

**"Pykany Trading Company" [1]
A comercialização de castanha pelos mebengocrés (caiapós) [2]
da aldeia Pucanu, área indígena Mecranoti, Brasil**

Texto premiado em 1º de novembro de 1996, pelo Fundo Internacional de Desenvolvimento Agrícola das Nações Unidas (FIDA), como melhor estudo de caso da conferência eletrônica Fidamérica, com 110 participantes representando 47 organizações de 22 países da América Latina. Por Aldo Gamboa, Claudia L'Amoreaux, Dotô Takak-ire, Pykati-re Kayapo, Renato Athias e Saulo Petean

PARA MARCIO SANTIlli
Dotô Takak-ire

ÍNDICE

- I. Introdução
- II. Os mebengocrés e a produção de castanha
- III. A empresa indígena
- IV. O problema e a oportunidade de desenvolvimento
- V. A opção de desenvolvimento econômico auto-sustentável
- VI. Conclusão
- VII. Questões sugeridas ao debate
- VIII. Notas
- IX. Documentos disponíveis para consulta

I. Introdução

Estudamos o caso da empresa da aldeia Pucanu que desde 1992 exporta óleo de castanha para uma indústria de cosméticos na Inglaterra e vimos que os mebengocrés conseguiram transformar em realidade o que quase toda comunidade sonha ter: um parceiro internacional que irá ajudá-la a financiar um negócio, comprar a sua produção e fornecer capacitação técnica para ela operar no mecanismo comercial da sociedade envolvente.

A interface jurídica com que os mebengocrés inseriram-se na economia de mercado ficou subordinada à associação comunitária tradicional da aldeia. Procuramos demonstrar que esta é a causa que possibilitou a autodeterminação da comunidade, a justa distribuição dos lucros entre os seus membros e os motivou a aprenderem a gerenciar negócios de longo prazo com recursos renováveis para proteger o meio ambiente e as suas riquezas naturais.

Constatamos que a aldeia Pucanu conseguiu mercado para uma matéria prima cuja exploração faz parte do seu ciclo de vida e que teve seu valor de troca acrescido por uma nova técnica de trabalho agregado. A condição da aldeia como parceiro preferencial, contribuiu para o sucesso do empreendimento, visto que o importador garantiu mercado para o produto por quinze anos, financiou os mebengocrés até eles atingirem autonomia financeira (break-even) e proporcionou assessoria técnica e treinamento para a fabricação do produto com a qualidade requerida.

II. Os mebengocrés e a produção de castanha

Constituindo cerca de 4.500 índios que ocupam sete reservas numa área aproximada de 120 mil quilômetros quadrados no sul do Estado do Pará e norte de Mato Grosso, os mebengocrés pertencem à família linguística Jê, do tronco Macro Jê e estão distribuídos atualmente em 20 aldeias. Cada aldeia constitui uma unidade política e econômica independente. Chamam-se a si mesmos de "men'bengocre", que significa "gente do espaço dentro da(s), ou entre a(s) água(s)".

Sua organização social é caracterizada pela residência matri-uxorilocal e a oscilação entre expedições de grupos de caça e aldeias de base e instituições com ênfase em categorias de idade, associações comunitárias e estrutura de metades. A produção deste sistema de relações é orientada pela busca de valor pessoal por parte de indivíduos mebengocrés homens e mulheres.

A castanha também conhecida no Brasil como castanha do Pará, é o fruto da castanheira (*Bertholletia excelsa*), uma das maiores árvores nativas da Amazonia com altura até 40 metros. A castanheira floresce em dezembro e o seu fruto em forma cápsula esférica medindo de 10 a 15 cm de diâmetro, pesando de 0,8 a 1,5 kg e contendo de 12 a 20 castanhas levam de 12 a 14 meses para se desenvolver e cair no solo.

A castanheira tem o período de maior produtividade com a idade entre 80 e 100 anos, produzindo em média de 250 a 400 kgs de frutos anualmente. Brasil, Bolívia e Peru figuram como os principais produtores de castanha "in natura" e descascada, que desde o início do século é exportada como alimento para a Europa e Estados Unidos.

Antes do contato com a sociedade envolvente na década de 50, os mebengocrés utilizavam a castanha (piy) como alimento. O óleo da castanha (piy kangô) era usado em massagem corporal como tratamento para o esgotamento físico e nervoso. Apreciando o sabor da castanha ainda verde os índios subiam nas árvores para apanhar os frutos. Esta técnica não é mais utilizada. Os frutos são coletados nos meses de fevereiro e março depois que caem no chão da floresta.

Nos anos 60 e 70 os mebengocrés foram levados pela Fundação Nacional do Índio (Funai), órgão executor da política indigenista do Estado brasileiro, a coletar castanha mediante uma baixa remuneração. A Funai comercializava anualmente com os exportadores da cidade de Belém cerca de 300 toneladas de castanhas coletadas pelos mebengocrés e assurinís na bacia do rio Xingu e pelos parakatejês, kuikatejês e suruis na bacia do rio Tocantins.

No final dos anos 70, descontentes com o baixo preço e relegados à condição de empregados da Funai que desrespeitava a sua condição proprietários legais das riquezas existentes em suas terras, as comunidades indígenas interromperam o trabalho com a castanha, com exceção dos grupos Parakatejê, Kuikatejê e Surui que em 1975 declararam independência da Funai e até 1979 geriram os negócios com castanha desde a coleta até a venda para os exportadores de Belém.

III. A empresa indígena

Distante 400 km a oeste da cidade de Redenção, no sul do Estado do Pará, Brasil, a aldeia Pucanu está localizada na margem esquerda do rio Iriri, afluente do rio Xingu e faz parte do município de Altamira, Estado do Pará. Junto com a aldeia Cubencocre, a aldeia Pucanu integra a reserva Mecranoti, demarcada pelo governo brasileiro em 1992, com 49 mil quilômetros quadrados. Atualmente a aldeia possui 254 habitantes.

A empresa Pykany Trading Company foi criada em 1992 pelos mebengocrés da aldeia Pucanu para dirigir a produção e a exportação de óleo de castanha. A empresa constitui a interface jurídica da aldeia que cumprindo os requisitos legais da sociedade brasileira habilita a comunidade indígena a negociar óleo de castanha diretamente com o comprador.

