



**DO AVIAMENTO AS COOPERATIVAS DE BENEFICIAMENTO: Inovações sociais em sistemas de produção com castanha-do-brasil (*Bertholletia excelsa* bonpl) no estado do Amapá<sup>1</sup>**

Walter Paixão de Sousa<sup>2</sup>

**Resumo**

Este estudo caracteriza o extrativismo da castanha-do-brasil (*Bertholletia excelsa* Bonpl.), sua estrutura de comercialização e relações sociais na região sul do Amapá. Este processo experimenta rápidas transformações a partir da metade da década de 1990, e, com essas mudanças diferentes representações sociais ao extrativismo são construídas, fato que no futuro implicará em novos arranjos envolvendo as agriculturas e a conservação ambiental. Para entender este processo e construir soluções tecnológicas para contribuir na manutenção dessa harmonia, a Embrapa Amapá desenvolveu no período 2008/2010, processos de inovações técnicas e sociais nesse sistema, usando a metodologia de pesquisa participativa, envolvendo 22 comunidades locais e 151 famílias da RESEX Rio Cajari, RDS Iratapuru e PAE Maracá. Os resultados demonstram a necessidade de investimentos em infraestrutura e capacitação das cooperativas locais, para que de fato assumam as funções de comando e coordenação da **modernização** dessas relações, dentre outras, influenciando na harmonização desse tipo de extrativismo com as agriculturas, contribuindo assim com a melhoria na qualidade de vida associada com a preservação ambiental de comunidades locais do Sul do Amapá.

**Palavras-chave:** Extrativismo, Castanha-do-Brasil, Relações sociais e modernização.

**Abstract**

This study characterizes the extraction of the Brazil nut (*Bertholletia excelsa* Bonpl.), Its marketing structure and social relations in southern Amapá. This process experiences rapid changes since the mid-1990s, and these changes with different social representations are built to extraction, a fact that in the future will involve new

<sup>1</sup> Trabalho realizado no contexto do *Projeto NHÁ-RIM*. Plano de Ação: “*Caracterização das formas de valorização dos produtos e de acesso a mercados no território sul do Estado do Amapá*”.

<sup>2</sup> Engenheiro Agrônomo. Mestre em Agriculturas Familiares e Desenvolvimento Sustentável. Analista A da Embrapa Amapá. E-mail [paixao@cpafap.embrapa.br](mailto:paixao@cpafap.embrapa.br). Tel. 096. 4009 9567.



## IX CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE SISTEMAS DE PRODUÇÃO (IX CSBSP) - CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO PARA O DESENVOLVIMENTO RURAL SUSTENTÁVEL



arrangements involving farming and environmental conservation. To understand this process and build technology solutions to contribute to the maintenance of harmony, Amapa Embrapa developed during 2008/2010, processes of social and technical innovations in the system, using the methodology of participatory research, involving 22 communities and 151 families RESEX Rio Cajari, RDS and PAE Iratapuru Maraca. The results demonstrate the need for investment in infrastructure and training of local cooperatives, to actually assume the role of command and coordination of the modernization of these relations, among others, influencing the harmonization of this type of extraction with agriculture, thus contributing to improving quality of life associated with the environmental preservation of local communities South of Amapá.

**Keywords:** Extraction, the Brazil nut, Social relations and modernization.



## INTRODUÇÃO

Os projetos atuais de intervenção tendo por foco realizar mudanças no desenvolvimento dos territórios das agriculturas familiares do Brasil, conferem significativa importância à inovação, não só como estratégia mais adequada para melhorar a competitividade dos sistemas de produção utilizados pelas comunidades locais, mas também para incentivar processos de desenvolvimento mais participativos e sustentáveis.

A extração de castanha-do-brasil é uma atividade importante para muitas comunidades locais da Amazônia brasileira. A venda da produção de castanha das comunidades de coletores envolve quase sempre a relação dos castanheiros com uma *rede de compradores locais e atravessadores* - interessados na produção local da castanha na forma “*in natura*” para assim fazer chegar o produto nas usinas de beneficiamento; e, como no passado, os usineiros se mantêm como os únicos responsáveis pela comunicação das redes locais de produção, com os mercados localizados fora das áreas do entorno produtivo.

Tendo por base Giddens (1991), esse trabalho analisa de forma geral, como essa rede local de relações foi construída do Sul do estado do Amapá: sua forma atual - entendida como estágio intermediário (Lamarche, 1993), e perspectivas futuras. A partir desses autores, estabeleceu-se como hipótese nesse trabalho, que o estágio atual do extrativismo da castanha no Sul do Amapá foi delineado por um processo de mudanças sociais que, grosso modo, pode ser caracterizado como de *desencaixe e reencaixe*, isto é, passagem dos castanheiros de uma ordem social autoritária constituída pelo aviamento<sup>3</sup>, até os anos de 1960 (modelo original), e estruturas intermediárias de compradores locais, atravessadores e cooperativas, regidas pelas leis de mercado.

O desencaixe dos castanheiros de um mundo social de condições específicas de existência, não significou o abandono do extrativismo da castanha como marca das relações que durante o aviamento os ligavam uns aos outros, por vínculos interpessoais e/ou de grupos, relações estas constitutivas das formas de sociabilidade por eles vivenciadas. Contudo, o reencaixe nessas novas estruturas veio acompanhado da

---

<sup>3</sup> O aviamento constitui-se na concessão de um espaço para extração de um determinado recurso extrativista vegetal, onde o cedente (*patrão*) exige em troca do pagamento de um percentual sobre o resultado dessa exploração, além da exclusividade pela sua aquisição e exclusividade também no fornecimento de insumos necessários a reprodução biológica do explorador.



retomada da evolução do sistema ditado pelas agriculturas, e a manutenção do extrativismo da castanha como subsistema no interior desse sistema maior.

O poder do “novo patrão local”, uma estrutura intermediária, se consolidou por relações do tipo paternalista, e atualmente está em crise. Na atualidade assistimos o enfraquecimento do poder do “novo patrão local”, e, a fidelidade do conjunto de compradores locais e castanheiros está dividida. Também determinam a quebra desse poder, a ausência de dinamismo no mercado extrativista da castanha, a mudança e/ou diversificação de atividades dos usineiros tradicionais da família Mutran<sup>4</sup>, a presença de pequenos comerciantes independentes que fazem concorrência na aquisição e venda da castanha “in natura”, e, finalmente, a relação das cooperativas e comunidades locais, com a moderna iniciativa privada.

## 1 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS ADOTADOS NO TRABALHO

No trabalho definiu-se a rede de relações sociais no extrativismo da castanha no Sul do Amapá como um sistema complexo. Assim sendo, descartou-se o uso de procedimentos metodológicos clássicos de estudo de cadeias produtivas, pois esses não se mostram adequados para o estudo de objetos complexos. Ao invés de decifrar passo a passo, de forma analítica, cada elo desta cadeia produtiva, procuraremos, para conhecer o objeto, concebê-lo (e logo representá-lo) como objeto significativo e como organismo funcionante: “já não analisar a realidade, mas conceber o modelo, e o arranjo de sinais pelos quais nos será dado o significado do objeto” (Le Moigne, 1990, p 88-89).

