Noboru Ishikawa, Gilbert Scott, Kenneth Olwig, Anna L. Tsing & Nils Bubandt: *Anthropologists Are Talking - About the Anthropocene*. *Ethnos*, DOI: 10.1080/00141844.2015.1105838, (acessado em Março de 2016), 2015

Dumont, Loius. *Homo aequalis*. Paris: Gallimard, 1977

_____. *Homo hierárquicus: o sistema de castas e suas implicações*. São Paulo: EDUSP, 1997

_____. *O individualismo: uma perspectiva antropológica da ideologia moderna*. Rio de Janeiro: Rocco, 1993

Elkington, John. *Cannibals with Forks: the triple botton line of 21st century business*. Capstone, 1997

Enríquez, Gonzalo. *Amazônia – rede de inovação em dermocosméticos. Sub-rede de dermocosméticos na Amazônia a partir do uso sustentável de sua biodiversidade com enfoques para as cadeias produtivas da castanha-do-pará e dos óleos de andiroba e copaíba*. *Parc. Estrat. Brasília, DF*, v.14, n28 pp51-118, 2009

Ferguson, James. *Give a Man a Fish: Reflections on the new Politics of Distribution*. Duke University Press Books, 2015

Ferguson, James. 'Anthropology and its Evil Twin: "Development" in the Constitution of a Discipline' in Marc Edelman and Angelique Haugerad (eds), *The Anthropology of Development and Globalization: From Classical Political Economy to Contemporary Neoliberalism*. Blackwell Publishing, 2005

Figueiredo, Lucia Campos Salles. *Comércio e sustentabilidade na Amazônia: efeitos da parceria entre empresa e comunidades no uso tradicional de recursos naturais*. Trabalho de conclusão de curso apresentado ao instituto de Biociências da UNESP, 2005

Filocreão, Antonio Sérgio Monteiro. *Extrativismo e capitalismo na Amazônia. A manutenção, o funcionamento e a reprodução da economia extrativista do sul do Amapá*. Macapá GEA/SEMA, 2002

Foster, Robert, J. Big men and business: morality, debt and the corporation. *Social anthropology*, 20, 4, 2012

Freidberg, Susanne. French Beans and Food Scares: Culture and Commerce. In *An Anxious Age*, Oxford Univ. Press, 2004

Gallois, Dominique T.; Grupioni Fajardo, Denise. *Povos Indígenas no Amapá e Norte do Pará: quem são, onde estão, quantos são, como vivem e o que pensam?* Publicação Iepé, 2003

Ganem, Ângela. O mercado como ordem social em Adam Smith, Walras e Hayek. *Economia e Sociedade*, Campinas, V.21, n1 (44), p.143-164, abril, 2012

Garcia dos Santos, Laymert. Saber Tradicional X Saber Científico. In: *Povos Indígenas no Brasil 2001 a 2005* - Publicação ISA - Instituto Sócio Ambiental, 2006

Gell, Alfred. The market Wheel: symbolic aspects of an indian tribal Market. *Man*, Vol 17 n. 03 pp.470-491, 1982

Gereffi, Gary; Korzeniewicz, Miguel. Introduction: Global Commodity Chain. In: Gereffi et al (orgs) *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, Connecticut, London, 1994

Gingrich, Andre; Fox, Richard, G (orgs). *Anthropology, by Comparison*. Routledge, 2002

Godoy, Ricardo; Reyes-Garcia, Victoria; Byron Elizabet; William R. Leonard; Vadez, Vicent. The effect of Market Economies on the Well-being of indigenous people and their use of renewable Natural Resources. *Annual Review of anthropology*, vol. 34, pp. 121-138, 2005

Gonzaga, D. e Gomes, M. C. Castanha do Brasil: estratégias para o desenvolvimento da cadeia produtiva no estado do Acre. *Congresso XVII CIC*, 2008

Graeber, David. *Debt: the first 5.000 years*. New York: Melville House, 2011

_____. On social currencies and human economies: some notes on the violence of equivalence. *Social anthropology*, 20, 4, 2012

Gregory, Christopher, A. *Gifts and Commodities*. London Academic Press, 1982

_____. On money debt and morality: some reflections on the contribution of economic anthropology. *Social anthropology*, 20, 4; 2012

_____. *Savage Money. The anthropology and politics of commodity Exchange*. OPA, 1997

Greissing, Anna. *La région Du Jari. Un Laboratoire en Amazonie*. Tese de doutorado. IHEAL-CREDA Université Sorbonne Nouvelle, Paris III, 2012.

