

**Universidade de São Paulo
Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz”
Centro de Energia Nuclear na Agricultura**

**Impactos socioambientais locais decorrentes do acesso aos recursos genéticos
para fins comerciais**

Cintia Münch Cavalcanti

Dissertação apresentada para obtenção do título de Mestre ou
Doutor em Ciências. Área de concentração: Ecologia
Aplicada

**Piracicaba
2010**

Livros Grátis

<http://www.livrosgratis.com.br>

Milhares de livros grátis para download.

Cintia Münch Cavalcanti
Engenheiro Florestal

Impactos socioambientais locais decorrentes do acesso aos recursos genéticos para fins comerciais

Orientador:
Profa. Dra. **MARIA ELISA DA PAULA EDUARDO GARAVELLO**

Dissertação apresentada para obtenção do título de Mestre em Ciência. Área de concentração Ecologia Aplicada

Piracicaba
2010

**Dados Internacionais de Catalogação na Publicação
DIVISÃO DE BIBLIOTECA E DOCUMENTAÇÃO - ESALQ/USP**

Cavalcanti, Cintia Münch
Impactos socioambientais locais decorrentes do acesso aos recursos genéticos para fins comerciais / Cintia Münch Cavalcanti. - - Piracicaba, 2010.
215 p. : il.

Dissertação (Mestrado) - - Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz". Centro de Energia Nuclear na Agricultura, 2010.
Bibliografia.

1. Acordos comerciais 2. Biodiversidade 3. Impactos ambientais 4. Produtores rurais
5. Recursos genéticos vegetais 6. Vale do Ribeira (SP) I. Título

CDD 333.715
C376i

"Permitida a cópia total ou parcial deste documento, desde que citada a fonte – O autor"

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho com muito amor
ao meu querido avô
Jairo Cavalcanti da Silveira

AGRADECIMENTOS

Primeiramente gostaria de agradecer à Maria Elisa de Paula Eduardo Garavello pela orientação, apoio, solicitude, paciência, sinceridade, críticas e conversas desde 2006. Obrigada pela oportunidade e confiança e por todos os ensinamentos que me foram proporcionados através da nossa convivência.

Gostaria de agradecer à Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP) o apoio e confiança através da concessão da bolsa de mestrado que foi de extrema importância para que o estudo fosse realizado da melhor forma possível ao longo desses anos.

Agradeço à Silvia Maria Guerra Molina que fez parte do meu Comitê de Orientação pela atenção e solicitude, e também pelas críticas, sugestões, ensinamentos e comentários sempre tão construtivos. Obrigada pela oportunidade de participar do grupo de estudos que muito contribuiu para meu amadurecimento intelectual e pelo carinho e amizade. Agradeço também ao Ling Chau Ming pela atenção e solicitude e por sua contribuição indireta através da oportunidade de realização de um estágio em 2006 que me levou à realização do presente trabalho.

Agradeço aos meus pais pelo amor, carinho e ajuda financeira.

Agradeço ao Mauro pelo amor, convivência, carinho, humor e paciência ao longo de todos esses anos sem os quais a realização do trabalho não teria sido tão prazerosa.

Agradeço com muito carinho aos agricultores de Barra do Turvo por toda solicitude, paciência, colaboração e também pelo carinho e tantos ensinamentos sem os quais este estudo não seria possível. Agradeço também ao PROTER por toda a colaboração.

Quero agradecer aos amigos e às pessoas que muito contribuíram diretamente para a realização deste estudo: Renata Barbosa, Daniel Nogueira, Artur Lima, Ana Cristina Bertalot, Wagner Gomes Portilho, Marina Piato e Kupim.

Finalmente agradeço à todos aqueles que de alguma forma contribuíram para que este trabalho fosse realizado, especialmente minhas amigas e amigos: Marina Guyot, Karine Faleiros, Marie, Patrícia Ribeiro e Sérgio, Adriana Hoffgen, Joyce Brandão, Ana Claudia Destefani e tantos outros.

SUMÁRIO

RESUMO.....	9
ABSTRACT.....	11
LISTA DE TABELAS.....	13
LISTA DE SIGLAS.....	15
1 INTRODUÇÃO.....	17
1.1 Apresentação do quadro teórico-conceitual	21
1.1.1 Efeitos de acordos comerciais para o acesso aos recursos genéticos	23
1.2 Apresentação do problema	25
1.3 Objetivos.....	26
1.4 Estrutura da dissertação	27
2 CONTEXTO GERAL DO ACESSO AOS RECURSOS GENÉTICOS PARA FINS COMERCIAIS E INSTRUMENTOS JURÍDICOS APLICÁVEIS.....	29
2.1 Biopirataria ou neocolonialismo: relações Norte-Sul.....	29
2.2 O histórico da regulamentação jurídica do acesso aos recursos genéticos no Brasil	32
2.3 Instrumentos jurídicos para o acesso aos recursos genéticos: o CPI e a participação nos benefícios.....	37
2.3.1 Da anuência prévia ao CPI	40
2.3.2 Sobre a participação justa e equitativa nos benefícios decorrentes da bioprospecção	46
3 METODOLOGIA.....	53
3. 1 A abordagem qualitativa.....	53
3. 2 Delineamento do estudo	54
3.3 Técnicas empregadas no levantamento de dados	58
3.3.1 Roteiro das entrevistas.....	61
3.4 Procedimentos empregados na análise de dados	62
4 ESTUDO DE CASO: DOIS ACORDOS COMERCIAIS PARA O ACESSO AOS RECURSOS GENÉTICOS ENTRE PEQUENOS PRODUTORES RURAIS DO VALE DO RIBEIRA-SP E A EMPRESA NATURA.....	65
4.1 Caracterização socioambiental da região do Vale do Ribeira	65
4.1.1 Aspectos geográficos.....	65
4.1.2 Aspectos históricos e socioeconômicos da ocupação territorial.....	66
4.1.3 Caracterização ambiental.....	70
4.1.4 Caracterização cultural da população local	71
4.2 Partes envolvidas: dados gerais	72
4.2.1 Grupo de pequenos produtores rurais.....	73
4.2.2 ONG PROTER	77
4.2.3 A empresa de produtos da biodiversidade Grupo Centroflora	79
4.2.4 A empresa de cosméticos e higiene pessoal Natura	80
4.3 Histórico e situação atual da relação entre pequenos produtores rurais, ONG e empresas.....	81
4.4 Impactos socioeconômicos dos acordos comerciais.....	97
4.4.1 Geração e distribuição de renda.....	98
4.4.2 Infraestrutura local e o acesso à tecnologia	115
4.4.3. Organização social.....	119
4.5 Impactos ambientais dos acordos comerciais	126
4.5.1 Uso do solo	127
4.5.2 Uso dos recursos hídricos	138

4.5.3	Uso dos recursos vegetais	139
4.5.4	Criação de animais	147
4.6	Características dos CURBs	149
4.6.1	Avaliação da realização dos CURBs pelo grupo de pequenos produtores rurais	161
4.6.2	Destinação dos recursos obtidos através da repartição de benefícios	171
5	DISCUSSÃO DOS RESULTADOS.....	177
5.1	Benefícios e obstáculos socioeconômicos	177
5.2	Benefícios e obstáculos ambientais.....	186
5.3	Desafios e oportunidades relacionados à realização dos CURBs	192
6	CONSIDERAÇÕES FINAIS.. ..	201
	REFERÊNCIAS.....	209

RESUMO

Impactos socioambientais locais decorrentes do acesso aos recursos genéticos para fins comerciais

O presente estudo tem como objetivo analisar através de um estudo de caso os impactos socioambientais locais decorrentes de dois acordos comerciais para o acesso aos recursos genéticos e participação nos benefícios entre uma empresa de cosméticos e um grupo de pequenos produtores rurais da região do Vale do Ribeira-SP. Embora acordos entre empresas privadas e comunidades locais para a utilização comercial de componentes da biodiversidade venham sendo estimulados atualmente como forma de conciliar o uso sustentável dos recursos naturais com desenvolvimento local, alguns estudos têm demonstrado que, além de benefícios, tais acordos podem ter efeitos socioambientais negativos sobre as condições locais em que são estabelecidos. No Brasil, desde 2001, vigora a Medida Provisória 2.186-16/01 que regulamenta a Convenção sobre Diversidade Biológica (CDB) no país instituindo normas para o acesso a componentes do patrimônio genético e aos conhecimentos tradicionais associados. Tais normas baseiam-se, fundamentalmente, na anuência prévia e na repartição de benefícios junto a seus provedores. Apesar da existência desses instrumentos jurídicos, ainda pouco se sabe a respeito de sua aplicação prática e de seus impactos locais. A partir de técnicas qualitativas (entrevistas semi-estruturadas, observação participante e análise documental) ao longo de um ano foram levantados dados a respeito do estabelecimento de dois acordos para a utilização de recursos genéticos para fins comerciais e de seus efeitos sobre: (i) a geração e distribuição de renda; (ii) a infraestrutura local e acesso à tecnologia; (iii) a organização social e; (iv) o uso dos recursos naturais locais (i.e. solo, recursos vegetais e hídricos). Os resultados mostraram impactos positivos diretos sobre a geração de renda e sobre o acesso à tecnologia e infraestrutura local. A respeito da organização social do grupo, a falta de uma plataforma para ação coletiva e seu reconhecimento jurídico são obstáculos à maior participação e à sua autonomia. Os impactos diretos e indiretos sobre uso dos recursos naturais observados foram: transformações no uso do solo através do aumento de espécies cultivadas, da redução de áreas com cultivos ou criações de animais para subsistência e da mudança no manejo e nos insumos empregados e; transformações no uso dos recursos vegetais através do aumento da extração da espécie alvo, no primeiro acordo, e do consumo de madeira para lenha, no segundo. Embora a realização de acordos comerciais para a utilização da biodiversidade tenha apresentado potencial para contribuir para o desenvolvimento local e para a conservação da biodiversidade, a realização de novos estudos em diferentes contextos se faz necessária para um maior entendimento de correlações e possíveis “trade-offs” entre fatores sociais e ambientais.

Palavras-chave: Vale do Ribeira-SP; Acesso aos recursos genéticos; Impactos socioambientais; Repartição de benefícios

ABSTRACT

Socio-environmental impacts resulting from the access to genetic resources for commercial purposes

The aim of this study is to analyze local socio-environmental impacts resulting from two commercial agreements for the access to genetic resources and benefit sharing between a cosmetic company and a group of smallholders from Vale do Ribeira-SP region. Although agreements between private companies and local communities for the commercial use of biodiversity components have been encouraged today as a way to conciliate the sustainable use of natural assets with local development, some studies have demonstrate that beyond of its benefits, these agreements may have negative socio-environmental effects on local conditions where it was established. In Brazil, since 2001, the Provisional Executive Order 2.186-16/01 which regulates the Convention of Biological Diversity in country establishing rules for the access to genetic resources and traditional knowledge was released. These rules are fundamentally based on the prior acceptance and benefit sharing along with its providers. Despite the existence of those juridical tools, yet little is known about its practice enforcement and its local impacts. Qualitative techniques (semi-structured interviews, participant observation and documental analysis) were adopted to gather data about the establishment of two commercial agreements for the use of genetic resources and its effects on: (i) income generation and distribution; (ii) local infrastructure and access to technology; (iii) social organization and; (iv) use of local natural assets (i.e. soil, water and vegetable resources). The results show positive direct impacts on income generating, local infrastructure and access to technology. About the social organization of the involved group, the lack of one platform for collective action just as legal acknowledgement are both drawbacks to effective participation of its members and their greater autonomy. As regards environmental impacts it was observed: transformations in land use by increase of cultivating species, reduction of areas occupied by subsistence cultures or animal husbandry, changes in applied handling and raw materials and; transformations in the use of vegetable resources by the raise of target specie, in the first agreement, and by the increase of firewood consume, in second one. On the one hand, the realization of commercial agreements shows oneself to be a possible manner to contribute to local development and to biodiversity conservation. In the other hand, we still need new studies in different contexts for a better understanding of the correlations and trade-offs between social and environmental factors.

Keywords: Vale do Ribeira-SP; Access to genetic resources; Socio-environmental effects; Benefit sharing

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Fontes de renda, produção agrícola e destino da produção dos pequenos produtores rurais em 2009.....	77
Tabela 2 - Renda bruta obtida pelos pequenos produtores rurais através da comercialização de pariparoba entre os anos de 2003 e 2006.....	99
Tabela 3 - Fontes de renda dos pequenos produtores rurais em ordem decrescente de importância nos anos de 2000, 2003 e 2009.....	108
Tabela 4 - Implementos, materiais e máquinas adquiridos pelos pequenos produtores rurais no período entre os anos de 2004 e 2009.....	117
Tabela 5 - Cultivos, tipos de manejo e insumos empregados nas propriedades dos pequenos produtores rurais nos anos de 2001 e 2009.....	128
Tabela 6 - Quantidade de pariparoba fornecida pelos pequenos produtores rurais no período entre os meses de junho de 2004 e dezembro de 2006.....	142

LISTA DE SIGLAS

APL – Anteprojeto de Lei
APP – Área de Preservação Permanente
ATER – Assistência Técnica e Extensão Rural
CDB – Convenção sobre Diversidade Biológica
CETESB – Companhia de Tecnologia e Saneamento Ambiental
CGEN – Conselho de Gestão do Patrimônio Genético
CNUMAD – Conferência das Nações Unidas pelo Meio Ambiente e Desenvolvimento
CONAB – Companhia Nacional de Abastecimento
CPI – Consentimento Prévio Informado
CPT – Comissão Pastoral da Terra
CTM – Consórcio Terra Medicinal
CURB – Contrato de Utilização do Patrimônio Genético e Repartição de Benefícios
DEPRN – Departamento Estadual de Proteção aos Recursos Naturais
DRP – Diagnóstico Rural Participativo
FAO – Food and Agriculture Organization
FBOMS – Fórum Brasileiro de ONGs e Movimentos Sociais para o Meio Ambiente e Desenvolvimento
FF – Fundação Florestal
FSC – Forest Stewardship Council
FUNAI – Fundação Nacional do Índio
GIARG – Grupo Interministerial de Acesso aos Recursos Genéticos
IBAMA – Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis
IBD – Instituto Biodinâmico
IBENS – Instituto Brasileiro de Educação e Negócios Sustentáveis
IBGE – Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IDESC – Instituto de Desenvolvimento Socio-cultural e cidadania
INCRA – Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária
IMAFLOA – Instituto de Manejo e Certificação Florestal e Agrícola
ISA – Instituto Socioambiental

ITESP – Instituto de Terras do Estado de São Paulo
MCT – Ministério da Ciência e Tecnologia
MDA – Ministério do Desenvolvimento Agrário
MMA – Ministério do Meio Ambiente
MOAB – Movimento dos Ameaçados por Barragens
MP – Medida Provisória
OAB – Organização dos Advogados do Brasil
ONG – Organização Não Governamental
PAA – Programa de Aquisição de Alimentos
PDA – Projetos Demonstrativos
PEC – Proposta de Emenda Constitucional
PFNM – Produto Florestal Não Madeireiro
PL – Projeto de Lei
PPG7 – Programa Piloto para a Proteção de Florestas Tropicais
PROBEM – Programa Brasileiro de Ecologia Molecular para Uso Sustentado da Biodiversidade
PRONAF – Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar
PROTER – Programa da Terra Assessoria, Pesquisa e Educação Popular no Meio Rural
PUC – Pontifícia Universidade Católica
REBRAAF – Rede Brasil Agroflorestal
RL – Reserva Legal
RMA – Rede de ONGs da Mata Atlântica
SAF – Sistema Agroflorestal
SDT – Secretaria de desenvolvimento Territorial
SINTRAVALE – Sindicato dos Trabalhadores Rurais do Vale do Ribeira e Litoral Sul
SUDELPA – Superintendência de Desenvolvimento do Litoral Paulista
TRIPS – Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights
UC – Unidade de Conservação

1 INTRODUÇÃO

Ultimamente vem ocorrendo uma expansão da percepção mundial a respeito do esgotamento de recursos naturais e das consequências do uso excessivo dos mesmos. Esse fato tem contribuído para que cada vez mais as atenções por parte de diversos setores da sociedade se voltem para as diferentes formas de proteção ao ambiente na busca por processos que integrem os grupos locais na problemática global.

Com isso, a dinâmica mundial marcada pelas negociações e convenções entre países a propósito de catástrofes ambientais, coloca em pauta o papel das comunidades locais¹ e do conhecimento tradicional na preservação da biodiversidade.

De acordo com Casas e Caballero (1996); Hanazaki; Leitão-Filho e Begossi (1996); e Peroni e Martins (2000) através das práticas, inovações e conhecimentos desenvolvidos pelas comunidades locais a diversidade biológica vem sendo conservada nos ecossistemas tropicais. No entanto, a continuidade da produção de conhecimentos e práticas depende de condições que assegurem a sobrevivência física e cultural desses povos (SANTILLI, 2004).

De acordo com Carneiro da Cunha (1999), até o início da década de noventa considerava-se que os recursos genéticos² e conhecimentos tradicionais associados a eles eram patrimônio da humanidade devido à possibilidade de conterem a esperança de cura para diversas enfermidades, além de permitirem a renovação do estoque genético e, por consequência, a eventual resistência de cultivares às pragas que os atacam. Por outro lado, no mundo da biotecnologia tudo era patenteado e os remédios e sementes, propriedade estritamente privada, ainda que seus potenciais benefícios para a humanidade fossem também incontestáveis (CARNEIRO DA CUNHA, 1999).

Hoje, os países ricos em recursos genéticos experimentam pressões, oportunidades e conflitos decorrentes, por um lado, da preocupação com a conservação da biodiversidade e, por outro, dos interesses comerciais crescentes nos valores, em termos econômicos explícitos, que vêm sendo agregados à mesma e, também, ao conhecimento cultural relativo ao seu uso

¹ No presente estudo comunidades locais podem ser entendidas como “grupos de pessoas com uma organização social de longa data que os mantém unidos em uma área definida, incluindo povos indígenas e populações locais, podendo ser apropriado para se referir a qualquer organização devidamente registrada baixo regulamentações deste ato para representar seus interesses” (ACTA DE DERECHOS INTELECTUALES DE LA COMUNIDAD, RED DEL TERCER MUNDO, 1994 apud LAIRD; NOEJOVICH, 2002).

² A Convenção sobre Diversidade Biológica define recursos genéticos como “material genético, de valor real ou potencial” e, por sua vez, material genético como “qualquer material de origem vegetal, animal, microbiana, ou outra que contenha unidades funcionais de hereditariedade”.

(ALEXÍADES; LAIRD, 2002). Dessa forma, os problemas que envolvem os recursos genéticos e culturais, o acesso aos mesmos e seu uso têm entrado como pauta de discussão na arena política local e nacional, principalmente a partir da Convenção sobre Diversidade Biológica (CDB), tratado internacional de direito ambiental, realizada no âmbito da Conferência das Nações Unidas sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento (CNUMAD) em 1992.

Os objetivos apregoados pela CDB³ são três: a conservação da diversidade biológica; o uso sustentável de suas partes constitutivas e a repartição justa e eqüitativa dos benefícios que advêm do uso dos recursos genéticos, ou em outras palavras, conforme pontua Santilli (2005):

[...] o objetivo fundamental da CDB é: equilibrar as relações entre os países detentores da biodiversidade (países do Sul, em desenvolvimento) e os países detentores da biotecnologia (países do Norte, desenvolvidos). A matéria-prima da biotecnologia - a biodiversidade - está nos países em desenvolvimento, e o domínio sobre a biotecnologia e sobre as patentes sobre produtos ou processos biotecnológicos está nos países desenvolvidos. (SANTILLI, 2005, p. 199)

Os mecanismos que a CDB prevê para atingir tais objetivos consistem no consentimento prévio informado (CPI) dos países de origem e dos provedores dos recursos genéticos ou culturais e, na repartição de benefícios gerados pelas atividades de bioprospecção – que envolvem o acesso ao material genético e seus produtos ou aos conhecimentos tradicionais associados, a fim de identificar suas possíveis aplicações comerciais (SANTILLI, 2004). Com isso, a CDB propôs o acesso mercantil aos recursos genéticos como principal instrumento para sua conservação, o que, de acordo com Martinez-Alier (2007), pode ser um instrumento perigoso já que os horizontes temporais de empresas interessadas em acessar recursos genéticos são muito curtos enquanto a conservação e co-evolução da biodiversidade requerem dezenas de milhares de anos.

No Brasil a CDB foi ratificada em 1994 e atualmente vigora sobre este tema a Medida Provisória 2.186-16/01 (MP) que estabelece regras para o acesso ao patrimônio genético⁴ e ao

³ Ver: <http://www.cbd.int/convention/articles.shtml>

⁴ De acordo com a Orientação técnica nº 01/2003, acesso ao patrimônio genético é “a atividade realizada sobre o patrimônio genético com objetivo de isolar, identificar ou utilizar informação de origem genética ou moléculas e substâncias provenientes do metabolismo dos seres vivos e de extratos obtidos destes organismos” e, por sua vez, patrimônio genético é “informação de origem genética, contida em amostras do todo ou parte de espécime vegetal, fúngico, microbiano ou animal, na forma de moléculas e substâncias provenientes do metabolismo destes seres vivos

conhecimento tradicional associado. Tais regras baseiam-se fundamentalmente na anuência prévia das comunidades de origem do patrimônio genético e/ou cultural e na repartição justa e eqüitativa dos benefícios advindos da exploração de produto ou processo desenvolvido em decorrência do acesso, assim como, o acesso e transferência de tecnologia para sua utilização e conservação.

Embora a MP 2.186-16/01 tenha estabelecido como instrumentos jurídicos para o acesso a componentes do patrimônio genético e ao conhecimento tradicional associado a anuência prévia e os contratos de utilização do patrimônio genético e repartição de benefícios (CURBs), tais conceitos não foram discutidos e definidos suficientemente e sua aplicação prática foi pouco estudada.

Após quase duas décadas da CDB, o estabelecimento de parcerias comerciais⁵ entre empresas e comunidades locais tem sido estimulado no Brasil por diversas Organizações Não Governamentais (ONGs) como o Instituto Socioambiental (ISA), Amigos da Terra, Instituto de Manejo e Certificação Florestal e Agrícola (IMAFLOA), entre outras, como resultado de um novo modelo para o desenvolvimento socioambiental local (MORSELLO, 2004 apud MICHI, 2007)

Estudos como Faria (2007), Figueiredo e Morsello (2006), Rizek (2006) abordam efeitos dessas parcerias comerciais entre empresas e comunidades locais amazônicas sobre o uso tradicional dos recursos naturais e sobre a organização social e comunitária das mesmas. Tais efeitos estão intrinsecamente relacionados à maior integração dessas comunidades à economia de mercado e demonstram que o estabelecimento dessas parcerias nem sempre podem ser atrelado a estratégias de desenvolvimento realmente “sustentável”.

O principal efeito ambiental do envolvimento de comunidades locais à economia de mercado está relacionado aos impactos causados sobre os recursos naturais diretamente, pelo aumento na extração e/ou produção dos recursos alvo de comercialização; ou indiretamente, através da transformação no padrão de uso do solo e da exploração dos recursos naturais, principalmente através das práticas de subsistência (FARIA, 2007). Sobrepostos ao efeito

e de extratos obtidos destes organismos vivos ou mortos, encontrados em condições in situ, inclusive domesticados, ou mantidos em coleções ex situ, desde que coletados em condições in situ no território nacional, na plataforma continental ou na zona econômica exclusiva” (MP 2186-16/01, Art. 7º, Inciso I).

⁵ No presente estudo foram consideradas parcerias comerciais relações ou acordos formais ou informais firmados com a expectativa de gerar benefícios para dois ou mais parceiros, podendo envolver terceiros em diversos papéis (MAYERS, 2000 apud MICHI, 2007).

ambiental estão os efeitos econômicos, culturais e sociais nas comunidades envolvidas (FARIA, 2007; FIGUEIREDO; MORSELLO, 2006), tais como: mudanças nas práticas tradicionais, dependência econômica da demanda de empresas por determinado recurso, alterações na dieta alimentar, assim como, transformações na organização social e comunitária (RIZEK, 2006).

Apesar de muitas vezes apresentarem impactos negativos nas comunidades em que se desenvolvem, as parcerias entre empresas e comunidades locais podem ainda constituir uma importante alternativa, dentre as demais existentes, para viabilizar a utilização de recursos genéticos em regiões remotas, pois, nestas circunstâncias, geralmente grupos locais encontram dificuldades em obter acesso a crédito, garantir mercado para os seus produtos e arcar com altos custos de transporte (CLAY, 1992⁶ apud FIGUEIREDO; MORSELLO, 2006).

Nesse contexto, é de fundamental importância a realização de estudos que contribuam com informações para o desenvolvimento de iniciativas que possibilitem a minimização dos impactos socioambientais negativos e a potencialização de aspectos positivos decorrentes de acordos comerciais entre empresas e grupos locais. Conforme colocam Figueiredo e Morsello (2006), a partir de investigações sobre as implicações ambientais e sociais das iniciativas em curso, tendências podem ser identificadas possibilitando o desenvolvimento de diretrizes que auxiliem o planejamento e a implantação de iniciativas mais eficazes na melhoria da qualidade de vida das populações e na conservação ambiental.

Além disso, os grupos que vivem em estreita proximidade de florestas ou zonas com grande biodiversidade têm necessidade de dados científicos que possam assistí-los em negociações com empresas, no desenvolvimento de planos de manejo, na avaliação do valor relativo de uma área florestal, assim como, em outras atividades (SHANLEY; LAIRD, 2002). Conforme pontuam as mesmas autoras “[...] cada vez mais inseridos em economias e políticas nacionais e globais, mais que nunca os grupos remotos necessitam de informação e ferramentas para participar efetivamente e negociar sua posição neste contexto ampliado” (SHANLEY; LAIRD, 2002, p. 134)

⁶ CLAY, J. Building and supplying markets for non-wood tropical forest products. In: COUSELL, S.; RICE, T. (Eds.) **The rainforest harvest**. London: Friends of the Earth, 1992. p. 250-255.

1.1 Apresentação do quadro teórico-conceitual

A fim de estudar o acesso aos recursos genéticos para fins comerciais no Brasil e seus desdobramentos na esfera local, situados na interface socioambiental, parte-se do aporte teórico da Ecologia Política.

A Ecologia Política é um novo campo de pesquisa que emergiu nos últimos 20 anos, originado a partir de estudos de caso locais pela geografia e antropologia rural (MARTÍNEZ-ALIER, 2007). De acordo com esse autor, atualmente esses estudos têm se estendido aos níveis nacional e internacional (MARTÍNEZ-ALIER, 2007), fruto do diálogo entre as disciplinas da biologia, da antropologia, da geografia, da história e da ciência política (LITTLE, 2006). Segundo Little (2006), cada matriz disciplinar emprega seus conceitos e técnicas buscando iluminar os diferentes aspectos das relações ecológicas frente á novas realidades, por isso pode-se dizer que a Ecologia Política apresenta um espectro transdisciplinar dentro das ciências naturais e sociais. (LITTLE, 2006; REZENDE, 2008).

A Ecologia Política tem como foco o estudo referente aos conflitos ecológicos distributivos⁷, também denominados conflitos socioambientais (LITTLE, 2005), ou seja, “conflitos pelos recursos e serviços ambientais, comercializados ou não” (MARTÍNEZ-ALIER, 2007, p. 110). De acordo com Little (2005) tais conflitos podem ser definidos por disputas entre grupos sociais derivadas dos distintos tipos de relação que eles mantêm com seu meio natural. Martínez-Alier (2007) coloca que a origem desses conflitos se situa na contradição existente entre crescimento econômico e sustentabilidade ambiental. Assim, tais conflitos são tratados dentro do campo Ecologia Política a partir da perspectiva da Ecologia Humana, que sustenta seu foco nas inter-relações que as sociedades mantêm com seus respectivos ambientes biofísicos, tendo em vista conceitos da Economia Política na análise de relações estruturais e mutáveis de poder entre essas sociedades e seus sistemas produtivos, questões que estão intrínsecamente relacionadas à distribuição de renda (LITTLE, 2006; MARTÍNEZ-ALIER, 2007).

De acordo com Rezende (2008) alguns temas que vêm sendo abordados pela Ecologia Política são: a valoração da natureza, índices de sustentabilidade ambiental, a troca desigual entre países e o comércio internacional de recursos genéticos. Ainda que muitas vezes os discursos dos conflitos ecológicos distributivos possam abranger o discurso da valoração

⁷ De acordo com este autor, por distribuição ecológica são entendidos os “os padrões sociais, espaciais e temporais de acesso aos benefícios obtidos dos recursos naturais e aos serviços proporcionados pelo ambiente como um sistema de suporte a vida” (MARTÍNEZ-ALIER, 2007, p.113).

econômica, como, por exemplo, em questões como a determinação de um preço para a biodiversidade, também se expressam enquanto choques entre padrões incomensuráveis de valor (MARTÍNEZ-ALIER, 2007).

De acordo com Little (2006), dentro do quadro da ecologia política:

[...] a antropologia ajuda na análise dos modos culturalmente específicos de adaptação ecológica de distintos grupos sociais - os sistemas produtivos e tecnologias que empregam, os recursos naturais que exploram e as ideologias que utilizam para justificar seu modo de adaptação e as reivindicações territoriais que defendem - e da interação dinâmica e conflituosa provocada pelo choque entre esses modos de adaptação. (LITTLE, 2006, p.88)

Desta forma, este autor coloca que o foco nos diferentes grupos sociais, e não simplesmente no comportamento dos estoques de recursos naturais, faz com que a análise dos conflitos socioambientais busque responder questões como “quem usa os recursos? quando? por quais razões? a que preço? com quais impactos?” (LITTLE, 2006, p. 88).

O presente estudo tem por intuito responder a essas questões focalizando o relacionamento dinâmico e interdependente entre o mundo biofísico e social, buscando o que Barnes e Bloor⁸ (1982 apud LITTLE, 2006) denominaram “simetria epistemológica” entre fatores ou agentes causais naturais, sociais ou socioambientais para os fenômenos de estudo.

De acordo com Little (2005), o conceito socioambiental engloba três dimensões básicas: o mundo biofísico e seus múltiplos ciclos naturais, o mundo humano e suas estruturas sociais, e o relacionamento interdependente entre esses dois mundos. Portanto, o foco socioambiental do presente estudo não tem por intuito distinguir, mas sim, conjugar itens mais facilmente identificáveis como ambientais, sejam estes representados por recursos bióticos ou abióticos, - como a água, o solo, espécies vegetais e animais, entre outros... - a questões relacionadas ao modo de produção, tecnologias empregadas, organização social, distribuição de renda e segurança alimentar de um determinado grupo humano.

Para a finalidade deste estudo, “efeitos” são entendidos como consequência ou resultado prático produzido por uma ação ou agente denominado “causa” em relação a esse resultado

⁸ BARNES, B.; BLOOR, D. Relativism, rationalism and the sociology of knowledge. In: HOLLIS, M.; LUKES, S. (Ed.). **Rationalism and relativism**. Cambridge: MIT Press, 1982. p. 21- 47.

(MICHAELIS, 1998), e, “impactos” são considerados como qualquer mudança ou alteração, seja benéfica ou adversa, inteira ou parcialmente resultante de atividades de organizações, produtos ou serviços (ISO 14001, 2004).

Assim, para um melhor recorte de aspectos abrangidos por este estudo, os impactos socioambientais abordados aqui se referem a transformações na geração e distribuição de renda; na infraestrutura local e no acesso a tecnologias; no uso do solo, dos recursos vegetais e hídricos locais; e na organização social de um grupo de pequenos produtores rurais da região do Vale do Ribeira.

1.1.1 Efeitos de acordos comerciais para o acesso aos recursos genéticos

Nas últimas duas décadas o estabelecimento de acordos entre empresas e grupos locais para a produção, processamento e fornecimento de derivados da biodiversidade tem aumentado como consequência da procura por produtos ditos “verdes”. Esse tipo de acordos frequentemente têm sido promovidos pelas empresas como uma estratégia para engatilhar o desenvolvimento local e para promover o uso sustentável dos recursos naturais.

De acordo com Morsello (2006), o estudo sobre esses acordos ou parcerias entre empresas e comunidades locais teve início no começo da década de 90, no contexto do debate da “Rainforest Harvest” que possuía como foco acordos realizados entre comunidades da floresta tropical e empresas. Conforme coloca essa autora, os primeiros estudos analisavam questões que estavam inseridas em contextos específicos e careciam de uma base empírica sólida, porém, mais recentemente, um grupo crescente de pesquisas começou a emergir enfocando predominantemente parcerias para colheita de madeira. Tais estudos têm avançado na elucidação de efeitos desses acordos para além das condições nas quais eles ocorrem, concluindo que as parcerias podem trazer alguns benefícios para comunidades e florestas, mas podem também trazer sérios riscos (MORSELLO, 2006).

Entre os benefícios apontados por Morsello (2006) estão: o aumento de acesso ao mercado, o pagamento de preços “premium” pela matéria-prima fornecida e o aumento no acesso a programas sociais implementados ou auxiliados pelos parceiros corporativos. Contudo, na maioria dos casos estudados, embora aumentem a renda das comunidades envolvidas, essas parcerias continuam suplementares na geração de renda e não centrais (VERMEULEN; NAWIR;

MAYERS, 2003⁹ apud MORSELLO, 2006). Todavia, capacitação, suporte administrativo e controle de qualidade têm sido, potencialmente, os efeitos mais sustentáveis das parcerias (MORSELLO, 2006).

Kusters, Achdiawan, Belcher e Perez (2006) através da avaliação de 61 casos de produção, processamento e comércio de produtos florestais não-madeireiros (PFNMs) na África, Ásia e América Latina encontraram em quase todos os casos avaliados, resultados positivos sobre a renda, fato óbvio considerando que um dos critérios na seleção de casos foi tratar-se de um negócio comercialmente viável e, portanto, todos os casos avaliados estavam provendo renda, oportunidades de emprego e outros benefícios. Ainda que os benefícios financeiros sejam inequivocamente positivos, em alguns casos a produção comercial teve impactos sociais negativos com relação à equidade e, também, impactos negativos sobre bens naturais. De acordo com esse autor, as evidências apresentadas pelos diversos estudos variam em função do sistema de manejo adotado pela comunidade, da intensidade de exploração do recurso e do grau de integração ao mercado (KUSTERS; ACHDIAWAN; BELCHER; PÉREZ, 2006).

Vermeulen, Nawir e Mayers (2003 apud MORSELLO, 2006) analisando 57 acordos deste tipo em 23 países descobriram uma pequena evidência de que acordos para o fornecimento tanto de produtos coletados como cultivados podem se tornar plataformas para aumentar a ação coletiva das comunidades. Como exemplo, Morsello (2006) cita uma parceria realizada entre a empresa de cosméticos Aveda e a comunidade indígena Yawanawá que, segundo a autora, fortaleceu laços entre os membros da comunidade, prevenindo a emigração e facilitando novos laços comerciais com outros parceiros.

Por outro lado, ocasionalmente, a influência de uma empresa pode aumentar conflitos dentro e ao longo das unidades domésticas por excluir certos grupos dos benefícios gerados ou interferindo em sistemas complexos e em sensíveis regimes de propriedade comum (VERMEULEN, NAWIR, MAYERS, 2003 apud MORSELLO, 2006). Um exemplo dessa situação ocorreu na Reserva Extrativista do Médio Juruá, onde uma organização tradicional que negociava com uma empresa foi substituída por outra, por influência da empresa parceira, gerando sinais de desacordo dentro da comunidade, especialmente porque a nova organização foi criada por membros de apenas uma vila da reserva (MORSELLO, 2006).

⁹ VERMEULEN, S.; NAWIR, A. A.; MAYERS, J. Better livelihoods through partnership? In: CONFERENCE RURAL LIVELIHOODS, FORESTS AND BIODIVERSITY, Bonn, Germany. **Anais...** Bonn: CIFOR.

Em relação ao sistema de manejo empregado, o aumento na produção, particularmente, através da extração ou coleta de recursos altamente dispersos pelo ambiente pode por em risco a segurança alimentar das comunidades devido à diminuição do tempo disponível para a agricultura de subsistência podendo levar à dependência de alimentos industrializados (MORSELLO, 2006).

Com relação à distribuição de renda entre as unidades domésticas, Morsello (2006) afirma que, apesar de escassos os dados a respeito de acordos entre comunidades e empresas, ainda assim, em geral o aumento de integração das comunidades ao mercado é frequentemente um condutor de desigualdades.

Na escala local os impactos ambientais decorrentes de acordos entre grupos locais e empresas podem ocorrer de forma direta, pelo aumento na extração do recurso explorado para comercialização (KUSTERS; ACHDIAWAN; BELCHER; PÉREZ, 2006; MORSELLO, 2006) ou indireta, pela mudança no padrão de uso do solo, inserção de novas tecnologias e de exploração dos demais recursos naturais, principalmente através das práticas de subsistência (FARIA, 2007). Estes impactos ambientais estão intrinsecamente relacionados a impactos sociais que, por sua vez, podem ser considerados diretos ou indiretos. Os impactos sociais diretos podem ser ocasionados através do simples aumento de renda nas unidades domésticas envolvidas (KUSTERS; ACHDIAWAN; BELCHER; PÉREZ, 2006). Já os impactos sociais indiretos podem se dar através do aumento da dependência econômica de agentes externos e, conseqüentemente, do aumento da vulnerabilidade às oscilações de mercado (MORSELLO, 2006). Além disso, estes impactos podem ser observados na alteração de práticas e valores, pela transformação das organizações tradicionais (RIZEK, 2008), pela diferenciação social e desigualdade econômica, assim como, pela mudança nos hábitos alimentares dos grupos locais envolvidos (RIBEIRO; MORSELLO, 2007).

1.2 Apresentação do problema

O estabelecimento de acordos entre empresas e grupos locais que vivem em regiões com alta biodiversidade vem despontando como uma estratégia para promover a conservação ambiental e o desenvolvimento socioeconômico local (FIGUEIREDO; MORSELLO, 2006).

De acordo com a MP 2.186-16/01 para acessar componentes do patrimônio genético ou conhecimentos tradicionais, as empresas interessadas devem obter a anuência prévia dos detentores de tais recursos genéticos e culturais, e realizar, mediante autorização do CGEN, a repartição justa e eqüitativa de benefícios advindos da exploração econômica de produto ou processo desenvolvidos a partir deste acesso. Conforme o artigo 25 desta MP, estes benefícios poderão constituir-se de divisão de lucros; pagamento de royalties; acesso e transferência de tecnologias; licenciamento livre de ônus de produtos e processos; e capacitação de recursos humanos.

Alguns estudos como os realizados por Faria (2007) e Figueiredo e Morsello (2006) demonstram que um maior envolvimento de comunidades locais e povos indígenas na economia de mercado pode acarretar efeitos no uso dos recursos naturais, assim como, alterações econômicas, sociais e culturais nessas comunidades.

Desta forma, este estudo pretende responder à seguinte pergunta:

De que forma acordos para o acesso aos recursos genéticos para fins comerciais e respectiva repartição de benefícios afetam as condições socioambientais locais nas quais tais recursos têm sido conservados?

E às sub-perguntas:

- (i) quais são os impactos locais?
- (ii) quais atores sociais estão envolvidos e como participam desse processo?
- (iii) como estes acordos têm acontecido na prática?

1.3 Objetivos

Este estudo tem por objetivo geral analisar através de um estudo de caso de que forma a realização de dois acordos comerciais entre uma empresa e um grupo de pequenos produtores rurais para o acesso aos recursos genéticos e repartição de benefícios afeta as condições socioambientais sob as quais ocorre. Mais especificamente, pretende avaliar os impactos socioeconômicos e ambientais locais decorrentes da relação comercial formalizada através de dois CURBs entre um grupo de pequenos produtores rurais da região do Vale do Ribeira – SP e uma empresa privada. Para isso os objetivos específicos são:

- (i) verificar os efeitos na geração e distribuição de renda, na infraestrutura local e acesso à tecnologia, e na organização social das famílias envolvidas;
- (ii) verificar possíveis transformações no uso dos recursos naturais (i.e. solo, recursos hídricos, recursos vegetais e criação de animais) e;
- (iii) avaliar a realização de ambos os contratos de utilização do patrimônio genético e repartição de benefícios, assim como, a participação das instituições envolvidas neste processo.

1.4 Estrutura da dissertação

Para levar a cabo os objetivos propostos, o conteúdo da dissertação foi estruturado em sete seções primárias. Esta seção apresenta uma breve introdução ao tópico de pesquisa, o aporte teórico e o enfoque conceitual utilizados, o problema e os objetivos do estudo, assim como, a estrutura da dissertação.

A seção 2 contém uma revisão de literatura a respeito do contexto geral do acesso aos recursos genéticos e os instrumentos jurídico aplicáveis à relação entre provedores e utilizadores desses recursos. Inicialmente apresenta-se um breve histórico do acesso aos recursos genéticos e as formas de apropriação destes nas relações entre países do norte, ou desenvolvidos, e países do sul, ou em desenvolvimento. Em seguida, apresenta-se um histórico da regulamentação jurídica do acesso aos recursos genéticos no Brasil desde a CDB em 1992. Posteriormente expõe-se as premissas e conceitos fundamentais estabelecidos por essa convenção para, então, abordar a forma como a legislação brasileira tem incorporado os mesmos.

A seção 3 descreve a metodologia utilizada na realização do estudo. Apresenta-se primeiramente a abordagem escolhida e a respectiva justificativa por sua escolha para depois proceder a exposição do delineamento do estudo e as estratégias de pesquisa utilizadas. São descritas as técnicas utilizadas para o levantamento de dados e, por fim, os procedimentos empregados na análise dos dados obtidos.

A seção 4 tem por objetivo apresentar os dados obtidos através da realização do estudo de caso dos dois acordos comerciais realizados entre a empresa Natura e o grupo de pequenos produtores rurais da região do Vale do Ribeira. Para isso, inicialmente apresenta-se a

caracterização socioambiental do contexto em que está inserido o objeto do presente estudo seguida dos dados gerais das partes envolvidas em ambos os acordos. Posteriormente expõe-se o histórico e situação atual da relação entre as partes envolvidas para então apresentar os impactos socioeconômicos e ambientais dos acordos comerciais, assim como, as principais características dos CURBs realizados.

A seção 5 tem por objetivo a exposição dos resultados e sua discussão. Para isso argumenta-se a respeito dos benefícios e obstáculos socioeconômicos e ambientais constatados através do estudo de caso buscando compará-los com resultados obtidos em diferentes contextos por outros autores encontrados na literatura utilizada. Sequencialmente discute-se alguns dos desafios e oportunidades relacionados ao estabelecimento de CURBs.

A seção 6 tem por objetivo realizar as considerações finais. São expostos de forma sucinta os resultados deste estudo, propondo possíveis encaminhamentos para os problemas levantados ao longo do mesmo.

A seção 7 apresenta as referências da bibliografia citada ao longo da dissertação.

2 CONTEXTO GERAL DO ACESSO AOS RECURSOS GENÉTICOS PARA FINS COMERCIAIS E INSTRUMENTOS JURÍDICOS APLICÁVEIS

2.1 Biopirataria ou neocolonialismo: relações Norte-Sul

A biodiversidade tem emergido no centro de um dos debates mais polêmicos deste século. Para esse debate são críticas as dúvidas sobre como os países dotados de riqueza biológica podem alcançar o progresso econômico equilibrando as preocupações ambientais e sociais, e como se pode alcançar uma distribuição justa e equitativa dos benefícios derivados da comercialização de recursos naturais obtidos em países com alta biodiversidade. De fato, a biodiversidade tem se tornado a plataforma sob a qual se abordam as questões Norte-Sul, até agora, caracterizadas por uma grande história de injustiças sociais e econômicas .

(Maurice M. Iwu, 2002)

O comércio formal, assim como, informal de recursos genéticos é tão antigo como a própria civilização humana. De acordo com Laird e ten Kate (2002), uma das primeiras expedições registradas de coleta de recursos vegetais partiu, em 1495 AC, em direção à região da Somália para obter espécies produtoras de incenso. A busca de espécies pelos europeus e a subsequente colonização, estimularam a coleta de recursos genéticos e a introdução de novos cultivos, assim como, expandiram a implantação de cultivos já existentes (LAIRD; TEN KATE, 2002).

Muitos anos de intercâmbio entre culturas e continentes implicam que muitos recursos genéticos tenham saído de seu país de origem e se encontrem hoje, em coleções ex-situ alojadas em países desenvolvidos. Ainda assim, a enorme diversidade e novidade de recursos genéticos encontrados em determinadas regiões do globo continua sendo uma valiosa fonte para o desenvolvimento de novos produtos e, por isso, muitas empresas têm buscado o acesso a esses materiais (LAIRD; TEN KATE, 2002).

Porém, conforme afirma Macilwain (1998 apud LAIRD; TEN KATE, 2002) a diversidade biológica do mundo se distribui, em grande medida, na proporção inversa à capacidade tecnológica e científica.

Como resultado, muitos países ricos em biodiversidade com economias em desenvolvimento possuem uma infraestrutura científica limitada e não participam ativamente nos rápidos avanços científicos e tecnológicos que desenvolvem novos e variados usos dos recursos genéticos. Ao mesmo tempo, as companhias e instituições de pesquisa com base em países desenvolvidos buscam diversidade e novidade nos recursos genéticos que estudam e utilizam e, muitos olham para além de suas fronteiras para novos descobrimentos (LAIRD; TEN KATE, 2002, p. 265).

A esse respeito, no ano de 1975, os países em desenvolvimento detinham apenas 1,7% das patentes mundiais e eram, contraditoriamente, responsáveis pela esmagadora maioria dos recursos genéticos do planeta (CARNEIRO DA CUNHA, 1999). Isso se torna ainda mais evidente diante do fato de que dos 12 centros de megadiversidade existentes, 11 encontram-se no hemisfério sul (CARNEIRO DA CUNHA, 1999).

Durante a década de 70 e início de 80, a resistência a uma possível privatização generalizada, tanto em relação ao acesso à biotecnologia quanto em relação ao acesso aos recursos genéticos culminou na Resolução Internacional sobre recursos Fitogenéticos da Organização das nações Unidas para a Agricultura e Alimentação (FAO) que propunha que ambos os recursos, genéticos e tecnológicos, deveriam ser de livre acesso (CARNEIRO DA CUNHA, 1999). Tal proposta mostrou-se ineficaz e a década seguinte foi marcada pela seguinte dualidade: recursos genéticos e conhecimentos tradicionais eram considerados patrimônio da humanidade e recursos tecnológicos, considerados propriedade estritamente privada e, por isso, praticamente inacessíveis aos países em desenvolvimento. Tal fato pode ser melhor ilustrado ao se levar em consideração que dos 120 princípios ativos isolados de plantas superiores amplamente utilizados na medicina moderna, 75% têm utilidades que foram identificadas pelos sistemas tradicionais, apenas 12 destes são sintetizados por modificações químicas simples e os demais são extraídos diretamente das plantas e depois purificados (SHIVA, 2001¹⁰ apud SANTILLI, 2004).

Em resposta a esses fatos, em 1992 foi decidida em um foro das Nações Unidas no Rio de Janeiro, a CDB. Este tratado internacional vincula explicitamente a conservação e o uso da

¹⁰ SHIVA, V. **Biopirataria: a pilhagem da natureza e do conhecimento**. Tradução de Laura Cardellini Barbosa de Oliveira. Petrópolis: Vozes, 2001.

biodiversidade, tanto no sentido de que o uso sustentável¹¹ é necessário para conservar a diversidade biológica, como no sentido de que o “uso” deve contribuir para a conservação sendo necessário um maior desenvolvimento mediante benefícios equitativamente compartilhados (ALEXÍADES ; LAIRD, 2002). De acordo com esses autores, a CDB proporcionou a primeira abordagem política compreensiva sobre a conservação da biodiversidade e ao fazê-lo, incorporou provisões explicitamente éticas.

Hoje, passadas quase duas décadas da CDB, ainda são crescentes os conflitos sobre o acesso e o uso de recursos culturais e genéticos. De acordo com Rezende (2008), existem dois conceitos que podem esclarecer de que forma se dá a dinâmica de apropriação dos recursos genéticos e conhecimentos tradicionais na sociedade capitalista: a bioprospecção e a biopirataria.

A bioprospecção pode ser entendida como “a prospecção da biodiversidade em busca de recursos genéticos e bioquímicos de valor comercial” (LAIRD; TEN KATE, 2002) e abrange diversas categorias de atividades comerciais incluindo os setores farmacêutico, biotecnológico, de sementes, proteção de cultivos, hortícola, medicina botânica, cosmética e cuidado pessoal, alimentação e bebida (TEN KATE; LAIRD, 1999¹² apud LAIRD; TEN KATE, 2002).

Para Shiva (2001 apud REZENDE, 2008) a biopirataria apresenta-se como uma reedição do colonialismo através do processo de apropriação indébita do conhecimento tradicional e dos recursos genéticos. Assim, a autora enfatiza o que seria uma nova forma do capital invadir as “colônias” e dar continuidade ao seu processo de acumulação, renovando-se em nova forma de pacto colonial.

Embora não haja uma definição jurídica para o termo biopirataria, seu conceito político se baseia na premissa de que os recursos genéticos e o conhecimento cultural associado a eles não são bens públicos e sim bens de interesse público e por isso, algumas comunidades têm direito de propriedade sobre os mesmos (ALEXÍADES; LAIRD, 2003; SANTILLI, 2006). Esse enfoque tem sido seguido por iniciativas legislativas regionais e nacionais que buscam definir os direitos sobre os recursos genéticos e as condições sob as quais se pode garantir o acesso a terceiros (ALEXÍADES; LAIRD, 2003).

¹¹ Definido pela CDB como “o uso dos componentes da diversidade biológica em uma forma e um ritmo que não leva ao declínio da diversidade biológica a longo prazo, mantendo seu potencial para satisfazer as aspirações das gerações presentes e futuras”. Ver: <http://www.cbd.int/convention/articles.shtml?a=cbd-02>.

¹² TEN KATE, K; LAIRD, L. **The commercial use of biodiversity: access to genetic resources and benefit-sharing**. London: Earthscan, 1999.

De acordo com Rezende (2008), esses termos, mais do que meras designações, tomaram ao longo do tempo conotações político-ideológicas opostas. Para este autor “a biopirataria configura-se como um discurso de reivindicação dos direitos que tem sido historicamente negados às populações tradicionais e povos indígenas”, e a bioprospecção “partiria de uma visão contratualista e apolítica, segundo a qual, resumidamente, dever-se-ia vender a biodiversidade e os conhecimentos tradicionais para salvá-los” (REZENDE, 2008, p. 93). Assim, Rezende (2008) afirma que a idéia de bioprospecção faz alusão ao modo como países do Norte atuam em face aos sistemas locais de conhecimento e aos recursos genéticos dos países ricos em biodiversidade, enquanto a concepção de biopirataria ilustraria a perspectiva dos países do sul frente à problemática da apropriação indébita dos recursos genéticos e conhecimentos tradicionais e à imposição de um modelo iníquo e insustentável.

De acordo com Laird e Ten Kate (2002), para alguns, qualquer uso comercial dos recursos genéticos constitui biopirataria dado que se considera que o ambiente legal e político não assegura adequadamente o consentimento prévio informado e uma adequada participação nos benefícios. Por outro lado, conforme os mesmos autores, arranjos de participação justa e equitativa nos benefícios, dentro do contexto de um marco político adequado, podem considerar os interesses de todos os referentes envolvidos, incluindo governos, instituições de pesquisa, comunidades e companhias, tanto nos países provedores, como nos usuários. Porém, conforme pontuam esses autores “o pobre entendimento dos mercados, a falta de experiência para formas participativas e marcos políticos inadequados ou difusos, implicam que atualmente existam poucas histórias de êxito para apoiar esta posição” (LAIRD; TEN KATE, 2002, p. 266).

2.2 O histórico da regulamentação jurídica do acesso aos recursos genéticos no Brasil

Em 1988, a Constituição Federal brasileira já reconhecia a importância de seus recursos genéticos em seu artigo 225, §1º, inciso II em que estabelece a incumbência ao Poder Público de “preservar a diversidade e integridade do patrimônio genético do País e fiscalizar as entidades dedicadas à pesquisa e manipulação de material genético”. Porém o país só assumiu a obrigação de estabelecer regras para o acesso aos recursos genéticos sob sua jurisdição e de proteger os

conhecimentos tradicionais, de comunidades locais e povos indígenas, relevantes à conservação e uso sustentável da biodiversidade a partir da CDB (AZEVEDO, 2005).

A ratificação desta convenção no Brasil se deu através do Congresso Nacional em maio de 1994 e a partir de então passou a ter valor de lei interna no país, porém, a falta de regulamentação jurídica fez com que a Convenção se tornasse não operatória (CARNEIRO DA CUNHA, 1999).

No ano seguinte, em 1995, houve a primeira tentativa de disciplinar o acesso aos recursos genéticos no país através de um Projeto de Lei (PL 306/95), iniciativa da Senadora Marina Silva (AZEVEDO; AZEVEDO, 2001). Tal PL foi o centro de inúmeros debates, audiências públicas e seminários com a participação da sociedade civil representada ONGs; universidades; setor privado e governos estaduais (BENSUSAN, 2003), porém ainda assim, foi tímida a participação dos principais setores afetos à matéria como o setor acadêmico, o empresarial e os detentores de conhecimentos tradicionais (AZEVEDO; AZEVEDO, 2001). Somente após três anos e um amplo processo de discussões no Senado Federal, em 1998 foi aprovado na Comissão de Assuntos Sociais do Senado um projeto substitutivo (PL 4.842/98) muito semelhante à proposta anterior que foi então encaminhado à Câmara dos Deputados, apresentado pelo Senador Osmar Dias (BENSUSAN, 2003; CARNEIRO DA CUNHA, 1999).

Ainda em 1998, o Deputado Jaques Wagner apresentou outro projeto (PL 4.579/98) que foi também encaminhado à Câmara dos Deputados, cujo texto buscava resgatar algumas propostas originais do projeto apresentado pela Senadora Marina Silva e incorporava críticas e resultados de diversos debates dessa proposta (AZEVEDO; AZEVEDO, 2001; BENSUSAN, 2003). Todas essas propostas culminaram na formação de um Grupo Interministerial de Acesso aos Recursos Genéticos (GIARG) coordenado pelo Ministério do Meio Ambiente (MMA) criado para debater o tema, cujo enfoque da questão, segundo Bensusan (2003) foi predominantemente economicista. Com base nos estudos elaborados por esse grupo, o Poder Executivo Federal remeteu à Câmara dos Deputados outro Projeto de Lei (PL 4.751) e uma Proposta de Emenda Constitucional¹³ (PEC 618/98) (AZEVEDO; AZEVEDO, 2001; BENSUSAN, 2003).

De acordo com Azevedo (2005), tanto o Projeto de Lei apresentado pelo Senador Osmar Dias, quanto o apresentado pelo Deputado Jaques Wagner foram inspirados na Decisão nº 391 da

¹³ A Proposta de Emenda Constitucional nº 618/98 visa alterar o artigo 20 da Constituição Federal, a fim de incluir dentre os bens da União o patrimônio genético.

Comunidade Andina das Nações¹⁴, prevendo o contrato, inclusive para fins de pesquisa científica, como requisito básico para obtenção de autorização de acesso aos recursos genéticos. Das diferenças que figuram entre esses projetos destaca-se a definição adotada para “recursos genéticos”, termo utilizado por ambos e também pela CDB, que no caso do primeiro projeto são definidos como “bens públicos de uso especial da Nação” e no segundo como “bens de interesse público”. Já o terceiro PL, de autoria do Poder Executivo Federal utilizou o termo “patrimônio genético”, já utilizado na Constituição Federal de 1988, tendo em vista transformar os recursos genéticos em patrimônio da União através da PEC 618/98 e tratá-los da mesma forma como são tratados os recursos minerais no Brasil (BENSUSAN, 2003), causando a dissociação entre o recurso genético e o recurso biológico que o contém. Ademais, esse PL previu a realização de contratos para o acesso aos recursos genéticos e conhecimentos tradicionais associados apenas quando há perspectiva de uso econômico. Tal projeto foi o embrião da Medida Provisória 2.186-16/2001, a atual legislação em vigor (AZEVEDO, 2005).

Para análise desses três PLs existentes e da PEC foram constituídas duas comissões especiais na Câmara dos Deputados. Porém de acordo com Azevedo e Azevedo (2001) e Bensusan (2003), antes mesmo que as referidas comissões dessem início ao seu trabalho, em maio de 2000, a organização social Bioamazônia, designada pelo governo federal por meio do MMA para gerir o Programa Brasileiro de Ecologia Molecular para Uso Sustentável da Biodiversidade da Amazônia (PROBEM) tentou firmar um contrato com a empresa farmacêutica multinacional Novartis Pharma AG. Devido à ausência de um arcabouço legal, além de protestos da sociedade civil devido às poucas vantagens que o país obteria em comparação às que seriam concedidas à empresa, tal contrato foi suspenso¹⁵ (BENSUSAN, 2003). Nesse momento, ao invés de acelerar o processo de tramitação dos projetos de lei na Câmara dos Deputados e no Congresso Nacional, conforme pedidos de diversos setores da sociedade civil, a Presidência da República baixou no dia 29 de junho de 2000 a MP n° 2.052 quase nos mesmos termos de seu

¹⁴ A Comunidade Andina das Nações, conhecida por Pacto Andino, é uma organização sub-regional com personalidade jurídica internacional constituída por Bolívia, Peru, Equador, Colômbia e Venezuela. Esta Comunidade adotou formalmente em 1996 a Decisão 391 que estipula regras gerais para o acesso aos recursos genéticos e conhecimentos tradicionais associados e repartição de benefícios.

¹⁵ O acordo tratava do fornecimento de linhagens e extratos de aproximadamente 10 mil microorganismos da região amazônica à empresa, assim como, da detenção exclusiva de patentes dos eventuais produtos desenvolvidos com base nesses organismos, sem a previsão de transferência tecnológica para que esses estudos fossem realizados no Brasil (BENSUSAN, 2003; LAVRATTI, 2005).

PL, atropelando um longo processo de discussão e esvaziando o debate no Congresso (AZEVEDO, 2005; AZEVEDO; AZEVEDO, 2001; BENSUSAN, 2003).

Esta MP foi editada pela primeira vez em julho de 2000 e foi sendo reeditada mensalmente sem alterações até abril de 2001. A partir de então, passou a ter seu texto substancialmente alterado nas edições subseqüentes até agosto de 2001, quando não pode mais ser reeditada devido à Emenda Constitucional nº 32/2001 que limitava o uso desse instrumento pelo Poder Executivo, culminando na atual versão em vigor, a MP 2.186-16¹⁶ (AZEVEDO, 2005). A esse respeito “vale notar que o fato de uma medida provisória tratar de um assunto permanentemente, denota a falta de vontade política em abrir o debate e a falta de governabilidade diante da matéria” (BENSUSAN, 2003, p. 11).

A MP 2.186-16 dispõe sobre o acesso e remessa de componente do patrimônio genético; o acesso e a proteção ao conhecimento tradicional associado; a repartição justa e equitativa dos benefícios advindos da exploração econômica de produto ou processo desenvolvido em decorrência do acesso e o acesso e a transferência de tecnologia para sua conservação e utilização e foi posteriormente regulamentada pelos Decretos nº 3.945/2001 e 4.946/2003. Além disso, instituiu no âmbito do MMA, o Conselho de Gestão do Patrimônio Genético (CGEN)¹⁷, com caráter deliberativo e normativo, encarregado de autorizar as atividades de acesso. A composição deste conselho se restringiu apenas a representantes da Administração Pública Federal, como previa o próprio texto da MP 2.186-16¹⁸, e suas atividades foram iniciadas somente em abril de 2002 deixando que o país ficasse num “vácuo” deliberativo durante um período de aproximadamente dois anos, gerando uma situação de incertezas em relação à realização de pesquisas relacionadas ao tema no país (AZEVEDO, 2005).