Desta maneira, optou-se pelo método histórico-antropológico da pesquisa qualitativa, e como técnicas para coleta de dados qualitativos: a história da vida, análise de conteúdo e entrevistas não-diretivas (Chizzotti, 2003). A análise de conteúdo foi utilizada para compreender o mecanismo de desencaixe dos castanheiros do aviamento – a representação social original do extrativismo da castanha no território; e para tanto recorreu-se a trabalhos publicados e de bibliografias específicas existentes.

O “novo patrão” da castanha no Sul do Amapá foi a estrutura social seguinte nesse processo. Essa estratégia foi executada pela família Mutran, e envolvia uma rede de compradores locais estabelecida nessa região pelo senhor Q, escolhido para ser o

---

<sup>4</sup> A família Mutran constituem um grupo de usineiros, com sede em Belém, capital do estado do Pará, que desde o final da década de 1970 têm o domínio sobre a compra da castanha produzida no território Sul do Amapá.



representante da família Mutan no Sul do Amapá. Preferimos usar a expressão “senhor Q”, para não nos referir nominalmente a esse agente social, uma forma de preservar a sua privacidade. Esse procedimento será mantido a todos os demais atores sociais envolvidos no trabalho de pesquisa.

Para o entendimento da estratégia do “novo patrão” e de todo esse processo, o trabalho utiliza um misto das técnicas de análise de conteúdo, da história da vida e de entrevistas semi-diretivas com o senhor Q. O objetivo com esse procedimento metodológico foi de compreender como o senhor Q executava o seu papel nessa rede – de manter a confiança dos compradores locais, uma tipologia de atores sociais descritas por Sousa (2006), e elaborar assim uma modelagem de como se opera “a passagem da castanha”<sup>5</sup> do Sul do Amapá para os usineiros da família Mutran em Belém, capital do estado do Pará.

Na transcrição das entrevistas com o senhor Q e dos demais atores sociais, fez-se questão de manter a forma *stritu sensu* de expressar a fala desses atores, não fez-se nenhum ajuste no vocabulário e na gramática, para manter-se fielmente ao conteúdo.

Com esses procedimentos concebeu-se o primeiro olhar sobre a rede montada pela família Mutran, ou melhor, pelo senhor Q: as comunidades locais mais representativas, em termos de produção de castanha do Sul do Amapá, bem como identificou-se outros atores importantes que atuam na rede – os compradores e as cooperativas locais de castanha.

O segundo olhar sobre essa rede, ou melhor, o desencaixe dos castanheiros dessa rede e reencaixe em outra – a rede das cooperativas locais de castanheiros, foi construído através de entrevistas semi-diretivas de dirigentes de cooperativas locais de castanheiros e análise de conteúdo de documentos existentes sobre essas. A finalidade foi de compreender as estratégias de comercialização de castanha utilizadas por esses novos atores sociais. A fase final do trabalho foi modelar sobre a evolução desse processo, indicando pistas para pesquisas e projetos de intervenção.

## 2 RESULTADOS E DISCUSSÕES

---

<sup>5</sup> É uma expressão utilizada pelos compradores locais que denota claramente o fato da castanha adquirida não lhes pertencer, o produto pertence a outro, ela apenas “atravessa”.



Situado no extremo norte do país, o Estado do Amapá tem uma superfície territorial de 140.276 km<sup>2</sup>, que corresponde a 1,6% do Brasil e a 3,6% da Região Norte. Faz fronteira com o Estado do Pará, Suriname e Guiana Francesa (figura 1).



Figura 1: Mapa de localização do Estado do Amapá  
Fonte: Sousa, 2006

O Estado do Amapá é a unidade da federação brasileira que apresenta o menor percentual de áreas com revestimento florístico alterado. No ano de 2000, mais de 90% do Amapá permanecia com sua cobertura florística natural, sendo que 54% desses espaços se apresentam na condição de áreas legalmente protegidas (Unidades de Conservação da Natureza e Terras Indígenas). Esta condição diferenciada de ocupação e uso dos espaços traz algumas implicações. A participação da produção agroextrativista no Produto Interno Bruto do Amapá no ano de 2004 foi de 5%, o que qualifica o Estado como importador de alimentos (Embrapa Amapá 2005 apud Sousa 2006). A tabela 1 sintetiza melhor esta condição:

Tabela 1: Percentual de importação de alguns produtos agropecuários consumidos no Amapá

<i>Produtos</i>	<i>% de importação</i>	<i>Local de aquisição</i>
Farinha de mandioca	54%	Estado do Pará
Feijão	86%	Estado do Pará e outros da federação brasileira
Arroz	83%	Estado do Pará e outros da federação brasileira
Carne bovina	80%	Estado do Pará

Fonte: Embrapa Amapá 2005 apud Sousa 2006



O sul do Estado do Amapá faz parte de uma região geoeconômica maior denominada de vale do Jari<sup>6</sup>. O Sul do Amapá compreende uma superfície de 25,4 mil km<sup>2</sup> formado por áreas pertencentes aos atuais municípios de Mazagão, Laranjal do Jari e Vitória do Jari. É geograficamente limitado ao norte pelo rio Vila Nova, a noroeste pela área indígena Waiãpi e rio Jari, a oeste, sudoeste e sul pelo rio Jari, a sudeste e leste pelo rio Amazonas e a nordeste pelos rios Amazonas e Vila Nova (figura 2).

No Sul do Amapá são crescentes as atividades extrativistas – frequentemente com pouca transparência nas estatísticas oficiais, destacando-se no conjunto do território a extração e beneficiamento da castanha-do-brasil e as extrações e comércio da madeira. A produção agrícola é limitada, destacando-se o cultivo de mandioca. Na pecuária, ocorrem criações de búfalo e o gado bovino. O setor industrial é incipiente e dedica-se ao processamento das principais riquezas do território, ou seja, a extração mineral e a madeira, enquanto que o setor de comércio e serviços tem a maior contribuição a sua estrutura econômica.

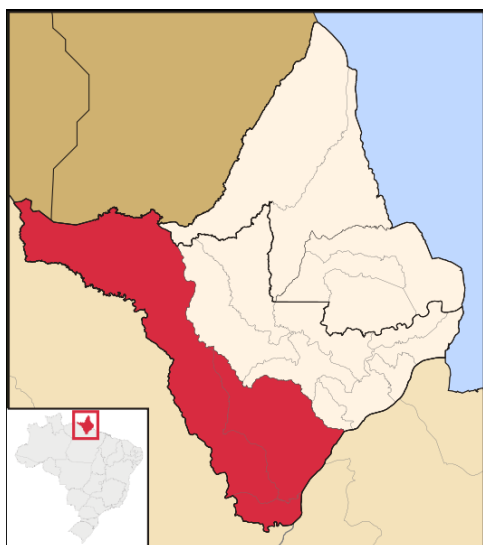


Figura 2: Mapa de Localização da área Sul do Estado do Amapá  
Fonte: PTDRS Sul do Amapá, 2010.

