CÓDIGO A1 (Entrevista 1)

Idade do entrevistado principal: 78 anos

ENTREVISTADOR – Composição da família: marido, esposa, 4 filhas.

Esposa – Todas casadas. Mora todas aqui na região. Idade: 52, 50, 44, 38. As duas mais velhas casaram, só que nós morava em Colorado do Oeste. A outra, nós morava no sítio e ela estudava aqui. Então ela morou aqui na Califórnia pra estudar. Quando ela acabou os estudos aqui na Califórnia ela foi pra Cacoal, morou com uma família em Cacoal e foi estudar também. Na escola foi onde ela se formou e voltou e está trabalhando no RECA desde então. Antes dela ir pra lá ela já trabalhava.

ENTREVISTADOR – Ela também é produtora?

Esposa – É.

ENTREVISTADOR – Origem da família?

Esposa – Nós somos do Rio Grande do Sul

ENTREVISTADOR – E já está a quanto tempo aqui no local?

Esposa – Aqui nós temos 33 anos.

Marido - Colorado do oeste mais uns 15.

Esposa – Colorado do Oeste, nós moramo 12 anos.

Marido - Eu vim em 76 pra Rondônia, quando era puro mato.

ENTREVISTADOR – Tamanho da propriedade:

Marido - 4 hectare. O resto eu dei pra molecada.

ENTREVISTADOR – Sua atividade principal?

Esposa – Cupuaçu.

ENTREVISTADOR – Maõ de obra?

Marido – Até Páscoa ela era familiar. Dispois eu fiz um mutirão, e dispois não mexi mais. Eu fazia tudinho aí.

ENTREVISTADOR – Relação de vocês com o mercado?

Esposa – Tudo pela cooperativa. Não tem outra não.

Marido - Porque nós produz só açaí e cupuaçu. Tinha algum palmito, mas agora acabou. Só açaí e cupuaçu.

ENTREVISTADOR – Vocês tem outra atividade remunerada? Ou aposentadoria?

Esposa – Aposentadoria, os dois.

ENTREVISTADOR – Quais foram as dificuldades enfrentadas no início, e o que o senhor fez para superar?

Marido - Rapaz, Colorado do Oeste, eu vim iludido, cheguei de lá pra cá iludido. O INCRA diz que dava 40 alqueire de terra e pela televisão eles tinha os núcleo. Daí a gente saia pro serviço e vortava e lá dentro tinha escola, tinha posto de saúde, tinha mercado tudo, pelo INCRA. Cheguemo aqui de fronteira, cheguemo lá e se defrontemo com a realidade. Era fazer 50 km a pé pra ir no sítio e sem apoio. Meu Deus!

Esposa – Não tinha estrada,

Marido - Mas não sei a gente vendia produto e tal, porque naquele tempo tinha aquela CIBRAZEM, a quantidade que tu colhia, entregava pelo preço mínimo, mas sei lá.

Esposa – Ele plantava feijão, milho, plantava o arroz. O arroz, plantava ele, colhia, cortava, empilhava e tinha época de verão, que a gente ia bater e colher ele, pra entregar lá na CIBRAZEM, e dali a gente fazia compra pra passar o ano, trazia pra casa mercadoria pra passar o ano. Esses dia tava falando pras menina, as neta né. Aí elas, nossa Nona, que monte de mercadoria que vocês levavam. É porque não tinha mercado lá perto.

Marido - Não mas nós comprava só o básico, o resto a gente produzi no sítio.

Esposa – O milho, o arroz, essas coisas a gente tinha né.

Marido - Carne tinha no mato.

ENTREVISTADOR – Essas culturas vocês trouxeram desde o Sul. Certo?

Esposa – Sim.

ENTREVISTADOR – E no caso dessas culturas que vocês estavam acostumados. O que que deu certo e o que não deu certo?

Marido - Unicamente o que deu certo fora o que a gente podia ter feito pasto, criar gado. Único deu certo foi essa cultura aqui. Lá nós tinha café. Só que o café é uma cultura que sobe e desce, o preço.

ENTREVISTADOR – E daí vocês tiveram que modificar algumas culturas. E aí o que vocês começaram a fazer de diferente? Ou migraram pra outra cultura?

Marido - O de diferente foi migrar pra outra cultura, principalmente assim.

