

Os dilemas de Leonel

*trabalho, moral e mudança
social na selva alta peruana*

Autor: **Ricardo Luiz Cruz**



Os dilemas de Leonel

*trabalho, moral e mudança
social na selva alta peruana*

Autor:
Ricardo Luiz Cruz



**UNIVERSIDADE FEDERAL
DE MATO GROSSO DO SUL**

Reitor

Marcelo Augusto Santos Turine

Vice-Reitora

Camila Celeste Brandão Ferreira Ítavo

Obra aprovada pelo

CONSELHO EDITORIAL DA UFMS

Deliberação Nº 05, DE 7 DE ABRIL DE 2020

Conselho Editorial

Rose Mara Pinheiro (presidente)

Além-Mar Bernardes Gonçalves

Alessandra Borgo

Antonio Conceição Paranhos Filho

Antonio Hilario Aguilera Urquiza

Elisângela de Souza Loureiro

Elizabeth Aparecida Marques

Marcelo Fernandes Pereira

Nalvo Franco de Almeida Jr

Rosana Cristina Zanelatto Santos

Ruy Caetano Correa Filho

Vladimir Oliveira da Silveira

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Divisão da Editora UFMS, Campo Grande, MS, Brasil)

Os dilemas de Leonel: trabalho moral e mudança social na selva alta peruana [recurso eletrônico] / Ricardo Luiz Cruz. Campo Grande, MS : Ed. UFMS, 2020.
1 arquivo: 1 mb

Formato: digital
Disponível no Repositório Institucional (UFMS)
ISBN 978-65-990185-7-2

1. Agricultura 2. Agricultura – História . 3. Peru I. Cruz, Ricardo Luiz.
CDD (23) 630.9

Elaborada pela Bibliotecária Lilian Aguilar Teixeira CRB 1/2448

Autor:
Ricardo Luiz Cruz

Os dilemas de Leonel

*trabalho, moral e mudança
social na selva alta peruana*

*Campo Grande - MS
2020*



© dos autor:
Ricardo Luiz Cruz

1ª edição: 2020

Projeto Gráfico, Editoração Eletrônica
TIS Publicidade e Propaganda

Revisão
A revisão linguística e ortográfica
é de responsabilidade dos autores

A grafia desta obra foi atualizada conforme o Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa, de 1990, que entrou em vigor no Brasil em 1º de janeiro de 2009.

Direitos exclusivos
para esta edição



Divisão da Editora UFMS - DIEDU/AGECOM/UFMS

Av. Costa e Silva, s/nº - Bairro Universitário, Campo Grande - MS, 79070-900
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul
Fone: (67) 3345-7203
e-mail: diedu.agecom@ufms.br

Editora associada à



ISBN: 978-65-990185-7-2

APRESENTAÇÃO

Como pensar a ascensão social de alguém através de uma atividade associada ao mal por parte de quem ele espera ser reconhecido? Até que ponto é possível reverter, entre um grupo de pessoas numa condição de pobreza, a imagem de um ofício o qual tradicionalmente responsabilizam por essa condição? Como entender a trajetória de um sujeito cuja mobilidade no mundo do trabalho pode ser lida como a sua corrupção moral ou enquanto o seu acesso à um lugar de prestígio? O que significa exercer um ofício classificado numa fronteira entre o bem e o mal, mas que é capaz de se transformar numa profissão de destaque legalmente reconhecida? Como não ceder de seu desejo quando a sua realização se torna uma espécie de drama?

Essas perguntas atravessam a trajetória profissional do protagonista deste livro, um filho de cafeicultores de uma região do interior do Peru, na qual os agricultores advindos da cordilheira andina, como é o caso dos seus pais, imprimiram com força seus valores morais na vida local. Ele se dedica a uma atividade tradicionalmente condenada pelos produtores dessa região, com base nesses valores: o comércio agrícola. O conheci em 2005 e, desde então, tenho acompanhado, junto a ele ou pela internet, seus dilemas em ser reconhecido através dessa atividade num universo ao redor do café. Este livro analisa essa sua trajetória através de uma narrativa etnográfica que tem como pano de fundo os esforços de outros filhos e filhas de cafeicultores locais em legitimar a realização dos seus trabalhos no comércio desse grão.

Sua história mostra os dilemas pessoais em torno da redefinição das estruturas conceituais que orientam o comportamento das pessoas, por parte de alguém que vê nessa mudança uma condição do exercício do

seu ofício. Ela permite problematizar as visões de alguns autores sobre o que pode ser definido como um afastamento da moral do mundo do trabalho dentro da sociedade peruana. Trata-se de olhar para essa sociedade nacional a partir de um lugar onde a construção da vida social se vale de princípios nos quais a economia e a moral se misturam.

*“Não se deve ceder de seu desejo.
Só o amor permite ao
gozo condescender ao desejo”*

Jacques Lacan

*Para Joana, minha filha.
Para El Che, que não cedeu de seu desejo.*

SUMÁRIO

Introdução

O problema	09
Os fundamentos morais do trabalho sob a ótica dos produtores	17
Uma mesma moral sob diferentes perspectivas	21

Capítulo 1 - Sob o olhar da produção e do comércio?

A chegada à selva central e o encontro com Leonel	26
O foco de Leonel no comércio de café	30
A conversa com o presidente	34
O trabalho de Leonel na cooperativa	41

Capítulo 2 - Do lado das empresas privadas ou das cooperativas?

A Organic Montes	52
Contatos	68
O concurso	71
Entre a Cooperativa La Florida e a Organic Montes	75

Capítulo 3 – Um empresário de sucesso ou um comerciante mal visto?

A dedicação exclusiva de Leonel à Organic Montes	82
Empresário como profissão	93
Aquém e além das fronteiras da moral.....	103

Conclusão	110
------------------------	------------

Referências	123
--------------------------	------------

INTRODUÇÃO

O problema

Um diagnóstico corrente, entre os estudiosos do Peru, é o da perda de força dos valores morais na regulação do mundo do trabalho no país. Eles teriam saído de cena ou se curvado às necessidades ou interesses econômicos¹. Esse diagnóstico tem como referencial as suas cidades litorâneas, em especial sua capital, a partir dos anos de 1940, quando passou a abrigar um crescente número de migrantes, notadamente de pessoas oriundas das empobrecidas regiões dos Andes peruanos, que reproduziriam nela um comportamento amoral comum às classes dominantes. Mas existem outros espaços do país onde os valores morais dos migrantes andinos parecem ter uma força significativa. Esse é o caso de uma extensa área chamada de “selva alta”².

¹ De acordo com José Matos Mar (1984), “na medida em que os trabalhos estáveis são cada vez mais escassos, se torna necessário seguir reorientando o padrão de valores: é necessário ganhar a vida como for possível. Já não importa se a atividade é lícita ou não. A moral desaparece ou se transforma sob o impulso da crise econômica” (idem, p. 61). Para Francisco Durand (2007), “se foi formando uma ‘estrutura socioeconômica desarticulada’, com um Estado como uma casca, mais que um Estado-nação, onde o formal moderno não predomina nem se estende, e onde, como reflexo desse fracasso, uma grande maioria de peruanos se comporta seguindo uma cultura de transgressão” (idem, p. 39). Segundo Gonzalo Portocarrero (2004), “a partir de 1940, a explosão demográfica e as migrações alteram o centro de gravidade social do Peru. De uma sociedade rural, andina e indígena, passa a ser uma sociedade costeira e urbana. Para o camponês que migra para a cidade, o primeiro desafio é o de ‘avivarse’. ‘Avivarse’ significa aprender a transgredir. Deixar para trás essa estrutura tradicional e patriarcal de uma autoridade forte e de sanções rígidas para começar a se mover em um mundo social onde se alguém não transgride, se converte em um “otário”, numa vítima permanente de abusos” (idem, p. 266).

² Neste livro, as aspas são utilizadas, em grande medida, como um recurso para indicar os termos, falas ou expressões locais, além das palavras empregadas pelos autores citados. O interesse aqui é olhar para um mundo social sem a preocupação em emitir juízos de valor a seu respeito. Para utilizar outras palavras, não se trata de condenar ou justificar os valores morais que o constituem. O ponto é entender como esses valores são usados para legitimar, dar sentido ou eficácia às ações sociais.

A selva alta é uma “região geográfica” do Peru, de clima tropical e úmido, situada entre a cordilheira andina e a planície amazônica, que o atravessa de norte a sul. Boa parte da sua população é composta por “pequenos” e “médios” agricultores dedicados, em geral, ao cultivo de café³. Os produtores da selva alta costumam condenar moralmente quem comercializa seus produtos, por considerarem que eles se beneficiariam injustamente dos seus esforços no campo, ao lucrarem com seus trabalhos sem oferecer o que seria uma contrapartida satisfatória. Trata-se de uma moralidade que reflete a hegemonia dos cafeicultores vindos dos Andes. Este livro retrata a trajetória de um filho desses agricultores no comércio de café⁴. O objetivo é analisar essa trajetória, tendo como pano de fundo as mudanças no mundo do trabalho na selva alta enquanto um contexto no qual a moral dos cafeicultores orienta o reconhecimento dessa atividade como uma prática legítima aos olhos de uma parcela considerável

³ Cerca de 150.000 famílias se dedicavam, em 2005, à produção de café no Peru, por volta de 90% delas tinha entre meio a cinco hectares de terra e praticamente todas viviam nas chamadas zonas de selva alta (JNC, 2005). Não existia um consenso a respeito de uma condição econômica mais geral dessas famílias. Entretanto, conforme retratado neste livro, a economia não traduz por si só as suas experiências materiais. Em outras palavras, “ser rico” ou “ser pobre”, por exemplo, caminha junto com sentidos de ordem moral. Uma preocupação em defini-los apenas sob um olhar econômico pode ser vista como um etnocentrismo.

⁴ Enquanto uma etnografia, esse retrato é uma “reconstituição da realidade” (Durham, 1978), cujo desafio é relacionar “uma massa extremamente rica e complexa de dados” (idem, p. 9), partindo do pressuposto de que a “integração de elementos diversos, tal como se dá concomitantemente no comportamento e na vivência dos homens, é o ponto de partida necessário e a referência constante de toda a investigação. Isto é, o comportamento humano aparece sempre como síntese de múltiplas determinações e é esta síntese que é necessário reconstituir. (...) Isto não significa, obviamente, restringir a investigação à descoberta das motivações conscientes dos agentes, mas implica em levar em consideração as motivações tanto conscientes quanto inconscientes, ao tentar desvendar as relações existentes entre a produção da vida social e o significado subjetivo que as ações possuem para os membros de uma sociedade determinada. De certo modo pode-se dizer (parafrazeando Marx) que o problema básico está em tentar descobrir como os homens produzem sua sociedade sem saber que o fazem” (idem, p. 167).

dos seus habitantes⁵. A hipótese é a de que sua presença e de outros filhos de agricultores, em posições de mediação mercantil, que antes eram ocupadas, segundo os produtores, por pessoas não identificadas com os seus universos, têm feito com que estes últimos deixem de pressupor o que seria uma amoralidade intrínseca aos agentes do comércio de café (supostamente evidenciada nos seus corpos) e os vejam como sujeitos que são capazes de adotar um comportamento moralmente orientado, restando a eles desfazer a suspeita que costuma recair sobre quem exerce os seus ofícios⁶.

⁵ Pierre Bourdieu (2008) chama a atenção para a noção de trajetória como “uma serie de posições sucessivamente ocupadas por um mesmo agente (ou um mesmo grupo), em um espaço ele próprio em devir e submetido a transformações incessantes” (idem, p. 81) – os agentes se veriam numa luta material e simbólica para conquistar ou conservar posições sociais. Ele contrapõe essa noção à de “história de vida” ou à tentativa de “compreender uma vida como uma serie única e, por si só, suficiente de acontecimentos sucessivos, sem outra ligação que a vinculação a um ‘sujeito’ cuja única constância é a do nome próprio” (idem). “Os acontecimentos biográficos”, diz o autor, “definem-se antes como alocações e como deslocamentos no espaço social, isto é, mais precisamente, nos diferentes estados sucessivos da estrutura da distribuição dos diferentes tipos de capital que estão em jogo no campo considerado” (idem). Neste livro, o foco é no “capital simbólico” capaz de legitimar a realização de um trabalho na selva alta, um capital que se apoia aí na linguagem moral do bem e do mal – e que se assenta na força social dos migrantes andinos assim como legitima ou naturaliza essa força. Isso implica em pressupor que a vida econômica não se coloca enquanto uma esfera autônoma na região, mas como um plano subordinado à um espaço social de reconhecimento moralmente orientado. As referências às ideias de Pierre Bourdieu, assim como às de Marshall Sahlins, neste livro, têm como objetivo apresentar algumas considerações teóricas a respeito das imbricações entre a reprodução e a transformação das relações sociais e de sentido, na medida em que essas imbricações atravessam a trajetória aqui analisada.

⁶ Não se trata aqui de pressupor que não tenha sido possível, numa época anterior, os produtores verem, em algum comerciante de café, por exemplo, alguém associado com a esfera do bem. Em outras palavras, não é difícil imaginar que tenham existido agentes comerciais que se identificaram e foram identificados com a perspectiva e a moral das pessoas que cultivavam esse grão. O que se trata aqui é de pensar as condições sociais da ampliação da possibilidade desse reconhecimento, a partir de um processo mais amplo que vem sendo conduzido pelos filhos e filhas desses cafeicultores. Essa ampliação caminha junto com a desnaturalização de um sentimento generalizado de desconfiança, apesar de que ambas podem dar lugar à uma reversão numa imagem positiva sobre os agentes comerciais.

Sob o ponto de vista dos cafeicultores, pode-se dizer que a diferença se revela no corpo das pessoas: o “outro” do mundo do trabalho é aquele que gozaria a vida à custa dos seus suores e seus sacrifícios na lavoura; ele olharia o mundo a partir de um lugar apartado do dia a dia de quem trabalha na terra; sua insensibilidade perante os primeiros transpareceria nos seus gestos e modos de falar⁷. A presença de filhos (incluindo aqui homens e mulheres) de cafeicultores, em posições de mediação mercantil, parece desnaturalizar o que os produtores veriam como uma amoralidade intrínseca aos agentes responsáveis pela comercialização de seus cafés, ao fazer com que passem a pressupor que os últimos possam se comportar moralmente⁸. O mercado do grão deixaria de ser pensado

⁷ É importante ressaltar que os cafeicultores não se comportavam como pessoas que agiam de acordo com valores de ordem exclusivamente econômica. Durante os contatos que mantive com os associados de distintas cooperativas de produtores de café do Peru, percebi que era comum criticarem os profissionais graduados ou especialistas, que chamavam de “engenheiros” – independentemente do curso de Ensino Superior que estes últimos haviam participado. Segundo eles, esses profissionais vinham até as suas propriedades para apresentar uma série de propostas produtivas e que se mostravam inviáveis por questões não só econômicas, mas também temporais, morais, pedagógicas e afetivas. Muitos funcionários de suas organizações eram criticados pelo seu comportamento excessivamente citadino, isto é, demasiadamente impessoal, frio, impaciente ou deselegante. A moral dos agricultores se traduzia numa sensibilidade que também podia acompanhar seus filhos. O trabalho dos últimos no comércio de café era capaz de levar em conta o prisma mais amplo dos produtores, o que incluía não só as distintas temporalidades que orientavam as suas vidas, como formas de se comunicar ou de interagir com as pessoas, próprias do universo social desses sujeitos, e adquiridas através do convívio com eles, como era o caso, por exemplo, do uso de um língua nativa ou de um comportamento qualquer que envolvia o estabelecimento de uma relação de confiança ou proximidade.

⁸ A compreensão desse processo social de desnaturalização (de uma visão – ou senso comum – sobre o que seria o comportamento dos agentes do comércio agrícola) parece se ligar à uma questão antropológica e histórica mais geral levantada por Marshall Sahlins (2008): “o grande desafio para uma antropologia histórica é não apenas saber como os eventos são ordenados pela cultura, mas como, nesse processo, a cultura é reordenada. Como a reprodução de uma estrutura se torna a sua transformação” (idem, p. 28). De acordo com o autor, “a ação começa e termina na estrutura: começa nos projetos das pessoas como seres sociais para terminar na absorção dos efeitos num prático-inerte cultural. Entretanto, nesse ínterim as categorias podem ser funcionalmente deslocadas, os seus respectivos valores posicionais, alterados; daí, por definição, vige uma nova ordem estrutural” (idem, p. 133).

enquanto uma zona fronteira marcada por divisões intransponíveis – entre os agricultores e uma alteridade inerentemente amoral – e passaria a ser visto como um espaço onde os diferentes prismas podem se misturar. Estaríamos diante de um cenário marcado por situações onde “uma coisa gradualmente se transforma em outra, onde há indistinção, ambiguidade e incerteza” (HANNERZ, 1997) e as quais refletiriam as diluições das fronteiras que têm dividido a sociedade peruana (um exemplo dessas diluições é acesso de pessoas dos seus estratos subalternos a posições tradicionalmente encaradas nesses estratos como economicamente privilegiadas, mas que se sustentariam através da espoliação de quem vive numa condição subordinada)⁹. A superação das ambivalências, em torno da moralidade dos seus comportamentos, pautaria o trabalho dos filhos de cafeicultores no comércio agrícola (as suas ações deveriam confirmar os seus aparentes comprometimentos morais com estes últimos agentes).