_____. *Politiques de conservation et développement socio-économique des populations locale dans deux reserves du sud de l'Amapá: Diagnostique de La reserve Extractiviste (RESEX) do Rio Cajari et de La Reserve de Développement Durable (RDS) do Rio Iratapuru, Amapá, Brésil*. (dissertação de mestrado) Máster en Etudes sociales. Sorbonne, Paris I, 2007.

Gréin, Isabelle. Juggling with Debt, Social Ties, and Values The everyday Use of Microcredit in Rural South Índia. *Curent Anthropology*, Vol 55, N.59, 2014

- Guerra, Antônio José Teixeira e Coelho, Maria Célia Nunes (orgs). *Unidades de Conservação: Abordagens e características geográficas*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2009.
- Hage, Ghassan. Critical anthropological thought and the radical political imaginary today. *Critique of Anthropology*, 32(3), p.285-308, 2012
- Haraway, Donna. *A Companion Species Manifesto: Dogs, People, and Significant Otherness*. Chicago: Prickly Paradigm, 2003.
- Henare, Amiria; Holbraad, Martin; Wastell, Sári (orgs.) *Thinking through things*. Routledge, 2007
- High, Holy. Re-reading the potlach in a time of crises: debt and the distinctions that matter. *Social Anthropology*, 20, 4 363-379, 2012
- Hirsch, Eric. Melanesian Ethnography and the comparative Project of anthropology. Reflexion on Stratherns analogical approach. *Theory, Culture and Society*, vil. 31 (2/3) 39-64, 2014
- Hobsbawn, Eric. *A era do Capital 1848-1875*. Paz e Terra, Rio de Janeiro, 1978
- Hopkins, T. and Wallerstein, I. *World-Systems Analysis: Theory and Methodology*. Beverly Hills, CA: SAGE, 1982
- Ingold, Tim. Building, dwelling, living How animals and people make them selves at home in the world. In Strathern, Marilyn (org) *Shifiting Contexts transformations in anthropological knowledge*, Routledge, 1995
- _____. Globes and Sphers: the topology of environmentalism. In Milton, Kay (org.), *Environmentalism, the view from anthropology*. Routledge, 1993
- _____. *The perceptions of environment: Essays on livelihood, dwelling and skill*. Routledge, 2000
- Jackson, Anthony. *Anthropology at Home*. ASA Monographs, 1987
- Kaplan, Caren. A World without Boundaries: The Body Shop's Trans/National Geographics. *Social Text* No. 43, pp. 45-66, 1995
- Kattel, Shambhu Prasad. Sustainability or sustainable development: an anthropological perspective. *Occasional papers in Sociology and Anthropology*, V. 9, pp.258-277, 2005
- Kerstenetzky, Celia Lessa. Qual o valor do auto-interesse?. *Revista de Economia Política*. [online]. vol.25, n.3, pp. 254-276, 2005
- Kirksey, Eben; Helmreich, Stefan. The emergence of multispecies ethnography. *Cultural Anthropology*, vol. 25 Issue 4 pp. 545-576, 2010
- Kirsch, Stuart. *Reverse Anthropology Indigenous analysis of social and environment relations in new guinea*. Stanford University Press, 2006
- Lanna, Marcos. Nota sobre Marcel Mauss e o ensaio sobre a dádiva. *Revista de Sociologia Política*, Curitiba, n.14, p. 173-194, 2000.

Latour, Bruno e Callon, Michel. "Tu ne calculeras pas" - ou comment symétriser le don et le capital. In *Le capitalisme aujourd'hui*, La découverte, MAUSS, n.9, 1997

Latour, Bruno; Stengers, Isabelle. Le sphinx de L'oeuvre. In Étienne Souriau, *Le différents modes d'existence*. PUF, 2009

Latour, Bruno. *Enquête sur le différents modes d'existence: une anthropologie des Modernes*. La découverte, 2012.