Esposa – Principalmente quando nós cheguemo aqui. Porque quando nós cheguemo aqui. A gente chegou plantando arroz, feijão, cultura branca né. E não vendia. Porque aqui não vendia de jeito nenhum.

Marido - Lá no Colorado a gente vendia mais. Lá dava uma diferença muito grande.

Esposa – Levava pra Porto Velho, levava pra Rio Branco, que na época era área de litígio. E daí quando a gente viu que não tinha condições de, pra lavoura branca, a gente

tentou. Mas sempre tivemo dentro do cupuaçu, dentro da pupunha. Que a gente plantou, sempre plantou milho, sempre plantou, até que deu, até que conseguia colher.

ENTREVISTADOR – Quando vocês chegaram, vocês já conheciam o cupuaçu?

Marido - Não, quando falavam de cupuaçu, nós achava que era um bicho.

Esposa – Nem cupuaçu, nem pupunha. A castanha a gente via os pés, mas não sabia.

ENTREVISTADOR – E como foi esse processo de vocês conhecerem?

Marido - Nós conhecemo ela um pouquinho através do Sergio, que ele foi lá no coisa, aí trouxe umas fruta. Mas nós pelo andar aqui, porque em Colorado, nós tava assim, que eu ia passar pra criar gado. Daí eu vim aqui pra fazer, pra criar gado aqui, derrubar mata. Mas daí o governo brecou nossos dinheiro. Na época a gente tinha dinheiro na poupança, na época do Collor. O Collor brecou nosso dinheiro, daí tentemo a saída. Mas sentemo uma noite discuti a saída.

Esposa – Outra coisa foi a malária né.

Marido - Alguma noite nós discutia o que que nós vamos plantar. Vamo plantar uma coisa que não precisa cada ano, tá repetindo. O arroz, Califórnia não precisava do arroz, porque todo mundo saía, plantava, cada um tinha seu sítio, plantava e tinha ali. Feijão também não, essas outras todo mundo. Daí onde, sentava com o Sérgio, capitão Cunha, goiano, Márcio, Chico breck, então nós sentava e discutia. Qualé que nós ia plantar, que era mais seguro, mas foi difícil. A primeira reunião foi feita em baixo de um pé de cupuaçu, lá num Nelson Barbosa, não tinha, nós só tinha ideia. Já tinha uma associação, daí surgiu uma associação na linha 5. Aí dom Moacir deu um jeito lá na igreja, mandou uma carroça de boi pra li. Tinha uma junta de boi muito grande, trabalhava todos os agricultor, e daí nós puxava os cara de malária pra cá e pra lá. Sei que, vão plantar cupuaçu. Cupuaçu e castanha, o chefe da coisa era castanha, porque era, o IBAMA disse que tá extinto, tá em extinção, tava derrubando tudo. Castanha, foi uma luta pra nós chegar a 3 produto: castanha, cupuaçu e pupunha. Mas, nós produzia muita pupunha e muito cupuaçu. A fabricazinha era pra 10, 12 tonelada ou 100 tonelada, não era 10 a pequena né, a véia. É que nós reajustemo ela umas par de vez. Então nós desenhemo aquilo lá até não sei como, até numa quadra de futebol pra desenhar como é que nós ia fazer aquilo. as 10 tonelada, não tinha energia, tinha só até as 6 horas até 10 horas da noite. Adquirimo um motorzão, nem sei onde aquele motorzão grande. Um motor e um gerador. Aí comecemo. Tentar fazer o projeto. Mais aquele projeto deu trabalho pra nós acertar ele. Eu acho que ele foi 4 vez pra CEBEMA e pra Holanda.

ENTREVISTADOR – Esse grupo eram vocês que vieram de fora. Tinha algumas pessoas locais que auxiliara?

Marido - Pra fazer isso? Nós mermo. Foi nós mermo.

Esposa – Mas tinha gente da região também.

Marido - Técnico não tinha ninguém. Só agricultor. Técnico só tinha dispois, que a EMBRAPA de Porto Velho deu umas dica pra nós. Dispois de 7 anos que entrou a EMBRAPA aí, acho que foi 7 anos, por aí. Senão era só nós.

ENTREVISTADOR – O conhecimento das técnicas dos produtos foram vocês mesmos?