Cumpridas as providências administrativas que asseguram o funcionamento da empresa, como qualquer outra no Brasil (registro nos órgãos federais, estaduais e municipais), o conjunto das atividades envolvendo a produção e comercialização do óleo de castanha, bem como os investimentos e a distribuição dos lucros obtidos com este trabalho é regulado pelas regras próprias da organização social da comunidade.

Na época da constituição da empresa os 34 sócios representaram parte significativa da comunidade (chefes, guerreiros e jovens), mas isto foi uma limitação porque os outros membros interessados em participar da empresa não tinham os documentos de identidade exigidos pela legislação. Em vista disto, a comunidade abriu a participação nos negócios para todos os membros da aldeia independente de serem ou não sócios da empresa.

A organização da produção, comercialização e gerenciamento dos recursos é comunitária. A distribuição individual dos lucros é realizada segundo a participação de cada membro no trabalho de coletar a castanha na floresta (medido em sacos coletados), na produção de óleo de castanha, na exportação e gerenciamento do negócio (medido em dias de trabalho).

A empresa é dirigida por seis diretores: Presidente, Vice-Presidente, Diretor Financeiro, Diretor Financeiro Substituto, Diretor Administrativo e Diretor de Produção que são escolhidos por consenso da comunidade a cada dois anos segundo os critérios de competência, confiabilidade e disposição para exercer a função. Não recebendo qualquer compensação pelo seu trabalho organizacional, os diretores integram os grupos de coleta de castanha e da fabricação do óleo e recebem pelo trabalho produtivo que realizam.

O negócio da empresa tornou-se uma atividade sazonal que a comunidade indígena realiza durante o ciclo de vida anual como o plantio de subsistência, expedições de grupos de caça e festas de nominação. Os três chefes (men'benadjwy-re), Bekwyi-i Kaiapo, Bekwyi-ti Kaiapo e Pykati-re Kayapo coordenam seus respectivos grupos de produção auxiliados por dois ajudantes cada um.

O óleo de castanha é feito pelos homens, mulheres e suas famílias e divide-se em duas etapas: coleta da castanha na floresta onde trabalham nos meses de março e abril e a prensagem da castanha para extração do óleo realizada na aldeia nos meses de agosto e setembro. Nos meses de maio, junho e julho (pouca chuva) a castanha fica secando na aldeia sob a ação do sol e do vento.

O ponto culminante do negócio com óleo de castanha é o pagamento da exportação que é trazido pelos diretores à aldeia por volta do mês de outubro. Mas a decisão de como vai ser utilizado o dinheiro vai sendo elaborada nas reuniões realizadas ao início de cada dia de trabalho, ao longo dos oito meses que decorrem desde o momento em que os mebengocrés deslocam-se para a floresta para coletar castanha até quando o dinheiro chega na aldeia.

Isto ocorre porque obter dinheiro para satisfazer as necessidades pessoais e coletivas é o principal motivo do engajamento da associação comunitária no trabalho e um eventual descontentamento ou desconfiança quanto ao correto controle e distribuição dos recursos, pode comprometer a unidade dos grupos para o desenvolvimento do trabalho.

O controle contábil dos gastos de produção são registrados em livro caixa pelos diretores financeiros da empresa (Dotô Takak-ire e Tekà-re Kayapo) que expõem prestações de contas na periodicidade necessária para os grupos de produção planejarem a quantia de dinheiro que vai ser destinada para a distribuição individual, aos investimentos para a melhoria das condições de vida da comunidade e uma reserva para gastos emergenciais.

Com a presença dos integrantes dos grupos de produção e dos chefes da aldeia, o processo de decisão culmina em uma reunião que dura um ou dois dias, na "casa dos homens" (ngàbe), espaço localizado no centro da aldeia reservado ao convívio dos homens, mas onde as mulheres fazem-se presentes nas decisões importantes.

No início da reunião os diretores financeiros expõem o balanço das receitas e despesas com o auxílio de um quadro-negro: o total de dinheiro obtido com a exportação, as despesas resumidas por itens de despesa e o saldo em caixa. Os comprovantes das despesas ficam à disposição para verificação detalhada no local da reunião e aprovação final. O movimento financeiro cobre o período produtivo que vai de março a outubro.

Os integrantes dos times avaliam os resultados e expõem seus interesses e propostas enquanto os chefes e seus ajudantes conduzem as diversas propostas de distribuição e investimentos para serem aprovadas consensualmente pela comunidade. Enquanto existem membros discordantes, mesmo poucos, a reunião continua até atingir o consenso mais amplo possível. Todos têm direito de voz, sem limite de tempo.

Nos últimos quatro anos a utilização dos lucros obtidos têm variado em torno da seguinte proporção: 40% para ser distribuído entre os integrantes dos grupos de produção segundo a quantidade de trabalho que cada um dispendeu e 60% em investimentos e gastos da comunidade, incluindo uma reserva em dinheiro para realizar a próxima safra de castanha.

Observa-se que as diferenças de ganho individual entre os participantes dos grupos de produção de uma mesma classe de idade tem variado na relação de dois para um, ou seja, por ter dispendido um tempo duas vezes maior na produção do óleo de castanha, ou ter coletado uma quantia duas vezes maior de castanha, um integrante com melhor desempenho e assiduidade recebe uma quantia de dinheiro duas vezes maior que o outro integrante, o qual dispendeu a metade do tempo ou coletou metade de castanha que o primeiro produtor.