Me deparei com esse cenário assim que conheci o protagonista deste livro. Era meados de 2005. Ele trabalhava em uma cooperativa de cafeicultores como um dos responsáveis pela compra do café junto aos agricultores. Eu iniciava uma pesquisa sobre as novas formas de comercialização dessa mercadoria. Logo de cara, me deixou a par dos dilemas que permeavam o dia a dia do seu trabalho. Com o tempo, me dei conta de que esses impasses giravam em torno de uma questão: como ascender socialmente (realizando assim os desejos de seus pais de que viesse a exercer uma profissão de nível superior) através de atividades ligadas à comercialização de um bem agrícola e que não fossem moralmente condenadas

⁹ A desnaturalização de uma desconfiança em relação ao acesso a posições dominantes ou privilegiadas, no âmbito da sociedade nacional ou num contexto local, pode ser pensada como um processo mais geral e de longo prazo que conecta os cafeicultores com seus filhos e eles com grande parte da população do país. Essa desconfiança parece se assentar numa “herança colonial” ou no que muito autores definem como o “dualismo da sociedade peruana” (Contreras & Cueto, 2004), “expresso numa convivência desigual, difícil e conflitiva entre os herdeiros de uma cultura colonizadora e os de uma colonizada” (idem, p. 403). A incorporação de uma ideologia do progresso ou ascensão social, entre as camadas subalternas do Peru, pode caminhar junto com o processo de desconstrução dessa suspeita.

pelos agricultores locais? Para usar outras palavras, como ser reconhecido sob o ponto de vista dos seus familiares e também a partir do que seria uma perspectiva comum dos demais cafeicultores? Conquistar a gerência de uma cooperativa ou trabalhar como um comerciante de “cafés especiais” passaram a simbolizar os caminhos para enfrentar esse problema¹⁰. A primeira opção parecia conciliar melhor os diferentes prismas morais ao seu redor, por se colocar como a forma legítima ou menos ambígua de ascensão através do comércio do grão entre os agricultores e funcionários das organizações de cafeicultores¹¹. Mas as dificuldades em ocupar o cargo de gerente de uma cooperativa faziam com que visse no comércio de cafés especiais uma outra saída para seus impasses profissionais¹².

¹⁰ Os cafés especiais – ou de nicho – são aqueles comercializados fora do denominado “mercado convencional”, notadamente os cafés orgânicos, de comércio justo e *gourmet*.

¹¹ Neste livro, utilizo, recorrentemente, os termos prisma, ponto de vista e perspectiva. Eles são aqui usados para se referir à percepção de alguém, de um grupo de pessoas ou a formas de olhar encaradas como socialmente legítimas ou dominantes num universo social. Essas formas são definidas como morais, na medida em que sua legitimidade/força é moralmente construída. A incorporação de prismas morais por parte de um sujeito é entendida aqui como um processo cuja realização deve ser socialmente reconhecida. Em outras palavras, a identificação de alguém com uma família ou com uma condição social/de trabalho (como a de produtor enquanto parte de uma comunidade “imaginada”), por exemplo, pode ser ou não legítima, “natural” ou recorrente dependendo da legitimidade ou da força social de quem a reconhece, uma legitimidade que pode ser apoiar numa naturalização da sua identificação com uma posição social, como a de alguém reconhecido como apto para falar “em nome” de uma família ou de uma classe social, isto é, representar as percepções desses coletivos em seus discursos.

¹² O fato dos seus dilemas se apresentarem na forma de uma ambição socialmente condicionada, evidenciava o quanto sua trajetória profissional se confundia com a sua socialização no campo das organizações de produtores – o chamado setor cooperativista. Mas a sua afinidade com esse universo também apontava para a sua socialização no seio da sua família. Conforme assinala Bourdieu (2008), “uma verdadeira sociogênese das disposições constitutivas do modo de ser deveria procurar compreender como a ordem social capta, canaliza e reforça ou contrapõe processos psíquicos conforme houver homologia, redundância e reforço entre as duas lógicas ou, pelo contrário, contradição, tensão. É evidente que as estruturas mentais não são o simples reflexo das estruturas sociais. O modo de ser mantém com o campo uma relação de solicitação mútua e a ilusão é determinada desde o interior a partir das pulsões que impelem a investir-se no objeto; mas também desde o exterior, a partir de um universo particular de objetos socialmente oferecidos ao investimento” (idem, p. 592).

As organizações de cafeicultores surgiram na década de 1960 com o propósito de escoar os cafés sem passar pelas empresas que dominavam o comércio local¹³. O governo militar, em vigor entre 1968 e 1980, concedeu alguns privilégios comerciais às cooperativas, em detrimento dos comerciantes ou exportadores ditos privados, mas que foram retirados, durante a década de 1980, contribuindo, ao lado de outros fatores, como a queda acentuada nos preços internacionais do café, o envelhecimento dos cafezais e a fragmentação das propriedades dos cafeicultores, por exemplo, para a instauração de uma “crise” entre as organizações de produtores¹⁴.

¹³ De acordo com um (outro) líder dos cafeicultores peruanos: “Quando, por iniciativa de agricultores visionários, dedicados à cafeicultura, se formaram as primeiras cooperativas em 1965, decididas a controlar os baixos preços que recebia o cafeicultor, o roubo no peso, a especulação e a exploração do colonizador da Selva Alta em benefício de atacadistas e exportadores intermediários inescrupulosos, cujos ganhos obtidos facilmente eram gastos em viagens ao estrangeiro, na aquisição de artigos suntuosos, no consumo de bebidas e produtos importados, residindo nas cidades, desfrutando do luxo e da abundância; enquanto a economia do campesinato era cada vez mais menosprezada, disseminando a desmoralização e o fatalismo no homem do campo, que morava em casas inadequadas e desconfortáveis, submetido a todo tipo de privações, sem serviços essenciais de nenhum tipo, esgotando-se lentamente como consequência de sua miséria, afundado pelo frequente consumo de tabaco e álcool; não se previam, nem se especulavam sobre, as perspectivas e alcances desse movimento cooperativo de transformação, redenção e mudança na Selva Alta” (Revista Café Peru, edição de janeiro-fevereiro de 1980). Em Cruz (2013), apresento uma análise sobre o movimento social dos cafeicultores peruanos entre os anos de 1968 e 1980.

¹⁴ A fundação e o controle de muitas das cooperativas teriam contado com pessoas com as quais os agricultores de origem andina não se identificavam, como é o caso de uma organização que o antropólogo Robin Shoemaker (1981) visitou entre 1973 e 1975. A experiência de um cafeicultor dessa organização, que havia se tornado um de seus “delegados”, mostra as diferenças que existiam no interior da entidade: “desde que se tornou delegado, ele aprendeu que o administrador chefe e os gerentes da cooperativa estavam roubando dinheiro da instituição. A maioria desses diretores, segundo ele, são os antigos patrões (latifundiários) de Satipo ou seus filhos. São eles que fundaram a cooperativa dez anos antes e tomaram seu controle, apesar de todas as mudanças sociais que aconteceram. A ditadura corrupta continua no poder porque poucos colonos entendem as leis ou têm alguma noção de seus direitos como membros da cooperativa. A maioria dos atuais colonos tem origem indígena, diz ele, e faltam a eles a ‘educação e cultura’ necessárias para se oporem eficazmente aos gerentes de sua cooperativa” (idem, pp. 19-20). Entretanto, com o passar dos anos, uma parte dos descendentes dos cafeicultores andinos se formou no Ensino Superior e passou a conduzir ou a liderar suas cooperativas.

Os cafés especiais acabaram sendo percebidos como um meio privilegiado para se reerguerem e oferecerem um canal de comercialização alternativo para os agricultores da selva alta, concentrando nos seus gerentes o crédito por essa política¹⁵.

O protagonista deste livro, ao encarar sua associação com os cafés especiais enquanto um modo de conceber sua transformação num comerciante do grão, tendo em vista suas dificuldades em se tornar um gerente de cooperativa, se viu diante do desafio de tornar essa atividade um ofício visto como legítimo, ao adotar como parâmetro o trabalho de destaque, por excelência, no setor cooperativista (e as estratégias mercantis que passaram a acompanhar o exercício desse cargo)¹⁶. Acabou criando uma das maiores empresas exportadoras de café do país e viu esse empreendimento sucumbir. Mas ao longo da sua trajetória, ele participa da reconstrução desse universo social local, ao tentar ampliar as possibili-

¹⁵ O protagonismo dos gerentes de cooperativas cafeicultoras, na reconstrução do movimento social em torno dessas organizações, substitui o papel de destaque que os seus presidentes tinham nesse movimento, entre o final da década de 1960 e o final da década de 1980. Os presidentes eram (e continuam a ser) produtores sem o Ensino Superior, ao contrário dos gerentes, os quais, a partir da década de 1990, se constituem, majoritariamente, de filhos de produtores de café. Nesse período inicial, os primeiros se colocavam contra as políticas de liberalização do mercado do grão, reivindicando a atuação do Estado em prol das cooperativas e em detrimentos das empresas privadas. O protagonismo atual dos gerentes parece naturalizar o que é visto como o “livre comércio” desse produto. Em outras palavras, sua força social se apoiaria numa nova realidade econômica e política do país e que se cristaliza ao longo da década de 1990, atualizando para a época atual “neoliberal” um movimento social de contraposição às empresas privadas.

¹⁶ A escolha de um caminho ortodoxo (o de gerente de uma cooperativa de cafeicultores) ou heterodoxo (comerciante de cafés especiais) de ascensão através do comércio agrícola corroborava o uso da moral dos agricultores enquanto interiorização das regras de funcionamento de um espaço social ou de reconhecimento (na selva alta) organizado ao redor da produção de café. Seu interesse em ser reconhecido nesse espaço – e no setor cooperativista enquanto um campo social – implicava em não subverter certas regras ou limites que não devem ser ultrapassados. O que ele não poderia fazer é não levar em conta os prismas de seus familiares e dos demais produtores. Entretanto, ambos os caminhos, ortodoxo ou heterodoxo, desafiavam ou desnaturalizavam uma *doxa*: a de que os agentes identificados com o comércio agrícola têm um comportamento inerentemente amoral.

lidades de reconhecimento dos agentes do comércio agrícola. A forma como utiliza um arcabouço moral dos produtores para justificar o seu trabalho, corrobora a referência ao olhar da família e dos agricultores em geral como prismas legítimos para definir se um agente mercantil está agindo de modo moralmente correto. Seus esforços em conciliar esses prismas, caminham junto com seu desejo em adquirir o capital simbólico necessário para ocupar um lugar de prestígio no espaço cafeicultor¹⁷. Sua história mostra os dilemas em dar sentido às possíveis posições de destaque num cenário no qual essas posições evocam o mal, redefinindo assim as estruturas conceituais que informam o comportamento das pessoas.

Os fundamentos morais do trabalho sob a ótica dos produtores

A maioria dos produtores da selva alta é formada por “colonos” advindos dos Andes e por seus filhos - uma minoria deles é constituída pelos chamados indígenas “nativos” da Amazônia (SANTOS & BARCLAY, 1995). Sua ocupação ou colonização maciça, pelos migrantes andinos, teve início nos anos de 1950 e 1960. Nessa época, era comum os jovens (do sexo masculino), de distintas zonas pobres e rurais dos Andes,

¹⁷ Faço minhas as palavras de Alexandre Werneck (2014): “O ponto de partida aqui é a recusa de uma leitura mais ou menos ‘tradicional’ – e de senso comum – da moral como aparato limitador das ações indesejadas (consideradas ‘imorais’) e a aceitação de sua descrição como gramática, isto é, como quadro de referência generativo para as competências/efetividades dos atores. Por esse ponto de vista, a vida social passa a ser entendida como algo que não pode não ser atravessada por mútua valoração, avaliação e prestação de contas, o que confere à moral o *status* não de instância ditatorial e sim de recurso basal” (idem, p.21). A afirmação do autor sobre o “caráter trabalhoso da agência competente dos atores” (idem, p. 42) transparece aqui nos dilemas vividos pelo protagonista do livro. Essa dificuldade também pode ser pensada como um esforço em transformar diferentes tipos de capitais – sociais (como redes de relações), econômicos (dinheiro, em especial) e culturais (escolares ou técnicos) – em um capital simbólico (reconhecimento, prestígio ou legitimidade) visto sob um prisma moral, a partir de disposições que foram incorporadas por um agente e que lhe guia e o motiva a obter essa distinção.

irem colher café nos latifúndios que dominavam a vida social na selva alta. O trabalho nos cafezais se colocava como meio para obterem dinheiro, nos períodos em que não estavam trabalhando em alguma lavoura na cordilheira. Uma minoria dos migrantes acabou se estabelecendo na região como cafeicultores, ao comprarem/arrendarem os terrenos ou ocuparem - legalmente ou não - os latifúndios. Com as políticas de reforma agrária que passaram a tomar conta do país, nos anos de 1960, a grande propriedade fundiária deixou de dominar socialmente o cenário local.

O declínio do latifúndio fez com que os pequenos e médios proprietários rurais, de origem andina, assumissem uma posição social de destaque por toda a selva alta. Eles representaram um ideal de ascensão social para muitos camponeses pobres, iletrados ou semiletrados, oriundos dos Andes, que vieram colher os seus cafés e também se viam no direito de conquistar um status melhor numa sociedade nacional que, até meados do século XX, esteve dividida em estratos praticamente estanques¹⁸. “Progredir na vida” se tornou um valor dominante entre os moradores da selva alta, inclusive entre os povos indígenas que viram suas terras serem tomadas pelos colonos. Ter uma lavoura de café, um carro, um caminhão, uma plantação ou um terreno maior, um estabelecimento comercial e um filho ou filha exercendo uma “profissão”, ou seja, um ofício apoiado num diploma de Ensino Superior, se colocaram como os principais sinais desse “progresso” ou ascensão para os índios e migrantes.

¹⁸ De acordo com o antropólogo Carlos Degregori (2013), por volta de meados do século XX, a população rural e pobre dos Andes peruanos começou a adotar uma nova forma de se perceber e de compreender o mundo social. Nessa época, os “camponeses” que viviam ao longo da cordilheira, passaram a orientar suas ações, não mais “olhando para o passado” ou à “espera de um Inka” (um herói mítico e redentor), mas com base num “mito do progresso” ou na “conquista do futuro”. A derrubada do “Peru oligárquico” teria envolvido, de maneira especial, as lutas dos camponeses por terra e educação, na cordilheira andina, e as lutas dos migrantes para trabalhar e ter uma casa nas cidades. O autor cita o que chama de “camponeses arrendatário” de uma região da selva alta e os quais, ainda segundo esse antropólogo, “resultavam ser mais modernos que os ultrapassados latifundiários” (idem p. 222).

Mas essa “ideologia da superação” parece ganhar sentido dentro de um ideário cuja legitimidade também está relacionada com a força social do ponto de vista dos cafeicultores andinos entre os habitantes da região¹⁹. As atividades ligadas ao cultivo da terra seriam moralmente legítimas, por excelência, e as principais responsáveis pelos valores econômicos dos produtos de origem rural. Já as ocupações que se mostrariam identificadas com o comércio dessas mercadorias, como a de funcionário de cooperativa e a de comerciante propriamente dito, por exemplo, apesar de aparecerem localmente como uns dos principais meios de ascensão social, estariam situadas no que pode ser definido como uma espécie de fronteira da moralidade (ou entre o trabalho e o roubo), pois se apropriariam, de um modo mais ou menos indevido, desses valores econômicos – caberia aos seus praticantes justificá-las no âmbito local. Os pais teriam uma obrigação moral de trabalhar em benefício dos seus filhos, os quais deveriam retribuir os esforços deles com seus trabalhos – o ócio ou o lazer fora de hora estaria ligado à desagregação ou desunião das famílias, já a sua realização nos períodos predeterminados possibilitaria ao indivíduo emergir enquanto uma figura socialmente legítima do ponto de vista dos produtores e seus parentes²⁰. As bebidas alcoólicas (cerveja, em especial) se colocam como os principais símbolos que demarcam as fronteiras entre os deveres do trabalho e as alegrias do lazer. Os estigmas associados aos que as consumiriam, fora deste último contexto, fazem da figura do “bêbado” um dos contrapontos centrais de um modelo de pessoa a ser buscado.

¹⁹ A expressão “ideologia da superação” é usada por Degregori (2013): “si uno trabaja bien, es honesto, y ante todo si se educa, alcanza la posición privilegiada. Y los privilegiados ocupan esta posición porque trabajan bien, porque son honestos y porque se han educado, y se han superado” (idem, p. 120).

²⁰ O indivíduo é aqui entendido como um sujeito que se reconhece através da autonomia dos seus desejos.

Esse ideário parece estar relacionado com a vigência, entre os moradores locais, de um clima de suspeita diante do exercício de seus ofícios²¹. Não é raro classificarem alguém como “ladrão”, “vagabundo”, “bêbado” ou “ocioso” por trabalhar de um modo, supostamente, em desacordo com os seus princípios morais. Tratam-se de rótulos conferidos às pessoas que, aparentemente, privilegiariam o gozo ou o prazer individual, em detrimento da produção ou reprodução de seus laços sociais. O cultivo do social, isto é, as preocupações e esforços dos habitantes da selva alta em relação à conquista e manutenção de uma forma de reconhecimento social junto aos agentes ao seu redor, constituindo um vínculo entre si, perpassam o cotidiano local. Eles são como o que Marcel Mauss (2003) chamaria de “fatos sociais totais”, ou seja, fatos que amarram ou colocam em jogo as diferentes esferas ou dimensões de suas vidas, de maneira especial, o que seriam os planos morais e econômicos de suas existências.

²¹ Peter Luetchford (2008), num livro em que retrata uma cooperativa de cafeicultores da Costa Rica, afirma que eles tenderiam a ver o valor do café como algo derivado das atividades envolvidas na sua produção e não do seu comércio, uma visão que teria uma raiz cristã. Trata-se de uma “teoria do valor”, segundo as palavras desse autor, que pressupõe um arcabouço conceitual ou simbólico organizado ao redor de uma ideia do trabalho rural. De acordo com essa teoria: “aqueles que não trabalham duro”, isto é, que não transformam a natureza, “não têm direito de se apropriar (do trabalho) daqueles que agem dessa maneira”. (Luetchford, 2008) Segundo esse autor, os profissionais que trabalham no escritório da cooperativa, assim como outros tipos de agentes intermediários, são acusados, pelos produtores, de serem preguiçosos, uma crítica ou divergência que “está ancorada na crença de que o verdadeiro valor advém do trabalho na terra e da interação com a força que Deus colocou na natureza (idem, p. 142). Guardada as devidas diferenças, creio que essa visão de mundo também está presente entre os cafeicultores peruanos - no caso deles, ela parece se associar com uma tradicional condenação andina do ócio, pois encarariam a labuta diária no campo como a ocupação penosa por excelência.