Marido - Nós mesmo fizemos. É que nós no começo não tinha essa praga toda. Dispois que comecemo ver que tinha esses bicho. Vassoura era difícil, daí apareceu a vassoura, aí comecemo, aí tinha o técnico, mas o agricultor técnico sabia menos que os agricultores. Os primeiro cupuaçu foi cortado na tesoura. Até a Raimundinha tinha lá, tudo na tesoura, mas ela não vendia, era tudo em geladeira e freezer. Até que nós botemo aquele congelador lá. Aí comecemo a funcionar bem, mas o mercado agora, o mercado era dolorido, eu me preocupei com o mercado desde os primeiro dias, eu prendia com aquele da CBM, mas quem compra, quem vai tomar tanto suco, vocês que sabe, vocês que tem que descobrir o mercado. Eita vida agora sim. Né eu me preocupei desde os primeiros dias do mercado. Aí comecemo a arrasta polpa lá pra Rio Branco, na TAGIACRE, disseram no restaurante no shopping, nós temo cupuaçu extraviado da vila, lá em Rio Branco até hoje. Perdimo 12 tonelada, imagina pegamo 330 tonelada de polpa no congeladorzinho de 10, 12 tonelada. Aí fomo ampliando, fomo melhorando, melhorando, até que tá desse tamanho aí. Os cara começaram enxergar as coisa, daí as entidade começaram a se interessar. O mais de tudo foi a CPT, que mais se pronunciou.

ENTREVISTADOR – Essas entidades quando começaram a chegar, trouxeram cursos, capacitação?

Marido - Muito curso, curso foi muito, mas técnico de fora. Veio o Anísio uma vez, mas eu acho que aquele Anísio não sabia era nada. Imagina pela experiência que eu tinha.

ENTREVISTADOR – Eles vinham de quanto em quanto tempo?

Marido - Todo mês.

Esposa – Todo mês eles vinham. Porque era se vinha uma vez, iniciava um curso, ficava, parava, tal dia volta de novo pra dar sequência né. Dali 10 dias, 15 dias.

ENTREVISTADOR – Vocês acham que esses cursos, esse conhecimentos que eles traziam auxiliou vocês?

Marido - Fomo se aperfeiçoando pra poder ministrar nossos trabalho. Foi feito uns curso de administração, trabalho. E daí sobre o ambiente, ele trabaiou naquilo, como é que tinha que trabalhar, organizar a casa. Eu fiz o ramal da 12, não do 8, passei dias lá, tinha uns que aceitava, outros não aceitava, tinha toda aquela ferramenta toda misturada, lixo ia cagar na beira da água dispois ficava com falta de água, e assim tinha a malária. Nós não tinha, como é que é higiene nenhum. Os seringueiro.

Esposa – Nem higiene nas casas não tinha, muitas dela não tinha.

ENTREVISTADOR – E vocês aplicavam o conhecimento dos cursos?

Esposa – Não lembro mais como era o nome. Eles vieram dá um curso aqui era pra organização mesmo. Né organizar a casa, organizar a dispensa, organizar o paiol, organizar tudo. E o que era de lixo, eles iam acompanhando. Eles acompanhavam. Eles marcavam o dia, e eles chegavam, iam organizando e colocando a plaquinha. Por exemplo tem um martelo pendurado, poe a plaquinha, pra não colocar em outro lugar. Vai usar sabe que tá ali, terminou é ali.

ENTREVISTADOR – Daí foram se organizando e daí surgiu a cooperativa?

Marido - Eu nem sei, 96 por aí, que a cooperativa surgiu. Ela começou a ser idealizada bem antes de 2006. Eles começaram atacar a associação, porque ela tinha muitos fins lucrativos. A EMBRAPA entrou muito, mas nós nunca aceitemo técnico vim manda nós.

ENTREVISTADOR – Eles tentavam forçar muito vocês?

Marido - Reunião a cada 30 dias. Nós ficava 2 dias 3 dia pra fazer uma assembleia.

ENTREVISTADOR – Nessa época eles tentavam implantar tecnologia pronta pra vocês implantarem?

Marido - Isso não. Nós não aceitava. Eu acho que a experiencia foi mais daqui pra lá do que de lá pra cá.

Esposa – Eles vinha fazer experiência com plantas que desse resultado de cobertura dentro do cupuaçu. Eles faziam a experiência, então eles vinha, fazia, marcava um pedaço lá, plantava por exemplo uma leguminosa, lá deixava um pedaço sem, dispois lá ele plantava outro. Assim pra ver qual é a leguminosa que ia dar mais resultado né.