## 2.1 O “modelo original do extrativismo da castanha<sup>7</sup>” no Sul do Amapá

<sup>6</sup>A qualificação de região geoeconômica para terras pertencentes aos estados do Pará e do Amapá, se deve ao fato da implantação nas décadas de 70 e 80, nesses espaços, de grandes empreendimentos interligados de capital financeiro internacional, na forma de projetos agrosilvipastoril e de exploração do subsolo (Almeida, 1994).

<sup>7</sup> O “modelo original” em Lamarche (1993).



As florestas do território sul do Amapá têm sido utilizadas como fonte de sobrevivência de seus habitantes humanos mesmo antes da presença do colonizador europeu. Em meados da década de 1900 o empresário extrativista José Júlio de Andrade (Zé Júlio) promove a vinda de trabalhadores do estado do Ceará, para se estabelecerem na região, especialmente, trabalhando no extrativismo da castanha.

Eles trabalhavam aviados por um comerciante de barranco (quase sempre um gerente ou pessoa de confiança de Zé Júlio), trabalhavam em pequenos grupos nos castanhais nativos do “patrão” e, dependendo da necessidade, adentravam nas “terras livres” (na maioria das vezes ocupadas por índios). Nessas entradas no interior da floresta mantinham constantes relacionamentos com indígenas e “caboclos”, e foram aprendendo com eles as habilidades de caça, pesca e incorporando algumas de suas práticas agrícolas (Lins, 1997).

No ano de 1948 Zé Júlio vende sua empresa extrativista para um grupo de cinco empresários portugueses. Neste período, a elevação do Amapá à condição de Território Federal e o projeto de extração de bauxita na Serra do Navio pela ICOMI no início da década de 50, produziram um grande crescimento demográfico nas duas maiores cidades do Amapá: Macapá e Santana. Crescimento esse que amplia o consumo de produtos agrícolas, e cria um mercado para a produção local.

Os “portugueses” como ficaram conhecidos pelas comunidades locais do vale do Jarí, tentaram promover algumas mudanças no modelo original do extrativismo da castanha formado por Zé Júlio. Essas mudanças se caracterizaram pelo fomento a produção agrícola, que indiretamente produziram mudanças nos sistemas de produção utilizados pelas comunidades locais da região. Havia áreas de cultivo agrícola da empresa e áreas de outros produtores. Eles recebiam orientação, insumos e tinham o direito a logística da empresa. No ano de 1967 os portugueses vendem seu empreendimento agroextrativista ao empresário norte americano Daniel Ludwig.

Com o projeto Jari as mudanças se acentuam: a grande empresa faz o cultivo de florestas homogêneas sobre ambiente onde havia presença de castanhais nativos; a grande empresa favorece o acesso ao mercado consumidor de Macapá por rodovia; e, como fizeram os portugueses, a grande empresa também fez o fomento a produção agrícola.

Esses fatos fazem com que se amplie as vantagens dos produtos agrícolas sobre o extrativismo da castanha, e levam as comunidades locais do sul do Amapá ao





aperfeiçoamento da produção agrícola, que cada vez mais se faz necessária, cuja finalidade, que inicialmente era voltada ao consumo direto da família, mas que com o tempo, e para algumas famílias, transformou-se em atividade direcionada ao mercado (Sousa, 2006).

Durante toda a década de 1970 e metade da década de 1980, os regatões<sup>8</sup> se apresentam como os únicos interessados na produção local de castanha do Sul do Amapá. Os baixos preços da castanha no mercado internacional e representou uma ameaça real a reprodução social dos sistemas de produção com a castanha no território, pois, aproveitando-se dessa conjuntura, os regatões pagavam um preço irrisório pela “barrica<sup>9</sup>” de castanha, favorecidos também pela inexistência para os castanheiros, de alternativa de venda da castanha a outro comprador local:

*“..... nesta época se trocava uma barrica de castanha por uma lata de 450 g de leite NINHO, por um quilo de Charque .....” (Depoimento do senhor PR em maio/2008).*

O fim do aviamento, o fomento sistemático à agricultura, o mercado favorável a produtos agrícolas e a derrubada de castanhais, no conjunto, mesmo não conseguindo inviabilizar o extrativismo da castanha no Sul do Amapá, porém, produziram alterações no modelo original do extrativismo da castanha formatado por Zé Júlio.

Tais alterações geraram um estágio intermediário de agroextrativismo no Sul do Amapá nesse período, à semelhança do campesinato florestal de Almeida (1992), que se reproduz socialmente por uma produção agrícola fracamente atrelada ao mercado, complementada biologicamente pela caça e pesca, e alguma infraestrutura interna dos estabelecimentos facilitados pelo extrativismo da castanha (Almeida, 1994).

Portanto, é esse o modo de vida que os antepassados fizeram esforço de passar as atuais gerações de castanheiros - o modelo original de agricultura familiar de Lamarche (1993), como marca dessa agricultura no Sul do Amapá. Concluímos então que é sobre esse modelo original de agricultura familiar de comunidades locais de castanheiros do sul do Amapá, livre finalmente do aviamento, que estará posto o desafio de reencaixe dos castanheiros em novas estruturas sociais para o extrativismo da castanha, que o compreenda como um dos componentes dos sistemas de produção utilizados pelas unidades familiares de produção agroextrativistas do Sul do Amapá.

---

<sup>8</sup> Um tipo de comércio da Amazônia onde o negócio se faz sobre uma embarcação de madeira que sobe os rios levando mercadorias e desce os mesmos rios recebendo a produção em troca dessas mercadorias.

<sup>9</sup> Barrica é uma medida de volume usada na compra de castanha no território Sul do Amapá. Uma barrica equivale a um volume de 6 (seis) latas de 18 (dezoito) litros de castanha.

## 2.2 A “família Mutran<sup>10</sup>” e o “novo patrão” da castanha<sup>11</sup> no vale do Jari

No início da década de 1990 emerge o interesse da família Mutran pela compra da castanha produzida no território. O representante da família Mutran para operacionalizar essa tarefa foi o senhor Q:

*Olha! eu vim pra cá realmente porque um amigo meu ia precisar de uma castanha, pois na época tava muito em falta, a castanha. E eu descobrir que aqui em Laranjal do Jari tinha uma castanha e eu vim pra cá. Como eu nunca tinha vindo; eu vim conhecer Laranjal do Jari e comprar essa castanha e aí eu comprei essa castanha e de lá pra cá eu continuei na ativa aqui, e estou até hoje aqui.....*

*..... Olha! Quando eu vim pra cá a primeira empresa que eu trabalhei foi a do Benedito Mutran; uma fábrica de castanha que tem em Belém do Pará. Ele que me passou esse dinheiro, pra mim comprar essa castanha e eu ganho comissão em cima dessa compra de castanha eu ganho minha comissão (Depoimento do senhor Q em junho/2008).*

Entretanto, o projeto de vida do senhor Q era de se tornar e se manter como “patrão da castanha” no vale do Jari.