Entre os investimentos destinados à comunidade figuram um barco com casco de ferro com capacidade para transportar 12 toneladas com motor MWM de 116 HP, no valor de US\$ 30,000 e dois equipamentos de radio-comunicação. Entre as despesas da comunidade sustentadas pela empresa estão o transporte aéreo, compra de medicamentos, tratamento e alojamento de índios doentes na cidade de Redenção, internações hospitalares, suprimentos e munição para as expedições de caça e gastos com combustível e manutenção do motor-gerador de eletricidade da aldeia,

IV. O problema e a oportunidade de desenvolvimento

Criada em 1981 a partir de uma divisão da aldeia Mecranoti localizada no Parque Nacional do Xingu, Estado de Mato Grosso, a aldeia Pucanu é uma das comunidades mais isoladas da nação Mebengocré do contato com a sociedade envolvente, mas a partir de 1990 intensificou relações com as cidades de Redenção (PA) e Garantã (MT), movida pelos negócios com ouro e madeira existentes em suas terras, iniciando um processo crescente de novas necessidades materiais da sociedade brasileira.

A busca de comércio com a sociedade brasileira foi impulsionada pela necessidade dos mebengocrés ganharem dinheiro para pagar assistência médica e medicamentos para as crianças e adultos acometidos de doenças como pneumonia, malária e desidratação. Os chefes da aldeia tiveram suas funções tradicionais ampliadas para a articulação do contato entre a comunidade e as frentes econômicas de expansão.

Sem orientação e ajuda do governo para aprender os mecanismos de funcionamento da sociedade brasileira, o que lhes permitiria utilizar racionalmente os recursos naturais e obter uma renda suficiente para melhorar as condições de vida, a comunidade ficou entregue a própria sorte. Assim, por mais de uma década os garimpeiros e madeireiros vem obtendo a autorização da comunidade para retirar ilegalmente ouro e mogno da área Mecranoti em troca de medicamentos, outros bens de consumo e serviços.

Nos anos 80 e início dos 90 dois garimpos com aproximadamente 50 garimpeiros cada um funcionaram na área com a autorização da aldeia Pucanu. Atualmente ainda funciona o garimpo Kenpoti, ao sul da aldeia, administrado por um garimpeiro que há dez prospecciona na Área Mecranoti. Nos acordos que entabulam, os garimpeiros comprometem-se a pagar aos mebengocrés uma porcentagem de 5% do ouro extraído, mas a comunidade não tem meios para controlar a quantidade total extraída.

Enquanto o governo brasileiro faz vistas grossas à violação do dispositivo legal que proíbe a garimpagem realizada por brancos nas áreas indígenas, os garimpeiros - por sua vez - perpetuam a exploração criando toda a sorte de obstáculos para que a comunidade não aprenda os mecanismos de controle da garimpagem e possa administrar seus recursos, sendo lesada inclusive no momento de receber a "renda" negociada.

No contexto da operação madeireira nas áreas dos mebengocrés (Bacajá, Baú, Caiapó, Cararaô, Cateté e Mecranoti), as companhias exportadoras do Brasil recebem adiantamentos dos importadores de mogno da Inglaterra, Estados Unidos e Japão. Com parte deste dinheiro financiam as operações dos madeireiros entre maio e outubro. A inércia do governo brasileiro não interfere e convalida os contratos ilegais. Os madeireiros pagam aos índios US\$ 40 por metro cúbico de mogno e o revendem pelo preço de US\$ 800.

Em janeiro de 1994, o Poder Judiciário do Brasil determinou a desintrusão dos madeireiros e garimpeiros das áreas mebengocrés e a apreensão dos equipamentos de garimpo e o mogno derrubado na floresta, através da liminar nº 9.122.059-0 de 28/01/94 da 3ª Vara da Justiça Federal. Aproximadamente seis mil metros cúbicos de toras foram apreendidas quando estavam sendo transportados para a cidade de São Félix do Xingu, Pará e depois levadas a leilão em dezembro de 1995 sendo e arrematadas por R\$ 660.000,00.

A 3ª Vara da Justiça Federal colocou o saldo do leilão, R\$ 580.000,00, à disposição das comunidades Cocraimoro, Cubencocre e Pucanu e está esperando que as comunidades apresentem planos para aplicação dos recursos em seu benefício. Mas sem o interesse da Funai os planos não foram elaborados as comunidades continuam sendo vítimas da obstrução do governo à medida judicial e ao desenvolvimento das áreas indígenas.

Pela primeira vez o poder judiciário fez cumprir a lei mas a omissão do poder executivo e o silêncio da sociedade continua. Isto é comprovado pelo fato de que nenhum funcionário público foi responsabilizado por prevaricação, condescendência criminosa ou advocacia administrativa (artigos 319, 321 e 322 do Código Penal), enquanto os madeireiros e garimpeiros fazem novos "contratos" nas áreas mebengocrés.

V. A opção de desenvolvimento econômico auto-sustentável

Buscando uma alternativa para a pilhagem dos seus recursos naturais, bem como evitar os prejuízos ambientais dessa exploração como a poluição dos rios por mercúrio e ao crescimento da malária e a ocorrência de novas enfermidades como a tuberculose, devido ao contato com os trabalhadores brancos em seu território, a comunidade conseguiu que o diretor executivo da indústria de cosméticos inglesa The Body Shop International, visitasse a aldeia para negociar um acordo de importação de óleo de castanha.

O interesse comercial The Body Shop está na sua oportunidade de divulgar o "marketing" de empresa ética e socialmente responsável. O rótulo impresso do condicionador de cabelo feito à base de óleo de castanha vendido pela empresa enfatiza, "ao comprarmos óleo de castanha dos índios caiapós estamos possibilitando-lhes um ingresso de dinheiro que os ajuda a defenderem suas terras e o seu meio ambiente". Cartazes com a foto do chefe Pykati-re Kayapo são utilizados na decoração das 1.407 lojas da empresa em 47 países.

Cartões e "displays" com fotos das índias Nhaka-ê e Moxôco, da aldeia Moikarakô, transportando castanha com o selo "Trade not Aid" (Comércio, ajuda não) com dizeres "Conheça a história atrás do produto. Condicionador de castanha do Brasil, o mais puro óleo de castanha do mundo, direto dos índios caiapós da floresta amazônica" ajudam a empresa criar a imagem de que os seus produtos são feitos com matérias primas fornecidas diretamente da fonte.

A eficiência desta estratégia de mercado é contabilizada nas vendas do "Brazil nut conditioner". O produto está entre os quatro mais vendidos pela empresa, desde o seu lançamento. A Body Shop figura vendas na Inglaterra de US\$ 8.273.600 entre 91 e 96 e um lucro de US\$ 1.241.040. As vendas nos outros países trouxe para a companhia um lucro aproximado de mais US\$ 3 milhões no mesmo período[3].