Entre os procedimentos instituídos pelo Decreto 3.945 para obtenção de acesso e remessa os principais são: a autorização de acesso somente pode ser solicitada por instituições nacionais, públicas ou privadas; é preciso comprovar a atuação em pesquisa ou desenvolvimento em área biológica ou afim; obter anuência prévia do titular da área onde será realizada a coleta e do

¹⁶ Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil03/MPV/2186-16.htm>.

¹⁷ Ver: <http://www.mma.gov.br/port/cgen>.

¹⁸ De acordo com Bensusan (2003), a MP 2.186-16, além de não incorporar os resultados dos debates realizados em torno dos PL anteriores que tramitavam no Congresso Nacional, chegou a perverter os instrumentos propostos por tais projetos, como no caso da criação do CGEN, cuja idéia inspirou-se no PL apresentado pela Senadora Marina Silva que propunha o estabelecimento de uma Comissão de Recursos Genéticos, representativa de diversos segmentos da sociedade brasileira para referendar autorizações concedidas por um órgão do governo.

detentor do conhecimento tradicional associado; depositar sub-amostra da amostra coletada em instituição credenciada como fiel depositária e; quando houver perspectiva de uso econômico ou perspectiva de uso comercial o interessado deverá assinar um CURB com o titular da área, pública ou privada e quando for o caso, com o detentor do conhecimento tradicional (AZEVEDO, 2005).

Ainda em 2002, por decisão da então Ministra Marina da Silva, o CGEN passou a contar com representantes dos mais diversos setores da sociedade civil na figura de convidados permanentes, contudo, possuindo apenas direito à voz (LAVRATTI, 2005). No mesmo ano o CGEN recebeu moções de diversos setores da academia que identificaram como empecilhos à realização de pesquisas no país alguns dispositivos da MP como: a dificuldade de interpretação do conceito de “acesso e remessa de amostra de componente do patrimônio genético”; a necessidade de apresentar a anuência prévia do titular da área e a indicação antecipada dos locais de coleta como requisitos à obtenção de autorização do acesso; a obrigação de depósito de subamostra de componente do patrimônio genético em instituição credenciada como fiel depositária; e, no caso de bioprospecção, a necessidade de apresentar o CURB (AZEVEDO, 2005). De 2002 a 2004 foram baixadas diversas resoluções buscando complementar a medida provisória, estabelecendo diretrizes para os procedimentos abordados por esta.

No início de 2003, a então ministra Marina Silva solicitou que fosse reativado o processo legislativo que fora interrompido pela edição da MP, através de um processo com a participação da sociedade para a elaboração de um anteprojeto de lei (APL) pelo CGEN para ser encaminhado pelo Executivo Federal ao Congresso Nacional (AZEVEDO, 2005). Ao final de 2004 o anteprojeto de lei foi para avaliação na Casa Civil, onde permaneceu sendo modificado a portas fechadas até outubro de 2005, quando finalmente o documento veio ao público no dia 06/10/2005¹⁹ trazendo modificações na tentativa de contornar impasses surgidos entre dois grupos ministeriais, o primeiro representado pelo MMA e o segundo, pelo Ministério da Agricultura, Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA), Ministério da Indústria e Comércio e Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT).

¹⁹ Endereço eletrônico: <http://www.socioambiental.org/nsa/detalhe?id=2114>. Acesso em 15/02/2009.

No final de 2007 o APL foi pela primeira vez à consulta pública e, posteriormente, teve seu prazo ampliado de fevereiro para abril devido a protestos da sociedade devido ao curto prazo para a consulta - a qual se daria a priori através da internet²⁰ - e depois para julho de 2008.

Até o momento, conforme divulgou o jornal Estado de São Paulo em 31/03/2009²¹ “todas as tentativas do governo de produzir um projeto de lei nos últimos anos empacaram em divergências ministeriais profundamente arraigadas”. Dessa forma, a última proposta de projeto colocada em consulta pública durante todo o primeiro semestre de 2008, sob articulação da Casa Civil foi devolvido pela mesma ao MMA em outubro do mesmo ano, a pedido do então ministro Carlos Minc. De acordo com esse jornal, o ministro afirmou ter reduzido o projeto à metade, junto à sua equipe e encaminhado ao MCT onde poderá sofrer novas alterações.

2.3 Instrumentos jurídicos para o acesso aos recursos genéticos: o CPI e a participação nos benefícios

Conforme exposto na subseção 2.1, desde a CDB, diversas iniciativas de países, estados, instituições, empresas e comunidades vêm despontando na busca por políticas que respeitem o direito das comunidades de controlar o acesso sobre os recursos genéticos dentro de seus territórios, assim como seus conhecimentos tradicionais (FIRESTONE, 2003). Portanto, a forma como serão conduzidas as atividades em comunidades locais e como serão utilizados seus recursos e conhecimentos depende significativamente do rigor e da especificidade dessas políticas (FIRESTONE, 2003), sejam elas nacionais ou internacionais.

De acordo com Barber; Glowka e La Viña (2002), as medidas da CDB sobre acesso aos recursos genéticos são estabelecidas através de cinco conceitos fundamentais que serão abordados nesta seção: (i) a soberania sobre os recursos genéticos; (ii) a facilitação do acesso entre as partes; (iii) acesso sujeito a termos mutuamente acordados; (iv) acesso sujeito a consentimento prévio informado; e (v) participação equitativa nos benefícios provenientes do uso dos recursos genéticos.

Os países signatários através do artigo 8º, alínea “j” da CDB, comprometem-se a:

²⁰ Endereço eletrônico: <http://www.socioambiental.org.br/nsa/detalhe?id=2612>. Acesso em 15/02/2009.

²¹ Endereço eletrônico: http://www.estadao.com.br/estadaodehoje/20090331/not_imp347435,0.php. Acesso em: 14/04/2009

Sujeitar-se a legislação nacional, respeitar, preservar e manter o conhecimento, inovações e práticas das comunidades indígenas e locais personificadas pelo estilo de vida tradicional relevante para a conservação e uso sustentável da diversidade biológica e promover sua mais ampla aplicação com a aprovação e envolvimento dos provedores de tal conhecimento, inovações ou práticas e encorajar a repartição justa e equitativa dos benefícios provenientes da utilização de tal conhecimento, inovações e práticas. (CDB, 1992)

Dessa forma a convenção estabelece inicialmente a necessidade de que cada parte ou país signatário estabeleça seu próprio marco regulatório e promova a mais ampla aplicação de conhecimentos, inovações e práticas de comunidades indígenas e locais, desde que com a aprovação e envolvimento dos provedores de tal conhecimento, ou seja, com o consentimento desses provedores. Prevê ainda, o dever de repartir benefícios, justa e equitativamente, decorrentes da utilização desses conhecimentos.

Já em seu artigo 15, a CDB reconhece os direitos de soberania dos Estados sobre seus recursos naturais e a autoridade dos governos nacionais para determinar o acesso aos recursos genéticos em seus territórios, que deve se sujeitar à legislação nacional. Embora a CDB reconheça a “soberania” do Estado sobre o seus recursos naturais não lhe outorga direitos de propriedade sobre os recursos genéticos. Assim, de acordo com Barber, Glowka e La Viña (2002), a propriedade sobre os recursos genéticos é resultado de leis nacionais ou subnacionais e portanto, uma questão chave que a legislação nacional deve abordar de antemão.

Em seu artigo 15(2) a CDB prevê a facilitação do acesso aos recursos genéticos, estabelecendo que as medidas nacionais não devem restringir o acesso indevidamente, porém há que se reconhecer que “[...] se um país decide que é necessário restringir severamente o acesso até um momento em que possa colocar em vigor um sistema efetivo para determinar e regular o acesso e assegurar a participação nos benefícios não estaria violando a CDB” (BARBER; GLOWKA; LA VIÑA, 2002, p. 383).

As alíneas 4 e 5 do artigo 15 estabelecem, respectivamente, que “o acesso aos recursos genéticos, onde permitido, deve se dar em termos mutuamente acordados e que deve estar sujeito ao consentimento prévio informado da parte provedora de tais recursos, ao menos que de outra forma determinada por esta parte” (CBD, 1992). Embora essa declaração não se refira

especificamente a comunidades indígenas ou locais (FIRESTONE, 2003), permite aos países signatários que estabeleçam próprios procedimentos para o CPI junto aos provedores de recursos genéticos. De acordo com Santilli (2008) a observância aos princípios da CDB implica tanto a consulta aos países de origem dos recursos genéticos e conhecimentos tradicionais - como expressão da sua soberania frente a outros países - quanto a consulta intermediada pelo Estado nacional, aos povos e populações tradicionais, detentores de tais recursos tangíveis e intangíveis.

Ainda em seu artigo 15, alínea 7, a CDB coloca que suas partes deverão levar medidas legislativas, administrativas e políticas com o objetivo de repartir de forma justa e equitativa os resultados de pesquisa e desenvolvimento, e os benefícios provenientes da utilização comercial ou outra dos recursos genéticos com a parte provedora de tais recursos. Essa alínea reforça a necessidade de que tal repartição se dê também através de termos mutuamente acordados.

De acordo com Firestone (2003), as regras de acesso aos recursos genéticos deveriam ser flexíveis em relação aos diferentes tipos de uso dos mesmos, desde as finalidades acadêmicas às comerciais, porém como coloca esse autor “[...] a realidade no mundo de hoje é que a pesquisa acadêmica é frequentemente apropriada para o desenvolvimento comercial, tornando difícil a separação completa entre as duas categorias”. (FIRESTONE, 2003, p. 23).

Laird e Noejovich (2002) também apontam para a dificuldade de distinguir e conferir tratamentos diferenciados à pesquisa comercial e à acadêmica, já que muitos pesquisadores acadêmicos coletam recursos e conhecimentos para companhias comerciais. Além disso, segundo as autoras “[...] de forma menos direta, mas mais comum, muitas companhias adquirem informação sobre usos tradicionais de espécies através de publicações e base de dados acadêmicas”. (LAIRD; NOEJOVICH, 2002, p. 230)

Ainda que se reconheça a importância fundamental da elaboração e implementação de políticas para o acesso aos recursos genéticos e conhecimentos associados, diversas características da transferência de recursos genéticos e do descobrimento e desenvolvimento de produtos - tais quais a rota pela qual seguem os materiais, as mãos por onde passa desde sua coleta à sua comercialização, o fato de que os produtos comercializados em geral não estão fisicamente vinculados com os recursos genéticos originalmente coletados, e a dificuldade de rastrear o intercâmbio de recursos genéticos e seus derivados - fazem com que o monitoramento e cumprimento de acordos de acesso e participação nos benefícios sejam extremamente difíceis,

como têm pontuado vários autores (TEN KATE; LAIRD, 1999 apud LAIRD; TEN KATE, 2002)

2.3.1 Da anuência prévia ao CPI

De acordo com Laird e Noejovich (2002), os processos políticos internacionais têm incorporado vocabulários baseados na equidade e no direito sobre os recursos à linguagem cotidiana dos cientistas, organizações não governamentais e governos. As autoras colocam que a incorporação de termos como participação, consulta, repartição dos benefícios, CPI e equidade refletem:

[...] a evolução da visão sobre a conservação da biodiversidade e dos recursos naturais que se vincula cada vez mais com a transferência de poder às comunidades, o direitos sobre os recursos e uma visão de desenvolvimento sustentável que incorpora o respeito e o compartilhamento dos benefícios com os administradores e proprietários tradicionais de recursos e conhecimento. (LAIRD; NOEJOVICH, 2002, p. 210)

Conforme exposto na seção anterior, as alíneas 4 e 5 do artigo 15 da CDB estabelecem, respectivamente, que o acesso aos recursos genéticos deve se dar em termos mutuamente acordados e que deve estar sujeito ao CPI da parte provedora ao menos que de outra forma determinada por ela.

De acordo com Firestone (2003), muitos países e organizações internacionais - tais quais: Bolívia, Colômbia, Equador, Venezuela, Bangladesh, Camarões, Costa Rica, Fiji, Índia, Filipinas, a Associação de Nações do Sudeste Asiático e os estados da Organização da Unidade Africana - têm exigido alguma forma de CPI em sua legislação nacional. Apesar da MP 2.186-16/01 ter regulamentado no Brasil o artigo 15 da CDB, as expressões “consentimento prévio informado” e os “termos mutuamente acordados” foram substituídos no caso da legislação brasileira simplesmente pelo termo “anuência prévia” não restando claro se isto significa que as comunidades têm o mesmo direito a informações que seria exigido em um CPI (FIRESTONE, 2003).

Para Santilli (2008), o termo “anuência prévia” tem sentido vago e pouco definido do ponto de vista jurídico e deveria, portanto, ser substituído pelo termo empregado na CDB. Barber, Glowka e La Viña (2002) corroboram com esse ponto de vista e afirmam que os

legisladores deveriam ser estimulados a desenvolver suas definições a partir dos documentos já existentes, tais como a CDB, dado que os termos e definições aí empregados refletem um amplo consenso internacional (GLOWKA, 1998 apud BARBER; GLOWKA; LA VIÑA, 2002).

Santilli (2008) coloca que mais do que serem simplesmente consultados - através de uma anuência prévia - os povos indígenas e as comunidades locais devem dar o seu consentimento, prévio e informado para qualquer atividade de coleta de material biológico/genético em seus territórios. A esse respeito, Laird e Noejovich (2002) acrescentam que a participação de comunidades locais em projetos relativos ao uso dos recursos naturais em suas terras não é apenas um requerimento para o exercício de importantes direitos humanos, mas sim, uma forma de aumentar substancialmente os benefícios para o projeto, eliminando conflitos potenciais, assegurando maior confiança por parte das populações locais e o compromisso legal com a proposta, assim como, uma maior compreensão entre as partes. Essas autoras pontuaram cinco formas de “participação” das comunidades ou grupos locais na pesquisa sobre biodiversidade: distribuição de informação, consulta, negociação, colaboração e investigação controlada pela comunidade. A primeira, segundo as autoras seria insuficiente para obter um CPI, já a consulta, a negociação e a colaboração constituem as formas mais comuns de se buscar o consentimento, enquanto a investigação controlada pela comunidade pode ser constituída por inventários de recursos naturais, autodemarcação de terras, plano de manejo de recursos, entre outros (POSEY, 1995²² apud LAIRD; NOEJOVICH, 2002).

A CDB não apresenta uma definição sobre o que constitui um CPI e sobre os procedimentos para assegurar que tenha sido obtido e, portanto, de acordo com Barber, Glowka e La Viña (2002), tais definições devem ser abordadas na legislação nacional. Em um sentido amplo, a expressão “consentimento prévio informado” significa o consentimento de uma parte para uma dada atividade depois de receber uma exposição completa das razões para sua realização, os procedimentos específicos que esta implica, os riscos potenciais e as implicações totais que possam ser previstas de uma forma realista (LAIRD; NOEJOVICH, 2002).

No Brasil, assim como nos países membros do Pacto Andino e nas Filipinas, as medidas nacionais sobre acesso e participação nos benefícios escritas para implementar a CDB, fazem com que o CPI - ou anuência prévia no caso brasileiro - seja estendido até as comunidades locais.

²² POSEY, D. A. (Ed.) **The cultural and spiritual values of biodiversity: a complementary contribution to the global biodiversity assessment**. Londres: Intermediate Technology Publication, 1999. 731 p.

Porém o processo pelo qual os pesquisadores acadêmicos e comerciais obtêm CPI das comunidades locais permanece difuso em muitos países (LAIRD; NOEJOVICH, 2002).

De acordo com Muller (2000 apud AZEVEDO, 2005) o regime de acesso aos recursos genéticos para os países membros do Pacto Andino reflete uma ação bastante controladora do Estado que é sempre parte dos contratos de acesso. Em seu artigo 6º a Decisão nº 391 estabelece que “os recursos genéticos e seus produtos derivados dos quais os países membro são os países de origem são bens ou patrimônio do Estado ou Nação”. Muller (2000 apud AZEVEDO, 2005) considera, ademais, que embora seja possível argumentar que tal dispositivo não implica em dar ao Estado a propriedade para os recursos genéticos, esse é o entendimento que tem prevalecido.

Para o caso brasileiro, Santilli (2008) salienta a esse respeito que a intervenção do Estado deve estar direcionada para a garantia do respeito às formas de organização e representação dos povos tradicionais e que seu papel deve ser sempre de assistir, assessorar os detentores de conhecimentos tradicionais e recursos genéticos e nunca substituir a vontade e o CPI destes por sua própria vontade ou por seus próprios interesses. Dessa forma segundo esta autora:

O papel do Estado deve ser o de aferir o cumprimento dos requisitos mínimos de validade do instrumento jurídico que concretiza o consentimento prévio fundamentado, tanto para o acesso a recursos genéticos quanto para o acesso ao conhecimento tradicional associado. Desta forma, estará fortalecendo e equilibrando, minimamente, as relações entre as partes na autorização de acesso, relativizando as pressões econômicas sobre os povos tradicionais. (Santilli, 2008,[s.p.]

De acordo com Firestone (2003), um dos princípios comuns a todas as políticas de CPI é que o mesmo aplica-se apenas ao objetivo e à atividade específicos para os quais foi concedido. Dessa forma, para utilizar os recursos genéticos ou conhecimento tradicional de maneira diferente daquela estipulada inicialmente, nova permissão deverá ser obtida. Outros princípios comuns as políticas de CPI são a divulgação da natureza e objetivo da atividade e de todos os riscos potenciais que podem resultar dessa atividade. Ademais, Firestone (2003) coloca que as diferenças entre essas políticas estão entre as informações de mérito que podem ser exigidas através das legislações nacionais e o rigor das exigências do procedimento.

Para que o CPI seja realmente obtido é importante considerá-lo um processo dinâmico, interativo e contínuo de consulta que deve começar na fase de desenho do projeto e continuar

durante sua implementação, e não um ato contratual isolado (FIRESTONE, 2003; LAIRD; NOEJOVICH, 2002). Ou seja, o documento final é menos importante do que o processo pelo qual ele é obtido “dado que este expressa relações previamente articuladas e acordadas durante o processo” (LAIRD; NOEJOVICH, 2002, p. 228).

Posey e Dutfield²³ (1996 apud LAIRD; NOEJOVICH, 2002) recomendam a exposição completa por escrito e em língua local do propósito da atividade; identificação de quem as levará a cabo e dos patrocinadores; os benefícios a quem se está solicitando o consentimento; possíveis atividades e procedimentos alternativos (metodologia); qualquer risco implicado na atividade, descobertas ao longo das atividades que possam afetar a vontade das pessoas de seguirem cooperando; o destino do conhecimento ou material a ser adquirido, seu status de propriedade e os direitos dos habitantes locais depois que deixarem a comunidade; interesses comerciais que os pesquisadores ou patrocinadores tenham no conhecimento ou material adquirido e as opções legais disponíveis para a comunidade se esta rechaçar a concessão de permissão.

A MP 2.186-16/01 não apresenta uma definição e não estabelece procedimentos para obtenção de anuência prévia junto aos provedores de recursos genéticos e conhecimentos tradicionais. Por essa razão foram elaboradas resoluções (nº 05, 06, 09 e 12), entre os anos de 2003 e 2004, que estabelecem diretrizes para a obtenção de anuência prévia tanto para fins de pesquisa científica quanto para bioprospecção ou desenvolvimento tecnológico.

As diretrizes contidas nas resoluções estabelecem que a obtenção da anuência prévia com finalidade de bioprospecção ou desenvolvimento tecnológico pautar-se-á no esclarecimento sobre: objetivos, metodologia, duração, orçamento, possíveis benefícios, fontes de financiamento, uso que se pretende dar ao componente do patrimônio genético, área abrangida, comunidades envolvidas, impactos ambientais, direitos e responsabilidades de cada uma das partes, tanto na execução do projeto quanto em seus resultados, estabelecimento de modalidades e formas de repartição de benefícios e direitos de recusa dos anuentes²⁴. Ademais, quando o acesso se der junto a comunidades indígenas e locais, o processo de anuência deverá respeitar as formas de organização social e representação política e deverá haver um esclarecimento às comunidades a respeito dos impactos sociais e culturais dos projetos.

²³ POSEY, D. A.; DUTFIELD, G. Beyond Intellectual property: toward traditional resources rights for indigenous peoples and local communities. Ottawa: IDRC, 1996.

²⁴ Endereço eletrônico: http://www.mma.gov.br/estruturas/sbf_dpg/arquivos/res12.pdf. Acesso em 30/03/2010.

Laird e Noejovich (2002) colocam que a consulta ou consentimento deve ser encarado como um mecanismo de preparação onde deverá haver a troca de informações, a geração de capacidades, a identificação de interesses e preocupações das partes, geração de confiança e uma relação de boa vontade entre as partes, base para uma comunicação a longo prazo transparente e respeitosa. As autoras ressaltam ademais a importância de acordos formais escritos, já que a pesquisa comercial emana de um setor em que a palavra escrita é central na comunicação e na confirmação da compreensão e de objetivos compartilhados. Segundo as mesmas “se uma comunidade está mal preparada para desenvolver acordos escritos com uma companhia, é pouco provável que seja capaz de monitorar as relações de investigação através do tempo”. (LAIRD; NOEJOVICH, 2002, p. 229)

Dentre os desafios encontrados para o estabelecimento de uma política de CPI, a identificação das partes relevantes para o consentimento constitui um dos mais complexos, principalmente quando se trata de acesso ao conhecimento tradicional. Quem deve ser consultado e a viabilidade de estender a consulta a todas as comunidades detentoras de um mesmo conhecimento são questões bastante complicadas e tornam-se ainda mais quando busca-se definir o que constitui conhecimento tradicional e o que pertence ao domínio público (FIRESTONE, 2003). Porém, nos ateremos aqui ao acesso aos recursos genéticos, tópico focado neste estudo. Como coloca Firestone, “as únicas regras claras, hoje, sobre quem deve ser consultado referem-se à soberania de terras” (FIRESTONE, 2003, p. 47), procedimento que é dificultado no caso brasileiro devido à incerteza jurídica em relação à questão de posse de terras.

De acordo com Alexíades e Peluso (2002), em sociedades não industrializadas o consentimento está imprescindivelmente relacionado a noções de intercâmbio que se baseiam na confiança e em relações que só podem se desenvolver através do tempo. Por isso, o consentimento genuíno para atividades de pesquisa é “impensável fora do contexto das relações pessoais que se estabeleceram através de um ciclo contínuo de intercâmbio de serviços, bens e amizade” (ALEXÍADES; PELUSO, 2002, p. 246). Os mesmos autores colocam que as comunidades ou grupos sociais não são entidades homogêneas, “são configurações internamente diversas, fluídas e frequentemente fraturadas, de atores com diversas atitudes, experiências, valores, percepções e necessidades” (ALEXÍADES; PELUSO, 2002, p. 248) e, por esse motivo, é importante que as empresas ou pesquisadores não explorem essas fraturas internas ou conflitos consciente ou inconscientemente para favorecer seus próprios interesses.

Outros desafios para a implementação de uma política de CPI se referem à dificuldade de prever as implicações da pesquisa e comunicar conceitos abstratos e culturalmente alheios aos atores sociais envolvidos (ALEXÍADES; PELUSO, 2002). Ademais, dificilmente os pesquisadores poderão prever de forma realista todos os riscos potenciais e as implicações de sua investigação devido à complexidade das relações causa-efeito e também devido ao fato de que as circunstâncias tecnológicas, sociais, políticas e econômicas que determinam as consequências da pesquisa serão alteradas por esta de forma imprevisível (ALEXÍADES; PELUSO, 2002). Para evitar tais problemas, muitos autores (ALEXÍADES; PELUSO, 2002; FIRESTONE, 2003; LAIRD; NOEJOVICH, 2002) ressaltam a importância de que o CPI seja um processo interativo ou de diálogo que se dê ao longo da pesquisa “através do qual os pesquisadores e participantes da pesquisa exploram opções, identificam metas comuns e geram consentimento” (ALEXÍADES; PELUSO, 2002, p. 246).

Conforme apontam Alexíades e Peluso (2002), da mesma forma que outras relações de intercâmbio social, as negociações do CPI estão imersas em uma matriz de relações desiguais de poder global, nacional e local e as dificuldades que atravessam a maioria das relações sociais tendem a solapar as tentativas de facilitar a genuína participação e as formas equitativas de intercâmbio. Ademais, segundo os mesmos autores, o consentimento sempre é negociado dentro de um contexto sociopolítico em que os pesquisadores com frequência são associados a centros de poder econômico e político e, portanto, “[...] a articulação entre pesquisadores e comunidades locais tem lugar em um ambiente social mais amplo, caracterizado por relações de poder assimétricas que, por sua vez, têm profundas implicações sobre como o consentimento pode ser e é negociado”. (ALEXÍADES; PELUSO, 2002, p. 247)

Assim, o consentimento constitui um exercício de relações de poder e de comunicação que se tornam ainda mais complicadas no contato intercultural e também devido ao legado de desigualdade e exploração subjacentes à maioria dos intercâmbios entre agentes externos e comunidades rurais (ALEXÍADES; PELUSO, 2002).

Firestone (2003) propõe uma forma de dinamizar o processo de CPI através da consolidação deste como parte da agência nacional. Dessa maneira, a instituição interessada no acesso aos recursos genéticos se dirigiria a um órgão central, que seria responsável por identificar e abordar as partes, comunidades e organizações pertinentes. Tal abordagem proposta poderia reduzir relativamente o efeito das relações de poder mencionadas anteriormente e as

possibilidades de coerção durante a negociação. Como afirma esta autora “um mediador governamental pode auxiliar na comunicação e alocação de responsabilidades entre as partes” e reduzir o número de órgãos governamentais enfrentados, “os quais muitas vezes fornecem informações e autorizações conflitantes” (FIRESTONE, 2003, p. 48).

Apesar de todos os obstáculos a uma política efetiva de CPI, as exigências desse consentimento devem atender à finalidade da CDB. Ou seja, a conservação da diversidade biológica e dos conhecimentos tradicionais, assegurando às comunidades o controle sobre o acesso e utilização dessas informações genéticas e culturais e o recebimento de benefícios justos e equitativos dessa utilização (FIRESTONE, 2003). Ainda, conforme observa Firestone (2003), procedimentos excessivamente burocráticos podem inibir de forma eficaz qualquer tentativa de acesso aos recursos genéticos ou conhecimentos tradicionais. Por outro lado, procedimentos muito simplificados podem ser insuficientes para proteger os direitos de seus provedores de controlar e se beneficiar do uso de tais recursos.

2.3.2 Sobre a participação justa e equitativa nos benefícios decorrentes da bioprospecção

O terceiro objetivo da CDB consiste na repartição justa e equitativa dos benefícios provenientes da utilização dos recursos genéticos. Enquanto o artigo 8 (j) desta convenção prevê a repartição justa e equitativa dos benefícios provenientes da utilização de conhecimentos, práticas e inovações das comunidades indígenas e locais, o artigo 15(7), por sua vez, coloca que cada país deve estabelecer medidas legislativas, políticas e administrativas com objetivo de repartir de forma justa e equitativa os resultados de pesquisa e desenvolvimento e os benefícios provenientes da utilização comercial ou outra dos recursos genéticos com a parte contratada provedora de tais recursos. Assim, a CDB prevê em escala internacional que países signatários ou “partes” da mesma interessados em utilizar os recursos genéticos de outros países devem repartir benefícios dessa utilização com os países provedores dos recursos.

Conforme Laird e ten Kate (2002), a CDB e as subsequentes legislações nacionais, regulam o acesso aos recursos genéticos tanto para pesquisa científica não comercial como para propósitos potencialmente comerciais. Nesta subseção nos restringiremos à participação nos benefícios provenientes da utilização dos recursos genéticos para fins comerciais, ou seja, decorrentes da bioprospecção ou desenvolvimento tecnológico.

A bioprospecção abarca um leque de diferentes atividades e setores que variam no tamanho das indústrias, nos mercados para os produtos, na utilização de produtos naturais nesses mercados, na porcentagem de vendas para a qual os recursos genéticos contribuem e, na relação entre os produtos comerciais e os recursos genéticos a partir dos quais estes foram desenvolvidos (LAIRD; TEN KATE, 2002). Os recursos genéticos podem ser utilizados no setor farmacêutico, da medicina botânica, proteção de cultivos, sementes, horticultura, cuidado pessoal e cosmética, entre outras áreas da biotecnologia.

Segundo Tobin (2002), os contratos para bioprospecção são a ferramenta mais frequentemente utilizada para estabelecer relações formais legalmente obrigantes entre provedores e usuários de recursos genéticos. Conforme coloca este autor, os contratos para bioprospecção servem para os mesmos propósitos que os demais: identificar as partes, definir a matéria a tratar, especificar os usos que se pode fazer desta, estabelecer a compensação monetária, tecnológica ou em espécie, regular os direitos de propriedade intelectual perante um eventual desenvolvimento e comercialização de produtos e definir o período de vigência do acordo e as condições para seu término, assim como as condições para o rompimento do contrato e sua jurisdição (TOBIN, 2002).

Os acordos para bioprospecção formalizados através de contratos escritos estão sujeitos às leis de onde ocorrem as atividades abrangidas (GOLLIN; LAIRD, 1996²⁵ apud GOLLIN, 2002). Tais leis nacionais se encontram em um estado de rápidas reformas, conforme os países tomam medidas para implementar os acordos internacionais, principalmente após a CDB e o acordo sobre os Direitos de Propriedade Intelectual Relativos ao Comércio (TRIPS, sigla em inglês). De acordo com Gollin (2002):

Dado o vertiginoso ritmo de transformação das leis nacionais e a natureza altamente política de muitas das decisões envolvidas na prospecção da biodiversidade, as generalizações sobre as características e elementos contratuais devem ser analisadas e verificadas de acordo com as leis locais. (Gollin, 2002, p. 332)

Os contratos para o acesso aos recursos genéticos podem implicar o fornecimento de materiais biológicos em bruto, compostos ativos isolados ou material sujeito a patentes; e as

²⁵ GOLLIN, M. A.; LAIRD, S. A. Global policies, local actions: the role of national legislation in sustainable biodiversity prospecting. **Boston Journal of Science and Technology Law**, 16 may 1996, v. 12, l. 16.

amostras podem ser providas pelos governos, proprietários privados, comunidades indígenas e locais, instituições de investigação ou bancos de genes (TOBIN, 2002). Como pontuam Tobin (2002) e Laird e Ten Kate (2002), os benefícios de tais contratos podem ser de natureza monetária ou não monetária, podem se dar a curto, médio e longo prazo e podem ser partilhados por uma ampla gama de atores do setor público e privado, incluindo comunidades indígenas e locais.

A CDB aborda tanto na alínea 4 quanto na 7 de seu artigo 15 a necessidade de que o acesso aos recursos genéticos e a repartição de benefícios decorrentes deste estejam baseados em termos mutuamente acordados. Porém, os acordos de acesso não devem necessariamente ser negociados com o governo nacional. De acordo com Barber, Glowka e La viña (2002), tal questão depende do marco legal de cada país. Assim, quando a legislação nacional estabelece a propriedade ou outros direitos sobre os recursos genéticos nas mãos de unidades governamentais, instituições de pesquisa, grupos indígenas, indivíduos ou comunidades locais, estas entidades podem ser a parte primária de um contrato com a entidade que busca o acesso; nesse caso, a atribuição do Estado pode ser a de estabelecer termos e condições mínimas para tais contratos, assim como, para a aprovação dos mesmos (BARBER; GLOWKA; LA VIÑA, 2002).

2.3.2.1 Repartição de benefícios decorrentes da bioprospecção no Brasil

No Brasil, conforme já mencionado, a instituição competente para deliberar sobre autorizações de acesso e remessa de amostras de componente do patrimônio genético e de autorizações de acesso ao conhecimento tradicional associado, instituída através do art. 11 da MP 2.186-16/01, é o CGEN que conta com uma Secretaria Executiva, o Departamento de Patrimônio Genético (DPG), do MMA.

Em seus artigos 16, § 4º, e 19, §1º, a MP 2.186-16/01 determina que quando houver a perspectiva de uso comercial, o acesso à amostra do componente do patrimônio genético só poderá ocorrer após a assinatura do CURB.

Já o artigo 24 desta medida estabelece que 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 serão repartidos, de forma justa e equitativa entre as partes contratantes. Essas partes podem ser constituídas por comunidades indígenas e locais, titulares de terras privadas ou públicas.

O artigo 25 da MP prevê que os benefícios decorrentes da exploração econômica de produto ou processo desenvolvido a partir de amostra do patrimônio genético ou de conhecimento tradicional associado poderão constituir-se, entre outros, de divisão de lucros, pagamento de royalties, acesso e transferência de tecnologias, licenciamento livre de ônus, de produtos ou processos e capacitação de recursos humanos. De acordo com Santilli (2008), outros mecanismos incluem o pagamento de taxas de coleta e bioprospecção para amostras de material biológico/genético, e o pagamento de taxas em cada etapa da pesquisa. Porém de acordo com esta autora:

[...] os mecanismos mais eficientes e equitativos de repartição de benefícios são aqueles que implicam a participação e o envolvimento das comunidades nas atividades de pesquisa e desenvolvimento, sua capacitação e treinamento para uma participação efetiva e qualificada e não apenas formal, o acesso a tecnologias, inclusive biotecnologias protegidas por patentes e outros direitos de propriedade intelectual, e a participação nos lucros auferidos com a comercialização de produtos e processos desenvolvidos com a utilização de recursos genéticos e conhecimentos tradicionais de que são detentores. Pagamentos pontuais, como taxas de coleta e bioprospecção, que não provêm um processo mais amplo e permanente de troca de informações e de repartição de benefícios têm um alcance limitado. (SANTILLI, 2008, [s.p])

As cláusulas essenciais dos CURB estipuladas no art. 28 da MP, posteriormente complementadas pelas diretrizes para elaboração e análise dos mesmos das resoluções 7 e 11 elaboradas pelo CGEN, dispõe basicamente sobre: a identificação e qualificação das partes contratantes; o objeto, seus elementos, quantificação da amostra e uso pretendido; prazo de duração das atividades e prazo para o recebimento de benefícios (contado a partir do início de exploração econômica de produto ou processo); forma de repartição e, quando for o caso, acesso e transferência de tecnologia (esclarecendo, no caso de benefícios pecuniários, a base e a fórmula do cálculo, assim como se o percentual será calculado sobre receita ou lucro bruto ou líquido); direitos e responsabilidades das partes; direito de propriedade intelectual; rescisão; penalidades e foro no Brasil (de preferência o de domicílio do provedor); e titularidade da área onde será coletada a amostra a ser acessada (no caso de área privada). Cabe ressaltar que a forma de repartição de benefícios estipulada pelo contrato deve guardar coerência com a anuência prévia obtida anteriormente, caso esta tenha previsto o uso comercial de produto ou processo e

especificado cláusulas sobre repartição de benefícios e que as partes contratantes deverão buscar equilíbrio entre benefícios a curto, médio e longo prazos. Além disso, as resoluções mencionadas, em seus artigos 3º e 4º, respectivamente, estabelecem que o CGEN adotará estas diretrizes como aferição de requisitos de justiça e equidade dos contratos para o acesso aos recursos genéticos.

Apesar das diretrizes estabelecidas pelas resoluções e a estipulação das cláusulas mínimas para os CURBs, as negociações do acesso aos recursos genéticos geralmente ocorrem em um contexto em que existe uma grande disparidade de poderes, assim como ocorre nas negociações de CPI (ALEXÍADES; PELUSO, 2002). Assim, a real participação por parte dos provedores dos recursos genéticos e as formas verdadeiras de intercâmbio equitativo no acesso aos recursos genéticos e repartição de benefícios são ainda bastante questionáveis, principalmente nos casos em que estas se dão exclusivamente através de benefícios pecuniários. A capacitação e qualificação de recursos humanos e o acesso a tecnologias podem trazer maiores benefícios a longo prazo, prometendo resultados mais estáveis nas comunidades onde ocorrem, tanto em termos sociais e ambientais como econômicos.

Atualmente, um dos mecanismos de repartição de benefícios em discussão no âmbito nacional e internacional é a criação de Fundos de Repartição de Benefícios que financiariam projetos de conservação e uso sustentável da biodiversidade nos territórios ocupados por povos tradicionais. Para Santilli (2008):

Mecanismos coletivos como fundos são mais abrangentes e inclusivos do que acordos celebrados com cada comunidade. Quando se trata de recursos e saberes compartilhados, outras comunidades co-detentoras de direitos poderão questionar a legitimidade de contratos de que foram excluídas (Santilli, 2008, [s.p.]).

A proposta de criação de fundos poderia solucionar diversos problemas relacionados à titularidade de conhecimentos tradicionais associados coletivos, principalmente nos casos em que duas ou mais comunidades sejam detentoras de determinado conhecimento utilizado, conforme mencionado pela autora logo acima. Porém, quando se trata do acesso aos recursos genéticos, os provedores e detentores do material biológico onde se encontram tais recursos são mais facilmente identificáveis e a realização da repartição diretamente com estes poderá atuar como um incentivo ao uso sustentável e a conservação da biodiversidade, garantindo o retorno direto dos benefícios para o local onde tal recurso tem sido conservado. Pois, como coloca Santilli

(2001), a própria existência do objeto biológico “planta” é a expressão de sua utilização, seleção e conservação pelas comunidades locais detentoras da mesma, e, conforme aponta esta autora (2001):

[...] sem o saber agrônômico das comunidades locais, suas técnicas e experimentos de seleção e conservação, esses objetos não existiriam, quer se trate de plantas alimentares, medicinais, ornamentais e outras categorias de uso. A diversidade agrícola é, por si, expressão e materialização de saberes tradicionais. (SANTILLI, 2001, [s.p.]

Ademais, a destinação de recursos provenientes da repartição de benefícios a um fundo pode significar a absorção de tais recursos por departamentos do governo central preparados para manejar tais benefícios “em nome de comunidades locais” ou ainda a monopolização destes pela elite local, pois sempre haverá o risco de corrupção (BARBER; GLOWKA; LA VIÑA, 2002).

Como coloca Santilli (2008), os recursos genéticos, tais quais bens ambientais em geral, independentemente de estarem no domínio público ou privado são “bens de interesse público” e, desse modo, devem ter seu acesso e utilização limitados e condicionados por regras de interesse público. Desse modo, “[...] encontrar formas práticas para manejar e distribuir os benefícios de tal forma que cheguem realmente aos habitantes locais de uma maneira que possa ser percebida como equitativa, colocará desafios formidáveis” (BARBER; GLOWKA; LA VIÑA, 2002, p. 427).

Portanto, embora a importância do CPI e dos procedimentos para sua obtenção, assim como, da participação efetiva de grupos locais ao longo de todo o processo de acesso aos recursos genéticos - desde de sua negociação à repartição de benefícios - seja incontestável, pouco se sabe a respeito de sua aplicação prática e de seus efeitos sobre as diversas condições socioambientais sob as quais pode ocorrer. Assim, a realização de estudos sobre tais efeitos pode ser considerada de fundamental importância visto que os instrumentos jurídicos para o acesso aos recursos genéticos e conhecimentos tradicionais propostos pela CDB, posteriormente regulamentados através de legislações nacionais, têm por objetivo a conservação de biodiversidade, seu uso sustentável e a repartição justa e equitativa de seus benefícios com os seus provedores.

3 METODOLOGIA

3.1 A abordagem qualitativa

A presente pesquisa possui uma abordagem qualitativa por consistir na abordagem considerada mais adequada para o objeto de estudo escolhido, conforme será demonstrado a seguir.

De acordo com Haguette (1992), enquanto os métodos quantitativos supõem uma população de objetos de observação comparável entre si, os métodos qualitativos enfatizam as especificidades de um fenômeno em termos de suas origens e sua razão de ser, aspectos cruciais enfatizados neste estudo. Como coloca Neves (1996), diferentemente dos métodos quantitativos, que se baseiam em hipóteses previamente estabelecidas e variáveis que são objeto de definição operacional, a pesquisa qualitativa costuma ser direcionada ao longo de seu desenvolvimento, seguindo um processo indutivo.

Na pesquisa qualitativa as curiosidades ou indagações iniciais frequentemente provêm de observações do mundo real, emergindo da interação da experiência direta do pesquisador e teorias implícitas, comprometimento político ou interesses práticos (MARSHALL; ROSSMAN, 1999). Assim, a pesquisa qualitativa supõe o contato direto do pesquisador com o ambiente e situação que estão sendo investigados, alocando grande importância ao contexto ou às circunstâncias em que está inserido o objeto de estudo. Por apresentar tais características, também tem sido apontada por alguns autores como estudo “naturalístico” (BOGDAN; BIKLEN, 1982²⁶ apud LÜDKE; ANDRÉ, 1986).

De acordo com Haguette (1992), métodos qualitativos são capazes de fornecer uma compreensão profunda de certos fenômenos sociais que se apóiam, em grande parte, nos aspectos subjetivos da ação social frente à configuração das estruturas sociais.

Segundo Bogdan e Biklen (1982 apud LÜDKE; ANDRÉ, 1986), a pesquisa qualitativa envolve a obtenção de dados descritivos coletados no contato direto do pesquisador com a situação de estudo, buscando conferir maior ênfase ao processo do que ao produto. Além disso,

²⁶ BOGDAN, R.; BIKLEN, S. K. **Qualitative research for education**. Boston: Allyn and Bacon Inc., 1982.

busca retratar a perspectiva dos participantes, ou seja, o significado que os informantes dão aos acontecimentos que estão sendo focalizados.

Um dos problemas relacionados a essa abordagem pontuado por Neves (1996), está no fato de que tanto os métodos de análise como as convenções a empregar ainda não foram bem estabelecidos. Além disso, outra questão que se coloca é a da objetividade no discurso científico (LÜDKE; ANDRÉ, 1986; NEVES, 1996). Para Neves (1996), o problema não se coloca pela existência de um mundo fora da cabeça do pesquisador e outro dentro, mas sim em admitir a existência de vieses de interpretação, já que a busca por total objetividade nos trabalhos científicos é, na prática, intangível (KIRK; MILLER, 1986²⁷ apud NEVES, 1996). Apesar disso, a busca por objetividade e rigor científico deve ocorrer tanto em trabalhos de cunho qualitativo quanto quantitativo, pois os resultados da pesquisa contêm, por si próprios, “um significado que independe da preferência ou admiração do pesquisador ou dos leitores do estudo” (NEVES, 1996, p. 4).

Para atenuar possíveis problemas relacionados à confiabilidade e à validação dos resultados no presente estudo utilizou-se os quatro procedimentos recomendados por Neves (1996): (i) conferir a credibilidade do material investigado; (ii) zelar pela fidelidade no processo de transcrição que antecede a análise; (iii) considerar os elementos que compõem o contexto do fenômeno de estudo; e (iv) assegurar a possibilidade de confirmar posteriormente os dados levantados.

3. 2 Delineamento do estudo

Para abordar o problema apresentado esta pesquisa possui um único nível de análise relativo ao estudo de caso de dois acordos comerciais para o acesso aos recursos genéticos e repartição de benefícios entre um grupo de pequenos produtores rurais da região do Vale do Ribeira - SP e a empresa Natura.

O estudo de caso foi escolhido como estratégia de pesquisa devido ao interesse incidir nas circunstâncias particulares que fazem deste caso único, ainda que se possam verificar semelhanças

²⁷ KIRK, J.; MILLER, M. L. **Reability and validity in qualitative research**, Beverly Hills: Sage, 1986.

com outros casos ou situações (LÜDKE; ANDRÉ, 1986). Além disso, outras características que fazem do estudo de caso a estratégia adequada para esta pesquisa são a falta de controle sobre os eventos comportamentais efetivos e o foco sob fenômenos contemporâneos inseridos em um contexto da vida real (YIN, 2001).

O recorte do caso ocorreu em função dos objetivos apresentados, portanto, buscou-se retratar a perspectiva dos atores sociais que estão inseridos no contexto socioambiental local e que participaram diretamente dos acordos comerciais.

Conforme colocam Lüdke e André (1986) essa estratégia de pesquisa permite generalizações naturalísticas, ou seja, um tipo de generalização que ocorre em função do conhecimento experiencial do sujeito quando este tenta associar dados encontrados em determinado estudo com dados provenientes de suas experiências pessoais com o tema (STAKE, 1983²⁸ apud LÜDKE; ANDRÉ, 1986)

Como na abordagem qualitativa, a necessidade pelos estudos de caso provém do desejo de se compreender fenômenos sociais complexos e, para tanto, essa estratégia de pesquisa permite uma investigação que preserva as características holísticas e significativas dos eventos na vida real (YIN, 2001). Assim, pode-se dizer que os estudos de caso “procuram representar os diferentes pontos de vista presentes numa situação social” (LÜDKE; ANDRÉ, 1986, p. 20).

Para Yin (2001, p. 34), a mais importante aplicação de estudos de caso é “explicar os vínculos causais em intervenções da vida real que são complexas demais para as estratégias experimentais ou aquelas utilizadas em levantamentos”.

Na fase exploratória desta pesquisa partiu-se de um tópico considerado relevante dentro do quadro teórico inicial e, a partir disto, buscou-se revisar a literatura existente sobre este tópico conforme sugerido por Cooper (1984²⁹ apud YIN, 2001), levantando questões significantes a seu respeito.

Lüdke e André (1986) ressaltam a importância dessa fase para uma definição mais precisa do objeto de estudo, já que a própria concepção de estudo de caso pretende não partir de uma visão predeterminada da realidade, mas sim, apreender os aspectos ricos e imprevistos de uma determinada situação. Cabe, então, aqui colocar que a proposta inicial dessa pesquisa sofreu

²⁸ STAKE, R. E. Pesquisa qualitativa/naturalista: problemas epistemológicos. **Educação e Seleção**, v. 7; 19- 27, jan./jun. 1983.

²⁹ COOPER, H. M. **The integrative research review**. Beverly Hills: Sage, 1984.

alterações durante sua fase exploratória devido à mudança de objeto de estudo, conforme o relato que segue.

De acordo com a proposta inicial do projeto, o estudo de caso se realizaria no município de Belém/PA e abordaria os impactos socioambientais decorrentes do acesso aos conhecimentos tradicionais associados ao patrimônio genético para fins comerciais formalizado através de um contrato realizado; em outubro de 2006, entre a Associação Ver-as-Ervas, composta por vendedores de ervas do Mercado Ver-o-Peso, e a empresa Natura. Tal proposta de estudo de caso tornou-se inviável devido à indisposição das vendedoras de ervas, pertencentes à associação acima mencionada, que rechaçaram pessoalmente a possibilidade de participar das entrevistas, técnica base para a coleta de dados primários escolhida para realização deste estudo. Tal fato pode ter decorrido de uma ou mais circunstâncias que serão descritas a seguir.

A primeira circunstância refere-se à desconfiança por parte das vendedoras de ervas em relação ao estudo proposto pela pesquisadora devido à ausência de uma instituição que pudesse intermediar inicialmente a relação entre as partes. A segunda circunstância advém de que a própria realização do contrato entre a empresa Natura e a Associação Ver-as-Ervas não se deu de forma amigável e pacífica, mas sim, através de um Processo Administrativo de investigação envolvendo a Organização dos Advogados do Brasil do Pará (OAB/PA) e o Ministério Público Federal e Estadual³⁰. Ademais, as vendedoras podem ter se sentido receosas em relação à proposta do estudo devido à titularidade do conhecimento tradicional atribuído, em pleito individual, a elas já haver sido questionada por se tratar de um conhecimento coletivo gerado e aprimorado pelo tempo através de seus antepassados e contemporâneos, pertencente, portanto, não só a elas, mas a muitos outros membros da comunidade da qual elas eram apenas partes integrantes³¹.

Posteriormente à verificação da impossibilidade de realizar o estudo de caso proposto inicialmente foram realizadas pesquisas na internet, além de contatos com diversas instituições locais na região do Vale do Ribeira - mais especificamente nos municípios de Eldorado/SP³² e

³⁰ Para maiores informações ver site: www.socioambiental.org/nsa/detalhe?id=2261.

³¹ Conforme pontuou Souza (2006) a respeito de transcrição da palestra Mercado e Biodiversidade proferida pela professora Cristiane Derani, pós-doutorada em Direito Ambiental Econômico durante o Congresso Internacional de Direito Ambiental Planeta Verde - São Paulo, 2006.

³² Instituto Socioambiental (ISA) e Movimento dos Ameaçados por Barragens (MOAB)

Registro/SP³³ - através dos quais emergiu a possibilidade de realizar o presente estudo junto a um grupo de pequenos produtores rurais dos municípios de Barra do Turvo/SP e Registro/SP que havia realizado dois acordos comerciais para o acesso aos recursos genéticos e repartição de benefícios com a empresa de cosméticos Natura, ambos formalizados entre os anos de 2006 e 2007. Dessa forma, o objeto de estudo foi redefinido e passou a constituir-se dos impactos socioambientais locais decorrentes do acesso aos recursos genéticos para fins comerciais.

Atualmente a grande maioria dos acordos para o acesso aos recursos genéticos têm ocorrido em comunidades locais da região Norte do Brasil, especialmente no bioma amazônico, assim como, a maioria dos estudos que abordam os efeitos socioambientais de tais contratos³⁴. Levando-se em consideração que ambos os contratos mencionados no parágrafo anterior constituem as primeiras experiências realizadas deste tipo de acordo na região sudeste, no bioma Mata Atlântica (REDE PELA MATA, 2007), considerou-se oportuno realizar o estudo de caso junto aos pequenos produtores rurais da região do Vale do Ribeira. Trata-se de um contexto histórico e socioambiental bastante diferenciado do contexto dos demais estudos realizados até o momento.

De acordo com Yin (2001, p. 32) “[...] um estudo de caso é uma investigação empírica que investiga um fenômeno contemporâneo dentro de seu contexto da vida real, especialmente quando os limites entre os fenômenos e o contexto não estão claramente definidos”. Acredita-se, portanto, que as condições contextuais podem ser altamente pertinentes ao fenômeno estudado.

A escolha desse caso teve por finalidade a obtenção e análise de informações a respeito do processo de acesso aos recursos genéticos e repartição de benefícios realizados pela empresa; da atuação de instituições envolvidas em ambos os processos; dos impactos socioambientais locais gerados por essas atividades; e da participação de um grupo na repartição de benefícios em pesquisas sobre biodiversidade. O recorte temporal deste estudo abarca um período de aproximadamente dez anos, pois com esse recorte foi possível a comparação de aspectos das relações socioambientais antes da realização do primeiro contrato, período entre o ano 2001 e 2005, e os cinco anos posteriores, de 2006 a 2010, quando haverá o término do segundo contrato entre empresa e agricultores.

³³ Instituto para o Desenvolvimento Sustentável e Cidadania do Vale do Ribeira (IDESC), Fundação Florestal (FF) e Programa da Terra Assessoria, Pesquisa e Educação Popular no Meio Rural (PROTER)

³⁴ Ver site: www.parceriasflorestais.org.

O estudo de caso possui unidade única de análise e de acordo com Yin (2001) pode ser classificado como um estudo de caso único holístico. De acordo com esse autor, a escolha pelo caso único apresentado se justifica por tratar-se de um evento raro, que serve a um propósito revelador e que pode, ainda, auxiliar no refinamento de uma teoria.

A coleta de dados ocorreu ao longo de um ano, entre os meses de fevereiro de 2009 e fevereiro de 2010, através de entrevistas e observações realizadas durante seis viagens a campo para os municípios de Barra do Turvo/SP e Registro/SP. Ademais, além das técnicas mencionadas, utilizou-se a técnica da análise documental, tendo em vista triangular os dados obtidos através das técnicas anteriores para confirmá-los e complementá-los. Para Haguette (1992) e Thompson (2002), a escolha de uma ou mais técnicas pertinentes de captação de dados pode dar suporte a um melhor aprofundamento do problema investigado.

A seguir, as técnicas utilizadas no levantamento de dados serão descritas e seu emprego será justificado.

3.3 Técnicas empregadas no levantamento de dados

A principal técnica utilizada para a coleta de dados primários foi a entrevista. Partindo-se inicialmente da problemática central desta pesquisa foram elaborados roteiros contendo uma lista de tópicos a serem abordados, que serão apresentados mais adiante.

Para a realização das entrevistas selecionou-se um representante de cada família envolvida nos acordos comerciais. A escolha dos indivíduos se deu de acordo com o maior envolvimento no processo abrangido pelos contratos, com apenas uma exceção. Esta se deu no caso de uma família na qual o indivíduo que participava mais ativamente na relação comercial com a empresa faleceu no ano anterior ao início da pesquisa e, por essa razão, em seu lugar entrevistou-se um de seus descendentes que foi beneficiado pela implementação dos CURBs. Pelo fato de que este descendente não fez parte do processo completo desde sua negociação, este não foi capaz de responder à maioria das questões colocadas pela pesquisadora. Além disso, um dos representantes de uma das famílias de pequenos produtores rurais envolvidas foi entrevistado também como representante da ONG Programa da Terra Assessoria, Pesquisa e Educação Popular no Meio Rural (PROTER), pois na época em que foram realizados ambos os contratos

este era, ao mesmo tempo, coordenador técnico de projetos desta organização, que atuou como mediadora desta relação comercial.

Conforme ressalta Cruz Neto (1998), a técnica da entrevista caracteriza-se por uma comunicação verbal que reforça a importância da linguagem e o significado da fala e por constituir um meio de coleta de informações subjetivas e objetivas sobre um determinado tema científico. Assim, o pesquisador utiliza essa técnica através da interação direta na busca por informes contidos na fala dos atores sociais, enquanto sujeitos-objeto da pesquisa que vivenciam uma determinada realidade que está sendo focalizada (CRUZ NETO, 1998).

Entre as vantagens apresentadas por essa técnica, destacou-se a possibilidade de explorar as peculiaridades da visão de mundo dos entrevistados, que para o propósito da pesquisa, foi conjugada ao uso sistemático de dados provenientes de outras fontes exploradas na análise documental. Outra vantagem da utilização dessa técnica apontada por Lüdke e André (1986) é a captação imediata e corrente da informação desejada. Além disso, “a entrevista permite correções, esclarecimentos e adaptações que a tornam sobremaneira eficaz na obtenção de informações desejadas” (LÜDKE; ANDRÉ, 1986, p. 34).

Como instrumento científico, a entrevista busca a captação do real com o mínimo possível de contaminações e interferências. Porém, acredita-se que, conforme menciona Haguette (1992), a realidade não pode ser captada “como num espelho” e que, portanto, o que se faz são “leituras” do real.

Para permitir maior liberdade de percurso e a emergência de novos aspectos durante a pesquisa, optou-se por entrevistas semi-estruturadas que se desenrolaram a partir de um esquema básico, mas não rigidamente aplicado, permitindo adaptações. Ademais, a forma semi-estruturada foi escolhida para evitar distorções causadas pela possível imposição de uma problemática (LÜDKE; ANDRÉ, 1986).

As datas das entrevistas foram combinadas de antemão através de telefonemas, correio eletrônico e pessoalmente e, para maior conveniência dos informantes, foram realizadas nas residências dos mesmos e em horários escolhidos por eles. Ademais, garantiu-se a todos os informantes o direito ao anonimato.

Anteriormente à realização das entrevistas foram apresentados termos de consentimento livre e esclarecido aos informantes, para explicitar os objetivos desta pesquisa, sua duração, os procedimentos adotados e os riscos e benefícios de sua participação na mesma. As entrevistas

foram registradas, com prévia autorização dos informantes, através de um minigravador digital, de anotações escritas e de desenhos feitos em caderno de campo.

Para complementar à realização das entrevistas, utilizou-se a técnica da observação participante. Esta pode ser descrita como uma técnica de captação de dados que atribui grande importância à presença do pesquisador no contexto do fenômeno estudado e que enfatiza a necessidade de ver o mundo, o fenômeno, através dos olhos dos pesquisados (HAGUETTE, 1992; CRUZ NETO, 1998). Assim, compartilhando atividades de vida e sentimento dos informantes, puderam ser contemplados elementos significativos da dinâmica dos indivíduos envolvidos na pesquisa e, também, os significados que estes atribuem à realidade que os cerca e às suas próprias ações. Conforme apontou Haguette (1992), considera-se nesta pesquisa que o compartilhar dos aspectos subjetivos das ações dos pesquisados seja um requisito fundamental na compreensão do sentido da ação humana.

O papel desempenhado pela pesquisadora no estudo em questão, segundo a classificação Lüdke e André (1986), foi o de observadora como participante, ou seja, a identidade da pesquisadora e os objetivos do estudos foram revelados ao grupo pesquisado desde o início. Por terem sido utilizadas de maneira complementar, as observações foram realizadas em diversos períodos curtos de tempo, sempre próximo ou simultaneamente às entrevistas e seu registro se deu através de anotações escritas e de uma máquina fotográfica digital. Foram abrangidas em seu conteúdo descrições e imagens fotográficas previamente autorizadas de sujeitos, locais, situações e atividades, reconstrução de diálogos, reflexões analíticas e metodológicas, dilemas éticos e conflitos, mudanças na perspectiva da observadora, assim como, esclarecimentos necessários, conforme sugerido por Lüdke e André (1986).

Outra técnica utilizada de forma complementar no levantamento de dados foi a análise documental. Foram considerados documentos “quaisquer materiais escritos que possam ser considerados como fonte de informação sobre o comportamento humano” (PHILLIPS, 1974, p. 187). Esta técnica tem por propósito identificar informações factuais em leis, regulamentos, normas, pareceres, cartas, memorandos, jornais, revistas, artigos da mídia de massa, relatórios de diversos órgãos, tanto públicos como privados, de ONGs, universidades ou associações (LÜDKE; ANDRÉ, 1986). Porém, os documentos foram utilizados com cautela, pois, de acordo com Yin (2001), não se deve tomá-los como registros literais dos eventos que ocorreram. Seu uso

mais importante, portanto, é a corroboração, a valorização ou a complementação de evidências obtidas por outras fontes (LÜDKE; ANDRÉ, 1986; YIN, 2001).

Entre as vantagens atribuídas a essa técnica estão a estabilidade e riqueza de sua fonte - que pode ser revisada inúmeras vezes e não apresenta reatividade, e sua ampla abrangência, que pode abarcar longos espaços de tempo, muitos eventos e muitos ambientes distintos (LÜDKE; ANDRÉ, 1986; YIN, 2001). As desvantagens mencionadas pelos mesmos autores são: a não-representatividade dos fenômenos estudados, sua falta de objetividade, sua validade questionável e, ainda, a dificuldade de acesso a determinados documentos, pois o mesmo pode ser deliberadamente negado (LÜDKE; ANDRÉ, 1986; YIN, 2001).

A análise documental foi útil no levantamento do histórico e de aspectos controversos da atual legislação aplicável ao acesso aos recursos genéticos, assim como, no entendimento do cenário jurídico brasileiro, além de sua relação com as proposições contidas na CDB. O uso dessa técnica aliado à revisão de literatura relacionada ao contexto geral de acordos para o acesso aos recursos genéticos forneceu subsídios para o processo de análise de dados. Além disso, o uso dessa técnica teve como propósito levantar dados referentes a todo o processo de acesso aos recursos genéticos - da anuência prévia à realização do contrato de repartição de benefícios - entre pequenos produtores rurais e a empresa Natura, assim como, sobre a participação da ONG PROTER nesse processo.