*.....Perfeitamente! antigamente eu era o patrão do castanheiro aqui, era patrão eu financiava eles tudinho, comprava Toyota, comprava caminhão, dava dinheiro pra eles. Antes eu vinha de avião pra cá pro laranjal do jari de Belém eu me distacava, pra vim adiantar o financiamento pro castanheiro tudinho aqui.....*

*.....Meu amigo, olhe! Eu acho que mais de 100 pessoas que eu trabalhava com financiamento de mais de 100 pessoas eu, eu, financiava assim.... pra comprar castanha. Olha eu até me dizia, eu sinceramente 70 a 80 % da castanha da região do jari eu comprava de 70 a 80 % . E ... a dois anos atrás eu cheguei a comprar 60 mil hecto<sup>12</sup> de castanha. Então a produção daqui é uma faixa de, de 80 a 90 mil hecto. Então eu, eu esse ano eu comprei mais de 60 mil hecto. (Depoimento do senhor Q em junho/2008).*

A estratégia que utiliza para tanto é o fomento a uma rede de compradores locais de castanha – pessoas de confiança das comunidades locais ou com liderança reconhecidas por essas, para as quais o senhor Q repassa recursos financeiros, principalmente, para essas pessoas trabalharem com ele na compra de castanha. Essa relação dos compradores locais com o senhor Q é a confiança (Giddens, 1991) - inexistente qualquer documento contratual:

<sup>10</sup> É um grupo familiar com tradição na industrialização de castanha na Amazônia. Eles possuem três usinas de beneficiamento da castanha localizadas na cidade de Belém capital do estado do Pará.

<sup>11</sup> O “novo patrão da castanha” é o estágio seguinte na escala do modelo original formatado por Zé Júlio à manutenção do extrativismo da castanha no vale do rio Jari. Ele vai financiar as atividades de extração, transporte e distribuição da castanha “in natura”, fazendo assim a comunicação dessa produção com as Usinas da família Mutran localizadas em Belém, capital do estado do Pará.

<sup>12</sup> Hecto é uma abreviação que o senhor Q faz do hectolitro, que é também uma medida de volume de castanha usada no território. Um hectolitro de castanha equivale a um volume de 5 (cinco) latas de 18 (dezoito) litros de castanha.



Hum..... eu vou começar pela por Maracá. Maracá eu compro do srº Chico Maracá é grande comprador, gente boa, não me deve nada é um cara gente fina. Ele tem uma renda de castanha muito boa. De lá vem um em Água branca, o srº Izidio também produtor forte, muito. Também gente boa , um cara responsável. De lá vem o srº Ovídio, também grande comprador, comprar bem!! Tem o srº Louro que chama no Igarapé do braço também; tem uma boa produção, não é muito! Mais tem uma boa produção. Ai tem o Ozerino, aqui no Igarapé do meio também , que dá uma boa produção de castanha viu. Tem aqui um srº, um rapaz também , também daqui na Padaria, o srº Cosme também , que dá uma boa produção de castanha atravessando Monte Dourado ai tem o srº Hermógenes.....

.....Tem a Viúva como a,a,a,a campeã daqui de castanha, uma senhora muito gente boa também e produção muito grande, ela tem. A viúva tem inclusive, tem tudo. Ela tem caminhão, tem Toyota, tem , tem tudo que é necessário prum castanheiro. Ai , essa, esse, tem o srº lá no Beiradinho, o srº Pedrinho também que dá uma , uma, uma produção boa. Então todas essas pessoas eu acho, acho, acho.....tem o seu, seu.....isquei agora o nome dele, de lá da,da ...perai (pausa) Jarilândia!!! O seu , o seu Dionísio de Jarilândia também, muito produtos bom , gente boa também. Essas são as pessoas , são os, os melhores que tem e que produz mais.....

.....Não !!! o compromisso que eles tem é que eles gosta de trabalhar comigo. Mas tenho verbalmente assim por escrito no contrato, não !!! Eles gosta de trabalhar comigo, então todo ano eles trabalha comigo!. S´como no ano passado eu não trabalhei com castanha ai sim, mais não gostaram de trabalhar com uns outros. É esse ano que também voltar pra comprar, tô comprando, eles tão tudo comigo. Então é, por escrito eu não tenho nada né, só mesmo o compromissário , essas coisas tudo. O bom trabalho que faço com ele, parceria , essas coisa todo e trabalham comigo! (*Depoimento do senhor Q em junho/2008*).

O ambiente operacional da rede é de muitas incertezas, como por exemplo: de atuar sobre um mercado onde o usineiro de Belém – Usinas MUTRAN, mantêm o preço do produto fora do conhecimento do senhor Q. Nesse quadro de incerta, o desafio do “novo patrão local” é garantir a lucratividade de seu empreendimento. Sem informações maiores de elementos de mercado, o preço inicial de compra da castanha da próxima safra é uma alquimia, depende da expectativa projetada pelo senhor Q:

.... não!... esse preço é o preço de compra , ainda não tenho mercado de venda, é preço de compra, nós tomo comprando arriscando ai; vendo se vai ter algum aumento pra gente ganhar alguma coisa. Por enquanto o preço, porque os donos da fábrica lá ainda tão..... pararam , ainda não tem preço sabe? O preço dele ainda tão baixo, e nós tomo arriscando fazendo a nossa compra ai, pra ver se lucra alguma coisa ai. Pra gente ganhar em cima disso ai. (*Depoimento do senhor Q em junho/2009*).

Portanto, a lucratividade obtida no ano anterior é investida na compra da castanha no inicio da safra do ano seguinte. A expectativa do senhor Q em termos de venda, é o preço inicial e final que a família Mutran repassou no ano anterior, sempre esperando que exista uma disposição por parte dos MUTRANS, de iniciar e finalizar um preço de repasse maior para a castanha da safra seguinte. Ele não define o preço inicial de compra, digamos, a partir de informação do mercado, inexistente um planejamento, apenas o preço da castanha disponibilizado pela família Mutran na safra



anterior. Assim entendido, a expectativa do senhor Q é vender a castanha na mesma condição que aconteceu o ano passado:

..... Olhe! Esse preço de castanha si ela ocorrer o que ocorreu no ano passado; porque no ano passado começou nesse mesmo ritmo, ai nós começamos; eles começaram a comprar a 40 reais . Agüentou um pouco em 40 reais, depois ela reagiu ai, ela foi subindo pra 60, 70 ai ela ficou em 80 reais, ai em 80 ela não passou,! ela também não passou.! Ela ficou em 80 e foi a base que nós, eles vende essa castanha nessa faixa de 80 reais. Antes disso teve venda menores de 70, 65 mais que ficou mesmo no teto, foi 80 reais. (Depoimento do senhor Q em junho/2009).