Marido - Mas essa parte de tecnologia mermo começou dispois que nós conseguimo tudo isso aí. Acho que foi lá em 2010. Que eu sei que em 1994, 95, eu e o Chico brek peguemo, uma caixinha de isopor nas costas, com 5, 6 kilos de cupuaçu, 5, 6 kilo de pupunha e fomo fazer pesquisa de mercado. Fomo a Cuiabá, de Cuiabá fomo a Goiania, de Goiania fomo a Brasilia, passamo Brasilia todo. Nós louco pra tomar um outro suco, mas nós tinha que pedir se tinha suco de cupuaçu, nas lanchonete. Aí se não tinha, nós tirava uma lasquinha do nosso. O senhor quer, aí que começou nós consegui colocar no mercado. Aí foi de Cuiabá nós comecemo a mandar de ônibus da Cascavel, as caixas. Foi começado pra ali, dispois foi levado a Cascavel, tivemo que receber de vorta, porque não conseguiram levar. Saiu daqui com um caminhãozinho com a câmara fria foram até Cascavel com 5 tonelada. Daí os cara começaram filtrar, onde nós conseguimo, aí que comecemo a deslanchar. Foi em 88 que começou o RECA 88 até quase o ano 96.

ENTREVISTADOR – O processo de melhorias na produção eram feitas entre vocês agricultores locais?

Marido - Pra melhorar o mercado era nós né. Mas tinha alguém que vinha mostrar e coisa.

Esposa – Mas o RECA é assim, com certeza já falaram né, mas a gente tem que falar né. É ali dentro tem a coordenação do RECA ali, são agricultores que foram assembleia elegido pelo grupo. Cada ramal, cada linha né, cada localidade, comunidade tem um

grupo de pessoas que se reunem todo mês. Nesse grupo tem um coordenador e um líder, então esse coordenador e esse líder todo mês tem uma reunião no RECA e de lá do RECA eles levam pro grupo, no grupo no dia da reunião do grupo, eles vão aplicar lá, o que foi discutido lá na reunião do RECA, lá de coordenação, vão aplicar lá no grupo o que foi discutido lá. Daí as melhorias, o que aconteceu durante o mês, ele vai passar para o grupo.

Marido - Sei que nós, a execução de dentro do RECA e a coordenação é que o presidente não fazia nada sem ser aprovado pela coordenação. Hoje já tá facilitado, mas naquela época.

Esposa – Então cada grupo, cada líder, cada coordenador leva pra seu grupo, o que precisa melhorar, o que precisa ser feito, o que tá sendo feito.

Marido - Só que nós tínhamos professor bom, que é o finado Jean Pierre. Aquele cabra era firme, senão fosse o finado Jean Pierre, essa cooperativa já tinha, pelo um outro que era coordenador, porque quando nós peguemo o primeiro, o primeiro projeto da CEBEMA, veio em 94, 940 dólar cada um, e era barbaridade o dólar pra execução. Aí o Jean Pierre foi cortando, esse aqui é tanto, esse aqui é tanto, tanto a execução, o coordenador geral ganhava um pouquinho mais. Sei que dentro do tempo determinado pra entregar o projeto, o Jean Pierre conseguiu economizar 44 mil dólar, mas daí já tava um coordenador cresceu os zóio, daquilo ele queria converter em dinheiro e dividir por 5 todo, daí acabou. Aí nós não, vai. Dali conseguimo uma emenda no projeto, onde conseguimo. Mas veio mercadoria pra nós aqui, todo mundo tava influenciado em cima do projeto que ia dá certo e hoje eu acho que ele é conhecido quase no mundo inteiro.

ENTREVISTADOR – O senhor considera que houveram mudanças nas técnicas, nas práticas de produção?

Marido - Houve muita mudança, e ainda não deu que chega ainda. Ainda tem que melhorar muito, muitas coisas.

ENTREVISTADOR – O que o senhor considera que foi a motivação dessas mudanças, essa readaptação?

Marido - O motivo de nós fazer uma associação e dispois passou a cooperativa foi a dificuldade, quase assim, a coisa que, nós quase se obriguemo de querer fazer uma coisa dessa foi que na época, o governo fechou tudo, não tinha mais financiamento, não tinha nada. E daí nós comecemo tentar de ver alguma entidade que emprestá o dinheiro pra nós, pra nós conseguir devolver só dispois que tinha produção. Mais aí quando recebemo não entreguemo nada mais de vorta, nós tinha que deixar não sei quantos kilo de cupuaçu, de pupunha lá dentro do projeto pra botar outros e outros entrá. Porque a primeira vez entrou 84 agricultor, aí dispois foi subindo.