_____. *Jamais fomos modernos*. São Paulo, Editora 34, 1994

_____. Il n'y a pas de monde commun: il faut le composer. In.: *Multitudes*. N. 45. Special, été, 2011

_____. L'universel, il faut Le faire. *Critique*, Novembre, 786, 2012

_____. Múltiplos e animados modos de existência: entrevista com Bruno Latour. Dias, Jamile; Sztutman, Renato; Marras, Stélio. *Revista de antropologia*, São Paulo, USP, V.57 n1, 2014

Le Tourneau, François-Michel; Greissing, Anna; Kohler, Florent; Picanço, José Reinaldo Alves. Iratapuru et la noix du Brésil : une expérience de durabilité en Amazonie brésilienne. *Cybergeo - Revue Européenne de Géographie*, 2008.

Le Tourneau, François-Michel; Greissing, Anna. A quest for sustainability: Brazil nut gatherers of São Francisco do Iratapuru and the Natura Corporation. *The Geographical Journal* 176, 4, pp.334-349, 2010.

Le Tourneau, François-Michel; Kohler, Florent. Meu coração não mudou. Desenvolvimento sustentável, pragmatismo e estratégia em contexto amazônico tradicional. *Revista Ambiente & Sociedade*, Campinas v. XIV, n. 2 p. 179 -199 jul.-dez. 2011

Lima, Gilberto Tadeu. *Naturalizando o capital, capitalizando a natureza: o conceito de capital natural no desenvolvimento sustentável*. Texto para discussão, IE-UNICAMP, Campinas, n.74, 1999

Lubasz, Heinz. Adam Smith and the Invisible Hand of the Market? In Roy Dilley, ed., *Contesting Markets: analyses of ideology, discouse and practice*. Edinburgh University Press, 1992

Macedo, Zilton Luiz. Os limites da economia na gestão ambiental. *Margem*, São Paulo, n15 p 203-222, jun 2002

Maniglier, Patrice. Un tournant métaphysique? *Critique*, n.786, 2012

Marcus, George. Ethnography In/Of the World System: The Emergence of Multi-sited Ethnography. *Annual Rev. of Anthropology* 24:95-117, 1995

Marques, Ana Cláudia Duarte Rocha. *Percursos e Destinos: Parentesco e família no sertão de Pernambuco e Médio-Norte do Mato Grosso*. Livre-docência, Departamento de Antropologia, FFLCH-USP, 2015.

Marras, Stélio. *Recintos e Evolução: capítulos de antropologia da ciência e da modernidade*. Tese de doutorado, Departamento de Antropologia, PPGAS, USP, 2009

- Matta, Priscila. De quem é esse conhecimento? Reflexões a partir do processo de regularização do acesso ao óleo de buriti entre comunidades locais de um município no Piauí. Trabalho apresentado na 27a. *Reunião Brasileira de Antropologia*, Agosto de 2010
- Maurer, Bill. Late do the party: debt and data. *Social anthropology*, 20, 4, 2012
- Mauss, Marcel. Ensaio sobre a dádiva. In *Sociologia e Antropologia*, Cosac&Naify, 2003
- Menezes, M. Pinheiro, M. Guazzelli, A. e Martins, F. *Cadeia Produtiva da Castanha do Brasil no Estado do Amazonas*. Documento produzido pelo Governo do Estado do Amazonas, 2005
- Millard, Edward. Incorporating Agroforestry Approach into Commodity Value Chains. *Environment Management*, 48:365-377, 2001
- Miller, Daniel. *The Comfort of Things*. Polity: Cambridge, 2008
- Miller, Daniel. *Home Possession: Material culture behind closed doors*. Oxford: Berg, 2001
- Miller, Daniel. Turning Callon the right way up. *Economy and Society*, V. 31, issue, 2002
- Milton, Kay. *Environmentalism: the view from Anthropology*, ASA Monography 32, London: Routledge, 1993
- Mimica, Jadran. *Intimations of infinity: the cultural meanings of the Iqwaye counting system and number*. Oxford: Berg, 1998
- Miyazaki, Hirokazu. The temporalities of the Market. *American Anthropologist*, Vol 105, n.02, 2003
- Moreira dos Santos, Marcelo. *Direito ao Patrimônio Genético: acesso e repartição de benefícios em Iratapuru*. Dissertação de Mestrado Integrado em Desenvolvimento Regional, UNIFAP, Macapá, 2008
- Morsello, Carla. Company-Community non-timber Forest product deals in the brasilian amazon: A review of opportunities and problems. *Forest Policy and Economics* 8 pp.485-494, 2006
- Munro, Rolland. Partial organization: Marilyn Strathern and the elicitation of relations. *The Editorial Board of the Sociological Review*. Blackwell Publishing, 2005
- Narahara, Karine Lopes. *Entre a margem e o centro: agroextrativismo, troca e reciprocidade em um seringal acreano*. Dissertação de Mestrado, Universidade Federal do Rio de Janeiro. Departamento de Antropologia, 2011
- _____. O quebrar castanha e o criar gado em um seringal acreano. *Campos* 13 (1) 61-79, 2012
- Novais, Raquel Carvalho. Baby Boomers na Terceira Idade, Uma Oportunidade de Mercado: Um Estudo da Indústria de Cosméticos Natura. XXVIII Congresso Brasileiro de Ciências da Comunicação, UERJ, 2005