O exemplo bem sucedido de outra comunidade da nação mebengocré, a aldeia Aucre, que em 1991 havia estabelecido vínculo de mercado com a The Body Shop para a exportação de óleo de castanha, influenciou o movimento da comunidade da aldeia Pucanu em buscar uma alternativa de desenvolvimento econômico auto-sustentável.

Outra motivação foi a necessidade dos mebengocrés responderem com atitudes concretas a acusação de serem índios que enriqueceram com a depredação dos seus recursos naturais. Reportagens em jornais e televisões do Brasil, Estados Unidos e Europa afirmam que os caiapós estão destruindo a floresta e o meio ambiente das suas reservas, contribuindo para fixar na opinião pública do Brasil e do exterior uma imagem negativa dos mebengocrés.

Um artigo do Wall Street Journal, de 13 de janeiro de 1995, afirma: "No final dos anos 80 os caiapós saltaram no centro do debate internacional sobre o meio ambiente. Adotando uma posição apaixonada contra um projeto de hidrelétrica que poderia ter submergido uma vasta extensão da floresta tropical, os caiapós emergiram como ícones do movimento verde de todo o mundo".

Mais adiante o jornal diz: "Mas agora aqueles que eram heróis do meio ambiente ganharam um nome menos lisonjeiro: 'Caiapo Inc.'... os chefes de quase todas as cerca de vinte aldeias caiapós realizaram acordos ilegais com madeireiros e mineiros. Os contratos trouxeram dinheiro, ouro e todo tipo de aparelhos modernos para os chefes - mas deixaram praticamente na miséria os quatro mil membros das tribos caiapós".

Na semana seguinte à publicação do Wall Street Journal, o jornal brasileiro Gazeta Mercantil afirma em editorial que os 49 mil quilômetros quadrados da reserva Mecranoti e a proteção aos índios proporcionada pelo governo brasileiro constitui um escândalo nacional e acrescenta “Como se vê, foram distribuídos 10 quilômetros quadrados de terra por habitante, ou seja, inclusive para mulheres, crianças e recém-nascidos. Mas os únicos beneficiados são os chefes, transformados em multimilionários, donos de considerável parcela do território nacional”.

O editorial de Herbert Levy, presidente do conselho administrativo da Gazeta Mercantil conclui “essa incrível generosidade já tinha água no bico e aqueles que tinham autoridade no governo para decidir deveriam ser processados por suspeita de cumplicidade nesse assalto ao patrimônio público, disfarçado como ação necessária para a proteção dos ‘esquecidos índios brasileiros’. No governo do presidente Fernando Henrique Cardoso a dilapidação do patrimônio público disfarçada em ajuda aos índios não poderá continuar”.

Além dos mebengocrés entenderem que destruição do meio ambiente na Amazonia começa com a chegada das frentes de expansão da sociedade brasileira e não antes, constituindo as comunidades indígenas vítimas exponenciais deste processo e não culpadas por êle, os líderes indígenas reconhecem o compromisso que têm com as futuras gerações de encontrar uma forma de desenvolvimento da qual os seus descendentes possam orgulhar-se.

Em 1994, o chefe Pykati-re Kayapo percorreu cinco países europeus, Suíça, Alemanha, Dinamarca, Holanda e Reino Unido, para responder as acusações dirigidas contra os mebengocrés. Na sessão do Grupo de Trabalho das Populações Indígenas promovido pelas Nações Unidas, em Genebra, Suíça, o chefe Pykati-re afirmou:

“Somos erroneamente identificados como destruidores da floresta e contaminadores dos rios da Amazonia. Jornais e televisões aqui da Europa dizem que estamos arruinando nosso próprio lar, mas eu quero lembrar que foi o homem branco que invadiu nossas terras para cortar a floresta e tirar ouro e mogno. Antes da chegada do homem branco nós vivíamos na floresta sem destruí-la. É na nossa terra que a floresta ainda permanece viva e precisa continuar vivendo”.

Em seu discurso o chefe Pykati-re denuncia o governo brasileiro e as frentes de expansão econômica como responsáveis pela depredação dos recursos naturais das reservas mebengocrés: “o governo brasileiro não deu assistência de saúde e educação e deixou-nos entregues à própria sorte frente à invasão dos garimpeiros e madeireiros. Sem aprender a economia do homem branco não podemos saber quanto ouro e madeira está sendo tirada da nossa terra”.

O investimento necessário para a comunidade instalar em 1992 uma “fábrica” de óleo de castanha na aldeia e também os gastos com equipamentos para os times de produção realizarem a primeira safra de castanha (barcos, motores, facões, munição e gêneros de primeira necessidade) constituíram um empréstimo no valor de US\$ 80,000 da empresa importadora para a comunidade com carência de cinco anos para começar a ser pago e sem cobrança de juros.

O acordo de comercialização estabeleceu como responsabilidade da The Body Shop, a assistência técnica para a comunidade aprender o processo de produção do óleo de castanha e também a capacitação dos índios para eles registrarem sua empresa, fazerem contabilidade, contactarem a The Body Shop por telefone e fax, fazerem as compras de materiais, operarem conta bancária, câmbio de moeda, embarques de óleo de castanha e trâmite aduaneiro.

O processo de produção manual para extração de óleo de castanha foi desenvolvido pelos engenheiros Gilmar Luiz Beraldo e Oswaldo Sakashita, do Departamento de Tecnologia e Engenharia da ICI - Brasil (atualmente Zeneca Agrícola). Após o treinamento de dois índios durante uma semana na sede da Zeneca Agrícola, os engenheiros deslocaram-se para a aldeia para concluir o trabalho de extensão tecnológica e supervisão de qualidade na fábrica de óleo de castanha da aldeia.

Para o treinamento das habilidades técnicas necessárias ao controle da produção e exportação de óleo de castanha e ao gerenciamento dos recursos financeiros até a completa capacitação da comunidade na auto-gestão do negócio, a The Body International contratou o técnico indigenista Saulo Petean para trabalhar e conviver com a comunidade de julho de 1990 a janeiro de 1996.