..... é positivo, eu tento vender pelo mesmo, pelo mesmo (gaguejou) é eu to esperando que fique na base do ano passado. Agora .... se não ficar .... eu espero que fique na faixa de 60, 65, ficando nessa faixa ai, já da pá, pá defender já alguma coisa ai, já normaliza um preço normal , ai numa faixa de 50 reais, 45, 50 e vende numa faixa de 60, 65 reais porque tem as despesas toda. (Depoimento do senhor Q em junho/2009).

As despesas relacionadas ao transporte da castanha até o ponto de embarque dessa produção para as Usinas MUTRAN em Belém, fica sob a responsabilidade do senhor Q, e, dependendo das dificuldades de acesso aos castanhais, o preço de compra é diferenciado. As demais despesas também ficam afetas ao senhor Q:

..... Olha ! tem as compra no mato, por exemplo: a gente usa burro, trator e mesmo batelão, agente vai comprar no mato, por exemplo: tem ser outro preço, porque se o cara se basear e comprar aqui na beira o mesmo preço lá no mato, ai não poder concorrer. A gente reúne a castanha e dispesa um caminhão,..... tem 3 pessoas em cima , tem motorista, tem o caminhão. Então a´, a, um , pra gente comprar no mato conforme a distância. Tem distância que vai a 10 reais, o, o custo da castanha pra chegar na beira. E quando o local próximo assim que não seja muito longe, regula uma faixa de 5-6 reais por hectolitro de castanha pa chegar dentro do depósito. Porque tem essa mão-de-obra que to lhe falando. Tem o óleo que queima , tem o caminhão, tem o pessoal que trabalha dentro do caminhão, tem o motorista. Então esses é o custo que tem que analisar pa poder chegar lá na beira. Porque tem gente que opera sem fazer esses cálculos, chega no fim, sai fumado!.. no mercado. (Depoimento do senhor Q em junho/2009).

..... Olha quando chega na safra mesmo da castanha na quantidade mesmo, o nosso caminhão não resolve, nós temo que alugar caminhão e vários caminhão tem que ser alugado. Então isso é, é como eu to lhe falando, a gente que paga pra poder puxar essa castanha. Então sorte que o caminhão , conforme a distância é um outro frete por exemplo: Pra Santa Crara, pro Maracá é um frete caro!. Um caminhão não vai lá por menos de 800 reais para ir buscar. Pra ir buscar com mais 1 peão em cima vai dá; ai vai dá quase mil reais. Aqui na Água Branca essa região da Água branca, nesse setor por ai é 400 reais nessa faixa ai, que custa pa puxar uma carrada de castanha, conforme estrada, quando a estrada ta boa, eles ainda trazem 150 sacos. Quando ela ta ruim só trazem 120 sacos. (Depoimento do senhor Q em junho/2009).

.....Olha! Os custos não para por aí não, nós temos as vezes que limpar e terminar de secar a castanha daqui da porta pra embarcar é, é olha: Depois uma outra sacaria, nós temo quem ensacar: custa uma faixa de 1,20 (um real e vinte centavos) a saca pra nós embalar ela. E tem o custo da equipe do depósito pra embarcar. Acho que a despesa geral ai, carregador, entre carregador é ....como é ? sacaria, tem a nota! Mais só que a nota do Pará , do Pará é isenta nós temos a nota fiscal , mas só pagamo uma taxa de 15 reais. Por que o Pará é isento de fisca.... é de imposto. Qualquer quantidade tira a nota e só paga essa taxa, 15 reais. Do Amapá não é despachado tem que ir na fiscalização tirar a nota fiscal da quantia que vai paga-se e embarcar. Ai já tem mais um custo maior. O Amapá já tem mais um custo, maior que o Pará. Como eu to lhe falando não tem imposto e no Amapá tem imposto. Então a castanha ai deve encarecer ai mais uns 2 reais por hectolitro de castanha né, eu acho que até mais...uns 2,50 (dois reais e cinquenta) mais ou menos, entre a sacaria e o embarque e a nota fiscal, do Amapá!! Muito 2,50



(dois reais e cinqüenta) encarece e do Pará uma faixa de 1,50 (um real e cinqüenta) entre sacaria e o embarque. (Depoimento do senhor Q em junho/2009).

Alguns compradores locais da rede do senhor Q possuem estrutura para armazenagem da produção de castanha, fato que diminui parte dos custos com essa etapa:

..... Eu tenho meus compradores de castanha de, de grande e que me repassa bem castanha que fica no mato pr exemplo: Lá área do Maracá, eu tenho o Chico Maracá, ele deposita castanha lá. Quando eu vou buscar, tem 3 carrada, 4 carrada de castanha. De lá vem o senhor Izídio também que tem depósito que é pra mim a castanha é minha.; ele deposita lá e faz os estoques de 500 barricas, 400 barricas.; quando eu entro com o caminhão pra passar a castanha pra cá pra beira. O Ovídio também que tem o depósito, que é nosso também. È por meio de mim que fiz o depósito pra eles lá. Também com produção de 300, 400, 500 barricas; também que fica depositado nesse depósito dele.. Depois quando eu começo embarcar essa castanha, vem. Na véspera do embarque eles começam a puxar castanha pra mim aqui. Tem o Ozerino também que faz depósito também no centro dele.Os depósitos tão cheio, talvez não tão ; mais no mato tem outras quantias de castanha que na hora do embarque eu aviso todo esse pessoal. E ai o nosso caminhão entra pra embarcar castanha, ai vem direto já ai, pra não ter duas despesas ; 'so pra gente ir lá e bota no meio depósito é uma despesa, e pra tirar do meu depósito é outra despesa. Ai já vem direto pra fazer embarque. Ai já quebra mais um pouco a despesa. (Depoimento do senhor Q em junho/2009).

Mesmo assim faz-se necessário o senhor Q investir em instalações mobilizadas especificamente a esse propósito:

..... Olha, eu tenho dois depósitos ... é ...esse aqui da beira é próprio desse cidadão que eu to, que nós tomo em parceria, não é meu. Agora lá em cima é próprio meu, é próprio . O custo desse galpão eu fiz lá em cima, ele custou pra mim uma faixa de 220 (duzentos e vinte mil reais) (gaguejou) depois de pronto, era uma área de 600 m<sup>2</sup> de tudo pronto, uma rua na outra; fica uma quarteirão, e eu fiz pra castanha. Inclusive e foi próprio pra fazer esse trabalho de castanha. Ele tem uma parte acimentado, só cimento. Tem outra, tem um taboado. È porque eu fui na Bolívia e pedir a forma deles de lá. Como eles trabalham com a castanha. Porque a castanha precisa escoar, então a tábua tem uma parte assim uma falha aberta assim um pouquinho que é pra castanha escoar essa água. Que é pra castanha enxugar mais rápido e o cimento não . O cimento não! A água fica empuçada. Então é por isso que fiz uma parte de taboada já pra receber a castanha, e uma de cimento que é pra outros tipos de trabalho. (Depoimento do senhor Q em junho/2009).