Uma mesma moral sob diferentes perspectivas

Os interesses acadêmicos que me levaram ao Peru, em meados do ano de 2005, tinham a ver com o meu desejo em compreender as condições sociais que estariam por trás da produção e do comércio dos cafés especiais. Acabei redigindo uma tese de doutorado feita com base nessa questão de pesquisa (Cruz, 2010). Meu retorno ao país, em 2014, fez com que percebesse, com mais clareza, a importância de se legitimar moralmente o desempenho de uma ocupação nesse local²². Essa questão atravessava a trajetória do protagonista deste livro na medida em que procurava constantemente dar sentido aos seus afazeres associando-os aos pontos de vista, interesses, histórias, destinos e desejos de seus parentes e de outros agricultores, na esperança de encontrar um reconhecimento social que conciliasse essas perspectivas.

Leonel é o nome dado aqui a esse sujeito. Ele tinha 34 anos quando o conheci, por acaso, em agosto de 2005. Nessa época, trabalhava numa cooperativa da “selva central” - no interior da selva alta - uma das pioneiras, no país, no comércio de café através dos mercados de nicho, entretanto, exercia um cargo bem menos prestigiado e remunerado do que os ocupados por alguns amigos seus de infância, da mesma faixa etária, que, assim como ele, igualmente frequentaram o Ensino Superior e eram empregados de uma cooperativa²³. O trabalho dos pais de Leonel teria criado as condições para que pudesse ingressar num curso de engenharia aeronáutica numa universidade na cidade argentina de Córdoba. Ele não chegou a concluí-lo. Porém, tal feito dos primeiros os distinguia entre os produtores ao seu redor e colocava sobre os ombros dele a tarefa de

²² Em Cruz (2015), comecei a focalizar a questão da legitimação moral do trabalho entre os cafeicultores da selva alta, em especial suas preocupações em relacionar seus ofícios com o prisma dos seus familiares.

²³ Os cafés especiais costumavam remunerar melhor os produtores do que os cafés convencionais.

estar à altura dessa façanha²⁴. A força do seu desejo em progredir na vida advinha, em boa medida, dessa obrigação. Muitos especulavam, quando do seu retorno ao Peru, de que passara grande parte de seu tempo, na Argentina, “se dedicando” ao consumo de bebidas alcoólicas, ou seja, desonrando seus familiares. O estigma de alcoólatra passou a acompanhar sua imagem entre os agricultores locais. Ele tinha que provar para eles, para si próprio e para seus parentes de que era capaz de exercer um ofício condizente com os esforços de seus pais²⁵. Seu emprego na La Florida fez com que encontrasse na comercialização de cafés especiais uma “oportunidade” através da qual poderia ser reconhecido como um profissional²⁶.

O ponto é que ele não se orientava com base numa ética, de raízes puritanas, aparentemente dominante no capitalismo, e que seria caracte-

²⁴ Na selva alta, as relações entre os cafeicultores e seus filhos e filhas, e suas experiências diante do trabalho, se confundem de modo a, muitas vezes, eclipsarem outros quadros de referência capazes de dar significado a essa atividade. A realização, assim como a não realização, dos desejos dos cafeicultores de verem seus descendentes alçados a uma condição de vida economicamente privilegiada são vividas, por todos eles, como consequências de suas trajetórias familiares, antes do que frutos de suas decisões individuais ou de suas inserções em outros grupos sociais. Ou seja, e para usar a linguagem local, entre essas pessoas, os chamados “fracassos” ou “sucessos” em progredir na vida são pensados, normalmente, como processos de ordem familiar. O trabalho no campo, como o paradigma, por excelência, do trabalho, se pautaria pela ideia de que a sua essência está no suor dos que se dedicam a ele com afinco, e esse suor parece ser encarado localmente como o principal ingrediente responsável por manter as famílias unidas.

²⁵ Preocupações como a de Shoemaker (1981), por exemplo, em relação às dificuldades de “acumulação local de poder econômico ou político” (idem p. 37), na selva central, parecem não levar em conta que essas dificuldades podem ser também de ordem simbólica, e não apenas prática. Em outras palavras, determinada forma de acumular dinheiro ou poder é capaz de ser vista como menos - ou não - legítima, de acordo com os pontos de vista e esquemas culturais vigentes nesse espaço.

²⁶ No universo cafeicultor da selva alta, vigora uma ideia ou teoria de que a vida econômica é feita de “oportunidades que devem ser agarradas quando aparecem”. O fato dessas oportunidades serem vistas como passageiras parece reforçar o que seria uma responsabilidade moral das pessoas em fazer uso delas como um meio para prosperarem ou ascenderem no mundo do trabalho.

rizada por “uma profunda despersonalização da vida familiar e grupal ao exigir que o homem fosse sóbrio em seu amor aos parentes e associados para não por em risco o trabalho de sua ‘vocação’” (BENDIX, 1986 p. 81). Em outras palavras, não via como legítimo justificar seus ofícios só através do que seriam seus interesses exclusivos. Sua trajetória no comércio de café era de alguém pautado por um arcabouço conceitual, assinalado aqui anteriormente, ligado ao trabalho rural, ou seja, no qual essa atividade aparecia como a forma legítima, por excelência, de acumulação material, e que pressupunha que essa acumulação deveria ser direcionada aos parentes, em especial por meio do “investimento” dos recursos, auferidos com ela, na “educação” dos filhos – os quais acabavam se sentindo na obrigação de retribuir os esforços de seus pais. Esse esquema simbólico orientava as representações de Leonel a respeito da família e de outras esferas sociais, como aquela identificada com a comercialização de café. É a partir desse ideário que a trajetória social desse sujeito ganhava sentido aos seus olhos e aos das pessoas entre as quais ele gostaria de ser reconhecido, num maior ou menor grau, como era o caso dos seus pais e dos cafeicultores ao seu redor, respectivamente.

Diferentes estudos têm chamado atenção para as tensões que permeiam a comercialização de produtos agrícolas pelos agricultores e seus familiares, em especial aquelas derivadas da imagem ambígua dos comerciantes entre os produtores rurais, dado que o comércio costuma ser visto, por eles, como uma atividade que propicia uma renda elevada, só que à custa do trabalho rural²⁷. É possível dizer que a ascensão social, através do comércio agrícola, e por parte destes últimos agentes ou de

²⁷ Em relação às ambiguidades do comércio para os camponeses, é bastante sugestivo o título do texto de Klass Woortman (1990): “‘Com parente não se negueia’ – o campesinato como ordem moral”. Segundo esse autor, é recorrente entre os camponeses brasileiros ver o comerciante como um “ladrão”, entretanto, também seria igualmente corriqueiro entre eles olhar para a posição do primeiro como um caminho privilegiado para a ascensão social. Woortman aponta para os trabalhos de Garcia (1984) e Garcia Jr. (1983) como exemplos de estudos que retratam essa ambiguidade.

seus parentes, envolve a questão de sua legitimidade aos olhos de quem a vivencia, dos seus familiares e de outros ao seu redor relacionados ao campo²⁸. Ou seja, essa forma de trabalho pode se situar aquém ou além da fronteira da moral ou dos modos legítimos de vida social, dependendo da perspectiva que se adote sobre ela, o que pressupõe conhecer o grau de legitimidade do indivíduo, da família e de outros grupos dentro do universo focalizado, na medida em que é a maior ou menor força social de cada um deles que deve explicar, em grande parte, quais pontos de vista orientarão, mais ou menos, as ações das pessoas. De qualquer maneira, um ofício comercial – mal ou bem remunerado – não deixa de ser encarado pelos produtores e seus familiares como uma atividade moralmente limítrofe, como parece ser o caso em relação ao mundo social dentro do qual transcorre a história de Leonel em busca do seu reconhecimento, ao associar o comércio de cafés especiais com o exercício do que eles definem como uma profissão.

A divisão do livro em três capítulos reflete as etapas da trajetória social de Leonel que pude acompanhar desde que o conheci em 2005. O primeiro capítulo apresenta os seus impasses ao se ver ocupando uma posição menos destacada no comércio de café e tentando conciliar o prisma dos produtores do grão e de quem o comercializa enquanto uma maneira através da qual visualiza uma possibilidade de ascender so-

²⁸ Leonarda Musumeci (1988) fala da necessidade dos produtores rurais elaborarem justificativas para se legitimar o comércio agrícola como a principal atividade à qual se dedicam. As “estratégias que conduzem à assunção de um *status* econômico superior (*‘campo-nês rico’, patrão, comerciante*), dependem em larga medida”, segundo Musumeci (*idem* p. 334 – grifos da autora), “do trânsito, da imagem e da capacidade do indivíduo de se fazer útil, aceito e respeitado no seio do grupo” (*idem*). Porém, essa autora coloca a conciliação (ou não) entre os pontos de vista individuais ou familiares e as “expectativas comunitárias” como uma questão de “interesse” ou “avaliação” individual e familiar. Ou seja, caberia, em última instância, aos indivíduos ou suas famílias decidirem qual/quais perspectivas (individual, familiar ou comunitária) devem ser levadas em conta para dar sentido aos seus trabalhos, independentemente da força social ou legitimidade de cada uma delas.

cialmente. Posteriormente, são retratados seus dilemas quando começa a também se perceber como um empresário dedicado à comercialização do grão, ao mesmo tempo em que busca ser reconhecido junto às cooperativas de cafeicultores. No último capítulo, suas hesitações acompanham os logros econômicos - cada vez mais expressivos - obtidos através da sua empresa, mas passíveis de serem mal vistos no plano local, e que acabam dando lugar a um revés moral e financeiro desse empreendimento. O fio condutor que os amarram é a subjetividade de uma pessoa dividida entre as diferentes possibilidades de se encarar moralmente o desempenho dos seus ofícios, mas que não encontra em si ou num todo maior um *prisma* que as unifique de antemão. Seus sucessos e insucessos em conciliar esses pontos de vista são reflexos de um mundo em mudança e no qual diferentes significados sobre o comércio agrícola convivem entre si (ao contrário da época onde a sua associação com o mal seria mais naturalizada)²⁹. A conclusão do livro se concentra nas estruturas culturais ou simbólicas que constituem o universo social em que seus dilemas profissionais são construídos e ganham sentido.

²⁹ Um mundo onde os conflitos – antes do que o consenso – entre os produtores de café da selva alta, sobre o sentido do comércio agrícola, parece ser a tônica. Seus dilemas expressam, num plano subjetivo, esses conflitos que atravessam esse universo social local. Como aponta Bourdieu (2008), “através do relato das dificuldades mais ‘pessoais’, das tensões e das contradições aparentemente mais estritamente subjetivas, geralmente se exprimem as estruturas mais profundas do mundo social e suas contradições. Isto nunca é tão visível como no caso dos ocupantes de posições instáveis que são extraordinários ‘analistas práticos’: situados em pontos onde as estruturas sociais ‘trabalham’ e trabalhados por isso pelas contradições dessas estruturas, eles são obrigados, para viver e para sobreviver, a praticar uma forma de auto-análise que dá acesso, bastante amíuê, às contradições objetivas que os possuem e às estruturas objetivas que se expressam através delas” (idem, pp. 591 – 592).

Capítulo 1

SOB O OLHAR DA PRODUÇÃO E DO COMÉRCIO?

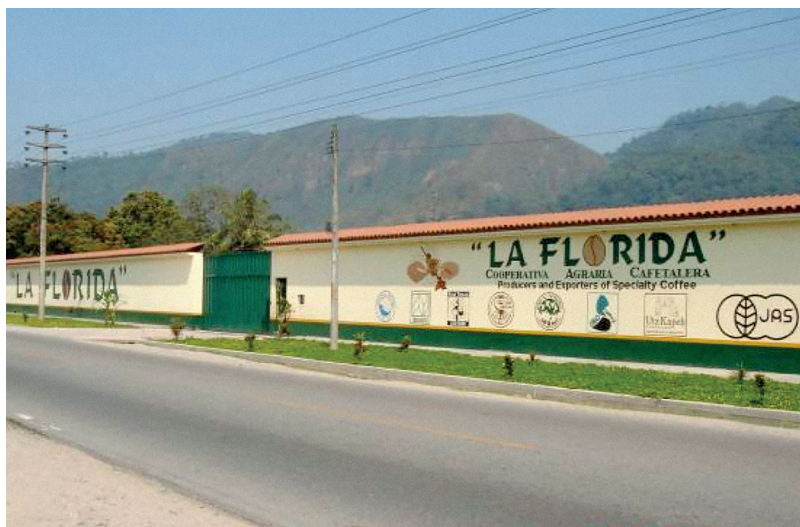
A chegada à selva central e o encontro com Leonel

Desloquei-me até a selva central, em meados de 2005, após uma breve estadia junto aos funcionários e agricultores da Cooperativa Hud-quiña, situada ao sul do país – uma viagem ao Peru que tinha como objetivo me aproximar dos membros de uma organização de cafeicultores de modo a construir as condições para uma permanência mais prolongada junto à essas pessoas ao longo de praticamente todo o ano seguinte, tendo em vista a realização do trabalho de campo para a minha tese de doutorado³⁰. Depois de três longos dias viajando nos precários ônibus que costumavam atravessar as igualmente precárias estradas dos Andes peruanos, cheguei, enfim, em 12 de agosto, em La Merced, capital da província de Chanchamayo e principal cidade da selva central. Na manhã do dia seguinte, revigorado após uma boa noite de sono num confortável quarto de um dos hotéis locais, fui conhecer a simpática *plaza de armas*

³⁰ O deslocamento até a selva central se pautou por uma insatisfação minha em relação ao que percebi como uma falta de interesse dos produtores do sul do país em me receber. Entretanto, o contato com esses sujeitos serviu de referencial principal para a escrita de um capítulo da tese e de um artigo (CRUZ, 2019), nos quais algumas das questões levantadas neste livro estão presentes, especialmente neste último texto. Nele, focalizo o trabalho dos técnicos de uma cooperativa local. Ele mostra que a confiança entre os produtores e esses funcionários (que intermediam suas relações com as normas internacionais de produção orgânica e a perspectiva dos consumidores) é construída através de um processo pedagógico marcado por uma metamorfose de pontos de vista, no qual as suas diferenças são diluídas. As aptidões dos técnicos para *incorporar* ou *encarnar* o ponto de vista dos produtores rurais, isto é, torná-los presentes em suas falas, olhares e gestos - nos seus argumentos e sentimentos – parecem se colocar como um elemento crucial para fazer com que seus prismas sejam encarados por eles como algo *possível* de ser interiorizado e suas ocupações reconhecidas como socialmente legítimas.

da cidade, tendo ao fundo as montanhas que anunciavam a passagem dos Andes à Amazônia para aqueles que chegavam à selva. Identificado, à primeira vista, como um dos frequentes turistas que visitavam a região em busca de suas cachoeiras e “comunidades indígenas”, comecei a conversar com as pessoas que trabalhavam nas *tiendas* (lojas) situadas na praça e as quais vendiam, basicamente, café torrado e outros produtos locais, além de artesanato indígena. Questionadas a respeito da existência de alguma organização de cafeicultores nas redondezas, me indicaram a Cooperativa La Florida. Segui até ela através de um “mototáxi”; um veículo característico da vida urbana peruana atual e instrumento de trabalho para inúmeras pessoas em todo o país³¹.

Figura 1 - A entrada da cooperativa (arquivo pessoal)



³¹ Em 2005, um mototaxista ganhava, em média, 30 soles líquidos por dia em La Merced (aproximadamente 10 dólares), onde o trajeto padrão custava 0,70 centavos. Muitos filhos de cafeicultores da selva central exerciam esse trabalho. Na minha última estadia nessa região, em 2019, também me deparei com a presença maciça de mototaxistas.

Figura 2 - A cooperativa e seu entorno (arquivo pessoal)



A imponente entrada da cooperativa exibia, num vistoso muro, os logotipos dos diversos certificados que essa organização possuía: “comércio justo”, “orgânicos”, “sustentável” e “amigável com as aves”. Tal como se passava com a central de organização de produtores que visitei no sul do país (a COCLA), sua fachada igualmente se destacava diante dos aparentemente inacabados imóveis ao seu redor. Uma estética “moderna” contrastava com o ar de fronteira econômica característico dos espaços urbanos presentes na selva peruana³². Abordei o porteiro e esse, logo de cara, pediu que me identificasse. Ele chamou pelo interfone o presidente da cooperativa, talvez pensando que este iria se encontrar com um “gringo” comprador de café, até ver, com clareza, o documento

³² La Merced possuía o que era visto, por toda a selva central, como os “melhores”, “principais” ou únicos estabelecimentos comerciais (como sorveterias, discotecas, pizzarias, bares, supermercados, bancos, farmácias, lojas e concessionárias), instituições de ensino (colégios, faculdades) e serviços de saúde (hospitais, consultórios médicos), por exemplo, existentes na região.

que lhe entregara: uma “carteira internacional de estudante”. O “estudante brasileiro” subiu e foi falar com o presidente. A conversa foi rápida, não durou nem meia hora, e o presidente, a meu ver, não fazia questão que continuasse. Além de sua má vontade em me receber, minhas perguntas, muito provavelmente, contribuíram para reforçar o seu sentimento de apatia.

Figura 3 - O interior da cooperativa, com os armazéns ao fundo (arquivo pessoal)



Figura 4 - Vista do armazém, ao lado dos escritórios (arquivo pessoal)



Vendo que o diálogo não avançava, requisitei-lhe, gentilmente, a possibilidade de visitar as dependências da cooperativa. Com seu aval, segui até um dos armazéns ao lado do escritório onde nos encontrávamos. Enquanto tirava algumas fotos do local, um sujeito, advindo de uma sala, no próprio armazém, se aproximou e deu início a uma conversa comigo. Seu pedido para que o fotografasse em seu ambiente de trabalho e lhe enviasse as fotografias por correio eletrônico criou imediatamente um vínculo entre nós. Observando mais tarde seu endereço virtual foi que percebi que, durante o restante do dia, havia confundido seu nome. De qualquer maneira, esse encontro certamente se colocou como o ponto de partida da minha amizade com Leonel. Isso não exclui o fato de que desde esse momento e de ambos os lados também estivessem em jogo nessa relação outros interesses que não apenas a companhia alheia.