A unidade de produção de óleo de castanha constituída por duas prensas mecânicas, 40 máquinas de descascar e seis de moer castanha, quatro tachos para aquecimento da massa de castanha e dez tambores de filtragem foram instalados pelos índios em uma casa medindo 8 por catorze metros construída por eles com técnicas tradicionais com as paredes de barro e a cobertura de palha.

A necessidade de limpeza e higiene para a boa qualidade do óleo foi atendida com a construção de um piso de cimento e instalação hidráulica feita por trabalhadores contratados na cidade de Redenção. A comunidade construiu fossas sépticas próximas da unidade de produção e nos anos seguintes o uso de fossas foi estendido para todas as casas da aldeia.

O resultado do negócio foi o aumento da renda anual bruta da comunidade em US\$ 70,000. A comunidade passou a exportar em média 2.000 quilos de óleo ao preço de US\$ 35 o kilo. O movimento financeiro no período de 12 de maio a 30 de outubro de 1995 mostra uma receita de US\$ 68,230.00. Cobertos os gastos da empresa (US\$ 31,701.77), os integrantes dos grupos de produção (63 homens e 39 mulheres) receberam US\$ 34,025.00 na forma de distribuição individual de lucros.

Diferentemente dos negócios com a venda de ouro e madeira, cujo resultado em dinheiro (superior ao valor das exportações de óleo de castanha) são inconstantes, imprevisíveis e chegam para a comunidade sem controle e transparência contábil, a renda obtida com a exportação de óleo de castanha é gerenciada pelos diretores da empresa sob a coordenação da associação comunitária e chega efetivamente àqueles que trabalham.

VI. Conclusão

O êxito da Pykany Trading Company está na condução autônoma do processo de negócio como um todo, visando atender a necessidade de aumentar a renda da aldeia para a melhorar as condições de vida e a possibilidade aberta aos seus membros em participar do negócio para ter acesso a ganhos individuais. Isto foi alcançado devido ao engajamento dos chefes da comunidade e diretores da empresa nas etapas da produção e a isenção deles em obterem ganhos pessoais derivados da atividade produtiva comunitária.

O êxito da Pykany Trading Company atende a necessidade da aldeia demonstrar para a sociedade envolvente que os mebenogocrés não estão de braços cruzados esperando pela ação do governo e que se contarem com a confiança de parceiros comerciais honestos e sem dilemas éticos, a sociedade indígena está apta a trilhar um caminho de vida digno, sem doenças e sem destruir a floresta.

Foi uma decisão interna da comunidade movida pelo interesse de encontrar uma forma sustentável de desenvolvimento econômico que lhes possibilitasse parar, ou pelo menos diminuir o ritmo de destruição das suas riquezas naturais, vistas como um patrimônio das futuras gerações e onde os seus membros têm a possibilidade de aprender as habilidades necessárias para relacionar-se com a sociedade envolvente em nível de igualdade e sem depender de intermediários.

Apresentando-se para sociedade envolvente com a interface jurídica exigida pelas regras do direito comercial brasileiro e integrada exclusivamente por índios residentes na aldeia Pucanu, a Pykany Trading Company opera internamente segundo os critérios que melhor atendem a sua organização social na busca dos seus objetivos, fortalecendo as regras comunitárias tradicionais.

O crescimento da influência e poder dos "consumidores verdes" para preservar as florestas tropicais e proteger as populações autóctones sugere uma explicação para o preço do óleo de castanha e a disposição do importador em pagar os custos do financiamento a longo prazo e sem juros para os mebengocrés darem início à produção e pagar um consultor para trabalhar com a comunidade em tempo integral, até o momento em que esta assimila as habilidades necessárias para levar o negócio adiante com as próprias forças [4].

A mudança no ciclo de vida da comunidade pelo negócio com óleo de castanha foi a inclusão da atividade no ciclo das atividades anuais, o que significou um aumento médio de 70 dias de trabalho. O impacto deste aumento de dias de trabalho - cinco semanas dedicadas a coleta de castanha e cinco semanas à produção do óleo - é atenuado pelo fato da coleta de castanha constituir uma atividade tradicional que toma o lugar de uma das expedições anuais dos grupos de caça.

Acampados na floresta durante cinco semanas, os mebengocrés dedicam parte do tempo coletando castanha e outra parte caçando e coletando materiais para a confecção de cestos e vegetais utilizados nos trabalhos da aldeia e na medicina tradicional. A ocupação econômica dos limites setentrionais da área Mecranoti pelas safras de castanha contribui para aumentar a vigilância da área, desestimulando invasões de madeireiros e garimeiros.

VII. Questões sugeridas ao debate

- Como a aldeia Pucanu pode superar o desafio da dependência econômica a um único parceiro comercial?
- Das vinte aldeias mebengocrés, apenas duas (Aucre e Pucanu) exportam óleo de castanha. A The Body Shop sustenta que não tem condições para ampliar os negócios com outras onze comunidades mebengocrés aptas e interessadas em participar. Como conseguir novos parceiros comerciais para estas comunidades?
- Qualquer empresa multinacional que procure liderar uma área de negócio no próximo século precisa entender a importância da ética nos negócios e o ambiente propício às mudanças democráticas propiciadas por novas tecnologias como a Internet. As empresas identificadas como "socialmente responsáveis" e dedicadas a um "capitalismo progressista" serão capazes de superar o plano das boas intenções onde as promessas são fáceis de se fazer, mas os parceiros comerciais são tratados com indiferença e as reformas ambientais são superficialmente atendidas?
- Como a luta pela defesa dos direitos indígenas pode tornar-se uma vontade política do governo e da sociedade brasileira com alcance prático?

VIII. Notas

1. O direito autoral deste texto é creditado a Saulo Petean detentor do copyright. Tem tradução para o espanhol autorizada para Aldo Gamboa, detentor do direito de tradução para edição de mala eletrônica, em 11 de setembro de 1996. O presente estudo de caso é dedicado ao bem estar e à autodeterminação dos povos indígenas e das comunidades camponesas latino americanas. Atende ao pedido do chefe Pykati-re Kayapo e Dotô Takak-ire, representando a motivação dos mebengocrés residentes na aldeia Pucanu, em tornar visível o lado interno da empresa Pykany Trading Company.