O “novo patrão local” da castanha na região do vale do rio Jari já percebe a insuficiência de sua estratégia para continuar mantendo a hegemonia pela compra da castanha, ou mesmo continuar na atividade. Ele é obrigado a aceitar uma rentabilidade cada vez menor pelo seu trabalho de repassar a castanha “in natura” a família Mutran, em contrapartida têm que assumir riscos cada vez maiores:

..... Meu amigo é ! essa.... Olhe! Realmente isso é o que eu quero falar com você. Quando comecei era uma euforia muita bonita de castanha. Todo mundo, tudu fim de safra de castanha eu tinha qui ficar em Laranjal do Jari catando as castanhas pra completar us embarques e us contrato das empresas que eu trabalhava em Belém do Pará. Eu ficava catando comprando dum, comprando tudo pa, pá eles fecharam oooo.. contrato que eles faziam lá fora. Dum tempo pra cá, isso ai não acontecia mais e ai começou a fracassar, e o movimento da castanha, começou assim que a castanha ficou no teto muito alto e ai, ai (gaguejou), consumiu menos castanha , t´,



ta consumindo menos pelo preço, porque ai ficou muito levado, como (gaguejou) quando comecei a comprar a castanha o preço era mais baixo, era 12, comecei a comprar com 12, depois foi pra 15, no outro ano foi pra 18, depois foi pra 20, agüentou em 20, 30 por ai. Ai depois disparou a castanha, chegou um ano ai cento... 100, 100 a barrica, 90, 120 ai ela ficou no teto elevado, ai eu achei que esse teto fez ela cair; a compra dela cair. Ai assim o pessoal comeram menos a castanha pelo preço. Então eu acho que foi esse o problema da castanha ta nessa situação assim meio fraco de, de, de safda. Porque agora tudo ano tem sobra de castanha nas fábricas porque eles não exporta tudo. (Depoimento do senhor Q em junho/2010).

..... Não, olha! Eu to no mercado da castanha ainda! Eu não parei!. Parei um ano só, mas continuo, porque: como eu to lhe falando eu tenho muito dinheiro ainda aqui nessa área. E eu pretendo receber uma parte e to tocando até o dia que não der, por exemplo: Eu sou obrigado a sair do mercado porque por enquanto eu não posso ainda, tem, tem tenho esses investimentos ai né, aqui na área do Jari, do Para também. Do Pará e do Amapá. Então não pretendo ainda sair não, eu queria como eu to lhe falando, eu queria uma forma assim de uma ajuda assim, do governo que olhasse nessa parte da castanha sim, pra gente fazer uma parceria ai, pra ver se melhorava aqui. (Depoimento do senhor Q em junho/2010).

Os custos envolvidos no trabalho do “novo patrão local” de “atravessar” castanha para as usinas MUTRAN são elevados, em contrapartida a rentabilidade é muito pequena, e é elevado o risco desse empreendimento, conforme pode ser verificado nas Tabelas 3 e 4:

Tabela 3 Custos envolvidos na "passagem" de 30.000 hectolitros de castanha “in natura”

ESPECIFICAÇÃO	UNIDADE	QTD	VL UNIT.	VL TOTAL
<b>1. Custos Variáveis</b>				
Sacaria usada	saco	30000	1,20	36000,00
Castanha “in natura”	barrica	30000	40,00	1200000,00
Transporte até o ponto do caminhão	barrica	30000	8,00	240000,00
Transporte até o galpão de embarque no Laranjal	barrica	150	600,00	90000,00
Diária de motorista	Diária	200	45,00	9000,00
Diária de ajudantes	Diária	600	20,00	12000,00
Óleo diesel e lubrificantes	l	15000	2,00	30000,00
Recepção/Ensaque/Despacho fiscal	hl	30000	2,00	60000,00
Água, Luz e Telefone	Fatura	12	850,00	10200,00
<b>• Subtotal I</b>				<b>1687200,00</b>
<b>1. Custos Fixos</b>				
Gerente de produção	Mensalista	12	850,00	10200,00
Vigia	Mensalista	12	450,00	5400,00
Manutenção do caminhão	vb	1	9400,00	9400,00
Depreciação do caminhão	vb	1	7520,00	7520,00
Depreciação da galpão	vb	1	7200,00	7200,00
Manutenção do galpão	vb	1	1750,00	1750,00
<b>• Subtotal II</b>				<b>41470,00</b>
<b>CUSTO TOTAL</b>				<b>1728670,00</b>
<b>CUSTO UNITÁRIO TOTAL</b>				<b>57,62</b>

Fonte: Dados da pesquisa. Safra 2009



Tabela 4: Análise da rentabilidade na "passagem" de 30.000 hectolitros de castanha "in natura"

PRODUTO	QUANTIDADE	PREÇO (PY)	VALOR DA PRODUÇÃO (B)	CUSTO OP. TOTAL (C)	MARGEM BRUTA (B - C)	RELAÇÃO B/C	PONTO DE NIVELAMENTO
Castanha "in natura" (hectolitros)	30000	65,00	1950000	1728670,00	221330,00	1,13	26594,9

Fonte: Dados da pesquisa. Safra 2009

É fato que hoje nós percebemos uma *mudança de época* no extrativismo da castanha no Sul do Amapá. Desapareceu o sistema de aviamento, como também o modelo intermediário do "novo patrão local" - o senhor Q, apresenta improváveis chances de continuar sendo operacionalizado. Isto se deve a incapacidade do empreendimento do "novo patrão", de se ajustar a regra básica de durabilidade da empresa capitalista: investimentos contínuos, e, compulsoriamente, incorporação dos avanços da ciência através de novas adoções de técnicas.

### 2.3 AS COOPERATIVAS DE BENEFICIAMENTO DE CASTANHA:

O que representam as cooperativas locais de beneficiamento de castanha? *Elas representam uma conquista dos trabalhadores extrativistas da região sul do Amapá, para melhorar a qualidade de vida das pessoas, e o desenvolvimento das comunidades locais, em harmonia com a preservação dessa região* (Depoimento de um técnico do GEA<sup>13</sup>, 2008).

Para os técnicos do GEA esses objetivos embutiam uma ideologia: com o cooperativismo os castanheiros inviabilizariam os MUTRANS, e, assim sendo, como veremos a seguir, muito pouco se conseguiu.