Esposa – Não devorvemo dinheiro mais devorvemo em produção, aquela produção ia ser vendida e convertida em dinheiro pra botar mais gente pra dentro.

Marido - Só que nós não conhecia bichura nenhuma, estabelecemo o preço do cupuaçu 1 real cada um, cruzeiro cada um, dispois passou, imagina então o cupuaçu 1 cruzeiro.

Foi muita coisa. Era bom mas nós não deu pra cumprir porque vinha muito dinheiro de fora. Que nós perdia muita produção, aí vinha aqueles projeto fundos perdido. Que nem o INCRA fez um projeto pra seringueiro aí, merdacoria Deus so livre, o INCRA não, o seringueiro não se influenciaram nada, não entendia nada. Nós entremo, veio carroça aqui pra produção, só que a produção nós tivemo que, ah , como é que é, mercadoria. Só que o Jean Pierre exigia que o projeto tinha que ter a cova pronta e o pé plantado e limpa pra poder receber, senão. A primeira parcela e a mercadoria também, ele ía sítio por sítio.

Esposa – Ele ía contar, quando era pra sair uma parcela, ele ía pra roça contar, ele contar se tinha completo ou faltava. Se faltava tinha de replantar.

Marido - Media o buraco.

Fábio – Achamo a taquarinha que eles usavam pra medir, os meninos que achou esses dias, guardado lá no payol, eu falei guarda isso aí é um símbolo, a régua de medir. Isso é uma pedra fundamental.

Marido - E daí ele visitava o agricultor, ve se tinha feito o adubo correto ele era tipo diretor.

Fábio – Ele foi uma pessoa indicada pela igreja né. Que bancou recursos né. Pra acompanhar a execução do negócio.

Marido - Ele era francês.

Esposa – Ele era francês, mas ele executava os projeto.

Marido - Ele e aquela mulher dele que até hoje morando aí, a Dora. Era padre, mas daí foram fazer uma reunião lá na beira do rio e voltaram casado. O dom Moacir foi uma mão na roda. Dom Moacir e uma irmã lá que indicou nós, por aonde que nós tinha que fazer os, agora dom Moacir foi, porque isso aqui surgiu por causa da SEBE, tinha os grupos de igreja católica e a SEBE que ajudou.

ENTREVISTADOR – Como é o processo da administração da tua produção? É vinculada a cooperativa ou vocês fazem?

Marido - A dimensão da fruta pra ela produzir aí. Ela é a produção que é nós, mas dispois que nós leva lá é a cooperativa que despolpa, organiza lá, pra dispois vender. Nós não recebe antes que ele não vende.

ENTREVISTADOR – E a gestão?

Marido - Tudo ligado a cooperativa e entrega lá. Tem algumas vez que algum produto que a gente precisa, ele é por intermédio da. O adubo orgânico, aquele biofertilizante, essa coisa, passa tudo pela organização da execução pra dispois vim ali. Só agora eu vou ver aquele fungo, que to comprando separado. Eu não quis pegar esse ano, não posso colocar. Sabe que mandar colocar se você não pode acompanhar.

ENTREVISTADOR – Houve alguma modificação da tecnologia pra atender os seus desafios diários?

Marido - Pra produção eu não sei se tive algum experimento algo, uma coisa ninguém. O adubo sim. O adubo do convencional pro orgânico foi feita a modificação pra quem é orgânico, agora quem não é orgânico. Que quem é orgânico, não seria nem bom ter uma máquina andando dentro do projeto, que é tocada a óleo, mas.

ENTREVISTADOR – Você tem alguma dificuldade pra adquirir alguma tecnologia nova voltada pra sua propriedade?

Marido - É teria ter alguma coisa nova, assim diferenciado, que o cupuaçu podia carregar 60, 70 kilo, mas eu não tenho mais área, eu tenho projeto lá em baixo, 2 hectare de terra ali, mas quase tá abandonado, já são 2 ano que eu.