A presente edição passou por revisão ortográfica e copidesque em 16 de novembro de 1996. O capítulo IV recebeu quatro novos parágrafos. A conferência eletrônica de Fidamérica tem edição em website no endereço: <http://www.fidamerica.conicyt.cl:84>. Agradecemos ao antropólogo Renato Athias pelo questionamento cooperativo e instigante e a Luiz Gonzaga Nascimento pela inspiração e apoio técnico aos planos de negócios das aldeias Aucre e Pucanu.

2. Existe uma grafia padrão dos fonemas, alofones e símbolos para a língua "Men'bangocre" assim como para as outras línguas do tronco linguístico Macro Jê, estabelecida por estudos linguísticos, como do "Summer Institute of Linguistics" relatado na conferência sobre ortografia da língua Kayapo, Brasília, Funai, ofício nº 83/SIL/1974. Também tomamos nota de que a Associação Brasileira de Antropologia (ABA), através do Congresso de 1953, recomenda o nome com letra inicial maiúscula e no singular, sem "s", ao designar grupo étnico, por exemplo o que chamamos os mebengocrés, segundo a recomendação da ABA é: os Mebengokre.

Mas, neste estudo de caso optamos em usar a ortografia oficial brasileira, com as seguintes exceções: Pykany (com pronúncia pu'ka nu') grafia quase correta na língua mebengocré pela impossibilidade dos teclados digitarem "y" com acento grave (y) [Pyka = aldeia, terra, casa e, ny = novo, nova], ao designar a empresa Pykany Trading Company registrada com esta grafia nos órgãos do governo brasileiro, e nos nomes próprios Bekwyi-i Kaiapo, Bekwyi-ti Kaiapo, Pykati-re Kayapo, Dotô Takak-ire e Tekà-re Kaiapo, na forma como estão registrados em cartório público.

Mebengocré é a autodenominação dos cerca de 4.500 habitantes que vivem em vinte aldeias distribuídas em sete áreas indígenas no sul do Estado do Pará e norte de Mato Grosso. Incluímos os xicrins das áreas Xicrin dos rios Cateté e Bacajá no conjunto dos mebengocrés, embora eles sejam um grupo autodiferenciado quanto ao aspecto de formação histórica dos mebengocrés. O nome "caiapós" é a designação usada pela sociedade envolvente e que evitamos empregar neste estudo de caso.

3. A equipe "Pykany Trading Company" acredita que a conferência eletrônica de Fidamerica não constitui o fórum adequado para discutir se a relação de mercado estabelecida pela The Body Shop constitui uma genuína forma de ajuda aos mebengocrés ou tem sido um deliberado e rentável investimento de "marketing" no nome da companhia.

4. Enquanto a The Body Shop obteve aproximadamente US\$ 4 milhões de lucro líquido com a venda do "Brazil nut conditioner" durante os quatro anos de negócios com as aldeias Aucre e Pucanu. As duas comunidades obtiveram um lucro líquido em torno de US\$ 400,000. A conta de quanto a The Body Shop obteve através da campanha publicitária com a "marca caiapó" é difícil de ser contabilizada. Estima-se que é superior aos lucros obtidos com a venda do "Hair nut conditioner".

IX. Documentos disponíveis para consulta:

Em World Wide Web/Internet:

Website da aldeia Pucanu. Seções: vozes da aldeia, notícias, programa para visitantes, nossa gente e como funciona o nosso site

Versão em português: <http://www.eline.com.br/pucanu>

Versão em inglês: <http://www.synergylabs.com/pucanu>

- Em correio eletrônico:

a) Contrato Social da Empresa Comercial Produtora e Exportadora Pykany Mebengokre, Pykany Trading Company, registro iniciado em 26 de abril de 1994, na Junta Comercial do Estado do Pará.

b) Contrato Social da Empresa Comercial Exportadora A-Ukre Trading Company, A-Ukre Trading Company, registrado na Junta Comercial do Estado do Pará, em 13 de fevereiro de 1992.

c) Movimento financeiro da aldeia Pucanu

- De 20 de fevereiro a 27 de novembro de 1993

- De 01 de janeiro a 09 de março de 1995

- De 10 de março a 12 de maio de 1995

- De 13 de maio a 30 de outubro de 1995

d) Discurso de Pykati-re Kayapo, jefe de la aldea Pucanu. Naciones Unidas. Grupo de Trabajo de las Poblaciones Indigenas. Geneva, 25 a 29 de Julio de 1994.

e) Os menbengocrés. Por Saulo Petean, edição em 23 de agosto de 1996.

f) Lista bibliográfica

Em fax:

a) O processo de produção do óleo de castanha. Por Gilmar Luiz Beraldo e Oswaldo Sakashita. Departamento de Tecnologia e Engenharia da ICI Brasil S.A. (atual Zeneca Agrícola). 1990.

b) Convênio sobre o Direito de Propriedade Cultural e Intelectual / Código básico de ética e conduta para associação igualitária entre corporações responsáveis, cientistas ou instituições e grupos indígenas. The Foundation for Ethnobiology. Oxford, Inglaterra, 1993.

(MS/Word 6.0 document 5,539 words, Nov/96)

01 de noviembre de 1996 06:23:58
De: gia@reuna.cl,Internet
Assunto: Despedida y premiacion

Queridas amigas y amigos participantes del TALLER electronico:

Nos encontramos en la etapa final de este trabajo que iniciamos el dia 2 de septiembre. Han sido dos meses de "encuentro electronico", que nos ha permitido conocer nuestras experiencias y reflexiones sobre el tema de las organizaciones campesinas. Creo no equivocarme al considerar que esta iniciativa de FIDAMERICA ha sido todo un exito, y en ello han concurrido cada uno de uds., dedicando tiempo a la sistematizacion de los casos, a reflexionar sobre el material recibido, y a participar en una conversacion rica de ideas y de interrogantes. Todo ello, en la perspectiva de mejorar nuestro trabajo con los sectores rurales.