Os documentos utilizados foram leis, atos normativos, deliberativos e contratuais no âmbito nacional, artigos, orientações técnicas, resoluções em fontes tais como sites oficiais do Governo e publicações impressas oficiais, livros, teses, dissertações, artigos científicos e ainda, publicações em jornais, revistas e sites da internet.

3.3.1 Roteiro das entrevistas

Os roteiros das entrevistas semi-estruturadas foram utilizados para o levantamento de dados referentes ao estudo de caso. Através deles buscou-se inicialmente caracterizar o grupo de pequenos produtores rurais envolvidos, o processo de negociação dos contratos entre estes e a empresa, a participação de uma ONG local e de órgãos governamentais neste processo e, a avaliação da implementação dos contratos do ponto de vista dos entrevistados. Secundariamente, buscou-se avaliar o efeito dos acordos comerciais para o acesso aos recursos genéticos sobre: (i) o uso dos recursos naturais (i.e. solo, recursos hídricos, recursos vegetais e animais) ; (ii) a

geração e distribuição de renda; (iii) a infra-estrutura local e acesso a tecnologias e; (vi) a organização social do grupo envolvido. Durante o processo de formulação das perguntas buscou-se ao máximo evitar a indução dos entrevistados, assim como, possibilitar a abertura para tópicos não planejados considerados relevantes.

3.4 Procedimentos empregados na análise de dados

De acordo com Yin (2001), a análise de dados consiste em examinar, categorizar, classificar em tabelas, testar, ou do contrário, recombinar as evidências quantitativas e qualitativas para tratar as proposições iniciais de um estudo.

Deu-se início a esse procedimento através da transcrição manual verbatim de todas as entrevistas, que foram anteriormente registradas através de um minigravador digital e arquivadas em formato wav.

Sequencialmente, todo o material levantado através das entrevistas, observações, análises de documentos e revisão de literatura foi organizado, sistematizado e separado em partes de acordo com um roteiro de tópicos elaborado a partir dos objetivos da pesquisa, estabelecendo prioridades do que deveria ser analisado. Para preservar a identidade dos entrevistados os mesmos foram denominados através da palavra “Produtor” sucedida por numeração em algarismos arábicos de 1 a 5. Da mesma forma, para denominar as propriedades utilizou-se a palavra “Propriedade” sucedida pela numeração correspondente à do produtor proprietário da mesma.

A estratégia analítica geral escolhida baseia-se nas proposições teóricas que motivaram a pesquisa como um todo. Assim, estas ganharam forma a partir da revisão de literatura e, posteriormente, estabeleceram a prioridade às técnicas de análise relevantes (YIN, 2001).

Dentre as técnicas analíticas específicas pontuadas por Yin (2001) optou-se pela adequação ao padrão e pela construção da explanação. De acordo com esse autor, a lógica da primeira técnica reside na comparação de um padrão fundamentalmente empírico com outro de base prognóstica. Assim, a validade interna do estudo de caso pode ser reforçada no caso de ambos os padrões coincidirem. Já a segunda técnica tem como objetivo estipular um conjunto de

elos causais em relação ao fenômeno estudado (YIN, 2001). A construção da explanação nesta pesquisa ocorreu sobre a forma de narrativa e a partir dela são feitas considerações para situações futuras.

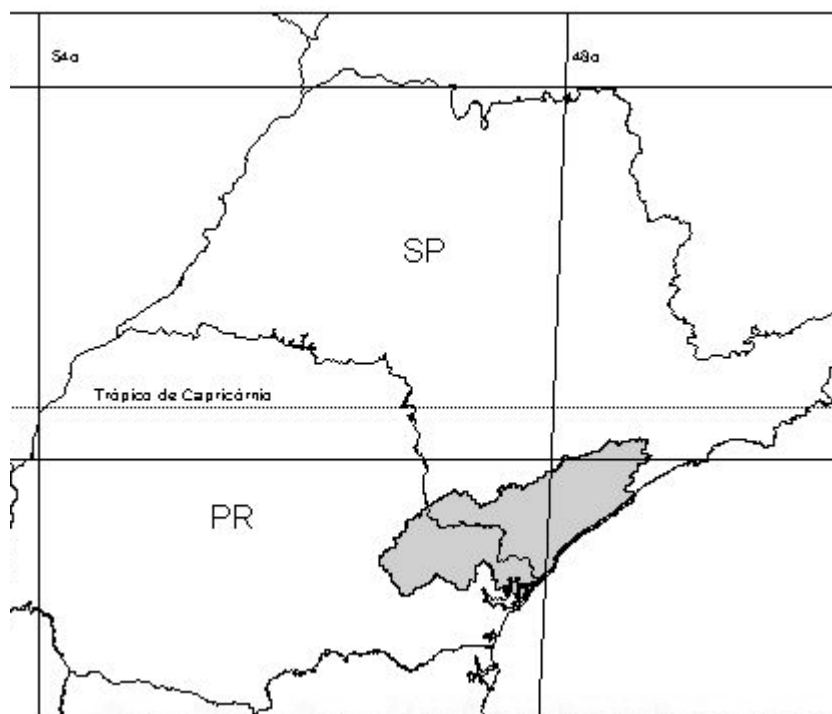
|

4 ESTUDO DE CASO: DOIS ACORDOS COMERCIAIS PARA O ACESSO AOS RECURSOS GENÉTICOS ENTRE PEQUENOS PRODUTORES RURAIS DO VALE DO RIBEIRA-SP E A EMPRESA NATURA

4.1 Caracterização socioambiental da região do Vale do Ribeira

4.1.1 Aspectos geográficos

O Vale do Ribeira localiza-se entre as regiões sul do estado de São Paulo e norte do estado do Paraná, conforme ilustrado no Mapa 1, abrangendo uma área de 2.830.666 hectares composta pela Bacia Hidrográfica do rio Ribeira de Iguape e o Complexo Estuarino Lagunar de Iguape-Cananéia-Paranaguá. Esta região estende-se por 32 municípios, sendo que destes, nove são paranaenses e 23 paulistas. Existem ainda 21 municípios no Paraná e 18 municípios em São Paulo que estão parcialmente inseridos na Bacia Hidrográfica do rio Ribeira de Iguape.



Mapa 1 - Localização da região do Vale do Ribeira (Fonte: Instituto Socioambiental – ISA)³⁵

³⁵ Endereço eletrônico: www.socioambiental.org. Acesso em 18/01/2009.

Nessa região estão inseridos os municípios de Barra do Turvo/SP e Registro/SP, ambos situados na microrregião de Registro/SP, nos quais foram coletados os dados para realização do estudo de caso. O município de Barra do Turvo/SP possui área territorial de 1.007,29 km² e se situa a 158 metros de altitude, a uma latitude 24°45'23''S e longitude 48°30'17''O e seu acesso se dá através da rodovia Régis Bittencourt, a BR 116 (INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE, 2009).

A estimativa de população desse município para 2009 foi de 7.699 habitantes e de acordo com o último Censo Demográfico, 35,52% dessa população vive na zona urbana e 64,48% na zona rural do município (IBGE, 2000). A incidência de pobreza é de 48,44%, uma das mais altas do estado de São Paulo (IBGE, 2000).

O município de Registro/SP situa-se a uma altitude de 25 metros, na latitude 24°29'16''S e longitude 47°50'38''O e seu acesso se dá, igualmente, pela rodovia Régis Bittencourt. A área abrangida por esse município é de 716,33 km² e a estimativa de sua população para 2009 foi de 55.168 habitantes (IBGE, 2009), sendo que desses, 80,1% se concentram na zona urbana e 19,9% na zona rural (IBGE, 2000).

4.1.2 Aspectos históricos e socioeconômicos da ocupação territorial

Anteriormente à chegada dos portugueses, o litoral da Baixada do Ribeira era habitado por índios semi-nômades que se dedicavam à caça, pesca e à agricultura itinerante de mandioca³⁶. No século XVI, expedições de colonizadores e exploradores portugueses, em busca de ouro e prata, iniciaram a interiorização da ocupação da região da Baixada do Ribeira, dando origem aos núcleos embrionários das vilas litorâneas de Iguape e Cananéia cuja economia se baseava na lavoura de subsistência e na atividade pesqueira (BRASCONSULT, 1966³⁷ apud BRAGA, 1999). Em busca de metais preciosos, os portugueses lançaram-se em expedições à procura de ouro ao longo do rio Ribeira de Iguape (BRASCONSULT, 1966 apud BRAGA, 1999).

No século XVII, intensificou-se a ocupação do interior da região devido à descoberta de ouro na região do Alto Vale e o fluxo fluvial no rio Ribeira de Iguape foi ampliado e suas margens foram sendo colonizadas dando origem, posteriormente, às cidades de Sete Barras, Juquiá, Ribeira, Jacupiranga, entre outras. Durante esta fase, a região esteve ocupada com a

³⁶ Endereço eletrônico: <http://www.socioambiental.org/inst/camp/Ribeira/historia>. Acesso em: 24/02/2009.

³⁷ BRASCONSULT. *Plano de Desenvolvimento do Vale do Ribeira e Litoral Sul*. v. I - VI, 1966.

agricultura voltada para a produção de alimentos destinados ao contingente da mineração. Devido à articulação fluvial entre Iguape e os núcleos que surgiam rio acima, a cidade adquiriu grande importância estratégica, e seu porto, relevância nacional (BRASCONSULT, 1966 apud BRAGA, 1999). Ainda na metade deste século, deu-se o início do povoamento da região do atual município de Barra do Turvo com a vinda de jesuítas que chegaram para catequisar os índios que ali viviam³⁸.

O município de Iguape se desenvolveu com grande intensidade, destacando-se pela produção de arroz e, conjuntamente com Cananéia, transformou-se em área de construção naval desenvolvendo, ainda, uma série de atividades econômicas decorrentes desse crescimento regional (FIGUEIREDO, 2000). As áreas de acesso ao planalto, Apiaí, Iporanga e Ribeira, apesar de não terem se beneficiado do mesmo impulso de desenvolvimento que Iguape, tiveram um papel importante como única via de comunicação da baixada ao planalto (SANTOS, 2005).

No final do século XVII e início do século XVIII, com a descoberta de ouro nos sertões de Minas Gerais, a mineração no Vale do Ribeira entrou em decadência motivando uma grande migração de sua população para aquela região, fato que contribuiu significativamente para a decadência econômica da região do Alto Vale do Ribeira (BRAGA, 1998).

No início do século XVIII, com a decadência da atividade mineradora, houve o desenvolvimento da agricultura e o Porto de Iguape tornou-se responsável pelo escoamento de produtos agrícolas, assim como, pela ligação econômica da região com o resto do país. Com a utilização de mão-de-obra escrava, o arroz tornou-se o principal produto agrícola da região passando a ser exportado para mercados europeus e latino-americanos (BORN, 2000).

De acordo com Figueiredo (2000), ao longo do século XIX Iguape entra em decadência econômica devido à abolição da escravatura e à concorrência com diversas áreas produtivas do Planalto Paulista que ingressaram na agricultura do arroz e, posteriormente, do café, como consequência do fortalecimento do porto de Santos. Os antigos escravos permaneceram na região do Vale do Ribeira ocupando terras desvalorizadas pelo fim da mineração ou formando comunidades em terras abandonadas pelos antigos senhores.

A economia do Vale do Ribeira regrediu e, da lavoura de exportação, voltou-se novamente para uma agricultura de subsistência. Contudo, certas medidas permitiram surtos isolados de crescimento econômico como a construção da estrada de ferro Santos-Juquiá em 1914

³⁸ Endereço eletrônico: <http://citybrazil.uol.com.br/sp/barradoturvo/historia-da-cidade>. Acesso em 24/02/2009.

que trouxe certo desenvolvimento a Juquiá e Miracatu, a implantação do núcleo de colonização italiana em Pariquera-Açú e a migração nipônica em Registro em 1920 e 1940 que introduziu a cultura do chá e novos métodos no trato da rizicultura fazendo com que na metade do século, essa região se transformasse no pólo sócio-econômico e cultural mais importante do Vale do Ribeira (BORN, 2000).

Entre 1930 e 1940 o comércio da região reorganiza-se e é incorporado à economia do Estado através da produção de chá e banana, além da exploração da pesca em escala comercial em Cananéia (MÜLLER, 1980³⁹ apud BRAGA, 1999).

Deste modo, o Vale do Ribeira que já havia permanecido às margens do império do café devido às suas condições edafoclimáticas, permaneceu também às margens do processo de industrialização, estabelecendo-se como região periférica, “subdesenvolvida”, na órbita da economia paulista moderna, industrializada e desenvolvida (BRAGA, 1999). No final da década de 1950, tal disparidade social e econômica começou a chamar a atenção do governo que passou a investir mais diretamente em políticas de desenvolvimento para a região (BRAGA, 1998).

Na década de 1960, com a construção da rodovia nacional Régis Bittencurt, a BR-116, a região recebeu um novo impulso de crescimento econômico que gerou uma redefinição de sua ocupação espacial, além de um processo de valorização de suas terras. Aliado a esse processo, o Estado começou a intervir na região com obras de infra-estrutura como a abertura de estradas, políticas de incentivos fiscais para investimentos na área e criação de diversos órgãos com função de levar desenvolvimento para a região como a Superintendência de Desenvolvimento do Litoral Paulista (SUDELPA) (BRAGA, 1999).

De acordo com Santos (2005), a redefinição do processo de ocupação espacial aliada a melhorias de infra-estrutura no Vale do Ribeira atraiu o investimento de “forasteiros” na região tendo por conseqüência a formação de grandes latifúndios geralmente ligados à mineração, à pecuária e a empresas imobiliárias. Tal concentração de terras com fins basicamente especulativos, através da grilagem física e jurídica, deu-se de forma violenta provocando conflitos e acarretando na expulsão dos antigos ocupantes da terra, os posseiros. A estes, economicamente impotentes e excluídos das regalias da política agrícola para a região, restaram atividades de subsistência, incluindo o extrativismo da floresta e os subempregos (LEPSCH;

³⁹ MÜLLER, G. Estado, estrutura agrária e população: estagnação e incorporação regional. **Cadernos CEBRAP**, Rio de Janeiro, n. 32., 1980.

SARAIVA; DONZELI; MARINHO; SAKAI; GILLAUMON; PFEIFER; MATTOS; ANDRADE; SILVA, 1990).

Os municípios de Iguape, Cananéia e Ilha Comprida tiveram suas terras retalhadas pela especulação imobiliária acarretando na destruição de florestas e crescente urbanização, fato que aumentou o êxodo da população jovem do meio rural gerando a desestruturação familiar da pequena propriedade e acentuando, ainda mais, o movimento de venda de terras e busca pelas cidades (LINO, 1982⁴⁰ apud SANTOS, 2005).

Ao final da década de 1970 a disparidade de investimentos entre a Baixada e o Alto Vale torna mais aguda a quebra da unidade socioeconômica e cultural da região. Polarizados em torno de Registro (na Baixada) e Apiaí (Alto Vale), os demais municípios passam a compor dois compartimentos isolados que, em comum, mantêm apenas sua posição de periferia em relação à economia central (SANTOS, 2005). Tal fato torna-se oficializado pela divisão do Estado em regiões administrativas que passa a fragmentar o Vale do Ribeira por um meridiano político-econômico, através do qual o Alto Vale passa a pertencer à Região de Sorocaba e a Baixada torna-se um prolongamento subdesenvolvido da Baixada Santista (LINO, 1982 apud SANTOS, 2005).

A partir da década de 1980, com o processo de redemocratização do país há uma mudança do enfoque desenvolvimentista prevalecente até então e um crescimento e institucionalização da questão ambiental que faz com que as atenções se voltem para a região devido aos maiores remanescentes de Mata Atlântica situarem-se em seu território (SANTOS, 2005).

Atualmente, a região do Vale do Ribeira continua sendo uma das regiões menos desenvolvidas do Estado de São Paulo. A questão fundiária é bastante complexa, pois aproximadamente 40% das terras da região não possuem títulos públicos regularizados (BORN, 2000). A agricultura continua sendo a principal atividade econômica e fonte de renda da população local. As culturas que ocupam áreas mais extensas e apresentam comercialmente maior relevância são a banana e o chá preto apesar de enfrentarem diversos problemas como a carência de recursos do próprio sistema produtivo e a baixa qualidade do produto, o que o desvaloriza e dificulta sua comercialização (SANTOS, 2005). Na faixa litorânea, a pesca exerce papel fundamental no sustento e no desenvolvimento econômico das comunidades locais⁴¹.

⁴⁰ LINO, C. F. Incorporação de uma área periférica à economia central. In: SIMPÓSIO SOBRE A OCUPAÇÃO TERRITORIAL DO VALE DO RIBEIRA, 1982, São Paulo. *Anais...* São Paulo: ABGE/SBE, 1982.

⁴¹ Endereço eletrônico: http://www.ciliosdoribeira.org.br/ovale/historia_ocupacao. Acesso em: 04/02/2009.

De acordo com Born (2000), os indicadores socioeconômicos mostram que os núcleos e bairros rurais do Vale do Ribeira são quase sempre excluídos de programas de assistência e desenvolvimento do Governo do Estado e, conseqüentemente, enfrentam sérios problemas com a falta de documentação das terras, a falta de saneamento básico, a precariedade das vias de transporte e a deficiência no abastecimento e nos serviços públicos.

4.1.3 Caracterização ambiental

O Vale do Ribeira abriga 2,1 milhões de hectares de florestas⁴², a maior área contínua de remanescentes de Mata Atlântica do Brasil, bioma considerado um dos mais ricos conjuntos de ecossistemas em termos de diversidade biológica do planeta e que encontra-se distribuído ao longo uma área aproximada de 1.110.182 km², ou seja, 13,04% da área total do Brasil⁴³.

Aproximadamente 78% da área abrangida pela região do Vale do Ribeira e suas zonas costeiras contíguas ainda está coberta por esses remanescentes originais, sendo que mais da metade deste território é protegida legalmente por meio de um mosaico integrado de unidades de conservação marinhas e terrestres como parques, estações ecológicas, áreas de proteção ambiental que formam uma espécie de cordão de proteção do patrimônio natural, socioambiental, cultural, arqueológico, espeleológico e histórico⁴⁴.

O clima é caracterizado por verões quentes e ausência de estação seca, considerado subtropical úmido. Nas partes central e litorânea, a temperatura anual permanece acima de 21°C e as chuvas abundantes chegam a exceder 2.000 mm³ na faixa litorânea e 4.000 mm³ em alguns vales internos, porém no interior são encontrados índices mais baixos (BORN, 2000).

O relevo apresenta declives acentuados associados à Serra do Mar, onde a altitude média está entre 800 e 900 m, que associados aos altos índices de precipitação ocasiona a lavagem do solo tornando-o ácido (BORN, 2000).

Nesta região, a estrutura predominante da Mata Atlântica é a Floresta Ombrófila Densa, caracterizada pela existência de distintos estratos de mata perenifolia com dossel de até 15m e

⁴² Endereço eletrônico: <http://www.isa.org.br/inst/camp/tijuco/index.htm>. Acesso em: 04/02/2009.

³³ Endereço eletrônico: http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/noticia_visualiza.php?id_noticia=169. Acesso em 12/08/2009.

⁴⁴ Endereço eletrônico: <http://www.ciliosdoribeira.org.br/ovale/conheca>. Acesso em 04/02/2009.

árvores emergentes que podem atingir até 40 m de altura. As formações vegetais predominantes de Mata Atlântica devido à ocorrência de serras nesta região, são as Matas de Encosta (JOLY; LEITÃO-FILHO; SILVA; 1991). Tais formações ocorrem em locais que apresentam alta umidade relativa do ar e alto índice de precipitação e são constituídas por árvores de até 35 metros de altura que compõe um dossel irregular decorrente da topografia acidentada e por isso, com boa penetração de luz. Em decorrência destas condições de umidade e luz, neste tipo de formação ocorre o desenvolvimento de abundante flora epífita composta por musgos, bromélias, samambaias e a baixa presença de gramíneas em seu extrato herbáceo (JOLY; LEITÃO-FILHO; SILVA; 1991).

Devido à declividade das serras, o difícil acesso à Mata de Encosta fez com que este tipo de vegetação se mantivesse mais conservado ao longo dos anos, frente à ocupação devastadora da Mata Atlântica (BARRETTO, 1996).

4.1.4 Caracterização cultural da população local

Além da grande diversidade biológica existente no Vale do Ribeira, a riqueza e diversidade cultural também são aspectos singulares da região que abriga populações de diferentes origens étnicas que nela aportaram em diferentes momentos históricos (DEAN, 1997). Além de seu território concentrar o maior número de comunidades remanescentes de quilombos de todo o estado de São Paulo, existem também populações caiçaras, indígenas, pescadores e pequenos produtores rurais⁴⁵, todas elas caracterizadas pela intensa relação que estabelecem com o ambiente natural e seus recursos.

Na porção paulista do Vale do Ribeira existem aproximadamente 50 comunidades remanescentes de quilombos formados por ex-escravos que trabalhavam na mineração ao longo do século XVIII. Atualmente, sua economia se baseia na agricultura de subsistência e, nos últimos anos, a produção e comercialização de banana tem possibilitado um acréscimo de renda às famílias⁴⁶.

Cerca de 80 comunidades caiçaras se distribuem ao longo do complexo Estuarino Lagunar de Iguape-Cananéia-Paranaguá. Essas comunidades têm como principal atividade econômica a

⁴⁵Endereço eletrônico: <http://www.socioambiental.org/inst/camp/Ribeira/comunidades>. Acesso em 04/02/2009.

⁴⁶Endereço eletrônico: http://www.ciliosdoribeira.org.br/ovale/diversidade_cultural. Acesso em 04/02/2009.

pesca de subsistência realizada de modo artesanal e suas atividades culturais e sociais se dão em torno da unidade familiar, domiciliar e comunal⁴⁷.

Existem hoje dez aldeias Guarani na região, formadas por famílias pertencentes aos subgrupos Mbyá e Ñandeva. A Fundação Nacional do Índio (FUNAI) estima que a população indígena tenha mais de 400 indivíduos. Esses grupos vivem próximos ou dentro de unidades de conservação, se relacionam com os recursos naturais de modo tradicional e essa relação é pautada por preceitos religiosos e éticos. Sua economia baseia-se na agricultura de subsistência, sendo que a caça e a pesca constituem atividades sazonais⁴⁸.

Em praticamente todos os municípios desta região, vivem também pequenos produtores rurais que trabalham em lavouras de subsistência ou em pequenas produções comerciais como é o caso da maioria dos membros do grupo foco do presente estudo. Muitos destes conservam florestas secundárias em grande parte de sua propriedade e, na maioria dos casos não possuem títulos de terra de suas propriedades. Além disso, permanecem na maioria dos casos, excluídos de programas de assistência e desenvolvimento do Governo do Estado.

4.2 Partes envolvidas: dados gerais

Ambos os acordos comerciais para o acesso aos recursos genéticos e fornecimento de matérias-primas enfocados no presente estudo contaram com o envolvimento de diferentes atores sociais cujos papéis se complementam, tanto na formalização dos acordos através dos CURBs, quanto dentro da cadeia produtiva. Em primeiro plano está o grupo composto por cinco pequenos produtores rurais do Vale do Ribeira, responsáveis pelo provimento de amostras vegetais de duas espécies naturais da Mata Atlântica utilizadas para bioprospecção e desenvolvimento tecnológico - a pariparoba (*Pothomorphe umbellata*) e o maracujá-doce (*Passiflora alata*) - assim como, pelo fornecimento de matéria-prima para a elaboração de cosméticos pela empresa Natura.

Para a realização dos CURBs entre provedores de amostras vegetais e usuários dos recursos genéticos em questão, conforme determina a MP 2.186-16, houve a participação direta da ONG PROTER que atuou formalmente como representante legal do grupo de produtores em

⁴⁷Endereço eletrônico <http://www.socioambiental.org/inst/camp/Ribeira/comunidades>. Acesso em 04/02/2009.

⁴⁸Endereço eletrônico <http://www.socioambiental.org/inst/camp/Ribeira/comunidades>. Acesso em 04/02/2009.

ambos os contratos e, também, como mediadora entre as partes durante a negociação dos mesmos. Além disso, durante um pequeno intervalo de tempo abrangido pelos acordos comerciais essa instituição forneceu assistência técnica aos pequenos produtores rurais.

A terceira parte envolvida nos acordos comerciais é a empresa Grupo Centroflora, responsável pela compra de safras planejadas dos produtores rurais, pela transferência de tecnologia nos processos de produção e secagem de plantas e pelo fornecimento de extratos padronizados para a indústria de cosméticos. Pelo fato de que a participação dessa empresa nos acordos comerciais se restringe ao processamento e fornecimento de extratos para uma segunda empresa, a mesma não fez parte dos CURBs.

A quarta e última parte envolvida, a empresa Natura Cosméticos S.A., constitui o último elo da cadeia produtiva. Esta empresa participou diretamente de ambos os CURBs como contratante, ou seja, como responsável por realizar a bioprospecção e, posteriormente, o desenvolvimento de produtos cosméticos a partir das amostras fornecidas pelos provedores. Além disso, a empresa atua como compradora de matérias-primas fornecidas pelo grupo de produtores rurais e como fabricante em larga escala de cosméticos elaborados a partir destas matérias-primas.

A seguir serão apresentados dados gerais a respeito de cada uma das instituições envolvidas nos acordos comerciais tendo em vista sua breve caracterização.

4.2.1 Grupo de pequenos produtores rurais

O atual grupo de pequenos produtores rurais envolvido nos acordos comerciais formalizados através de dois CURBs com a empresa Natura é composto por 5 famílias⁴⁹. Destas, quatro habitam um mesmo bairro rural no município de Barra do Turvo/SP e a família restante é habitante de um bairro rural no município de Registro/SP.

A faixa etária dos entrevistados está entre 27 e 60 anos. Em relação ao histórico de práticas agrícolas, quatro entrevistados de Barra do Turvo/SP desde a infância têm contato com este tipo de prática através de seus ascendentes. Os quais, por sua vez, sempre obtiveram seu sustento por meio desta atividade produtiva conforme relata o Produtor 1: “Meu pai vivia da lavoura e minha mãe também. Nessa época as pessoas não se julgavam donos da terra, falava: eu

⁴⁹ Para a finalidade deste estudo foram consideradas famílias indivíduos que possuem laços de consangüinidade, adoção ou casamento, dependência econômica e/ou residência em um mesmo domicílio (Saboia; Cobo, 2005)

trabalho até ali! Nos anos 60 não tinha INCRA⁵⁰, nem cartório, mas o povo vivia nessa terra com toda a educação...”.

Além do histórico familiar íntimamente relacionado à agricultura e à lavoura de subsistência, o relato do Produtor 1 acima denota também uma forma de relação no passado com a área cultivada bastante diferente da atual, na qual cada agricultor cuidava da área que conseguia cultivar junto a seus familiares, sem a necessidade de delimitação e documentação da terra na forma de propriedades. Ademais, a dependência da produção agrícola familiar para a subsistência e a dificuldade de acesso a serviços públicos fez com que, no passado, estes agricultores iniciassem o trabalho no campo muito cedo, conforme coloca o Produtor 3: “Ah, eu desde 5 anos de idade trabalho junto com o meu pai com a minha mãe, trabalhando! Desde 5 anos de idade eu tava na roça, nem estudar a gente não teve condições. Aonde a gente morava não tinha escola rural na época era tudo na cidade, então era muito difícil, né?!”

Conforme relata o Produtor 3 acima, devido à necessidade de auxiliar os pais nas tarefas do campo e à distância entre a zona rural e a cidade, apenas dois dos quatro agricultores de Barra do Turvo estudaram até o ensino médio. Contudo, todos foram alfabetizados em algum período da vida. A transmissão dos conhecimentos necessários à sobrevivência no meio rural aconteceu para eles na forma oral e de geração para geração conforme explica o Produtor 1:

Tudo o que ele [o pai] conhecia, ele passava... Como trabalhar a qualidade de uma árvore, de uma casa, do terreno... É aqueles histórico que ele conhecia, a parte de carpinteiro que ele fazia... Ele era um fabricante de monjolo e canoa. Canoa eu nunca fiz, mas o monjolo eu aprendi! Canoa eu não interessei muito, mas monjolo eu gostei, eu sei fazer! (Produtor 1)

Diferentemente desses, o pequeno produtor cuja família vive atualmente em Registro, é nacional da Alemanha. O mesmo viveu neste país até os 28 anos de idade, onde realizou a graduação em Ciências Florestais, e somente iniciou o contato com atividades agrícolas há aproximadamente 18 anos conforme relata: “Ah, foi mais aqui no Brasil, né? Depois... Com plantas e com florestas a partir de 86 como parte da reflorestadora, depois aqui, com agricultura familiar de 92 adiante...” (Produtor 5)

⁵⁰ Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (INCRA).

Em relação às atividades produtivas realizadas ao longo da vida, três dos entrevistados sempre obtiveram seu sustento exclusivamente através da prática de atividades agrícolas, conforme esclarece o Produtor 1: “Foi a vida toda quebrando o galho na lavoura mesmo.” Um dos entrevistados obtém o sustento da família através de atividades agrícolas em tempo parcial e “empreitadas”⁵¹ como pedreiro e; o entrevistado restante, através de empregos e consultorias.

Para os agricultores de Barra do Turvo o acesso a serviços públicos como saúde, educação e transporte é precário. As estradas de acesso as propriedades costumam se encontrar em péssimo estado e a distância das propriedades à escola costuma dificultar o processo de escolarização. Em relação à saúde também são grandes as dificuldades enfrentadas principalmente pelos moradores da zona rural do município. Tal situação pode ser constatada através das falas do Produtor 1 e do Produtor 3 a seguir:

Tem [hospital], mas em consideração é fraco para o município, é! Uma hora tem dois [médicos], outra hora tem um, mas você vê que falta remédio, falta equipamento e muita gente é transportada à Pariquera-Açú, mas é uma coisa! A gente fica pensando: o estado e o município precisavam melhorar isso daí. Às vezes uma mulher que está ganhando neném aí levava pra lá, uma pessoa machucada... Então, tudo isso é complicado por causa da distância. (Produtor 1)

Aqui, na verdade, agora, por exemplo, tem ônibus escolar, mas no período escolar o transporte vem de dia aqui. Mas só complica um pouco nas férias que tem que chamar táxi. Se tiver uma emergência, alguém doente, aí tem que usar táxi! Nós não tem nenhum transporte coletivo. Tem o transporte escolar, que é até proibido carregar passageiro, mas como não tem outro transporte tem que usar o transporte escolar. (Produtor 3)

Já no município de Registro, segundo o Produtor 5, tais dificuldades mencionadas acima não são enfrentadas, pois de acordo com o mesmo, o acesso a serviços públicos como educação, saúde e transporte “[...] é bom, em Registro está razoável”.

O número de indivíduos adultos por família varia de dois a cinco. Em quatro famílias todos os indivíduos adultos trabalham em atividades dentro da propriedade, sendo necessária a contratação de mão-de-obra externa apenas eventualmente. Na família restante, os indivíduos

⁵¹ Forma com a qual os agricultores se referem a diversos serviços realizados através do pagamento de diárias.

adultos trabalham em tempo parcial em atividades dentro da propriedade e, para a realização destas, contam com um empregado permanente.

Em relação às fontes de renda das famílias dos entrevistados, atualmente, duas delas têm como principal fonte de renda a comercialização de folhas desidratadas de maracujá-doce para a Centroflora - que por sua vez, elabora extratos para a empresa Natura - ; outras duas têm como fonte de renda primária a comercialização de hortaliças e produtos provenientes de sistemas agroflorestais (SAFs) através da associação Cooperafloresta, do Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) do Governo Federal financiado pela Companhia Nacional de Abastecimento (CONAB) e de feira local; e a última tem como principal fonte de renda a realização de consultorias pelo entrevistado e por sua esposa. Ademais, na época das entrevistas todas as famílias possuíam alguma fonte de renda secundária como aposentadorias, comercialização de palmito pupunha, bolsa família, bolsa de monitoria agroflorestal, comercialização de plantas medicinais para empresas e “empreitadas” conforme se pode visualizar na Tabela 1 a seguir.

Tabela 1 – Fontes de renda, produção agrícola e destino da produção dos pequenos produtores rurais em 2009

Famílias	Fontes de renda (em ordem de importância)	Produção agrícola para comercialização	Destino da produção
Produtor 1	comercialização de folhas secas de maracujá-doce duas aposentadorias comercialização de palmito pupunha	maracujá-doce	Centroflora-Natura comercialização através da associação de produtores Cooperafloresta
Produtor 2	comercialização de folhas secas de maracujá-doce comercialização de palmito pupunha	maracujá-doce palmito pupunha	Centroflora-Natura comercialização através da associação de produtores Cooperafloresta
Produtor 3	comercialização de produtos da horta comercialização de produtos de SAFs bolsa de monitoria agroflorestal	diversas hortaliças ervas aromáticas palmito pupunha e de palmeira real frutos variados	comercialização através do PAA comercialização através da associação de produtores Cooperafloresta comercialização através de feira local
Produtor 4	comercialização de produtos da horta comercialização de produtos de SAFs diárias como pedreiro bolsa família	diversas hortaliças palmito pupunha banana mel	comercialização através do PAA comercialização através de feira local
Produtor 5	consultorias comercialização de plantas medicinais duas aposentadorias comercialização de licores e doces	goiaba banana	Natura e outras empresas comercialização através da Família do Vale Cooperativa Agroecológica

Fonte: Entrevistas realizadas com pequenos produtores rurais do Vale do Ribeira entre fevereiro de 2009 e fevereiro de 2010.

4.2.2 ONG PROTER⁵²

⁵² Ver: <http://www.proter.org.br>.

O PROTER é atualmente uma ONG sediada em Registro/SP. Foi fundada em 1985, idealizada por um grupo de professores no âmbito da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP) como forma de diminuir as distâncias entre agricultores e o meio acadêmico. Inicialmente tratava-se de um instituto vinculado à Vice-Reitoria desta universidade que após um período de quatro anos de sua fundação foi transformado em ONG “para ter maior agilidade nas suas ações”⁵³.

O principal objetivo desta instituição é “contribuir para a construção de novos modelos de desenvolvimento rural que permitam o aprofundamento da democracia, a redução das desigualdades sociais, a preservação do meio ambiente e o fortalecimento da agricultura familiar”⁵⁴. Assim, segundo informações contidas em seu site, a ONG tem atuado no auxílio à organização de sindicatos rurais, no apoio à produção agroecológica e na comercialização direta dos produtos da agricultura familiar.

De acordo com o ex-coordenador técnico de projetos da ONG⁵⁵, inicialmente a atuação desta se concentrou no município de Fernandópolis/SP, porém a partir de 1994, a instituição volta seus trabalhos para a região do Vale do Ribeira, onde, na época, havia diversos conflitos, decorrentes da sobreposição de áreas utilizadas por agricultores familiares e áreas abrangidas por Unidades de Conservação (UC). Nesse novo contexto, o PROTER concentrou seus trabalhos em atividades relacionadas à agroecologia, SAFs e agroextrativismo, nos municípios de Iguape, Cananéia e Juréia.

Em meados do ano de 1999, a sede da ONG passa a se situar no município de Registro/SP e, a partir de 2000, a mesma começa a atuar em parceria com o Sindicato dos Trabalhadores da Agricultura Familiar do Vale do Ribeira e Litoral Sul (SINTRAVALE), organização que possui sede em diversos municípios da região do Vale do Ribeira (ex-coordenador técnico de projetos do PROTER, 2009).

Segundo o ex-coordenador de projetos do PROTER, atualmente o PROTER se dedica a projetos, principalmente no estado de São Paulo, relacionados à articulação do território e cidadania, numa parceria com a Secretaria de Desenvolvimento Territorial (SDT) e o MDA; à comercialização de produtos da agricultura familiar através do PAA; à recuperação de áreas

⁵³ Endereço eletrônico: <http://www.proter.org.br/proter.html>. Acesso em 03/03/2010.

⁵⁴ Endereço eletrônico: <http://www.proter.org.br/proter.html>. Acesso em 03/03/2010.

⁵⁵ Esta referência relaciona-se à entrevista cedida pelo ex-coordenador de projetos da ONG PROTER, no dia 09 de fevereiro de 2009, em Registro/SP

degradadas por meio de sistemas agroflorestais através do Projeto 081/MA do Subprograma Projetos Demonstrativos (PDA)⁵⁶ implementado pelo MMA no âmbito do Programa Piloto para a Proteção de Florestas Tropicais (PPG7); ao plantio e comercialização de plantas medicinais em parceria com o Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Barra do Turvo; além disso, constitui uma das agências implementadoras do Programa de Agroextrativismo financiado pelo MMA que inclui comunidades quilombolas, indígenas e pequenos produtores rurais e abrange também municípios do estado do Paraná. Ademais, a ONG implementa também projetos de Assistência Técnica e Extensão Rural (ATER) que fazem parte do Programa Nacional de Agricultura Familiar (PRONAF)- Capacitação financiado pelo MDA.

4.2.3 A empresa de produtos da biodiversidade Grupo Centroflora

O Grupo Centroflora, fundado em 1957 na cidade de São Paulo, é hoje o líder Sul Americano na produção e desenvolvimento de extratos vegetais padronizados para as indústrias farmacêutica, de cosméticos e alimentícia⁵⁷.

De acordo com seu site⁵⁸, a empresa busca “a total sustentabilidade ambiental de suas matérias-primas, meta que vem sendo alcançada por meio do estabelecimento de parcerias com pequenas comunidades de produtores agrícolas, com o intuito de desenvolver o cultivo de espécies importantes, assim como o manejo sustentável de espécies nativas”.

Através do programa “Parcerias para um Mundo Melhor”⁵⁹, criado no intuito de integrar o consumidor final às comunidades e pequenos agricultores rurais, a empresa fomenta “a agricultura familiar, produção orgânica, o manejo florestal, contribuindo para o desenvolvimento sustentável, qualidade de vida, conservação e preservação da biodiversidade Brasileira e com a distribuição de renda no campo”.

O programa é constituído por um ciclo de certificação dos extratos produzidos através do selo “Parcerias para um Mundo Melhor”. Tal selo garante “a origem, a rastreabilidade e sustentabilidade do insumo vegetal que será utilizado na fabricação de fitoterápicos, cosméticos, produtos de higiene pessoal, nutracêuticos, entre outros”. De acordo com

⁵⁶ Ver: <http://www.mma.gov.br/ppg7/pda>.

⁵⁷ Endereço eletrônico: www.centroflora.com.br. Acesso em 10/01/2010.

⁵⁸ Ver site: www.centroflora.com.br

⁵⁹ Endereço eletrônico: <http://www.centroflora.com.br/index.php/pt/o-programa.html>. Acesso em 10/01/2010.

informações contidas no site da empresa, a abrangência do programa é mundial e seu processo tem início com o interesse do cliente em inserir a rastreabilidade e a sustentabilidade sócioambiental como determinantes no desenvolvimento de seu produto final.

Dessa forma, a partir do interesse do cliente dessa empresa “são estabelecidos contratos de parceria entre o cliente e a Centroflora, e posteriormente entre Centroflora e agricultor, através dos quais o Grupo Centroflora, por meio de seu departamento de Botânica e Sustentabilidade, garante a compra de safras planejadas e a transferência de tecnologia necessária para o campo, integrando de forma responsável toda a cadeia produtiva”⁶⁰.

De acordo com o site da empresa, um percentual do faturamento do produto, previamente acordado com o cliente, é destinado para projetos socioambientais ou para o Instituto Floravida, além disso, o cliente pode optar pelo acompanhamento e certificação orgânica do Instituto Biodinâmico (IBD). O programa tem como parceiros comunidades e produtores rurais, cooperativas agrícolas, instituições privadas, universidades, órgãos governamentais e não-governamentais, entre outros.

4.2.4 A empresa de cosméticos e higiene pessoal Natura

A empresa de cosméticos e produtos de higiene pessoal Natura Cosméticos S.A.⁶¹, sociedade por ações de capital aberto, com sedes nos municípios de Itapeirica da Serra/SP e Cajamar/SP, foi fundada em 1969 a partir de uma sociedade realizada entre Luiz Seabra e Jean Pierre Berjeaut para a produção de cosméticos que trazem em sua composição ativos naturais vegetais. A partir de então, ao longo da década de 70 a empresa foi obtendo êxito através do sistema de venda diretas, até que ao final da década seguinte, com um crescimento de 35 vezes em seu faturamento e através de sua fusão com outras quatro companhias, tornou-se a maior empresa de cosméticos do Brasil.

Em 1999 a empresa fez a aquisição da Flora Medicinal, empresa especializada em fitoterápicos e; no ano seguinte; lançou a linha Ekos, cujos produtos elaborados com ativos provenientes da biodiversidade brasileira, têm por apelo comercial, a sustentabilidade ambiental através de práticas adequadas de manejo dos recursos naturais. De acordo com informações

⁶⁰ Endereço eletrônico: <http://www.centroflora.com.br/index.php/pt/como-funciona.html>. Acesso em 10/01/2010.

⁶¹ Ver: <http://www.natura.net/>

contidas em seu site, desde então, a partir de 2000 “a busca contínua pela excelência de produtos e serviços e o compromisso com a sustentabilidade motiva a empresa a desenvolver cada vez mais práticas ambientalmente corretas e socialmente justas”⁶².

No ano de 2003, a empresa consegue a certificação de três ativos da linha Ekos, iniciativa que faz parte do Programa de Certificação da Ativos das Florestais da Natura que de acordo com o site da empresa, “consiste em um trabalho de averiguação de cada etapa de obtenção do insumo – da extração à chegada à Natura – definido por critérios econômicos, ambientais e sociais”. No ano seguinte a empresa consegue a certificação ISO 14001, certificado ambiental referente à gestão de processos de meio ambiente.

Em 2005 o faturamento da empresa chega a R\$3,2 bilhões e seu lucro a R\$396,9 milhões. No mesmo ano a empresa consegue o selo Forest Standardchip Council (FSC), selo que reconhece a extração através de manejo sustentável para a castanha-do-brasil e obtém a primeira concessão de acesso ao patrimônio genético protocolada no CGEN⁶³.

Atualmente a empresa está presente em sete países da América Latina e na França, liderando, no Brasil, o mercado de cosméticos, fragrâncias e higiene pessoal, assim como o setor de vendas diretas. De acordo com o site da empresa, no desenvolvimento de seus produtos a mesma mobiliza “redes sociais capazes de integrar conhecimento científico e sabedoria das comunidades tradicionais, promovendo, ao mesmo tempo, o uso sustentável da rica biodiversidade botânica brasileira.”⁶⁴.

4.3 Histórico e situação atual da relação entre pequenos produtores rurais, ONG e empresas

O contato entre os agricultores tradicionais do município de Barra do Turvo/SP e o PROTER remonta de meados da década de 80. Nesta época sua sede situava-se em São Paulo e ainda não constituía uma ONG, mas sim um Instituto vinculado à Vice-Reitoria da PUC-SP⁶⁵ conforme já mencionado. O contato se deu através da Comissão Pastoral da Terra⁶⁶ (CPT) -

⁶² Endereço eletrônico: <http://www.natura40anos.com.br>. Acesso em 03/03/2010.

⁶³ Endereço eletrônico: <http://www.natura40anos.com.br>. Acesso em 03/03/2010.

⁶⁴ Endereço eletrônico: <http://scf.natura.net/SobreANatura/>. Acesso em 03/03/2010.

⁶⁵ Endereço eletrônico: <http://www.proter.org.br/proter.html>. Acesso em 10/01/2010

⁶⁶ Ver: <http://www.cptnac.com.br>.

entidade que trabalha para defender os direitos dos trabalhadores rurais - conforme relata o Produtor 1:

O PROTER eu conheci ele muito antes, foi... Acho que foi em oitenta e... Depois dos anos oitenta... Parece que foi 83, 84, mas quando tinha sede em São Paulo. Então nós lidamos com um movimento no Vale do Ribeira chamado CPT que queria dizer Comissão Pastoral da Terra, porque havia muita gente saindo do campo querendo ir pra cidade e isso, ver que o campo está enfraquecendo e o povo está saindo aí a procura de melhora, que às vezes vai à procura de uma melhora que não conhece. Aí houve o movimento da terra e nós era aqui arrendatário e veio aquele movimento também de programa de reforma agrária. Nessa reforma agrária fomos nesse que era um sítio grande e o dono não tinha nada de benfeitoria. A benfeitoria que fazia, eles não plantavam um pé de nada, mas ele arrendava pra gente morar no terreno, então isso nós deixamos de ser beneficiados pela reforma agrária também, que não aconteceu, né? E nesse movimento todo começou. A igreja católica tinha também um acompanhamento no movimento da Pastoral da Terra, de orientação, porque a pessoa quando quer mudar, ele muda, mas é consciente e muita gente dizia: - Aqui tá ruim eu vou-me embora! E vendia! E quem cabesse lá (na cidade) tá pior do que aqui! Isso que a gente queria criar, né? Aí nesse movimento todo, que a Igreja também tava acompanhando, que a gente foi conhecer o PROTER lá em São Paulo, aí eles nos deram uma assistência, acompanhando com advogado, até ajudando na parte de reunião, essas coisas. Vieram fazer reunião na Barra com a gente. [...] (Produtor 1)

Nesse período, os trabalhadores rurais de Barra do Turvo se encontravam desamparados em seus direitos pela falta do respaldo de instituições locais que pudessem fornecer orientações a respeito de questões fundiárias e subsídios para a organização social no campo conforme complementa o Produtor 1:

[...] Aqui nós não tinha nada! Na Barra tinha os prefeitos com seu sistema dominante, nós não tinha o sindicato, nós não tinha associação, não tem aonde caí morto desse lado, né? [risos] Então esses movimento veio orientando a como o trabalhador apoderar as coisas mais criativas nas coisas, o que é uma associação, o que é um sindicato, como que ele é, como devemos agir, as diferentes categorias e a diversidade de categorias e a assembléia, e isso deu uma melhorada pra nós no nosso lugar. (Produtor 1)

Assim, ambas as instituições PROTER e CPT começaram a atuar no município dando assistência aos agricultores familiares na resolução de conflitos com fazendeiros pela posse de terras, conforme explica o Produtor 3.

[...] Aqui houve um conflito de terra. Aonde é essa fazenda que você passou, havia uns donos ali e tinha várias famílias agricultoras ali dentro. Então o pessoal queria expulsar o pessoal dali. Daí nessa época, o PROTER rendeu acordo aqui, a Pastoral da Terra, naquela época, né? E com parceria com o PROTER o pessoal que tava ali dentro da terra, só nas áreas que tavam em conflito, teve apoio do PROTER e da Pastoral da Terra [...] (Produtor 3)

Já no caso do Produtor 5, o contato inicial com a ONG PROTER se deu no ano de 1993, época em que trabalhava para Rede Brasil Agroflorestral (REBRAF)⁶⁷ - uma ONG que de acordo com seu site “promove a adoção de alternativas agroflorestrais para o uso da terra”⁶⁸ - conforme relata:

Foi enquanto eu trabalhava com a REBRAF, em 93, nas discussões de luta pela terra, pela discussão da sobreposição dos Parques com os moradores tradicionais. Então tinha um trabalho com a União dos Moradores da Juréia, Iguape, da Pastoral da Terra aqui de Registro, do PROTER de São Paulo e a REBRAF, sempre juntos, né! Fizemos várias coisas juntos em 93 e 94 e, no final, a REBRAF pediu para o PROTER assumir as operações aqui no Vale do Ribeira porque estava muito longe. Aí passei da REBRAF para o PROTER. (Produtor 5)

Apesar do contato inicial estabelecido nos anos de 1985 e 1986 entre o Instituto PROTER e os agricultores de Barra do Turvo, foi apenas em 1999 que esta instituição, já desvinculada da Vice-Reitoria da PUC/SP e reformulada tanto em relação aos seus membros quanto em relação ao seu formato, volta a atuar no município de Barra do Turvo como ONG com nova sede já na região do Vale do Ribeira, no município de Registro/SP. Neste ano, a ONG inicia dois trabalhos

⁶⁷ Ver: <http://www.rebraf.org.br>.

⁶⁸ Endereço eletrônico: <http://www.rebraf.org.br/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?infoid=10&sid=15>. Acesso em 07/03/2010.

no município, o primeiro através de um Diagnóstico Rural Participativo (DRP) desenvolvido em parceria com o SINTRA VALE em três bairros do município “para mobilizar os agricultores familiares em torno das vocações por eles mesmos definidas”⁶⁹ e o segundo, por meio de monitorias agrofloretais que de 2006 até 2009 aconteceram através do PDA “onde os agricultores mais experientes passam os seus conhecimentos para outros que querem experimentar os SAFs”⁷⁰.

De acordo com o Produtor 3, sua primeira relação com a ONG PROTER aconteceu em 1999, inicialmente através do trabalho com monitorias agrofloretais realizado pela ONG no município, conforme comenta:

Aí começou mais depois dos sistemas agrofloretais, né? A gente começou a implantar o sistema. Daí já veio o PDA, que é o programa da Mata Atlântica e daí nós tivemos mais apoio do PROTER. Teve capacitação, vários cursos, sempre a gente tem reunião em Registro, tem reunião aqui, discute, né? E não parou mais, né? E estamos aí na luta até hoje. (Produtor 3)

Apesar de seu contato inicial com a ONG ter acontecido através desse projeto, ainda no mesmo ano, este produtor participou também do DRP realizado por esta organização. Já os demais agricultores de Barra do Turvo estabeleceram contato com a ONG da segunda maneira. O Produtor 1 explica como se deu a aproximação e o início do relacionamento entre a ONG e os demais de agricultores de Barra do Turvo envolvidos nos acordos comerciais com a empresa Natura:

É... Primeiro nós tivemos aquele [contato] em 85, 86 e daí nós demos uma parada, né? E foi o grupo lá de São Paulo que ajudou [nos anos de 85 e 86], aí ficou parado mais uns tempos... E a R. A. (atual Diretora Executiva da ONG) com o D. A. (ex-coordenador de projetos da ONG) que resolveram trazer esse trabalho até o Vale do Ribeira [...]. Aí acho que foi em 99 por aí que o PROTER começou a atuar na Barra. [...] Eles falaram num diagnóstico no Bairro. Na verdade tem uma colega da gente que é a R., que ela trabalhando na Furnas lá, e ela começou a fazer esse diagnóstico, uma coisa e outra e nisso que veio nascer o negócio de plantas medicinais com o grupo do pessoal do lugar [...].

⁶⁹ Endereço eletrônico: http://www.proter.org.br/uso_recursos_naturais.html. Acesso em 10/01/2010.

⁷⁰ Endereço eletrônico: http://www.proter.org.br/pda_081_ma.html. Acesso em 10/01/2010.

Através do trecho transcrito da fala do Produtor 1, constata-se que o mesmo reconhece que a partir do diagnóstico realizado pela ONG em 1999, um grupo teria se formado a partir do interesse de trabalhar com plantas medicinais. O Produtor 2 explica no que consistia o diagnóstico realizado pela ONG:

Então, na verdade começou no nosso trabalho aqui no Bairro, isso eu acho que foi em 99. Eu ainda meio que participava de longe, né, eu comecei a trabalhar mais próximo do pessoal em 2000, 2001. Foi em 99, vamos começar lá pelo embrião mesmo, em 99 depois de um diagnóstico que foi realizado pelo PROTER aqui no Primeiro Ribeirão[bairro], num outro bairro Anhemas e num bairro chamado Bela Vista, fica lá perto da saída de Cajati já, ainda no mesmo município de Barra do Turvo. Nesse diagnóstico eles queriam identificar se tinha alguma habilidade que cada comunidade tinha, então que queria aplicar. (Produtor 2)

No diagnóstico realizado pela ONG abrangendo três bairros rurais do município de Barra do Turvo surgiu o desejo de cultivar plantas medicinais em dois dos bairros. Porém, apenas em um deles foi possível levar adiante a idéia que havia emergido naquele momento, conforme a explicação do ex-coordenador de projetos do PROTER:

Bem, o grupo se formou, na verdade o seguinte, o PROTER, ele foi chamado para em Barra do Turvo fazer diagnósticos das comunidades rurais e aí em duas dessas comunidades apareceu o desejo de trabalhar com plantas medicinais. Acabou levando a cabo somente o pessoal do Primeiro Ribeirão que você foi visitar. Tinha outro [bairro], mas dentro do Parque, não sabia se podia ou não podia. E a direção do parque naquela época era meio refratária à qualquer coisa que pudesse significar trabalho. Tudo que saísse fora da rotina já não era com eles, né! Então acabou levando em frente só o Primeiro Ribeirão com seis famílias que lá estavam [...] (ex-coordenador de projetos da ONG)

Dessa forma, no bairro Primeiro Ribeirão a proposta do cultivo de plantas medicinais se concretizou e, ainda no ano de 1999, o grupo de agricultores composto por seis famílias deu início às atividades conforme relata o Produtor 2:

E aí no nosso bairro, no Primeiro Ribeirão, um dos desejos era trabalhar com planta medicinal, mas aí num primeiro momento trabalhar com ervas de horta de fazer remédios caseiros e aí foi elaborado um projetinho e tal. Nós emprestamos dinheiro

inclusive, fizemos uma pequena horta que era do grupo e essa horta foi implantada, uma diversidade de plantas de horta mesmo, de medicinais, mas de horta. E naquele ano deu enchente bem grande e horta ficava bem próxima do rio. Era bem do lado do Primeiro Ribeirão, lá embaixo na propriedade do Produtor 4 e ele era uma pessoa que tinha bastante conhecimento de plantas medicinais em geral, então, era a pessoa mais indicada para fazer algumas receitas. E aí nesse ano como deu a enchente e deu uma devastada na horta, não só arrancou muita coisa, mas aterrou porque aí o rio subiu, subiu muita areia junto e aterrou muita coisa. Aí meio que causou um certo desânimo naquele momento, do tipo: - Poxa, mas vamos ter que mudar essa área e tal. E as outras áreas eram um tanto difícil e nesse meio termo aconteceu uma outra vontade de... Porque ele (Produtor 4) na verdade tocava muito na questão da gente trabalhar com as [plantas] nativas também, né? Não ficar só concentrado na horta porque essa questão de horta, quase todas as plantas que você tem na horta também tem na natureza, é só conhecer direito. (Produtor 2)

Conforme a fala do Produtor 2, o grupo formado após o DRP realizado pela ONG, de onde emergiu “o desejo de trabalhar com plantas medicinais”, deu início a suas atividades através do cultivo de plantas medicinais em uma horta comunitária de onde pretendiam extrair a matéria-prima para elaboração de “remédios caseiros”. De acordo com o Produtor 1, essa experiência trouxe alguns aprendizados:

[...] Aí já veio uma coisa de aprendizagem, então ali tinha que saber a planta, saber padrão de secagem, entender um pouco de comércio, ver a procura. Então, às vezes a gente vinha bastante arrastado ainda, mas com o passar do tempo o conhecimento foi melhorando, né?

Porém, conforme o relato anterior do Produtor 2, ainda no mesmo ano a horta comunitária foi soterrada devido a uma enchente e, após um momento de desânimo por parte do grupo, surgiu a idéia de trabalhar com o manejo de plantas nativas. Assim, em 2000, o grupo de agricultores de Barra do Turvo junto ao PROTER deu início a um trabalho de levantamento de plantas nativas em seis áreas dentro das propriedades dos próprios agricultores. Nesse momento o grupo recebeu a visita de especialistas conforme relata o Produtor 2:

Aí a gente começou a trabalhar em 2000 algumas iniciativas para começar a mapear, sabe, a existência de um potencial pra fazer manejo e tal... Aí foi mais ou menos nessa época que a gente recebeu a visita de pessoas que conheciam mais, no caso esse

botânico [da empresa Flora Medicinal] lá do Rio [de Janeiro] que começou meio que dar nome pras coisas que a gente tinha um certo conhecimento, mas não sabia quase nada de valores e tal. Aí a gente iniciou juntamente com o PROTER um trabalho de levantamento das plantas nativas em seis áreas naquele momento. Só que aí não foi conquistado todas as seis porque tinha uma área que tinha conflito e tal, por limite de propriedade, e tava na justiça, então foi trabalhado em cinco áreas; foi em seis, mas acabou se reduzindo pra cinco. Era a área do meu pai, a área do Produtor 1, a área do Produtor 3, do M. J. e do E. J.... Então são cinco áreas que foram mapeadas ainda no final de 2000. (Produtor 2)

Apesar da realização do levantamento de plantas nativas em seis áreas, apenas cinco delas conseguiram autorização para manejar plantas nativas pelo então Departamento Estadual de Proteção dos Recursos Naturais (DEPRN), conforme relatado pelo Produtor 2, pois uma das propriedades apresentava problemas em relação à sua documentação. Por esse motivo o grupo foi reduzido de seis para cinco famílias. Após o mapeamento das cinco áreas, em 2001, o grupo de agricultores conseguiu uma autorização comunitária do DEPRN para manejar 15 espécies nativas conforme explica o Produtor 2:

Em meados de 2001 a gente conseguiu a primeira autorização comunitária, naquele momento foi até uma grande vitória em termos de região porque nunca ninguém tinha conseguido e a gente conseguiu em nome... Nós não tinha ninguém, uma pessoa jurídica do sindicato e conseguimos uma autorização comunitária para essas cinco famílias estarem fazendo o manejo, num primeiro momento, de 15 espécies nativas e foi aí que a gente iniciou o trabalho todo. (Produtor 2)

Os agricultores pretendiam trabalhar com “saquinhos”, ou seja, as plantas colhidas nas cinco áreas seriam secas e embaladas em pequenas quantidades por eles próprios para depois serem comercializadas para “chás caseiros”. Para tanto, a ONG havia contratado um instrutor que de acordo com os relatos abaixo e conversas informais com dois produtores, teria enganado e iludido o grupo de agricultores conforme explica o Produtor 1:

[...] Foi pensado em fazer chá caseiro... Levantar essa proposta de chá caseiro, levantar essa tradição e o R. P. ficou com esse projeto de plantas medicinais, já que é pra vender pondo a fé nesse programa. Aí vem a proposta de saquinho... Foi levantado várias plantas e o plano, era um de trabalhar com saquinhos. Então com pequena quantidade você fazia... Isso foi um plano que não... O negócio foi montado de ponta

cabeça, porque o instrutor que deu instrução, nós não gostamos, deu uma instrução dum jeito e fomos ver não era aquilo. É como se você é enganada, você pede pra ir numa rua e eu ensino outra. (Produtor 1)

O Produtor 1 explica ainda como funcionaria a proposta de elaboração de “saquinhos” e o motivo da desilusão com essa proposta:

Saquinho era... Nós pensamos lá uma autorização, daí a gente pegava planta conforme o instrutor deu, secava, manjava ele e daí preparava a embalagem com selo tudo pra por no mercado. Agora quando a gente viu que o preço que o homem [o instrutor contratado pelo PROTER] disse pra nós não era aquele e várias e várias coisas que precisava nós não tinha, quando vimos tava... nós estava envolvido e precisando ganhar dinheiro e esperou-se ganhar 900 e não ganhou nem 90 [...]. (Produtor 1)

Dessa forma, apesar da vontade de trabalhar na produção de chás caseiros agregando valor ao produto final através da realização do processamento completo do produto, a falta de infraestrutura para esse processamento, assim como a falta de experiência dos agricultores na preparação de embalagens e de acompanhamento técnico fez com que os produtores desistissem dessa proposta. O mesmo produtor relata sua reflexão a respeito do plano de manejo de plantas medicinais nativas e as dificuldades técnicas da proposta de trabalhar com “saquinhos” de plantas medicinais:

Eu acho que o plano de manejo foi bom, se tivesse aberto mesmo esse caminho do saquinho então nós tinha ganhado mais dinheiro, mas nós não estamos também afinados pra trabalhar com esses saquinhos. Secar é uma coisa, a matéria-prima, mas você processar um saquinho para por no mercado, tem que ter um técnico que acompanha, responsável... Senão a gente vai quando vê tá amarrado aí, tá preso tudo a carga. A carga pode não ser embalada do jeito que é. Então esses saquinho eu acho que não funcionou e não perdemos nada. Porque é melhor do que ele entrasse no mercado e pegasse alguma irregularidade e ficasse. (Produtor 1)

Assim, com o insucesso da proposta de comercializar plantas medicinais em “saquinhos”, ainda em 2001, surgiram novas dificuldades na tentativa de comercializar as plantas secas para atacadistas do bairro Brás em São Paulo, conforme as explicações do Produtor 2, do Produtor 1 e do ex-coordenador de projetos do PROTER, respectivamente, abaixo:

A partir daquele momento de 2001 a gente conseguiu autorização para fazer manejo, mas tinha uma extrema dificuldade para tentar comercializar, entendeu? Pra tentar conseguir um preço adequado a nossa situação, porque era legal, a gente tava fazendo um manejo que tinha a aprovação do IBAMA e do DEPRN e, a gente não tinha oportunidade e nem tinha como começar a fazer isso em pequena quantidade porque nós éramos pequenos e com as quantidades nativas não dá para você explorar uma quantidade que você vai detonar tudo. Então tinha que fazer manejo e fazendo o manejo as quantidades eram pequenas. Aí que foi o primeiro ano, a gente não vendeu nada, a gente tinha autorização, mas não conseguiu. A única coisa que foi feita foram várias experiências de poda, de rebrota para ver como a espécie reagia à uma poda e se ela voltava de novo bem ou não, como é que funcionava isso. Foram feitas várias experiências nesse sentido. Aí no segundo ano nós conseguimos, já de 2002 para 2003 a gente conseguiu comercializar, mas aí também a um preço muito baixo. A nível de mercado em São Paulo, onde os caras conseguem tirar toneladas de plantas e vender a um preço muito, muito baixo... e também não era o que a gente queria. Aí nesse meio tempo a gente já tava fazendo algumas pesquisas junto com a Natura e acreditando já, botando fé em algumas espécies novas. (Produtor 2)

[...] Aonde dificultou as coisas foi porque nós tinha um plano autorizado, mas não tem quantidade. E se nós corta quantidade nós não vamos é... Vamo estourar o plano de manejo! Essas dificuldades nós entramos e saímos do plano de saquinho para vender. Ainda a primeira carga que vendemos, essa não recebemos! [risos] Foi em 2001! [...] Então com isso o que que acontece? Pra trabalhar com atacadista o nosso potencial também não dava... Aí estoura tudo de uma vez só, plano de manejo tem! Então nós ficamos naquela dificuldade, esperando qual [planta] melhor que podia dar uma fresta aqui... Mas nós não desanimamos, nós fomos à frente. Aí foi melhorando, que veio... Já começa a aparecer uma coisa, começa a aparecer empresas mais grandes começam a procurar alguma coisa... (Produtor 1)

Quando aprovado [o plano de manejo] se dava conta de que a comercialização de plantas medicinais é complicada... É complicada porque existem fornecedores que não são legalizados e que acabam dominando o mercado com matéria-prima barata porque não tem custo de legalização. E de qualidade duvidosa, porque eles meio que catam rápido, tudo de qualquer jeito e eles estabeleceram um padrão de baixa qualidade e baixo preço no mercado de plantas medicinais, principalmente em São Paulo. [...] Não obstante disso, o IBENS que é aquele Instituto Brasileiro de Educação e Negócios Sustentáveis, ele acabou fazendo um plano de negócios para o grupo de Barra do Turvo e concluiu que esses mercados em São Paulo, mesmo que a gente tinha conseguido acesso a eles, eles

pagam tão pouco e têm condições tão adversas, tão unilaterais que não vale a pena trabalhar com isso. Então o plano de negócios aconselhava de não fornecer mais, o quenós fizemos [...]. (ex-coordenador de projetos do PROTER)

Com as dificuldades mencionadas pelos entrevistados, - como: conseguir um preço justo para as plantas medicinais extraídas, falta de quantidade de matéria-prima para comercializar para atacadistas, limitação da quantidade de extração conforme o plano de manejo, competição em termos de preço com extratores ilegais e condições adversas dos mercados de plantas medicinais em São Paulo - os agricultores de Barra do Turvo desistiram de comercializar plantas medicinais para atacadistas em São Paulo. Por outro lado, desde 2001 vinham fornecendo pequenas amostras de plantas para a realização de pesquisas pela a empresa Natura.