ENTREVISTADOR – O senhor optou em ser orgânico, então o que o senhor considera de tecnologia alternativa pra não entrar naquela vertente de produção mecanizada. O que o senhor fez de diferente pra atender a sua demanda. Como foi essa adaptação do convencional para o orgânico.

Marido - Isso demorou uns par de ano pra nós se adaptar pra passar pro orgânico, por causa das exigências. Vei umas par de entidade aqui. Acho que veio por causa do selo orgânico, pra melhorar o. O que que tá ajudando muito é a, como é que é, a Natura, que ela exigiu muito orgânico. Mas tem muito pouca família orgânica.

ENTREVISTADOR – Essa decisão de se tornar orgânico, foi por meio de palestras, estudos, foi uma decisão mais de vocês?

Marido - Foi assim dentro do próprio RECA. Um estudo pra passar pra ser orgânico, porque só no veneno.

ENTREVISTADOR – Vocês tinham essa consciência de que o veneno era prejudicial? Foram eles que mostraram pra vocês? Que isso era maléfico para o solo?

Marido - Acho que a maioria, esses que tão dentro que são orgânico. Eles por si próprio, foi eles já notava que muito veneno ia matar todos bichos da terra, porque tinha passar, passar o veneno ressecar a terra. Até que resolvemo passar pro orgânico. Uma vez a gente usava o veneno, até ao redor do poço, até em nascente de água nós passava. Daí foi alguém mostrando que aquilo não dava.

ENTREVISTADOR – Essa mudança pro orgânico, precisou haver toda uma mudança, precisou haver uma remodelação, uma mudança de recursos. Houve alteração na produção?

Marido - É parece que ela produz a metade da outra. São 23 orgânico só?

Fábio – Hoje tem 40

Marido - Esse 40 orgânico produz pro resto do convencional. Os convencional não passa da metade

ENTREVISTADOR – O orgânico produz mais? É isso?

Fábio – hoje a gente tem ¼ da produção do RECA é certificado orgânico.

ENTREVISTADOR – Uma propriedade orgânica e a outra convencional. Em relação a produtividade.

Fábio - Mais ou menos é igual.

Marido - Pela quantia de convencional, ela produz bem mais do que o outro. O investimento é maior no orgânico. Mais trabalho, você não pode passar um veneno pra mata. Que nem eu tenho aquele lá embaixo se fosse passar o veneno em 3 dias tá tudo limpo, assim leva 5 ou 6 dias, 8 dias lá. Só que é uma produção mais sadia né. Mais dispois nós mesmos, agora ainda precisava nós que somos famílias orgânica produzir o próprio alimento. Nós vende produto orgânico e compra convencional, isso que é brabo. Nós deixamos de plantar o arroz, a macaxeira, o porquinho, a vaca pra tirar o leite. Aí tem que comprar no mercado e é tudo transgênico. Nós compra o óleo transgênico, nós compra o arroz, que sei lá. Ce compra o fubá é transgênico, tudo é. Então ao invés de nós, tinha que ter ainda um pequeno interesse nós arrumar um área inteira cada um e produzir. Nós não come uma espiga de milho sem não ser transgênico. Nós mesmo não planta um pé, então nós precisava essa parte até que, se organizar pra melhorar mais, ou um outro. Ser orgânico feijão, macaxeira, milho, a galinha ser orgânica e quase fornecer pra todos esse que tão são orgânico, que daí a gente produzia o cupuaçu, vendia o cupuaçu, comprava dele, mas era uma comida sadia. E assim nós tamo, até o peixe é orgânico, não é transgênico. Então ali faltava alguma coisa, não sei como nós fazemo, se nós vamos conseguir chegar lá nisso aí.

ENTREVISTADOR – Em relação ao bem estar e qualidade de vida. Vocês consideram que houve melhora no bem estar e qualidade de vida?

Marido - A organização do orgânico melhorou muito, o açúcar essas coisas nossa é orgânico. O bem estar, porque nós não precisa plantar todos anos e a venda é garantida, pega tudo e leva á no RECA, de lá eles organizam, o despolpamento, essas coisas. Se nós fosse vender cada um pra si.

ENTREVISTADOR – Então a cooperativa ajudou muito?

Marido - A cooperativa, como é que nós ia vender uma produção desse tamanho cada um, sair pro mercado pra vender cupuaçu. É tudo melhorou, porque conta tudo em conjunto. (esposa-os insumos né , se a gente fosse comprar o adubo pra botar é mais caro. Aí eles pega, eu busco ali do RECA mesmo, o resto da nossa produção, daí a gente repõe um pouquinho pras despesa dos maquinário, e joga graças a Deus).