Oliveira, Fabiana Ikeda de. *Certificação da Castanha do Brasil e o desenvolvimento sustentável: análise de programas de certificação e de sua aplicação em empreendimentos castanheiros amazônicos*. Dissertação de Mestrado. Centro de Desenvolvimento Sustentável da Universidade de Brasília, 2011

Peebles, Gustav. The anthropology of Credit and Debt. *Annu. Rev. Anthropol.* 39: 225-40, 2010

Peirano, Mariza G. S. When anthropology is at home: The different Contexts of a single discipline. *Annu. Rev. Anthropol.* 1998

Peres, C. A.; Baidier, C. Seed dispersal, spatial distribution and population structure of Brazil nut trees (*Bertholletia excelsa*). *Southeastern Amazonia. Journal of Tropical Ecology*, v. 13, p. 595-616, 1997.

Picanço, José Reinaldo Alves; Schmidt, Carlos Henrique. *Unidades de Conservação e Terras Indígenas: uma proposta de mosaico para o oeste do Amapá e norte do Pará - Atualização de Diagnóstico Sócio-Ambiental da Reserva de Desenvolvimento Sustentável do rio Iratapuru*. Documento: Relatório de Consultoria, Macapá, 2008

Pimenta, José. O sabonete da Discórdia: Uma controvérsia sobre conhecimentos tradicionais indígenas. In: Marcela Coelho de Souza; Edilene Coffaci de Lima, *Conhecimento e Cultura: práticas de transformação no mundo indígena.*, CAPES, 2010.

Pinheiro-Machado, Rosana. *Made in China. Produção e circulação de marcadorias no circuito China-Paraguai-Brasil*. Tese de Doutorado, Universidade federal do Rio Grande do Sul, departamento de antropologia, 2009

Pinto, Lucio Flávio. *Toda a verdade sobre o Projeto Ludwig*. Editora Marco Zero, 1986

Posey, Darrell. Intellectual Property Rights: And Just Compensation for Indigenous Knowledge. *Anthropology Today*. Vol. 6, No. 4, pp. 13-16, 1990

_____. Traditional knowledge conservation and “The Rain Forest Harvest” in *Sustainable harvest and market in rain Forest products*. Mark Plotkin and Lisa Famolare (orgs.). Conservation International, 1992.

Postigo, Augusto de Arruda. *A terra vista do alto: usos e percepções acerca do espaço entre os moradores do Rio Bagé, Acre*. Tese de doutorado IFCH Unicamp, Campinas, 2010.

Prado, Eleutério. A abstração mercantil e a teoria neoclássica. *Artigo apresentado via Projeto temático FAPESP* (disponível em: <https://eleuterioprado.files.wordpress.com/2010/07/baixar-texto-4.pdf>), 2007

Ramos, Alcida Rita. The commodification of the indian. In: *Human Impacts on Amazon: The Role of Traditional Knowledge*. Daniel Addison Posey and Michael J. Baçock (orgs) Columbia University Press, 2006

Redclift, Michael. *Sustainable development and the market: A framework for analysis*. Futures, 1998

Rezende, Roberto S. *Das Colocações à Vila: processos de urbanização no Alto Rio Tejo, Acre*. Dissertação de Mestrado, UNICAMP, Departamento de Antropologia, 2010 Mestrado (2010)

Rezende, Yara. Natura Cosméticos: quando é virtuoso ser virtual. *Revista Ciência da Informação*, v.26, n2 Brasília, May-Aug. 1997

Ribeiro, Fábio Augusto Nogueira. A economia política do mercado verde na Amazônia indígena: a parceria Amazoncoop-The Body Shop sob a perspectiva do etnodesenvolvimento. *Tellus*, ano 9, n.16 p.57-80, 2009a