De acordo com o coordenador de projetos da ONG na época, o primeiro contato entre o grupo de agricultores acompanhados pela ONG e a empresa Natura aconteceu através da empresa de fitoterápicos Flora Medicinal do Rio de Janeiro com a qual haviam estabelecido contato em 1999 e que, ainda no mesmo ano, foi comprada pela empresa Natura:

[...] O primeiro contato foi feito quando a gente percebia que os mercados eram complicados, mais pelo mercado para vender as plantas... Foi com a Flora Medicinal que é uma empresa lá do Rio de Janeiro, aí vimos que ela acabara de ser comprada pela Natura, né? A empresa ainda estava no Rio de Janeiro, mas a direção já estava em Cajamar, então nós fomos em Cajamar para encontrar com eles... E aí a Flora meio que fechou as portas, não produzia mais, então passou a Natura a ser o contato principal... (ex-coordenador de projetos do PROTER)

Já os trabalhos no campo se iniciaram entre os anos de 2001 e 2002, quando os agricultores começaram a coletar pequenas quantidades de algumas espécies de plantas em suas propriedades para fazer amostras para a empresa realizar pesquisas. Dentre as plantas compradas inicialmente pela Natura apenas a pariparoba (*Pothomorphe umbellata*) ou caapeba, como dizem os agricultores, continuou sendo requerida em pequenas quantidades, porém crescentes, durante ano de 2003. Neste mesmo ano, foram fornecidas também amostras de maracujá-doce (*Passiflora alata*) para pesquisa retiradas de um pequeno plantio na propriedade do Produtor 1, conforme relata o mesmo:

Nós começamos há... Veio um trabalho meio longe, foi 2003, eu plantei aqui embaixo 40 pés de maracujá, com um plano de fazer folha e fazer fruto, mas não tratei com nada, daí começou a sair amostra. [...] Pediram amostra do maracujá porque pensaram em fazer um tipo de trabalho com ele e daí não deu aquele, mas deu outro. De todo jeito deu coisa boa [...] (Produtor 1)

Na mesma época o grupo de agricultores de Barra do Turvo teria sido reduzido devido à saída de um de seus membros, pois de acordo com relatos, este agricultor não estaria disposto a deixar de usar agrotóxicos em sua propriedade, uma exigência feita pela empresa aos agricultores. O Produtor resume a saída deste agricultor da seguinte forma “[...] ele saiu porque ele não participava e gostava de usar veneno e queimar” (Produtor 3), a esse respeito os Produtores 1 e 2 explicam:

O M. J. foi questão de... Ele é um pouco inconsciente nas coisas, por mais que a gente lute, não consegue. Então a dificuldade de andar pra lá mais a dificuldade de arrastar o companheiro, a gente não anda! Daí nós deixamos ele fora, mas ele não conseguiu plantar quase nada do pariparoba. Então fazia parte do grupo, mas fazia as pernas. Aí quando chegou a hora de produzir, que isso veio vindo, veio vindo a pariparoba e veio vindo a pesquisa do maracujá. Só que a pesquisa não tem nada definido pela frente se vai acontecer ou não. Daí quando vem a decisão que o maracujá tava aprovado para um tipo de produto, veio a idéia de plantar a lavoura. Nessa idéia de plantar a lavoura, durante esse tempo que demora o J.M. acreditou que não daria nada, aí vai ele e jogaram um pouco de veneno no sítio aonde não podia. Aí na hora que eles jogam esse veneno, então foi o mês da decisão de quem vai plantar e quanto, aí nós ficamos sem saber o que fazia. Daí ele também já não foi na reunião, mandou o irmão dele... Daí ficou sem decisão, então foi deixado ele fora por esse motivo, mas não que nós que quisesse. (Produtor 1)

[...] Ele deixou já em 2003-2004, no início do plantio de pariparoba, ele começou a ficar fora e ele fechou logo depois. A gente já tinha feito o primeiro ano de inspeção, a gente tava ajustando a documentação para a questão de certificados que era uma das exigências que a Natura estava solicitando, que as áreas fossem certificadas. Aí ele começou a usar produtos que estavam fora da regra, não antes, mas depois da primeira inspeção que deveria estar no mínimo tentando mudar a conduta de trabalho. (Produtor 2)

Entre os anos de 2003 e 2004 o grupo formado, até então, pelos quatro agricultores do bairro R.P. em Barra do Turvo recebeu adesão por parte do coordenador de projetos do PROTER na época, um pequeno produtor de Registro, formando um grupo intitulado Consórcio Terra Medicinal (CTM). A respeito deste grupo o Produtor 1 comenta: “Esse grupo foi um grupo programado pelo PROTER e ele [referindo-se ao coordenador técnico] falava de formar um grupo quando começamos a trabalhar que eu me lembro com a pariparoba, nessa época aí...” (Produtor 1)

Em junho de 2004, houve a aprovação do plano de manejo da pariparoba pelo DEPRN e, com isso, conforme comenta o Produtor 2, teria se iniciado no campo “[...] o trabalho pesado em cima da pariparoba”. Foram construídos, com ajuda da empresa Centroflora, três viveiros doados por esta empresa em parceria com a Natura com capacidade aproximada para 20.000 mudas cada. Dois deles foram construídos nas Propriedades 1 e 4, em Barra do Turvo, e o terceiro, na propriedade do Produtor 5, em Registro. De acordo com o Produtor 1: “[...] A Centroflora veio, ajudou a construir o viveiro pra fazer muda à vontade pra fazer o plantio da planta: - Vai cultivar a planta! Naquele ano ali a gente começou a fazer a plantação [...]”. Sobre a expectativa inicial de cultivo o Produtor 2 fala: “[...] Então a gente teria que plantar, sei lá, 50.000 plantas, assim, pra começar!”

Ao longo de 2004 foi grande o empenho por parte dos produtores para conseguir fornecer remessas com volumes variados de raízes secas trituradas dessa planta, provenientes tanto de coleta como cultivo. Os esforços no campo teriam começado a se intensificar desde a primeira proposta de fornecimento da planta feita pela empresa para o lançamento do produto, conforme explicam os Produtores 1 e 2:

A gente começou a se esforçar quando foi pra quatro [toneladas], né? Tem que tramar muito, né? A gente sabia que dava uma quebra grande [perda de peso da planta ao final do processo de secagem] e, de pensar que com um produto você nunca deve trabalhar em cima da média, sempre um pouco mais pra gente ter uma segurança extra... E aí começou um trabalho gigantesco na questão de coleta de sementes, de germinação de milhares de mudas... (Produtor 2)

A primeira que eu me lembro [proposta de demanda da planta para lançamento do produto feita pela empresa] foi de quatro toneladas que foi a primeira proposta da raiz. Aí veio a segunda que já veio logo com sete [toneladas], até aí a gente achou que

era possível. Não para nós aqui, mas para a região e aí foi para 11 toneladas e, de repente foi até para 22 [toneladas], logo chegou a trinta e tanto, logo foi parar em 45 [toneladas]! Agora 45 toneladas seco, imagina verde! [risos] Precisaria de planta madura e precisava de três vezes 45 [toneladas] verde para dar 45 [toneladas] seco. (Produtor 1)

Porém, conforme relataram os Produtores 1 e 2, a cada nova remessa de raiz seca de pariparoba fornecida ao longo do ano, a demanda pela planta para o lançamento do produto aumentava. Até que ao final de 2004, ao apurar o material fornecido pelos produtores em uma carga de 600 quilos da planta, a demanda da empresa teria alcançado 45 toneladas conforme explica o Produtor 2:

A gente mandou várias amostras pequenas entre 20 e até 200 e poucos quilos que teve uma qualidade razoável, aí quando a gente mandou a carga de 600 kg, eles apuraram e aí sim foi que chegou até 45 toneladas. Porque a matéria-prima que tinha dentro daquela carga maior de 600 kg era tão fraca que era necessário 45 toneladas pra eles conseguirem a quantidade de princípio ativo que eles [empresa] precisavam para fazer o lançamento do produto. Então aí depois desses 600 kg que a gente fez, que foi a última remessa que viajou que foi processada, nós fizemos mais 500 [kg] que ficou inclusive guardado por muito tempo e depois passou da validade. Virou composto! (Produtor 2)

Entre o final de 2004 e início de 2005, ao perceber a inviabilidade de elaborar o produto a partir de extratos de raízes secas de pariparoba devido à grande quantidade necessária para este fim, a empresa desistiu de utilizar as raízes da planta. Assim, uma carga relativamente grande que já havia sido colhida e processada foi paga pela empresa aos produtores, embora não tenha sido transportada transformando-se em “composto”, segundo o relato acima.

Durante o ano de 2005 a empresa começou a realizar pesquisas a partir de amostras de folhas de pariparoba. Segundo o Produtor 2, “foram bastante [amostras], em quantidades menores até eles terem uma decisão definitiva com a questão da cor [pois a folha contém pigmentos verdes] e aí, foram quantidades para ser industrializado mesmo, em quantidades grandes”. Com a mudança da demanda pelas raízes para as folhas de pariparoba, muitas das dificuldades no campo foram reduzidas. Primeiramente pela diminuição na quantidade demandada, conforme afirma o Produtor 1 “aí quando mudou para a folha, aí mudou tudo a regra, porque aí a quantidade era bem menor [...] porque ela tinha mais princípio ativo, muito mais riqueza, do que a raiz”. Além disso,

outras dificuldades relacionadas aos procedimentos de coleta e de processamento foram bastante reduzidas, pois as folhas eram apenas colhidas no campo e colocadas, ainda frescas, em caixas que eram diretamente transportadas para a empresa Centroflora, responsável por elaborar os extratos padronizados para a Natura.

Ainda em 2005, surgiram dificuldades em obter autorização do CGEN para a realização do primeiro CURB conforme relata o Produtor 2: “A Natura queria lançar o produto, mas pra lançar o produto eles teriam que ter o contrato [de repartição de benefícios] assinado, ok com o CGEN e tava um tanto difícil, mas com o tempo a gente acabou se entendendo com o pessoal”. Desta forma, o contrato acabou sendo celebrado no dia 15/09/2006, embora só tenha sido autorizado pelo CGEN no dia 13/03/2007⁷¹.

Conforme relata o Produtor 2, “o ano que teve maior parte de venda foi de meados de 2005 a meados de 2006, esse ano foi onde a gente vendeu mais pariparoba”. Dessa maneira os produtores teriam fornecido aproximadamente três toneladas de folhas frescas, em remessas de tamanhos variados neste intervalo de tempo. De acordo com os produtores, no ano de 2005 a empresa havia realizado um acordo com os mesmos para o fornecimento de nove toneladas de folhas frescas para o lançamento do produto. Pelo fato de que três toneladas de folhas fornecidas já haviam sido suficientes para esta finalidade, a empresa tomou a iniciativa de pagar o restante do combinado conforme explica o Produtor 2:

Eles tinham um acordo de pegar nove toneladas de folha que era a previsão inicial e a gente trabalhou dentro disso para ter nove toneladas de folha. Então foram mapeadas várias áreas aqui em Barra do Turvo, Cajati, em Registro, em Tapiraí, em vários municípios aqui da região e esse acordo foi feito, foi combinado na verdade, não foi um contrato, mas foi decidido junto com a Natura. Aí como eles só compraram um pouco mais do que três toneladas, aí eles tomaram a iniciativa de pagar esse restante de seis toneladas que a gente já tinha trabalhado, organizado todo o pessoal pra fazer, né?! (Produtor 2)

Após um período sem comercializar folhas de pariparoba, os produtores forneceram as duas últimas pequenas remessas, somando 135 quilos da planta, no final de 2006. As vendas do produto elaborado pela empresa foram pequenas, sendo que, segundo informações fornecidas

⁷¹ Endereço eletrônico: http://www.mma.gov.br/estruturas/sbf_dpg/arquivos/Aut%206-2007.pdf. Acesso em 15/09/2008.

pelos produtores, ao longo dos três anos de comercialização cerca de 80% destas teriam ocorrido durante o primeiro ano e apenas 20% teriam ocorrido entre meados de 2006 e meados de 2008.

Em agosto de 2006, os produtores iniciaram os plantios de maracujá-doce em três áreas, nas Propriedades 1, 3 e 5. A área na propriedade 1 foi compartilhada pelos Produtores 1 e 2, a área na propriedade 3 foi compartilhada entre os produtores 3 e 4 e a área na Propriedade 5 foi utilizada apenas pelo Produtor 5. Devido à infestação por pragas e doenças as áreas nas propriedades 3 e 5, logo no primeiro ano tornaram-se improdutivas, restando unicamente a área na Propriedade 1 cultivada por membros da família dos Produtores 1 e 2.

Ao longo dos anos entre 2007 e 2009, de acordo com todos os entrevistados, a demanda de folhas secas de maracujá-doce pela empresa foi bastante superior à quantidade fornecida. Por essa razão, houve a necessidade por parte da empresa, da realização de acordos comerciais para o fornecimento desta matéria-prima com produtores de outras regiões.

Os entrevistados não souberam precisar a data de realização do contrato de utilização do patrimônio genético e repartição de benefícios no caso desta cultura, porém este possui uma duração de três anos, assim como o primeiro, e sua implementação teria se iniciado em 2007 gerando a primeira parcela de repartição de benefícios no ano seguinte. Embora já esteja sendo implementado pela empresa, o processo de autorização deste contrato encontra-se sobrestado no CGEN há aproximadamente três anos.

Entre os anos de 2009 e 2010, verificou-se que a área que vinha sendo cultivada pelos produtores 1 e 2 teve uma perda significativa na produtividade devido à dificuldade de controle do ataque de fungos causado pelo excesso de umidade. Todavia, devido à continuidade da demanda por parte da empresa, esses produtores implantaram novas áreas para cultivo da mesma planta. O Produtor 1 comenta sua motivação para a continuidade do trabalho com essa cultura:

[...] o nosso maracujá alguns pés andou morrendo, algum desconto sempre tem, por mais que a gente cuide, então eu estou lutando pra nós cumprir [a demanda da empresa], porque a gente quer fazer aquilo que é preciso. Pra gente é importante fornecer a planta porque a gente tá ganhando e para que eles [referindo-se à empresa Natura] com a produção, mantenham o trabalho sem nenhuma decadência... (Produtor 1)

Resumidamente, pode-se afirmar que, conforme relataram os entrevistados, em 1999 a realização do DRP pela ONG PROTER despertou nos agricultores a vontade de trabalhar com o cultivo de plantas medicinais como uma fonte alternativa de renda para suas famílias, porém

inicialmente com o surgimento de diversos obstáculos, cujas causas procedem tanto de fatores naturais, como no caso da enchente que soterrou a horta comunitária na Propriedade 4, quanto de fatores técnicos e tecnológicos, como falta de infraestrutura, acompanhamento técnico e capacitação. Em 2001, após a autorização do plano de manejo de plantas nativas pelo DEPRN, os agricultores começaram a tentar comercializar as plantas manejadas em suas propriedades para atacadistas do bairro do Brás em São Paulo. Nesse momento se depararam com novas dificuldades como conseguir um preço adequado e justo à situação dos produtos manejados conforme as exigências legais, comercializar pequenas quantidades de produto obedecendo às restrições impostas pelo plano de manejo e competir desvantajosamente em termos de preço com comerciantes de plantas extraídas ilegalmente da Mata Atlântica. Tais dificuldades tornaram inviáveis as tentativas de comercialização de plantas medicinais nesse mercado.

No mesmo ano, um dos agricultores acompanhado pelo coordenador técnico de projetos da ONG realizaram um visita à empresa Natura e logo após o estabelecimento deste contato, o grupo de agricultores começou a fornecer pequenas amostras de pariparoba para esta empresa, conforme já exposto. Nos anos seguintes a parceria entre o grupo e a empresa foi se estabelecendo até que em 2004, após a aprovação do plano de manejo exclusivo da pariparoba, as empresas Natura e Centroflora começaram a realizar investimentos em infraestrutura produtiva para as propriedades. Ainda no mesmo ano o grupo perdeu um de seus membros que, segundo relatos, abandonou o grupo por não querer se adequar às exigências da certificação orgânica solicitada pela empresa. Porém, por outro lado, ganhou um novo participante através da adesão do coordenador técnico de projetos do PROTER ao mesmo.

No ano de 2005 com as dificuldades no CGEN para comprovar a justa posse da propriedade do Produtor 1, representante formal dos demais produtores nos CURBs. Somente em setembro do ano seguinte, após a comprovação do reconhecimento legal da posse desse agricultor por outros órgãos governamentais, este órgão autorizou a realização do contrato. Verifica-se portanto, que a falta de documentação de terras, situação comum na região do Vale do Ribeira, acarreta em problemas burocráticos para os habitantes locais dificultando a comprovação da justa posse de suas propriedades perante órgãos governamentais e, por consequência, o acesso à políticas públicas que os beneficiem.

Em 2006, devido à baixa aceitação do produto elaborado a partir da pariparoba no mercado de cosméticos, a empresa Natura decidiu deixar de comprar esta planta efetuando o

pagamento por uma carga encomendada, porém não utilizada. Parte de tal pagamento deu origem a um fundo rotativo para o grupo e o restante foi utilizado principalmente para pagamentos de assistência técnica fornecida pelo PROTER e também para o pagamento de 70% da mão-de-obra dos produtores na implantação dos cultivos e na produção de mudas, conforme será apresentado mais adiante.

No mesmo ano, os produtores começam a implantar áreas de cultivo de maracujá-doce com auxílio de ambas as empresas, Natura e Centroflora, através de novos investimentos em infraestrutura produtiva. Apesar destes, em 2007 duas das três áreas cultivadas tornam-se improdutivas para a cultura do maracujá-doce em decorrência de causas naturais - ataque por pragas e doenças - e possivelmente, de problemas técnicos, como a falta de cuidados necessários no trato cultural.

Nos anos de 2008, 2009 e início de 2010 os produtores 1 e 2 permaneceram fornecendo folhas de maracujá-doce para a empresa e, apesar da queda na produtividade entre os anos de 2009 e 2010 devido à problemas no controle de fungos, estes produtores implantaram novas áreas para o cultivo da planta. Embora a repartição de benefícios decorrente do CURB referente à essa planta já esteja ocorrendo, observa-se grande lentidão no processo de autorização deste por parte do CGEN, pois o mesmo se encontra, como muitos outros, sobrestado há aproximadamente três anos. É possível afirmar que o atual cenário jurídico do acesso aos recursos genéticos traz dificuldades no estabelecimento de procedimentos para a expedição de autorizações para a utilização comercial dos recursos genéticos.

4.4 Impactos socioeconomicos dos acordos comerciais

A literatura referente aos acordos comerciais entre empresas e comunidades locais aponta para os diversos efeitos ou resultados socioeconomicos locais associados a esta relação comercial. Os indicadores utilizados na análise de tais efeitos geralmente abrangem a geração de renda e empregos (CLAY, 2002; KUSTERS; ACHDIWAN; BELCHER; PÉREZ, 2006; MORSELLO; ADGER, 2007; ROS-TONEN; ANDEL; MORSELLO; OTSUKI; ROSENDO; SCHOLZ, 2008), a equidade entre unidades domésticas envolvidas e dentro das mesmas (KUSTERS; ACHDIWAN; BELCHER; PÉREZ, 2006; RIZEK, 2006; MORSELLO; ADGER,

2007), mudanças na infraestrutura local, aquisição de equipamentos para a produção e processamento da matérias-primas e acesso à informação (KUSTERS; ACHDIAWAN; BELCHER; PÉREZ, 2006), transformações na organização social dos grupos envolvidos (RIZEK, 2006); acesso a programas sociais, capacitação e acesso a tecnologias (MORSELLO, 2006).

No presente estudo foram utilizados como indicadores socioeconomicos dos impactos decorrentes dos acordos comerciais entre empresa e o grupo de pequenos produtores rurais a geração e distribuição de renda entre as famílias envolvidas, as mudanças na infraestrutura local e no acesso a tecnologias, e transformações na organização social das famílias.

4.4.1 Geração e distribuição de renda

Embora ambos os acordos comerciais realizados entre a empresa Natura e o grupo de pequenos produtores tenham gerado um impacto positivo através do aumento de renda das famílias envolvidas ao longo dos anos entre 2003 e 2009, tal aumento variou entre as famílias e entre os contratos, conforme será apresentado a seguir.

A geração de renda no grupo ocorreu tanto através do fornecimento de diferentes matérias-primas - inicialmente raízes secas e posteriormente, folhas frescas de pariparoba e folhas secas de maracujá-doce - quanto através da repartição de benefícios decorrentes da comercialização de produtos contendo tais matérias-primas.

Quando se trata da renda gerada pelo fornecimento de matéria-prima cultivada, os produtores que alcançaram maior produtividade foram os que obtiveram maior impacto na geração de renda. No caso do fornecimento de pariparoba, a maior parte da matéria-prima não proveio de cultivo, mas sim de coletas realizadas em pastos e bananais pelos produtores envolvidos com auxílio de mão-de-obra diarista. Nesse caso, a renda obtida de produtor para produtor não teria variado muito, pois segundo relataram os entrevistados, todos os produtores teriam participado deste processo. Porém, quando se trata da renda obtida através do fornecimento de matéria-prima cultivada, os Produtores 1 e 2 se destacaram bastante dos demais, pois forneceram aproximadamente 1.000 kg de folhas frescas de pariparoba colhidas de uma área cultivada conjuntamente pelas duas famílias na Propriedade 1, enquanto os três demais, não obtiveram sucesso no cultivo desta planta tendo produzido conjuntamente menos de 300 kg desta matéria-prima conforme relata o Produtor 3 abaixo:

Eu cultivei, mas foi pouco, foi pouco... Eu plantei aqui uma área boa, mas deu bastante sol logo que eu plantei. Eu plantei de estaca e ela andou morrendo bastante, então, eu cheguei a vender pouca pariparoba, né? Quem vendeu mais foi o pessoal da serra [referindo-se aos Produtores 1 e 2], o pessoal da serra venderam bastante. [...] Eu fiz duas vendas só, uma de 50 kg e outra de 60 kg, só! (Produtor 3)

Os dados relativos à renda bruta obtida pelos pequenos produtores através da comercialização da pariparoba são resumidos na tabela 2 a seguir.

Tabela 2 – Renda bruta obtida pelos pequenos produtores rurais através da comercialização de pariparoba entre os anos de 2003 e 2006

Matéria-prima	Preço / kg	Quantidade fornecida	Renda bruta obtida
Raízes secas colhidas	R\$ 6,00	1.800 kg	R\$ 10.800,00
Folhas frescas colhidas	R\$ 3,00	1.700 kg	R\$ 5.100,00
Folhas frescas cultivadas	R\$ 6,00	1.300 kg	R\$ 7.800,00

Fonte: Entrevistas realizadas com pequenos produtores rurais do Vale do Ribeira entre fevereiro de 2009 e fevereiro de 2010.

Nota: Os dados da tabela foram obtidos através de entrevistas, o acesso a documentos não foi solicitado pela pesquisadora para não comprometer os entrevistados em relação à aspectos sigilosos dos acordos comerciais com empresa.

É importante considerar que para o fornecimento desta matéria-prima os produtores tiveram poucas despesas, pois de acordo com relatos de todos os entrevistados, para o cultivo de pariparoba não foram utilizados insumos e, além disto, a empresa teria arcado com a maioria dos custos como transporte das cargas, materias como sacos para mudas e para transporte das cargas, materias para montagem dos viveiros e também, com o investimento em um triturador de resíduos utilizado para o processamento de raízes de pariparoba. Assim, no período entre 2003 e final de 2006 (aproximadamente 36 meses) a renda total gerada exclusivamente pelo fornecimento de raízes secas e folhas frescas da pariparoba, tanto cultivadas como simplesmente colhidas, foi de aproximadamente R\$ 23.700,00. Dessa quantia, aproximadamente R\$ 15.900,00 referentes à soma dos pagamentos pelas raízes secas e pelas folhas frescas colhidas não

cultivadas foram distribuídos igualmente entre o grupo. Dos outros R\$ 7.800,00 provenientes do pagamento pelas folhas frescas cultivadas, R\$ 6.000,00 foram pagos a dois dos produtores referentes a 1.000 kg fornecidos conjuntamente por ambos, enquanto aproximadamente R\$ 1.800,00 restantes referentes ao fornecimento de cerca de 300 kg da planta foram divididos entre os outros três produtores.

O fornecimento de pariparoba não ocorreu em intervalos de tempo regular, dessa forma, entre os anos de 2003 e 2005, em um período de aproximadamente 24 meses nos quais ocorreu o fornecimento apenas de raízes secas da planta, a atividade gerou uma renda bruta média de cerca de R\$90,00/mês para cada um dos produtores.

Por outro lado, no período de cerca de 12 meses entre meados de 2005 e meados de 2006, quando foram comercializadas as folhas frescas da planta provenientes tanto de cultivo quanto de coleta, a renda bruta total gerada foi de R\$ 12.900,00. Deste montante, R\$ 5.100,00 provenientes da venda de plantas não cultivadas nesse período foram distribuídos igualmente entre os cinco produtores gerando uma renda bruta média de R\$ 85,00/mês por produtor. Já para os Produtores 1 e 2 que alcançaram uma renda bruta total de R\$ 6.000,00 com a venda de plantas cultivadas no mesmo período, houve um acréscimo de R\$ 250,00/mês e para os demais produtores que obtiveram uma renda bruta total de R\$ 1.800,00, o acréscimo mensal foi cinco vezes menor, totalizando cerca de R\$ 50,00/mês. Portanto, nesse período a renda bruta média gerada para os Produtores 1 e 2 foi de R\$ 335,00/mês e para os os Produtores 3, 4 e 5, R\$135,00/mês.

Além da renda gerada pelo fornecimento de matéria-prima no caso da pariparoba, o acordo comercial entre empresa e produtores acabou por gerar um fundo rotativo constituído por parte de um pagamento de R\$ 36.000,00 efetuado pela empresa referente a uma demanda de seis toneladas anunciada pela mesma em 2005 e que, posteriormente, não precisou mais ser fornecida conforme explica o Produtor 5:

Agora a pariparoba, ela gerou uma coisa muito valiosa que não é repartição de benefícios, que é uma questão que a Natura, ela tinha um planejamento, tinha uma expectativa obviamente também de venda, transformou isso em demanda de matéria-prima e a empresa que compra [Centroflora] transformou isso em demanda de planta, né? E aí, isso foi encomendado e logo em seguida desencomendado, que não precisava mais que a venda não decolou, que não ia precisar e não sei o que mais... Então a Natura, ela resolveu pagar essa matéria-prima que ela não precisava mais. A matéria-prima não, a planta que ela não precisava mais, mesmo assim. E isso deu ao consórcio, isso foi

muito antes de qualquer repartição, e deu ao consórcio um fundo. Como ninguém tinha vendido aquilo, então ficou pro consórcio, que tem uma conta em banco gerenciada pelo PROTER. Então, um recurso que deu origem a várias ações: uma de amparo a custos administrativos do próprio consórcio, segundo de ações de assistência técnica junto aos associados e um recurso para projetos produtivos ou empréstimos, até pessoais se fosse o caso, que todos eles precisavam ser pagos de volta. (Produtor 5)

Conforme explicou o Produtor 5, deste pagamento efetuado pela empresa foram descontados os custos administrativos do CTM, as ações de assistência técnica realizada pelo PROTER, e, além disso, o pagamento de parte do trabalho dos produtores no cultivo da planta. Porém, nem todos os produtores estariam satisfeitos em relação ao gasto de grande parte deste pagamento com ações de assistência técnica fornecida pelo PROTER, conforme questiona um dos entrevistados:

[...] eles [referindo-se a equipe do PROTER] pagaram pra C. A. [técnica contratada pelo PROTER] desse dinheiro, mas o que que rendeu pra nós no campo? [...] E lá, agora, nesse dinheiro, o Produtor 5 [coordenador de projetos da ONG na época] apresentou lá [em reunião] quase 10.000 reais pagos para a C. A.... Um dinheiro que eu considerei... Por que eles fazem isso?

Sobre o pagamento por parcela do trabalho dos produtores no campo o Produtor 1 relata:

Nós tava tudo arrebitado [financeiramente]! Então a Natura teve negociando a folha e daí viram que a quantidade de folha não era tanto e resolveram pagar pra nós, então, seis toneladas de planta pra não levar e pagou essa quantidade, 6.000 reais a tonelada, então aí imagina... Aí a Natura queria ver que os que plantaram recebessem as mudas que plantou e não rebrotou, as despesas, o trabalho que nós tivemos que não tivemos rendimento[...]. Nós recebemos 70% da planta [referindo-se ao custo da mão-de-obra com o cultivo]. Isso era o custo do trabalho, porque para fazer essa quantidade [de matéria-prima] eles traziam saquinho, mas nós tinha que ver a terra, tinha que correr atrás de muda, tinha que fazer a irrigação, limpar o lugar e plantar. Acho que 30% das mudas morriam no saquinho! Então o que a gente plantou saiu, mas isso é um custo que não tinha aonde se escorar [...] (Produtor 1)

Assim, de acordo com os entrevistados, três produtores receberam ao todo R\$ 6.000,00 do pagamento feito pela empresa, ou seja, aproximadamente R\$ 2.000 reais por família, quantidade que, segundo relatou o Produtor 1, corresponderia à 70% do pagamento por toda a mão-de-obra e despesas, ou seja, pelo custo que os produtores estavam tendo com o cultivo da planta no campo. Quando questionado a respeito do motivo do pagamento de apenas 70% do custo com o cultivo da pariparoba o Produtor 1 respondeu:

[...] o Produtor 5 alegava que era bom fazer um fundo para nós emprestar dinheiro, que é uma coisa boa, um fundo rotativo, quase isso aí... E que a gente recebia 70 [% do pagamento pela mão-de-obra e despesas no campo] e ficava com o direito de vender... Eu acho que o direito de vender seria nosso lucro! [...] Você trabalha 100% e recebe 70%?!

Além dos produtores 1, 2 e 3 terem recebido o pagamento de apenas 70% de sua mão-de-obra em campo, de acordo com um dos entrevistados, o Produtor 5 apesar de cultivar a pariparoba em área bem menor do que os demais produtores teria recebido uma parte proporcionalmente bem maior deste pagamento do que os demais, enquanto o Produtor 4, que se encontrava em situação de dificuldades financeiras, não teria recebido nada conforme o relato abaixo:

[...] teve que nem o Produtor 4 que não recebeu nada! [...] plantou uma moita de pariparoba, ele plantou! E ele precisava pagar aquela luz cara do Fernando Henrique [ex-presidente] e precisava limpar a roça e sustentar a casa! Então ele não pôde limpar a pariparoba dele. Com isso ele teve que sair pra trabalhar fora e o pariparoba não foi avante. Tinha que limpar e tinha que botar água lá também... Você imagina, você vai tratar disso aí sem nada agora, aí é que eu achei...

Portanto, parte do pagamento efetuado pela empresa em função da matéria-prima encomendada que não chegou a ser fornecida gerou para os produtores 1, 2 e 3 no período de 12 meses, entre 2005 e 2006, um acréscimo médio aproximado de R\$ 167,00/mês. Para a família do Produtor 4 nenhum acréscimo foi gerado no período e para o Produtor 5 o valor do acréscimo não pôde ser calculado devido ao fato de que os demais produtores não souberam informar precisamente o valor pago a este produtor.

Considerando os dados acima apresentados é possível afirmar que a distribuição de parte deste pagamento efetuado pela empresa não foi realizada de forma participativa e nem equitativa entre os produtores envolvidos no acordo comercial, pois conforme constatado pelas falas transcritas de entrevistas e por conversas informais, o destino deste pagamento não havia sido discutido anteriormente entre os produtores. Ademais, os pagamentos recebidos pelos produtores foram desproporcionais à quantidade de mão-de-obra e despesas de cada família no campo e, ainda, acabaram por gerar a exclusão de uma das famílias dos produtores que se encontrava em situação de maior vulnerabilidade econômica.

Após efetuados os pagamentos pela mão-de-obra dos produtores no campo, pela assistência técnica fornecida pelo PROTER e pela matéria-prima que acabou não sendo colhida em pastos e bananais de fazendeiros da região⁷², do pagamento inicial efetuado pela empresa de R\$ 36.000,00, restou a quantia de R\$18.000,00 com a qual foi criado um fundo rotativo para o grupo de produtores já mencionado anteriormente. O Produtor 2 conta como este fundo foi utilizado pelos produtores do período de sua formação até o recebimento do pagamento da repartição dos benefícios decorrentes da comercialização do produto contendo derivados desta matéria-prima:

[...] nós criamos um fundo dentro do Consórcio, isso em 2005, com aquele dinheiro do pagamento de 6 toneladas que a empresa comprou, mas a gente não vendeu, então a gente criou um fundo de investimento pra todo o pessoal ter acesso de fazer empréstimo, entendeu? Empréstimo pra produção, empréstimo pra qualquer demanda que existisse dentro da propriedade de imediato, né? Então ao invés de recorrer ao banco a gente tem, na verdade, um fundo de 18.000 reais pra, meio que, girar dentro do grupo conforme a necessidade. E aí, nos últimos dois anos, uns dois anos e meio, meio que a gente gastou quase 17.000. Foi emprestado quase todo o dinheiro. Isso tanto pra mão-de-obra, quanto pra reforma de secador [de plantas], pra compra de equipamentos [...]. Isso já foi um custo em outro produto que a gente tava tendo que, no caso, era o maracujá que tava em questão. (Produtor 2)

⁷² Segundo os entrevistados, para realizar a coleta de folhas de pariparoba em pastos e bananais de fazendeiros, eram pagos R\$ 0,50 por quilo colhido de planta ao proprietário da área. Dessa maneira, como já haviam se comprometido a realizar a coleta em algumas propriedades, a quantia equivalente em dinheiro ao que iria ser colhido foi paga aos fazendeiros, sendo descontada do pagamento total efetuado pela empresa.

Como exposto pela fala do Produtor 2 acima, os produtores utilizaram quase todos os recursos financeiros do fundo rotativo através de empréstimos para a compra de materiais e equipamentos necessários tanto para o cultivo quanto para o processamento de uma nova matéria-prima que começou a ser demandada pela empresa, folhas secas de maracujá-doce. Além disso, alguns produtores realizaram também empréstimos deste fundo para pagar custos com o cultivo de palmito pupunha, conforme relata o Produtor 5:

Então, por exemplo, o primeiro empréstimo foi feito pelo pessoal lá de Barra do Turvo que tava começando a negociar os primeiros contratos do PRONAF, que antes não tinha, né! E o banco também não tinha experiência com isso, então demorou, demorou, demorou... E tinha uma oportunidade, eles queriam plantar pupunha e tinha as sementes germinando que estavam encomendadas e o banco nada de liberar recursos, né! E aí, pegaram o dinheiro no fundo rotativo do Consórcio e assim que o banco liberou, foi restituído o valor. Esse é um exemplo típico [de como o fundo rotativo tem sido usado] ... (Produtor 5)

A dívida feita através de empréstimos realizados pelos produtores ao longo dos anos de 2006 e 2007 acabou sendo, em grande parte, quitada pela renda total gerada através de três anos de repartição dos benefícios provenientes comercialização do produto cosmético elaborado a partir de derivados da pariparoba conforme relata o Produtor 2:

Chegou a 14 mil [reais] os três anos [de repartição de benefícios]. Então a gente fez até umas contas nesses dias, a gente tava trabalhando nas nossas dívidas [...] e aí, então, na verdade, a repartição de benefício da pariparoba não pagou nem a nossa dívida, entendeu?! A gente pagou a dívida e já usou outros recursos porque da repartição da pariparoba a gente não tinha dinheiro pra pagar nem a dívida que a gente gerou ela durante esse tempo! (Produtor 2)

Assim, conforme se constata a partir do relato acima, para pagar o empréstimo de R\$ 17.000,00 feitos pelos produtores ao fundo rotativo, além do montante de R\$ 14.000,00 recebido pelos três anos de repartição de benefícios da utilização comercial da pariparoba, foi necessário utilizar também recursos provenientes do primeiro ano de repartição de benefícios da utilização comercial do maracujá-doce para, assim, completar os R\$ 3.000,00 faltantes. De qualquer forma, a despeito do pagamento de R\$ 14.000,00 feito pela empresa referente a três anos de repartição

de benefícios ter sido utilizado para a quitação da dívida feita pelos produtores, esta quantia representa uma renda líquida de R\$ 2.800,00 para cada um dos produtores.

Em relação à renda gerada através do fornecimento de folhas secas de maracujá-doce, esta variou entre famílias assim como no caso do fornecimento de folhas frescas de pariparoba. Isto se deve ao fato de que apenas as famílias dos Produtores 1 e 2, que cultivam conjuntamente a mesma área, obtiveram sucesso no cultivo desta planta, sendo que nas áreas das Propriedades 3 e 5 o fornecimento foi interrompido rapidamente conforme comenta o Produtor 2: “eles [referindo-se aos produtores 3, 4 e 5] não conseguiram. A planta morreu, uma doença atacou e eles não conseguiram controlar e a produção ficou no início. Não produziu nem 5% do que deveria produzir”. O Produtor 5 relata o motivo do insucesso da cultura do maracujá-doce em sua propriedade:

Na verdade têm pragas, depois tem fungo...[risos] e tem bactéria, né! E tinha mais um a coisa que agora eu não lembro, tinha três, enfim, e aí todos eles [referindo-se às pragas e doenças] apareceram em todos [os cultivos realizados pelos produtores]. O que acabou matando é a bactéria! É difícil, quando você percebe já está meio tarde, né! Então lá em cima [referindo-se à área cultivada pelos produtores 1 e 2] primeiro parece que o solo tá melhor e o Produtor 1, ele cuida quase que diariamente daquela lavoura...
(Produtor 5)

Assim, no período entre agosto de 2006 e junho de 2009 a quantidade total de folhas secas de maracujá-doce fornecida foi de aproximadamente 3.000 kg que foram comercializados a um preço de R\$ 9,00/kg, gerando uma quantia total de R\$ 27.000,00 em um período total de 35 meses. Da quantia total de folhas colhidas e processadas, os Produtores 3, 4 e 5 conjuntamente foram responsáveis, em um período aproximado de um ano, pelo fornecimento de cerca de 600 kg de matéria-prima e, com isso, receberam a quantia de R\$ 5.400,00, ou seja, uma renda bruta média por produtor de aproximadamente R\$ 150,00/mês.

Já as famílias dos Produtores 1 e 2 que forneceram conjuntamente a quantidade aproximada de 2.400 kg de folhas secas de maracujá-doce em um período de 35 meses, obtiveram neste intervalo de tempo a quantia de cerca de R\$ 21.600,00. Assim, a renda bruta média por família obtida pelo fornecimento desta matéria-prima no período mencionado no caso desses produtores foi de aproximadamente R\$ 308,00/mês.

Cabe ressaltar que diferentemente do cultivo de pariparoba, para a cultura do maracujá-doce são utilizados diversos insumos como esterco bovino, calcário, própolis, entre outros, fatores que tornam a cultura muito mais dispendiosa que a anterior. Embora, essa cultura tenha representado um custo maior para os produtores em relação à compra de insumos, parte do custo, assim como, dos investimentos necessários em infraestrutura para a produção e processamento da planta - como compra de palanques, arame, compra de motor para secador e construção de dois secadores - foram subsidiados pelas empresas Natura e Centroflora.

Além da renda gerada pelo fornecimento de matéria-prima, os produtores receberam no início de 2009 o primeiro repasse anual de recursos provenientes da repartição de benefícios decorrentes da utilização comercial do maracujá-doce feita pela empresa Natura. De acordo com um dos entrevistados, embora a empresa tivesse realizado este pagamento em 2008, somente após decorrido o período de aproximadamente um ano a ONG teria realizado seu repasse para os produtores.

De acordo com os entrevistados, a quantia de aproximadamente R\$ 35.000 recebida através da conta do PROTER foi distribuída igualmente entre todos os produtores, ou seja, em partes idênticas de R\$ 7.000 por família. Tal quantia recebida por família referente a um ano de repartição poderia também ser traduzida como uma renda líquida média por família ao longo de um ano de R\$ 583,00/mês.

Através do acordo comercial com a empresa para o fornecimento de pariparoba entre meados de 2003 e meados de 2005 - ao longo de aproximadamente 25 meses - a renda bruta média gerada por produtor foi de R\$ 90,00/mês. Entre meados de 2005 e meados de 2006 a renda bruta média variou entre produtores em função da quantidade produzida e da distribuição do pagamento pela mão-de-obra na implantação dos cultivos. Portanto, os Produtores 1 e 2 obtiveram uma renda bruta média neste período de R\$ 502,00/mês, o Produtor 3, de R\$ 302/mês, o Produtor 4, de R\$ 135,00/mês e o Produtor 5, de um valor superior a R\$ 302,00/mês.

No caso do fornecimento dessa planta a variação de renda bruta gerada entre os produtores pode ser explicada devido à diferença de tamanhos entre áreas cultivadas, ao insucesso do cultivo da planta em algumas áreas e também, devido à distribuição desproporcional entre produtores de parte do pagamento efetuado pela empresa referente a uma carga de matéria-prima encomendada, porém não fornecida. Além disso, através da repartição de benefícios decorrentes da utilização comercial da pariparoba cada produtor obteve uma renda líquida de R\$

2.800,00 e, caso o atual fundo rotativo de R\$ 18.000,00 venha a ser distribuído equitativamente entre as cinco famílias de produtores, haverá um acréscimo líquido de R\$ 3.600,00 para cada uma.

O acordo comercial entre empresa e produtores para o fornecimento de maracujá-doce também gerou rendas diferenciadas entre as famílias em decorrência da variação nas quantidades fornecidas por cada produtor. Para as famílias dos Produtores 1 e 2, ao longo de aproximadamente 35 meses, entre agosto de 2006 e junho de 2009, o fornecimento dessa matéria-prima gerou uma renda bruta média de R\$ 308,00/mês, enquanto que para os Produtores 3, 4 e 5, em cerca de um ano de fornecimento de matéria-prima, a renda bruta média gerada foi de R\$ 150,00/mês.

A variação da renda bruta gerada entre os produtores se deve a produtividades diferenciadas entre as áreas, diferentes tamanhos das áreas cultivadas e o insucesso da cultura em duas das três áreas implantadas em decorrência do ataque por pragas e doenças e, possivelmente, devido a falta de tratamentos culturais necessários. Além disso, com o repasse da primeira parcela anual referente à repartição de benefícios todos os produtores obtiveram uma renda líquida de R\$ 7.000,00 cada um.

Observou-se que para os Produtores 3, 4 e 5, desde o início da relação comercial com a empresa, o fornecimento de matérias-primas demandadas por esta consistia uma fonte de renda secundária para suas famílias. Por outro lado, para os produtores 1 e 2, desde as primeiras amostras fornecidas, a renda gerada através da relação comercial com a empresa constituiu a principal fonte de renda dessas famílias conforme se pode verificar na tabela 3 a seguir.

Tabela 3 – Fontes de renda dos pequenos produtores rurais em ordem decrescente de importância nos anos de 2000, 2003 e 2009

Famílias	Fontes de renda		
	2009	2003	2000
Produtor 1	comercialização de folhas secas de maracujá-doce duas aposentadorias	comercialização de raízes secas de pariparoba	comercialização de plantas medicinais comercialização em pequena escala de feijão prestação de serviços através do pagamento de diárias
Produtor 2	comercialização de folhas secas de maracujá-doce comercialização de palmito pupunha	comercialização de raízes secas de pariparoba	prestação de serviços através do pagamento de diárias comercialização em pequena escala de feijão e banana-maçã comercialização de plantas medicinais
Produtor 3	comercialização de hortaliças, legumes, ervas, palmito e frutas bolsa de monitoria agroflorestal (PDA)	comercialização de hortaliças, legumes, ervas, palmito e frutas comercialização de raízes secas de pariparoba	comercialização de hortaliças , legumes, ervas, palmito e frutas comercialização de plantas medicinais
Produtor 4	comercialização de hortaliças, palmito, banana e mel prestação de serviços como pedreiro bolsa família	prestação de serviços como pedreiro comercialização de raízes secas de pariparoba	prestação de serviços como pedreiro comercialização de plantas medicinais
Produtor 5	prestação de consultorias como autônomo duas aposentadorias comercialização de plantas medicinais	prestação de consultoria como coordenador técnico de projetos do PROTER duas aposentadorias comercialização de raízes secas de pariparoba	prestação de consultoria como coordenador técnico de projetos do PROTER duas aposentadorias

Fonte: Entrevistas realizadas com pequenos produtores rurais do Vale do Ribeira entre fevereiro de 2009 e fevereiro de 2010.

A partir dos dados do quadro acima é possível constatar que para os Produtores 3, 4 e 5 a geração de renda a partir dos acordos comerciais com a empresa Natura nos três períodos

abordados permaneceu suplementar na geração de renda familiar. Por outro lado, para os Produtores 1 e 2, a comercialização de matérias-primas para a empresa Natura constituiu, de 2003 até 2009, a principal fonte de renda de ambas as famílias. O motivo principal pelo qual decorrem tais fatos é que em ambos os acordos comerciais os Produtores 1 e 2 alcançaram melhores resultados, tanto no cultivo de pariparoba e maracujá-doce quanto na renda obtida através destas culturas, que os demais produtores. As causas mencionadas pelos entrevistados para os diferentes resultados atingidos entre os produtores foram: problemas no cultivo devido ao ataque por pragas e doenças, plantio de estacas em horário inadequado, falta de tratamentos culturais necessários, solos não propícios a determinados cultivos.

Um efeito importante desses acordos comerciais entre empresa e o grupo de produtores é que, no caso dos Produtores 1 e 2 estes acordos tornaram possível a geração de renda através de trabalhos dentro da propriedade rural, o que não vinha ocorrendo anteriormente conforme lembra o Produtor 2: “teve uma boa temporada aí que a gente trabalhava, meu pai trabalhava muito fora em fazendas”. Ademais, tornaram possível a permanência destas famílias no campo garantindo a comercialização de produtos cultivados ou extraídos a um preço melhor e mais estável que as culturas anteriores, conforme relata o Produtor 1 abaixo a respeito de suas fontes de renda antes do contato com a empresa:

Nós ainda tava vivendo, que eu me lembro aí nós tava com algumas moitinha de feijão e vendendo algum pouco de plantas medicinais por aqueles preços que quase não compensava também. Em 2000 pra cá, nós viemos investindo e acreditando na planta [medicinal]. Só que nós lutamos pela planta e, então, vendia pra tirar um dinheirinho, mas muito pouco, por exemplo: vender planta para levar daqui a São Paulo a três reais o quilo pelo saco, barbante, ceifando, fazendo tudo isso! Apesar que nós tava secando em maioria no sol. A gente viu que não dava para ir a lugar nenhum daquele jeito [...]. É, na verdade, as plantas medicinais até ajudava maior [que o feijão] porque a gente estava plantando muito pouco feijão. Feijão dando bem ou não dando bem a gente era obrigado a fazer isso, não tinha pra onde sair, ou você luta pra sobreviver com o que tem ou não tem jeito de ficar aqui e eu não queria sair do lugar! Igual o feijão do ano passado, você veja, ano passado, por exemplo, ficou aí na Barra sem vender até 200 reais o saco, agora, outro dia eu estava vendo na TV 60 reais o feijão preto! Então você imagina, vende um feijão a 200 reais o saco, aí você ganhou o dinheiro, aí você investe de novo para depois voltar a vender... E o feijão é sempre assim! Agora, tem que fazer porque não tem outro meio. Então aqui nós vivia com aquele pouquinho de planta [medicinal] que a gente

fazia, né? Trabalhava em alguma diária, alguma empreitinha para os outros, uma diária assim de trabalhar numa casa, fazia alguma coisinha de carpinteiro e é onde a gente rebatia por isso, gastava menos, aí vem o negócio: não ganha, tem que segurar!
(Produtor 1)

Outro aspecto da realização dos acordos comerciais com a empresa é que estes permitiram, mesmo no caso dos produtores que não obtiveram sucesso no cultivo das plantas, a realização da venda de matérias-primas a preços muito superiores (R\$ 6,00 a R\$ 9,00/kg) aos pagos por outros mercados, como explica o Produtor 2: “então o preço melhor que a gente conseguiu em São Paulo de atacadista era três reais, né? Mais que isso a gente não conseguiria”. Além da renda gerada pelo pagamento de preços “premium”, a repartição de benefícios da comercialização de produtos elaborados a partir de matérias-primas fornecidas pelos produtores trouxe uma compensação financeira aos investimentos realizados anteriormente por estes para a produção no campo, como comenta o Produtor 2: “principalmente no meu plantio, porque eu plantei [maracujá-doce] na braquiária, foi difícil. Pelo menos a repartição cobriu os gastos que eu tive. [...] Eu produzi até menos verdura. Ainda bem que tem a repartição, senão eu tinha tomado prejuízo!”. Já o Produtor 5 pontua outro aspecto importante além da diferença entre preços pagos pelas plantas nos diferentes mercados:

E aí tem mais uma diferença, esse preço nosso [referindo-se ao preço pago pelas empresas pela matéria-prima], o frete é por conta do comprador, que no caso do maracujá o caminhão da própria empresa vai buscar, né! No caso nosso aqui, a gente leva até a cidade com uma transportadora, mas quem paga é a empresa. Então esses três [reais], três e cinquenta [pagos por quilo de planta pelos atacadistas] é você levar lá em São Paulo, né?! (Produtor 5)

Assim, além de um preço melhor na comercialização de plantas medicinais, acordos comerciais como os realizados pelo grupo de produtores e a empresa Natura oferecem outra vantagem mencionada pelo Produtor 5, pois neste caso os produtores não precisam arcar com os custos de transporte das matérias-primas, reduzindo em grande parte seus gastos e facilitando o fornecimento em lugares remotos ou de difícil acesso. Ademais, o Produtor 1 aponta outras vantagens de fornecer matéria-prima através de acordos comerciais com empresas:

[...] eles [empresas envolvidas nos acordos] negociam, eles levam, eles ajudam... O atacadista, ele não tem contrato! Você tem que secar, levar e ver se dá certo, se não der certo... Por exemplo, eu sequei abacate, gervão, arnica, panacéia, o que mais, etc... Cheguei a secar, eu tinha aqui 840 kg de planta seca, aí eu perdi tudo! Então se fosse com a Natura, Centroflora, não acontecia. Se fosse pra olhar alguns prejuízos que eu tomei, a gente desanimava... (Produtor 1)

Conforme apontado pelo Produtor 1, acordos comerciais com empresas, principalmente quando documentados ou registrados de alguma forma, oferecem maior segurança e estabilidade em relação à compra de matérias-primas demandadas pelos compradores. Por causa das vantagens mencionadas acima, apesar das dificuldades encontradas por alguns produtores nos cultivos das plantas demandadas pela empresa Natura, todos os produtores manifestaram o desejo de continuar fornecendo plantas medicinais através de acordos comerciais com empresas como os realizados.

Com exceção do Produtor 5, cuja principal fonte de renda não advém dos acordos comerciais realizados com a empresa, todos os demais relataram um aumento significativo na renda familiar nos últimos cinco anos, como resume o Produtor 2: “a gente ganha mais, ganha mais... Eu creio que sim, eu não tenho muita lembrança de cinco anos atrás de quanto a gente ganhava, mas a gente ganha bem mais, talvez o dobro em valores”. Já o Produtor 4 relatou um pequeno aumento da renda familiar no período, enquanto os Produtores 3 e 1 apontaram para a duplicação da renda familiar nesse período conforme pode se constatar através do relato abaixo:

Agora é maior, pela planta que a gente tem negociado, mesmo distanciado uma colheita da outra, com despesa e tudo, ainda é maior! As aposentadorias quer dizer que engorda essa parte, porque não tinha nenhuma das duas [antes do estabelecimento da relação comercial com a empresa]. É por isso aí que a gente vem comendo melhor! Não dá para guardar dinheiro, mas pra que guardar dinheiro, pra mofar [risos]?! Ah, eu acho que dobrou! Duas aposentadorias é pouco, mas duas por mês. Quando recebe o que trabalha a diferença é muito grande, aí então a gente produz e vende e, tem mais uma coisa, não tamos trabalhando mais do que trabalhava antes, até um pouquinho menos certos dias. Então isso aí é uma coisa que a gente viu vantagem porque quando a gente tem que fazer aquele serviço: tenho que empreitar porque eu tenho que comprar alguma coisa, é diario, é empreitada que a gente chama, e então eu acho que um motivo de venda a gente ganha quase o triplo, porque a gente não ganhava quase nada. Tem um

serviço que tem que investir na propriedade, por exemplo, um barraco, você precisa dele, mas não tem um retorno [financeiro]. Isso que eu fiz é para a gente morar, só que não me deu um real de retorno, mas a gente precisa fazer! E... tem uma picada, um caminho para abrir, para limpar, tem tudo essas coisas... (Produtor 1)

O aumento de renda nessas famílias provém em grande parte dos acordos comerciais entre produtores e empresa, seja de forma direta, como mencionado nos relatos acima, seja de forma indireta, através da comercialização de novos produtos cultivados a partir de investimentos realizados com a renda gerada através dos acordos comerciais. Porém, outros fatores mencionados pelos entrevistados que contribuem para esse aumento na renda familiar são: o recebimento de aposentadorias no caso de um dos entrevistados e bolsas provenientes de programas ou projetos sociais e ambientais do Governo Federal no caso de outros dois dos entrevistados.