O foco de Leonel no comércio de café

Depois de iniciada nossa conversa, fomos “dar uma volta” por essa unidade da Cooperativa La Florida na selva central, enquanto Leonel comentava a respeito dessa organização de produtores como um todo³³.

³³ Estávamos, por sinal, na sede dessa organização de cafeicultores. A La Florida possuía ainda outra grande unidade de armazenamento de café numa cidade vizinha a La Merced, além de uma moderna “planta de processamento” do grão próxima às propriedades dos seus sócios e um escritório e outra planta de processamento numa zona portuária vizinha à capital do país.

Um dado que enfatizou era o de que o “mercado disponível para a cooperativa havia crescido bastante” e seus associados não “conseguiram mais abastecê-lo”. Mais especificamente, nesse ano de 2005, seus sócios teriam produzido 30.000 quintais de café e os seus compradores demandavam 40.000 (cada quintal corresponde a uma saca ou 46 quilos do grão)³⁴. Seguimos até um bar, em frente à cooperativa, onde nos juntamos a um sócio sentado numa mesa e com o qual compartilhamos algumas cervejas. Ambos apontaram seus “dirigentes” como os responsáveis por esse descompasso entre oferta e demanda³⁵. Disseram que apenas uns poucos produtores “reclamavam”, nas assembleias da cooperativa, a respeito da falta de uma postura mais agressiva, por parte dessa entidade, no incentivo da produção de café. Contudo, esse descontentamento veio a ser um dos tópicos por excelência das minhas conversas com os seus associados e das suas discussões.

Retomei o diálogo com Leonel algumas horas depois (outro sócio da cooperativa nos acompanhava nessa ocasião). Em contraste com seu discurso anterior, focado na produção de café, Leonel ressaltou, com

³⁴ A Cooperativa La Florida tinha em torno de 800 “sócios ativos” e 400 “sócios não ativos”. Para fazer parte do primeiro grupo, era preciso que, durante pelo menos três anos seguidos, o produtor entregasse seus cafés para a cooperativa de acordo com o montante estipulado (anualmente) pelos técnicos da organização. Os que ainda não tivessem cumprido esse “prazo de experiência” ou que, por ventura, deixaram de cumprir com seus compromissos, estavam excluídos de uma série de benefícios, como, por exemplo, o acesso a determinadas linhas de crédito, “voz e voto” em assembleias ordinárias, extraordinárias e reuniões dos chamados “comitês locais”. Essa classificação (sócios ativos e não-ativos), empregada pela La Florida, formalizava a visão nela corrente a respeito dos diferentes graus de fidelidade comercial dos associados para com a organização. Nesse sentido, a dicotomia representava dois “tipos ideais” de relação para com a cooperativa, ou seja, uma mais de longo prazo e não apenas comercial (sócio ativo) e outro de caráter mais mercantil (sócio não-ativo).

³⁵ O quadro diretivo das cooperativas – os dirigentes – é formado pelos seus presidentes e membros dos chamados conselhos diretivos (de administração, social, técnico etc). Todos esses cargos eram eletivos. Entretanto, era comum os produtores igualmente associarem os gerentes com o grupo dos dirigentes, apesar de que o acesso a essa função não se dava por via eleitoral.

veemência, a necessidade de uma atitude “estratégica” e “empresarial” por parte de qualquer organização de produtores de café. Ele reproduziria esse mesmo argumento diante dos membros de uma organização de cafeicultores com os quais nos encontraríamos no dia seguinte. Essa organização ou “central”, como Leonel a chamava, tinha sua sede na cidade de Pichanaki (também situada, assim como La Merced, na província de Chanchamayo)³⁶. Nossa visita a essa entidade iria permitir que visualizasse de perto o seu esforço em projetar uma autoimagem ou identidade de alguém ligado ao comércio de café, mas cujos interesses e pontos de vista não seriam contrários aos dos agricultores.

No dia seguinte, logo pela manhã, Leonel apareceu no hotel onde me hospedara. Tomamos um mototáxi até a oficina mecânica na qual se encontrava o seu caminhão, isto é, o veículo que nos deveria levar até Pichanaki. No trajeto aproveitei para lhe perguntar sobre sua função na Cooperativa La Florida: “chefe responsável pelo processo de compra de café”, foi a sua resposta. Segundo ele, três mil toneladas de café passariam pelas suas mãos esse ano, sendo que em 2004 foram cinco mil. Nesse dia, iria adquirir sete toneladas do produto para a cooperativa, além de “estabelecer negócios”. Mas, na oficina, constatou que seu caminhão não estava pronto e, para não corrermos o risco de ficar pela estrada, ele resolveu que deveríamos ir atrás de um carro para alugar, cujo proprietário havia tomado cerveja conosco no dia anterior. Iríamos pagar 30 soles pelo uso

³⁶ O trajeto de La Merced até Pichanaki era geralmente percorrido de carro em duas horas. Isso porque a compra de um lugar, frequentemente apertado, num automóvel particular era a forma mais comum das pessoas transitarem nessa estrada. Tratava-se de uma rodovia asfaltada que unia a cidade de Lima ao interior da selva central e que fazia dela a região cafeeicultora mais próxima da capital nacional e, conseqüentemente, da zona portuária mais importante do país. Pichanaki se encontrava mais afastada de Lima do que La Merced; o que também significava uma maior proximidade da planície amazônica e um maior afastamento da cordilheira andina. De qualquer maneira, nela o comércio de café era mais intenso do que em qualquer outra cidade da selva central, apesar de possuir uma infraestrutura urbana nitidamente mais precária ou escassa do que a encontrada em La Merced, por exemplo.

do carro no dia, mais a gasolina, porém, o dono do veículo não estava. “Vamos de ônibus”, disse ele. “Se não for hoje não me levam a sério”, falava pelo caminho. “Dizem que é mentiroso, que não é sério”, repetia.

Nessa época, Leonel viajava três vezes por semana “a negócios”, segundo suas próprias palavras. Essa viagem para Pichanaki tinha como propósito o encontro com os dirigentes da *Asociación Central de Productores de Café Pichanaki*. “Eles têm que ser mais empresariais”, me dizia Leonel sobre esses dirigentes. Pelo caminho, ele deixou claro o tanto que adorava a selva central e sentia pelos produtores de café dessa região. Comentou que dez cooperativas “quebraram” nessa zona, “em decorrência tanto dos baixos preços quanto de uma má administração”. “Pouca experiência em mercado” e “não conheciam o comércio justo” eram as frases que mais usava para descrever a difícil situação enfrentada por essas organizações de produtores.

Como que explicando o porquê de sua cooperativa ter se afastado desse quadro desolador, contou que César Rivas, o então gerente dessa entidade, viajou em 1997 ao Panamá, onde participou de um curso no chamado Instituto Cooperativo Ibero-Americano³⁷. Nos dois últimos anos, Leonel também pôde assistir a alguns cursos nesse mesmo instituto; a primeira vez financiada pela cooperativa, mas a segunda teria se dado com base nos seus recursos. Sua colocação parecia afirmar, implicitamente, que tanto ele quanto Cesar foram adequadamente capacitados para enfrentar os desafios colocados às organizações de produtores ao longo dos últimos anos.

³⁷ Neste livro, utilizo o nome real do então gerente da La Florida. Ele é alguém cuja a identificação com essa cooperativa ou com o universo cafeicultor peruano pode ser facilmente percebida através da internet.

No final do dia, me confessaria seu desejo de ser o gerente da Associação Central de Produtores de Café Pichanaki. Retomaria também seu discurso sobre a carência de uma visão empresarial por parte dessa associação³⁸. Em suas falas, Cesar aparecia como o parâmetro de sucesso que, conscientemente ou não, utilizava ao refletir sobre seu futuro profissional. A ênfase num discurso centrado na comercialização e não na produção de café acabava colocando Leonel numa posição contrária àquela normalmente assumida pelos produtores. Diante disso, não é de se estranhar que ora concordaria com as reivindicações destes sujeitos e ora discordaria, conforme exposto mais à frente. De qualquer maneira, o que importa aqui ressaltar é que o prestígio alcançado por Cesar dentro da cooperativa e no universo social das organizações peruanas de cafeicultores - não é à toa que em abril do ano seguinte seria eleito presidente do grêmio nacional dessas entidades - era algo que parecia aguçar os desejos de Leonel em se destacar através do comércio de café. Tais desejos pulsavam intensamente na sua conversa com o presidente da associação.

A conversa com o presidente

A associação que visitamos em Pichanaki tinha quatro anos de existência e era formada por 23 “associações de base”, num total de 484 sócios: 60 certificados como orgânicos e 40 em “transição um ou dois” (o processo de certificação orgânica levava geralmente dois ou três anos, dependendo dos certificados em questão). Um engenheiro e dois técnicos cuidavam da assessoria aos sócios. Nossa conversa foi com o presidente da associação. “Temos pouca experiência em mercado e comércio

³⁸ afirmou que “o manejo cooperativo é um equilíbrio entre as partes social e empresarial da cooperativa” e, sendo assim, uma cooperativa “deve ser solidária e rentável”. Disse que sem o lucro os “benefícios sociais” não se mantinham. Sobre os cursos feitos no Panamá, ressaltou que eram sobre o comércio justo: o primeiro a respeito das “técnicas e estratégias de comercialização de café num mercado mundial” e o segundo sobre os “planos de negócios para um mercado de qualidade”.

justo”, nos disse esse senhor logo de início. “Nós temos que fazer uma interconexão entre uma carteira de torrefadoras e eles”, lhe falou Leonel, ao mesmo tempo em que me olhava em busca de um sinal de aprovação. Imediatamente, passou a discorrer sobre sua visão da necessidade de se ter um broker atuando entre os cafeicultores da selva central. O presidente parecia concordar com essas ideias. Uma das pretensões de Leonel, além de assumir a gerência de uma organização de produtores de café, era justamente a de ser um broker - um papel ou função que ele pretendia começar a exercer já no ano seguinte. O fato de utilizar desse termo em inglês, para falar do comércio privado de café, demonstrava claramente sua intenção de conferir um significado mais positivo para uma atividade que não era bem vista entre os agricultores.

Figura 5 - O armazém da “Central” de Pichanaki (arquivo pessoal)



De acordo com o presidente, “em primeiro lugar”, sua associação produzia café e, “em segundo”, frutas cítricas³⁹. “Mandioca, feijão, arroz e soja são irrisórios”, disse. Nesse ano, esperavam produzir 13.000 quintais de café (700.000 quilos), e que seriam vendidos “internamente” (dentro do país), basicamente, para “empresas privadas”. “Eles têm pouca experiência comercial”, dizia Leonel e o presidente concordava. “Temos que melhorar a qualidade”, falava este último, lembrando dos prêmios que os cafés peruanos angariavam em diversos concursos internacionais de cafés especiais.

Leonel, discorrendo sobre a necessidade de uma “visão empresarial” por parte dos dirigentes da associação, disse: “se ficar só solidário em 10 anos está igual”. Ele estava se referindo ao fato de que, para além da redistribuição de dinheiro entre seus associados, as organizações deveriam também investir em suas infraestruturas o que arrecadavam com a venda de café, tornando-as mais aptas para competirem comercialmente⁴⁰. Porém, “o social” (os sócios) seria igualmente estratégico: “é preciso cuidar da parte social”, ponderou o presidente⁴¹. “Um erro na parte social e se perde a confiança”, falava Leonel e o presidente concordava. A necessidade dos sócios serem “sustentáveis” foi também lembrada na conversa, no caso, eles deveriam ser capazes de se manter sem precisar recorrer aos

³⁹ O principal produto cultivado na selva central é o café. Contudo, essa região também se notabiliza pela produção de laranja, abacaxi e tangerina para o mercado nacional. Segundo Santos & Barclay (1995), o comércio de frutas cítricas na selva central foi impulsionado pelos comerciantes que deixaram de lado a comercialização de café diante do privilégio governamental às organizações de cafeicultores a partir do final da década de 1960, isto é, durante o regime militar (1968-1980).

⁴⁰ Essa visão era uma espécie de senso comum dentro do universo das cooperativas e sua força se relacionava com o lugar de destaque ocupado pelos gerentes nesse universo. Não raro, escutei-os dizendo quase que essas mesmas palavras, proferidas por Leonel a respeito da questão da competição comercial, para diferentes públicos nos eventos que congregavam as cooperativas.

⁴¹ Outra expressão comum entre as organizações de produtores: “cuidar da parte comercial”, ou seja, supostamente leva-la em conta e não se concentrar exclusivamente na “parte comercial”.

empréstimos para arcar com os chamados custos de pré-colheita (mão de obra, basicamente). Depois de trazer à tona seus dois cursos no Panamá, Leonel acrescentou: “tem que ter plano de negociação e plano de estratégia”. “(A associação) Pichanaki tem grande produção, mas pouca experiência de mercado”, afirmou, com o presidente concordando, como sempre⁴².

Num dado momento da conversa, Leonel exclamou: “café é como droga, é muito comercial”. A ênfase na dimensão mercantil do grão – que o colocava numa posição de destaque – acabava direcionado o diálogo a respeito da “parte produtiva”, tal quando a discussão passou a girar em torno da importância do aprimoramento das moradias dos sócios para a obtenção da certificação de comércio justo. “Os primeiros passos são as certificações orgânicas, depois a de comércio justo”, assinalou o presidente, adotando um prisma mercantil sobre os procedimentos a serem adotados pelos produtores. “Há outras certificações, como aquela do Smithsonian”, completou Leonel⁴³. “A Utz-kapeh é para café *sostenible*”, prosseguia, para logo depois enfatizar: “quantos mais certificados, mais vantagens (comerciais)”. A associação tinha um convênio esse ano com a (empresa privada exportadora) Coinca, “para o próximo as coisas vão mudar”, explicou o presidente, num tom otimista⁴⁴.

⁴² Após a visita à associação, fui com Leonel conhecer a cidade de Pichanaki, onde pude entender o sistema de “compra e venda, compra e venda, compra e venda” a respeito do qual ele comentara comigo. Por exemplo, um pequeno “armazém” (comerciante intermediário) compra o café do produtor, outro armazém maior compra esse café (mas também compra diretamente dos produtores) e o revende para as empresas privadas exportadoras (como é o caso da Coinca, por exemplo). O caráter “alternativo” do comércio justo, do qual me falara Leonel, era alternativo em relação a esse sistema. A associação que visitamos em Pichanaki vendia para a Coinca. Contudo, gostaria de adentrar no comércio justo para poder exportar diretamente seus cafés. Na ocasião de nossa visita, a certificação que tinha disponível era apenas a de cafés orgânicos. Leonel estava lá para comprar esse tipo de café.

⁴³ Café *Bird Friendly*, outorgado pelo *Smithsonian Migratory Bird Center* (EUA)..

⁴⁴ Esse otimismo parecia se apoiar numa crença – socialmente construída – a respeito dos cafés de nicho enquanto parte de uma estratégia legítima para as cooperativas (uma construção que se apoiava na força do campo cooperativista e dos gerentes dentro desse universo).

Logo em seguida, Leonel começou a contar uma história sobre a reestruturação da Cooperativa Perene e sua participação nesse processo. “Sim, a Perene está se levantando”, disse o presidente. “Não gostei dessa história de que minha participação era interesse pessoal”, enfatizou Leonel, que completou: “eu sou neutro, nem Aspa Café (uma associação de produtores), nem Perene, eu sou neutro, quero que cresçam”. “Há famílias que não se dão”, continuou, e o presidente concordou: “isso vem de anos”.⁴⁵ Com base nesse diálogo, é possível perceber que os dois estavam familiarizados com um mesmo universo social vigente na selva central. Em outras palavras, não era à toa a preocupação de Leonel em preservar sua imagem perante os cafeicultores dessa região. Mesmo porque a “confiança” que as pessoas tinham nele tratava-se de um capital crucial para a realização das suas ambições profissionais.

Leonel retomou sua insistência na necessidade do aprimoramento da “parte comercial” da associação de Pichanaki: “essa associação tem produção, falta melhorar a parte financeira e comercial”, disse ele que, em seguida, ressaltou a importância das feiras internacionais de café (“nos EUA e Alemanha”) para se estabelecer contato com as empresas torrefadoras. Comentou também que a Corporação Café Peru (a entidade capitaneada pela Cooperativa La Florida, e que congregava diversas organizações de produtores) tinha stands nessas feiras⁴⁶. “Buscar mercado no Peru não dá”, completou, para logo acrescentar: “tem que posicionar o café no mercado, tal como faz a La Florida”⁴⁷. “O comer-

⁴⁵ Leonel me disse, num momento posterior, que assessorou a Cooperativa Perene. Essa era composta de um grupo de produtores brigado com outro grupo vizinho e que, por conta disso, formou a Aspa Café. Uma família de cafeicultores ligada à Cooperativa Perene teria forçado o término da assessoria de Leonel.

⁴⁶ A Corporação Café Peru também era gerenciada por Cesar Rivas.

⁴⁷ “Posicionar o café” era uma expressão bastante utilizada pelos gerentes das organizações de cafeicultores e que significava, em resumo, obter o reconhecimento de seu produto entre os compradores.

cio justo significa mais dinheiro, tem que certificar a parte social, é uma associação de produtores e não um intermediário comercial”, foram as suas palavras e para as quais o presidente complementou: “o produto sem sua certificação não anda, não caminha”. “O consumidor exige isso”, apontou Leonel. Os dois concluíram a negociação: “amanhã o caminhão vem”, disse este último sobre a data do recebimento do café da associação que seria comprado pela Cooperativa La Florida. Passaram a falar de amenidades; eles me perguntam do Brasil, da minha estadia no Peru e do futebol brasileiro, pelo qual demonstravam carinho.

Sáímos da associação e fomos procurar um (comerciante) “intermediário” conhecido de Leonel e com o qual pretendia se associar para dar início às suas atividades de *broker*. Passamos pelo armazém do sujeito e depois fomos até sua loja no centro da cidade. Ele não estava em nenhum desses dois lugares, mas suas cinco filhas e sua esposa nos receberam muito bem. Caminhando por Pichanaki ficava evidente como a Bolsa de Nova Iorque (NYBOT) regulava as negociações locais de café (não era à toa que muitos dos seus comerciantes acompanhavam esse pregão por meio da internet)⁴⁸. A cidade tinha um ar de fronteira econômica bem mais acentuado do que La Merced (ela era vista como um espaço ideal para o comércio agrícola, antes do que para morar, ao contrário da segunda). Da loja seguimos até o encontro de um amigo de Leonel e funcionário do departamento de crédito do *AgroBanco* (o banco estatal de fomento da agricultura). Isso porque ele também pretendia se associar a esse sujeito tendo em vista a concretização do seu projeto de se tornar um *broker*.