_____. *Etnodesenvolvimento e o mercado verde na Amazônia indígena: Os Asuriní no Médio Xingu*. Dissertação de Mestrado, Programa de Pós-Graduação em Ciência Ambiental da Universidade de São Paulo, 2009b

Ribeiro, Magda dos Santos. *Das coisas e suas invenções: Antropologia no mundo das marcas*. Dissertação de Mestrado, Programa de Pós-Graduação em Antropologia da Universidade de São Paulo, 2011

_____. Por uma biografia das coisas: a vida social da marca Havaianas e a invenção da brasilidade. *Etnográfica*, v.17, p.341-367, 2013

Riles, Annelise. *Documents: Artifacts of Modern Knowledge*. The University of Michigan Press, 2006

Roddick, Anita. *Meu jeito de fazer negócios*. Negócios Editora, 2002

Sahlins, Marshal. *Stone age economics*. Chicago, 1972

_____. O "pessimismo sentimental" e a experiência etnográfica: por que a cultura não é um "objeto" em via de extinção (parte I) *Mana*, 1997

Santos, Fernando Sérgio Dumas. Ainda a "cultura do barracão" nos seringais da Amazônia. *História Oral*, 3, pp.69-89, 2000

Santos, Roberto. *História econômica da Amazônia*. São Paulo: Queiroz, 1980.

Sassen, Saskia (2010) Global inter-city networks and commodity chains: any intersections? In: Rass, D., Galaskiewicz, J., Greve, H., Tsai, W. *Taking Stock of networks and organizations: a multilevel perspective*, 2004.

Scoles, Ricardo; Gribel, Rogério. Population Structure of Brazil Nut (*Bertholletia excelsa* Letythidaceae) stands in two areas with different occupation histories in the Brazilian Amazon. *Human Ecology*, 29:455-464 pgs. 2011

Shepard Jr. Gleen; Ramirez, Henri. Made in Brazil: Human Dispersal of the Brazil Nut (B.E.L) in Ancient Amazônia. *Economic Botany* 65 (1), pp.44-65, 2011

Smith, Adam. *A teoria dos sentimentos morais*. Editora Martins Fontes, [1759]1999

_____. *A riqueza das nações Investigação sobre sua natureza e suas causas*. Volume I. Editora Nova Cultural, 1996

Smyth, Luke. Anthropological Critiques of Sustainable Development. *Cross-section*, Volume VII, 2011

Soares, Diego. A invenção jurídico-governamental do “Patrimônio Genético” e dos “CTA”: hibridismo, tradução e agência compósita. In: Souza, Marcela Coelho e Lima, Edilene Coffaci (orgs) *Conhecimento e Cultura práticas de transformação no mundo indígena*. Athalaia: Brasília, 2010

_____. *Redes sociotécnicas, práticas de conhecimento e ontologias na Amazônia: tradução de saberes no campo da biodiversidade*. Tese de doutorado apresentada ao departamento e Antropologia Social, Universidade de Brasília, 2011.

Soumya Venkatesan, Keir Martin, Michael W Scott, Christopher Pinney, Nikolai, Ssorin-Chaikov, Joanna Cook and Marilyn Strathern. The Group for Debates in Anthropological Theory (GDAT), The University of Manchester: The 2011 annual debate – Non-dualism is philosophy not ethnography. *Critique of Anthropology* 33(3) 300–360, 2013

Souriau, Etienne. *Les différents modes d'existence*. Metaphysiques PUF, [1947] 2009.

Souza, I. Tedezini, C. Sproesser, R. Lima Filho, D. e Pereira, B. Estrutura de mercado na cadeia produtiva de castanha do Brasil no estado de Mato Grosso: Um estudo de caso na comunidade Indígena Rikbaktsa, Apresentação Oral no XLV Congresso da Sober, 2007

Souza Luz, Manuel. *Porque a Economia não é uma Ciência Evolucionária: Uma hipótese antropológica a respeito das origens cristãs do homo economicus*. Tese de doutorado, Instituto de Economia, UNICAMP, 2013

Stengers, Isabelle. *Au temps des catastrophes. Résister à la barbarie qui vient*. La découverte, 2009

_____. Un engagement pour le possible. *Cosmopolitiques, La nature n'est plus ce qu'elle était* n1. Juin 2002

Strathern, Marilyn; Carneiro da Cunha, Manuela; Descola, Philippe et al. Exploitable knowledge belongs to the creators of it: a debate. *Social Anthropology*, 6, 1, 1998