En esta etapa de cierre me toca dar a conocer los premios de "RECONOCIMIENTO A LA PARTICIPACION" en las categorias " Mejor Estudio de Caso" y " Mejor Aporte al Debate". Los resultados de la premiacion son los siguientes:

CATEGORIA MEJOR ESTUDIO DE CASO

Primer premio, "La comercializacion de castanas por indios mebengobecres de la aldea Pucanu, area indigena Mecranoti", por Pykati-re Kayapo, Doto Takak-ire, Saulo Petean, Claudia L'Amoreaux, Renato Athias y Aldo Gamboa, de la PYKANY TRADING COMPANY, Brasil.

Segundo premio, "Papel de la Asistencia tecnica privada en el desarrollo integral de las organizaciones campesinas. El caso de ECSA Mangallana, Cajamarca, Peru", de Alfonso Espinoza, campesino y Cesar Zamora, extensionista, Proyecto FEAS, Peru.

Tercer premio, "Experiencia de proceso de autogestion economica y social de la cooperativa Joya Hermosa Las Tres Cruces". Norma Perez y Jacobo Israel Cifuentes, Proyecto Cuchumatanes, Guatemala.

CATEGORIA CONTRIBUCION AL DIALOGO

Se ha declarado un empate en el primer premio para los siguientes cuatro equipos:

1. Alvaro Fernandez y Gonzalo Freiria, del Proyecto PRONAPPA, Uruguay.
2. El numeroso Equipo PROSALAFa, de Venezuela: Carlos J. Acosta, Rafael Rangel, Delia Melendez, Julio Sanchez, Alfredo Rodriguez, Alberto Rodriguez, Victor Perez, Lisbe Leon, Antonio Suarez, Reyes Paez, Jairo Paez, William Valles, William Mora, Carmelo Hernandez, Deira Bravo, Belkys Marin, Martha de Mosquera, Jose Angel Martinez, Pedro Gomez y Olimpio Romero.
3. Zilia Rojas y Luis Aguirre, de la Maestria de Planeacion Agropecuaria, Mexico.
4. Alvaro Claros, del Programa Regional Camelidos, de Bolivia. (En este caso, la suma total de los tres premios se dividira en partes iguales entre los cuatro equipos).

Cecilia Leiva
Moderadora

01 de noviembre de 1996 09:05:35
De: R.PENAMONTENEGRO@ifad.org,Internet
Assunto: Mensaje del Presidente del FIDA

Deseo hacer llegar a todos los participantes al Primer Taller Electronico organizado por FIDAMERICA nuestra satisfaccion por el intercambio de experiencias y el debate que se desarrollo en torno a este importante tema. El papel que desempeñan las organizaciones de base durante la ejecucion de un programa o proyecto es de vital importancia para el exito o fracaso del mismo. La experiencia del FIDA, no solo en America Latina y el Caribe sino tambien en otras regiones del mundo, es definitiva al respecto y confirma lo senalado por Uds. en la Conferencia Electronica.

Esto ha significado que el Fondo promueva con intensidad creciente no solo una mayor participacion de las organizaciones de base en la ejecucion de proyectos, sino que tambien en la formulacion de los mismos. Quiero felicitar a todos los que intervinieron con sus aportes, sugerencias y comentarios y deseo asegurarles que el FIDA capitalizara la vasta experiencia de este primer taller y los insumos generados seran muy importantes para la definicion de nuestras actividades en la region.

Finalmente, deseo hacer llegar a todo el equipo de FIDAMERICA mis sinceras felicitaciones por el exito alcanzado y los invito a continuar por este camino.

Fawzi H. Al-Sultan
Presidente del FIDA

31 de outubro de 1996 13:01:13
De: berdegue@reuna.cl,Internet
Assunto: Despedida de Julio Berdegue

Estimados amigas y amigos participantes del Taller Electronico:

Me corresponde hacerles llegar un mensaje de evaluacion y despedida, al terminar este Taller Electronico de FIDAMERICA. Como una medida del exito de esta iniciativa, puedo compartir las siguientes estadisticas: Participaron en el taller 110 personas, de 47 instituciones, de 22 paises, a traves de 64 direcciones electronicas. Intercambiamos 27 estudios de caso, asi como 366 mensajes, lo que da un promedio de 8.3 mensajes por dia habil, asi como 5.7 mensajes en promedio por direccion electronica inscrita.

En lo que se refiere a la calidad de la discusion, debo decirles que estamos aun mas contentos que en el caso de los indicadores cuantitativos. Creo que la gran mayoría de los estudios de caso fueron de gran calidad, y que los mensajes con comentarios reflejan la gran experiencia acumulada por la mayoría de los participantes. Va a ser una grata tarea la de editar este riquísimo material para generar una publicacion electronica, que estara disponible en el sitio Web de FIDAMERICA, con su correspondiente version en papel.

Dejo "con la palabra" a Raquel Pena Montenegro, Enrique Murguia y Cecilia Leiva, para que se despidan, y tambien el Dr. Faziw Al-Sultan, Presidente del FIDA, quien manana viernes 1 de noviembre se dirigira a nosotros para clausurar el taller.

Un abrazo fuerte a cada uno de ustedes y, nuevamente, muchas gracias.