Essa sua busca de parceiros para viabilizar seu empreendimento demonstrava o fato de que Leonel ainda carecia recursos econômicos e de canais comerciais para poder comprar e escoar os cafés dos produtores. Mas

⁴⁸ O preço internacional de mercado do café *arábico* era o preço estabelecido no final de cada dia de negociação do contrato futuro “C” mais negociado da Bolsa de Nova Iorque (New York Board of Trade – NYBOT). O Peru produzia basicamente apenas esse tipo de café. Os cafés da

apesar de não atuar enquanto o que definia como sendo um *broker*, ele era - ou se sentia - capaz de se apresentar como alguém qualificado para ocupar essa posição. Sua segurança em se mostrar desse modo se assentava nos cursos dos quais participou no Panamá, e também podia ser justificada com base neles. Isso ficou evidente no seu diálogo com o presidente da associação de Pichanaki. Mas a disposição para assumir essa posição de especialista no comércio de café igualmente se apoiava na sua experiência dentro da Cooperativa La Florida. Era através da sua relação privilegiada com ela que podia converter o prestígio comercial alcançado por essa entidade num capital crucial para falar com propriedade sobre a comercialização de café. Tal ponto de vista privilegiado transparecia, por exemplo, nos seus conselhos ao presidente da associação Pichanaki a respeito do comércio justo enquanto um caminho alternativo para a venda do grão.

A inserção pioneira da Cooperativa La Florida, entre os compradores credenciados pela *Fairtrade Labelling Organizations International* (FLO), foi um fator crucial por trás da legitimidade conferida ao trabalho de alguns filhos de seus sócios junto de outras organizações de produtores, em especial daqueles como o seu gerente, Cesar Rivas, e Leonel, que pertenciam à primeira geração desses filhos com algum tipo de contato com o Ensino Superior. Ao longo das próximas linhas é possível perceber como o lugar ocupado por este último na cooperativa criou as condições subjetivas ou disposições para ele encarar como um destino pessoal o acesso a posições mais destacadas com relação ao comércio de café. Tratava-se de uma pessoa que vivenciara uma situação na qual existia o que Pierre Bourdieu (2007) chama de uma coinci-

variedade *robusta* tinham seu preço cotado na Bolsa de Londres (London International Financial Futures and Option Exchange – LIFFE). Em ambas as Bolsas se negociavam “contratos futuros” que estabeleciam de antemão o preço do café para datas padronizadas futuras (janeiro, março, maio, julho, setembro, novembro). Geralmente o contrato na “segunda posição” era o mais negociado. Por exemplo, num dia qualquer de abril o contrato de café com vencimento (ou liquidação) em julho seguinte tendia a ser o mais negociado e, desse modo, deveria informar o preço do café nesse dia nas compras e vendas internacionais desse grão.

dência, mais ou menos perfeita, entre “vocação” e “missão” ⁴⁹.

O trabalho de Leonel na cooperativa

No dia seguinte ao de nossa viagem até Pichanaki, encontrei com Leonel, logo pela manhã, em sua sala no armazém da Cooperativa La Florida. Ele falava pelo telefone com Jorge, um funcionário da cooperativa que trabalhava na *oficina de exportación* (escritório de exportação) da La Florida e da Corporação Café Peru, localizada na cidade portuária de Callao (vizinha   capital do país). O assunto dessa conversa telef nica era a respeito de uma amostra de café de um grupo de produtores do distrito de Vila Rica, mais ao norte de Chanchamayo, já na província de Oxapampa, uma das três províncias que conformavam a selva central. Essa amostra deveria ser enviada nesse dia ao principal laboratório da La Florida e da Corporação Café Peru (que, por sinal, iria receber o produto, caso sua qualidade fosse aprovada), t b m situado nas dependências que essas entidades mantinham em Callao.

Jorge era o responsável pela exportação e “braço direito” de Cesar, o gerente, tanto da La Florida quando da Corporação Café Peru. O ponto da conversa era o de que esse café, proveniente de Vila Rica, havia passado por uma secadora em mal estado de conservação, o que “pode dar um pouco de umidade ao produto”, segundo me disse Leonel. Eram 218 sacas, totalizando uma tonelada, e a amostra era de um quilo. O teste em Callao (“Lima”) seria o mais importante: “se aqui (em La Merced)

⁴⁹ “A subordinação do conjunto das práticas a uma mesma intenção objetiva, espécie de orquestração sem maestro, só se realiza mediante a concordância que se instaura, como por fora e para além dos agentes, entre o que são e o que fazem, entre a sua ‘vocação’ subjetiva (aquilo para que se sentem ‘feitos’) e a sua ‘missão’ objetiva (aquilo que deles se espera), entre o que a história fez deles e o que ela lhes pede para fazer, concordância essa que pode exprimir-se no sentimento de estar bem ‘no seu lugar’, de fazer o que se tem que fazer, e de fazer com gosto – no sentido objetivo e subjetivo – ou na convicção resignada de não poder fazer outra coisa, o que t b m   uma maneira, menos feliz certamente, de se sentir destinado para o que se faz” (Bourdieu, 2007, pp. 86-87).

passa, pode não passar em Lima”, comentou comigo Leonel, para depois completar: “em Lima é mais seguro e é onde verificavam se o produto é capaz de ser exportado”.

De acordo com ele, a Cooperativa La Florida “fazia o papel de broker”. Por exemplo, ela pagou seis soles, por quilo do café certificado como orgânico, advindo da “Central de Pichanaki”, e o vendia a 7,60 soles. Isso significava que 1,60 soles “ficavam para a cooperativa”. Dos 30 mil quintais produzidos por seus associados, a La Florida conseguia vender 70% através do comércio justo regulado pela FLO. Acontece que a produção de café certificado como orgânico, dos sócios da cooperativa, não chegou nem a 10.000 quintais esse ano (vale lembrar que os grãos com essa certificação valiam mais dentro do comércio justo). Leonel exemplificou da seguinte maneira o funcionamento dos negócios. Eram 10.000 quintais de cafés certificados como orgânicos produzidos pelos associados; 7.000 deveriam ir “para a FLO” (ou seja, para as torrefadoras que compravam através do comércio justo) e 3.000 para as torrefadoras “sem FLO”. Entretanto, com o tempo, havia uma demanda maior de café por parte das torrefadoras que compravam via comércio justo; 9.500 quintais no total, por exemplo. Os 2.500 adicionais saíam dos 3.000 que iriam para as torrefadoras que compravam café fora do comércio justo. Eram essas torrefadoras que recebiam o café advindo de produtores como aqueles da associação de Pichanaki que visitamos. “O ideal seria vender tudo no alternativo (comércio justo)”, concluiu Leonel⁵⁰.

Sua identificação da La Florida como um *broker* parecia querer conferir uma legitimidade a esse termo. Em outras palavras, ele procura-

⁵⁰ Num dado momento, ainda no seu escritório dentro do armazém, Leonel telefonou para Jorge com o intuito de fazer uma pergunta que, na verdade, era minha: “a cooperativa pode comprar da associação de Pichanaki e vender o produto no comércio justo?”. Jorge falou de normas recentes da FLO. Por exemplo, comprava-se café da associação e o vendia “como FLO”, mas parte do prêmio do comércio justo deveria ser repassada à entidade cujos sócios produziram o grão.

va dissociar essa noção dos significados negativos ou estigmas ligados à comercialização de café ao associá-la a um campo ou universo semântico dentro do qual estava presente não só essa cooperativa como também o comércio justo. Mas Leonel talvez tivesse plena consciência de que essa manobra simbólica, de aproximar o ponto de vista de um *broker* ao dos produtores, encontraria sérias dificuldades para ser reconhecida ou aceita não só por estes últimos como também pelos gerentes de suas cooperativas, ou seja, por aqueles profissionais entre os quais ele, aparentemente, gostaria de ser visto como igual.

Retomei meu diálogo com Leonel num restaurante ao lado da Cooperativa La Florida. Ele sentia que seu trabalho na cooperativa estava burocratizado, “na Central de Pichanaki seria mais excitante”, confessou. César, o gerente, estaria há oito anos no posto e “aprendeu o que sabia através da experiência”, disse meu interlocutor⁵¹. Segundo ele, “o dinheiro da La Florida é emprestado, tem que ser zeloso”⁵². Leonel entendia que havia deficiências na “parte social” da organização, e não na “comercial”: “tem que ter mais crédito para aumentar a produção no campo”,

⁵¹ Conversando com César, ele me disse que seus estudos num instituto superior de Lima, “o melhor lugar para se estudar administração nessa época”, foram bem mais importantes do que o curso no Panamá. Nesse instituto, pôde entrar em contato “com professores que trabalhavam em grandes empresas privadas” e, com base nas experiências deles” foi capaz de aprender, “na prática”, como uma “empresa moderna” deve atuar, ou seja, através da “redução de seus custos” enquanto uma forma de ser competitiva – “foi isso que salvou a La Florida”, afirmou.

⁵² Leonel estava se referindo aos empréstimos tomados pela cooperativa junto aos bancos e que se destinavam ao pagamento dos cafés junto aos seus produtores. A La Florida havia dado parte de suas instalações como garantia para o recebimento desses empréstimos. Na minha visita à região em 2019, deparei com um sentimento generalizado de indignação dos associados da cooperativa diante do que era vista como o eminente arresto dos seus imóveis pelos bancos – uma dificuldade econômica que era interpretada pelos produtores com base num olhar notadamente moral. Segundo um deles: “como Cesar pode ter feito isso com nossa cooperativa? Nós o ajudamos sempre”. Ele era um destacado sócio da cooperativa que, junto de outros associados, se desligou da La Florida para formar uma nova organização, a qual passou a ser gerenciada por um de seus filhos. Parecia ocultar o papel de Cesar na construção das condições sociais da ascensão dos seus filhos através do comércio de café.

completou. Os US\$ 600.000 de patrimônio da CrediFlorida (entidade financeira ligada à cooperativa) seriam usados apenas na manutenção das *chacras* dos sócios. Como exemplo, citou a limpeza das ervas daninhas, o adubo dos cultivos e a sua poda. “Não tem dinheiro para mais plantações”, apontou. “As árvores são velhas, são as mesmas que vem sendo adubadas, tem que ter plantas novas”, continuou. Por outro lado, confessou que César estava buscando financiamento para novas plantações, respondendo, dessa maneira, às demandas feitas pelos sócios em torno do aumento da produção.

Leonel realmente se mostrava cansado do trabalho burocrático no qual estava metido. Disse que ia pedir para mudar de área e, se seu pedido não fosse atendido, pretendia buscar outro emprego ou voltar a Córdoba (Argentina), para concluir seus estudos universitários (faltava só a titulação, em engenharia aeronáutica, como assinalado anteriormente)⁵³. Ele queria ter um papel mais comercial na organização, mas esse já era ocupado por César, por isso sua vontade de ser um *broker*. Estava há quatro anos na cooperativa e na mesma função. Era responsável por quatro “estivadores” (“que carregavam as sacas”) e um “secador” (“que ficava remexendo os grãos no piso de concreto”). No final, me pediu para não contar a ninguém da La Florida sobre essa nossa conversa durante o almoço, o que demonstrava, em grande medida, suas incertezas diante dos caminhos que deveria tomar.

Tais incertezas, por sua vez, devem ser entendidas levando-se em conta que ele era alguém que carregava nas suas costas os esforços feitos pelos seus pais para que pudesse ingressar no Ensino Superior, isto é, um feito que os destacava entre as famílias dos cafeicultores locais e cujo significado ainda dependia do que ele fizesse de sua vida. O passado de seus familiares rondava seu presente e colocava outro horizonte de futuro em relação aos visualizados pelos seus conterrâneos menos afor-

⁵³ Por ter morado durante certo tempo na Argentina, seus amigos o apelidaram de *El Che*.

tunados. Mas apesar de que estava supostamente fadado a se sobressair perante os filhos dos agricultores locais, os meios então disponíveis às suas mãos para que pudesse concretizar esse destino eram não somente incertos como ambíguos e era diante dessas incertezas e ambiguidades que, ao construir sua história, reconstruiria a trajetória de seus pais. Seu sucesso ou fracasso e, conseqüentemente, o sucesso ou fracasso de seus familiares dependeriam da sua capacidade de, conforme se dizia nesse plano local, “ter aproveitado” ou não as oportunidades que se colocaram à sua disposição ou alcance.

Encontraria novamente com Leonel mais à tarde, na sua sala, enquanto “fechava” a compra do café dos produtores de Vila Rica. “Se tiverem mais café, tragam”, disse ele a uma senhora e a um senhor que vieram em nome dos seus vizinhos. Leonel preparou um “recibo de liquidação de compra” para cada um dos agricultores. Com esses recibos, seus dois representantes deveriam retirar, na Cooperativa La Florida, o dinheiro dessa venda, apesar de estarem vendendo para a Corporação Café Peru. Todos esses agricultores de Vila Rica tinham, recentemente, passado a vender a totalidade de seu café para esta última organização - na ocasião, venderam 205 sacas. “Nós vamos trocar de secadora”, falou o senhor, demonstrando seu comprometimento em continuar vendendo seus grãos para essa entidade⁵⁴.

A discussão passou a se concentrar no conceito de “raio de ação” da Cooperativa La Florida. Como dito anteriormente, as 205 sacas em questão estavam sendo vendidas para a Corporação Café Peru. “Há a corporação e há a cooperativa”, nos informou Leonel, que continuou,

⁵⁴ Como depois me informaria Leonel, foi ao sentir o cheiro do café entregue por esses produtores que descobriu o mau estado da secadora que possuíam. Durante uma visita a Vila Rica, os funcionários de uma organização não governamental, que trabalhava com os produtores locais, reclamaram comigo da dificuldade de organizar estes sujeitos em torno de uma associação, dado que a Cooperativa La Florida acabaria dispondo de uma maior capacidade para pagar mais pelos seus cafés.

“a corporação é uma organização de produtores com sede em Lima. Se vocês estão dentro do raio de ação, então podem ser sócios da cooperativa”. Em suma, os produtores de Vila Rica poderiam se tornar sócios da La Florida. Leonel pediu para os dois falarem com a gerência, para futuramente poderem entregar o café que colherem para essa entidade, que pagava mais para os que fossem seus associados, além de, em tese, beneficiá-los com o “prêmio” do comércio justo no começo do ano⁵⁵. O fato era que esses produtores de Vila Rica eram novos parceiros comerciais da Corporação Café Peru e isso explicava o desconhecimento dessa possibilidade de negociação. “O raio de ação tem seu território”, disse Leonel. “Vocês de Vila Rica estão no raio de ação e vendem para a Corporação, deveriam vender para a La Florida”, continuou. Os dois produtores demonstraram não compreender muito bem o conceito e foram embora retirar o dinheiro num escritório ao lado do armazém.

Nesse depósito, sob a sua responsabilidade, os cafés orgânicos armazenados eram da Corporação Café Peru; os cafés orgânicos dos sócios da Cooperativa La Florida ficavam em um galpão na cidade vizinha de *Sán Ramón* - e do qual ele não era o responsável. Nas dependências da cooperativa em La Merced, também se encontrava o armazém de cafés convencionais, igualmente sob sua responsabilidade. Em frente aos dois depósitos que comandava era possível observar algumas máquinas secadoras e grandes espaços de cimento onde o café era secado. Em seguida, já perto do portão de entrada e saída da cooperativa, ficava o “laboratório de qualidade”. Ao entrar nesse local, encontrei seus dois únicos funcionários. Ambos eram filhos de sócios da cooperativa, “como a maioria dos empregados”, me disseram esses dois jovens que também creditaram à gestão de

⁵⁵ Curiosamente, me depararia, no começo do ano seguinte, com um cartaz exposto na Cooperativa La Florida e no qual podia ser lido: “O conselho de administração informa que não haverá *reintegro* devido à baixa produção na presente safra de 2005. Por isso, pedimos sua compreensão”. A baixa produção de café no país, em 2005, fez com que diversas empresas e organizações de cafeicultores tivessem que comprar o produto por preços maiores do que os que iriam vendê-los, tendo em vista cumprir com seus “contratos de exportação”. Dentro desse contexto, o *reintegro*, ou seja, o dinheiro que os produtores recebem em decorrência dos saldos positivos alcançados após as vendas finais da cooperativa, ficou comprometido.

Cesar Rivas o reconhecimento nacional e internacional obtido por essa organização na qual trabalhavam.

Depois de dar uma volta pelas dependências da La Florida, retornei ao armazém e encontrei Leonel conversando com Edson, um jovem de 27 anos e filho de produtores. Ele era “secretário” de uma cooperativa, ainda em gestação, e trouxe para o presidente da Corporação Café Peru - que também era presidente da La Florida - a “Constituição” da sua cooperativa. Edson tinha muitas dúvidas e, por incrível que pareça, esclareci algumas com aquilo que havia aprendido com Leonel nos últimos dias. Já esse lhe falou da “necessidade” de se ter um “plano estratégico”: “o primeiro objetivo é obter a certificação e o segundo mercado e boas vendas”, explicou. Edson não sabia o que era “FLO”, mas já tinha escutado sobre o comércio justo. Leonel comentou, logo em seguida, sobre a “distinção entre FLO e comércio tradicional”. Segundo ele, os *reintegros* - o dinheiro que os produtores recebem em decorrência dos saldos positivos alcançados após as vendas finais da cooperativa, como dito antes - eram pagos em janeiro e fevereiro, “meses ruins para o agricultor”, completou.