Por outro lado, embora os acordos comerciais tenham contribuído para o aumento das rendas familiares dos produtores, quanto maior a dependência econômica das famílias dos produtores em relação ao fornecimento de poucos ou de um único produto, mais arriscada para os produtores se torna essa relação, pois os horizontes temporais de trabalho das empresas de cosméticos com determinada matéria-prima são bastante curtos, fazendo com que os produtores fiquem em uma situação de incerteza e instabilidade conforme relata o Produtor 3:

[...] só que a Natura, por exemplo, a gente sabe que a Natura trabalha com um produto pouco tempo, é ou não é?! A gente sabe disso... É dois anos, três anos... Se a Natura... A gente tem que conversar seriamente! A gente tem as mudas pra plantar, eu vou plantar, porque se a Natura não quiser mais folha, eu vou cuidar pra fruto [...]
(Produtor 3)

Através da fala que segue o Produtor 2 comenta as atuais fontes de renda de sua família e demonstra sua preocupação e vontade de diversificar sua produção a fim de diminuir o risco de depender exclusivamente de uma cultura:

[...] é mais produção de maracujá mesmo [referindo-se à principal fonte de renda da família], né? Eu tenho outras rendas que vêm do palmito, mas ainda é bem inferior. A renda maior fica no maracujá, porque eu tenho uma área nova plantada e a vontade nossa é plantar mais. Se o projeto continua, tudo indica que sim, porque a Natura está

conseguindo vender muito bem esse produto, espero que a gente continue mais alguns anos, aí dá para ficar mais firme [risos]. Ou então dá para, se a gente conseguir com a repartição ou com os dinheiros que entram mesmo de produção, implantar um novo trabalho, uma nova área... Tipo, eu penso, tenho uma vontade grande de diversificar o sítio com outra produção, com outras produções e fazer um SAF bem feito. A gente também não vai ficar mais dependendo de uma ou duas culturas únicas, isso a gente sabe que é um risco muito grande. (Produtor 2)

Apesar da grande dependência atual dos Produtores 1 e 2 em relação a comercialização de uma única matéria-prima para a empresa Natura, verificou-se ao longo deste estudo que ambos os produtores já investiram e estão investindo em novos cultivos, tais como palmito pupunha, alcachofra, abacate e sistemas agroflorestais e, também, buscando incrementar sua renda através da participação em outro grupo de produção local, no caso, uma associação de produtores agroflorestais locais chamada Cooperafloresta. Assim, é provável que a dependência da comercialização exclusiva de uma só matéria-prima, seja ela cultivada ou extraída, e o risco para estes produtores tendam a se reduzir nos próximos anos como reflete o Produtor 2:

[...] aí eu acho que nós devemos ter uma condição de não só estar trabalhando dentro de alguns produtos, mas de ter dentro da propriedade, trabalhar uma sustentabilidade independente da demanda só daquele produto. Então a gente pode estar aplicando o recurso da repartição em outras áreas. Que mais tarde pode acontecer da empresa falar: - Não! A gente não vai mais comprar esse produto! Entendeu?! Tipo: - Acabou a nossa parceria! A gente não quer que isso aconteça, mas pode acontecer! Se isso acontece a gente já tem uma base construída com aquele recurso que sustenta a propriedade por muitos anos. Então a gente já anda com as próprias pernas sem precisar mais de recurso de fora. Então eu penso na verdade dentro disso sabe, a gente aplicar bem, tomar o máximo de cuidado porque o dinheiro veio fácil a gente não pode gastar ele fácil! A gente tem que tomar esse cuidado pra investir bem pra ter resultado futuramente. (Produtor 2)

Assim, pode-se afirmar que alguns dos efeitos benéficos das parcerias entre empresas e comunidades pontuados por Morsello (2006) como o aumento de acesso ao mercado ou da participação neste, o pagamento de preços “premium” pela matéria-prima fornecida e o aumento do acesso a programas sociais implementados pelos próprios parceiros corporativos ou com o

auxílio deles, foram também verificados no caso em questão. Esta autora coloca que todavia, comumente esses acordos comerciais entre empresas e comunidades são incapazes de livrar as comunidades da pobreza, permanecendo suplementares na geração de renda (VERMEULEN; NAWIR; MAYERS, 2003 apud MORSELLO, 2006).

No caso abordado por este estudo, o acordo comercial entre o grupo de produtores e a empresa Natura possibilitou para dois dos produtores que a atividade produtiva relacionada ao fornecimento de matérias-primas se tornasse central na geração de renda familiar substituindo outras atividades como a produção e comercialização de feijão e banana e a prestação de serviços diários em propriedades vizinhas. Para os demais produtores a atividade permaneceu suplementar na geração de renda devido ao fato de que estes tiveram um menor envolvimento com relação ao fornecimento de matérias-primas por possuírem outras fontes de renda mais estáveis que os outros dois produtores desde o início da relação comercial. Além disso, fatores naturais já mencionados também estiveram relacionados à obtenção desses resultados.

Ainda que para três dos produtores o fornecimento de matérias-primas tenha permanecido suplementar na geração de renda, observou-se através dos relatos dos entrevistados, um aumento significativo da mesma ao longo da relação estabelecida com a empresa para quatro dos cinco produtores. Este efeito positivo foi também encontrado por Kusters, Achdiawan, Belcher e Pérez (2006) na avaliação de 61 casos de produção, processamento e comercialização de PFNMs na Ásia, África e América Latina.

Com relação à distribuição de renda entre as famílias, Morsello (2006) afirma que, apesar de escassos os dados a respeito de acordos entre comunidades e empresas, ainda assim, em geral o aumento de integração das comunidades ao mercado é frequentemente um condutor de desigualdades dentro delas. Dessa forma, no caso estudado apesar dos acordos comerciais terem gerado retornos financeiros diferentes para cada um dos produtores, estes resultados estão relacionados principalmente ao envolvimento e compromisso dos produtores com o acordo comercial e secundariamente, às dificuldades encontradas decorrentes de causas naturais e técnicas.

4.4.2 Infraestrutura local e o acesso à tecnologia

O impacto dos acordos comerciais na infraestrutura das propriedades e no acesso à tecnologia ocorreu de forma direta através de investimentos realizados pelas próprias empresas em estruturas e equipamentos para o cultivo e processamento de matérias-primas, assim como pela introdução de novas técnicas para a realização destas atividades. Além disso, ocorreu também de forma indireta através da geração de renda que possibilitou aos agricultores investimentos em infraestrutura de moradia e produção e um maior acesso a tecnologias de produção através da aquisição de novos equipamentos e implementos.

De acordo com os entrevistados, em junho de 2004, logo após a aprovação do plano de manejo da pariparoba pelo DEPRN, as empresas Natura e Centroflora investiram na compra de três viveiros, com capacidade para 20.000 mudas cada um, para a produção desta planta. Estes foram doados para os produtores e foram montados com assistência técnica da empresa Centroflora nas propriedades 1 e 3, em Barra do Turvo e 5, em Registro. Embora os produtores tenham utilizado estes viveiros para a produção de mudas de pariparoba durante pouco tempo devido à falta de demanda por esta matéria-prima, os mesmos foram e têm sido utilizados para a produção de mudas de espécies variadas para suprimento das próprias propriedades e também para a comercialização.

Observou-se que de 2004 a 2009, com exceção do Produtor 2, todos os produtores investiram em algum tipo de obra ou reforma na infraestrutura de moradia de suas propriedades. Durante este período, os Produtores 1 e 5 investiram na troca de telhado de suas casas, o Produtor 3 investiu na construção de uma casa de alvenaria em sua propriedade através de um programa de habitação do Governo Federal e o Produtor 4, através do mesmo programa, investiu em na reforma de sua casa. Além disso, nas Propriedades 1, 2 e 3 existem previsões de obras e reformas para o ano de 2010, como a construção de casas em alvenaria nas Propriedades 1 e 2 também através do programa de habitação; troca de telhado na propriedade do Produtor 2; e, reforma da cozinha nas propriedades dos produtores 2 e 3⁷³.

Além de investimentos em infraestrutura para moradia, no período em questão foram verificados investimentos em infraestrutura para a produção e na aquisição de novos equipamentos e implementos. Dessa forma, nos últimos cinco anos foram construídos dois

⁷³ No caso do Produtor 3 esta reforma tem por intuito transformar sua cozinha atual em uma cozinha industrial para melhorar as condições para o processamento de alimentos produzidos na propriedade.

secadores de plantas nas propriedades 4 e 5 que foram doados pela empresa Natura. Na Propriedade 1 houve o investimento por parte das famílias dos Produtores 1 e 2 na construção de um terceiro secador. De acordo com os entrevistados a empresa Natura realizou também o investimento em dois motores para os secadores de plantas que atualmente vêm sendo utilizados nas Propriedades 1 e 5 e, também, em um triturador de plantas comprado para processar parcialmente as raízes de pariparoba e que agora será utilizado para outros fins, como explica o Produtor 2:

A gente tá querendo ele agora na verdade pra fazer... Como ele é um triturador de resíduo, ele pode ser, assim, ótimo pra fazer compostagem. Então você bota tudo que você colocar ali, coisa que tá meio já apodrecendo tal, restos de folha, de galho... Ele consegue quebrar tudo e fica tudo mais fácil pros bichinhos ir comendo. Então, eu acho que ele vai ser muito bom! E ele funciona à energia e a gente tem essa energia aqui. Tanto pode ser aqui, a gente tem em casa também. A gente pode usar ele muito bem nessa área sabe? Aí a gente consegue meio que concentrar. Você vai levar, por exemplo, uma compostagem pra área ainda meio que grossa, você pode passar nele e levar ela bem triturada. (Produtor 2)

É importante destacar que, exceto para o Produtor 5, o acesso a tais tecnologias de produção só foi possível devido à instalação de energia elétrica em 2001, nas propriedades 3 e 4, e em 2007, nas propriedades 1 e 2.

Além do investimento na construção de dois secadores de plantas e na compra de dois motores, a empresa Natura auxiliou o Produtor 5 na realização de uma reforma em seu secador conforme este relata: “[...] e aí nós fizemos há uns dois anos atrás a reforma do secador lá embaixo que era para o maracujá, porque a eficiência era meio sofrível, aí foi colocado, sobre orientação da empresa [Natura] e da Universidade Federal de Viçosa foi feito um novo sistema que lá está”.

Houveram também outros investimentos realizados pelos produtores desde o início da relação com a empresa através da compra de materiais, máquinas e implementos para serem utilizados nas propriedades. A tabela 4 a seguir mostra as aquisições feitas pelos produtores no período entre os anos de 2004 e 2009, mencionadas por eles durante as entrevistas.

Tabela 4 – Implementos, materiais e máquinas adquiridos pelos pequenos produtores rurais no período entre os anos de 2004 e 2009

Produtores	Implementos	Materiais	Máquinas
1	pulverizador costal manual plantadeira manual	enxada arame palanques e mourões sistema de irrigação	plaina elétrica
2		enxada arame palanques e mourões sistema de irrigação	
3	pulverizador costal manual	enxada arame foice	
4		arame palanques	roçadeira
5	pulverizador costal manual	escada de alumínio	roçadeira motosserra automóvel

Fonte: Entrevistas realizadas com pequenos produtores rurais do Vale do Ribeira entre fevereiro de 2009 e fevereiro de 2010.

Grande parte das aquisições feitas pelos produtores em materiais, implementos e máquinas no período em questão ocorreram devido à necessidade de adequarem às novas técnicas do cultivo orgânico de maracujá-doce, como é o caso do pulverizador costal, como explica o Produtor 1:

Então, eu tenho um pulverizador. Nós compramos mais um, é um jato costal, porque é o único jeito que tem de trabalhar no maracujá, tem que ser a máquina de costa. Motorizado não vai compensar e, em decorrência também do declive da terra, você não tem como trabalhar com maquinário mecanizado, então aonde precisa parar você pára, não tem desperdício de produto. (Produtor 1)

De acordo com os entrevistados, grande parte dos investimentos em infraestrutura para a instalação do cultivo de maracujá-doce, como compras de mourões, palanques e sistema de irrigação para as propriedades, foram realizados pela empresa Natura nas Propriedades 1, 3 e 5. Investimentos em outros materiais, como arames e catracas, utilizados também para a instalação do cultivo, foram também realizados ao longo da relação comercial pelos Produtores 1 e 2 conforme relata novamente o Produtor 1: “[...] foi comprado arame pra colocar mais alguns pés de maracujá que foi plantado e esse aí tá crescendo. Tinha aqueles, a gente plantou mais 40 pés e plantou mais 160 em cima”.

Durante o período em questão outras aquisições feitas pelos produtores, atreladas ao processamento das folhas de maracujá-doce, foram uma plaina elétrica, adquirida e utilizada pelo Produtor 1 na construção do secador de plantas, e uma motosserra, adquirida pelo Produtor 5 que, de acordo com o mesmo, seria inicialmente utilizada para cortar a lenha que abasteceria o secador de plantas em sua propriedade, mas acabou não sendo utilizada para este fim, porque atualmente este produtor passou a comprar lenha pronta para uso. Já as demais aquisições feitas no período - como enxadas, arame, foice e palanques - foram investimentos que os produtores realizaram na manutenção de ferramentas e materiais comumente utilizados em suas propriedades.

O acesso à tecnologia propiciado através da construção dos secadores de plantas, ao mesmo tempo em que representou uma grande melhora em termos de infraestrutura produtiva, aumentando a eficiência do processo de secagem, representou, por outro lado, o aumento nos custos de produção, especialmente no caso de dois produtores que, nos acordos comerciais em questão, foram responsáveis pelo fornecimento de mais de 70% de toda a matéria-prima. Assim, o Produtor 1 comenta sobre o consumo de energia em sua propriedade e seu provável aumento:

Varia, varia, uma hora é uma taxa outra hora aumenta mais, porque a gente aumenta o consumo. Um básico não tenho. Tem umas vezes que vem 20, 23, muitas vezes vem 30, chegou até 57, 80, mas disso aí não nunca passou. Agora eu acredito que tem pista de passar porque nós colocamos o forno [referindo-se ao secador de plantas], né? Que já tá gastando ali com maquinário, quer dizer, com o maquinário não, mas com o trabalho, lâmpada e plainadeira elétrica e o forno também tem a parte que quando funciona ele gasta, nós vamos testar melhor aqui, achamos que a média [referindo-se ao gasto de energia elétrica] de um real, um real e seis por hora. (Produtor 1)

Em nenhuma das propriedades existe fontes de energia alternativas. A falta de acesso a esse tipo de tecnologia e a demora no acesso à energia elétrica faz com que alguns dos produtores pensem ser inviável a utilização de outros tipos de fontes de energia, como resume o Produtor 1: “Sofreu muito, esperou por essa [referindo-se à instalação de energia elétrica que só aconteceu em 2007] e essa chegou, então essa daí agora permanece!”. Utilizando a mesma linha de raciocínio do Produtor 1, o Produtor 3 comenta a esse respeito:

[...] na verdade a gente ainda não tem acesso a esse tipo de coisa. Hoje tem gerador que o pessoal tem montado aqui, que às vezes tem queda d'água. Isso a gente tinha que ter pensado no passado já, antes de ter instalado energia, porque agora não compensa mais, é ou não é?! Agora a energia tá aqui então vamos usufruir dessa energia. Agora, antes a gente não pensou nisso! Faltou apoio também do poder executivo, do poder legislativo de pensar nisso, de falar e cobrar, né? Então, eu acho que a gente falhou no passado pra gente ter uma energia mais barata, é verdade, é ou não é? (Produtor 3)

Por outro lado, um dos produtores demonstrou interesse em utilizar outras fontes de energia em sua propriedade no futuro, segundo sua explicação:

Eu tenho vontade de fazer alguma coisa assim, né? Mas isso é mais futuramente ainda, principalmente pra aquecer a água. O chuveiro é o grande desafio pra gente gastar menos energia, porque a nossa água é bastante fria, então minha ligação é direta no chuveiro. Então não tem jeito, você gasta muita energia principalmente na época do inverno. Ainda bem que tem um pouco de regularidade porque como a geladeira no inverno gasta pouco, então o chuveiro gasta mais e no verão, a gente não gasta quase nada no chuveiro, mas a geladeira gasta muito mais. (Produtor 2)

4.4.3 Organização social

Entre os anos de 1999 e 2009 houveram diversas transformações nas relações sociais de um grupo de pequenos produtores rurais que culminaram em uma nova organização dos indivíduos dentro deste.

Conforme já exposto, em 1999 a formação do atual grupo de produtores envolvidos nos dois acordos comerciais com a empresa Natura teria se iniciado a partir do DRP realizado pela ONG PROTER em dois bairros rurais do município de Barra do Turvo. Nesse diagnóstico, seis agricultores habitantes de um mesmo bairro se uniram pelo desejo de produzir plantas medicinais. Nessa época, três deles faziam parte da Associação dos Agricultores Agroflorestais de Barra do Turvo e Adrianópolis “Cooperafloresta” - uma organização cujo objetivo é a geração de alternativas de produção e de renda para trabalhadores rurais⁷⁴ -, porém, esses produtores, ao iniciarem o projeto de cultivo de plantas medicinais sob orientação do PROTER, deixaram de participar desta associação, passando a se dedicar a um único grupo de produção.

Conforme já mencionado, no ano de 2001, um dos agricultores deixou de fazer parte do grupo devido à impossibilidade de realizar o manejo de plantas nativas em sua propriedade. Durante os anos de 2001 e 2002, o grupo de agricultores agora com cinco integrantes voltou a encontrar dificuldades relacionadas à comercialização das plantas para atacadistas em São Paulo. Porém, por outro lado, iniciavam nessa época o fornecimento de pequenas amostras de pariparoba para a empresa Natura. A quantidade requerida desta planta foi aumentando gradativamente até o ano de 2003, quando amostras de maracujá-doce começaram também a ser fornecidas para a realização de pesquisas pela mesma empresa.

Em 2003 uma maior demanda pela pariparoba se estabeleceu por parte da empresa, fazendo com que o grupo de agricultores se organizasse a fim de realizar a extração de matéria-prima em fazendas pelo município de Barra do Turvo. Nesse momento houve também um maior envolvimento no acordo por parte de cada um dos agricultores do grupo e, além disso, outros membros de duas das famílias também começaram a participar da atividade. Cabe aqui colocar que em ambos os acordos comerciais o envolvimento das mulheres nas atividades concernentes aos mesmos ocorre indiretamente, através da participação eventual em reuniões do grupo e, através da realização de afazeres domésticos tais como a preparação de alimentos e o cuidado com os filhos.

De acordo com os entrevistados, no ano de 2004, o então coordenador técnico de projetos da ONG PROTER aderiu ao grupo de agricultores como produtor rural e, por sugestão da própria ONG, o grupo formado passou a se chamar Consórcio Terra Medicinal (CTM). Para três dos

⁷⁴ Endereço eletrônico: <http://www.cooperafloresta.org.br/institucional.htm>. Acesso em 15/01/2010.

entrevistados a formação desse grupo aconteceu por iniciativa do PROTER como se pode observar no relato do Produtor 1:

Esse grupo foi um grupo programado pelo PROTER e ele falava de formar um grupo quando começamos a trabalhar que eu me lembro com a pariparoba, nessa época aí... 2004, que eu me lembro, é! Foi por aí que pipocou junto, ficou um Consórcio Terra Medicinal e daí consegui o CTM. Foi uma organização criada mais pelo PROTER, não foi criado por nós isso aí, isso foi criado pegando com o nosso trabalho, mas foi mais uma autoria do PROTER, né? (Produtor 1)

Porém, de acordo com o site da ONG⁷⁵ a formação do grupo teria se dado da seguinte forma:

Em 2002, junto com grupos de outros municípios, surgiu a idéia de formar um grupo de produção no âmbito do SINTRAVALÉ que, para ter um nome no mercado concorrido destas plantas, foi denominado de Consórcio Terra Medicinal – CTM até a legalização completa da Família do Vale Cooperativa. Após tentativas frustradas de atender o gigantesco mercado de São Paulo, os agricultores se conscientizaram que somente um grupo regional, fortemente organizado, poderá ter êxito em produzir e comercializar plantas medicinais e assim de impulsionar o desenvolvimento regional sustentável dos agricultores familiares.

Na transcrição deste trecho, é possível notar que, segundo a ONG, para a formação desse “grupo de produção” foram incluídos grupos de agricultores de outros municípios para formar “um grupo regional fortemente organizado” e, assim, “obter êxito em produzir e comercializar plantas medicinais”. Da mesma forma, para o Produtor 5, coordenador técnico de projetos do PROTER na época, o surgimento do grupo teria acontecido assim:

[...] a origem [do CTM] foi isso, a percepção que nessas condições difíceis, um grupo isolado, naquelas condições lá em Barra do Turvo não conseguiria gerar renda com plantas [medicinais] de forma alguma. Isso foi feito quando a gente, na verdade já tinha contato com a Natura, porque os nossos contatos com a Natura eles devem

⁷⁵ Endereço eletrônico: http://www.proter.org.br/uso_recursos_naturais.html. Acesso em 12/01/2009.

remontar lá de 2002, mais ou menos e o Consórcio foi fundado em 2003, mas não se sabia se ia dar parceria. A gente não tinha nenhuma parceria firmada ainda. (Produtor 5)

De acordo com este entrevistado, o grupo teria se formado devido às dificuldades que estavam sendo encontradas pelos agricultores de Barra do Turvo em comercializar sua produção de plantas medicinais devido ao seu isolamento geográfico. Porém, de acordo com os entrevistados, a partir de 2003 os agricultores aumentaram significativamente a comercialização de pariparoba em consequência de demandas maiores e mais regulares por parte da empresa, conforme coloca o Produtor 2:

Em 2003, nós já iniciamos o trabalho com a pariparoba, foi a primeira planta. Aí que deu uma pequena crescida no grupo, porque a demanda era de uma quantidade maior e tinha levantado muito mais rápido depois voltou, mas daí a vontade era aumentar [a produção] pra ter potencial para atender toda a demanda... E assim seguiu todo o trabalho. Depois de 2003 as coisas começaram a andar mais 'pé no chão' mesmo. (Produtor 2)

Assim, em 2004, com a aprovação de um plano de manejo exclusivo da pariparoba pelo DEPRN e a construção de três viveiros para o cultivo desta planta, iniciaram-se os procedimentos para a obtenção de certificação orgânica das propriedades, por sugestão da empresa Natura. Nesse momento, de acordo com os entrevistados, um dos agricultores abandonou o grupo devido à sua indisposição em cumprir os requisitos necessários para essa certificação e também por deixar de participar das reuniões e discussões do grupo. De acordo com o Produtor 2, os produtores de outros municípios, mencionados pelo site da ONG, que nessa época passaram a compor o CTM, teriam sido integrados ao grupo formado anteriormente principalmente para reduzir o custo da certificação para cada uma das famílias, conforme comenta:

Eles produzem outros tipos de produtos, bananas, outros tipos de frutas. A questão de fazer parte do CTM é mais uma questão de a gente aumentar o grupo na questão da certificação orgânica. A gente precisava muito e precisamos de aumentar pra gente, não só para ter um grupo maior, mais firmeza, mas também ter um grupo certificado. E no outro lado, para nós é bastante interessante que a gente baixava o custo [da certificação] bem significante mesmo, então num grupo muito pequeno, isso ficava muito caro. (Produtor 2)

Embora, de acordo com o Produtor 2 acima, o motivo principal da formação do grupo CTM tenha sido a redução de custos com a certificação orgânica das propriedades, de acordo com site do PROTER:

Hoje fazem parte do CTM grupos de produção de Barra do Turvo, Registro, Sete Barras, Cajatí e Tapiraí, num total de aproximadamente 15 famílias. O CTM trabalha com mais de 80 espécies de plantas, a maioria delas nativas, e usa principalmente as folhas, em alguns casos também cascas ou raízes. Normalmente, as plantas são secas em estufas a lenha ou em ambiente natural a meia sombra. A maioria das plantas é das capoeiras e matas, autorizadas através de planos de manejo. Algumas plantas são cultivadas, principalmente em sistemas agroflorestais. Hoje, as plantas do CTM são certificadas como orgânicas.

Portanto, a despeito das informações acima divulgadas pelo site da ONG e apesar do nome dado ao grupo sugerir que todos seus participantes sejam produtores de plantas medicinais, apenas cinco das famílias participantes realmente trabalham ou trabalharam no período entre 2001 e 2009 nesse ramo de produção.

Observou-se, de acordo com dados obtidos nas entrevistas, que nem todos os entrevistados têm conhecimento da existência de famílias em outros municípios, e os que têm, não sabem exatamente quantas delas fazem parte do grupo CTM. Quando os entrevistados foram questionados a respeito do número de famílias que participavam desse grupo na época de sua formação, as respostas variaram bastante como se pode verificar a seguir:

(i) “Aqui, estaria no Primeiro Ribeirão começou em seis... Não, foi! Com as plantas medicinais eram seis, agora no grupo do CTM era eu e o Produtor 2 e ficava nós aqui, mais o Produtor 3 lá embaixo” (Produtor 1);

(ii) “Nós éramos cinco, todos da Barra” (Produtor 2);

(iii) “Não sei! Nós aqui [em Barra do Turvo] somos três ou quatro famílias, lá em Registro eu não sei. Não sei se tem mais municípios...” (Produtor 3);

(iv) “Então, inicialmente tinha nove famílias em três municípios e hoje o grupo que trabalha com repartição é menor, são... são seis” (Produtor 5).

Assim, observa-se que existe uma certa confusão por parte os produtores envolvidos nos acordos comerciais com a empresa Natura relacionada ao número de famílias participantes desse

grupo e à localidade das mesmas. Além disso, foi possível constatar que a visão dos entrevistados a respeito do papel exercido pelo CTM é bastante divergente. Enquanto os Produtores 1 e 3 não souberam informar qual a função do grupo, para o Produtor 2, esta estaria relacionada à diminuição dos custos de certificação, conforme mencionado anteriormente, e para o Produtor 5, a função do grupo seria reunir os agricultores para discutir regras de repartição de benefícios, conforme explica: “Bem, nós somos membros do Consórcio Terra Medicinal, que não tem personalidade jurídica. É um grupo que se chama assim simplesmente, que tem um regimento interno e se reúne para discutir regras de repartição [...]” (Produtor 5)

Outro aspecto importante mencionado pelo Produtor 5 acima, é que o CTM não possui personalidade jurídica, fato que fez com que nos CURBs firmados entre o grupo dos cinco produtores e a empresa Natura fosse necessário que o PROTER entrasse como pessoa jurídica e passasse, então, a receber os pagamentos das parcelas de repartição de benefícios referentes aos dois contratos abordados no presente estudo como coloca o Produtor 2:

Esse dinheiro vinha e como o CTM não é legalmente reconhecido, juridicamente não tem nome... Aí todo esse sistema de depósito de dinheiro da repartição da pariparoba ou depois do maracujá já vinham na conta do PROTER que é meio que controlada por nós mesmos do CTM. (Produtor 2)

Nos anos posteriores, entre 2004 e 2006, os cinco produtores trabalharam conjuntamente na coleta da pariparoba fora das propriedades e, também, separadamente no cultivo da planta em três áreas. Nessa época foram realizados investimentos na implantação de três viveiros nas propriedades por parte das empresas Natura e Centroflora. Nas áreas das propriedades 3 e 5, por fatores técnicos e naturais, os produtores não conseguiram cultivar a planta e desistiram de produzi-la.

Em 2006, as empresas realizaram novos investimentos nas mesmas propriedades tendo em vista a implantação de cultivos de maracujá-doce para seu suprimento. Porém, em menos de um ano, as propriedades 3 e 5 abandonaram também o cultivo desta planta novamente por fatores técnicos e naturais, restando até 2009 apenas uma área produtiva na Propriedade 1.

Dessa forma, constatou-se que o período em que os produtores trabalharam conjuntamente foi de 2003 a 2006, época em que se organizavam para realizar a extração da pariparoba em áreas fora de suas propriedades. Posteriormente, até final de 2007, embora o

trabalho tivesse se tornado mais individualizado com a implantação de três áreas para cultivo do maracujá-doce, para quatro dos produtores o processamento da matéria-prima ainda era realizado conjuntamente.

De 2008 em diante, com o falecimento do Produtor 4 e o abandono do cultivo pelos produtores 3 e 5, apenas os produtores 1 e 2 continuam a trabalhar conjuntamente em termos de produção, processamento e comercialização de matérias-primas para a empresa.

De acordo com os entrevistados, atualmente são realizadas reuniões periódicas com a presença de todos os produtores envolvidos - com exceção do Produtor 4 que vem sendo representado por um de seus filhos - nas quais são discutidas as formas de repartir os benefícios encaminhados pela empresa.

Em 2009, os três produtores que no começo da relação comercial com a empresa haviam deixado de fazer parte da associação Cooperafloresta voltaram a participar deste grupo de produção através do qual têm comercializado palmito e outros produtos agrofloretais provenientes de suas propriedades.

Observou-se atualmente que o único grupo que atua conjuntamente em termos de produção no segundo acordo comercial é composto por três agricultores: o Produtor 1, o Produtor 2 e seu pai. Além disso, embora a repartição de benefícios tenha sido e seja discutida coletivamente entre todos os produtores envolvidos, esta é realizada de forma individualizada favorecendo interesses particulares de cada produtor. Assim, é possível afirmar que a falta de participação na produção de matérias-primas por parte da maioria do grupo, ou ainda, a falta de uma plataforma de ação coletiva é responsável por sua desagregação e desorganização.

Além disso, a falta de uma organização reconhecida juridicamente para representar os produtores nos CURB, faz com que estes dependam da ONG PROTER, tanto para a realização de contratos, como para o repasse das parcelas pagas de repartição de benefícios, gerando uma centralização por uma terceira parte das relações comerciais entre produtores e empresa. Atrelado a esta centralização está o fato de que um dos produtores envolvidos em ambos os acordos era também, na época em que foram realizados os mesmos, coordenador técnico de projetos do PROTER, fato que gerou para os demais produtores uma confusão entre os papéis desempenhados por este produtor - que pôde ser constatada em diversas entrevistas nas quais os demais produtores se referiam a ele como “sendo” uma ONG - e uma desigualdade de poderes muito grande nas relações entre os participantes do grupo.

4.5 Impactos ambientais dos acordos comerciais

A literatura sobre os acordos comerciais entre empresas e comunidades locais aborda os diferentes tipos de impactos ambientais que podem decorrer das atividades intrínsecas a esta relação. De acordo com Morsello (2006), tais impactos podem ser analisados tanto em termos regionais quanto locais, conforme sua abrangência. Essa autora coloca ainda que na escala local, cujo presente estudo tem por pretensão analisar, os impactos podem se dar de forma direta ou indireta.

Os impactos diretos são aqueles que ocorrem sobre o ecossistema como resultado da extração de determinada espécie de interesse para comercialização. Tal atividade tem efeitos sobre o tamanho, a distribuição e a composição genética das populações (KUSTERS; ACHDIAWAN; BELCHER; PÉREZ, 2006), podendo acarretar até mesmo na destruição das mesmas caso estejam sendo sobrexploradas (HOMMA, 1993⁷⁶ apud MORSELLO, 2006). De acordo com Ros-Tonen, Andel, Morsello, Otsuki, Rosendo e Scholz (2008) distúrbios na dinâmica populacional de espécies envolvidas nesse tipo de acordos comerciais têm sido observados em diversos locais, particularmente nos casos em que o sistema de produção é baseado na coleta ou extração do recurso em florestas naturais (BELCHER, 2005⁷⁷ apud ROS-TONEN; ANDEL; MORSELLO; OTSUKI; ROSENDO; SCHOLZ, 2008) ou em áreas cobertas por vegetação nativa. Contudo, Shanley, Laird, Pierce e Guillén (2002⁷⁸ apud MORSELLO, 2006) colocam que tais impactos são menores do que os causados por outros usos alternativos do solo.

Os impactos indiretos, por sua vez, estão relacionados ao uso dos demais recursos naturais dos ecossistemas locais, com exceção daqueles abrangidos diretamente pela relação comercial (MORSELLO, 2006). De acordo com Kusters, Achdiawan, Belcher e Pérez (2006), a influência das parcerias entre empresas e comunidades locais nas decisões sobre o uso da terra é potencialmente muito mais importante do que os próprios efeitos diretos das ações de extração ou manejo das espécies de interesse, conforme também apontado anteriormente por Shanley, Laird, Pierce e Guillén (2002 apud MORSELLO, 2006).

⁷⁶ HOMMA, A. K. O. **Extrativismo vegetal na Amazônia: limites e oportunidades**. Brasília: EMPRA-SPI, 1993.

⁷⁷ BELCHER, B. M.; RUIZ-PÉREZ, M.; ACHDIAWAN, R. Global patterns and trends in the use and managements of commercial NTFPs: implications for livelihoods and conservation. **Word Dev.** 33(9), 2005. p. 1435-1452.

⁷⁸ SHANLEY, P.; LAIRD, S. A.; PIERCE, A. R.; GUILLÉN, A. Introduction. In: SHANLEY, P.; LAIRD, S. A.; PIERCE, A. R.; GUILLÉN (Eds.). **Tapping the green market**. Earthscan, London, 2002. p. 1-6.

O presente estudo buscou analisar essencialmente os impactos sobre o ecossistema local decorrentes dos acordos comerciais entre o grupo de pequenos produtores rurais e a empresa. Para isso, as propriedades rurais de cada um dos produtores envolvidos foi utilizada como unidade de análise. Nestas foram avaliados os impactos sobre o uso do solo, o uso dos recursos hídricos, o uso dos recursos vegetais e a criação de animais conforme será apresentado a seguir.

4.5.1 Uso do solo

A realização dos acordos comerciais entre o grupo de produtores rurais e a empresa Natura afetou direta e indiretamente o uso dos solos nas propriedades. Os efeitos diretos referem-se às alterações no uso do solo causadas pela inserção de novos cultivos nas propriedades para a produção de matérias-primas específicas envolvidas nos acordos comerciais. Os indiretos, por sua vez, dizem respeito às alterações no uso do solo causadas através da geração de renda quando esta foi utilizada para o investimento em novos cultivos. Desde o início da relação entre empresa e o grupo de produtores rurais, tais efeitos contribuíram para diversas transformações nas propriedades rurais como sistemas produtivos.

Em todas as propriedades observou-se que tais transformações estão relacionadas a maior diversificação de cultivos através da introdução de novas espécies, redução da área ocupada por determinadas culturas utilizadas para a subsistência, mudanças nos tipos de manejo e insumos empregados e mudanças na alocação do tempo dedicado a cada cultura. A tabela 5 abaixo compara os diferentes cultivos, os respectivos tipos de manejo aplicados e os insumos utilizados no ano de 2001, antes da realização dos acordos comerciais com a empresa Natura, e em 2009.

Tabela 5 - Cultivos, tipos de manejo e insumos empregados nas propriedades dos pequenos produtores rurais nos anos de 2001 e 2009

Propriedades	2001			2009		
	Cultivo	Manejo empregado	Insumos utilizados	Cultivo	Manejo empregado	Insumos utilizados
1	milho e feijão	coivara	nenhum	milho e feijão	roçado e capina	nenhum
	banana-maçã	SAF	nenhum	banana maranhão e abacate	SAF	nenhum
	mandioca	roçado	nenhum	mandioca e cana	roçado	nenhum
	plantas medicinais	roçado e capina	nenhum	plantas medicinais	roçado e capina	nenhum
				maracujá-doce	roçado e capina	esterco, calcário e outros ⁽¹⁾
			palmito pupunha	roçado e cororamento	nenhum	
2	milho e feijão	coivara	nenhum	milho e feijão	roçado e capina	nenhum
	banana-maçã	SAF	nenhum	palmito pupunha	roçado e coroamento	nenhum
	mandioca	roçado	nenhum	mandioca	roçado	nenhum
	frutíferas	pomar	nenhum	frutíferas	pomar	nenhum
				palmito juçara	SAF	nenhum
			maracujá-doce	roçado e capina	esterco, calcário e outros ⁽¹⁾	
3	hortaliças e legumes	roçado	esterco, calcário e outros ⁽¹⁾	hortaliças e legumes	roçado	esterco, calcário e outros ⁽²⁾
	frutíferas	SAF	nenhum	frutíferas	SAF	nenhum
				palmito pupunha	SAF	nenhum
			palmito juçara e real	SAF	nenhum	
4	milho e feijão	coivara	agrotóxicos	hortaliças	roçado	esterco, calcário e outros ⁽²⁾
	mandioca	roçado	nenhum	mandioca	roçado	nenhum
				banana	SAF	nenhum
				palmito pupunha	roçado e coroamento	nenhum
5	banana e goiaba	pomar	esterco, calcário e outros ⁽¹⁾	banana, goiaba e plantas medicinais	consórcio	esterco e calcário
				nêspera, pitanga e jaca	pomar	esterco e calcário

Fonte: Entrevistas realizadas com pequenos produtores rurais do Vale do Ribeira entre fevereiro de 2009 e fevereiro de 2010.

⁽¹⁾ óleo de nim, própolis, calda bordaleza e calcário com cobre; ⁽²⁾ calda bordaleza e caldas de cinzas, de sabão e de pimenta

A partir dos dados acima verifica-se que em todas as propriedades houve o aumento da diversidade de espécies cultivadas. Tal aumento deve-se à inclusão do cultivo da espécie demandada pela empresa, caso do maracujá-doce nas propriedades 1 e 2; e de outras espécies utilizadas como novas fontes de renda ou fontes de renda suplementares, caso das hortaliças na propriedade 4 e das espécies de palmito e/ou de frutíferas em todas as propriedades. As espécies incluídas foram abacate, cana-de-açúcar, banana maranhão e palmito pupunha, na propriedade 1; palmitos pupunha e juçara, nas propriedades 2 e 3; banana e palmito pupunha, na propriedade 4; e, espécies frutíferas e medicinais, na propriedade 5.

Ao longo do período entre 2001 e 2009, algumas transformações ocorreram em relação ao uso do solo culminando na atual configuração das propriedades. Áreas utilizadas durante o período de meados de 2004 até o final de 2005 para o plantio de pariparoba nas propriedades dos produtores 1, 3 e 5, assim como, áreas utilizadas em 2006 nas propriedades dos produtores 3 e 5 para o plantio de maracujá-doce, são atualmente ocupadas por cultivos de outras espécies de plantas medicinais, frutíferas e hortaliças.

Nas propriedades 1 e 2, as áreas ocupadas atualmente pelo cultivo de maracujá-doce substituíram áreas anteriormente ocupadas pelos cultivos de feijão e mandioca, conforme explica o Produtor 1: “ali [referindo-se a área atualmente cultivada com maracujá-doce] é feijão que a gente plantava, umas moitas de mandioca que os meus meninos plantavam, alguma parte era um capinzal não aproveitado”. Apesar desta substituição das culturas do feijão e da mandioca em determinadas áreas das propriedades dos Produtores 1 e 2, estas culturas não foram totalmente abandonadas por eles, como explica o Produtor 2: “a gente planta ainda esses produtos, mas em quantidades bem menores”.

Até o ano de 2001, para os produtores 1, 2 e 4, a cultura do feijão constituía um dos cultivos de maior importância em suas propriedades por representar para estes, além de sua subsistência, a forma de adquirir aquilo que não se podia produzir, como se pode perceber através da seguinte fala: “Vivia mais da produção de feijão, mandioca sempre foi para o consumo mesmo. Mas o feijão era o nosso salário, nossa economia... Agora quando ele produzia mal, vinha muita chuva e perdia, essa coisa ficava difícil! Tinha que trabalhar às vezes até de diarista em um lugar pra repor, né?” (Produtor 1).

No caso do Produtor 4 essa cultura foi completamente abandonada, enquanto no caso dos Produtores 1 e 2, embora o feijão ainda seja cultivado, a quantidade produzida é, na maioria das

vezes, insuficiente para o consumo das famílias sendo necessária a sua compra, como se pode observar através da seguinte fala:

Então às vezes, o ano passado, por exemplo, esse ano agora acho que tá bonito e acho que não vai ter necessidade, mas foi comprado um pouco. Não foi suficiente a quantidade produzida pro consumo, mas aí o vizinho tinha aqui do lado, então a gente já comprou... É um produto que a gente também já conhece, né?! (Produtor 2)

Além dos efeitos diretos do cultivo do maracujá-doce e da pariparoba, a redução de áreas cultivadas para a subsistência é, também, influenciada indiretamente pela mudança na alocação do tempo dedicado a cada cultura, já que os cultivos destinados ao fornecimento de matérias-primas demandadas pela empresa passam a consumir a maior parte do tempo dos produtores como explica o Produtor 1:

[...] existe uma lista de trabalho. Se a gente se esparrama muito, fica mais difícil pra juntar, então a gente gosta de plantar de tudo um pouco. A gente quer ver se cresce esse campo, que a rapazeada [referindo-se aos filhos] chegue a produzir maior volume de milho, de feijão, de pé de arroz, que é uma coisa que a gente se criou lidando com ele. A gente vê uma roça de milho a gente vê um mundo novo. Mas, no trabalho que nós fazemos que é aqui [referindo-se ao cultivo do maracujá-doce] a gente não conseguiu tanta força pra ajudar eles no campo, porque o maracujá tem um acompanhamento, como a pariparoba também tinha e tudo que se faz tem um acompanhamento nosso e vai tempo. Quando tem uma contradição de seca ou de chuvarada demasiada o volume de trabalho aumenta e acaba despencando essa coisa e a gente não dá conta! (Produtor 1)

Embora tanto o cultivo do maracujá-doce como o da pariparoba tenham contribuído para a diminuição das áreas cultivadas de feijão no caso dos produtores 1, 2, e 4 a tendência de diminuição de áreas utilizadas para este cultivo em pequenas propriedades do município já existia há alguns anos devido a diversas dificuldades relacionadas a esta cultura apontadas por quatro dos entrevistados, tais quais: instabilidade na produção devido a variações climáticas, instabilidade no preço para comercialização e queda na produtividade devido ao excesso de queima dos solos, conforme relatam os Produtores 1 e 3, respectivamente:

E ali tinha ano que nós ganhava dinheiro e tinha ano também que não ganhava. Porque quando o preço não era bom só pagava o trabalho, ainda mal pago. E tinha ano que a gente ganhava bem. Mas era difícil porque era uma luta muito pior do que a gente faz hoje. O ano que chove muito como agora, se pegou na colheita dava colheita perdida. E houve perda de feijão! E então a cada 4 lavouras é que a gente acertava uma que deu preço e deu feijão bom, porque não era aplicado nada na terra. Você roça, queima e planta, ou carpe e planta, e não põe adubo, não pulveriza. Então teve isso, mais da metade das lavouras que a gente fazia, ela não teria um rendimento satisfatório. Só que a gente não tinha pra onde pular porque eu pulei com o gengibre e quase não vendi mais e daí foi ficando nesse alinhamento, assim. Mas um ano a gente ganha bem, deu pra ganhar dinheiro, produziu bem e o preço ajudou, de repente no ano seguinte o feijão deu bom, mas o preço voltou. Ali ficava difícil da gente fazer aquele cálculo! Inclusive o nosso roceiro daqui não tem costume de fazer esse cálculo, se tá ganhando ou tava perdendo, fazia, mas meio capenga, né? Às vezes tava perdendo, mas não tinha como sair desse alinhamento. (Produtor 1)

[...] o feijão não tava dando mais porque conforme a gente foi queimando foi carpinando o solo foi caindo a produção. Porque aqui, quando a gente chegou, eu me lembro muito bem, eu era moleque, mas eu fazia minha rocinha separado assim, plantava 1 Kg de feijão e colhia uma saca, 61 Kg! E depois foi caindo, com o excesso de queima, foi caindo a produção... Hoje tem áreas que a gente planta 1 Kg e se colhe 5 Kg de feijão, muito pouco, né?! Hoje, hoje, já tá melhorando de novo, as folhas vão caindo e vão melhorando o solo. Hoje a gente não pode queimar mais, tem que ser na base da derrubada. O feijão é uma lavoura que tem uma adubação urgente. Ele é rápido e a cinza, ela contém potássio, ela contém o adubo que o feijão gosta muito da cinza, então se não for na cinza ele produz, mas produz bem menos, bem menos... (Produtor 3)

Além da mudança no tempo alocado pelos agricultores nas diferentes culturas dentro de suas propriedades, a substituição de cultivos em algumas áreas nas Propriedades 1, 2 e 4 também ocorreu como um efeito indireto dos acordos comerciais, pois a geração de renda através dos mesmos propiciou aos produtores a oportunidade de investir em novos cultivos, transformando áreas anteriormente ocupadas com culturas tradicionais como o milho em áreas para o cultivo de palmito pupunha e outras frutíferas.

Portanto, constatou-se a redução das áreas cultivadas com milho em duas propriedades e o abandono desta cultura na propriedade de Produtor 4. Nas Propriedades 1 e 2, onde essa ainda

permanece, a cultura é utilizada pelos produtores para a alimentação humana e animal como relata o Produtor 2:

Sempre meu pai que trabalha mais com isso, com feijão. Planta todo ano milho, mas tudo quantidades pequenas, pra consumo. Aí pra consumo, nem galinha nós temos mais que é mais pra dar trabalho, pra consumir milho! Aí ele produz o milho pra comer quando tá verde, depois que passa disso vai pra casa, dá pro cavalo, então os animais comem, os passarinho comem no mato também. (Produtor 2)

Apesar da influência indireta que os acordos tiveram na redução de áreas ocupadas pela cultura do milho, assim como no caso da cultura do feijão, a tendência de redução desta cultura foi apenas reforçada após a realização dos acordos comerciais, pois outros fatores que a teriam desencadeado na região são resumidos pelo Produtor 1 abaixo:

[...] como no passado caiu aquele criatório de porco que tinha, então também atrapalhou a produção de milho, porque vender milho ensacado aqui é difícil e quando a gente colhia um paiol de milho, mesmo que não tinha porco, tinha alguém que tinha porcada que ia faltar milho, então a gente vendia pra eles. Era transportado no cavalo, mas dava negócio! Como aumentou as fazendas e diminuiu o criatório de porco, o milho ficou uma coisa quase impossível de se trabalhar. [...] aí na avançada dessas fazendas é que emagreceu o campo de roça de milho, diminuiu o arroz, vai virando capim... as melhor terra as vezes ficou, propriedade bem localizada, vai saindo da mão de pobre e fica na mão de fazendeiro, então isso prejudicou porque naquele tempo era bem melhor... (Produtor 1)

Por outro lado, nas Propriedades 3 e 5 poucas mudanças em relação ao uso do solo foram observadas. Segundo o Produtor 3, em sua propriedade houve um pequeno aumento na área utilizada para o cultivo de hortaliças e legumes, assim como, a inclusão de três espécies produtoras de palmito espécies em áreas utilizadas desde 2006 por SAFs. Na Propriedade 5, houve a inclusão de espécies de frutíferas e medicinais em áreas já utilizadas para cultivos anteriores.

De forma geral, observou-se que os produtores têm buscado investir tanto em culturas que tragam maior retorno financeiro e em intervalos de tempo mais curtos, como o maracujá-doce, hortaliças e legumes, quanto em culturas que apresentem maior durabilidade no campo,

como as diferentes espécies frutíferas e produtoras de palmito. A esse respeito o Produtor 2 explica: “Acho que mais atrás era cultivado muito esses produtos, milho, feijão... plantava mais. Aí hoje já tá meio que... mudou bastante! A gente planta ainda esses produtos, mas em quantidades bem menores e a gente já tá pensando em produtos que tenham uma durabilidade bem maior”.

Outro efeito indireto dos acordos comerciais entre empresa e produtores rurais diz respeito à mudança nos tipos de manejo e insumos empregados nas propriedades. A primeira mudança está relacionada à redução dos cultivos de feijão e milho que eram anteriormente manejados através da prática da coivara, ou seja, da agricultura de corte e queima da vegetação. A segunda mudança se deve à preferência da empresa por produtos orgânicos, o que leva os agricultores a se adequarem às normas de certificação das propriedades. Dessa forma, os três produtores que praticavam a coivara antes de 2001 abandonaram esta prática, que embora seja utilizada tradicionalmente na região por diversas populações locais, constitui um tipo de manejo agressivo ambientalmente, motivo pelo qual foi abandonada pelo Produtor 3 há mais de 14 anos como este explica:

Na verdade hoje em dia eu tô trabalhando mais com sistemas agroflorestais. No início a gente trabalhava a agricultura tradicional, o arroz, feijão, o milho, mandioca. Hoje a gente diminuiu um pouco porque são culturas que degradam muito o solo, então a gente aprendeu... Na verdade a gente trabalhou aqui mais de trinta anos degradando a terra, matando o solo, queimada, carpida... Depois que a gente aprendeu esse sistema, que é um sistema novo, que é um sistema que a gente sabe que recupera a terra, eu não tô plantando mais arroz... Dá pra plantar no sistema, mas é mais trabalhoso. Então hoje eu tô apelando pra frutífera, fruteiras, verduras e legumes que é uma área maior que eu tô plantando hortinha todo ano e palmito, tem o palmito juçara, o pupunha, tem palmeira real que a gente também tá plantando. Então de fruteira a gente tem diversidade, um tanto de verde. Só que a gente está apostando mais nas fruteiras que se dão bem com a floresta, né?! Eu acho que é o caminho do pequeno produtor! (Produtor 3)

Atualmente, os únicos dois produtores que ainda produzem milho e feijão vêm utilizando outras formas de manejar estas culturas. No manejo empregado pelo Produtor 1: “[...] precisa limpar cada vez que planta. A maioria, quando tá plantando no mesmo lugar, então colhe e deixa descansar... Daí faz uma limpeza deixando as palhas no mesmo lugar e replanta de novo. Então

ele produz e produz e produz as palhas no local”. Já o Produtor 2 consorcia estas culturas com outras conforme explica:

Aí é usado muitas vezes áreas que tão... Meu pai usa muito aonde ele plantou pupunha, por exemplo, aí ele leva algum tempo pra crescer, então você pode introduzir, por exemplo, milho, feijão no meio... Isso eu não considero um SAF, um SAF pra mim tem que ter uma certa durabilidade e você coloca um produto sazonal que você tira a cada três, quatro meses, você acaba meio que usufruindo os recursos que tem ali e não vai deixar cobertura quase nenhuma. É um consórcio exatamente, mas eu acho excelente porque aí você usa aquele espaço mais adequado, você usa mais... Porque aí ao invés de você estar limpando uma espécie você está limpando três usando o mesmo espaço. (Produtor 2)

Devido às exigências a serem cumpridas para obtenção de certificação orgânica pelo IBD, o único produtor que utilizava agrotóxicos até o ano de 2001, relatou não utilizar atualmente este tipo de produto. Por outro lado, os Produtores 1 e 2 que até 2001 nunca haviam utilizado insumos em seus cultivos anteriores, passaram a ter a necessidade de utilizar diversos produtos - como por exemplo, óleo de nim, própolis, calda bordaleza e cal com cobre, entre outros - para a produção de maracujá-doce, pois a monocultura dessa espécie, sobretudo nas condições climáticas do Vale do Ribeira, é muito susceptível a diversas pragas e doenças causadas por fungos, bactérias e vírus. A esse respeito, o Produtor 3 compara o atual tipo de manejo empregado no cultivo do maracujá-doce nas Propriedades 1 e 2 com o manejo desta espécie dentro de SAFs:

[...] o maracujá, por exemplo, ele produz melhor no sistema agroflorestral pra fruto e não depende de pulverização... A monocultura do maracujá hoje, se não for com uma pulverização seríssima, você não produz maracujá, né? Dá doença, bicho, é pá pá pá... No sistema acontece o controle biológico, a bicharada faz o controle! Eu plantei uns pés no início do sistema agroflorestral aqui. A gente plantou umas mudas que o O. [técnico da Cooperafloresta] trouxe na época, que foi o cara que pressionou a gente aqui do sítio a fazer sistemas agroflorestrais, e daí a gente plantou umas mudas que ele trouxe e essas mudas tão até hoje ali vivas, só pra você ter uma idéia, e no sistema que a gente plantou pra ganhar dinheiro com folha ali não deu certo, morreram todas... (Produtor 3)

Em quatro propriedades existem áreas ocupadas por capim-braquiária ou capim gordura, porém desde 2001, em três delas os produtores têm buscado formas de diminuir esta ocupação. Para isso, o Produtor 1 investiu parte dos recursos gerados através dos acordos comerciais no plantio de 500 mudas de eucalipto em uma área ocupada por capim gordura, como comenta: “[...] o capim a gente tá conseguindo diminuir, ele é um que a gente quer que chegue a custo zero, porque ele... É uma coisa que evitaria incêndio, então é uma preocupação o capinzal!”. Além dele, os Produtores 2 e 3 que possuem pequenas áreas ocupadas por capim-braquiária procuram, ao mesmo tempo, conter a expansão da espécie e utilizá-la através de empréstimos ou aluguéis de tais áreas para vizinhos como explica o Produtor 3:

[...] tenho uma área de pasto que eu não uso, meus vizinhos que usam... Eu autorizo eles a usar porque a braquiária é assim, não sei se você sabe, quando tem criação comendo a braquiária a expansão dela é menor, você sabe disso! Então eu não quero que aconteça a expansão da braquiária. Então através disso eu dou de graça a braquiária pra eles comer e traz esterco. Vou fazer isso se deus quiser, trazer pra horta!
(Produtor 3)

Dessa forma, os produtores 2 e 3 conseguem também obter esterco de gado, o primeiro para o cultivo de maracujá-doce, e o segundo para o cultivo de hortaliças e legumes. A quarta propriedade que possui áreas de pastagens é a do Produtor 4, que ao contrário dos demais, não tem planos de reduzi-las, pois as mesmas são utilizadas na criação de algumas cabeças de gado pela família.

Em relação ao uso do solo nas áreas protegidas por lei⁷⁹, Área de Proteção Permanente (APP) e Reserva Legal (RL), de acordo com os entrevistados não houveram grandes mudanças entre os anos de 2001 e 2009, pois, como se pode verificar nos seguintes relatos abaixo, há mais de dez anos estas áreas vêm sendo protegidas pelos produtores:

A gente faz isso já há muito tempo. Na verdade, desde que eu conheço bem, porque eu nasci aqui, já tenho 28 anos, e eu nunca vi assim que ficou totalmente áreas abertas na margem do rio, sabe? De repente uma pequena área onde foi cultivado chegou bem próximo da margem do córrego, mas nunca foi limpadado sabe, descoberto a área

⁷⁹ A lei nº 4.771 de 15/09/1965 estabelece a proteção de Áreas de Preservação Permanente e Reserva Legal e foi complementada a lei nº 7.803 de 18/07/1989 que estabelece formas para delimitar estas áreas.

toda. Mas, hoje, dos últimos cinco anos pra cá a gente cuida mesmo, a gente protege. Não necessariamente tem em alguns casos 30 metros de área coberta dos dois lados da nascente, do córrego, mas sempre tem tipo 10, 15, 20 metros. De 96 até 98 teve um deslizamento de uma área que rodou e foi pro lado do rio e aí afetou uma área de uns 80 a 100 metros do curso da água, mas aí essa área já está se reformando de novo, ta crescendo, então área descoberta não tem nenhuma. E dessa área que rodou a gente classificou ela como área de reserva permanente pra não mexer e pra reflorestar através da natureza mesmo, se fosse pra gente entrar numa área dessa também a gente ia ter muito trabalho e pouco resultado, porque é uma área muito fraca, então deixa que ela se cuide sozinha. (Produtor 2)

Tudo protegido com a mata, não tem nem uma nascente em céu aberto, tudo protegido. No passado não era assim, né? No passado a gente trabalhava com as culturas tradicionais, né, “agricultura branca” que a gente fala... Hoje, graças a Deus a gente abriu os olhos, a gente precisa proteger as nascentes! Então as nascentes hoje estão sendo protegidas no sítio, é ou não é? [...] Tem mais ou menos uns... Em 1996 a gente começou a defender o meio ambiente aqui no sítio. Porque antes a gente trabalhava com carpina, queimada, roçada, que é agricultura tradicional. A agricultura tradicional é degradar o solo. A gente roça, a gente queima, faz a carpida então, de lá pra cá, depois que a gente aprendeu os sistemas agroflorestal a gente começou a valorizar a recuperação dos solos, né?! Então hoje a gente tá trabalhando em termos de recuperação de solos, a meta da gente é recuperar o solo! (Produtor 3)

Tem bastante anos [referindo-se ao tempo que conserva mata ciliar em sua propriedade], isso é mantida, não é usado quase que nada. É zelado porque é uma água também que a gente precisa e o vizinho precisa, é orgânica! Então tem mata quase aos dois lados, na cabeceira é total [referindo-se a cobertura florestal na nascente]! É além daquilo que a lei permite e precisa ser [...]. Já existia bem antes [de 2001], mas foi de 98 em diante que começou, parece, trabalhar com a agrofloresta, então a gente não é mais obrigado a fazer o desmatamento, já protegia essa parte e já existia... E como já existia a gente então deixou protegendo. (Produtor 1)

Embora antes do início da relação comercial com a empresa, todos os produtores já protegessem de alguma forma as APPs e RLs de suas propriedades, todos relacionam o estabelecimento desta ao desencadeamento de um processo de conscientização a respeito das exigências feitas pela legislação. A esse respeito o Produtor 1 comenta: “Não mudou quase nada,

a gente vê que a capoeira, onde era mata continua crescendo... A gente então tomou uma atitude também até de plantar melhor, até de conhecimento das regras da lei, dos 30 metros de lateral [referindo-se à exigência de proteção das matas ciliares ao longo de cursos d'água com menos de 10 metros de largura]”. Atualmente, por mais que as propriedades não estejam integralmente adequadas às normas ambientais, os produtores têm buscado cumprir a legislação, como explica o Produtor 1:

Tem lugar que tem a regra, 30 metros, mas tem lugar que tem 50 e são pequeninos lugares que chegou perto. [...] na lateral ainda tem algumas pequenas partes, já existia uma planta [referindo-se à pequenas áreas cultivadas com palmito pupunha] e então, quando foi avisado que já existia isso com a lei, já existia palmito, já existia outras coisas... Só abriu aqui o trecho pra passar a luz, aí teve que abrir umas moitas a mais, ali não teve jeito! E o que a gente tem aí não pretende também desmatar, porque é vida pra gente e também pro vizinho, pra tratar do planeta. (Produtor 1)

Observou-se que para os entrevistados a parceria com a empresa propiciou um maior conhecimento a respeito da legislação ambiental basicamente através do processo de certificação orgânica das propriedades. O Produtor 5 comenta a atuação da instituição certificadora nas propriedades:

[...] E aí esse pessoal [referindo-se ao IBD] nos forçou de começar a pensar nesse negócio das APPs de declividade, porque na verdade, a APP que eles [referindo-se aos demais produtores] achavam que tinha mais que 55° e acabou não tendo, né! Só que essa discussão começou por aí, aí fomos ver bem, né! Então já que não é, vamos ver agora as matas ciliares, etc... E nós estamos inclusive preparando um pedido de licenciamento de utilização sustentável de APPs pela agricultura familiar lá em Barra do Turvo, né! Só que ainda não foi... Foi formalizado, mas ainda estamos na fase de complementação da documentação. (Produtor 5)

De acordo com dados obtidos através de entrevistas, todas as propriedades possuem mais que 20% de suas respectivas áreas protegidas com algum tipo de cobertura florestal, de capoeiras (entre 10 e 15 anos) a florestas secundárias (de 30 a 90 anos), e todas as propriedades possuem áreas de RL já delimitadas.

Portanto, resumidamente observou-se que o impacto decorrente dos acordos comerciais entre o grupo de produtores e a empresa Natura sobre o uso do solo nas propriedades se deu através de: (i) aumento na diversidade de espécies cultivadas, tanto de forma direta pela introdução dos próprios cultivos demandados pela empresa, como de forma indireta através da aplicação da renda gerada através dos acordos na introdução de novos cultivos; (ii) redução de áreas ocupadas por culturas de subsistência; (iii) abandono da prática da coivara e do uso de agrotóxicos; (iv) aumento na dependência do uso de insumos orgânicos de fora da propriedade; e (v) maior conscientização a respeito das normas referentes à proteção da vegetação em determinadas áreas das propriedades .

4.5.2 Uso dos recursos hídricos

Em relação ao uso dos recursos hídricos das propriedades rurais, os entrevistados não relataram alterações significativas entre os anos de 2001 e 2009. Todos os produtores possuem duas ou mais nascentes e/ou cursos d'água em suas propriedades e os utilizam, principalmente, para consumo de suas famílias. No caso dos Produtores 3 e 4, além da utilização para o consumo familiar, os recursos hídricos são eventualmente utilizados para a irrigação de hortas. Os Produtores 1, 2 e 5, por sua vez, utilizam esporadicamente a água de suas propriedades para irrigação, conforme responde o Produtor 2 ao ser questionado sobre a necessidade de irrigação de culturas em sua propriedade:

Raramente, né? Horta, às vezes um canteiro quando tá germinando você precisa irrigar, já foi usado água da nossa propriedade pra irrigar o maracujá, porque fica mais alto então você usa a gravidade pra fazer a água chegar na roça com pressão, mas isso foi feito talvez dois ou três meses de irrigação e aí já não foi necessário, porque a nossa região chove bastante, né? Então é muito difícil uma seca que seja necessário irrigar, sabe? É que esse ano, o ano passado, foi 2006, 2007 ainda uma parte do ano foi um pouco... Não chegou a ser uma seca, mas pra plantação acaba faltando um pouco de água, então em 2006 foi bastante seco, aí tem que irrigar principalmente quando a planta tá nova, né? Quando ela não tem enraizamento, ela precisa de água pra ela conseguir crescer, depois disso a gente não teve nenhuma dificuldade com irrigação mais.
(Produtor 2)

De forma geral, nas Propriedades 3 e 4, devido ao aumento da área ocupada pela horta na primeira, e devido à instalação de uma área de horta na segunda, o consumo de água aumentou levemente. Nas Propriedades 1 e 2, em determinados períodos ao longo dos últimos três anos houve o aumento no consumo de água para a irrigação do cultivo de maracujá-doce e, na propriedade do Produtor 5, não houveram alterações no consumo de água no período em questão.