#### 2.3.1 A Cooperativa C

A cooperativa C inicia sua história em meados da década de 1980 quando MC, uma liderança sindical rural local, começa a organizar os trabalhadores demitidos do projeto Jari. O fundamento a essa organização se fez em torno da perspectiva deles reassumirem suas condições de agricultores. Para tanto, eles passam a reivindicar terras

<sup>13</sup> Governo do estado do Amapá.



que a Jari não utilizava, mas que dizia ser proprietária: “No ano de 1983 esse direito foi reconhecido, mas somente em 1986 a cooperativa C passou a existir de direito, e eu fui eleito o primeiro presidente” (Depoimento de MC, 2005).

Nos seus mais de vinte anos de história, a cooperativa C experimentou mudanças mais ou menos marcantes no cooperativismo pensado por MC:

..... Mudanças nós tivemos várias e continua acontecendo né. Que como toda empresa a cooperativa busca a cada dia crescer e melhorar as condições de vida do cooperado, da família do cooperado e é isso que nós temos buscado na cooperativa C e muitos passos já demos é dentre eles: quando eu entrei pro cooperativismo a gente tinha um prédio de madeira que ficava lá na beira rio. Esse prédio pegou fogo exatamente em 89 no ano em que eu tinha entrado pra cooperativa e naquela época conseguimos uma área na terra firme, que era assim: ninguém dava muito valor; e que hoje é área onde é sediada a nossa cooperativa; que fica hoje praticamente no centro da cidade. Uma área hoje de um valor muito bom, é a onde ta a indústria, ta o nosso escritório, ..... Outro grande que nós demos e que gente sonhava em regulamentar aquela área pra que passasse a dá um valor econômico também pra cooperativa e hoje nós estamos com essa área titulada e com Escritura Pública é é e dentro dessa área nossa industria. (Depoimento do senhor E em junho/2008).

Sendo que outro sonho que a gente tinha era de transformar a cooperativa C numa das maiores empregadas do Município do Laranjal do Jari, nós já conseguimos isso. Hoje no pico da safra das castanha a cooperativa gera direto 150 empregos. Então isso pra nós é uma grande satisfação, porque nós tamos além do associado que tem a sua fonte de renda via cooperativa, nós tamos gerando outros postos de trabalho pras famílias desses cooperados e e para pessoas da comunidade né, que ás vezes não tem nenhuma expectativa de trabalho e encontra isso na cooperativa. E o nosso grande desejo é cada dia ta multiplicando esses postos de trabalho, esse é nossa luta do dia - dia. (Depoimento do senhor E em junho/2008).

No ano de 2005 a direção da cooperativa C já reconhecia a impossibilidade da manutenção do cooperativismo da castanha pelo modelo originalmente estabelecido por MC: ... *da cooperativa fazer o transporte da castanha “in natura” das colocações até o pátio da indústria para ser beneficiada, e o produto beneficiado ser comercializado no mercado, e, após essa venda, o saldo financeiro chegar ao cooperado.* Na análise do senhor E todo esse processo se dá no prazo mínimo de 6 a 10 meses, um tempo que na opinião do senhor E, *a maioria dos castanheiros não têm fôlego para esperar.*

Uma mudança no modelo de MC foi então discutida, que assim funcionaria: *o cooperado venderia uma parte da sua produção de castanha a qualquer comprador local, inclusive a própria cooperativa, para poder aliviar sua despesas na extração da castanha, o restante ele direcionaria ao beneficiamento e comercialização pela cooperativa, para agregar valor e tudo o mais.* Porém essa mudança, por não alterar o tempo de espera exigido ao processo, também não surtiu o resultado esperado – os castanheiros/cooperados não entregaram a produção de castanha a cooperativa.





Cogitou-se a possibilidade da cooperativa acessar financiamento bancário para garantir o processo, mas tal possibilidade foi refugada em função de não se ter um mercado garantido ao produto castanha beneficiada, e não se ter um contrato fixo com os castanheiros/cooperados para entrega da produção: *“Então isso deixaria a cooperativa em uma situação de extrema insegurança”*. (Depoimento do senhor E em junho/2008).

Decidiu-se assim que a cooperativismo seria exercido por uma *via alternativa*: empresas parceiras para colaborar na operacionalização do processo cooperativo. O próprio senhor E se incumbiu de buscar esses parceiros:

..... no ano de 2005 foi duas empresa de Belém, uma de São Paulo e outra do Rio de Janeiro ..... ; essas empresas, ela vem discuti com a gente na cooperativa e nós criamos um preço médio que ele não pode pagar nenos naquele momento, menos do que aquilo. E ai a tendência dele é subir e tanto que nós chegamos em época, que a castanha deu cem (100) , cento vinte e reais (R\$ 120,00) o hectolitro”. (Depoimento do senhor E em junho/2008).

Na análise do senhor E a parceria da cooperativa C com essas empresas é benéfica tanto para a cooperativa como para o castanheiro/cooperado, pois deixa o castanheiro “livre” para vender sua produção: *não existe contrato que atrele o castanheiro a essas empresas, contudo, existe contrato obrigando as empresas a bancar todos os custos de industrializar a produção comprada pela cooperativa*:

..... No ano de 2005 a cooperativa C beneficiou aproximadamente 18 mil hectolitros da castanha. Estimo que um percentual de aproximadamente 60% da produção, foi adquirida pelas empresas. Nesse ano as empresas pagaram ao castanheiro um preço médio entre 90 a 120 reais o hectolitro. Esse preço pago ao castanheiro foi motivo de uma reflexão na cooperativa: nesses tantos anos nós não sabemos que preço podemos pagar ao castanheiro, e nem o volume de capital necessário pra botar 18 mil hectolitro de castanha dentro da industria nossa, e que a nossa industria hoje, ela tem uma capacidade de industrializar 30 mil hectolitro de castanha. Então nós temos uma indústria, então ansiosa. No ponto de vista do equipamento, do espaço físico, tudo pronto hoje. Então nós continuamos à busca de parceiros, é, nesse sentido de atender cada vez mais o nosso cooperado, porque se nós chegarmos um ponto, de, de dizer que o preço da castanha, chegou o preço dela, in natura, que satisfaz o cooperado.....

..... Então é, nós não tamos é, muito preocupado se nós vamos vender ela industrializada ou in natura, porque o mais importante é aquele ditado que diz: (sorrindo) o importante é você está feliz. Se o nosso cooperado ta contente com o preço que, que, que ele conseguiu nela in natura pra num ter nenhuma preocupação, nenhuma dor de cabeça, porque é, o preço ele é agregado, mais nós temos perca na seleção , nós temos perca é dentro, dentro da industria, se demorar muito a produção ser feita, ela perde dentro dá, dá do próprio armazém, Então são várias , á,á (gaguejou) os tipos de perda. Então apartir do momento que ele entrega ela e recebeu o preço que ele ta satisfeito. Então nós estamos ali pra representá-los e apartir do momento que o nosso cooperado está satisfeito, nós também vamos está! Né? e, e, nesse período de 2005, nós tivemos cerca de 60% das empresas comprando deles e até de terceiros e botando dentro dá, dá cooperativa. O restante, é, ficou por conta do capital da cooperativa que a gente conseguiu levantar,, é que era um capital baixo, é, é, é de prova os associados, que pegou



sua produção e botou. Inclusive teve alguns que teve um volume até razoável dentro da cooperativa.....