É possível perceber que, no seu contato com os produtores que vendiam os cafés, Leonel os introduzia dentro de um universo de significados que aparentava manejar com bastante naturalidade. Seu cargo dentro da cooperativa lhe colocava, justamente, numa posição privilegiada para perceber a falta de conhecimento dos cafeicultores da selva central diante das diversas oportunidades existentes para escoarem seus produtos. No caso dos agricultores de Vila Rica, esses desconheciam a possibilidade de se associarem à Cooperativa La Florida. Edson, por sua vez, representando os produtores do Vale de Santa Cruz, se comportava como um verdadeiro neófito, em relação aos novos mercados de café, ao pleitear o ingresso de sua cooperativa dentro da Corporação Café Peru⁵⁶. Parecia evidente que Leonel encontrava diante de si uma oportunidade para intermediar, através de um empreendimento

⁵⁶ O Vale de Santa Cruz se localiza na província de Satipo, isto é, naquela província da selva central mais afastada da cordilheira e, conseqüentemente, mais próxima da planície amazônica.

privado ou como gerente de uma organização de cafeicultores, o escoamento do café dos produtores da selva central por meio dos canais então desbravados pela sua cooperativa. Isso significava aproveitar suas relações privilegiadas com essa entidade para superar o que via como seu estancamento profissional dentro dela.

Outros filhos de produtores associados à Cooperativa La Florida lograram ocupar o cargo de gerência em outras organizações de cafeicultores. Conseguiram ser reconhecidos num contexto nacional em torno dessas entidades e que se materializava, em grande medida, nos eventos patrocinados pela Junta Nacional do Café (JNC) ou mesmo naqueles promovidos pelas centrais de organizações de produtores⁵⁷. Mas o desejo

⁵⁷ Em 2005, a JNC contava com 27 “sócios”, sendo sete centrais de organizações de produtores, seis associações e 14 cooperativas, totalizando 36.242 produtores, num universo de 150.000 cafeicultores (ou famílias cafeicultoras). Dos 27 associados, 23 exportaram diretamente seus cafés, principalmente através do comércio justo, representando 19% das vendas externas do produto, com um preço médio de US\$ 119,73 a saca ou 21% acima da média nacional das 74 instituições (privadas e organizações de produtores) que exportaram café esse ano (Castillo, 2006). Pode-se dizer que, no âmbito da JNC, imperava uma visão de que a melhoria nos serviços prestados aos agricultores deveria vir após suas organizações estarem devidamente preparadas para competir fora dos mercados de nicho, na medida em que uma grande quantidade de café só poderia ser comercializada através do mercado convencional. Consequentemente, suas organizações deveriam se preparar para “competir” com as empresas privadas na compra do café comumente negociado no país. Dito de outro modo, a dependência excessiva dos mercados de “cafés especiais” (ou de nicho) deveria ser um fenômeno passageiro, tendo em vista a obtenção de uma infraestrutura capaz de permitir uma participação, sem prejuízos, num mercado dominado por essas entidades. Uma frase, então comum, no âmbito da JNC, era a de que o “comércio justo é uma oportunidade”. Por trás desse pensamento vigorava a ideia de que esse sistema comercial deveria ser “aproveitado” não como um fim em si mesmo, mas como um meio para que as organizações de cafeicultores pudessem reduzir seus custos de exportação. Isso significava, conforme assinalado, construir uma infraestrutura comercial que lhes permitisse “manejar” um grande volume de café convencional. Através dessas medidas, essas organizações poderiam, em tese, comprar esse tipo de grão pelo mesmo preço pago pelas grandes empresas privadas. Vale ressaltar que a questão da “competitividade” envolvia também os mercados de nicho, na medida em que neles a qualidade dos produtos era a variável importante para diferenciar os “competidores”. Tal como aparecia na página eletrônica da Junta, em 2005, “la Visión de la JNC al 2015 es ser reconocida como una organización de cafetaleros competitivos en el mercado y actores del desarrollo regional y nacional”.

de Leonel de repetir esse caminho, adotado por seus colegas de infância, não se colocava como uma tarefa fácil. Nesse sentido, paralelamente à busca de um cargo de gerente numa organização de produtores, passou também a almejar a condução, por conta própria, da comercialização de café, naquilo que definia como sendo um papel de *broker*. Com o passar do tempo, como deve vai ficar cada vez mais claro ao longo do próximo capítulo, a escolha de uma dessas duas opções acabaria se transformando numa série de dilemas para esse filho de agricultores. Tais dilemas refletiriam suas tentativas de conciliar seus interesses com os dos cafeicultores, situados fora de seu círculo familiar, evidenciando as ambivalências ou ambiguidades da ascensão social através do comércio de café, num cenário onde a desconfiança, em relação a essa atividade, se colocava como um sentimento socialmente dominante.

Ocupar um cargo de gerência numa organização de produtores era uma das posições profissionais mais valorizadas entre os associados da Cooperativa La Florida. Isso porque conjugava a garantia de um salário fixo, e relativamente alto, com um trabalho que se colocava em prol dos cafeicultores. A primeira geração de sócios dessa cooperativa era, de uma forma geral, formada por pessoas que haviam cursado, no máximo, o início do primeiro grau. Os altos preços globais do café nos anos de 1970 e 1980, e a boa produtividade dos solos nesse período, possibilitaram que alguns deles arcassem com os custos relacionados ao ingresso de seus filhos em instituições de ensino fora da zona rural em que viviam. Outros produtores optaram por comprar novas terras e/ou veículos para o transporte de pessoas e produtos, tendo em vista a dedicação de seus familiares ao trabalho na lavoura e/ou como motorista. Mas todos concordavam que o que gostariam mesmo é de ver seus filhos exercendo um emprego formal que lhes garantisse uma remuneração decente todos os meses. Não é de se estranhar que essa profissão seria ainda mais valorizada se tivesse como propósito a melhoria das condições de vida dos cafeicultores, de um modo geral, apesar das possíveis am-

bivalências ou ambiguidades em torno do seu exercício⁵⁸.

Um cargo de gerência numa organização de produtores era assim um valor tanto no universo social em torno da Cooperativa La Florida como também naquele que congregava nacionalmente essas entidades. Observar a presença de Cesar num evento organizado pela Junta Nacional do Café, ou numa reunião da La Florida, me remetia imediatamente à participação de um dos prestigiados professores da minha faculdade nos congressos acadêmicos ou numa palestra logo após o final de uma aula qualquer⁵⁹. Todos esses, quando entravam num ambiente que reunia seus colegas de trabalho, automaticamente atraíam a atenção das pessoas ao seu redor⁶⁰. O que estava em jogo, nesses seus reconhecimentos, era um “capital pessoal de notoriedade e popularidade”, para usar uma expressão de Pierre Bourdieu (2008), que possuíam e o qual envolvia “ter um nome” ou uma “reputação”, por exemplo. Tal prestígio, em grande medida, pressupunha uma atitude ou comportamento de desdém ou desinteresse em relação à acumulação de capitais econômicos como um fim em si mesmo⁶¹.

⁵⁸ Como assinalado, nem mesmo os funcionários das cooperativas estavam imunes à desconfiança dos agricultores para com as pessoas que se dedicavam à comercialização de seus produtos.

⁵⁹ Leonel quem, justamente, me abriu as portas para que participasse dos eventos promovidos pela JNC, tal como assinalado mais à frente no texto. É importante ressaltar que os protagonistas desses eventos eram os gerentes das cooperativas, em especial Cesar Rivas.

⁶⁰ Em 2019, tomando cerveja com um gerente de uma cooperativa, em La Merced, e junto de seus amigos de fora do universo cafeeiro e do comércio de café, ouvi o primeiro discorrer sobre a fama de Cesar. Mas ele falava dessa fama como algo do passado: “quando Cesar ia falar num lugar, as pessoas de vários lugares iam escutá-lo, crianças, jovens, adultos e velhos, era impressionante”.

⁶¹ Cesar Rivas se mostrava – e era visto por muitos ao seu redor – com uma pessoa humilde e que não procurava ostentar qualquer posição material ou social privilegiada. Um destacado gerente de cooperativa chamou minha atenção – em relação ao “desprendimento” de Rivas – usando como exemplo o que seria o veículo “caindo aos pedaços” que este último utilizaria na capital. Nas palavras de Bourdieu (2008), “se o desinteresse é sociologicamente possível, isso só ocorre por meio do encontro entre habitus predispostos ao desinteresse e universos nos quais o desinteresse é recompensado” (idem, p. 153).

O problema, pelo menos do ponto de vista daqueles que almejam uma posição de destaque, mas não conseguem atingi-la, é de que os recursos que identificam essa posição são escassos. Quanto mais disponíveis esses recursos, menor a capacidade de promoverem qualquer distinção entre as pessoas. O desejo de Leonel em gerenciar a Cooperativa La Florida não deu lugar apenas à busca de um cargo de gerência numa outra organização de produtores qualquer, tal como fizeram alguns de seus amigos de infância. Esse desejo o levou a almejar também aquilo que definia como sendo um papel de *broker* entre os cafeicultores e os compradores de café. Ao contrário de outros amigos seus de infância e igualmente filhos de sócios da cooperativa, não deixou de lado o universo cafeicultor. Sua experiência diante dessa entidade lhe permitiu acumular determinadas disposições para o comércio de café que acabaram fazendo como que o trabalho nesse meio lhe parecesse como uma escolha natural. Mas o que essas disposições também continham era uma propensão para ser avaliado não só do ponto de vista do universo social em torno da cooperativa, como também de outro mais amplo (um grêmio das organizações de produtores de café) onde essa instituição se destacava. Os possíveis estigmas associados ao papel de *broker* poderiam implicar na incapacidade de ser reconhecido, de maneira positiva, entre os gerentes das cooperativas, ou seja, junto aos que exerciam, do ponto de vista dos cafeicultores, um trabalho aparentemente menos ambíguo entre aqueles ligados à comercialização do grão⁶².

⁶² Uma menor ambiguidade em relação ao seu reconhecimento como uma profissão legítima e destacada.

Capítulo 2

DO LADO DAS EMPRESAS PRIVADAS OU DAS COOPERATIVAS?

4.6 *A Organic Montes*

Depois de conhecer o singelo e pacato povoado de La Florida, e as impressionantes instalações da sua cooperativa nesse local, retornei até Lima, e visitei as dependências dessa entidade na cidade (vizinha) de Callao⁶³. De Lima, regressaria ao Brasil, para voltar ao Peru cinco meses depois. Antes disso, mais precisamente no dia 27 de agosto de 2005, enviaria o seguinte e-mail para Leonel, em espanhol:

Leonel, meu irmão peruano, tudo bem? Estou com saudades de você e de todos da La Florida. Agora estou no Rio de Janeiro. Quando você vai vir para cá? Em janeiro estarei na Selva Central, então tem até

⁶³ Instalações que refletiam a visão de seu gerente. Já como presidente da JNC, num encontro, em 2006, destinado aos jovens cafeicultores das suas organizações de base, Cesar Rivas assinalou: “Quando as organizações estão se reativando, muitos líderes pedem para as cooperativas pensarem a parte social. O que vou dizer eu disse há 15 anos na minha cooperativa e há cinco na Cooperativa Satipo. Quando você vê um mendigo com fome, você tem pena dele; se você tem um pão no bolso, você dá para ele, se não tem, não pode fazer nada. Primeiro temos que ordenar a casa, fazer a empresa funcionar bem, depois podemos brindar os serviços aos associados”. Conversando com Cesar, logo após sua fala nesse encontro, ele comentou comigo uma diferença, no seu entender fundamental, entre a La Florida e a Central Piurana de Cafeicultores (CEPICAFE). A primeira teria atingido um “nível mais alto de competitividade” do que a última, na medida em que seus custos administrativos seriam custeados com as vendas de café. A CEPICAFE, por sua vez, “ainda dependeria” de doações estrangeiras para custear a sua assistência técnica. Se, de um lado, a La Florida vendia 60% de seus cafés através do comércio justo, de outro, os 40% restantes seriam exportados como convencionais. Como disse o representante da CEPICAFE, nesse mesmo evento: “o comércio justo nos deu estabilidade para conquistar o produtor, para ele ter fé na organização, mas o desafio é como competir no mercado convencional”.

dezembro! Quando é o fórum de café no Brasil do qual você me falou? Pensa em vir nele? Te envio as fotos numa próxima mensagem. Se você se encontrar com o Edson, manda um abraço para ele e diga que em janeiro volto. Até dezembro, quem sabe, você terá ganhado muito dinheiro, certo broker? Vamos montar um escritório em Pichanaki!!! Um forte abraço para você e muita sorte com seus projetos. Você é uma pessoa que certamente será protagonista do comércio alternativo de café no Peru e fico muito feliz em ser seu amigo.

A resposta chegaria no dia 29.

Olá meu irmão brasileiro!!!

Antes de qualquer coisa, te envio minhas saudações cordiais de maneira muito especial, graças a Deus você chegou bem em casa e isso é uma boa notícia para mim, obrigado também por me escrever. A verdade é que aqui está tudo bem. Ontem estive em Pichanaki, estive na central e em outra organização com certificação orgânica igual que a da central e estou canalizando seus produtos orgânicos, os quais eles não sabiam como vender. O escritório de Brokker (sic) e Trayding (sic) também está bem e cada vez mais real porque estamos com o amigo da moto com o qual almoçamos em Pichanaki. Estamos vendo para que ele seja o operador de créditos agrários com o Agrobanco. Também estamos contando contigo e disso você não se esqueça, porque faz parte do staff profissional e ademais tem que estar vendo alguns financiamentos para entrarmos mais no comércio alternativo tanto no Peru quanto no Brasil. Por favor, não vamos perder o contato. Mais uma vez, obrigado pela amizade e, por favor, mande saudações para sua família. Verei a oportunidade de ir à feira no Brasil (BIOFACH).

Te mando um abraço fraterno e saudações

Atenciosamente

Leonel

No dia 20 de dezembro, recebi um correio eletrônico de Leonel, em resposta a outro que havia enviado informando-lhe da minha chegada à selva central em janeiro. Nesse seu e-mail, também em espanhol, me disse o seguinte:

Oi meu muito estimado amigo!!

Te envio antes de tudo um abraço de coração meu irmão do Brasil.

Espero que você venha logo para cá. Vou de contar uma surpresa, mas a mantenha em segredo. Formei minha própria empresa de comercialização de café orgânico com OCIA NOP da EU e no próximo ano (2007) com OCIA NOP-EU-JAS. Te conto que estamos em um megaprojeto esse mês de janeiro. Certificaremos 5 mil hectares em nome da minha empresa. Bem, isso se deve que IFOAM MELHORA SUAS POLÍTICAS DE COMERCIALIZAÇÃO E TRANZABILIDADES. Temos também um mercado para 32 mil sacos de café orgânico para a Europa. Assim, imagine a magnitude. Também estaremos em contato para que venhas ao lançamento porque existem muitas expectativas para um desenvolvimento melhor⁶⁴. Também na política tem que dar facilidade ao produtor e seus prêmios de acordo com o mercado, mas sempre acima do café convencional. Bem, se cuida meu irmão. Um abraço. Saudações à família.

⁶⁴ A *Organic Crop Improvement Association* (OCIA) é uma agência certificadora, sem fins-lucrativos, criada em 1985 nos Estados Unidos e que, em 2006, atuava em mais de vinte países promovendo certificações com base em diversos selos, entre os quais se destacavam: o *United States Department of Agricultural/National Organic Program* (USDA/NOP), o *European Union 2092/91 organic regulations* (EU 2092/91) e o *Japanese Organic Agricultural Standards* (JAS). Para se vender um produto identificado como orgânico nos EUA, por exemplo, era comum que o mesmo fosse certificado com o selo USDA/NOP ou por outro aceito pelo departamento de agricultura. Isso também valia para o EU 2091/91 e o JAS em relação à União Européia e ao Japão, respectivamente. IFOAM era a sigla da *International Federation of Organic Agriculture Movement* (uma entidade fundada em 1972). “Los estándares de la IFOAM han sido la base sobre la cual se elaboró el marco normativo legal de la Unión Europea en 1992 (CEE 2092/91), y posteriormente, en el año de 2000, el de los Estados Unidos de América (NOP), y en 2001, el de Japón (JAS)” (Schwarz, 2005 p. 27).

Escreve logo e vê se pode vir para o lançamento da ORGANIC MONTES SRL. Mais abraços irmão.
Atenciosamente,
Leonel.

Retornei ao Peru no dia 15 de janeiro de 2006. Dois dias depois, me encontrei com Leonel, em La Merced, mais especificamente, no seu novo escritório, quase em frente à Cooperativa La Florida (ele estava de férias do seu trabalho na cooperativa e só retornaria no dia primeiro de fevereiro). O imóvel se encontrava em boas condições externas e internas para os padrões locais - tinha um bom acabamento e pintura em dia. Nele residia um casal que também o utilizava como escritório. Isso fazia com que compartilhassem o espaço com a empresa de Leonel e de seu sócio chamado Ernesto, um engenheiro, filho de associados e “diretor de cafés orgânicos” da La Florida⁶⁵. Essa empresa (ou *trading*, como Leonel preferia chamá-la) será aqui denominada como *Organic Montes* (um nome parecido com o original) ou, apenas, OM.

Figura 6 - O escritório da OM (à esquerda) e a La Florida (em amarelo ao fundo e à direita) (arquivo pessoal)



⁶⁵ Numa outra ocasião, Leonel comentaria comigo que foi em setembro de 2005 que ele e Ernesto tiveram a ideia de “promover a certificação dos cafés de todo o vale de Chanchamayo em nome de uma *trading*”, além de “trabalhar com cafés finos”. Segundo Leonel, durante uma reunião de filhos de sócios da Cooperativa La Florida, esses jovens foram incentivados a oferecer “serviços para terceiros”, tais como consultorias, por exemplo. Conforme me disse o então gerente da La Florida, essa entidade não tinha capacidade de empregar a maioria dos filhos dos seus associados.