ENTREVISTADOR – Como é feito o controle e a qualidade dos produtos?

Esposa - Ela é pela cooperativa. Por que aqui na roça, o nosso trabalho é cuidar, juntar e levar pro RECA. Lá eles tem a equipe que vai despolpar, vai limpar, lavar, quebrar, despolpar e vai tomar conta né.

Marido - Nós não podemos nem misturar pra levar lá no RECA. Orgânicas com a convencial.

Esposa - Aí o nosso cupuaçu por exemplo, cai muito rachado, cai do pé, quebra, alguns tem a broca né, a broca fura, então aqui nós ajuntemo, separemo tudo, vai o bom pra lá. O que pode ser aproveitado a semente por causa que tem a venda da semente lá no RECA também. Então a venda da semente não, a semente é secada e é vendida a manteiga. Lá no composto da semente. Então a semente a gente vai botá dentro num balde limpo tampado e vai pra lá. E só separada.

Marido - E uma vez nós levava no saco, foi logo rasgava o saco. Levava no saco, mas despois não podia mais, tinha que ser no balde.

Esposa - A sacaria tem que ser limpa.

Marido - Outra coisa que tu ve dá uma diferença na roça do orgânico do convencional. Nós não podemo ter um tamborzinho de veneno, não podemo ter plástico jogado em vorta e não podemo queimar nem um monte. Tem que ver tudo.

Fábio – As vezes a gente não ganha mais por vender orgânico, mas o orgânico trouxe pro grupo né. Pro RECA todo um padrão maior sabe. Que as pessoas olham lá tem orgânico, então lá eles estão, eles devem estar tendo práticas melhores né. Então as pessoas conhecem o RECA também.

ENTREVISTADOR – Houve redução, reaproveitamento, remodelamento de resíduo?

Esposa - Daqui da chácara, o que a gente ajunta é levado na vila ali, na caixa ali na vila, até nós levava onde ela morava ali. E agora ela é separada mora aqui. E hoje eu tenho dentro do paiolzinho ali estocado ali um monte que não vou levar ali. Até falei com a Taísa uma hora vou levar lá, porque não é tamborzinho, é litros que ela faz licor né. Então ela compra cachaça de caixa né. E despeja a cachaça aí os litros ficam tudo dentro das caixas no paiolzinho.

Marido - Se fosse derramar a roça já tava coberta.

Esposa - Então a gente vai ajuntando e o que a gente pode levar ali leva, porque é muito pra levar, uma hora levar as caixas lá.

ENTREVISTADOR – O que vocês consideram que agrega valor no produto?

Marido - Nosso agregou acho que 30 centavos a mais que outro, que a gente vende pra natura, então eles valorizam muito o orgânico. Valoriza bastante, aí tem a diferença no óleo, na manteiga que é feito, embora os que não conseguem vender a polpa. Muito foi separado, não sei quanto foi vendido esse ano pura. A polpa foi vendida como convencional, apesar de ser orgânica. Então o mercado da manteiga orgânica e a convencional. Então a gente prefere que eles ficam uma parte da convencional e a maioria é orgânica, então ela agrega mais valor. Todo mundo briga com nós ainda, esses convencional. Sei lá.

ENTREVISTADOR – A comercialização desse produto diferenciado é feito pela cooperativa? Como é feito a venda?

Fábio – No caso das manteigas e dos óleos já tem clientes antigos, são os mesmos praticamente sempre. Então já tem uma demanda maior do que a nossa produção. Então já tá tudo destinado às empresas. Pra polpa algumas vezes a gente consegue vender um pouco orgânico né. Pouca coisa sabe. Porque como o padrão é muito parecido porque assim o padrão do orgânico elevou o outro padrão também né. E é polpa pura, não tem muito o que se aplicar, muita coisa.

Marido - E o cupuaçu orgânico é despolpado separado do convencional. Um dia é orgânico, outro dia é convencional, e as máquinas passam por um processo de lavagem.

Fábio – A gente continua mantendo a rastreabilidade pra manter o orgânico. Às vezes a gente consegue vender, as vezes não, mas o padrão.

ENTREVISTADOR – Como é a aceitação desses produtos pelo consumidor?