Strathern, Marilyn. “Innovation or Replication? Crossing and Cross-crossing in Social Science”. *lecture, “Changing the Humanities/the Humanities Changing,”* Centre for Research in the Arts, Social Sciences, and Humanities, Cambridge University, July 16 – 18, 2009

_____. *O efeito etnográfico e outros ensaios*, São Paulo, Cosac & Naify, 2014

_____. A Relação: Acerca da complexidade e da escala. In: Strathern, Marilyn. *O efeito etnográfico e outros ensaios*. São Paulo: Cosac & Naify, 2014a

_____. Ambientes internos: um comentário etnográfico sobre a questão da escala. In: Strathern, Marilyn. *O efeito etnográfico e outros ensaios*, São Paulo, Cosac & Naify, 2014b

_____. Binary license. *Common knowledge* 17:1, 2011

_____. Emergent Relations. In: *Scientific Authorship: Credit and intellectual Property in science*. Biagioli, Mario and Galison, Peter (orgs.). Routledge, 2003

- _____. Entagled objects: detached metaphors. *Social Analysis* 34:88, 1993
- _____. Environments within. An ethnographic commentary on scale. In Kate Flint and Howard Morphy (orgs.) *Culture, Landscape, and the environment*, Oxford University Press, 2000
- _____. Externalities in comparative guise. *Economy and Society*, 31:2, 250-267, 2002
- _____. Gifts Money cannot buy. *Social antropology*, 20, 4. 2012
- _____. No Limite de uma certa linguagem. Entrevista realizada por Eduardo Viveiros de Castro, *Mana* 5(2): 157-175, 1999
- _____. *O Gênero da Dádiva. Problemas com as mulheres e problemas com a sociedade na Melanésia*. Campinas: Editora da UNICAMP, 2006
- _____. *Re-making Knowledge: "Relations" and Relations* . In: Tribute to the Pensee Sauvage: Nature and contributions of indiginous knowledge.. Conferência, College de France, 2012
- _____. Social relation and the idea of externality. Learning to see in Melanésia. Masterclass Series 2, Manchester: *HAU Society for Ethnografic Theory*, 2013
- _____. *The Relation: Issues in Complexity and Scale*. Prickly Pear Press, 1995
- Talocchi, Sérgio. Repartição de Benefícios: a experiência da Natura com comunidades tradicionais e locais de 2004 a 2012. *ABS Workshop*, Maio de 2013
- Tanure e Patrus. *Natura, a Realização de um Sonho*. São Paulo: Editora Elsevier, 2011
- Thomas, Keith. *O homem e o mundo natural – Mudanças de atitude em relação às plantas e aos animais, 1500-1800*. Companhia das Letras, 2010
- Thomas, Nicholas. *Entagled objects, Exchange, material Culture and Colonialism in the pacific*. Harvard University Press, 1991
- Tsing, Anna; Satsuka, Shiho. Diverging Undestandings of Forest Management in Matsutake science. *Economic Botany*, 62 (3), PP. 244-253, 2008
- Tsing, Anna. *Friction: An ethnography of global connection*. Princenton Univeristy Press, 2004
- _____. *The Mushroom at the End of the World: On the possibility of Life in Capitalist Ruins*. Princeton University Press, 2015
- _____. The global situation. *Cultural Anthropology* 15 (3) pp. 327-360, 2000
- _____. Worlding the Matsutake Diáspora or, Can Actor-Network Theory experiment with holism? In: *Experiments in Holism: Theory ad Practice in Contemporary Anthropology*. Ton Otto and Nils Bubandt (orgs). Blackwell Publishing, 2010.
- _____. Supplay Chain and the human condition. *Rethinking Marxism*, v. 21 n. 2, 2009

Tugwell, Rexford G. Human Nature in Economic Theory. *Journal of Political Economy*, v.30 n.3, 1992

Turner, Terence. Neoliberal Ecopolitics and Indigenous Peoples: The Kayapo, The “Rainforest Harvest,” and The Body Shop. *Yale E&ES Bulletin*, 1998

Vianna, Catarina Morawska. *Os enleios da tarrafa: etnografia de uma relação transnacional entre ONGs*. EDUFSCar, 2015

Vieira, Suzane de Alencar. *Reistência e Pirraça na Malhada. Cosmopolíticas Quilombolas no Alto Sertão Caetité*. Tese de Doutorado, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Departamento de Antropologia, 2015