Durante nossa conversa inicial, transmiti a Leonel minha satisfação e surpresa diante do seu empreendimento, apesar dele ter me informado do mesmo através de um correio eletrônico. Ele reiterou sua posição de que também fazia parte do projeto e me convidou para participar, em nome da OM, de um curso básico de degustação de café em Lima, ao custo - as despesas seriam por minha conta - de 100 dólares⁶⁶. Ainda nessa conversa, após questioná-lo se tudo ia bem com sua família, me disse que se encontrava brigado com seu pai, devido a uma discordância em torno da venda de um terreno no nome deste último; um local cuja fauna e flora Leonel dizia querer preservar. Achei isso bastante significativo, em se tratando da sua preocupação em demonstrar um comprometimento ambiental. Caminhando com ele dois dias depois pela cidade, acabei presenciando-o atirando na calçada (bastante suja por sinal) uma garrafa de plástico, logo depois de ter bebido seu conteúdo. O advertiria e o mesmo ressaltaria seu “erro”, ou seja, confirmaria sua disposição em se mostrar como alguém interessado na preservação da “natureza” ou do “meio ambiente”.

⁶⁶ O curso seria realizado na *Escuela de Catación* do Instituto de Cafés Sustentáveis do Peru (ICS-PERU). Esse instituto era uma organização não governamental, criada em 2004, por três norte-americanos donos de uma empresa local chamada *Jungle Tech*, especializada na comercialização de cafés *gourmets*. Essa empresa obteve, em 2005, o valor médio de exportação de café mais alto do Peru. “Essa é a nossa melhor propaganda”, me diria um de seus donos assim que o conheci. O ICS-PERU publicava mensalmente uma pequena revista chamada *Prensa de Café*. Em cima da mesa de Leonel, encontrei a edição de outubro de 2005 dessa revista. O “torrefador do mês” entrevistado era George Howell, uma das estrelas da Associação Norte-Americana de Cafés Especiais. Segundo ele, “apenas uma grande qualidade consegue preços elevados, não embalagens bonitas, nem um romance ou grande causa, somente a qualidade”. Depois de comentar a dificuldade do Peru em competir com o Brasil em termos de produtividade do café, Howell atacou o comércio justo: “alguns produtores sortudos cujas cooperativas fizeram amplos contratos de comércio justo, fixando assim seus preços acima dos custos de produção, podem sentir-se agradecidos durante os tempos de crise, pois de outro modo estariam desesperados (...) mas facilmente podem se sentirem ressentidos durante as melhores condições do mercado, quando os mesmo contratos de suas cooperativas os impedem de aumentar seus ganhos em uma temporada”.

Fomos então até a Cooperativa La Florida onde, para minha surpresa, encontraria com Edson (o jovem dirigente da Cooperativa do Vale de Santa Cruz que havia conhecido no ano anterior). Também me surpreenderia com seu convite para que participasse de uma propaganda de rádio, na qual deveria ressaltar, “enquanto um estrangeiro”, o sabor do café dos produtores de sua cooperativa. Isso, segundo ele, chamaria a atenção dos agricultores de sua região com relação à importância dessa entidade. A “falta de confiança” dos cafeicultores diante desse empreendimento se basearia, em grande medida, no fato de “terem sido enganados” ao participarem de uma associação coordenada por uma empresa privada exportadora que acabou não cumprindo com o que lhes havia prometido. Tratava-se de um evento que parece ter reforçado o sentimento de desconfiança dos produtores locais em relação aos agentes que intermediavam o comércio de seus cafés.

Acordei de manhã, no dia seguinte, e transferi minha bagagem para um misto de motel e hospedagem, mais econômico que os hotéis locais, e que se tornaria meu alojamento principal em La Merced. Depois, me dirigi até o escritório de Leonel e o encontrei conversando com outras pessoas ligadas à La Florida. Todos queriam ver o livro sobre a cafeicultura que trouxe do Brasil e lhe dei de presente. Também me perguntaram bastante sobre o café brasileiro. Após o almoço, acompanhei a reunião de Leonel com Célia, a gerente da Cooperativa Sangareni. Essa cooperativa estava localizada em San Martín de Pangoa, um distrito da província de Satipo, situada, conforme dito antes, na selva central. Leonel se colocava como o seu “assessor gerencial” (um nome que refletia e anunciava seus anseios ou ambições profissionais). Essa seria sua primeira assessoria em nome da OM.

Ele começou a reunião falando sobre o “plano de desenvolvimento integral” que produzira para a Cooperativa Sangareni. Esse documento deveria ser entregue para o presidente da Corporação Café

Peru, junto de uma carta através da qual a cooperativa pedia sua filiação a essa organização. Tal plano (para o quadriênio de 2006-2010) consistia em cinco páginas, as quais Leonel modificou tanto na véspera quanto durante a reunião com essa gerente. O preço da assessoria era de 2.000 soles: “afinal, tenho os cursos no Panamá e na Argentina”, me explicaria mais tarde. Esse plano continha, segundo com o que ia sendo exposto para Célia, “metas para cada departamento da cooperativa”, tais como o comercial e o agrário, por exemplo. Ele comentou comigo, logo após a saída dela, que esse “plano de desenvolvimento”, que havia feito para a Cooperativa Sangareni, era igual ao que estava produzindo para a Cooperativa do Vale de Santa Cruz (de Edson)⁶⁷. Isso significava que esta última cooperativa seria a segunda entidade a ser assessorada pela OM. Ambos os documentos tinham como propósito o ingresso dessas organizações na Corporação Café Peru.

Na tarde do dia seguinte, fui com Leonel até a *Caja Municipal Huancayo*, uma entidade financeira de porte nacional⁶⁸. Ele estava interessado em ter um mecanismo de transferência de dinheiro entre La Merced e Pichanaki, dado o risco de seu transporte pelo caminho, aproximadamente oito milhões de soles durante a *campaña* (safra), segundo me disse. Isso porque pretendia montar um armazém para a OM nesta

⁶⁷ Segundo me disse, numa outra ocasião, “a Café Peru apoia com motos, técnicos, mas não oferece experiência de mercado”. Ainda do seu ponto de vista, “as cooperativas não têm o costume de se capacitarem, a *Organic Montes* aproveita as regiões carentes e proporciona uma certificação rápida, ela tem uma gestão mais rápida que a da Corporação Café Peru”.

⁶⁸ O Banco Agrário funcionou até 1992 enquanto uma importante agência pública de fomento agrícola. Contudo, concentrava seus investimentos na região costeira e, conseqüentemente, nos cultivos próprios dessa zona (açúcar, algodão, arroz e milho, por exemplo). Com o fim desse banco, a agricultura peruana passou a contar com uma escassa oferta de crédito. Nessa época, apenas 3% das carteiras dos bancos peruanos se dirigiam para o setor agropecuário. As Caixas Rurais e Municipais se constituíam numa alternativa de financiamento para os agricultores. Outras opções eram as organizações não governamentais e as empresas privadas (Trivelli, 2004).

última cidade (tendo em vista o recebimento dos cafés dos produtores que estavam sendo certificados em nome da sua empresa). Conversando com a caixa e depois com o gerente e o técnico agrícola do banco, Leonel pôde discorrer sobre a necessidade de um “crédito de pré-colheita” para os produtores. O técnico ressaltou que existiam agricultores que se utilizavam do AgroBanco (o banco estatal que, numa escala bem menor, substituiu o Banco Agrário), mas “aí o crédito demora e é muito afetado pela política, ainda mais agora nas eleições”. Já o gerente advertiu sobre um custo de transferência de 0.5%, dependendo do volume transferido entre a agência da *Caja Municipal Huancayo*, localizada em Pichanaki, e a de La Merced (“pois pode desestabilizar o banco”, apontou). “Só vamos trabalhar com os (produtores) certificados”, comentou Leonel sobre aqueles que deveriam receber os empréstimos, apesar da irrelevância das certificações para a concessão dos créditos por esse banco⁶⁹.

Essas certificações (dos cafeicultores) teriam lhe custado US\$ 3.500, “pagos pela OM com o apoio das associações”, me comunicou logo após sairmos do banco⁷⁰. Durante nossa permanência nesse estabelecimento, pude notar o desconforto dos agricultores dentro dele. Tudo lhes parecia estranho. Mesmo algo aparentemente simples, como a retirada de uma senha, era um motivo para se sentirem desconfortáveis. Apesar

⁶⁹ A Caja Huancayo disponibilizava, aos produtores, crédito de pré-colheita de US\$ 1000. O título de propriedade da *chacra* deveria ser apresentado para garantir o empréstimo.

⁷⁰ Chegando ao escritório da OM, encontramos com Otávio e sua esposa na calçada em frente ao imóvel. Ele era presidente da Associação Aspa Café, localizada em Alto San Juan, um povoado situado na margem direita do rio Perene (os sócios da Cooperativa La Florida estavam na margem esquerda), e que tinha 46 sócios e 9.000 quintais de café produzidos esse ano (7.000 certificados como orgânicos e 2.000 em transição, no caso, vendidos sob o selo Utz Kapeh). Otávio possuía em mãos um documento a ser entregue na prefeitura de La Merced, com o intuito de pleitear um terreno do município para a construção do armazém da associação. Ele contou que muitos de seus sócios não tinham os documentos necessários para o crédito bancário. Mais tarde, na Cooperativa La Florida, observaria dois técnicos catalogando (no computador) os associados sem os documentos necessários para um dado financiamento.

de toda a paciência dos bancários, os produtores saíam demonstrando claramente não ter entendido o que os funcionários lhes explicavam, como era o caso, por exemplo, dos trâmites para a retirada de um empréstimo. A familiaridade de Leonel com os procedimentos burocráticos era algo que se colocava como um capital importante para intermediar as relações comerciais dos cafeicultores.

No dia seguinte, por volta do meio dia, Leonel apareceu na minha hospedagem e, como combinado anteriormente, seguimos para Pichanaki. No caminho, me informou que as plantações de café que não foram fertilizadas com produtos químicos, no ano anterior, poderiam ser certificadas, já nesse ano, como orgânicas, pelo certificado do ministério da agricultura dos EUA (o selo também conhecido através da sigla *Usda/Nop*). As certificações seriam em nome da OM e estariam sendo feitas através da agência certificadora OCIA, assim como ele havia me informado num correio eletrônico. No distrito de Vila Rica, 70% das *chacras* se encontrariam quimicamente fertilizadas: “não dá para trabalhar com eles”, disse. Também citou o nome de três localidades onde seria possível encontrar um bom beneficiamento do café, “algo raro em toda a selva central”, de acordo com suas palavras. Nessas regiões se localizariam os produtores que deveriam vender seus cafés através da OM e que, consequentemente, estavam sendo certificados em nome da *trading* de Leonel.

Ele me falou de um amigo de infância chamado Julio, funcionário da empresa Jungle Tech (JT) e, assim como Leonel, filho de um destacado sócio da Cooperativa La Florida - os pais de ambos participaram da chamada “refundação” da cooperativa no final dos anos 1990⁷¹. “Julio pode fazer a interconexão com as torrefadoras de cafés especiais nos EUA”, comentou. Ainda segundo ele, esse seu amigo seria capaz de lhe fornecer os compradores para “todos os cafés finos” que conseguisse.

⁷¹ Esse funcionário da JT, assim como outros irmãos seus que trabalhavam junto às organizações de produtores de café, estudou na principal universidade pública do país.

Contudo, o número de “cafés finos” a serem vendidos iria depender daqueles que tivessem suas amostras aprovadas no “teste de taça” feito pelos funcionários da JT. Tratava-se de uma avaliação sensorial em torno das qualidades do café pronto para o consumo e que se baseava nos critérios da Associação Norte Americana de Cafés Especiais (SCAA). Esse sistema de classificação tendia a ser realizado através de um procedimento envolvendo pessoas devidamente credenciadas pela SCAA. Os cafés finos, ou gourmets, eram aqueles que recebiam 80 pontos ou mais numa escala de 0 a 100.

A rede de amizades de Leonel com os filhos de sócios da La Florida, como era o caso de Julio, se colocava como um capital crucial para a realização das suas ambições. Mesmo porque, em se tratando da selva central, e na esteira das colocações de Shoemaker (1981), a vida social, para além daquela existente no interior das famílias, era “frouxamente estruturada” (idem p. 131) ou, segundo as considerações de Sjholt (1988), vista pelos moradores locais como marcada “pela falta de espírito de equipe e de solidariedade entre os colonos” (idem p. 162). Ou seja, no caso de Leonel, é crucial levar-se em conta os seus amigos que ocupavam cargos de destaque em entidades que trabalhavam com o comércio de café. Ele não apenas tinha uma ampla rede de contatos com as pessoas da região como também parte desses contatos era com agentes importantes dentro do processo de comercialização desse grão.

Chegamos à cidade de Pichanaki e Leonel foi prontamente se encontrar com alguns dirigentes de organizações de produtores. Entre estes últimos estava o jovem gerente - e também presidente, como viria saber depois - da Cooperativa do Vale de Santa Cruz, além de outros filhos de sócios da Cooperativa La Florida, e que trabalham em outras entidades ou as assessoram. Leonel ressaltou a sua posição de que a OM iria “organizar o controle de taça” dos cafés que comercializaria. A instituição católica *Caritas* teria os equipamentos dos quais precisariam para esse tipo de controle, informou-lhes Leonel, utilizando constantemente a expressão “cadeia produtiva” para destacar

a natureza da integração entre os cafeicultores e os compradores através da OM. Os equipamentos necessários para a avaliação sensorial dos cafés eram miniaturas daqueles encontrados numa empresa torrefadora do grão. Como exemplos podem ser citados o descascador e a própria torrefadora, sem falar nas máquinas para preparar o café torrado e os copos - as “taças” ou “xícaras” - e demais utensílios usados no processo de degustação ou avaliação sensorial do produto.

Conversei com Leonel no almoço, ainda em Pichanaki. Ele comentou que a Cooperativa La Florida “se posiciona mais em comércio justo do que em gourmet”. Sobre a Corporação Café Peru, afirmou que ela era tanto um *broker* quanto um processador de café para a exportação - através da planta que compartilhava com a La Florida na cidade de Callao. No caso da OM, essa teria 30.000 quintais de café certificados em seu nome. “Os produtores não tinham dinheiro para certificar sozinhos”, ressaltou. As certificações - feitas em nome da OM - custaram US\$ 10.000 e os técnicos (quase dez) da La Florida, responsáveis por preparar os produtores para a vinda dos inspetores da agência certificadora, teriam feito um “extra”⁷².

Leonel também me disse que sabia que a *Jungle Tech* trabalhava com cafés finos; ele apenas não teria conhecimento de suas políticas. Encontrou com Julio, por acaso, através de um serviço de mensagens instantâneas pela internet em dezembro de 2005, quando então foi convidado para ir até Lima. Chegou lá no dia 10 de janeiro e puderam assim conversar pessoalmente. Julio lhe explicou a respeito da “política de trabalho” da *Jungle Tech*: a OM deveria ter dois de seus “membros” “capacitados” no “controle de qualidade” da JT e uma “Constituição” (algo que já possuía). Leonel teria lhe dito que possuía, em mãos, cafés certificados como orgânicos; Julio o informou que “tanto orgânico quanto não orgânico são vendidos pela *Jungle Tech*”. “A *Jungle Tech* posiciona o café dela”, comentou comigo Leonel, entusiasmado com o exemplo dessa empresa e, em certa medida, com essa nova oportunidade.

⁷² Ernesto (o sócio de Leonel) era o responsável por coordenar os técnicos da Cooperativa La Florida.

Ele também me contou que a OM não entraria no chamado raio de ação da Cooperativa La Florida, isto é, não trabalharia, “por questões políticas”, com os produtores situados nessa região. Assinalou que sua empresa possuía 20.000 sacas que seriam destinadas à Corporação Café Peru que, por sua vez, não comprava café como sendo de tipo gourmet, “mas os vende enquanto tal”, sublinhou, para logo em seguida completar: “a Corporação Café Peru paga de acordo com a Bolsa de Nova Iorque”. Para a *Jungle Tech*, pretendia vender 5.000 sacas, enquanto cafés finos, ou seja, gourmet, a um preço de US\$ 150 a saca. Disse que queria vender “outras 5.000 sacas” como gourmet e para as empresas que estavam numa folha chamada *Lista de compradores y tostadores de café amigable con las aves Bird Friendly*⁷³. Enviamos juntos quatro correios eletrônicos - ele já havia mandado um antes - para as empresas aí listadas. Ressaltou preferir vender para essas empresas o café que poderia ser escoado pela Corporação Café Peru. Além das 30.000 sacas certificadas, falou que tinha a disposição 20.000 sacas não certificadas, “metade gourmet”, especulou. No total, estariam envolvidos 520 produtores, de oito “zonas” diferentes. “Todos são cafés de altura, sinônimo de cafés de qualidade,” de acordo com suas palavras⁷⁴.

⁷³ Lista essa que Leonel imprimiu de uma página eletrônica da internet.

⁷⁴ No dia seguinte, domingo, 22 de janeiro, assisti com Leonel, pela televisão, durante nosso almoço num restaurante, à posse do presidente boliviano Evo Morales. Nesse seu discurso, Morales comentou que os investimentos no país deveriam entrar como “sócios do Estado” e, logo em seguida, criticou o “neoliberalismo”, além de apontar para a necessidade do “fortalecimento das cooperativas mineradoras”. Ele parecia evocar uma narrativa basicamente contrária àquela associada ao governo que o procedeu. Leonel se mostrou um simpatizante de Morales e também apoiador da candidatura de Ollanta Humala para a presidência do Peru (com uma plataforma política bastante similar à do presidente boliviano). Dizia se preocupar enormemente com a exploração dos peruanos mais pobres. Logo após o segundo turno das eleições (quatro de junho), e a subsequente derrota de Humala, Leonel afirmou que o seu país teria “saído ganhando” com esse resultado eleitoral. Isso porque, passou a considerar que a política tenderia a “atrapalhar, mais do que a ajudar, a realização dos investimentos econômicos”. Nesse sentido, o governo nacionalista e estatizante, proposto por Humala, seria “um atraso para o país”, disse.

Os cafés finos - ou gourmet - realmente instigaram Leonel. Aparentemente era algo que não fora priorizado pela Cooperativa La Florida. Isso parecia incutir certa originalidade ou distinção aos seus interesses comerciais. Ele via um horizonte ainda pouco explorado e no qual justamente poderia se destacar. Mas essa sua empolgação inicial deveria, contudo, encontrar um respaldo na realidade: precisaria não só ter em mãos os cafés dos produtores como também torcer para que fossem “aprovados” pelos funcionários da JT ou de outra empresa qualquer que trabalhasse com os cafés gourmet. As assessorias à Cooperativa Sangareni e à Cooperativa do Vale de Santa Cruz eram o que até então lhe havia garantido uma remuneração através da OM. Caberia a ele construir as condições para poder comercializar os cafés. Em outras palavras, deveria colocar em prática o que havia aprendido, em especial seus conhecimentos e experiências oriundos do seu contato com a Cooperativa La Florida.