..... Já em 2006, nós tivemos uma queda muito grande! Nós tivemos queda no mercado, tivemos conseqüentemente, é, queda no preço e tivemos uma queda na produção. Coisa que varia em 3, 4 anos, de vez em quando a produção dá uma queda assim, significativa, e em 2006 foi um desses anos, que nós até esperávamos que, como a produção era pouca, que o preço subisse bastante e agente ficou surpreso, porque a produção foi pouca, o preço não subiu, continuou esta guinado, ate caiu um pouco de 2005. E o que agente pode perceber que a produção de 2005 sobrou muito é... um estoques, até em São Paulo, empresas que trabalham coma gente, continuou com o estoque em São Paulo, outra em Belém, e ai eles terminaram, é....esvaziando seus armazéns ,já em 2006 né! Então com isso, (á, á ) a questão dela te dado pouca em 2006, não fez muito diferencial no preço, porque sobrou castanha de 2005, e ai terminou interferindo nessa relação de preço, que poderia ter acontecido em 2006. (Depoimento do senhor E em junho/2008).

O olhar dos técnicos do GEA sobre essa *via alternativa* adotada pela cooperativa C é de abdicar de sua função promordial: de trabalhar para agregar valor ao produto castanha no mercado, e assim ampliar a lucratividade dos seus cooperados. Esse “ganho” ela transfere às empresas parceiras, e essas se apropriam dessa lucratividade adicional. Essa análise é rebatida pelo senhor E, para ele:

“Olha! O maior lucro, que nós deslumbramos, assim é o emprego, porque a cooperativa na verdade, toda cooperativa, por si só, ela é uma empresa sem fins lucrativos. Com tanto que cubra todos os encargos da cooperativa, a taxa administrativa.... das pessoas que vivem lá dentro trabalhando, é, é a depreciação de equipamentos e tudo mais que isso a gente faz com o contador e tudo mais. Então feito isso, é esse custo que nós apresentamos, para as empresas que industrializam castanha na cooperativa, i, i o maior lucro que nós vimos em tudo isso, é a garantia do trabalho ás pessoas, que a cada dia tem crescido mais e mais”. (Depoimento do senhor E em junho/2009).

Analisando o olhar dos técnicos do GEA e o discurso de defesa do senhor E, nos permite ampliar um pouco mais o nosso olhar sobre a resistência/adesão dos castanheiros da atualidade, no reencaixe da exploração dos seus castanhais nativos pelo cooperativismo. Talvez isso seja o mais importante de se perceber, e vai mais além de uma ideologia de se conseguir um “preço justo” ao castanheiro/cooperado pela castanha “in natura” recebida, mesmo que esse preço se ajuste mais a rentabilidade da lógica das empresas parceiras, o que implica em renuncia estratégica da cooperativa C de agregar valor ao produto castanha no mercado.

O que não está visível é o fato de não interessar aos castanheiros arriscar na *modernização* do extrativismo da castanha pelo cooperativismo e/ou qualquer outra modalidade social de atrelamento fora de seu domínio cognitivo e cultural, preferindo investir esforços em representações sociais que eles dominam com maior facilidade, e



que por eles é considerada de muito menor risco, no caso a comercialização da produção agroextrativista nas feiras de produtores de Macapá, por exemplo.

### 3 CONCLUSÕES

Atualmente o extrativismo da castanha no Sul do Amapá é mantido pela ação conjunta de dois fatores primordiais: (1) pelo domínio fundiário representado pelas unidades de conservação de uso direto; e (2) pelo sistema patronal de atravessadores, que mesmo em crise, ainda assim viabilizam a logística e o custeio microeconômico desta cadeia produtiva.

Para reverter a tendência de declínio econômico desta atividade e evitar sua substituição pelas agriculturas – compreendido apenas como tal, e não como eliminação dos extrativistas; é fundamental que sejam validados pela pesquisa agropecuária, sistemas integrados de produção, onde sejam inseridas nos pressupostos de modernização, o reconhecimento da representação social que os atuais castanheiros têm dessa atividade, ou seja, os riscos envolvidos na sua consecução.

A melhoria da renda extrativista é condição *sine qua non* para a reprodução social do campesinato florestal no seu modelo original no Sul do Amapá. Todavia, para complementar o pensamento econômico racional clássico, aplicado ao reencaixe dos castanheiros em sistemas modernos, a exemplo do cooperativismo, é preciso estabelecer primeiro uma distinção e, segundo, uma relação na penosidade que a família de trabalhadores agroextrativistas aceita para garantir a sua reprodução biológica, com a exploração derivada do ambiente socioeconômico em que ela está inserida, ou seja, o extrativismo da castanha contido nos parâmetros estabelecidos macroeconomicamente: qualidade da castanha “in natura”, por exemplo.

A pesquisa participativa mostrou-se importante para aproximar o olhar pesquisador-trabalhador agroextrativista, e desta forma construir ambiente favorável a proposição de ações integradas às reais necessidades locais.

### 4 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Almeida, M.W.B. de, Universalização e localização: Movimentos sociais e crise dos padrões tradicionais de relação política na Amazônia. XEROX. 1992.



IX CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE SISTEMAS DE  
PRODUÇÃO (IX CSBSP) - CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO PARA O  
DESENVOLVIMENTO RURAL SUSTENTÁVEL



Almeida, M.W.B. de, As reservas extrativistas e o valor da biodiversidade. Armt, R. (Ed.). In: O destino da floresta. Reservas extrativistas e desenvolvimento sustentável na Amazônia. 1994.

Chizzotti, A., Pesquisa em ciências humanas e sociais. 6ª Edição. São Paulo. 2003

Giddens, A., As consequências da modernidade. Editora UNESP. 1991.

Lamarche, H., (Coord.). Tradução: Ângela Maria Naoko Tijiwa. A Agricultura familiar: comparação internacional. Campinas, UNICAMP, 1993.

Le Moigne, J.L., A teoria do sistema geral : Teoria da modelização. Instituto Piaget. Lisboa. 1990. 396p.

Lins, C., A Jarí e a Amazônia. RJ. Data Forma. 1997. 160p.

Plano Territorial de Desenvolvimento Rural Sustentável do Território da Cidadania do Sul do Amapá/AP - PTDRS DO SUL DO AMAPÁ/AP. (Versão Preliminar). 2010.

Sousa, W.P. de, A dinâmica dos sistemas de produção praticados em uma unidade de conservação de uso direto na Amazônia: a reserva extrativista do rio Cajarí no Estado do Amapá. Dissertação. Universidade Federal do Pará. Belém, 2006. 167p.