Esposa - Nós não temos o palmito não.

Fábio – Hoje no RECA, nós só temos palmito orgânico, acabou todo o resto. A pupunha é pra semente, e alguns produtores conseguem vender o fruto, mas aí é por fora da cooperativa, é individual.

ENTREVISTADOR – As relações com outros atores é sempre via cooperativa?

Marido - Sempre via cooperativa. A nossa castanha, eu tenho só uns pezinho, a castanha é orgânica. E o açaí também tenho orgânico.

ENTREVISTADOR – A sua relação de enraizamento é toda via cooperativa?

Marido - Toda via cooperativa Reca.

Esposa - Cada um vai entregar a produção dele. Até que chega lá é pesado, a produção é nossa. Daí fica na responsabilidade do RECA. Nós temo nossos pingo de cupuaçu. Pegamo a notinha e pronto. Dali pra lá depois de pesada, nós não manda mais. É um produto da cooperativa.

ENTREVISTADOR – Hoje o que o Senhor considera que tem de diferente na sua produção? Que faz a sua produção ser diferente?

Esposa - Acho que o fato de ser orgânico.

Marido - O orgânico ele tem parece que um, os produtores orgânicos, eles tem um vista melhor, quando chega visita essas coisas né, então lá fora também. Que nem tem na Alemanha, a orgânica aqui tem mais um espaço, mais aceitação. Essas coisas assim.

esposa - Quando a visita parece que eles escolhem as pessoas orgânicas.

Marido - Ah mas tem alguém que, nós temos produtor grande, que produz 100, 110 toneladas de fruta. É difícil entrar no orgânico.

Fábio – A gente fez um levantamento com os produtores, o que aplicam né, porque alguns convencionais também tem que ter acompanhamento né. Porque as empresas que compram querem saber, tudo bem a gente entende que é convencional, mas o que

que aplica, quanto aplica, .. a recomendação, como é que é. E aí a gente identificou que 56% dos produtores não aplica nada, mas não tão no orgânico. Não aplica nada, nem um químico, nem adubo, nem veneno, nem nada, mas não tão no orgânico. Então é um bom número também pra trabalhar, a gente podia incentivar mais eles em alguma prática.

Marido - Só que esses 56% que eles não aplica nada, mas eles não tem a exigência de participar nas reuniões. Eu fico brabo meu genro ali, não passa veneno esses anos tudo, mas não é orgânico. Ele disse oh pra ser orgânico, vocês tem que arrumar um caminhão pra levar todo esse lixo embora. A lixaiada em volta de casa, é ferro velho, aí ele diz ah eu não vou fazer, tem um buraco lá que tá cheio de porcaria, ah então eu fico assim mermo.

Fábio – Não pode usar fogo, não pode queimar lixo. Então são coisas assim que tá dentro do. Daí não fazem, não tem disponibilidade de fazer. Mas também não aplica nada assim. Não joga nada de química.

Marido - A vizinha aqui reclama, mas vai ver lá em volta do barraco. Porque não pode ter nem uma sacola. Sacola plástica, uma vez a gente era acostumado deixa ali fora, as galinha, vento leva e tudo, lá na roça, os cara ia colher café. Eu falei não me deixem sacola, litro volta você acha um litro. Tem que trazer embora. Tambor de veneno, passava rondar, porque colocava agua dentro, pra nós beber, como é que podia. Mudou a consciência. Nós fomo num multirão de um cabra, aí ele não tinha nada pra levar água, ah tem um tamborzinho, 1 litro de veneno, ele derramou o veneno dentro do outro litro, passou a agua no tambor, derramou lá e limpou, balançou o tambor e encheu de água.

Fábio – Eu vejo isso nas crianças também. O pessoal tem uma cultura come as coisas e joga as coisas tudo no chão. Ce tá olhando o vizinho ele tá comendo uma coisa e joga assim. Aí as crianças que já tão assim não não pode jogar porque tem que cuidar. Ela já aplica isso pra ela também né.

Marido - É brabo a educação né, conscientização do produtor né. Se ele não tem conscientização do produto orgânico. Ele não vende, lá é tambor, é tudo jogado. Nós temo uma porção de tambor, mas tá tudo fechado nessas gaiola aí. Só que a gente cuida né, não deixa os tambor jogado. Eu reclamo muito , os cara chama eu de enjoado, mas não adianta.