Julio Berdegue
RIMISP



DIPLOMA

Se otorga el **Primer Premio** en la categoría **Mejor Estudio de Caso**
a **Pykati-re Kayapo**

Taller Electrónico
**“Intercambio de Experiencias sobre el Papel de las Organizaciones Campesinas
en el Manejo de Problemas y Oportunidades de Desarrollo Agrícola”**

En Internet

2 de Septiembre al 31 de Octubre de 1996

Cecilia Leiva
Moderadora Taller
Directora GIA

Julio A. Berdegú
Coordinador FIDAMERICA
RIMISP



DIPLOMA

Se otorga el presente diploma a
Pykati-re Kayapo

Por haber participado en el Taller Electrónico
"Intercambio de Experiencias sobre el Papel de las Organizaciones Campesinas
en el Manejo de Problemas y Oportunidades de Desarrollo Agrícola"

En Internet

2 de Septiembre al 31 de Octubre de 1996

Cecilia Leiva
Moderadora Taller
Directora GIA

Julio A. Berdegú
Coordinador FIDAMERICA
RIMISP



DIPLOMA

Se otorga el presente diploma a

Doto Takak-ire

Por haber participado en el Taller Electrónico
"Intercambio de Experiencias sobre el Papel de las Organizaciones Campesinas
en el Manejo de Problemas y Oportunidades de Desarrollo Agrícola"

En Internet

2 de Septiembre al 31 de Octubre de 1996

Cecilia Leiva
Moderadora Taller
Directora GIA

Julio A. Berdegú
Coordinador FIDAMERICA
RIMISP



DIPLOMA

Se otorga el **Primer Premio** en la categoría **Mejor Estudio de Caso**

a **Doto Takak-ire**

Taller Electrónico

“Intercambio de Experiencias sobre el Papel de las Organizaciones Campesinas
en el Manejo de Problemas y Oportunidades de Desarrollo Agrícola”

En Internet

2 de Septiembre al 31 de Octubre de 1996

Cecilia Leiva
Moderadora Taller
Directora GIA

Julio A. Berdegú
Coordinador FIDAMERICA
RIMISP



Prezado Saulo:

UNITED
PRESS INTERNATIONAL, INC.

É com prazer que estou te enviando copia da matéria que saiu ontem nos serviços da UPI. Aproveito a oportunidade para parabenizá-los pelo belo trabalho.

Um abraço cordial de

Ricardo de B. Bittencourt
Ricardo de Bittencourt
Correspondente

ZCZ HM146

R I

BRASIL-INDIOS 11-13 RB

EMPRESA INDIGENA RECIBE PREMIO DE ORGANISMO DE NACIONES UNIDAS RIO DE JANEIRO. NOV. 13 (UPI) -- LA EMPRESA INDIGENA BRASILENA PIKANY TRADING COMPANY. PERTENECIENTE A LA ETNIA CAIAPO. RECIBIO EL PRIMER PREMIO OTORGADO POR EL BRAZO AMERICANO DEL FONDO INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO AGRICOLA DE NACIONES UNIDAS. ANUNCIARON HOY LOS ORGANIZADORES DE LA CONFERENCIA ELECTRONICA EN QUE FUERON ANALIZADAS 27 EXPERIENCIAS LATINOAMERICANAS.

EN LA CONFERENCIA PARTICIPARON 110 REPRESENTANTES DE 47 INSTITUCIONES QUE SE DEDICAN A ESTIMULAR EXPERIENCIAS DE DESARROLLO COMUNITARIO EN COLECTIVIDADES CAMPESINAS E INDIGENAS DE AMERICA LATINA.

LA EMPRESA DE LOS INDIOS MEBENGOCRES, MAS CONOCIDOS COMO CAIAPOS, FUE CREADA PARA COMERCIALIZAR EL ACEITE DE CASTANAS QUE LOS MIEMBROS DE LA ALDEA PUCANU PRODUCEN PARA EXPORTACION. ESPECIALMENTE CON DESTINO A FABRICANTES DE COSMETICOS DE EUROPA.

SEGUN SAULO PETEAN, DE PIKANY TRADING, EL EXITO EN LA GESTION DE LA EMPRESA SE DEBE AL CORRECTO ENTRELAZAMIENTO CONSEGUIDO ENTRE LA ESTRUCTURA SOCIAL DE LA COMUNIDAD CAIAPO Y LA NORMATIVA LEGAL BRASILENA PARA LA CONSTITUCION DE EMPRESAS.

LOS 34 SOCIOS DE LA COMERCIALIZADORA SON SOLO UNA PARTE DE LA TRIBU, YA QUE ERAN LOS UNICOS QUE DISPONIAN DE DOCUMENTOS DE IDENTIDAD LEGALES Y PODIAN CREAR UNA EMPRESA CAPAZ DE ACTUAR EN LOS MERCADOS NACIONAL E INTERNACIONAL CON PERSONALIDAD JURIDICA.

LA GESTION, SIN EMBARGO, OBEDECE A SEIS DIRECTORES SIN REMUNERACION, ELEGIDOS POR TODA LA ALDEA PARA UN PERIODO DE DOS AÑOS, QUE COORDINAN EL TRABAJO DE EXTRACCION, FABRICACION Y LAS OPERACIONES DE MERCADEO.

LOS CAIAPOS ALTERNAN LA RECOLECCION DE CASTANAS EN LA SELVA CON SUS TAREAS AGRICOLAS, Y DEDICAN LOS MESES DE AGOSTO Y SEPTIEMBRE A LA EXTRACCION DEL ACEITE DE LAS CASTANAS, EN UNA PEQUEÑA FABRICA INSTALADA EN LAS AFUERAS DE LA ALDEA PUCANU.

TODOS LOS INTEGRANTES DE LA TRIBU PARTICIPAN EN EL TRABAJO DE RECOLECCION Y RECIBEN UNA REMUNERACION PROPORCIONAL A LA CANTIDAD DE CASTANAS QUE TRAEN. DEL MISMO MODO, PARTICIPAN EN LA FABRICACION DEL ACEITE DERIVADO Y EN ESTE CASO GANAN UN JORNAL POR DIA TRABAJADO. LOS SEIS DIRECTORES RECIBEN EXACTAMENTE EL MISMO TIPO DE REMUNERACION.

AL FUNDAMENTAR LA ATRIBUCION DEL PREMIO, EL ORGANISMO DE LAS NACIONES UNIDAS SEÑALO QUE +LA COMUNIDAD CAIAPO FUE CAPAZ DE INTEGRARSE A LOS MECANISMOS DE MERCADO Y ADMINISTRACION DE NEGOCIOS A LARGO PLAZO. BASADOS EN LA UTILIZACION DE RECURSOS RENOVABLES DENTRO DE CRITERIOS DE PRESERVACION DEL MEDIO AMBIENTE Y LAS RIQUEZAS NATURALES+.

UPI 11-14-96 14:04 GMT