Observou-se que, embora nos últimos cinco anos tenha havido um pequeno aumento no consumo de água para a maioria dos entrevistados, tal aumento pode ser considerado insignificante visto que todas as propriedades são ricas em recursos hídricos e as APPs encontram-se protegidas, quase integralmente, por mata ciliar.

4.5.3 Uso dos recursos vegetais

Os resultados mostram que o impacto dos acordos comerciais no uso dos recursos vegetais pelos produtores aconteceu de forma direta, através do aumento da extração de plantas da espécie fornecida para a empresa durante o período de demanda no primeiro acordo; e indireta, através do aumento do consumo de madeira para lenha nas propriedades para processamento de matérias-primas no segundo acordo.

Embora o Vale do Ribeira se situe dentro da área natural de ocorrência de ambas as espécies fornecidas para a empresa entre os anos de 2001 e 2009 - maracujá-doce (*Passiflora alata*) e pariparoba (*Pothomorphe umbellata*) -, apenas a segunda foi manejada em áreas onde ocorre espontaneamente, além de também ter sido cultivada entre os anos de 2004 e 2006.

A pariparoba ou caapeba, como é conhecida na região, é uma planta arbustiva pioneira que ocorre naturalmente em clareiras de áreas cobertas por vegetação nativa, principalmente nos estágios inicial ou médio de regeneração, assim como, em áreas ocupadas por pastagens ou outras culturas. No final de 2001, após a obtenção de licença ambiental do DEPRN para a realização de manejo comunitário de 15 espécies, os produtores de Barra do Turvo começaram a manejar a pariparoba para o fornecimento de pequenas amostras para a realização de pesquisas pela empresa Natura.

Segundo relataram os entrevistados, as primeiras amostras providas foram extraídas em pequenas quantidades, conforme determinado pelo plano de manejo, de áreas nas quais essa planta ocorre espontaneamente em suas propriedades. As posteriores, foram extraídas de pastos e

bananais em propriedades de fazendeiros no município. Em junho de 2004, com a obtenção de nova licença ambiental exclusiva para a realização de manejo da pariparoba, os produtores aumentaram o trabalho no campo com esta espécie, dando início ao cultivo da planta em três propriedades e intensificando o trabalho de extração em pastos e bananais.

Conforme já mencionado anteriormente, no final de 2004 a demanda por raízes secas da planta para o lançamento do produto atingiu uma quantidade tão grande - aproximadamente 45 toneladas - que a própria empresa percebeu a inviabilidade de extrair de cerca de 135 toneladas de raízes frescas de pariparoba e decidiu não mais utilizar esta parte da planta como matéria-prima, como explica o Produtor 2:

[...] A empresa decidiu não trabalhar mais com a raiz, até pela inviabilidade, não ia achar raiz para tudo isso! E pensando na questão ambiental também, você meio que detonaria. Tipo, entrava numa região e fazia o sumisso de uma espécie pra tirar uma quantidade dessa! Então aí meio que pensando por esse lado, eles falaram: - Não, é impossível! Vamos apostar nossa ficha na folha mesmo sabendo da dificuldade de tirar o verdão, a clorofila da folha. Mas tinha que partir pra esse lado, porque a raiz era impossível! (Produtor 2)

Do final de 2001 ao final de 2004 foram fornecidos para a empresa um total de cerca de 1.800 kg de raízes secas, ou seja, o equivalente à extração de 5.400 kg de raízes frescas da planta em 36 meses, ou seja, uma taxa de extração média de raízes frescas de 150 kg/mês.

Já no início de 2005 foram fornecidas várias amostras de folha de pariparoba. De acordo com o Produtor 2 “[...] em quantidades menores até eles [empresa] terem uma decisão definitiva com a questão da cor, e aí, foram quantidades para ser industrializado mesmo, em quantidades grandes” (Produtor 2). De acordo com o Produtor 1, “[...] quando mudou para a folha, aí mudou tudo a regra, porque aí a quantidade [necessária para a fabricação do produto] era bem menor. Ela [referindo-se a folha] tinha mais princípio ativo, muito mais riqueza do que a raiz!” (Produtor 1).

Desse modo, a quantidade coletada de plantas foi bastante reduzida em relação ao período no qual os produtores estavam fornecendo raízes, pois além das folhas conterem maior quantidade de princípio ativo do que as raízes dessa planta, eram fornecidas frescas, enquanto as raízes tinham que ser colhidas no campo em um peso três vezes superior à demanda feita pela

empresa, para serem posteriormente processadas. Portanto, como colocou o Produtor 2: “quando a questão virou pra folha, não demandava tanta área, uma pequena área daria conta do recado”.

Pelo fato de que no final de 2004 os produtores já haviam feito um levantamento das possíveis áreas para a extração de pariparoba em mais três municípios da região - Cajati, Registro e Tapiraí - quando ainda forneciam raízes da planta, foi mais fácil atingir a quantidade de folhas frescas demandada pela empresa posteriormente. De acordo com os entrevistados, a maior parte das folhas foi extraída de fazendas nos municípios mencionados e o restante, proveio de cultivos nas Propriedades 1, 3 e 5.

As folhas frescas da planta foram fornecidas até o final de 2006. De acordo com informações obtidas em entrevistas, no período de aproximadamente 24 meses foram comercializados 3.000 kg desta matéria-prima, dos quais cerca de 1.700 kg foram colhidos de pastos e bananais abandonados e 1.300 kg foram colhidos de áreas cultivadas pelos produtores. A taxa média de extração de folhas de pariparoba em pastos e bananais neste período foi de aproximadamente 71 kg/mês, ou seja, menos da metade da taxa média de extração de raízes no período anterior.

No ano de 2007 o fornecimento dessa planta para a fabricação de cosmético pela empresa foi interrompida devido à baixa procura do produto no mercado segundo relataram todos os entrevistados. A tabela 6 abaixo resume e compara os dados a respeito dos locais de extração e quantidades fornecidas de pariparoba no período entre final de 2001 e final de 2006.

Tabela 6 – Quantidade de pariparoba fornecida pelos pequenos produtores rurais no período entre os meses de junho de 2004 e dezembro de 2006

Matéria-prima	Período aproximado (meses)	Local da extração	Quantidade extraída (quilos)	Quantidade fornecida (quilos)
Raízes secas	36	Bananais, pastos, e propriedades 1, 3 e 5 em Barra do Turvo	5.400	1.800
Folhas frescas	24	Áreas cultivadas nas propriedades 1, 3 e 5	1.300	1.300
Folhas frescas	24	Bananais e pastos da região ⁽¹⁾	1.700	1.700

Fonte: Entrevistas realizadas com pequenos produtores rurais do Vale do Ribeira entre fevereiro de 2009 e fevereiro de 2010.

⁽¹⁾ Barra do Turvo, Cajati, Registro e Tapiraí

Assim, foi possível constatar que um dos efeitos do acordo comercial entre empresa e produtores rurais para o fornecimento de pariparoba, durante o período entre final de 2001 e final de 2006, foi o aumento na extração da espécie em áreas não cultivadas. Durante o período entre 2001 e 2004, houve maior intensidade de extração da planta concentrada em um mesmo município, com uma taxa média de extração de 150 kg/mês de raízes frescas. No período seguinte, entre 2005 e 2006, a intensidade de extração foi reduzida para aproximadamente 71 kg/mês, ou seja, menos da metade da quantidade extraída no período anterior, e distribuída em áreas dispersas por quatro municípios da região.

De acordo com os entrevistados, quase toda a matéria-prima não cultivada fornecida para a empresa foi extraída de áreas de pastos e bananais dentro de fazendas nos municípios de Barra do Turvo, Cajati, Registro e Tapiraí com a permissão de seus proprietários, ou seja, em áreas que não estavam sendo ocupadas por vegetação nativa e que já eram e provavelmente, continuarão sendo utilizadas para outros tipos de cultivos e finalidades. Uma quantidade bem inferior de matéria-prima não cultivada fornecida como amostra para a realização de pesquisas - cerca de

500 kg de raízes frescas⁸⁰ - foi extraída das propriedades dos produtores de acordo com o plano de manejo aprovado pelo DEPRN no ano de 2001.

Devido ao fato de que, especificamente nesse acordo mais de 90% da matéria-prima fornecida foi extraída de áreas já utilizadas para outros cultivos agrícolas não tendo significado, portanto, o manejo da espécie dentro de áreas de vegetação primária ou em estágios médio ou avançado de regeneração da Mata Atlântica, pode-se dizer que o efeito no uso dessa espécie não afetou direta e significativamente a população da espécie nas áreas cuja vegetação é protegida por lei⁸¹. Todavia, cabe colocar que em relação à realização do extrativismo dessa espécie em tais áreas, embora o grupo de produtores tenha obtido duas autorizações do DEPRN conforme a Portaria n° 52⁸² baixada em 1998 pelo mesmo órgão, até o momento, não existem estudos que abordem os procedimentos necessários para a realização de manejo sustentado dessa espécie (PAVAN-FREUHAF, 2000).

Assim, para obtenção de prévia autorização através de licença ambiental expedida pelo DEPRN, os planos de manejo devem se fundamentar em estudos técnicos científicos prévios e na garantia da capacidade de manutenção da espécie (Portaria n°52, 28/12/1998), porém como coloca Pavan-Freuhaf (2000), devido à ausência de tais estudos, os órgãos governamentais ficam impossibilitados de garantir, através de fiscalização e orientação para essas atividades, que o extrativismo da espécie seja realmente sustentado ao longo dos anos. Como pontua a mesma autora “o extrativismo é permitido, porém desde que condicionado a projetos definidos sob a ótica do manejo sustentado, cujas técnicas para coleta de plantas medicinais são inexistentes até o momento” (PAVAN-FREUHAF, 2000).

Portanto, a falta de estudos técnicos científicos sobre o manejo e a ecologia de grande parte da espécies de plantas medicinais da Mata Atlântica amplia as dificuldades por parte das populações que manejam esses recursos, tanto na obtenção de licença dos órgãos ambientais, quanto na realização de um manejo realmente sustentado, conforme ressalta um dos entrevistados:

⁸⁰ Informação extraída da versão não sigilosa do CURB referente ao fornecimento de amostras de pariparoba, celebrado em 15/09/2006 entre a empresa Natura, o produtor rural representante do grupo de fornecedores e a ONG PROTER.

⁸¹ O Decreto 750 de 10/02/1993 estipula os requisitos necessários para realizar a exploração seletiva de determinadas espécies nativas nas áreas cobertas por vegetação primária ou nos estágios médio e avançado de regeneração da Mata Atlântica.

⁸² Esta portaria trata da permissão da exploração seletiva de determinadas espécies vegetais nativas da Mata Atlântica, dentre as quais a pariparoba.

A gente acaba tendo muita dificuldade! É um dos principais impactos que a gente sofre é ter essas dificuldades pra conseguir uma autorização, uma renovação. [...] eles podem colaborar, esses órgãos ambientais principalmente, com a facilitação da autorização, né, e tal. De conhecer melhor essas espécies, de fazer visita, de colocar pessoa em campo pra realmente ver se aquilo é o que a gente fala. E eles não ficam sem ferramenta nenhuma na mão para depois, um exemplo, dar uma renovação. E nem podem cobrar também, mas na insegurança de não poder cobrar a gente fica sem poder trabalhar, muitas vezes sem poder manejar uma planta que está em demanda. (Produtor 2)

Outro efeito dos acordos comerciais no uso dos recursos vegetais foi o cultivo de ambas as espécies fornecidas para a empresa apenas no período de demanda da empresa por estas. Dessa forma, a pariparoba foi cultivada pelos produtores durante aproximadamente dois anos, após os quais seu cultivo foi totalmente abandonado. Nos anos seguintes a espécie continuou ocorrendo dentro das propriedades nas áreas em que já ocorria espontaneamente antes da relação comercial dos produtores com a empresa.

No caso do maracujá-doce, as primeiras amostras da planta fornecidas para pesquisa já provieram de cultivos. Dessa forma, antes de começar a fornecer essa matéria-prima, alguns dos produtores já cultivavam a espécie para consumo familiar em pequenas áreas ou dentro de sistemas agroflorestais nas propriedades. Porém, em 2006 os produtores implantaram, com apoio das empresas Natura e Centroflora, cultivos de maracujá-doce de maior escala em três propriedades. No ano seguinte, duas das áreas sofreram o ataque de pragas e doenças, fato que levou à perda total dos cultivos. Na área restante, apesar da queda na produtividade ocasionada pela incidência de fungos prejudiciais, a espécie continuou a ser cultivada através de sua implantação em novas áreas.

Observou-se portanto, que a espécie continua a ser cultivada apenas nas três propriedades nas quais já era cultivada antes do início do fornecimento desta matéria-prima para a empresa. Em duas delas, através do monocultivo destinado exclusivamente ao fornecimento de folhas para empresa e, na área restante, em SAFs sendo seus frutos utilizados no consumo familiar. Cabe aqui colocar que em nenhuma das propriedades houve supressão de vegetação nativa para implantação de cultivos das espécies demandadas pela empresa, pois todas áreas já eram utilizadas para outros cultivos como milho, feijão e pastagens.

Um terceiro efeito dos acordos comerciais sobre o uso dos recursos vegetais se deu através do aumento no consumo de madeira para lenha em três propriedades. De acordo com dados obtidos em entrevistas, observou-se que antes do início da relação comercial com a empresa, todos os produtores utilizavam lenha exclusivamente para o abastecimento de fogão e, atualmente, três deles utilizam-na também para o abastecimento de secadores de plantas.

Na propriedade do Produtor 5, onde se utiliza o maior volume de lenha - cerca de 15 m³/mês, ou ainda, 180 m³/ano - o uso deste recurso para abastecimento do secador de plantas não esteve relacionado somente aos acordos comerciais abrangidos por este estudo, o que dificulta a mensuração do aumento do consumo de lenha decorrente dos mesmos. Já nas propriedades dos Produtores 1, 2, 3 e 4 o uso de lenha no secador de plantas, no período entre 2006 e 2009 para os dois primeiros e, de 2006 a 2007 para os dois últimos; se deu quase exclusivamente para secagem de matérias-primas abrangidas pelo segundo acordo comercial enfocado neste estudo.

Durante todo o período de fornecimento de matéria-prima proveniente do maracujá-doce, a lenha utilizada por todos os produtores, com exceção do Produtor 5, proveio exclusivamente das Propriedades 1 e 2, onde este recurso é mais abundante devido à existência de maior área coberta por vegetação nativa em melhor estado de conservação, como comenta o Produtor 2: “[...] tiramos bastante lenha pra levar pro secador lá de baixo”. No caso do Produtor 5, a lenha utilizada para secagem de folhas de maracujá-doce não proveio de sua propriedade, foi comprada de outros produtores locais na época.

Assim, do período anterior à realização dos acordos comerciais, quando a lenha era utilizada exclusivamente para cozimento de alimentos, até final de 2009, o uso desse recurso vegetal nas Propriedades 1 e 2 aumentou significativamente. O Produtor 2 compara o consumo familiar de lenha para o abastecimento de fogão e o consumo pelo secador de plantas utilizado conjuntamente por ele e pelo Produtor 1:

[...] no fogão à lenha a gente gasta muito pouca lenha, né? Um metro de lenha dá pra meses então, e aí, pra uso numa fornada pra fazer secagem de plantas você já gasta um metro de lenha em pouco tempo. [...] Aí varia um pouco dependendo da época do ano. No verão a gente consegue fazer uma fornada com um metro de lenha, assim na boa. No inverno você gasta um pouco mais, dependendo do dia. Se tiver um pouco mais frio ou bem frio a gente gasta um metro e meio de lenha pra um volume de 100 quilos de plantas secas, porque aí você gasta a mesma quantia pra secar 10. Se você ponhá dez quilos de planta lá dentro vai gastar do mesmo jeito! (Produtor 2)

A partir das falas dos entrevistados verificou-se que antes do estabelecimento dos acordos comerciais o volume médio de lenha consumido nestas propriedades conjuntamente não ultrapassava 16 m³/ano, dos quais, cerca de 12 m³/ano eram consumidos na Propriedade 1, e 4 m³/ano na Propriedade 2. Posteriormente, com o funcionamento dos secadores entre os anos de 2006 e 2009, este consumo foi acrescido em cerca de 12,5 m³/ano, alcançando neste período um volume médio de cerca de 28,5 m³/ano retirados das propriedades conjuntamente.

De acordo com os Produtores 1 e 2, atualmente as duas propriedades têm sido capazes de fornecer lenha suficiente para a secagem de plantas fornecidas para a empresa, porém, caso o volume fornecido de plantas secas aumente no futuro, é possível que este recurso vegetal se torne escasso nas propriedades. O Produtor 1 comenta a capacidade de abastecimento de lenha por parte das duas propriedades:

Acreditamos que as duas propriedades têm condições de fornecer. E aí a gente então tem uma lista de pés de uva que podem ser utilizados como lenha e a tendência aqui seria plantar, aquilo que ele [referindo-se ao Produtor 2] disse, de árvore de eucalipto e mais uva e as madeiras mortas que se encontram. A gente não precisa retirar tudo pra fazer, senão que mais na frente venha crescer a demanda de secagem mais constante, aí aumentaria o consumo também. (Produtor 1)

Em relação ao uso de madeira proveniente das propriedades, excetuando-se sua utilização como lenha, não foram percebidas alterações pelos entrevistados no período entre 2001 e 2009. No caso de um dos entrevistados este recurso vegetal da propriedade nunca foi utilizado como coloca: “até hoje eu não usei madeira do meu sítio, certo? Então hoje qualquer coisa que a gente precisa usar a gente compra fora. Não tamo usando madeira do próprio sítio!” (Produtor 3). Para os demais produtores, o recurso é utilizado esporadicamente para pequenas construções, cabos de ferramentas e palanques de cerca como relata o Produtor 1:

A maioria seria pra escorar uma bananeira, pra lenha, pra construir um barraquinho... É pouco utilizado. Quando cai uma árvore a gente faz aproveitamento... E sempre acontece, se a gente andar na mataria aqui, tanto na mata primária, como a secundária aqui, você vai ver que de ponto em ponto tem uma árvore secando, tá ali meia vida, quase morta, mas ainda tem um galinho verde. Então ela vai indo e ela morre.

Então a gente aproveita aquilo, mas no lugar dessa tem outras que tão crescendo. Precisa fazer o contorno, pra que não venha a faltar. E cabo de ferramenta, a madeira também é usada pra isso, porque a gente tem também um carinho com a mataria, porque ela tudo isso precisa. (Produtor 1)

O Produtor 2 compara a quantidade de madeira utilizada atualmente em sua propriedade com a capacidade de suprimento deste recurso na mesma: “Pela quantidade de madeira que a gente tem e de floresta inclusive, a gente usa menos de 1% da capacidade que tem”. De acordo com Produtor 1, para o cultivo de maracujá-doce todos os palanques necessários para montagem de cercas foram trazidos de fora das propriedades conforme explica: “então eles mesmo [se referindo a empresa Natura] são de regra, pode ver: o maracujá, eles preferiram que traga palanque de lá tratado pra não pegar palanque na mata, pra não desmatar!”. Portanto, pode-se afirmar que de 2001 a 2009, o uso de madeira nas propriedades, exceto para lenha, não sofreu alterações perceptíveis por parte dos entrevistados.

4.5.4 Criação de animais

Em relação à criação de animais nas propriedades, em três destas não houveram mudanças de 2001 a 2009, pois o Produtor 5 nunca criou animais em sua propriedade, o Produtor 4 cria gado e peixes para o consumo da família há mais de dez anos e o Produtor 3, apesar de ter vontade de voltar a criar galinha caipira, deixou de criar animais há mais de dez anos, quando começou a implantar SAFs em sua propriedade e percebeu a incompatibilidade entre as duas atividades conforme relata:

No passado eu tinha cabrito, eu tinha galinha caipira, só que a gente percebeu que dá muito trabalho... Porque quando os animais, principalmente as aves, eles são inimigos dos sistemas agroflorestais, porque eles ciscam, eles comem microorganismo, eles vão acabando com bichinho e vai complicando o solo. Eu falei pra mulher: - Acho que não compensa nós querer ter sistemas agroflorestais com galinha junto, porque não dá certo! Eu tô pensando, galinha caipira é importante, é gostoso, fazer um cercado, é o que a gente vai fazer, um cercadinho enfia as galinhas caipiras ali, vai ter os ovos, os frangos caipira, é o objetivo da gente. (Produtor 3)

Na propriedade do Produtor 1 a criação de galinhas permaneceu, enquanto a criação de porcos foi interrompida há aproximadamente três anos, explica o entrevistado: “o porco a gente desistiu porque não achou compensatório. Faz hora, um negócio de uns três anos por aí. [...] Somando todos os trabalhos é melhor comprar a carne do que criar o porco se o lugar não é apropriado” (Produtor 1). Na propriedade do Produtor 2 a criação de galinhas da propriedade foi também interrompida há aproximadamente três anos pelos motivos que menciona o entrevistado:

Nós acabamos com a galinha, porque galinha incomodava demais, né? Ciscava pra todo lado! A idéia era acabar com a galinha pra plantar em volta da casa toda, fazer uma horta sabe? E aí a galinha acaba comendo bastante, né? Dá muito mais despesa que lucro, principalmente a galinha caipira. (Produtor 2)

Dessa forma, constatou-se a diminuição da criação de animais utilizados para a subsistência das famílias e, conforme demonstrado, esta redução se deu justamente nas propriedades dos produtores cujo envolvimento nos acordos comerciais foi bastante superior aos demais em termos de fornecimento de matéria-prima. Conforme mencionaram anteriormente os Produtores 1 e 2, ambos passaram a considerar a criação de animais para subsistência desvantajosa economicamente em seu contexto, tanto pelos gastos com a alimentação dos animais, como pela mão-de-obra e tempo empregados na criação dos mesmos.

Portanto, verificou-se nas Propriedades 1 e 2 a redução da produção de cultivos de subsistência, já mencionada anteriormente, quanto de criações de animais antes utilizados para a subsistência das famílias, fato que, conseqüentemente, gerou para essas famílias o aumento da dependência por alimentos produzidos fora dessas propriedades. Nas propriedades dos Produtores 3, 4 e 5 não foram constatadas mudanças relacionadas à diminuição da criação de animais nos últimos dez anos.

4.6 Características dos contratos de utilização do patrimônio genético e repartição de benefícios

Embora nenhum dos entrevistados tenha conseguido precisar as datas de celebração dos dois CURBs firmados entre a empresa Natura e o grupo de pequenos produtores rurais, de acordo com o Produtor 2, ambos teriam acontecido antes da empresa iniciar a pesquisa com as respectivas plantas. De acordo com este produtor, todo o processo teria ocorrido conforme determina a MP 2.186-16/01, ou seja, como ressalta o entrevistado: “[...] a pesquisa já tem que desenrolar com o contrato assinado [...]. É um processo legal, pra acontecer a pesquisa você tem que ter contrato” (Produtor 2). Apesar desse produtor ter afirmado que o primeiro contrato ocorreu antes da empresa iniciar as pesquisas com a pariparoba, na autorização nº 006/2007 expedida pelo CGEN no dia 13/03/2007⁸³ consta que tal contrato foi celebrado dia 15/09/2006, ou seja, muito tempo depois do fornecimento das primeiras amostras. Já em relação ao segundo contrato, não foi possível localizá-lo no site do CGEN pelo fato de ainda não ter sido autorizado por este conselho que, desde 30/08/2007, deliberou pelo sobrestamento da tramitação de diversos processos de regularização do acesso aos recursos genéticos até o estabelecimento de procedimentos específicos para tais casos.

Na época em que realizaram o primeiro contato com a empresa, apenas um dos produtores já sabia da existência da legislação brasileira que disciplina o acesso aos recursos genéticos, a MP 2.186-16/01, conforme explica “é um tema que interessa... Eu sou militante da Rede de ONGs da Mata Atlântica (RMA), por exemplo, então a gente tá a par dessas coisas assim” (Produtor 5). Já os demais produtores foram informados superficialmente a respeito dessa legislação no início da relação comercial com a empresa, um pouco antes de realizar o primeiro contrato, conforme coloca o Produtor 2: “Muito pouco [referindo-se ao seu conhecimento sobre a legislação antes da realização do primeiro contrato], já tinha visto, assim, alguns comentários, não tinha conhecido nenhum material até aqueles momentos, mas já tinha algumas informações bem fracas de repartição”. Ainda de acordo com este produtor, as informações que obteve sobre a legislação teriam sido providas tanto pela empresa Natura quanto pela ONG PROTER.

⁸³Endereço eletrônico: http://www.mma.gov.br/estruturas/sbf_dpg/arquivos/Aut%206-2007.pdf. Acesso em: 15/07/2009.

O Produtor 1, por sua vez, atribuiu à empresa o papel de conscientizadora sobre os seus direitos enquanto provedor de recursos genéticos, como se pode observar através de uma de suas falas:

Imagina! Eles [a empresa] buscam as leis pra daí eles fazer o trabalho com a gente, quer dizer, eles não fogem dessa realidade aí que, por exemplo, se fosse um órgão de governo eles podiam até desviar. Não que a gente diga que todos são assim, eu não conheço todos os órgãos, mas tem órgão que... quer dizer, que não funciona! (Produtor 1)

No entanto, para o Produtor 3 as informações que recebeu sobre tal legislação antes da celebração dos contratos foram providas pelo PROTER que, conforme se verifica no trecho reproduzido abaixo, atuaria para ele como uma instituição defensora dos direitos dos produtores:

Isso foi, a gente nem sabia disso na verdade, ficou sabendo através do PROTER. Então o pessoal do PROTER veio orientar nós: - Ó, tem uma lei aí de repartição de benefício, a firma pega uma planta e, por exemplo, da onde a planta saiu, o grupo que trabalhou com a planta tinha direito de receber uma parte, porcentagem, né? Então o PROTER na verdade é um advogado nosso, né?! Qualquer coisa que nós não sabemos eles param nós e: - Ó, o negócio é assim, assim, assim... Às vezes até pressiona eles [se referindo à empresa] lá pra eles fazerem alguma coisa que beneficie o grupo. (Produtor 3)

Segundo os entrevistados, o processo de negociação se deu através de diversas reuniões que foram realizadas com a participação de todos os envolvidos, ou seja, dos representantes das empresas Natura e Centroflora, da ONG PROTER e do grupo de pequenos produtores. Sobre a participação das famílias dos produtores envolvidos o Produtor 5 explica:

Em tese, nas negociações todos sempre participaram. Aí todos, quer dizer, todas as famílias, pelo menos um membro de cada família, não é que todos da família sempre participam, as mulheres participam muito pouco, os jovens participam um pouco mais, mas também esporadicamente, às vezes vêm em duas, três reuniões em seguida depois não vêm mais... Então, mas as famílias em si participam sempre, foram várias reuniões e foram várias sugestões, inclusive nossas, que acabaram sendo incorporadas ao contrato. (Produtor 5)

Embora todos os produtores tenham participado da maioria das reuniões para a negociação dos contratos com a empresa, em determinadas situações em que não foi possível a participação direta de todo o grupo, o coordenador do grupo, teve o papel de representar os demais, sendo que quem assumiu este papel de 2004 a 2005 foi o Produtor 5 e de 2005 a 2010, foi o Produtor 2.

Segundo os entrevistados, durante o processo de negociação de ambos os contratos o Produtor 5, então coordenador de projetos da ONG PROTER, atuou também como mediador da relação entre o grupo de pequenos produtores e a empresa Natura, conforme explica o Produtor 2: “Então, quem na verdade faz essa parte da mediação que fizemos nos últimos contratos quem faz é o Produtor 5, né? Que não é da empresa e é do grupo também sendo do PROTER, então ele acaba sendo do grupo e fazendo esse intermédio”.

De acordo com o Produtor 2, todo o processo de negociação entre a empresa e o grupo de produtores teria se baseado numa experiência anterior de realização de um contrato firmado entre a mesma empresa e um outro grupo de fornecedores no Amapá conforme relata:

Então, na verdade, a empresa já tinha feito um primeiro trabalho desse com um outro grupo, acho que foi no Amapá... Então a gente não trabalhou muito esse processo porque eles tinham um material já da primeira repartição feita, então foi baseado em cima do primeiro trabalho que eles já tinham feito com repartição. [...] houve várias reuniões com certeza e teve uma no final de fechamento com o grupo e aí a gente tem partes das reuniões que foram gravadas e tal, que a gente fechou como que seria todo esse processo. (Produtor 2)

Assim, tendo como base seu primeiro CURB realizado, a empresa realizou diversas reuniões com o grupo de produtores rurais nas quais, segundo o Produtor 3, “[...] explicou direitinho como seria repassado esses dinheiro pro grupo, né! Pra gente ficar ciente de como é que funciona”. Nesta fala do Produtor 3, assim como em outras de todos os demais entrevistados, observou-se que desde o início do processo de negociações entre empresa e produtores não foram cogitadas outras formas de repartição de benefícios além do pagamento de um pequeno percentual do lucro líquido obtido pela empresa através da venda produto final.

Conforme mencionam os Produtores 1 e 2, respectivamente, além de reuniões com a empresa, houveram conversas entre os produtores durante o trabalho e também reuniões entre o grupo e o PROTER:

Nós sempre no trabalho a gente estaria conversando. O importante era produzir e vender, então vendendo já estava bom, daí se tem mais um benefício, se aparecer, melhor ainda! A gente foi conversando com o PROTER, a gente fazia reunião também, não só junto com a empresa, tinha hora que vinha todo mundo junto, tinha hora que vinha só o PROTER. (Produtor 1)

Normalmente a gente faz uma conversa um pouco antecipada, né? Se vamos discutir um contrato com a empresa, então na parte da manhã, a gente faz um dia antes de ver os pontos que a gente deve e acha que pode ter alguma alteração e aí sim, depois a gente conversa e coloca os pontos que a gente tem. (Produtor 2)

Todos os entrevistados consideram que não existiram dificuldades no processo de negociação de ambos os contratos com a empresa, como coloca o Produtor 1: “[...] Eu não lembro de dificuldade, primeiramente se beneficia um grupo é isso que a gente quer e quando tem uma pessoa beneficiada já é uma coisa boa e quando tem um grupo melhor, porque esse grupo pode beneficiar mais gente”. A partir da frase do Produtor 1 pode-se notar que para ele, independentemente de sua participação no processo de negociação, os contratos foram intrinsecamente positivos por tratarem de uma repartição de benefícios. Por outro lado, o Produtor 2 faz a seguinte reflexão sobre esse processo:

[...] na nossa parte a gente não tinha nem tanto conhecimento como que isso funcionava, né? Hoje a gente consegue negociar melhor, conversar mais, mas naquele momento a gente não tinha noção nenhuma nem do que significava, do que seria e o que que isso ia dar de resultado, porque a gente não conhecia como que aquilo funcionava. (Produtor 2)

Portanto, como se pode perceber através da fala do Produtor 2 acima, a própria falta de conhecimento dos entrevistados sobre este tipo de contrato limitou significativamente a participação dos mesmos durante as negociações - principalmente no caso do primeiro contrato -

que ocorreram basicamente através da distribuição de informações por parte da empresa. A respeito desse processo de negociação o Produtor 5 comenta:

Bem, ele sempre foi muito bem explicado. A dificuldade é que a matéria é muito complexa e que tudo isso ainda está em discussão, né? A negociação em si, nós não temos parâmetros para isso, então tem uma certa porcentagem que a empresa oferece, aí você saber se isso é justo... Não dá para saber! Mas além disso, nós sempre tivemos as nossas necessidades e reclamações atendidas na medida do possível. Que tem algumas coisas que nem o CGEN não sabe, né? (Produtor 5)

Embora o Produtor 5 considere o processo de negociação dos contratos com empresa “muito bem explicado”, constatou-se através das falas dos entrevistados que este processo ocorreu basicamente através de um fluxo quase unidirecional de informações da empresa para os produtores rurais, com pequenos espaços para sugestões. Para Laird e Noejovich (2002, p. 213), este tipo de participação por parte de comunidades locais em acordos para o acesso aos recursos genéticos, seja através da “distribuição da informação”, seja através da “consulta”, está muito aquém de ser um processo de “colaboração” desejável, ou seja, um processo conjunto de tomada de decisões no qual todas as partes tem o mesmo poder de influência. Pode-se dizer que tanto a falta de conhecimento dos produtores sobre este tipo de contrato quanto a grande disparidade de poderes existente entre as partes, intrínseca a relações entre grandes empresas e grupos locais, foram fatores determinantes na forma em que se deram as negociações dos contratos.

Ainda que o processo de negociação dos contratos tenha acontecido basicamente através da distribuição de informação da empresa para o grupo de produtores, houveram durante o mesmo espaços para propostas e contrapropostas - ou seja, a forma de participação que Laird e Noejovich (2002) categorizaram como “consulta” - por parte dos produtores conforme relata o Produtor 5:

[...] O que existiu foram propostas e contrapropostas, né! Então, por exemplo, quanto tempo deve durar um contrato, aí tínhamos proposta, apresentamos outra e acabou se encontrando, né! Tinha... mas outros eram exemplos menores... Essa da duração do contrato realmente foi, a empresa propôs uma coisa que acabamos mudando. (Produtor 5)

Conforme relatou o Produtor 5 e os demais entrevistados, uma das sugestões feitas por um dos produtores em relação a ampliação do prazo durante o qual se dá a repartição de benefícios foi acatada pela empresa. Por outro lado de acordo com o Produtor 2, nenhuma das pequenas mudanças sugeridas pelo grupo alterou significativamente as propostas do contrato como coloca: “São pequenos ajustes que a gente fez, não teve uma discordância de chegar ao ponto de ter que mexer na base, né, isso não aconteceu. Sempre a gente conversou muito e fizemos bons acordos”.

Com exceção à sugestão de ampliação do prazo no qual se dá a repartição, as demais modificações aconteceram do primeiro contrato para o segundo conforme mencionam o Produtor 5 e o Produtor 2, respectivamente: “[...] então do primeiro tem umas cláusulas que o segundo já não tem mais. Então as coisas estão sempre evoluindo”, “acho que tem pequenos reajustes feitos nos contratos vamos supor, nos mais recentes, porque a gente achou com o passar do tempo era interessante ter algumas modificações, então isso já aconteceu”.

Ambos os processos de negociação foram encerrados através de reuniões de fechamento e, posteriormente, foram elaborados e enviados aos produtores os modelos dos contratos, como relatou o Produtor 1: “o documento eles que escreveram o modelo, mandaram, ali ficou assim programado como sendo o benefício como que nós íamos repartir. Ainda não sabia se vem ou se não vem”.

Em ambos os contratos o Produtor 1 foi escolhido pelo grupo para representá-lo formalmente pelo fato de ser o produtor mais habilitado para isso em termos de documentação, segundo os demais entrevistados. O Produtor 2 comenta o motivo da escolha do Produtor 1 como representante do grupo nos contratos:

Primeiro que era o que estava mais habilitado em termos de negociação e se a gente tentasse envolver um grupo maior, se teria uma dificuldade muito maior de fechar essa documentação junto ao CGEN. Então a gente pensou, se a gente trabalhasse com uma pessoa que já tinha meio caminho andado, facilitaria pra todo mundo e seria também menos trabalho pro restante do grupo. Talvez a gente nem tinha conseguido se tentasse colocar todos. (Produtor 2)

Já o Produtor 3 menciona também outras razões para a escolha deste produtor: “[...] é que na verdade a primeira produção foi na propriedade dele, então já saiu com nota dele, tudo, né! As primeiras vendas saiu com nota dele, com nome dele, né! Então o pessoal achou... E é a pessoa

mais de idade, né?”. Assim, para garantir o posterior repasse da repartição dos benefícios para todo o grupo, o Produtor 1 assinou um documento elaborado pelo PROTER no qual se compromete a isso, conforme relata:

[...] não tinha como eles pegarem todas as posses e fazer isso, então pegou a minha como a cabeceira e para a partilha de benefício. E eu tinha que permitir também. Isso foi mais entre nós e o Produtor 5 [referindo-se ao PROTER], a empresa não exigiu isso da gente. E também ela não intervém no benefício, deixa os documentos a cargo do PROTER, aí foi feito um documento e assinado, inclusive foi eu e a A.R. [diretora executiva] do PROTER que assinamos. (Produtor 1)

Embora desde 2004 o PROTER tenha estabelecido um grupo mais formal com nome e estatuto junto aos produtores, tal grupo de produção não pôde representar seus membros nas negociações pelo fato de não possuir personalidade jurídica. Dessa forma, foi necessário que o PROTER fizesse parte diretamente de ambos os contratos, representando o grupo de produtores através de sua pessoa jurídica e, conseqüentemente, recebendo os pagamentos anuais referentes as repartições de benefícios em uma conta bancária em seu nome que são posteriormente repassados para cada um dos produtores.

Após ter sido assinado pelo Produtor 1, pela ONG e pela empresa, o primeiro contrato referente ao acesso à pariparoba, foi encaminhado ao CGEN, onde surgiram dificuldades relacionadas à falta de reconhecimento legal da posse do Produtor 1 por parte desse órgão, conforme será explicado adiante pelo Produtor 5 que participou diretamente neste processo:

[...] Então, a realização do contrato, isso compreende o registro lá no CGEN, foi a dificuldade de comprovar a justa posse e com isso ter o direito de reconhecer o primeiro contrato, foi no caso o Produtor 1 lá em Barra do Turvo que é posseiro. O documento dele é um contrato de sessão, não é nem de compra, é de sessão de direitos possessórios em uma partilha que houve entre um fazendeiro e agricultores familiares, entre eles o próprio Produtor 1, né! Então esse documento de sessão de particular não estava no rol de instrumentos válidos para esse registro de contrato do CGEN que tinham sido elaborados pelo CONJUR⁸⁴ do MMA e que tinha se baseado exclusivamente nas condições amazônicas, né! Quando você tem lá a outorga, você tem lá... tem uma série de documentos, mas todos eles de origem de terra pública, como a nossa era terra de

⁸⁴ Consultor Jurídico, para maiores informações ver o site: <http://www.conjur.com.br/>

origem particular foi preciso argumentar e bastante para, então, registrar esse contrato no CGEN e para ter autorização para o início da repartição de benefícios. No caso fizemos uma alusão a outros benefícios que os agricultores têm como o PRONAF. Eles têm declaração de aptidão para o PRONAF, têm conseguido crédito no PRONAF, eles têm licenciamento ambiental, por exemplo, desses planos de manejo nessa mesma terra, então dizíamos que não haveria razão de não reconhecer esses documentos, já que outros, tanto o Estado de São Paulo como outras entidades do Governo Federal já tinham reconhecido isso. Aí acabou o CGEN que é um colegiado colocando isso em votação e foi aceito. (Produtor 5)

A respeito dessa dificuldade para a autorização do primeiro contrato o Produtor 1 comenta com indignação: “O que é que o ITESP faz? Você não vê um movimento de nada! E acham que estão trabalhando! Aonde? Quer dizer, quantas posses legalizadas, independentes, fora do parque como a nossa... E só tem o INCRA!”. Já o Produtor 2 complementa:

As [comunidades] que precisam de repartição pra melhorar a qualidade de vida e outras questões que são primordiais para realmente a comunidade se envolver mais, não têm acesso [a esse tipo de contrato] porque não têm essa documentação [referindo-se a documentação de posse de terra], não está “legal” na área, sabe? Por mais que tenha 100 ou 200 anos que more ali, sabe? Então, isso é difícil pras empresas que muitas vezes têm vontade de fazer a repartição de benefícios, de correr atrás da legalidade... Acabam optando pela ilegalidade mesmo, usa o produto, o patrimônio genético e não faz repartição com ninguém até porque a própria lei que impede que isso aconteça, né? Da maneira que a gente viu no processo da pariparoba é exatamente isso que acontece, isso [referindo-se a repartição de benefícios] não acontece muito mais porque a própria lei acaba atropelando... (Produtor 2)

Segundo os entrevistados, na realização do segundo contrato, que já está sendo implementado desde 2007, não foram encontradas dificuldades junto ao CGEN, todavia o processo de tramitação da autorização do mesmo se encontra sobrestado neste órgão há mais de três anos.

As instituições públicas que participaram de alguma forma no processo de realização dos contratos foram o Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (IBAMA), o Departamento Estadual de Proteção aos Recursos Naturais (DEPRN) e, conforme já mencionado, o CGEN. A participação tanto do IBAMA quanto do DEPRN se deu no primeiro

contrato pelo fato de se tratar de uma planta nativa que para ser manejada pelos produtores prescindiu de autorização e liberação de transporte por parte destes órgãos, conforme relata o Produtor 5:

[...] na questão da liberação de plantas, por exemplo, a pariparoba, porque maracujá não precisa disso, houve participação do IBAMA na época e também do DEPRN na época, agora já chama diferente, mas fizemos reuniões lá em Santos com a direção do DEPRN, com IBAMA e DEPRN regional e vimos qual seria a melhor forma de liberar o transporte principalmente dessas plantas, que é uma planta nativa, né? Então eles souberam que isso é uma parceria com a Natura, etc, que tem repartição de benefícios e tudo mais... (Produtor 5)

A respeito da atuação desses órgãos no acompanhamento do desenvolvimento desse primeiro contrato, tanto para fins de fiscalização, quanto para apoio na implementação do manejo da espécie em questão o Produtor 2 explica:

[...] Então, na verdade deveria, o IBAMA, o DEPRN, hoje na nossa região a CETESB⁸⁵ que faz esse papel, deveria tá ajudando esse processo, estar facilitando as autorizações e tudo mais, mas a gente não tem isso né? A gente tem uma dificuldade muito grande até para se conseguir uma renovação de autorização! (Produtor 2)

Conforme mencionado pelo Produtor 2 e também pelos demais entrevistados são encontradas diversas dificuldades para conseguir uma autorização ou renovação de autorização de manejo por parte destas instituições. Ademais, na implementação efetiva do manejo, as mesmas costumam ser ausentes, seja na fiscalização ou seja no apoio aos produtores. A ausência dessas instituições nas tarefas de fiscalização e apoio é tão grande que dois dos entrevistados quando questionados sobre a presença de órgãos públicos em tais tarefas mencionaram o IBD, instituição responsável pela certificação das áreas manejadas ou cultivadas, e a empresa Centroflora, responsável pela assistência técnica aos produtores, como instituições implementadoras dessas atividades como se pode verificar nas falas abaixo:

⁸⁵ Companhia de Tecnologia e Saneamento Ambiental (CETESB)

É... Nas regras que tem acompanhamento técnico do governo tem as pessoas que é fiscal do IBD, porque eles certificam a propriedade, então eles fazem o acompanhamento. Porque isso aí é regra, assim, sobre a propriedade, né? Não pode usar veneno, então não pode nós não usa. Então, áreas que são obrigatória permanente, como é que chama a... reserva legal, eles mesmos vêm ver. Porque é uma coisa muito rigorosa, a gente sabe que tem que trabalhar certo que senão a gente atrapalha a empresa e a gente. (Produtor 1)

O pessoal da empresa sempre vem, no caso do plantio do maracujá sempre vem o cara da Centroflora, esqueci o nome dele, o Jorge sempre vem. Agora faz um tempinho que ele não vem. (Produtor 3)

Dois dos entrevistados acreditam que uma maior participação por parte de órgãos governamentais no processo de acesso aos recursos genéticos pode ser importante para que os contratos obtenham melhores resultados conforme comentam o Produtor 5 e o Produtor 3, respectivamente: “o Ministério do Meio Ambiente talvez poderia estar assistindo a comunidade a negociar melhor, pode ser”, “Podia até ser, pelo menos dá um apoio pra gente, né? Dirigir alguma coisa também, o PROTER ainda faz a essas alturas, porque eles cobram...”. Já o Produtor 2 acredita que a participação por parte de órgãos ambientais deveria ocorrer na facilitação dos processos de autorização de planos de manejo através do apoio por meio de estudos mais aprofundados a respeito das espécies com potencial para manejo e na própria fiscalização das atividades, conforme explica:

[...] eles podem colaborar, esses órgãos ambientais principalmente, com a facilitação da autorização, né, e tal... De conhecer melhor essas espécies, de fazer visita, de colocar pessoa em campo pra realmente ver se aquilo é o que a gente fala. E eles não ficam sem ferramenta nenhuma na mão para depois, um exemplo, dar uma renovação e nem podem cobrar também, mas na insegurança de não poder cobrar a gente fica sem poder trabalhar, muitas vezes sem poder manejar uma planta que está em demanda. (Produtor 2)

Por outro lado, o Produtor 1 não acredita que uma maior participação por parte de instituições governamentais no acesso aos recursos genéticos traria melhores resultados, como se verificar em sua argumentação a esse respeito:

Olha, eu não acredito! Por que a gente vê vários órgãos do governo que falha, por exemplo, na parte de posse de terra, essas coisas, a gente vê uma coisa muito lenta, né? Eu acho que melhor do que isso aí não faria! [...] Eu acho que não, porque eu penso assim: nós temos o departamento que é pra cuidar da terra, imagina, a gente tem uma posse legítima e [...] quando chega na hora do trabalho, estaria ficando eu e a empresa prejudicados porque não tem... Eu tirei no fórum um documento legalizando a minha posse legítima e assim mesmo, foi no CGEN e eles ainda reprovaram! Não era um documento, mas porque que eu não tenho documento?! Eu tenho INCRA, eu tenho imposto, eu tenho tudo, mas, mesmo assim, a gente não tem uma escritura da terra! [...] É, mas eu acho que precisava ter desenvolvido na parte da posse, por que que eu não tenho minha posse livre? Não é as empresas culpadas, é os órgão do Estado que não funciona! Então às vezes eles ficam ali, às vezes somente com a lei... Mas é bom que isso seja divulgado essas leis, por exemplo, eu não sabia que tinha uma regra de empresa, por exemplo, ter obrigação de repartir os benefícios, eu não sabia disso, mas a empresa... Porque que outros órgãos do Estado não divulga isso? Não faz, então, quer dizer, quem trouxe isso foi a empresa, pra negociar com a gente. A gente tem que ter essa regra aqui, é regra de obrigação nacional e quase que o CGEN... Se eles [referindo-se ao Produtor 2, coordenador do grupo de produtores na época e o Produtor 5, coordenador de projetos da ONG PROTER na época] não vai explicar pro CGEN da minha posse não saía nada, entendeu? Então eu acho que eles [referindo-se ao CGEN] passando pras empresas, das empresas chega até a gente. [...] Eles amarram demais as coisas, então nós como produtor e as empresas como quer produzir não pode ficar esperando uma coisa longo tempo. Porque isso, por exemplo, a pariparoba, se fosse pra uma empresa que não podia fazer agora nem depois, ia fazer quando? Inclusive um requerimento de renovar a autorização, foi pedido o ano inteiro e não saiu! Agora você imagina, se nós precisa de vender uma planta, ficou bom que nós tava mandando o que, o maracujá, porque se nós precisasse mandar uma planta da mata pra Natura ou Centroflora ou qualquer outra empresa, nós não podia mandar porque a autorização tava vencida, então isso eu acho que anda muito lento alguns órgãos que eu conheço. O ITESP, o que que o Itesp faz na posse da terra?! [risos] Então eu considero muito fraco esse lado do governo, muita coisa o governo desfaz com as prefeituras e daí embucha numa vez e pronto! Então eu acho que essas negociações entre a gente e a empresa eu acho que é muito melhor, podia ter assim, algum sindicato, mas alguma coisa sempre foge, né?! (Produtor 1)

Na argumentação deste produtor é possível localizar alguns fatores que fazem com que este não acredite na eficiência dos órgãos governamentais na garantia de seus direitos básicos, seja através da elaboração da documentação necessária à comprovação da posse legítima da terra, seja através da falta de divulgação de informações de importância nacional como é o caso da MP 2.186-16/01, especialmente para determinados grupos, ou seja, para aqueles que vivem em regiões geograficamente mais isoladas dos grandes centros econômicos e com grande diversidade biológica. Além disso, para esse produtor, a demora e a grande burocracia enfrentada para realizar um CURB, especialmente quando se trata do acesso a uma espécie nativa manejada e não cultivada como no primeiro contrato realizado entre o grupo de produtores e a empresa Natura, pode acabar por comprometer a realização do mesmo.

A respeito da influência da legislação ambiental na parceria comercial entre empresa e produtores, observou-se que esta se deu de duas formas. Primeiramente ocorreu devido à necessidade de autorização formal de um plano manejo por parte de órgãos governamentais no caso específico da pariparoba e, também, indiretamente, através da certificação orgânica das propriedades sugerida pela empresa e realizada, neste caso, pelo IBD. O seguinte relato do Produtor 5 demonstra tais influências:

Bem, a legislação ambiental ela, por exemplo, define que você não pode simplesmente cortar plantas da floresta sem ter uma autorização formal. Isso fez com que a gente só oferte plantas que têm uma liberação válida. E essa liberação foi feita em função de um plano de manejo e nós já pensamos assim antes de conhecer a Natura, mas a Natura, obviamente, só compra mediante essa comprovação, né? Depois, a partir de uma sugestão da própria Natura, nós entramos na questão da certificação orgânica... Hoje todos os fornecedores de plantas para a Natura do Consórcio Terra Medicinal são certificados por uma certificação em grupo, onde o PROTER é o assegurador, né! E aí esse pessoal nos forçou de começar a pensar nesse negócio das APPs [...]. (Produtor 5)

Assim, para o estabelecimento da parceria comercial com a empresa Natura foi necessário que os produtores tivessem um plano de manejo elaborado e aprovado pelo IBAMA e pelo DEPRN e que, além disso, buscassem a adequação ambiental de suas propriedades em relação às APPs e RLs segundo recomendações feitas pelo IBD. Além da adequação ambiental das propriedades, a instituição responsável pela certificação verifica também o cumprimento de outras normas como a não utilização de fogo, seja como forma de manejo do solo, seja como

forma de eliminar o lixo produzido nas propriedades, e, também, a não substituição de áreas com vegetação nativa por áreas cultivadas.

Para o Produtor 2, a influência que a legislação ambiental tem sobre os acordos comerciais realizados com a empresa é negativa já que dificulta muito a obtenção de autorizações para manejo e renovação das mesmas como relata: “O impacto é que dificulta bastante! A gente acaba tendo muita dificuldade... é um dos principais impactos que a gente sofre é ter essas dificuldades pra conseguir uma autorização, uma renovação...” (Produtor 2)

4.6.1 Avaliação da realização dos CURBs pelo grupo de pequenos produtores rurais

Para três dos produtores as expectativas levantadas pela celebração dos CURBs foi superada durante a implementação dos mesmos, pois em decorrência da falta de informação a respeito deste tipo de contrato, os produtores acreditavam se tratar apenas de um procedimento legal para realizar a pesquisa ou para garantir a compra de determinada quantidade de matéria-prima como explicam os Produtores 2 e 1 abaixo:

A gente achava na verdade, no primeiro [contrato] , né, eu, falando o que eu achava... Eu achava que era mais uma questão de legalizar o processo e tal, e não botava muita fé que aquilo pudesse ter um resultado maior e realmente dá outros resultados, inclusive, de repartição, né? Que parecia que no momento tava meio uma coisa meio que para documentar a pesquisa e tal, mas não vai acabar dando resultado... Mas é uma questão também de falta de informação, talvez até o momento tava ainda aprendendo o que era repartição e tudo mais... [...] Mas de todo jeito considerando o primeiro quanto o segundo, todos eles superaram todas as expectativas que a gente tinha. (Produtor 2)

Nós trazia uma segurança que eles é claro que vão comprar o produto da gente, inclusive, eles investiram na plantação junto com a gente, é uma ajuda a mais, né mesmo? Então nós não teria condição de instalar essas plantação sozinho. Do outro lado não tinha como vender, porque como eu falei pra eles na pariparoba: - Se vocês tivessem tentado antes! Nós não plantamos mais porque não sabia se vai vender. De repente nós plantamos uma coisa que nós pisamos por cima dele todo dia aí, então quando tem um comprador nasce um interesse de plantar. Inclusive eu tenho 200 pés de abacate no meu sítio, dali pra cá que vendeu a folha de abacate, a gente plantou. Se não vender é uma árvore a mais, dá lenha, dá adubo... Mas a expectativa do contrato é uma coisa eu me

senti satisfeito, né? Eu achei que foi bom, porque é uma garantia pros dois lados. Nem nós podemos pegar uma planta dessa e vender, suponhamos, pra outra empresa porque nós tem negociado com eles e, como compra e paga direitinho, não falta nada, sabe?! [...] Na partilha de benefício eu achei que é satisfatória, agora o contrato também a gente achou bom numa parte que eles [referindo-se a empresa] compraram durante todo o tempo e se não tem contrato eles podiam dizer: - Não, nós não temos documento nenhum assinado aqui, então não é obrigado a comprar! [...] Aí a gente ficou pensando, quase não esperando o benefício que é incerteza se vai ter ou se não vai ter, então não era uma coisa certa, mas também não pode dizer que não existe porque ele pode existir, não é?! (Produtor 1)

Dessa forma, observa-se nos trechos transcritos acima que estes produtores surpreenderam-se com os resultados dos contratos e se sentiram satisfeitos em relação às suas expectativas. Enquanto para o Produtor 2 a realização dos contratos parecia se tratar apenas de um procedimento para documentar e legalizar todo o processo, para o Produtor 1 a realização deste procedimento o surpreendeu por consistir em uma demonstração de um maior compromisso por parte da empresa através do investimento conjunto no cultivo das espécies que foram fornecidas e pela garantia de compra de matérias-primas. Por outro lado, para o Produtor 5 que já tinha conhecimento sobre a legislação de acesso aos recursos genéticos antes da realização dos contratos e, além disso, tinha como referência o primeiro CURB realizado pela mesma empresa junto a outro grupo em 2005, a expectativa em termos de retorno financeiro, principalmente na implementação do CURB relativo ao acesso à pariparoba, foi maior do que os resultados alcançados pelo contrato, como relata no trecho transcrito abaixo:

[...] Bem, expectativas sempre são as melhores, né? E nossa referência, na verdade, como naquela época nosso contrato, pariparoba foi um dos primeiros, o primeiro foi o breu branco, você deve ter pesquisado isso, né? Foi o primeiro do Brasil, se não me engano, dessa natureza, né, não de pesquisa... E ainda o primeiro na Mata Atlântica foi nossa pariparoba e lá no... acho que é Cumarú a cooperativa, em Iratapuru, eles tinham lá uma venda que a repartição dava no primeiro ano algo acima de cem mil reais e no segundo ano também, então a nossa expectativa era essa, né? E aí quando... e aí tem duas coisas, primeiro a demora para você saber que vai dar e desenvolver aquele produto lá no mercado e a Natura mantinha-nos informados, quando saiu um catálogo específico da pariparoba e trouxeram amostras, né! E aí falamos, bom agora vai! Aí você tem deixar passar o ano fiscal, depois esperar mais um tanto, para depois saber que o

negócio não vendeu conforme o esperado, né? Então, isso obviamente foi uma decepção bastante grande, mas aí que tá, como não é um preço de venda por quilo, né? [risos] E todo mundo sabe: repartição de benefícios onde não tem benefícios não há o que repartir, né! Então isso acho que é perfeitamente fácil de entender só que as expectativas, então, estavam lá e o negócio foi muito mais embaixo [...]. (Produtor 5)

Assim, a expectativa desse produtor em termos de retorno financeiro, especialmente no caso do primeiro CURB, foi muito superior aos resultados alcançados, já que, de acordo com os entrevistados, o mesmo teria rendido no primeiro ano apenas cerca de 10% do valor que, segundo o Produtor 5, teria sido pago pela mesma empresa a outro grupo de fornecedores da região Norte do país. O rendimento inferior obtido na realização da repartição de benefícios do primeiro CURB realizado entre a empresa e o grupo de produtores do Vale do Ribeira se deve a baixa aceitação do produto cosmético elaborado a partir da pariparoba no mercado. Todavia, na implementação do segundo contrato, os resultados alcançados com a repartição teriam sido melhores para o mesmo produtor conforme comenta: “[...] aí já estávamos com a expectativa lá embaixo... [risos] por causa da pariparoba e aí melhorou bastante!” (Produtor 5).

Outro aspecto emergente tanto na fala do Produtor 5, como do Produtor 1, se refere ao longo período esperado pelos produtores entre o início do fornecimento de pequenas amostras para pesquisa até que a empresa tenha certeza de que será elaborado um produto a partir de determinada matéria-prima pesquisada. De acordo com o Produtor 1, a demora nas pesquisas aumenta as incertezas em relação à produção de matérias-primas por parte dos produtores rurais, como se pode observar no seguinte trecho:

[...] porque, como eu falei pra eles [referindo-se à empresa Natura] na pariparoba:
- Se vocês tivessem tentado antes! Nós não plantamos mais porque não sabia se vai vender, de repente nós plantamos uma coisa que nós pisamos por cima dela todo dia aí, então quando tem um comprador nasce um interesse de plantar. (Produtor 1)

Portanto, os produtores têm de aguardar os resultados das pesquisas com determinada planta para, somente então, poderem iniciar o cultivo da mesma, o que por vezes, pode acarretar em um problema logístico, pois os produtores esperam por um longo período - que no caso da pariparoba chegou a ultrapassar três anos - por tais resultados até que, quando a produção de determinado produto cosmético é aprovada, subitamente estes passam a ter de se esforçar

demasiadamente, seja no cultivo ou na coleta, para alcançar as quantidades demandadas para a elaboração do produto e seu respectivo lançamento no mercado.