Villela, Jorge Luiz Mattar. A dívida e a diferença. Reflexões a respeito da reciprocidade. *Revista de Antropologia*, São Paulo, v. 44, n. 1, p. 185-220, 2001

Viveiros de Castro, Eduardo. *Metafísicas Canibais*. São Paulo, CosacNaify, 2015

_____. *A Inconstância da Alma Selvagem*. CosacNaift, 2002

_____. O Nativo Relativo. *Mana* 8(1): 113-148, 2002

_____. Os pronomes cosmológicos e o perspectivismo ameríndio. *Mana* v.2, n2, Rio de Janeiro, 1996

_____. Perspectival Anthropology and the method of controlled equivocation. *Tipiti: Journal of the Society for the Anthropology of Lowland South America* 2(1):3-22, 2004

Waddington, May. Incorporação de uma nova atividade comercial em uma comunidade indígena Yawanawá. In: Clay, Jason; Anthony Anderson (orgs). *Esverdeando a Amazônia: Comunidades e empresas em busca de práticas para negócios sustentáveis*. IIEB: Instituto nacional de Educação do Brasil. Ed. Peirópolis, 2002.

Wagner, Roy. *A invenção da cultura*. São Paulo, CosacNaify, [1975] 2010

_____. Infinity Metaphors, Idealism, and the Applicability of Mathematics. *The Jerusalem Philosophical Quarterly* 61, 129-147, 2012

Williams, Raymond. Ideas of Nature. In: Williams, Raymond (org) *Problems in materialism and Culture*. Verso Books, 1972

_____. *The country and the city*. Chatto and Windus Books, 1973

Documentos Consultados

CDB - *Convenção sobre diversidade biológica*. Documento do Ministério do Meio Ambiente. Disponível em: http://www.mma.gov.br/estruturas/sbf_dpg/arquivos/cdbport.pdf, [1992] 2000

IMAFLORA. Documento: Certificação Florestal FSC: Entenda os procedimentos simplificados de auditoria SLIMF, s/d

IMAFLORA. Documento: Resumo Público de Certificação na RDS Iratapuru, de 05 de Fevereiro de 2004

MMA, Ministério do Meio Ambiente. Documento *Plano Nacional para Promoção das Cadeias de Produtos da Sociobiodiversidade*, 2009

MMA, Ministério do Meio Ambiente. PPG7 - *Caminhos para a sustentabilidade*, documento elaborado pelo Ministério do Meio Ambiente (MMA), Brasília, DF, 2009

NATURA. Documento: *Repartição de Benefícios: biodiversidade e conhecimento têm valor*, disponível em [HTTP://naturaekos.com.br/rede-ekos/reparticao-de-beneficios-biodiversidade-e-conhecimento-tem-valor/](http://naturaekos.com.br/rede-ekos/reparticao-de-beneficios-biodiversidade-e-conhecimento-tem-valor/) acessado em 20 de Maio de 2013

NATURA. Documento Natura Cosméticos: *Política de Uso Sustentável da Biodiversidade e do Conhecimento Tradicional Associado*, s/d, acessado na empresa Natura Cosméticos em 2011

NATURA. Documento Natura Cosméticos: *Questionário com Comunidades Tradicionais*, 2011

NATURA. Documento Natura Cosméticos: *Relatório Público Nossa Rede de Relações*, 2012

NATURA. Documento Natura Cosméticos: *Relatório Anual com Investidores ano 2013*, 2013

NATURA. Documento Natura Cosméticos: *Relatório Anual com Investidores ano 2014*, 2014

NATURA. Documento Natura Cosméticos: *Relatório Público 2014: A nova visão de sustentabilidade 2050*, 2014

NATURA. Documento Natura Cosméticos: *Apresentação para o encontro anual com acionistas e investidores ano 2015*, 2015

SEMA, Secretaria do Meio Ambiente do Estado do Amapá. Documento: *Reserva de Desenvolvimento Sustentável do Rio Iratapuru: Fonte de Desenvolvimento Social*, Macapá, Amapá, 1998

SEMA, Secretaria do Meio Ambiente do Estado do Amapá. Documento: *Reserva de Desenvolvimento Sustentável do Rio Iratapuru: Fonte de Desenvolvimento Social*, Macapá, Amapá, 2001

SEMA, Secretaria do Meio Ambiente do Estado do Amapá, Documento: *Diagnóstico RDS Iratapuru*, s/d