Em relação a avaliação dos produtores a respeito da implementação dos contratos, embora todos os entrevistados tenham avaliado positivamente este processo, diferentes aspectos emergiram nas falas dos mesmos. Para os Produtores 2 e 3 ambos os contratos foram suficientes e não deveriam ser modificados em nenhum aspecto conforme se observa em suas avaliações:

Eu acho que da parte de contrato acho que não teve nada assim que a gente deveria ter mudado, certo? Num contrato você corre todos os riscos, se você conseguir realmente fazer aquele produto dar certo, ou ele pode não dar, então a gente não pode julgar que o contrato tenha algo a ver com isso, se vai dar certo ou não vai. A gente faz o contrato com a maior intenção de que vai dar tudo certo e a gente pode conseguir desenvolver mais um produto que tenha sucesso. [...] Foi suficiente sim e não vejo que devia ter nenhuma alteração nem mudança, mesmo que fosse pra fazer hoje. (Produtor 2)

Pra mim eu acho que foi bom até agora, né? Vamos ver como vai ser de agora pra frente. Mudar, não pode mudar nada porque a lei é lei, eles vão ter que fazer esse repasse, essa repartição de benefícios, já tamo produzindo o maracujá e outras plantas cultivadas, né? (Produtor 3)

Por outro lado, para o Produtor 1 no processo de implementação dos contratos as dificuldades se deram não na relação entre a empresa e os produtores, mas sim entre estes e a ONG PROTER, responsável pela intermediação dos contratos através do recebimento das parcelas referentes à repartição de benefícios e de seu repasse para cada um dos produtores envolvidos, como se pode verificar na seguinte avaliação feita pelo produtor:

Eu achei bom, eu achei bom porque, por exemplo, demorou esse benefício agora a sair, mas já não é a empresa, o dinheiro tá pnhado lá há tempo, então, o PROTER que eu penso que deve fazer... Eu vou fazer essa proposta para eles que, por exemplo, esse ano houve depósito, dentro desse ano nós vamos repartir, porque a gente podia ter plantas, algum trabalho feito na propriedade antes, e isso já é uma demora. O PROTER é bastante lento nessa parte, bastante devagar, trabalha bem, mas devagar, né? [...] Eu acho que demorou muito, eu até quero ver com o Produtor 5 se tiver mais benefício... Eu achei que quem demorou mais nisso foi o PROTER, porque havia já uma primeira parcela com um ano e meio o depósito lá o dinheiro. Eu achei que isso tem que

melhorar. Eu até vou fazer o projeto pra eles, porque nem toda a planta tem benefício, né? Mas havendo benefício, no ano depositado que seja feito também a partilha, agora tem que haver uma discussão mais maior nessa parte também. Porque a gente quer, nós fizemos aqui projeto de avançar alguma coisa em melhoramento da propriedade. Na negociação com as empresas eu achei que foi fácil, a gente queria vender e eles [referindo-se à empresa] são muito bem firme, eles compram e pagam, né? Agora o benefício eu quero ver com o Produtor 5 ainda, porque no ano do depósito, isso sempre deposita no meio do ano, então a gente tem que trabalhar o benefício naquele ano, porque a gente tem o retorno mais rápido. Isso o dinheiro da repartição. (Produtor 1)

Portanto, de acordo com este produtor a quantia de dinheiro referente à repartição de benefícios do acesso à pariparoba somada a primeira parcela do acesso ao maracujá-doce teria sido depositada pela empresa na conta do PROTER no prazo combinado, ou seja, em meados de 2007, porém somente no início de 2009 teria sido repassada por esta instituição para os produtores rurais.

A avaliação do Produtor 5 em relação à implementação dos contratos é a de que este processo foi positivo e gratificante por se tratar de um reconhecimento do trabalho dos grupos que de alguma forma têm utilizado e preservado a biodiversidade ao longo do tempo. Coloca também que, no caso em questão, o processo de repartição aconteceu de forma mais individualizada por uma decisão do próprio grupo e que acredita existir dentro do grupo uma confusão entre o que seria a negociação de um preço justo pela matéria-prima fornecida e a repartição de benefícios decorrentes do acesso à amostra dessa matéria-prima. Segue abaixo a transcrição da avaliação deste produtor:

Bem, eu acho que há duas coisas. Primeiro é muito gratificante ter um reconhecimento de um trabalho com a biodiversidade sem que seja só numa negociação de preço, que uma negociação a parte que visa, então, reconhecer que se tem algum trabalho de acesso a biodiversidade porque alguém lá preservou aquilo, então é uma satisfação muito grande... No outro lado, eu acho que a questão da utilização dos recursos ela acaba, ao invés de ser uma discussão mais coletiva, ela acaba no nosso caso por ser mais individualizada, né! Ou seja, nós já temos os meios de secagem, né! Nós temos o Consórcio que se encontra nesse momento não tem nenhuma necessidade em um investimento coletivo de melhoria disso, a não ser que seria um investimento em um projeto de comercialização, por exemplo, pra não ser tão dependente de uma fonte só de recursos... Então... É muito bom! Acaba sendo um reconhecimento de pessoa que tá no

campo, que tem um embate muito forte, principalmente os jovens, no querer ficar no campo e se percebe que tem um reconhecimento, inclusive dessa forma da agricultura que preserva florestas e trabalha com os recursos naturais, isso é bom. Ah... Essa questão da individualização dos benefícios é uma coisa que o grupo decidiu, né! Que beneficia família por família, isso talvez não seja a melhor forma, no nosso caso foi, naquelas circunstâncias, a melhor que o pessoal entendeu que fosse a melhor. E eu acho que existe uma certa confusão nas cabeças enquanto um preço justo pelo fornecimento da planta, da mesma planta para qual você recebe a repartição. Então, por exemplo, maracujá tá sendo demandado, tá sendo vendido, tá sendo negociado preço, tantos reais por quilo e aí de repente vem a repartição, né! A repartição se refere àquele grupo que ajudou a desenvolver aquela planta junto com a Natura pra ver se é viável, pra discutir, pra negociar e tudo mais, né! Então a meu ver existe uma certa confusão, que o preço obviamente de quem fornece é por quilo pra quem fornece e a repartição não, é para um grupo maior que esteve no início envolvido com o desenvolvimento dessa planta e o pessoal às vezes confunde isso um pouco, né! Acham que deveria ser a repartição só pra, ou até mesmo proporcional ao fornecimento, aí acaba sendo sobre preço sobre o quilo de plantas que não é o sentido da repartição, né? Mas na cabeça das pessoas ainda existe essa confusão. (Produtor 5)

Sobre a possibilidade de realizar mudanças nas condições acordadas entre o grupo de produtores e a empresa, a despeito de alguns pequenos ajustes já realizados do primeiro contrato para o segundo, para dois dos entrevistados estas não seriam necessárias, pois os mesmos estariam totalmente satisfeitos com os principais aspectos contidos nos contratos conforme explica o Produtor 2: “[...] a gente já fez essas pequenas alterações, né? De conteúdo e tal, mas nada assim que mexesse no objetivo principal do contrato” e o Produtor 3:

Não a gente achou que, o PROTER, por exemplo passou as regras do contrato pra nós antes da gente assinar, pra gente ler, estudar em grupo e ver como, se seria bom pra gente ou não e se a gente achasse, por exemplo, que tivesse uma parte prejudicando a gente a gente tinha que dizer não, né? Porque não vai dar certo! Mas aí a gente leu e achamos que seria bom e a gente assinou o contrato, sem problema nenhum, né? (Produtor 3)

Já o Produtor 1, quando questionado a respeito da necessidade da realização de mudanças nas condições acordadas no contrato, respondeu: “Não no contrato com a empresa quase que não

tem o que mudar. Só se fosse assim pra mudar entre nós e o Produtor 5 [referindo-se a ONG PROTER], aí sim mudaria, mas esse já não tá no contrato”. A mudança a que se refere este produtor diz respeito a uma maior agilidade por parte desta ONG no repasse das parcelas de repartição de benefícios para os produtores, conforme já mencionado anteriormente.

Por outro lado, o Produtor 5 acredita que, com exceção aos pequenos ajustes já realizados, seria importante realizar mudanças nas condições acordadas de forma a minimizar os riscos para o grupo envolvido e reduzir o tempo de espera enfrentado pelos produtores até uma certeza em relação à demanda de determinada matéria-prima, conforme se constata na seguinte fala:

É, nós sempre mudamos algumas coisas, né! E nesse momento, eu não sei, a gente não está questionando muito as porcentagens [referindo-se às porcentagens sobre o lucro líquido da empresa que são repassadas anualmente aos produtores]... [...] Mas a única coisa que acho importante que seria, bem, diminuir o risco para a comunidade e não deixar ultrapassar tanto tempo, né! Do outro lado, a empresa obviamente tem um risco grande, pesquisam lá não sei quantas plantas por ano e nem todas devem dar resultado. Embora a Natura parece que tem um nível de acerto muito grande, eles sabem muito bem o que que eles querem quando pesquisam uma planta, mas, mesmo assim, tem um risco de fracasso, mesmo que seja depois de tudo e não vende. Mas tem o risco de, por exemplo, não ter nenhuma matéria-prima que seja interessante, então não é devida repartição nenhuma. Agora, assim que tiver essa certeza que vai dar alguma coisa, aí você já depende de outras coisas que a empresa, por exemplo, nem sempre tá precisando lançar novos produtos, tem outros que depois vende mais do que se esperava, fica mais um tempo no mercado. Então ela [referindo-se à empresa Natura], por razões alheias à matéria-prima, à planta, ou à relação com a comunidade, ela pode entender que não é hora de ganhar dinheiro com aquela planta, tá ganhando dinheiro com outra. Então isso é um risco que às vezes possa ser da empresa e não da comunidade. (Produtor 5)

Dessa forma, este produtor aponta que além dos riscos intrínsecos, tanto para a empresa quanto para os produtores, existe ainda o risco de que a empresa, por motivos que estão além da elaboração do produto, da qualidade da matéria-prima fornecida pelos produtores e da relação comercial com estes, decida não realizar o lançamento do produto no mercado em determinado momento, fazendo com que o período de espera e insegurança enfrentado pelos produtores seja ainda mais amplo.

Todos os entrevistados demonstraram interesse em realizar outros contratos como os realizados com a empresa Natura no futuro, seja com a mesma empresa, seja com outras interessadas como coloca o Produtor 2: “Seria maravilhoso, né! Todo mundo que quisesse comprar planta trabalhasse todo o processo de contrato, de repartição. O ideal, a gente sonha que todas as empresas comecem a fazer um papel descente, né? Todas!”. De acordo com informações fornecidas por três dos entrevistados, o grupo de produtores já estaria realizando outros dois novos contratos com a mesma empresa.

Para o Produtor 1, a grande vantagem da realização desse tipo de contrato está em um maior compromisso por parte dos compradores de matéria-prima, principalmente através da garantia de compra como explica:

É, se as negociação continuar a gente interessa, porque documentado é bem melhor, né?! Até com outras empresas mesmo, porque a gente pra trabalhar isso a gente está fazendo um trabalho, só que o conhecimento da gente é pequeno naquilo que a gente faz, né?! E pra negociar com a empresa sempre é melhor, porque na empresa existe uma seriedade, né? Igual, se a gente negociasse com algumas pessoas aí, por exemplo, eu perdi aqui dentro de casa foi levado na base de 840 kg de planta, porque são 18 espécies de diversidade de quantidade, aí quem podia nos comprar, a quantidade não atendia [ou seja, não era suficiente]. Eu fiquei esperando e aí a carga passou do tempo, na maioria abacate e gervão. Essa eu perdi também, essa quantidade nós não aproveitamos nada, mas não é culpa de ninguém essa história. A gente não tinha quantidade, então... Quando é o maracujá, veio em quantidade, então compensa batalhar em cima disso e havendo pedido de outras plantas a gente pensa até em plantar, não ficar tirando só das matas, né? A gente pode pegar na mataria as sementes de uma coisa ou outra e fazer um viveiro de mudas, que é uma coisa que vai render muito mais, não é mesmo? Então, a gente, nessa parte eu acho que o contrato é fundamental e foi muito muito satisfatório, dá uma segurança! (Produtor 1)

Conforme explicado por este produtor, a realização de acordos comerciais documentados e uma relação de parceria com a empresa oferecem maior segurança para os produtores que se sentem menos receosos em investir seu tempo, dinheiro e mão-de-obra em atividades de cultivo das plantas demandadas. Da mesma forma, uma constância em relação à demanda de determinadas matérias-primas permite que os produtores se sintam seguros em investir no cultivo

de certas espécies, reduzindo o risco de sobreexplorá-las nos ecossistemas em que ocorrem naturalmente.

Sobre a regulamentação do acesso aos recursos genéticos todos os entrevistados a consideram de fundamental importância. Por outro lado, três deles demonstraram receio em relação a uma possível mudança na destinação dos benefícios decorrentes do acesso aos recursos genéticos que deixaria de acontecer diretamente para os provedores destes recursos passando a acontecer através de um fundo, conforme se verifica nas falas transcritas abaixo:

Eu acho extremamente importante [referindo-se à regulamentação do acesso aos recursos genéticos] para valorizar o patrimônio genético que o país tem e pra melhorar a qualidade de vida também das famílias o qual fazem esse trabalho, né, e que asseguram e que podem melhorar cada vez mais, proteger essas áreas que têm uma diversidade muito grande. Então nesse sentido eu acho super importante... E há umas propostas, ultimamente, a gente tem visto alguns comentários, né, de mudanças nessa lei, de esse recurso ser do Estado e aí sim, virar projetos. Eu acho que isso seria meio catastrófico se acontecesse, aí acaba ficando na mão do Estado e as pessoas mesmo que fazem o trabalho diretamente vão ser os últimos a receber alguma coisa, se receber! (Produtor 2)

Olha eu acho que é bom porque... Agora tinha que ter uma coisa também, né, a gente que trabalha zelando dessa plantação, então a gente tem mais condição de continuar, não acha?! Eu acho que a lei é boa, agora se ela for desviada daquele jeito que nós tava conversando aquele dia, aí estragou tudo (sobre a proposta de repartição de benefícios via fundo nacional para biodiversidade). Acho bom. Eu tenho uma estimação pela mataria e essas plantas medicinais... Me falta estudo, mas eu tenho um pouco de vocação disso aí, eu gosto muito de mata, de água, de plantas medicinais. A minha sede é fazer um campo de trabalho aonde tirar esse rendimento em pequena área... Eu me sinto melhor hoje do que antes, esse terreno eu ajudei a roçar tudo quando eu era criança, limpou esses capoeirão, queimou tudo, beira de água... Hoje a gente tem uma propriedade quase modelo. (Produtor 1)

Aí tem uma coisa, não sei até que ponto você vai entrar nisso, não existe lei, existe Medida Provisória e parece que ela está com os dias contados, porque por muito tempo existiram dois projetos de lei conflitantes, um originário do Ministério do Meio Ambiente, outro do Ministério de Ciência e Tecnologia, que aliás os dois discordam em quase tudo, né! [risos] E aí que que acontece, eles conseguiram agora, mediado pela Casa Civil, chegar numa proposição única para ela, então, substituir a Medida

Provisória. Que um dia vai ter que acontecer isso, senão vai ter que mudar o nome de MP para medida permanente, né?! E se isso acontecer, vai ter uma reviravolta enorme nessas relações, por que? Porque a lei ela vai reconhecer a biodiversidade como patrimônio da União, né, patrimônio público da nação brasileira, né! Então ela não vai permitir que empresas negociem com donos de terra o acesso e a repartição de benefícios, isso vai ser feito com o Governo Federal e aí, o Governo Federal vai colocar isso a disposição dos agricultores através de um ou de vários fundos, onde, por exemplo, hoje se negocia com a empresa o recurso “x” e faz com isso um projeto de melhoria das condições de vida e das condições de produção, futuramente, então, você negociaria com o fundo, apresentaria ao fundo um projeto dessa mesma forma e seria aprovado ou não conforme o modo de funcionamento daquele fundo. Então, eu não acho mais interessante isso e só que também já tá tramitando há alguns anos isso aí, né? Eu lembro que a gente acompanhava antes de fechar o primeiro contrato aqui com a Natura, já acompanhava essa questão no CGEN, no segmento das populações e ONGs, no FBOMS⁸⁶, né! Aí já existia aquela propositura do MMA, ela ficou um negócio assim, meio que a gente não conseguia cópias, foi mostrado, mas não foi disponibilizado e agora parece que, como eles conseguiram consenso finalmente com o MCT, que o MCT tá muito mais preocupado com as restrições à pesquisa e o Ministério do Meio Ambiente está trabalhando junto com as populações tradicionais, para o resguardo dos direitos dos moradores, né, das comunidades. Então acabaram dividindo: - Então você faz a sua proposta sobre pesquisa que é sua alçada e deixa, então, que nós façamos a nossa proposta sobre como deve ser tratada a questão das populações tradicionais. E a partir daí o negócio andou e já está na Casa Civil uma proposta de consenso, só que agora o Ministério da Agricultura também quer apresentar uma proposta, depois de todos esses anos. Só que eles estão preocupados com outras coisas, nem com pesquisa, nem com população, eles tem lá um protocolo de... Nem sei mais como chama aquilo, que em tese não seria a mesma matéria, mas também não teria dificuldade de acatar, só que aí vai mais um tanto de espaço. Então, enquanto isso não acontece a legislação não muda, né?! O que mudou uma vez foi que se autorizava por um tempo o acesso à biodiversidade por uma autorização do IBAMA, que era obviamente muito mais simples, mais fácil, mais rápido, mais tudo, né! Isso foi uma janela de tempo foi feito, foi aproveitado, depois fechou de novo. (Produtor 5)

Assim, nos depoimentos acima verifica-se que os entrevistados acreditam que a repartição de benefícios decorrentes do acesso aos recursos genéticos deve ser destinada diretamente aos

⁸⁶ Fórum Brasileiro de ONGs e Movimentos Sociais para o Meio Ambiente e Desenvolvimento. Ver: www.fboms.org.br.

provedores destes recursos como uma forma de reconhecimento, valorização e estímulo do trabalho de conservação e uso sustentado dos recursos genéticos realizado pelas famílias que vivem em regiões com alta biodiversidade. Ademais, os entrevistados apontaram para as possíveis dificuldades que podem surgir para que tais recursos financeiros provenientes das repartições de benefícios cheguem de fato às comunidades que conservam e provêm recursos genéticos, caso estes sejam destinados inicialmente à um fundo, seja ele nacional ou regional, conforme coloca o Produtor 2:

Eu acho que quando se trata de governo é um recurso que vai pra lá, aí troca de governo, o pessoal dificulta o acesso, isso complica muito eu acho! Aí é como se não existisse repartição de benefícios, é como se não existisse porque vai para um fundo, vai ficar difícil, entendeu? Aí você vai ter que elaborar projetos, você vai ter que ter um técnico, engenheiro, sabe? Toda uma infraestrutura para conseguir um recurso daquele fundo, então é realmente uma coisa que complica. Às vezes essas coisas aconteceram [referindo-se à possível mudança de destino da repartição de benefícios] devido a um mal uso desses recursos em determinadas situações. Ele provoca a rediscussão de repartição de benefícios... De repente tinha alguns lugares e isso com certeza tá acontecendo, o pessoal não está usando o dinheiro devidamente e provoca esse tipo de coisa. Bom enquanto isso não se decide a gente tem que usar da melhor maneira esse recurso. (Produtor 2)

4.6.2 Destinação dos recursos obtidos através da repartição de benefícios

Os recursos financeiros obtidos através da repartição de benefícios decorrentes da utilização da pariparoba para fins comerciais pela empresa Natura foram relativamente pequenos quando comparados aos decorrentes do acesso ao maracujá-doce. Isso se deve, conforme já mencionado, à falta de aceitação do produto final no mercado de cosméticos. De acordo com informações fornecidas pelos entrevistados, a soma total das três parcelas anuais calculadas a partir de um pequeno percentual do lucro líquido obtido com a venda do produto teria alcançado cerca de R\$ 14.000,00.

De acordo com três dos entrevistados este montante teria sido utilizado para pagar uma dívida referente aos empréstimos feitos ao fundo rotativo pelos produtores para investimento na

cultura do maracujá-doce, que, na época, começava a ser implantada devido à demanda da empresa por esta matéria-prima, conforme explica o Produtor 2:

[...] aí nos últimos dois anos, uns dois anos e meio, meio que a gente gastou quase 17.000 [referindo-se a quantia tomada de empréstimo do fundo rotativo]. Foi emprestado quase todo o dinheiro, isso tanto pra mão-de-obra quanto pra reforma de secador, pra compra de equipamentos e aí, então, na verdade a repartição de benefício da pariparoba não pagou nem a nossa dívida, entendeu?! A gente pagou a dívida e já usou outros recursos porque da repartição da pariparoba a gente não tinha dinheiro pra pagar nem a dívida que a gente gerou ela durante esse tempo. (Produtor 2)

Já que o montante referente aos três anos de repartição de benefícios do acesso à pariparoba foi utilizado integralmente no pagamento de grande parte dos empréstimos feitos ao fundo rotativo pelos produtores, conforme colocou o Produtor 2, pode-se dizer que indiretamente este serviu para investimentos em infra-estrutura e materiais necessários para o cultivo e processamento de uma nova matéria-prima demandada pela empresa, ainda que para esta finalidade tenha sido insuficiente.

Por outro lado, em relação à repartição de benefícios realizada pela empresa decorrentes da utilização do maracujá-doce, embora tenha havido apenas o repasse da primeira parcela na época em que foram coletados os dados deste estudo, foram obtidos resultados muito superiores aos obtidos pela utilização da pariparoba. De acordo com informações fornecidas pelos entrevistados, a primeira das três parcelas anuais de repartição teria alcançado a quantia de cerca de R\$ 35.000,00 e, de acordo com as expectativas dos produtores, as duas próximas parcelas deverão superar essa quantia como coloca o Produtor 2:

A empresa faz a contabilidade dos quatro meses no ano seguinte e eles pagam o ano anterior. Então a gente tem bastante esperança com o maracujá porque ele tá com uma saída muito boa. Então o produto à base de maracujá, não só à base dele, mas tem uma diversidade muito grande de produtos que levam uma dosezinha do princípio ativo de maracujá. Então quando o produto é só maracujá a gente tem uma porcentagem mais alta de repartição de benefícios, quando ele tá em outros produtos a gente tem também um terço do valor total, então isso também significa bastante, porque quanto mais misturarem o maracujá em outros produtos, melhor pra nós! Então a nossa expectativa em cima do maracujá é bem maior! (Produtor 2)

Em relação ao destino do pagamento dessa primeira parcela de repartição de benefícios decorrentes do acesso ao maracujá-doce pela empresa, a mesma foi dividida entre as famílias dos produtores e repassada pelo PROTER para cada uma delas.

Dois dos entrevistados, relataram ter utilizado parte do recurso em suas propriedades para a compra de insumos, materiais e equipamentos ou investimentos em novos cultivos e outra parte restante estaria guardada, como se pode observar nos seguintes relatos do Produtor 3 e do Produtor 4, respectivamente: “comprei mudas de pupunha, insumos, paguei uma dívidazinha e ainda tenho um dinheiro em caixa”, “foi comprado a roçadeira, arame, calcário, insumos e ainda tem um pouco guardado”.

Já os Produtores 1 e 2 antes de utilizar suas respectivas partes dos recursos disponibilizados pela primeira parcela de repartição, tiveram de repartí-las com outros membros da família envolvidos na produção das matérias-primas fornecidas para a empresa, como se pode constatar nas suas falas a seguir:

Isso é uma pergunta pessoal, né? Eu não vou responder pelo grupo, né! É uma questão de questionamentos, eu vou estar questionando isso futuramente no grupo. E em casa, eu até entendo que é duas famílias, tem a família do meu pai e a minha. Só que eu não questionei nada e a gente entrou como uma família única, seria a família do meu pai. Aí a gente dividiu os valores porque tinha ele, meu irmão que fazia parte de todo o trabalho, não dava pra deixar ele fora. Tipo, o cara também trabalhou, aí no momento de receber o benefício: - Não, não vai receber!? A gente dividiu entre meu irmão, meu pai e eu. É claro que meu irmão ficou com uma quantidade menor, porque teve um envolvimento menor e aí, o restante a gente dividiu em dois, eu e meu pai. O que é que a gente fez? Na verdade, eu investi em compra de arame para a propriedade, para mim cercar, o arame enfarpado para cercar uma área onde o animal não entra porque eu quero produzir, aí arame liso para a instalação de novas áreas de maracujá que eu já tenho plantado. Investi em casa, paguei algumas parcelas daquele projeto [referindo-se ao programa habitacional do Governo Federal], fiz o projeto da casa, mas aí eu tinha que pagar mil duzentos e tantos reais, daí eu paguei a primeira parte com dinheiro de repartição e, então gastei toda a minha parte em investimento pra casa mesmo. E meu pai, ele comprou telhado pra trocar o telhado da casa, por um telhado novo e aí comprou mais telhado também pra fazer uma cozinha nova. A gente só tava esperando essa estrada chegar pra esse material subir e a gente começar a fazer essa renovação. Então, basicamente todo o dinheiro, inclusive a gente vai ter que prestar conta disso para a

próxima remessa de repartição. A gente quer que todo mundo apresente o que é que fez com o dinheiro, né?! Aonde empatou o dinheiro... E o dinheiro, todo nós [referindo-se a ele, o pai e o irmão] usamos na verdade dentro da propriedade mesmo, porque meu irmão vai usar a parte dele que ainda não usou no pagamento de casa também. Ele tá com um projeto de casa também e vai ter que pagar mil e quinhentos, mais ou menos, de contrapartida. Então esse dinheiro ele vai inteirar do bolso porque não dá tudo, o dinheiro que ele tem de repartição não dá para pagar a parte que ele tem que pagar na casa. Então, basicamente, ele [o dinheiro] ficou assim, em construções na propriedade, não deu pra fazer mais do que isso. (Produtor 2)

Nós, por exemplo, ficamos com a quantidade de sete mil [reais]. Nós repartimos com o V. [filho] que era plantador de pariparoba. Como foi usado esse dinheiro da pariparoba que ficou nas dívidas, então o maracujá saiu para o V., como saiu para o T. [filho], porque o V. era sócio do maracujá e então ele queria sair, então nós decidimos aí. Aí com esse dinheiro nós compramos arame para instalar mais plantação, a gente ainda tem uma parte dele que é para trabalhar no alinhamento dos aceiros da propriedade e vai investir no plantio de eucalipto. E existe um pouco desse dinheiro ainda seguro nesse alinhamento, né?! A gente comprou uma maquininha, plaina elétrica para trabalhar na madeira. [...] A gente comprou um pouco mais, um rolo de arame, catraca, essas coisas para fazer o alinhamento ali, foi comprado também um pulverizador novo que é uma coisa que precisa. (Produtor 1)

A partir dos relatos desses produtores observa-se que embora a divisão e distribuição de recursos provenientes da repartição de benefícios tenha sido feita em parcelas iguais, estas foram distribuídas por propriedades e não por indivíduos envolvidos no fornecimento das amostras requeridas pela empresa para a realização de pesquisa. Dessa forma, nas propriedades dos Produtores 1 e 2 onde houve o envolvimento de cerca de três indivíduos adultos em cada uma tanto na coleta como na produção de amostras, contabilizou-se simplesmente um indivíduo ou, ainda, uma família por propriedade. Observou-se ainda que estas famílias foram responsáveis pelo fornecimento da maior parte das amostras de ambas as plantas pesquisadas pela empresa e, também pelo fornecimento quase total de matérias-primas.

No caso do Produtor 2, a quantia recebida foi repartida entre todos os que trabalharam para o fornecimento de amostras e matérias-primas, ou seja, ele mesmo, seu pai e seu irmão. Todos os três investiram em melhoria da infraestrutura de moradia. O Produtor 2 e seu irmão realizaram o pagamento da primeira parcela de um programa de habitação implementado pelo

Governo Federal para a construção de suas casas próprias e, seu pai investiu na reforma do telhado da casa. Além disso, foram comprados materiais para instalação de novas áreas para o cultivo de maracujá-doce e, também, arame para cercar a propriedade.

O Produtor 1, assim como o Produtor 2, repartiu a quantia recebida com dois de seus filhos que estiveram envolvidos desde o início a relação comercial com a empresa. Posteriormente, investiu na compra de arame para a instalação de novas áreas de cultivo de maracujá-doce e de um pulverizador costal para o trabalho com esta cultura. Além disso, investiu também no plantio de cerca de 500 mudas de eucalipto e na compra de uma plaina elétrica que foi utilizada na construção do secador de plantas utilizado atualmente para a secagem de folhas de maracujá-doce. A parcela recebida pelos seus filhos foi utilizada na implantação de uma nova área de cultivo de palmito pupunha dentro da propriedade.

Já o Produtor 5 relata os investimentos realizados em sua propriedade: “aqui nós investimos em compra de uma fossa séptica que lá embaixo não tinha. Então aí fizemos esse investimento e nós aumentamos a capacidade de armazenamento de plantas aqui, quando prontos, secos, né!”.

Portanto, de forma geral, de acordo com informações fornecidas pelos próprios produtores, através dos recursos disponibilizados pela primeira parcela de repartição de benefícios provenientes do acesso ao maracujá-doce foram realizados investimentos em novos cultivos, insumos, materiais e equipamentos para as propriedades, e em infraestrutura de moradia e de produção.

5 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

5.1 Benefícios e obstáculos socioeconômicos

Os resultados do estudo mostraram que ambos os acordos comerciais para a utilização de recursos genéticos entre a empresa Natura e o grupo de pequenos produtores rurais do Vale do Ribeira produziram um impacto positivo sobre a geração de renda das famílias envolvidas. Não surpreendentemente, pelo fato deste tipo de acordo comercial prover oportunidades de trabalho e outros benefícios (KUSTERS, ACHDIAWAN; BELCHER; PÉREZ, 2006) como os derivados dos CURBs, os mesmos resultados em termos de renda também foram encontrados em outros contextos por diversos autores (KUSTERS, ACHDIAWAN; BELCHER; PÉREZ, 2006; MORSELLO; ADGER, 2007; ROS-TONEN; ANDEL; MORSELLO; OTSUKI; ROSENDO; SCHOLLZ, 2008; CLAY, 2002; WADDINGTON, 2002). Tais resultados se devem, em grande parte, ao fato de que muitos dos acordos para a comercialização de produtos da biodiversidade ocorrem em regiões geograficamente isoladas em relação aos centros urbano-industriais, onde as alternativas de geração de renda são, muitas vezes, escassas.

A geração de renda variou ao longo do tempo entre os anos de 2003 e 2009, entre acordos comerciais e entre produtores; além disso, a mesma se deu de duas formas: (i) através de acordos para o fornecimento de matérias-primas e (ii) através da repartição de benefícios decorrentes do acesso aos recursos genéticos para fins comerciais.

Inicialmente, durante aproximadamente dois anos, entre o começo de 2003 e final de 2004, o fornecimento de raízes secas da pariparoba gerou uma renda bruta média por família de R\$90,00/mês, ou ainda, de R\$1080,00/ano. Nesse período, grande parte da matéria-prima fornecida para a empresa provinha de áreas ocupadas por pastagens ou bananais fora das propriedades e sua extração era organizada coletivamente pelo grupo de produtores. Em decorrência do envolvimento de pelo menos um membro de cada uma das famílias envolvidas na extração das plantas, não houve variação significativa entre a renda gerada nas mesmas.

Entre o início de 2005 e final de 2006, a obtenção de renda por parte dos produtores se deu através de três formas, ou seja, através do fornecimento de matéria-prima coletada fora das propriedades, do fornecimento de matéria-prima cultivada e do pagamento efetuado pela empresa

por seis toneladas de matéria-prima que não chegou a ser fornecida. A renda obtida através de coleta fora das propriedades não variou significativamente entre produtores; por outro lado, a renda gerada através do fornecimento de matéria-prima cultivada variou entre as famílias de acordo com a quantidade produzida nas propriedades. Em relação à renda obtida pelo pagamento de matéria-prima não fornecida, esta variou entre as famílias de acordo com a distribuição deste pagamento realizada pela ONG PROTER. Dessa forma, as rendas brutas obtidas no período variaram entre R\$ 67,50/mês e R\$ 250,80/mês. Ademais, levando-se em consideração a parte restante do pagamento realizado pela empresa que foi utilizada pelos produtores para a formação de um fundo rotativo de R\$ 18.000,00 - caso o mesmo seja repartido igualmente entre as famílias - haverá um acréscimo de renda no mesmo período de R\$ 150,00/mês para cada uma delas, o que elevará as rendas obtidas fazendo com que a variação entre as mesmas esteja entre R\$ 217,50/mês e R\$ 400, 80/mês.

Nesse período, duas famílias de produtores obtiveram resultados superiores em relação à geração de renda através do acordo comercial pelo fato de terem produzido mais de 70% de toda a matéria-prima cultivada. Os fatores mencionados pelos entrevistados que influenciaram a diferença de produtividade entre as áreas cultivadas foram: tamanhos de áreas cultivadas diferentes, solos não propícios para o cultivo da espécie, plantio de estacas em horário inadequado e falta de cuidados necessários. Além de tais fatores, observou-se que os dois produtores que obtiveram melhores resultados dedicaram-se exclusivamente às atividades relativas ao acordo comercial, enquanto os demais realizaram-nas de forma complementar. Assim, a partir dos dados obtidos é possível afirmar que embora agentes naturais possam ter influenciado nas produtividades obtidas em cada uma das áreas, fatores técnicos como a diferença no tempo alocado por cada produtor nos tratos culturais da espécie foram determinantes na obtenção dos resultados em termos de produtividade e, conseqüentemente, em termos de renda.

De acordo com os entrevistados, a renda de R\$ 14.000,00 obtida através da soma das três parcelas anuais de repartição de benefícios da utilização da pariparoba pela empresa foi repartida igualmente entre as cinco famílias em partes de R\$ 2.800,00. Tal quantia representa ao longo de três anos, um acréscimo líquido médio de R\$ 77,80/mês na renda de cada uma das famílias.

Entre o final de 2006 e final de 2007, o fornecimento de folhas secas de maracujá-doce cultivado gerou uma renda bruta média que variou de R\$ 150,00/mês a R\$ 308,60/mês entre os

produtores. Do final de 2007 a junho de 2009, apenas dois produtores continuaram obtendo renda bruta média de R\$308,00/mês através do fornecimento dessa matéria-prima. A variação entre as rendas obtidas, assim como no caso do fornecimento de folhas frescas de pariparoba, ocorreu devido às diferentes quantidades de matéria-prima produzidas por cada produtor no período. De acordo com os entrevistados, tal diferença nas quantidades produzidas por família, por sua vez, se deve ao ataque de pragas e doenças em duas das três áreas cultivadas, implantação da cultura em solos inadequados e a falta de cuidados necessários. Assim, tanto agentes naturais como fatores técnicos foram responsáveis pela diferença nas quantidades de matéria-prima produzida em cada área.

A respeito da renda obtida através da repartição de benefícios da utilização do maracujá-doce, até o final de 2009, somente a primeira parcela anual havia sido repassada para os produtores num valor total de R\$ 35.000,00. De acordo com os entrevistados esta quantia foi repartida igualmente entre as famílias em partes de R\$ 7.000,00, gerando um acréscimo líquido médio na renda de R\$ 583,30/mês por família durante um ano, ou seja, um valor bastante superior ao obtido através do próprio fornecimento da matéria-prima em questão.

A despeito do baixo retorno financeiro promovido pelo fornecimento de matérias-primas para a empresa nos primeiros anos da relação comercial, para dois produtores, desde o início desta a atividade passou a constituir a principal fonte de renda das famílias de ambos. Dessa maneira, de acordo com esses produtores, a atividade possibilitou a permanência das famílias no campo prevenindo sua emigração, resultado também encontrado por Waddington (2002), pois estas estavam encontrando dificuldades em obter seu sustento a partir da comercialização de feijão. Além disso, houve a geração de renda dentro da respectiva propriedade familiar, o que de acordo com os mesmos não vinha acontecendo nos últimos anos devido à necessidade de complementar a renda para o sustento da família através da prestação de serviços diários em fazendas vizinhas.

Ainda que para os Produtores 3, 4 e 5, a atividade tenha permanecido ao longo dos anos suplementar na geração de renda, o fornecimento de plantas para a empresa possibilitou para todos os produtores a comercialização de plantas cultivadas ou manejadas a preços muito superiores (de R\$ 6,00 a R\$ 9,00/kg) aos pagos pelos compradores anteriores (no máximo R\$ 3,00/kg), os atacadistas do bairro do Brás em São Paulo.

De acordo com Morsello (2006), o pagamento de preços premium é um dos benefícios frequentemente observados em parcerias comerciais entre comunidades e empresas, porém embora sejam considerados um dos grandes benefícios dessas parcerias constituem, ao mesmo tempo, uma potencial causa de excesso de dependência, devido ao fato de que não facilitam relações com possíveis novos compradores (CORRY, 1993⁸⁷ apud MORSELLO; ADGER, 2007). Da mesma forma, compradores únicos constituem um risco, pois eles podem estabelecer os preços e os níveis de produção aumentando, assim, a dependência e a instabilidade por parte dos fornecedores (TURNER, 1995⁸⁸ apud MORSELLO; ADGER, 2007). Por essas razões, conforme colocam Morsello e Adger (2007) tais aspectos podem ser condutores de relações de poder desequilibradas nos acordos comerciais.

Embora tenha havido desigualdade na renda obtida pelos produtores rurais através do fornecimento de matérias-primas para a empresa, resultado também observado em outros estudos (KUSTERS; ACHDIAWAN; BELCHER; PÉREZ, 2006; MORSELLO; ADGER, 2007; RIZEK, 2006), esta variou conforme o envolvimento por parte dos mesmos nas atividades concernentes aos acordos comerciais e, portanto, no caso em questão esta variação não pode ser considerada, um impacto intrínseco aos acordos comerciais. Dessa maneira, enquanto para dois dos produtores as atividades abrangidas pelo acordo comercial desde o início da relação se tornaram a principal fonte de renda das famílias, para os três demais a renda obtida através da atividade permeceu suplementar à renda gerada por outras atividades já praticadas antes da realização do acordo. Portanto, um aumento no esforço dispendido na produção pode ser uma via para aumentar o retorno econômico provido pelo fornecimento de matérias-primas no caso dos produtores que obtiveram resultados inferiores em termos de renda (MORSELLO, 2006). Ao mesmo tempo, há que se considerar que caso este esforço ocorra em detrimento de atividades voltadas para a agricultura de subsistência ou de outras atividades geradoras de renda, o risco para as famílias envolvidas relacionado à dependência econômica pode também ser aumentado, fato considerado indesejável.

Outra vantagem do acordo comercial apontada pelos entrevistados se refere ao transporte de matérias-primas, pois a empresa se encarrega tanto dos custos, quanto da logística deste procedimento, o que por sua vez reduz em grande parte os custos anteriormente arcados pelos

⁸⁷ CORRY, S. The Rainforest harvest: who reaps the benefit? *The ecologist*, v. 23, p.148 - 15, 1993.

⁸⁸ TURNER, T. Neoliberal politics and Indigenous peoples: the Kayapó, the Rainforest Harvest and The Body Shop, *Yale F and ES Bulletin*, v. 98, p. 113 – 127, 1995.

produtores e, permite aos mesmos que se dediquem exclusivamente à produção de matérias-primas. Além disso, o acordo comercial ofereceu para os produtores rurais uma maior segurança através da garantia de compra de determinadas quantidades de matéria-prima, fato que os leva a se sentirem menos receosos em realizar investimentos, sejam financeiros ou de mão-de-obra, na implantação de cultivos ou na coleta de plantas, assim como em seu processamento.

Por mais que três dos produtores não tenham obtido sucesso no cultivo das plantas sob demanda, a repartição de benefícios nos acordos comerciais propiciou um retorno financeiro razoável no caso do primeiro acordo, e bastante significativo no segundo acordo, aos seus investimentos; principalmente no que tange à mão-de-obra na implantação dos cultivos em campo, visto que grande parte dos investimentos em infraestrutura e equipamentos para cultivo e processamento de matérias-primas foi realizada pelas empresas Natura e Centroflora.

Com apenas uma exceção, todos os entrevistados relataram um aumento significativo na renda familiar entre os anos de 2004 e 2009, porém outros fatores, além da relação comercial com empresa, contribuíram para a obtenção deste resultado, como o recebimento de apoio financeiro através de programas ou projetos sociais do Governo Federal tais quais aposentadorias, bolsa família e bolsa de monitoria agroflorestal (PDA). Por sua vez, a relação comercial entre empresa e produtores foi responsável pela geração de renda diretamente, através dos acordos para o fornecimento de matérias-primas e para a repartição de benefícios, e também indiretamente, através do retorno econômico proveniente de novas culturas implantadas nas propriedades graças a investimentos realizados com a renda gerada de forma direta.

Os resultados positivos em termos de renda gerada são encontrados de forma geral em acordos comerciais entre empresas e grupos locais, todavia resultados mais expressivos em relação à este aspecto são encontrados à medida que o grupo envolvido torna-se especializado (KUSTERS; ACHDIAWAN; BELCHER; PÉREZ, 2006). Além disso, o cultivo intensivo de matérias-primas, como o realizado pelos produtores rurais envolvidos nos acordos enfocados por este estudo de caso, a despeito de seu menor valor ambiental, geralmente conduz a melhores resultados em termos de renda do que a coleta de matérias-primas em áreas de vegetação natural (KUSTERS; ACHDIAWAN; BELCHER; PÉREZ, 2006).

Em relação à possível dependência econômica gerada pelo fornecimento de pouca diversidade de matérias-primas e pela existência de um único comprador, verificou-se em relação à primeira que ambas as empresas envolvidas têm buscado desenvolver novas matérias-primas

junto aos produtores, até pelo fato de que os horizontes temporais de demanda por determinadas espécies são bastante curtos. De acordo com Anderson e Clay (2002), no nível local esta estratégia de diversificação dentro de um setor especializado tem sido adotada com sucesso dentro de alguns contextos.

Por outro lado, em relação à dependência de um comprador exclusivo, observou-se que, por mais que os dois produtores mais dependentes economicamente da relação com a empresa tenham buscado investir em possíveis fontes de renda alternativas para suas famílias, mesmo após uma década do início da relação, estes continuam fornecendo exclusivamente para o mesmo comprador e dependendo em grande medida da renda gerada por esta atividade.

De acordo com a tipologia das estratégias de sobrevivência das comunidades locais criada por Belcher, Pérez e Achdiawan⁸⁹ (2005 apud KUSTERS; ACHDIAWAN; BELCHER; PÉREZ, 2006) o grupo de produtores envolvidos nos acordos comerciais enfocados por esse estudo pode ser enquadrado em duas categorias. De acordo com o papel da comercialização dos produtos derivados da biodiversidade na economia doméstica, três dos produtores, por possuírem fontes de renda mais significativas do que o fornecimento de matérias-primas para a empresa, podem ser classificados como “grupo integrado”, ou seja, um grupo bem integrado à economia de mercado no qual a comercialização desses produtos contribui com menos de 50% da renda total das unidades domésticas. Ademais, nesse grupo o produto é cultivado predominantemente em terras privadas e está integrado no diverso leque de atividades geradoras de renda (BELCHER; PÉREZ; ACHDIAWAN, 2005 apud KUSTERS; ACHDIAWAN; BELCHER; PÉREZ, 2006). Os dois demais produtores seriam enquadrados, por sua vez, no “grupo de cultivo especializado”, no qual as espécies são cultivadas em sistema intensivo e contribuem com mais de 50% da renda doméstica. Da mesma forma que o grupo anteriormente descrito, a integração ao mercado é alta e o cultivo ocorre prioritariamente em terras privadas (BELCHER; PÉREZ; ACHDIAWAN, 2005, 2005 apud KUSTERS; ACHDIAWAN; BELCHER; PÉREZ, 2006).

Em relação ao impacto no acesso à tecnologia e na infraestrutura local os resultados mostraram que o acordo comercial teve um impacto positivo dentro do grupo de produtores ocasionando a incorporação de novos materiais, equipamentos e técnicas na produção, assim como, a melhora em termos de infraestrutura local para moradia e para o cultivo e processamento

⁸⁹ BELCHER, B.; PÉREZ, M. R.; ACHDIAWAN, R. Global patterns and trends in the use and management of commercial NTFPs: implications for livelihoods and conservation. **World Development**, 2005, v. 33, n. 9, p.1435 – 1452.

de matérias-primas, fatores que auxiliaram o aumento da qualidade e da quantidade da produção. Cabe colocar que estes resultados se deram essencialmente por via direta, ou seja, através de subsídios fornecidos pelas empresas envolvidas e não por investimentos realizados pelos próprios produtores através da renda gerada. Conforme apontaram Mayers e Vermeulen (2002⁹⁰ apud MORSELLO, 2006), empresas frequentemente têm provido capital para superar os custos do engajamento no negócio, além de prover infraestrutura e acesso à tecnologia.

Por outro lado, no estudo realizado por Kusters, Achdiawan, Belcher e Pérez (2006), em 80% dos casos avaliados a produção comercial não tornou os envolvidos capazes de realizar investimentos para aumentar a qualidade e a quantidades produzidas, limitando seu potencial de desenvolvimento. Todavia os resultados não se contradizem, já que, de acordo com dados obtidos em entrevistas, a maior parte dos produtores envolvidos nos acordos comerciais abordados pelo estudo em questão relatou não ter condições de realizar os investimentos mencionados sem os subsídios fornecidos pelas empresas.

Assim, conforme a avaliação feita por Kusters, Achdiawan, Belcher e Pérez (2006) (2006), o resultado positivo no indicador de propriedade de equipamento para produção e processamento sugerem que esse tipo de acordos comerciais é suficientemente útil para atrair investimentos e que os parceiros têm recursos suficientes para investir. Porém, somente 20% dos casos analisados por estes autores obtiveram este resultado, ou seja, apenas nos casos enquadrados como grupos especializados de acordo com a tipologia de Belcher, Pérez e Achdiawan. (2005).

Conforme referido, ao longo do primeiro acordo comercial com os produtores, as empresas Natura e Centroflora realizaram investimentos em infraestrutura para o cultivo e processamento da pariparoba através da construção de três viveiros com capacidade para 20.000 mudas cada um e também através da compra de um triturador de resíduos, utilizado até final de 2004 para triturar as raízes da planta, procedimento realizado anteriormente de forma manual utilizando-se apenas um facão.

Embora não sejam mais utilizados para a produção de mudas de pariparoba, os viveiros têm sido muito importantes para os produtores na produção de mudas variadas, tanto de novas espécies sob demanda das empresas, como também, de outras espécies que possuem um potencial

⁹⁰ MAYERS, J; VERMEULEN, S. **Company-community forestry partnership: from raw deal to mutual gains?** London: International Institute for environment and development, 2002.

para comercialização e que, portanto, podem constituir novas fontes de renda para os produtores futuramente. Da mesma forma que os viveiros, apesar de não estar sendo utilizado para o processamento da pariparoba, o triturador de resíduos vem sendo utilizado para facilitar o processo de compostagem de resíduos orgânicos produzidos nas propriedades para a produção de fertilizantes.

Para a produção de maracujá-doce, ambas as empresas forneceram subsídios para a implantação da cultura no campo através da compra de palanques, arame, catracas e sistema de irrigação para as três áreas onde esta foi implantada. Além disso, as empresas investiram em infraestrutura e tecnologia de processamento da matéria-prima através da construção de dois secadores de plantas e da compra de dois motores para o funcionamento dos mesmos. Para a maioria dos produtores envolvidos, a realização de tais investimentos sem os subsídios da empresa seria impossível e, ademais, os mesmos representaram para os produtores a ampliação do potencial para o processamento de diferentes matérias-primas aumentando a autonomia para os produtores em futuras relações comerciais.

A renda gerada através dos acordos comerciais propiciou aos produtores a realização de investimentos, entre os anos de 2004 e 2009, em novos implementos, equipamentos e máquinas para as propriedades. Além disso, os produtores foram capacitados para utilizar novas técnicas de cultivo utilizadas na produção orgânica de ambas as matérias-primas, o que permitiu agregar maior valor às mesmas.

Embora os resultados tenham mostrado um impacto positivo sobre o acesso à tecnologia e infraestrutura local, quando se trata da aquisição de equipamentos elétricos, como o motor do secador de plantas, e de técnicas de cultivo orgânico, tal acesso está, por sua vez, relacionado ao aumento de custos com energia elétrica e à compra de diversos insumos utilizados neste tipo de cultivo por parte dos produtores.

Outro efeito indireto dos acordos comerciais se deu sobre a infraestrutura de moradia das propriedades através de investimentos realizados por alguns dos produtores na reforma das casas, assim como, através do pagamento de parcelas de um programa de habitação implementado pelo Governo Federal para a construção de novas casas em alvenaria nas propriedades. O aumento no acesso a programas sociais implementados pelos parceiros corporativos ou com auxílio dos mesmos são efeitos também encontrados em outros casos (WADDINGTON, 2002; MORSELLO,

2006). Portanto, pode-se afirmar que a implementação dos acordos comerciais entre empresa e produtores surtiu um impacto positivo em relação à infraestrutura de moradia local.

Em relação à organização social dos pequenos produtores, no início da relação comercial com a empresa, observou-se que parte do grupo que, até então, fazia parte de uma associação local de produtores agroflorestais, se desvinculou desta. Ao longo de mais de oito anos, os produtores se mantiveram desvinculados dessa organização, até que, em 2009, durante a realização do presente estudo, voltaram a participar da mesma.

Devido à grande dependência econômica de parte dos produtores em relação ao fornecimento de matérias-primas para um comprador exclusivo, considera-se que a participação dos mesmos em outro grupo de produção é de extrema importância na diminuição de riscos potenciais. Ademais, por terem investido parte da renda gerada nos acordos comerciais em novos cultivos de espécies frutíferas e produtoras de palmito, a associação tem auxiliado na comercialização destes produtos fazendo com que estejam menos vulneráveis a possíveis oscilações na compra de matérias-primas por parte da empresa.

Entre os anos de 2001 e 2006, período em que grande parte da matéria-prima fornecida provinha de extração e coleta realizadas pelo grupo fora de suas propriedades, constatou-se que, devido à maior necessidade de organização do grupo para realizar tais atividades coletivamente, houve uma integração relativamente maior entre seus membros do que no período seguinte, em que as atividades relacionadas ao cultivo ocorreram de forma mais isolada. Resultado parecido foi encontrado em contexto socioambiental bastante diferenciado em um dos estudos apresentados por Ros-Tonen, Andel, Morsello, Otsuki, Rosendo, Scholz (2008), no qual observou-se que em uma comunidade indígena Kayapó a coleta de matérias-primas tende a reforçar laços sociais enquanto o processamento das mesmas, por constituir uma tarefa mais individualizada, tende a ter o efeito contrário.

De 2006 a 2007, embora já não realizassem a produção de matérias-primas coletivamente, o processamento das mesmas ainda ocorria de forma conjunta para a maioria do grupo. De 2008 a 2009, apenas umas das áreas cultivadas permaneceu produtiva, assim, nesse período, tanto o cultivo quanto o processamento de matérias-primas passaram a ser realizados apenas por dois produtores. Dessa forma, observou-se que o desagregamento do grupo ao longo dos anos se deu devido à falta de uma plataforma comum para a ação coletiva de seus membros.

A união das famílias de outros municípios que trabalham em outros ramos de produção agrícola ao grupo envolvido nos acordos comerciais articulada pela ONG PROTER para redução do custo de certificação é importante para tornar esse procedimento mais acessível para todos os envolvidos. Constatou-se porém, que a formação de um grupo de produção maior carece, ainda, da estipulação de objetivos mais claros, assim como, do entendimento destes e da maior participação por parte de todos os seus integrantes. Ademais, para que o grupo possa representar a si próprio em futuras negociações, torna-se imprescindível sua formalização e seu reconhecimento jurídico. Portanto, conforme colocam Morsello e Adger (2007) a capacitação de seus membros visando maior autonomia nas suas relações comerciais é um desafio que pode trazer resultados duradouros aumentando a organização e as habilidades comerciais do grupo de forma geral.

Em decorrência do desequilíbrio de poderes, intrínseco às relações comerciais entre empresa e grupos locais, a implementação de programas de capacitação pode também ser muito importante para o rearranjo destas relações (MORSELLO; ADGER, 2007). Ainda que sejam bastante raros, programas de capacitação são frequentemente considerados um dos maiores benefícios gerados pelas parcerias, pois podem representar a rota mais segura e sustentável para o desenvolvimento local (CLAY, 1997⁹¹ apud MORSELLO; ADGER, 2007). Contudo, conforme situam Morsello e Adger (2007):

[...] corporações são incapazes e frequentemente indispostas a fornecer programas de capacitação além do escopo de suas operações usuais e, ONGs e outras organizações que tenham capacidade de desempenhar o papel de intermediários em tais atividades são escassos. (MORSELLO; ADGER, 2007, p. 159)

5.2 Benefícios e obstáculos ambientais

Os resultados mostraram que o impacto dos acordos comerciais sobre as propriedades ocorreu diretamente, através da mudança no uso do solo decorrente da própria implantação de

⁹¹ CLAY, J. Business and Biodiversity: rainforest marketing and beyond. In: VANCE, N. C.; THOMAS, J. (eds.) **Special forest products-biodiversity meets the marketplace: sustainable forestry seminar series**. Washington, DC: United Nations Development Agency (USDA), 1997.

cultivos para a produção das matérias-primas demandadas pela empresa e, indiretamente, através da implantação de novos cultivos por meio do investimento da renda gerada através das atividades abrangidas pelos acordos. De acordo com Kusters, Achdiawan, Belcher e Pérez(2006), a influência das relações comerciais entre empresa e grupos locais nas decisões sobre o uso da terra são potencialmente os efeitos ambientais mais importantes destas parcerias. Outros efeitos constatados dizem respeito a mudanças nos tipos de manejo e insumos empregados, assim como na alocação do tempo dedicado às culturas presentes nas propriedades.

Dessa forma, observou-se que no período entre 2001 e 2009 houve um impacto positivo sobre a diversidade de espécies cultivadas nas propriedades. Inicialmente um incremento do número de espécies cultivadas ocorreu através da inserção das espécies sob demanda da empresa e, ao longo da relação comercial, a geração de renda permitiu o investimento no cultivo de novas espécies que atualmente constituem fontes de rendas suplementares e podem constituir no futuro fontes de renda alternativas para as famílias dos pequenos produtores, como é o caso de diferentes espécies produtoras de palmito, frutíferas, hortaliças e eucalipto. Cabe colocar que para a inserção de tais espécies não houve supressão de vegetação nativa, pois as mesmas foram inseridas em áreas ocupadas por outras culturas intensivas, dentro de SAFs, ou em áreas ocupadas por pastagens.

Por outro lado, em duas das propriedades algumas das áreas anteriormente utilizadas para o cultivo de feijão passaram a ser utilizadas para o cultivo do maracujá-doce e áreas antes utilizadas para o plantio de milho foram transformadas em áreas cultivadas com palmito pupunha e outras espécies frutíferas. Observou-se que no caso da substituição da cultura do feijão pela do maracujá-doce, não houve alteração no valor e função ambiental das áreas, devido ao fato de ambas constituírem usos intensivos do solo. No caso da substituição das áreas ocupadas com o cultivo do milho pelo cultivo de palmito consorciado com espécies frutíferas houve incremento do valor e função ambiental das áreas, pois houve mudança do sistema de monocultivo intensivo para sistemas menos intensivos e mais diversificados.

De outra perspectiva, pode-se constatar que os cultivos do feijão e do milho substituídos em tais áreas eram utilizados antes da realização dos acordos comerciais com a empresa para a subsistência dessas famílias, assim como, para a geração de renda. Embora tenham sido substituídos em determinadas áreas e sua ocupação tenha sido reduzida dentro de duas propriedades, estas culturas não foram completamente abandonadas por parte destes produtores.

Não obstante, no caso do feijão, as áreas atualmente cultivadas em ambas as propriedades tornaram-se insuficientes para o consumo das próprias famílias. Assim, a realização de mais estudos se torna imprescindível para um melhor entendimento dos efeitos do envolvimento de diferentes grupos locais em acordos comerciais para o acesso e utilização da biodiversidade sobre as atividades relacionadas à subsistência.

Em um estudo realizado por Morsello e Adger (2007) sobre uma parceria entre a empresa de cosméticos The Body Shop e a comunidade indígena A'Ukre-Kayapó também foram observadas transformações indiretas nas práticas de subsistência. De acordo com estes autores, as unidades domésticas que mais se empenharam na produção ou as que ganhavam mais renda com a atividade eram as que limpavam maior área para agricultura devido ao abandono da prática da coleta de alimentos na floresta. Já no caso focado pelo presente estudo, devido ao maior grau de integração ao mercado por parte dos produtores envolvidos, assim como, devido ao menor isolamento geográfico do que aquele enfrentado por comunidades indígenas na Amazônia, ao invés do incremento da prática da agricultura de subsistência nas famílias mais empenhadas na produção, observou-se sua redução significativa aliada à maior dependência por alimentos comprados.

Embora possa-se afirmar que envolvimento de parte dos produtores nos acordos comerciais tenha influenciado a redução das áreas cultivadas com feijão e milho através da mudança do tempo alocado para os cuidados com estas culturas, esta tendência pôde ser constatada em diversas pequenas propriedades no município, devido aos seguintes fatores: instabilidade na produtividade devido à variações climáticas, instabilidade de preço para a comercialização e queda na produtividade devido ao esgotamento dos solos cultivados.

Assim, de modo geral a queda na produção de alimentos para subsistência nas famílias dos produtores que estiveram mais envolvidos no fornecimento de matérias-primas para a empresa acarretou numa maior dependência por alimentos produzidos fora das propriedades e, conseqüentemente, numa maior dependência econômica em relação ao fornecimento de matérias-primas para a empresa. Sob essa perspectiva, tais aspectos podem ser considerados como efeitos negativos dos acordos por tornarem os produtores mais dependentes da comercialização de um reduzido número de matérias-primas e da empresa como única compradora. Conforme coloca Morsello (2006) [...] parcerias são mais desejáveis quando evitam “trade-offs” entre o trabalho e

a produção de comida, particularmente o cultivo agrícola para a subsistência” (MORSELLO, 2006, p. 489).

Outras mudanças verificadas, dizem respeito aos tipos de manejo empregados e insumos utilizados nas culturas dentro das propriedades. Dessa forma, após o estabelecimento da relação entre empresa e produtores em 2001, verificou-se o abandono da prática da agricultura de corte e queima em três propriedades e do uso de agrotóxicos em uma delas. Tais mudanças podem ser consideradas impactos positivos da parceria entre produtores e empresa e estão relacionadas à redução de áreas cultivadas com milho e feijão em duas propriedades, ao abandono destas culturas em uma das propriedades e, ao processo para a obtenção de certificação orgânica das matérias-primas fornecidas.

Assim, nas duas propriedades onde ainda ocorre o cultivo do milho e do feijão, estas culturas são manejadas atualmente através de roçado comum e pousio e através do consórcio com culturas mais duradouras. Por outro lado, a partir da implantação do cultivo do maracujá-doce em 2006, as mesmas propriedades passaram a depender da compra e utilização de uma gama grande de insumos para utilizar nessa cultura, pois a monocultura intensiva da espécie sob as condições climáticas do Vale do Ribeira é muito susceptível ao ataque de pragas e doenças. A esse respeito, Kusters, Achdiawan, Belcher e Pérez (2006) colocam que a produção especializada através do cultivo em SAFs oferecem uma melhor conciliação entre resultados ambientais e econômicos do que o cultivo em sistemas intensivos. Além disso, esses sistemas permitem conciliar a produção de matérias-primas e de alimentos em uma mesma área, podendo auxiliar à redução dos problemas relacionados à segurança alimentar dos grupos envolvidos.

Em duas das propriedades não foram observadas mudanças significativas em relação ao uso do solo, tipos de manejo e insumos empregados. Na propriedade 3, constatou-se, ao longo dos anos entre 2001 e 2009, apenas um pequeno aumento na área utilizada para a produção de hortaliças e a inserção de três espécies para a produção de palmito nos sistemas agroflorestais já existentes. Na propriedade 5 houve a inclusão do cultivo de espécies frutíferas e medicinais em uma pequena área da propriedade.

A respeito do uso do solo nas áreas protegidas por lei, apesar de não terem havido grandes mudanças, - pois, de acordo com os dados obtidos em entrevistas, as APPs e RLs já vinham sendo preservadas antes do estabelecimento dos acordos comerciais - os produtores envolvidos atrelaram o relacionamento com a empresa a um maior acesso à informação ocasionado

especificamente pelo processo de certificação orgânica das propriedades. Assim, o conhecimento mais aprofundado sobre a legislação ambiental levou os produtores a buscarem a adequação ambiental integral de suas propriedades, o que pode ser considerado um impacto positivo da relação comercial entre produtores e empresa.

Dias (2002) comenta também a importância dos processos de certificação de produtos alvo de parcerias entre empresas e comunidades locais em garantir a origem da cadeia produtiva visando o rompimento de operações predatórias. No contexto do estudo, o processo de certificação orgânica das propriedades surtiu efeitos ambientais benéficos como a mudança nos tipos de manejo empregados, já mencionada anteriormente, e através de melhores condutas dentro da propriedade por parte dos produtores como consequência de um maior acesso à informação a respeito da legislação ambiental.

Em relação ao uso dos recursos hídricos das propriedades não foram constatados impactos significativos. Tais recursos são utilizados principalmente para o consumo das famílias e eventualmente para irrigação de cultivos. Em decorrência dos altos índices pluviométricos encontrados na região é rara a necessidade de irrigação, ademais os recursos hídricos são abundantes em todas as propriedades e encontram-se quase integralmente protegidos por mata ciliar em bom estado de conservação. De qualquer forma, nos últimos cinco anos um leve aumento no consumo de água para irrigação foi observado em quatro propriedades, em duas delas para a irrigação de hortas e nas duas restantes para a irrigação do cultivo do maracujá-doce.

Os resultados do estudo mostraram que as atividades abrangidas pelos acordos comerciais entre o grupo de produtores e empresa afetaram o uso de recursos vegetais dentro e fora das propriedades. Tais efeitos se deram de forma direta, no primeiro acordo, através do aumento da extração ou coleta da espécie sob demanda e indiretamente no segundo acordo, através do aumento do consumo de lenha para o processamento de matérias primas.

De acordo com Kusters, Achdiawan, Belcher e Pérez (2006) o aumento da extração ou coleta de espécies alvo de acordos comerciais pode surtir impactos consideráveis sobre as mesmas podendo afetar o tamanho de populações e sua distribuição, assim como, sua composição genética. No presente estudo o aumento da extração e coleta de pariparoba não acarretou em impactos significativos para a espécie devido à abundância da mesma na região e à sua ocorrência espontânea em paisagens bastante antropizadas conforme será exposto a seguir.

De 2001 a 2004 a extração de pariparoba ocorreu em quantidades pequenas dentro das propriedades dos produtores, nas quais a espécie foi manejada de acordo com plano de manejo autorizado pelo DEPRN e também, fora delas, em áreas ocupadas por pastos e bananais em terras privadas no município com autorização dos proprietários. Durante este período foram extraídos cerca de 150 kg/mês de raízes da planta. Ainda em 2004 o aumento súbito na quantidade demandada pela empresa, caso a mesma não tivesse a iniciativa de deixar de utilizar as raízes da planta como matéria-prima, provavelmente significaria uma ameaça à população da espécie em escala local, conforme observado por outros estudos (KUSTERS; ACHDIAWAN; BELCHER; PÉREZ, 2006; MORSELLO; ADGER, 2007; ROS-TONEN; ANDEL; MORSELLO; OTSUKI; ROSENDO; SCHOLLZ, 2008).

Posteriormente, no período entre 2004 e 2006 no qual, ao invés de raízes, as folhas da mesma planta começaram a ser demandadas, o risco de sobreexploração da espécie foi reduzido por três motivos. O primeiro deve-se ao fato de que a coleta de folhas da planta não resulta na morte do indivíduo, pois a planta possui grande capacidade de rebrota. O segundo motivo está relacionado à queda na quantidade demandada pela empresa, e o terceiro deve-se ao cultivo da planta, que reduziu para quase metade a quantidade coletada fora das propriedades. Assim, nesse período a taxa média de coleta foi reduzida para menos da metade do período anterior e, além disso, essa se deu em nível regional significando menor pressão sobre as populações manejadas.

Pelo fato de que a maior parte das atividades de extração e coleta da planta não ocorreu em áreas cobertas por vegetação primária ou estágios médio e avançado de regeneração da Mata Atlântica, pode-se afirmar que tal aumento no uso da mesma não gerou impactos diretos ou significativos para as populações da espécie em áreas cuja a vegetação é protegida por lei. Apesar disso, até o momento não existem estudos técnico-científicos que abordem os procedimentos necessários para a realização do manejo sustentado desta espécie, assim como para diversas outras com potencial para comercialização (PAVAN-FREUHAF, 2000).

A inexistência de ditos estudos gera diversos obstáculos para as populações locais que possuem interesse em manejar essas espécies nativas. As dificuldades vão desde a obtenção de licenças para esse fim, até a garantia da continuidade de exploração do recurso ao longo dos anos através de taxas de extração realmente sustentáveis. Além disso, a falta de estudos desse tipo impossibilitam a realização de fiscalização efetiva por parte de órgãos ambientais devido à falta de parâmetros para avaliar a sustentabilidade do recurso ao longo dos anos.

Já o segundo acordo comercial gerou efeitos indiretos no uso dos recursos vegetais através do aumento do consumo de madeira utilizada como lenha para o processamento de matérias-primas. Dessa forma, entre os anos de 2006 e 2010 em duas propriedades o consumo de lenha foi incrementado em mais de 50%. Apesar disso, por possuírem áreas relativamente grandes cobertas por floresta, a quantidade de lenha disponível em ambas as propriedades ainda tem sido capaz de sustentar o processamento da quantidade de matérias-primas produzidas. Porém, caso a quantidade produzida aumente, é possível que haja certa pressão sobre as áreas florestadas nestas propriedades, tornando-se necessária a compra deste recurso, ou ainda, um investimento na produção de madeira para esta finalidade.

Os resultados a respeito da criação de animais nas propriedades mostrara que em três delas não foram observadas mudanças ao longo da relação comercial, porém em uma das propriedades verificou-se o abandono da criação de porcos, e na área restante, constatou-se o abandono da criação de galinhas. Os produtores que abandonaram esta prática foram justamente os que mais se envolveram no fornecimento de matérias-primas em ambos os acordos comerciais. De acordo com relatos dos mesmos, estes passaram a considerar a criação de animais desvantajosa no contexto atual, devido aos gastos com a alimentação dos animais e também devido a alocação de tempo e energia necessários para essa atividade. Embora a tendência de redução da criação de animais tenha sido observada em outras propriedades da região, este efeito - tal como no caso da redução da produção de alimentos para a subsistência - acentua a dependência desses produtores em relação a alimentos produzidos fora das propriedades e, conseqüentemente, em relação ao fornecimento de um reduzido número de matérias-primas para um único comprador, fato que pode ser considerado um impacto negativo em termos de segurança alimentar.

5.3 Desafios e oportunidades relacionados à realização dos CURBs

Os resultados mostraram que a falta de um cenário jurídico estável a respeito do acesso aos recursos genéticos traz obstáculos à implementação e fiscalização dos procedimentos legais necessários, como pôde ser constatado pela demora da expedição de autorização pelo CGEN no primeiro CURB realizado entre a empresa Natura e o grupo de produtores rurais e,

pelo sobrestamento do segundo CURB, assim como, de inúmeros processos que tramitam dentro dessa instituição.

Partindo da definição ampla estabelecida por Laird e Noejovich (2002) na qual o CPI constitui o consentimento de uma parte para determinada atividade que se dará após o recebimento de uma explicação completa sobre as razões para sua implementação; os procedimentos implicados na mesma; os potenciais riscos atrelados e; as implicações gerais que possam ser previstas de forma realista, pode-se considerar que em ambos os acordos o mesmo foi obtido, restando dúvidas apenas em relação a sua prévia obtenção em relação às atividades de bioprospecção.

Por outro lado, observou-se que a obtenção do CPI no caso em questão não foi capaz de estimular a participação efetiva por parte dos provedores de recursos genéticos, não podendo ser considerada suficiente para o necessário empoderamento do grupo local, assim como para dar suporte ao estabelecimento de decisões realmente conjuntas durante a negociação dos contratos.

A falta de acesso à informação, ilustrada no caso em questão pela falta de conhecimento a respeito da legislação sobre o acesso aos recursos genéticos e conhecimentos tradicionais, mostrou-se um dos principais fatores de desequilíbrio nas relações de poder entre a empresa e o grupo de pequenos produtores rurais. Por essa razão, considera-se que para o estabelecimento de relações realmente equitativas na pesquisa sobre biodiversidade existe a necessidade de maior divulgação por parte de órgãos governamentais dos direitos dos detentores de recursos genéticos e conhecimentos tradicionais e maior participação destes nas decisões concernentes aos recursos genéticos e culturais detidos pelos mesmos.

De acordo com Morsello e Adger (2007), alguns estudos empíricos têm de fato mostrado que condições para o empoderamento dos grupos locais podem ser criadas através de relações comerciais com empresas. Porém em virtude da falta de experiência em acordos comerciais, de conhecimento sobre as leis concernentes a estes, e de habilidade organizacional por partes desses grupos existe uma grande dificuldade em estabelecer relações de poder menos desequilibradas. Nesse contexto, a implementação de programas de capacitação pode ser muito importante para reduzir a desigualdade nas relações de poder entre as partes.

Embora tais programas de capacitação sejam frequentemente considerados um dos grande benefícios gerados pelas parcerias por poderem representar a rota mais segura e sustentável para

o desenvolvimento local, ainda são bastante raros (CLAY, 1992 apud MORSELLO; ADGER, 2007).

A ausência de atuação por parte de órgãos governamentais em funções que lhe dizem respeito, como na divulgação de informações de interesse nacional, faz com que outras instituições como empresas e ONGs acabem por tomar seu papel, fazendo com que caiam em total descrédito por parte da sociedade civil, fato constatado em diversos momentos nas falas do entrevistados. Conforme colocado por (MICHÍ, 2007, p. 13), “[...] é possível perceber que as parcerias comerciais refletem o processo de diminuição do Estado no Brasil e no mundo nas últimas décadas, pois elas são um meio de descentralizar funções e responsabilidades para o setor privado”.

Os resultados mostraram que o processo de negociação entre as partes foi essencialmente conduzido pela empresa, baseado na experiência anterior da mesma na realização de um CURB com uma cooperativa na região Norte do país. Observou-se que, nesse processo, formas de repartição de benefícios não monetárias não foram cogitadas pelas partes. A falta de uma participação mais ativa por parte dos produtores está atrelada fundamentalmente, no caso em questão, à falta de conhecimento sobre legislação e de experiência em contratos desse tipo. Apesar de sua participação restrita, os entrevistados relataram não terem encontrado dificuldades durante o processo de negociação de ambos os contratos.

Embora o processo de negociação tenha sido bastante informativo e explicativo, uma participação restrita através da distribuição de informação e consulta por parte dos grupo envolvido não permite um processo realmente conjunto na tomada de decisões. Ainda assim, de acordo com os dados obtidos em entrevistas, sugestões a respeito de pequenas modificações nos contratos, principalmente no segundo acordo, foram acatadas na medida do possível pela empresa.

Durante o processo de negociação dos CURBs houveram diversas reuniões nas quais, conforme dados já apresentados, se pôde constatar a centralização de funções em um dos produtores envolvidos, já que o mesmo atuou como representante e participante dos demais produtores e, ainda, como mediador das relações entre a empresa e o grupo de produtores como coordenador técnico de projetos da ONG PROTER, instituição que fez parte diretamente de ambos os contratos. Considera-se que esta centralização de funções contribui para o estabelecimento de relações desequilibradas de poder entre a ONG e os pequenos produtores, assim como, entre os próprios produtores, ampliando o poder de um indivíduo na tomada de

decisões dentro do grupo em detrimento de uma participação mais ativa por parte de todos os demais.

Constatou-se que a falta de um grupo reconhecido juridicamente faz com que os produtores dependam da ONG PROTER para realizar CURBs e conseqüentemente para receber as parcelas de repartição de benefícios. O reconhecimento jurídico do grupo enquanto tal pode trazer autonomia para negociações futuras, porém, para que isso ocorra da melhor maneira possível, é de fundamental importância a realização de programas de capacitação para que os produtores aumentem suas habilidades de gerenciar seus próprios negócios coletivamente.

Conforme colocam Morsello e Adger (2007), um grande desafio a ser enfrentado nas relações comerciais entre empresas e comunidades locais diz respeito à tomada de controle sobre as operações comerciais por parte dos grupos envolvidos e o estabelecimento de um relacionamento mais igualitário com as empresas. Estes autores colocam que em algumas parcerias na Amazônia brasileira nas quais ONGs e universidades atuavam como intermediárias, o empoderamento de comunidades e sua profissionalização não foram alcançados devido a posturas paternalistas por parte destas instituições (MORSELLO; ADGER, 2007). De acordo com estes autores:

O papel de terceiras partes parece ser importante, todavia ainda precisamos de informação neste aspecto. Especificamente, necessitamos estudar abordagens transitórias e finais que provem obter sucesso em reverter comportamentos paternalistas e em permitir o empoderamento das comunidades e não apenas de terceiras partes. (MORSELLO; ADGER, 2007, p. 164)

No caso em questão, assim como, em outros casos (WADDINGTON, 2002; MORSELLO; ADGER, 2007) apesar de não haver acordos de exclusividade entre o grupo de produtores e a empresa, nenhum novo comprador foi incorporado mesmo após quase uma década do início desta relação comercial. Conforme pontuam Morsello e Adger (2007) a exclusividade é, de qualquer forma, mais um resultado do reduzido mercado para PFNMs do que do pagamento de preços premium pelas empresas.

A participação de órgãos governamentais na realização dos contratos se deu através do CGEN, do IBAMA e do DEPRN. Os resultados mostraram que para os produtores rurais a atuação dessas instituições deixa muito a desejar devido à falta de agilidade das mesmas; à

demora no processamento de informações, na expedição de autorizações e licenças e; à ausência das mesmas no apoio, fiscalização e divulgação de informações de interesse nacional, como no caso da MP 2.186-16.

Outro desafio encontrado para a realização dos CURBs no contexto do estudo foi a falta de documentação da justa posse da propriedade do produtor que representou os demais na realização dos contratos, um problema comum na região do Vale do Ribeira e em outras regiões do Brasil. Embora a posse dessa propriedade seja reconhecida por outros órgãos governamentais, como por exemplo o INCRA e o IBAMA, houveram problemas na comprovação da mesma e no seu reconhecimento pelo CGEN. Este tipo de situação constitui um obstáculo à formalização de CURBs visto que grande parte dos grupos locais que vivem em regiões com alta biodiversidade não possui títulos de terra.

A influência da legislação ambiental nos acordos comerciais enfocados ocorreu de duas formas: através da necessidade de obtenção de licença do IBAMA e do DEPRN para a realização de manejo e transporte de matérias-primas no caso da pariparoba e através da necessidade de adequação ambiental das propriedades para obtenção de certificação orgânica das matérias-primas fornecidas.

Para os entrevistados a influência da legislação ambiental no primeiro caso foi negativa, pois para os mesmos os órgãos ambientais, ao invés de atuarem no respaldo e facilitação dos procedimentos, acabam por dificultá-los fazendo com que os interessados em realizar o manejo de espécies nativas tenham que esperar por longos períodos de tempo para a obtenção de autorização para, assim, dar início às atividades.

Já em relação à influência da legislação ambiental através da necessidade de adequação das propriedades para a certificação de matérias-primas foi considerada benéfica pelos entrevistados, pois conforme relataram alguns deles, a atuação da instituição responsável pela certificação teve um papel informativo através da divulgação das regras referentes às APPs e RLs, possibilitando novas condutas dentro das propriedades. Assim, observou-se que o acordo comercial teve efeitos positivos no acesso à informação, resultado também encontrado em 62% dos casos de comércio de PFMNs estudados na África, Ásia e América Latina por Kusters, Achdiawan, Belcher e Pérez (2006) como resultado do aumento da interação com os parceiros comerciais.

Em relação à avaliação dos produtores sobre a implementação dos contratos, com exceção de um deles, todos consideraram suas expectativas superadas. Para dois dos entrevistados suas expectativas foram superadas devido ao fato de que os mesmos acreditavam se tratar apenas de um procedimento para legalizar a pesquisa ou para garantir a compra de matérias-primas. A decepção no primeiro CURB por parte de um dos produtores deve-se à expectativa criada pela informação a respeito do alto retorno financeiro obtido através da realização de um CURB entre a mesma empresa e outro grupo. Devido aos acordos de repartição de benefícios realizados pela empresa Natura fornecerem uma pequena porcentagem sobre o lucro líquido obtido com a venda dos produtos, os resultados obtidos variam conforme a aceitação do produto no mercado.

Entre os benefícios apontados pelos entrevistados a respeito da realização de CURBs estão: os investimentos por parte das empresas envolvidas em infraestrutura e equipamentos para a produção e processamento de matérias-primas, garantia de compra, custos e logística de transporte de matérias-primas por parte das empresas e, pagamento de preços superiores aos pagos em outros mercados. No contexto do estudo tais benefícios foram fundamentais para o engajamento do grupo nesse mercado, pois devido à falta de condições financeiras, a maior parte destes não seria capaz de realizar os investimentos mencionados. Ademais, antes do início da relação comercial com empresa, os produtores enfrentavam problemas decorrentes da falta de garantia da venda de cargas de plantas, da dificuldade no transporte de matérias-primas devido à péssima condição das estradas de acesso às propriedades, especialmente no caso de duas delas, ao alto custo de combustíveis e do baixo preço pago pelo mercado atacadista de São Paulo.

Para dois dos entrevistados o conteúdo dos contratos foi suficiente não havendo a necessidade de realizar nenhuma modificação nas condições acordadas. Para um dos entrevistados, embora o conteúdo do contrato e as condições acordadas tenham sido suficientes, houve demora por parte da ONG no repasse de parcelas da repartição de benefícios. Conforme confirmado pelos demais entrevistados, as parcelas de repartição foram pagas pela empresa dentro do prazo combinado, ou seja, nos anos de 2006, 2007 e 2008, no primeiro CURB e em 2008, no segundo CURB; porém as mesmas foram repassadas da ONG para os produtores com aproximadamente um ano de atraso. Conforme mencionado anteriormente, para obter mais agilidade em suas ações é necessária maior autonomia e independência por parte do grupo na gestão dos próprios negócios, qualidades que podem ser trabalhadas através de programas de capacitação.

A repartição de benefícios nos acordos abordados ocorreu por decisão do próprio grupo de forma individualizada, assim cada uma das cinco famílias envolvidas recebeu uma parte idêntica às demais. Embora superficialmente esta pareça a melhor forma de repartir os benefícios monetários gerados, na prática, devido ao fato de que em duas das famílias houve a participação direta de três indivíduos adultos durante todo o processo - incluindo a etapa de fornecimento de amostras para a pesquisa que configura o acesso aos recursos genéticos - enquanto nas demais propriedades a participação direta ocorreu por parte de apenas um indivíduo, tal divisão não foi considerada a forma mais equitativa de realizar a repartição. Cabe aqui colocar que a empresa não interfere na forma como o grupo realiza esta divisão e, portanto, a ONG, enquanto intermediadora desse processo, poderia auxiliar o grupo na busca por formas mais equitativas para a realização desta tarefa ou fomentar processos mais participativos para decisões coletivas.

Além disso, formas mais coletivas de repartição poderiam aumentar a coesão do grupo, porém, conforme observaram Kusters, Achdiawan, Belcher e Pérez (2006), benefícios coletivos tendem a ser secundários e frequentemente indiretos. Outros benefícios mais duradouros em termos de desenvolvimento local que poderiam ser negociados com a empresa dizem respeito ao desenvolvimento de programas de capacitação organizacional e administrativa já mencionados.

Em relação à utilização dos recursos obtidos através da repartição de benefícios, constatou-se que estes foram utilizados essencialmente para melhoria na infraestrutura local de moradia e de produção e, em menor proporção, para o cultivo de novas espécies.

Os entrevistados consideram a regulamentação do acesso aos recursos genéticos de fundamental importância, porém todos mostraram-se receosos em relação a uma possível mudança na legislação que influenciaria a destinação dos benefícios repartidos. Conforme argumentaram os entrevistados, a criação de um fundo nacional ou regional de repartição de benefícios pode dificultar que os recursos repartidos retornem para seus provedores e, por essa razão, consideram que sua negociação e destinação deve ocorrer de forma direta, como forma de valorização e reconhecimento dos grupos que utilizam e conservam a biodiversidade e, também, como estímulo para uma utilização sustentável dos recursos naturais.

A esse respeito, o papel do Estado nas relações entre grupos locais e empresas é de fundamental importância e deve ser exercido de forma a assistir e assessorar os detentores de recursos genéticos e conhecimentos tradicionais, estabelecendo condições mínimas para a realização de contratos e para sua aprovação, mas nunca deve substituir a vontade e o

consentimento destes por sua própria vontade (SANTILLI, 2006). Assim, considera-se que os direitos dos detentores de recursos genéticos e conhecimentos tradicionais devem ser reconhecidos (LAIRD; NOEJOVICH, 2002; FIRESTONE, 2003) e os benefícios advindos da utilização de tais recursos devem retornar para seus provedores com a mínima intervenção possível.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estabelecimento dos acordos comerciais entre empresa e o grupo de pequenos produtores rurais para o acesso aos recursos genéticos no contexto do presente estudo, a despeito de sua restrita abrangência, pôde ser considerado no caso estudado uma ferramenta útil para alavancar o desenvolvimento local e auxiliar a conservação da biodiversidade. Todavia, conforme pontuado por outros autores, tais resultados estão intrínsecamente relacionados a configurações socioambientais locais e, portanto, podem variar de acordo com o grau de integração ao mercado por parte das comunidades envolvidas, o sistema de manejo adotado e o grau de exploração do recurso alvo de comercialização (KUSTERS; ACHDIAWAN; BELCHER; PÉREZ, 2006).

Conforme observado em outros estudos (WADDINGTON, 2002; KUSTERS; ACHDIAWAN; BELCHER; PÉREZ, 2006; MORSELLO; ADGER, 2007; ROS-TONEN; ANDEL; MORSELLO; OTSUKI; ROSENDO; SCHOLZ, 2008), houve um impacto positivo bastante significativo na geração de renda para as famílias envolvidas, demonstrando o potencial das parcerias entre empresas e grupos locais na geração de novas oportunidades para grupos de baixa renda. Ainda que a renda gerada por esses acordos seja incapaz de livrar as comunidades da pobreza, em determinados contextos nos quais alternativas são escassas, os resultados atingidos podem ser consideráveis (MORSELLO, 2006).

A diferença nas rendas obtidas entre os produtores não foi responsável por gerar desigualdades econômicas entre as famílias envolvidas, visto que adotam diferentes estratégias de sobrevivência em relação ao papel da comercialização de produtos da biodiversidade na economia doméstica. Assim, produtores que dispenderam mais tempo e energia nas atividades relacionadas ao fornecimento de matérias-primas obtiveram um maior retorno econômico através desta atividade e se tornaram mais especializados, enquanto os demais produtores integraram as atividades abrangidas pela produção de matérias-primas a outras atividades já praticadas antes da realização dos acordos comerciais.

Para os produtores que se especializaram na produção de matérias-primas, os acordos comerciais constituíram fontes de renda mais estáveis e mais lucrativas que as atividades realizadas antes do estabelecimento da relação comercial com a empresa. Por outro lado, as famílias destes produtores se tornaram mais dependentes dessa relação comercial, aumentando sua vulnerabilidade a possíveis oscilações de mercado podendo por em risco sua segurança

alimentar, já que, mesmo após quase dez anos do início do fornecimento de matérias-primas, nenhuma relação comercial com outros compradores foi estabelecida.

Outros benefícios verificados no estabelecimento dos acordos comerciais dizem respeito ao transporte de matérias-primas, cujos custos e logística foram arcados pela empresa, a garantia de compra de remessas de matérias-primas e o pagamento de preços muito superiores aos pagos em outros mercados. Conforme apontado por Morsello (2006), embora seja considerado um dos grandes benefícios das parcerias entre comunidades e empresas, o pagamento de preços premium pode aumentar a dependência das primeiras em relação às segundas, pois outros mercados possíveis podem não estar dispostos a pagar estes preços pela matéria-prima. De qualquer forma ainda é necessário averiguar a contribuição do pagamento de preços premium na sustentabilidade do desenvolvimento local.

A repartição dos benefícios resultantes de ambos os acordos comerciais trouxe um retorno financeiro razoável aos investimentos em mão-de-obra na implantação de cultivos no caso do primeiro contrato. O segundo contrato, por sua vez, gerou um retorno financeiro bastante superior ao próprio fornecimento de matérias-primas. Além disso, em alguns casos os recursos provenientes da repartição foram investidos na implantação de novos cultivos gerando maior diversidade de fontes de renda para os produtores.

Ao comparar o retorno financeiro obtido durante os primeiros anos da relação comercial entre o grupo de produtores e a empresa nos quais as matéria-primas fornecidas provinham de extração ou coleta com o obtido posteriormente através do cultivo de matérias-primas, constatou-se que o segundo foi bastante superior ao primeiro, fato também constatado por outros autores em outros lugares (KUSTERS; ACHIDIWAN; BELCHER; PÉREZ, 2006) e que deve ser considerado na escolha dos sistemas de manejo adotados.

Para o estabelecimento de relações comerciais mais duradouras entre empresas e grupos locais, a diversificação de matérias-primas dentro de um setor especializado (ANDERSON; CLAY, 2002) pode se revelar uma estratégia útil em regiões com alta biodiversidade, principalmente para o setor de cosméticos, no qual existe uma busca constante por inovações (MORSELLO; ADGER, 2007).

Em termos de infraestrutura local e acesso à tecnologia, os acordos comerciais geraram um impacto positivo através da incorporação de novos materiais, equipamentos e técnicas de produção, além do aumento da infraestrutura produtiva - que permitiu o aumento de quantidade e

qualidade de matérias-primas produzidas - e melhoria na infraestrutura de moradia. Grande parte do impacto se deu diretamente através de investimentos realizados pelas duas empresas envolvidas e, em menor proporção, através de investimentos realizados pelos próprios produtores com a renda gerada pelos acordos comerciais. De acordo com Kusters, Achdiawan, Belcher e Pérez (2006) melhores resultados em termos de infraestrutura produtiva, que abrange a propriedade de equipamentos para a produção e processamento, são mais frequentes em grupos especializados, fato que sugere que as empresas preferem investir nestes grupos.

Os investimentos realizados pelas empresas em infraestrutura produtiva constituem benefícios significativos por proporcionarem maior autonomia para os pequenos produtores em possíveis futuras relações comerciais, além de melhorarem substancialmente as condições de trabalho dos mesmos. Além disso, conforme apontado por Morsello (2006), a renda gerada pelos acordos comerciais possibilitou maior acesso a programas sociais como o Programa de Habitação implementado pelo Governo Federal que deverá proporcionar a construção de casas em alvenaria ou a reforma das mesmas para a maioria dos produtores.

A participação dos produtores em outros grupos de produção locais foi considerada muito importante para a diminuição da dependência dos produtores em relação à comercialização de um número muito reduzido de matérias-primas para um comprador exclusivo. Ademais, a união de famílias de diferentes ramos de produção se revelou uma ferramenta útil na redução dos custos para certificação orgânica, porém a formação de um grupo maior de produção carece do estabelecimento e compartilhamento de objetivos comuns, assim como, de seu entendimento e participação por parte de todos os envolvidos.

O impacto no uso do solo nas propriedades se deu através da inclusão de cultivos das espécies comercializadas e através da implantação de novos cultivos e da inclusão de novas espécies em SAFs já existentes. Portanto, de forma geral observou-se o aumento no número de espécies cultivadas.

Nas propriedades em que os produtores estiveram mais engajados no fornecimento de matérias-primas houve a redução de áreas utilizadas para agricultura de subsistência, que passaram a ser insuficientes para o consumo das famílias. Assim, nestas famílias houve o aumento da dependência em relação à alimentos produzidos fora das propriedades e, conseqüentemente, da relação comercial com a empresa. Tais efeitos indiretos são considerados

negativos para os grupos envolvidos e conforme colocam Morsello e Adger (2007), as parcerias devem buscar evitar “trade-offs” entre o trabalho e a produção de alimentos.

Outros efeitos no uso do solo referem-se aos tipos de manejo e insumos empregados. Nesse aspecto, observou-se em algumas propriedades o abandono de práticas ambientalmente agressivas como a agricultura de corte e queima e o uso de agrotóxicos. O abandono destas práticas está relacionado à redução de áreas cultivadas com feijão e milho e ao processo de certificação orgânica sugerido pela empresa. Por outro lado, houve o aumento da dependência da compra de insumos utilizados na monocultura intensiva de maracujá-doce.

Além da maior susceptibilidade dos sistemas de monocultura intensiva ao ataque de pragas e doenças, tais sistemas possuem valor e funções ambientais muito reduzidos. Conforme colocam Kusters, Achdiawan, Belcher e Pérez (2006), o cultivo de matérias-primas dentro de sistemas agroflorestais podem oferecer a melhor conciliação entre resultados ambientais e econômicos. Além disso, tais sistemas são considerados úteis na redução de infestação de organismos prejudiciais.

A respeito do uso do solo nas áreas protegidas por lei, verificou-se um efeito positivo através da adoção de melhores práticas por parte dos produtores na busca pela adequação ambiental integral de suas propriedades. Tal efeito esteve diretamente relacionado ao processo de certificação orgânica das propriedades, que de acordo com os entrevistados, foi responsável pela conscientização dos mesmos a respeito da legislação ambiental.

Em relação ao efeito dos acordos comerciais no uso dos recursos vegetais, este ocorreu através do aumento da extração e coleta de pariparoba fora das propriedades, assim como, através do aumento do consumo de madeira para lenha para o processamento de matérias-primas. Pelo fato de que a extração e coleta da planta se deu em áreas bastante antropizadas, nas quais ocorre espontaneamente e em abundância, não foram constatados impactos significativos na população local da espécie, todavia até o momento não existem estudos técnicos científicos a respeito de procedimentos mais adequados para o manejo sustentado da mesma.

Em detrimento da falta de ditos estudos, os produtores encontraram sérias dificuldades na obtenção de licenças para o manejo da espécie. A esse respeito vale mencionar que para grande parte das espécies que ocorrem na Mata Atlântica com potencial para comercialização, até o momento, não existem estudos a respeito de taxas sustentáveis de extração, fato que gera

obstáculos para a obtenção de licenças para a realização de manejo, assim como, para a fiscalização desses procedimentos por parte de órgãos ambientais.

Embora as propriedades nas quais verificou-se o aumento de mais de 50% no consumo de lenha tenham sido capazes de suprir a si próprias devido à existência de áreas relativamente grandes cobertas por florestas, caso a quantidade de matéria-prima a ser processada venha a aumentar poderá ser necessário ou desejável o investimento em plantios de espécies para esse fim. Dessa forma, o monitoramento ambiental de efeitos indiretos pode ser uma ferramenta importante para resguardar as propriedades de impactos negativos sobre os seus recursos.

Com relação à realização dos CURBs, observou-se que a falta de um cenário jurídico estável impõe obstáculos à implementação e fiscalização dos procedimentos legais necessários para o acesso aos recursos genéticos. Nesse contexto, a falta de um marco regulatório permanente gera insegurança para os interessados em acessar tais recursos, da mesma forma que para os detentores destes.

De forma geral, considerou-se que em ambos os acordos o CPI foi obtido por parte da empresa, porém a participação efetiva do grupo de produtores no processo de negociação dos contratos não foi alcançada, fato que demonstra que este procedimento não pode ser considerado por si só capaz de estabelecer a tomada de decisões conjuntas e minimizar a assimetria de poderes entre as partes.

A falta de acesso à informação, especialmente referente a MP 2.186-16, e de experiência em acordos comerciais foi considerada um dos principais fatores de desequilíbrio de poderes nas relações entre a empresa e o grupo de produtores. Além disso, a participação da ONG como mediadora na negociação e realização dos CURB não pôde ser considerada imparcial, visto que seu representante era, ao mesmo tempo, um dos produtores na época da realização destes. Ademais, constatou-se a existência de desequilíbrio de poderes dentro do próprio grupo devido à centralização de funções em um dos produtores em detrimento de uma maior participação pelos demais.

Nesse sentido, um grande desafio a ser enfrentado no estabelecimento de acordos comerciais para a utilização da biodiversidade diz respeito ao aumento de controle por parte das comunidades ou grupos locais sobre as operações comerciais e o estabelecimento de um relacionamento mais equitativo com as empresas, através do empoderamento das comunidades e não apenas de terceiras partes (MORSELLO; ADGER, 2007).

No presente estudo, a formalização do grupo para sua própria representação jurídica parece ser fundamental para atingir tais objetivos e lograr uma maior autonomia nas relações comerciais. Para isso, a implementação de programas de capacitação por parte das empresas envolvidas poderá auxiliar a ampliação de habilidades comerciais e organizacionais, assim como, de gerenciamento de seus parceiros, reduzindo possíveis desequilíbrios de poder em futuras negociações (MORSELLO; ADGER, 2007). Conforme colocam Bray et al. (2003⁹² apud MORSELLO; ADGER, 2007) a acumulação de capital social é a chave para o empoderamento e para operações de sucesso com as comunidades locais podendo constituir o caminho mais seguro e sustentável para o desenvolvimento local (MORSELLO; ADGER, 2007).

Os resultados mostraram que a participação por parte de órgãos ambientais governamentais foi limitada no cumprimento de seus papéis, fato constatado pela dificuldade e pela demora na obtenção de licenças para manejo de espécies nativas expedidas pelo DEPRN, assim como, na falta de congruência no reconhecimento da documentação referente à posse de terras por diferentes órgãos governamentais, mais especificamente entre IBAMA, INCRA e CGEN, que dificultou a realização do primeiro CURB entre empresa e produtores rurais.

A certificação orgânica das propriedades se mostrou uma ferramenta útil para a redução de práticas ambientalmente nocivas e para o aumento do acesso a informações, especialmente, referentes à legislação ambiental. Além disso, possibilita maior acesso a mercado “verdes” e, conseqüentemente, a agregação de valor às matérias-primas fornecidas. Todavia, o mercado para produtos da biodiversidade ainda é muito reduzido o que gera desafios ao estabelecimento de relações comerciais com novos compradores.

Em relação à repartição de benefícios acordada através dos dois contratos celebrados entre o grupo de produtores e a empresa, por ter sido realizada de forma monetária através do cálculo de determinado percentual sobre o lucro líquido obtido com a venda do produto elaborado a partir da matéria-prima fornecida, os resultados variaram de acordo com a aceitação do produto no mercado cosmético. Embora o primeiro contrato tenha fornecido benefícios pecuniários muito inferiores ao segundo, ambos foram bastante significativos no contexto do estudo possibilitando a melhoria da infraestrutura das propriedades, a compra de equipamentos e o investimento na implantação de novos cultivos.

⁹² BRAY, D. B. SANCHEZ, J. L. P.; MURPHY, E. C. Social dimensions o organic coffee production in México: lessons for eco-labeling iniciativas. **Society and Natural Resources**, v. 15, p. 429 – 446, 2002.

Para a ampliação de resultados em termos de desenvolvimento local, a busca por formas mais justas e equitativas de repartição entre os envolvidos no provimento de recursos genéticos mostrou-se de fundamental importância, ademais, a integração horizontal entre comunidades ou grupos para a realização de CURBs e fornecimento de matérias-primas pode ser a chave para aumentar o alcance dos benefícios gerados, o volume de matérias-primas fornecidas e o acesso à novos compradores (MORSELLO; ADGER, 2007).

Em síntese, para que a realização de acordos comerciais entre empresas e grupos locais para o acesso e utilização de recursos genéticos alcance os objetivos de conservação da biodiversidade, uso sustentável de suas partes e repartição justa e equitativa de seus benefícios propostos pela CDB, diversos fatores socioambientais e suas correlações precisam ser melhor avaliados. Embora a geração de renda seja um efeito praticamente intrínseco a estes acordos, o excesso de dependência causado pela comercialização de uma única matéria-prima ou de um único comprador representa um sério risco para os grupos envolvidos e, por essa razão, deve ser analisado com cautela tanto pelas empresas quanto pelos grupos envolvidos.

Para a geração de renda, a estratégia de diversificar matérias-primas dentro de um setor especializado pode constituir uma estratégia para atenuar alguns dos riscos enfrentados pelos produtores de matérias-primas. Outra estratégia possível refere-se à diversificação da produção, que embora possa apresentar um retorno econômico menor, pode diminuir a vulnerabilidade dos envolvidos às possíveis oscilações de mercado.

A multifuncionalidade do espaço rural deve ser considerada pelos provedores de recursos genéticos como um meio para a produção de sua subsistência, para a geração de renda e para a conservação da biodiversidade através de seu uso sustentável. Por essas razões, deve ser estimulada pelos utilizadores destes recursos como forma de garantir a segurança alimentar dos grupos envolvidos, assim como, de conservar os recursos naturais e seus serviços.

Para a agregação de maior valor ambiental às propriedades, cabe às empresas envolvidas buscarem incentivar a implantação de sistemas produtivos mais diversificados e menos intensivos, reduzindo a incidência de pragas e doenças e diminuindo a necessidade de aplicação de insumos externos.

A certificação das propriedades se mostrou útil no aumento do acesso à informação referente à legislação ambiental aperfeiçoando a conduta dos pequenos produtores dentro de suas propriedades. Todavia, o estudo demonstrou a necessidade de um maior monitoramento

ambiental tanto de áreas cultivadas como de áreas manejadas, pois alguns efeitos imprevisíveis podem assim ser evitados a tempo através do manejo adaptativo.

Em relação à repartição de benefícios, programas de capacitação podem apresentar benefícios maiores a longo prazo do que o simples pagamento de percentuais sobre os lucros líquidos obtidos com a venda dos produtos. Além disso, podem dar suporte a uma maior autonomia dos grupos envolvidos, reduzindo o desequilíbrio de poderes em relações comerciais futuras. Apesar disso, constata-se a necessidade de maiores discussões sobre possíveis formas de repartir os benefícios entre os provedores de recursos genéticos.

REFERÊNCIAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. NBR ISO 14001: sistemas de gestão ambiental. Rio de Janeiro: 1996. 264 p.

ALEXÍADES, M.N. LAIRD, S.A. Estableciendo los fundamentos: relaciones equitativas de la investigación sobre biodiversidad. In: LAIRD, S.A. (Coord.) **Biodiversidad y conocimiento tradicional**. Montevideo: Nordan-Comunidad, 2002. p. 41-52.

ALEXÍADES, M.N., PELUSO, D.M. Anexo 7.1 Consentimiento previamente informado: antropología y políticas de intercambio cultural. In: LAIRD, S. A. (Coord.) **Biodiversidad y conocimiento tradicional**. Montevideo: Nordan-Comunidad, 2002. p. 245 - 251.

ANDERSON, A.; CLAY, J. Introdução. In: _____ (Org.). **Esverdeando a Amazônia: comunidades e empresas em busca de práticas para negócios sustentáveis**. São Paulo: Peirópolis; Brasília: IIEB, 2002. p. 19 - 29.

AZEVEDO, C.M.A. A regulamentação do acesso aos recursos genéticos e aos conhecimentos tradicionais no Brasil. **Biota Neotrop.**, Campinas, v. 5, n. 1, 2005. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S167606032005000100002&lng=pt&nr=iso>. Acesso em: 12 ago 2008.

AZEVEDO, C.M.A.; AZEVEDO, E. A. A trajetória inacabada de uma regulamentação. **Revista Eletrônica ComCiência**, Campinas, n. 26, jun. 2001. Disponível em: <<http://www.comciencia.br/reportagens/biodiversidade/bio11.htm>>. Acesso em: 29 dez. 2008.

BARBER, C.V.; GLOWKA, L.; LA VIÑA, A.G.M. Desarrollando e implementando medidas nacionales para regular el acceso a recursos genéticos y la participación em los beneficios. In: LAIRD, S. A. (Coord.) **Biodiversidad y conocimiento tradicional**. Montevideo: Nordan-Comunidad, 2002. p. 381 - 432.

BARRETTO, M.N. **Planejamento e organização em turismo**. 2. ed. Campinas: Papirus, 1996. 108 p.

BENSUSAN, N. Breve histórico da regulamentação do acesso aos recursos genéticos no Brasil. In: LIMA, A.; BENSUSAN, N. (Org.) **Quem cala consente?** Subsídios para a proteção aos conhecimentos tradicionais. São Paulo: Instituto Socioambiental, 2003. p. 9 - 15.

BORN, G.C.C. **Plantas medicinais da Mata Atlântica (Vale do Ribeira - SP): extrativismo e sustentabilidade**. 2000. 289 p. Tese (Doutorado em Saúde Pública Ambiental) - Faculdade de Saúde Pública, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2000.

BRAGA, R. **Planejamento regional no Estado de São Paulo: a experiência do Vale do Ribeira nas décadas de 1970 a 1980**. 1998. 226 p. Tese (Doutorado em Geografia Humana) - Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1998.

BRAGA, R. Raízes da questão regional no Estado de São Paulo: considerações sobre o Vale do Ribeira. **Geografia**, Ribeirão Preto, v. 24, n. 3, p. 43-68, 1999.

BRASIL. Constituição (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil**. Brasília: Senado, 1988. 168 p.

BRASIL. Decreto n.3945 de 28 de setembro de 2001. Define a composição do Conselho de Gestão do Patrimônio Genético e estabelece as normas para o seu funcionamento, mediante a regulamentação dos arts. 10, 11, 12, 14, 15, 16, 18 e 19 da Medida Provisória nº 2.186-16, de 23 de agosto de 2001, que dispõe sobre o acesso ao patrimônio genético, a proteção e o acesso ao conhecimento tradicional associado, a repartição de benefícios e o acesso à tecnologia e transferência de tecnologia para sua conservação e utilização, e dá outras providências. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/2001/D3945.htm>. Acesso em 13 set. 2009.

BRASIL. Decreto n.750 de 10 de fevereiro de 1993. Dispõe sobre o corte, a exploração e a supressão de vegetação primária ou nos estágios avançado e médio de regeneração da mata atlântica, e dá outras providências. Disponível em: <http://www.silex.com.br/leis/dec_750.html>. Acesso em: 23 jun. 2009

BRASIL. Lei n.4771 de 15 de setembro de 1965. Institui o novo Código Florestal. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L4771.htm>. Acesso em: 23 jun. 2009.

BRASIL. Lei n.7803 de 18 de julho de 1989. Altera a redação da Lei nº 4.771, de 15 de setembro de 1965, e revoga as Leis nºs 6.535, de 15 de junho de 1978, e 7.511, de 7 de julho de 1986. Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L7803.htm>. Acesso em: 23 jun. 2009.

BRASIL. Medida Provisória n.2186-16, de 23 de agosto de 2001. Regulamenta o inciso II do § 1º e o § 4º do art. 225 da Constituição, os arts. 1º, 8º, alínea "j", 10, alínea "c", 15 e 16, alíneas 3 e 4 da Convenção sobre Diversidade Biológica, dispõe sobre o acesso ao patrimônio genético, a proteção e o acesso ao conhecimento tradicional associado, a repartição de benefícios e o acesso à tecnologia e transferência de tecnologia para sua conservação e utilização, e dá outras providências. Disponível em: <<http://www.mma.gov.br/sitio/index.php?ido=conteudo.monta&idEstrutura=222&idConteudo=9906&idMenu=9818>>. Acesso em: 10 out. 2007.

BRASIL. Orientação técnica n.1, de 24 de setembro de 2003. Esclarece os conceitos de acesso e de remessas de amostras de componentes do patrimônio genético. Disponível em: <http://www.mma.gov.br/estruturas/sbf_dpg/_arquivos/ot1.pdf>. Acesso em: 1 mai. 2008.

BRASIL. Portaria DEPRN n.52, de 28 de dezembro de 1998. Estabelece critérios para as licenças ambientais emitidas pelo DEPRN. Disponível em: <http://www.ibama.gov.br/flora/portarias/052_98.pdf>. Acesso em: 23 jun. 2009.

BRASIL. Resolução n.5 de 26 de junho de 2003. Estabelece diretrizes para a obtenção de anuência prévia para o acesso a conhecimento tradicional associado ao patrimônio genético, para fins de pesquisa científica sem potencial ou perspectiva de uso comercial.. Disponível em: <http://www.mma.gov.br/estruturas/sbf_dpg/_arquivos/res5.pdf>. Acesso em: 30 jun. 2009.

BRASIL. Resolução n.6 de 26 de junho de 2003. Estabelece diretrizes para a obtenção de anuência prévia para o acesso ao conhecimento tradicional associado ao patrimônio genético, com potencial ou perspectiva de uso comercial. Disponível em: <http://www.mma.gov.br/estruturas/sbf_dpg/_arquivos/res6.pdf>. Acesso em: 30 jun. 2009.

BRASIL. Resolução n.9 de 18 de dezembro de 2003. Estabelece diretrizes para a obtenção de anuência prévia junto a comunidades indígenas e locais, a fim de acessar componente do patrimônio genético para fins de pesquisa científica, sem potencial ou perspectiva de uso comercial. Disponível em: < http://www.mma.gov.br/estruturas/sbf_dpg/_arquivos/res9.pdf>. Acesso em: 30 jun. 2009.

BRASIL. Resolução n.12 de 25 de março de 2004. Estabelece diretrizes para a obtenção de anuência prévia para acesso a componente do patrimônio genético com finalidade de bioprospecção ou desenvolvimento tecnológico. Disponível em: <http://www.mma.gov.br/estruturas/sbf_dpg/_arquivos/res12.pdf>. Acesso em: 30 jun. 2009.

CASAS, A.; CABALLERO, J. Traditional management and morphological variation in *Leucaena esculenta* (Fabaceae: Mimosoidae) in the Mixtec region of Guerrero, México. **Economic Botany**, New York, v. 50, p. 167-181, 1996.

CARNEIRO DA CUNHA, M. Populações tradicionais e a convenção da diversidade biológica. **Estudos Avançados**, São Paulo, v. 13, n. 36, p. 147-164, 1999.

CLAY, J. Os kayapós e a body shop: a parceria de comércio com ajuda. In: ANDERSON, A.; CLAY, J. (Org.). **Esverdeando a Amazônia: comunidades e empresas em busca de práticas para negócios sustentáveis**. São Paulo: Peirópolis; Brasília: IIEB, 2002. p. 31 - 52.

CONVENTION ON BIOLOGICAL DIVERSITY. **Text and annexes**. Disponível em : <<http://www.biodiv.org>>. Acesso em: 15 jul. 2008.

CRUZ NETO, O. O trabalho de campo como descoberta e criação. In: MINAYO, M. C. de (Org.) **Pesquisa social: teoria, método e criatividade**. 10 ed. Petrópolis: Vozes, 1998. p. 51 - 66.

DEAN, W. **A ferro e fogo: a história e a devastação da mata atlântica brasileira**. São Paulo: Companhia das Letras, 1997. 484 p.

DIAS, M.P. Prefácio. In: ANDERSON, A.; CLAY, J. (Org.). **Esverdeando a Amazônia: comunidades e empresas em busca de práticas para negócios sustentáveis**. São Paulo: Peirópolis; Brasília: IIEB, 2002, p. 15 - 16.

FARIA, R.B.M. **Povos indígenas na Amazônia e o mercado de produtos florestais não madeireiros**: efeitos no uso de recursos naturais pelos Araweté. 2007. 261 p. Dissertação (Mestrado em Ciências Ambientais) – Universidade de São Paulo, São Paulo. 2007.

FIGUEIREDO, L.; MORSELLO, C. Comércio e sustentabilidade na Amazônia: efeitos da parceria entre empresa e comunidades no uso tradicional de recursos naturais. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO EM AMBIENTE E SOCIEDADE, 3, 2006. Brasília. **Anais...** Brasília: ANPPAS, 2006. 16 p.

FIGUEIREDO, L.A.V. **O meio ambiente prejudicou a gente...**: políticas públicas e representações sociais da preservação e desenvolvimento; desvelando a pedagogia de um conflito no Vale do Ribeira (Iporanga – SP). 2000. 489 p. Dissertação (Mestrado em Educação, Sociedade e Cultura) - Faculdade de Educação, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2000.

FIRESTONE, L. Consentimento prévio informado: princípios orientadores e modelos concretos. In: LIMA, A.; BENSUSAN, N. (Org.) **Quem cala consente?** Subsídios para a proteção aos conhecimentos tradicionais. São Paulo: Instituto Socioambiental, 2003. p. 23 - 52.

GOLLIN, M.A. Elementos de los acuerdos comerciales de prospección de la biodiversidad. In: LAIRD, S. A. (Coord.) **Biodiversidad y conocimiento tradicional**. Montevideo: Nordan-Comunidad, 2002. p. 331 - 352.

HAGUETTE, T.M.F. **Metodologias qualitativas na sociologia**. Petrópolis: Vozes, 1987. 163 p.

HANAZAKI, N.; LEITÃO-FILHO, H.F.; BEGOSSI, A. O uso de recursos na Mata Atlântica: o caso da Ponta do Almada (Ubatuba, Brasil). **Interciência**, Apartado , v. 21, n. 6, p. 268-276, 1996.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Censo demográfico 2000 e Pesquisa de orçamentos familiares, 2002 e 2003**. Disponível em: http://www.ibge.gov.br/home/estatística/população/estimativa2009/POP2009_DOU.pdf. Acesso em: 9 mar. 2010 .

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Estimativas da população para 1º de julho de 2009. **Estimativas de População, 2009**. Página visitada em:09 mar.2010. Disponível em: http://www.ibge.gov.br/home/estatística/população/estimativa2009/POP2009_DOU.pdf. Acesso em:9 mar. 2010.

IWU, M.M. Prólogo. In: LAIRD, S.A. (Coord.) **Biodiversidad y conocimiento tradicional**. Montevideo: Nordan-Comunidad, 2002. p. 19-20.

JOLY, C.A.; LEITÃO-FILHO, H.F.; SILVA, S.M. O patrimônio florístico. In: CÂMARA, I. G. (Ed.) **Mata Atlântica**. São Paulo: Index & Fundação SOS Mata Atlântica, 1991. p. 97-125.

KUSTERS, K; ACHDIAWAN, R.; BELCHER, B.; PÉREZ, M.R. Balancing development and conservation? An assessment of livelihood and environmental outcomes of nontimber forest product trade in Asia, Africa and Latin America. **Ecology and Society**, Waterloo, v. 11, n. 2, 2006. Disponível em: <<http://www.ecologyandsociety.org/vol11/iss2/art20/>>. Acesso em: 23 mai. 2009.

LAIRD, S.; NOEJOVICH, F. Construyendo relaciones de investigación equitativas con pueblos indígenas y comunidades locales: consentimiento previamente informado y acuerdos de investigación. In: LAIRD, S. A. (Coord.) **Biodiversidad y conocimiento tradicional**. Montevideo: Nordan-Comunidad, 2002. p. 205 - 244.

LAIRD, S.A.; TEN KATE, K. Prospección de la biodiversidad: el uso commercial de recursos genéticos y la buena práctica en la participación de los beneficios. In: LAIRD, S. A. (Coord.) **Biodiversidad y conocimiento tradicional**. Montevideo: Nordan-Comunidad, 2002. p. 265-308.

LAVRATTI, P.C. Acesso ao patrimônio genético e aos conhecimentos tradicionais associados. Disponível em: <<http://www.museu-goeldi.br>>. Acesso em: 13 abr. 2008.

LEPSCH, I.F.; SARAIVA, J.R.; DONZELI, P.L.; MARINHO, M.A. ; SAKAI, E.; GILLAUMON, J.R.; PFEIFER, R.M.; MATTOS, I.F.A.; ANDRADE, W.S. ; SILVA, C.E.F. Macrozoneamento das terras da região do Rio Ribeira de Iguape, SP. **Boletim Científico**. Campinas, n. 19, p. 1 - 181, 1990.

LITTLE, P.E. Os conflitos socioambientais: um campo de estudo e de ação política. In: BURSZTYN (Coord.) **A difícil sustentabilidade**. Rio de Janeiro: Garamond Universitária, 2005. p. 107-122.

LITTLE, P.E. Ecologia política como etnografia: um guia teórico e metodológico. **Horizontes Antropológicos**, Porto Alegre, v. 12, n. 25, p 85 - 103, 2006.

LÜDKE, M.; ANDRÉ, M.E.D.A. **Pesquisa em educação: abordagens qualitativas**. São Paulo: E.P.U., 1986. 100 p.

MARSHALL, G.; ROSSMAN, G.B. **Designing qualitative research**. 3rd ed. Califonia: Sage, 1999. 54 p

MARTÍNEZ-ALIER, J. **O ecologismo dos pobres: conflitos ambientais e linguagens de valoração**. Tradução de Maurício Waldman. São Paulo: Contexto, 2007. 379 p.

MICHAELIS: moderno dicionário da língua portuguesa. São Paulo: Companhia Melhoramentos, 1998. 2267 p.

MICHI, L.N. **O papel do Estado nas parcerias comerciais entre povos indígenas amazônicas e empresas na comercialização de produtos florestais não madeireiros**. 2007. 146 p. Dissertação (Mestrado em Ciências Ambientais) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.

MORSELLO, C. Company-community non-timber forest product deals in the Brazilian Amazon: a review of opportunities and problems. **Forest Policy and Economics**, Amsterdam, v.8, p. 485 - 494, 2006.

MORSELLO, C.; ADGER, W.N. Do partnerships between large corporations and Amazonian indigenous groups help or hinder communities and forests? In: ROS-TONEN, M.F.F.; HOMBERG, H. van den; ZOOMERS, A. (Org.). **Partnerships in sustainable forest resource management: learning from Latin America**. Amsterdã: Brill, 2007. p. 147-167.

NEVES, J.L. Pesquisa qualitativa: características, usos e possibilidades. **Caderno de pesquisas em administração**, São Paulo, v. 1, n. 3, p. 1 - 5, 1996.

PAVAN-FREUHAF, S. **Plantas medicianais de mata atlântica: manejo sustentado e amostragem**. São Paulo: Annablume; FAPESP, 2000. 215 p.

PERONI, N.; MARTINS, P.S. Influência da dinâmica agrícola itinerante na geração de diversidade de etnovarietades cultivadas vegetativamente. **Interciência**, Apartado, v. 25, n. 1, p. 22-29, 2000.

REDE PELA MATA. Brasília: RMA, 2007. Disponível em: <www.rma.org.br>. Acesso em: 04 jul. 2009

REZENDE, E.A. **Biopirataria ou bioprospecção?** Uma análise crítica da gestão do saber tradicional no Brasil. 2008. 415 p. Tese (Doutorado em Administração) – Escola de Administração, Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2008.

RIBEIRO, F.A.N.; MORSELLO, C. Capitalism, environmentalism and indigenous societies in Brazilian Amazonia: the caso of the Asuriní do Xingu. In: AFTER THE WASHINGTON CONSENSUS: COLLABORATIVE SCHOLARSHIP FOR NEW AMERICA, 2007, Montreal. **Anais...** Montreal: 2007.

RIZEK, M.B. **A comercialização de óleos vegetais na Reserva extrativista do médio Juruá, Carauari - AM:** de uma estratégia de “desenvolvimento sustentável” à mercantilização de comunidades extrativistas. 2006. 65 p. Monografia (Trabalho de Conclusão de Curso de Geografia) – Instituto de Geociências e Ciências Exatas, Universidade Paulista “Júlio de Mesquita Filho”, Rio Claro, 2006.

ROS-TONEN, M.A.F.; ANDEL, T., MORSELLO, C.; OTSUKI, K; ROSENDO, S.; SCHOLLZ, I. Forest-related partnership in Brazilian Amazonia: there is more to sustainable forest management than reducing impact logging. **Forest Ecology and Management**, Amsterdam, 2008. In press.

SANTILLI, J. Conhecimentos tradicionais associados à biodiversidade: elementos para a construção de um regime sui generis de proteção. In: PLAUTIAU, A.F.B.; VARELLA, M.D. (Org.) **Diversidade biológica e conhecimentos tradicionais**. Belo Horizonte: Del Rey, 2004. p. 343-369.

SANTILLI, J. **Socioambientalismo e novos direitos: proteção jurídica à diversidade biológica e cultural.** São Paulo: Peirópolis, 2005. 303 p.

SANTILLI, J. A agrobiodiversidade e o direito dos agricultores tradicionais. 2001. Disponível em: < http://pib.socioambiental.org/files/file/PIB_institucional/agrobiodiversidade.pdf>. Acesso em: 15 de dez. 2009.

SANTOS, J.J. **O município, o patrimônio natural e a dinâmica socioambiental no Vale do Ribeira: o caso do município de Iporanga/SP.** 2005. 306 p. Dissertação (Mestrado em Geografia) - Instituto de Geociências, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2005.

SHANLEY, P.; LAIRD, S.A. “Devolvendo”: haciendo que los resultados de la investigación sean relevantes para los grupos locales y para la conservación. In: LAIRD, S. A. (Coord.) **Biodiversidad y conocimiento tradicional.** Montevideo: Nordan-Comunidad, 2002. p. 133-153.

SOUZA, S.C.C. Relações entre a política de responsabilidade e proteção jurídica no Brasil do conhecimento tradicional associado e as promessas, alcances e limites acordados no Tratado de Cooperação Amazônica. In: ENCONTRO PREPARATÓRIO PARA O CONGRESSO NACIONAL DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO EM DIREITO, 15., 2006, Recife. **Anais...** Recife: 2006. 16 p.

THOMPSON, P. História oral e contemporaneidade. **Revista da Associação Brasileira de História Oral**, Rio de Janeiro, n. 5, p. 9 - 28, 2002.

TOBIN, B. Contratos de prospección da biodiversidade: la búsqueda de acuerdos equitativos. In: LAIRD, S. A. (Coord.) **Biodiversidad y conocimiento tradicional.** Montevideo: Nordan-Comunidad, 2002. p. 309 - 330.

YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos.** Tradução de Daniel Grassi. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005. 212 p.

WADDINGTON, M. Incorporação de uma nova atividade comercial em uma comunidade indígena Yawanawá. In: ANDERSON, A.; CLAY, J. (Org.). **Esverdeando a Amazônia: comunidades e empresas em busca de práticas para negócios sustentáveis.** São Paulo: Peirópolis; Brasília: IIEB, 2002. p. 53 - 66.

Livros Grátis

(<http://www.livrosgratis.com.br>)

Milhares de Livros para Download:

[Baixar livros de Administração](#)

[Baixar livros de Agronomia](#)

[Baixar livros de Arquitetura](#)

[Baixar livros de Artes](#)

[Baixar livros de Astronomia](#)

[Baixar livros de Biologia Geral](#)

[Baixar livros de Ciência da Computação](#)

[Baixar livros de Ciência da Informação](#)

[Baixar livros de Ciência Política](#)

[Baixar livros de Ciências da Saúde](#)

[Baixar livros de Comunicação](#)

[Baixar livros do Conselho Nacional de Educação - CNE](#)

[Baixar livros de Defesa civil](#)

[Baixar livros de Direito](#)

[Baixar livros de Direitos humanos](#)

[Baixar livros de Economia](#)

[Baixar livros de Economia Doméstica](#)

[Baixar livros de Educação](#)

[Baixar livros de Educação - Trânsito](#)

[Baixar livros de Educação Física](#)

[Baixar livros de Engenharia Aeroespacial](#)

[Baixar livros de Farmácia](#)

[Baixar livros de Filosofia](#)

[Baixar livros de Física](#)

[Baixar livros de Geociências](#)

[Baixar livros de Geografia](#)

[Baixar livros de História](#)

[Baixar livros de Línguas](#)

[Baixar livros de Literatura](#)
[Baixar livros de Literatura de Cordel](#)
[Baixar livros de Literatura Infantil](#)
[Baixar livros de Matemática](#)
[Baixar livros de Medicina](#)
[Baixar livros de Medicina Veterinária](#)
[Baixar livros de Meio Ambiente](#)
[Baixar livros de Meteorologia](#)
[Baixar Monografias e TCC](#)
[Baixar livros Multidisciplinar](#)
[Baixar livros de Música](#)
[Baixar livros de Psicologia](#)
[Baixar livros de Química](#)
[Baixar livros de Saúde Coletiva](#)
[Baixar livros de Serviço Social](#)
[Baixar livros de Sociologia](#)
[Baixar livros de Teologia](#)
[Baixar livros de Trabalho](#)
[Baixar livros de Turismo](#)