A novidade dos cafés finos fazia sentido, num primeiro momento, na medida em que foi através do comércio justo regulado pela FLO que o discurso da qualidade passou a ser legitimamente aceito no âmbito dessa cooperativa; a própria qualidade dos cafés vendidos foi o diferencial que a permitiu se destacar perante os compradores credenciados pela FLO, segundo me informou seu gerente. Por outro lado, o fato da Corporação Café Peru não comprar café gourmet, mas vender como tais os cafés que, por ventura, pudessem ser classificados desse modo, fazia com que se colocasse como um canal que Leonel não gostaria de usar caso fosse escoar os grãos que, aparentemente, seriam capazes de produzir “uma taça de alta qualidade”.

Como assinalado anteriormente, o comércio justo certificado pela FLO era um mercado que primava pela qualidade dos cafés nele comercializados, mas que de modo algum se tratava de um mercado de cafés finos ou gourmet, como geralmente eram chamados os grãos diferenciados pela dita qualidade da taça que poderiam produzir. O prin-

cial critério internacional de classificação de um café com base na sua degustação era o da Associação Norte-Americana de Cafés Especiais. A *Jungle Tech*, através dos cursos da organização não governamental chamada Instituto Peruano de Cafés Sustentáveis, procurava difundir esse critério, pelo qual essa empresa justamente se baseava para comprar seus cafés, na medida em que aqueles para os quais revendia esses grãos igualmente adotavam esse parâmetro⁷⁵. Existiam algumas organizações de produtores filiadas à JNC que trabalhavam lado a lado com a JT, tendo em vista uma ênfase na produção de cafés que podiam ser considerados finos. Outro exemplo era Felix Marin, o gerente anterior da La Florida⁷⁶. Ele passou a dirigir uma cooperativa que formou com seus irmãos e que, em 2004, conquistou o primeiro lugar no principal concurso internacional de cafés gourmet. Esse sujeito também assessorava uma cooperativa situada numa região próxima daquela onde viviam os sócios da Cooperativa La Florida e essa assessoria era igualmente pautada pela ênfase na qualidade da taça. Em todos esses casos, o discurso mais usado para convencer os produtores a adotarem uma série de práticas, tendo em vista uma “xícara de qualidade”, era o de que o mercado de cafés finos “oferecia uma melhor remuneração”.

Isso significa dizer que Leonel também se encontrava inserido num contexto mais amplo dentro do qual os cafés gourmets passaram a ficar em evidência entre as organizações de produtores. Nesse sentido, pode-se dizer que sua experiência junto à Cooperativa La Florida lhe sensibilizou para uma tendência que deveria crescer ainda mais entre essas organizações, apesar desta cooperativa não canalizar seus produtos como cafés finos e a Corporação Café Peru não remunerar como tais os

⁷⁵ Tal difusão desse critério não significava um credenciamento dos produtores à Associação Norte Americana de Cafés Especiais. Tratava-se apenas de uma sensibilização desses sujeitos diante daquilo que seria o padrão de julgamento do café “em xícara”.

⁷⁶ Felix Marin, assim como Cesar Rivas, pode ser definido como uma “figura pública” do mundo do café.

cafés que vendia sob esse rótulo. É verdade que os cursos que Leonel fez no Panamá igualmente ajudaram a moldar suas disposições comerciais na direção dos mercados que primavam pela qualidade. Contudo, para além dos cafés finos ou gourmet, tanto o comércio justo regulado pela FLO quanto os cafés certificados como orgânicos estariam no centro de suas estratégias comerciais. Não era sem razão que ele e Ernesto (seu sócio na OM) tivessem investido suas economias para certificar os cafés de um grande número de produtores com o selo outorgado com base nos critérios de agricultura orgânica do departamento de agricultura dos EUA. Restava apenas colocar seus ideais em prática, através de sua empresa, o que o levou, inclusive, a se informar a respeito da possibilidade da própria OM ser certificada dentro do comércio justo regulado pela FLO, conforme descrito mais à frente.

Vale ressaltar que, até então, Leonel não cogitara escoar os cafés através das empresas privadas exportadoras. A Jungle Tech era um caso especial, na medida em que nela não só trabalhavam pessoas próximas do universo cafeicultor e cooperativista, como também era uma entidade que se confundia com uma organização não governamental que, de acordo com seus dirigentes, atuava em prol da conscientização dos agricultores diante dos cafés gourmet⁷⁷. Ela não era associada ao sistema padrão de comercialização de café no país e que era comandado pelas empresas privadas exportadoras que trabalhavam majoritariamente com os chamados cafés convencionais, apesar de também comercializarem, nessa época, mas numa escala menor, produtos certificados como orgânicos ou *sostenibles* e cafés gourmets.

Leonel poderia, por exemplo, entrar nesse sistema padrão como um comerciante intermediário, ou seja, comprando café dos produtores e os revendendo para as exportadoras privadas. Isso talvez implicasse em ter investi-

⁷⁷ Em 2005, a Jungle Tech exportou 1.300 quintais de café. A Perhusa, a entidade que mais exportou o grão nesse ano, movimentou um total de 373.600 quintais, seguida pela COIN-CA com 331.000, Comercio & Cia com 295.000 e COCLA com 185.500 (JNC, 2005).

do seus recursos somente na aquisição de cafés convencionais, em vez de tê-los usado na certificação dos produtores. Mas essa alternativa de investimento não era vista com admiração pelos gerentes das organizações de produtores e era como um desses que Leonel também gostaria de ser reconhecido. Sem falar que no universo social, por excelência, onde essa categoria profissional era reconhecida, ou seja, no âmbito da Junta Nacional do Café, era improvável encontrar a presença de um comerciante intermediário. Em outras palavras, a valorização das habilidades profissionais de Leonel dificilmente encontraria um respaldo caso adotasse o comportamento tipicamente associado a um comprador de café e passasse, dessa maneira, a vender o grão às empresas privadas.

É verdade que, como comentado acima, estas últimas também comercializam cafés certificados como orgânicos, *sostenibles* e gourmet. No caso dos primeiros grãos, assim como se dava entre as demais entidades (privadas ou não), elas os remuneravam de acordo com um valor chamado *plus* (acréscimo, em inglês) e que era somado ao preço corrente do grão no mercado convencional. Esse valor adicional era variável de acordo com a oferta e a procura dos cafés certificados como orgânicos. Acontece que antes dessas empresas aparecerem como uma opção para Leonel, ele talvez precisasse estar seguro de ter explorado os canais de comercialização mais compatíveis com os ideais que permeavam o chamado setor cooperativista peruano. Dito de outro modo, parecia se ver impelido a fazer, primeiramente, o se mostrava como o comportamento mais natural de ser feito nesse campo social. Depois de ter tentado esse caminho, e não ter encontrado os resultados esperados, poderia repensar a venda direta para as empresas privadas⁷⁸. De qualquer maneira, seu comprometimento com os mercados de

⁷⁸ “É certo que a orientação da mudança depende do estado do sistema de possibilidades (...) que são oferecidas pela história e que determinam o que é possível e impossível de fazer ou de pensar em um dado momento do tempo, em um campo determinado; mas não é menos certo que ela depende também dos interesses (frequentemente “desinteressados”, no sentido econômico do termo) que orientam os agentes - em função de sua posição no polo dominante ou no polo dominado do campo - em direção a possibilidades mais seguras, mais estabelecidas, ou em direção aos possíveis mais originais entre aqueles que já estão socialmente constituídos, ou até em direção a possibilidades que seja preciso criar do nada” (BOURDIEU, 2008, p. 63).

cafés especiais era indicativo da intensidade com a qual havia incorporado a ênfase do setor cooperativista em torno dos mercados de nicho.

Se, por um lado, Leonel encontrava dificuldade em exercer o cargo de gerente de uma organização de produtores, através de seu empreendimento particular ele poderia, pelo menos, atuar de acordo com o que via como o comportamento padrão de um gerente reconhecido no setor cooperativista. A aceitação de sua empresa, nesse setor, parecia depender de uma reelaboração do papel de um comerciante privado. Isso porque ele gostaria de ser reconhecido de uma determinada maneira que somente poderia ser validada no âmbito do setor cooperativista. Era isto que estava em jogo para Leonel e não apenas seu desejo de ganhar dinheiro. A questão seria não desafiar a legitimidade dos gerentes das organizações de produtores, mas se colocar numa posição complementar à deles, caso não viesse a ocupar esse cargo. Por conta disso, parecia natural para ele que deveria adotar o comportamento esperando desses sujeitos, ou seja, inserir os agricultores nos mercados de cafés especiais.

Contatos

Leonel trocou diversos correios eletrônicos com um sujeito responsável pela certificação da FLO⁷⁹. Numa dessas mensagens, perguntou sobre a possibilidade de se certificar uma “*trading* justa”⁸⁰. Como resposta, esse seu interlocutor lhe pediu para contatar outra pessoa dentro da FLO, além de lhe dizer que “as políticas para comerciantes são diferentes das dos produtores”. Também o sugeriu consultar as “regras C dos Standards da FLO”. Leonel ficou muito contente com essa sua “descoberta”.

⁷⁹ O primeiro desses correios, Leonel havia enviado no dia 19 de novembro. O seu interesse era se informar a respeito da certificação da Nefloma (Asociación de Productores Negociaciones Flor de Maria), de Pichanaki. O e-mail foi para a FLO-CERT, o “braço” da FLO responsável pelas certificações.

⁸⁰ A expressão “*trading* justa” parecia simbolizar seus esforços em ser visto como aliado dos produtores.

Contudo, alguns dias depois, ele recebeu a resposta da FLO, na qual estava escrito que essa entidade “não certifica plantadores de café e também não certifica empresas de assessoramento”. Com relação ao café, cacau e mel a FLO só certificaria pequenos produtores organizados em cooperativas ou associações, as quais deveriam fazer suas solicitações individualmente⁸¹. Existia também a possibilidade de se certificar estruturas de segundo grau legalmente formadas (como era o caso da Corporação Café Peru). Leonel ficou bastante decepcionado com a resposta que recebeu e, em seguida, escreveu-lhes dizendo que a OM era uma organização de segundo grau. A FLO respondeu esse e-mail junto de um arquivo contendo uma folha para ser preenchida⁸². Ele prontamente preencheu e reenviou esse documento.

Segundo Leonel, “a FLO diminui o risco, com ela se tem boa possibilidade de venda” (uma justificativa consciente para a participação nesse mercado de nicho, mas que caminhava junto com uma razão menos verbalizada sobre a sua força social ou legitimidade, em especial no âmbito das organizações de cafeicultores). Também nos comunicamos com umas quatro companhias que compravam café, às quais ofertávamos, por e-mail, o produto. Um deles era para a *Elan Organic Coffees*, cuja página web impressa Leonel recebeu na Jungle Tech, junto de outra da *Northwest Shade Coffee Camp* e uma da Asso-

⁸¹ “Com relação a flores e algumas frutas, podemos certificar plantações sobre padrão de trabalho contratado”, estava escrito no correio eletrônico enviado pela FLO. “Esteja consciente de que a certificação é quase impossível se sua organização não pertence aos três tipos: 1- Entidade legal em mão de trabalhadores (Cooperativa, associação, ...), 2- Plantação, 3- Fábrica”, também era dito no e-mail.

⁸² “Nos puede mandar outro formato de solicitud en el que son una asociacion legal/ organizacion de techno en manos de pequenos productores. Entonces pode mandar el cuestionário y puedes ver si (...) caben en esta categoria.”, estava escrito no e-mail vindo da FLO. Evidentemente que a OM não poderia ser classificada como uma organização de segundo grau. Porém, o que vale ressaltar é a intenção ou desejo de Leonel em ver sua empresa associada ao universo semântico das cooperativas.

ciação Norte Americana de Cafés Especiais⁸³. Na mensagem para a *Elan Organics Coffees*, ele escreveu, em espanhol:

Minhas saudações cordiais e aproveito para te falar sobre os cafés orgânicos NOP-USDA que temos na selva central e nos encantaria trabalhar com vocês na comercialização através da sua empresa Élan Organic Coffee, porque os cafés são em geral muito bons e há um total de 70 contêineres para esta safra.

Num outro e-mail, dado que Leonel não dominava o inglês, escrevi:

Caro Kaffehuset Friele AS,

Nós somos uma nova trading de café orgânico chamada Organic Montes, cujos cafés provém de propriedades situadas entre 1100 a 1700 metros acima do nível do mar, com excelentes microclimas e com solos com muita matéria orgânica. Nós viemos até vocês para oferecer café orgânico certificado EU-NOP num total de 7.000 sacas ou 14 contêineres. Para OCIA NOP – USDA nós temos 23.000 sacas de café certificado ou 47 contêineres. Além disso, nós podemos oferecer 20.000 sacas de café gourmet convencional. Obrigado pela sua atenção e será um prazer recebê-los aqui na linda região da selva central peruana. Os produtores estão certamente agradecidos por essa possível aliança comercial.

⁸³ A Elan Organic Coffees comprava cafés da Cooperativa La Florida. Segundo o gerente da cooperativa, a La Florida foi a primeira organização peruana de cafeicultores a trabalhar com comércio justo nos EUA. Seu irmão estudava numa universidade de Lima, onde tinha um colega com contatos de empresas de cafés especiais nos EUA, com destaque para a Elan Organic Coffees – a qual acabou “introduzido” o café da La Florida nesse país. Até então, as organizações peruanas de cafeicultores só trabalhavam com compradores localizados na Europa. Na primeira venda para os EUA, embarcaram um contêiner de café. Participaram de feiras nesse país e buscaram melhorar a qualidade dos cafés entregues pelos sócios da cooperativa. “Tínhamos que lutar com os produtores”, me disse Cesar, ressaltando também a “união desses para melhorar a qualidade”. Contudo, a cooperativa ingressou com força nos EUA através da Seattle Best Coffee que, inclusive, se matriculou no

Atenciosamente,
Ricardo Cruz
Assessor de comércio internacional
Leonel Rojas
Gerente Geral
Organic Montes
La Merced Chanchamayo - Peru

Acabei definindo essa minha identificação, como “assessor de comércio internacional”, no momento em que escrevia a mensagem, embora a minha atuação estivesse mais para tradutor do que para um assessor de qualquer tipo, ainda mais em se tratando de comércio internacional. A insistência em certificar a OM através do comércio justo regulado pela FLO demonstrava o quanto Leonel havia incorporado as disposições dominantes no interior do setor cooperativista. O mesmo valia para a ênfase em trabalhar com determinados compradores estrangeiros de café e não com as empresas privadas exportadoras (pelos menos num primeiro momento, como deve ficar evidente mais à frente). Essas disposições também viriam à tona durante sua recolocação num concurso para um cargo de sub-gerente da Cooperativa La Florida. Tal reviravolta colocaria a OM diante de outra perspectiva.

O concurso

As férias de Leonel terminariam no final de janeiro. No primeiro dia de fevereiro, estaria de volta ao seu trabalho na Cooperativa La Florida, onde pretendia ficar até o final de março. Estava tão certo de que iria pedir demissão e concentrar seus esforços na OM que, inclusive, se questionou da necessidade de participar de um concurso, no dia 27 de

comércio justo por insistência da La Florida. “Depois vieram outras empresas”, acrescentou. “No segundo ano vendemos 15% pela FLO, depois 20%, o volume cresceu”, apontou para, em seguida, concluir: “é claro que se pudéssemos, venderíamos tudo pela FLO”.

janeiro, em torno de dois cargos de subgerente da cooperativa. Acabou, enfim, decidindo participar. Por conta disso, fiquei responsável por representá-lo num evento de uma das cooperativas assessoradas pela OM.

No dia 29, Leonel ficou sabendo que passara do quarto para o segundo lugar entre os 16 concorrentes para os dois cargos de subgerente da Cooperativa La Florida. Os que anteriormente haviam ficado com as duas primeiras posições foram eliminados por terem parentes trabalhando na cooperativa (um desses era um dos irmãos de Julio, cuja prima era a secretária do gerente). Uma dessas duas vagas em disputa era para trabalhar no centro educacional e de capacitação da cooperativa (CEO-AS) e a outra em suas dependências em Lima. Leonel me informou que, provavelmente, iria morar nessa cidade, ganhando 1.000 soles por mês durante cinco meses e, depois disso, 3.500 soles mensais. Ele também comentou que deveria passar a direção da Organic Montes para uma “amiga alemã” que morava em Sán Ramón (a cidade vizinha a La Merced). Num dado momento, me perguntou: “mas você conhece de comércio internacional, não?”, como que me propondo dirigir a Organic Montes. Ainda de acordo com ele, “a Cooperativa La Florida tem que posicionar seu café no mercado internacional”, supostamente se referindo a sua futura função na cooperativa enquanto alguém dedicado à “conquista” ou “obtenção” de novos compradores.

Essa reviravolta na sua vida também me pegou de surpresa. Antes, já conformado em não ter passado no concurso, por conta, segundo ele, de não ter obtido sua titulação acadêmica, Leonel estava consciente de que seu futuro era na OM. Previamente ao concurso propriamente dito, ele me dizia que o que lhe interessava era sua empresa e que não almejava os cargos oferecidos. Na noite anterior da prova, ainda estava indeciso se iria comigo ou não, logo pela manhã do dia seguinte, ao evento da cooperativa que assessorava. Depois que ficou sabendo de sua reclassificação, em segundo lugar, deixou de lado o discurso que fazia em

prol da OM e se deslumbrou com o feito alcançado na Cooperativa La Florida. Comentou que seu objetivo maior era “posicionar” o café da selva central, algo como que um compromisso moral com os cafeicultores dessa região com a qual se identificava.

Conversamos mais calmamente no final da tarde, em cima do terraço de sua casa, ainda no mesmo dia em que ficou sabendo da sua aprovação. Ele olhava com admiração e orgulho as instalações da Cooperativa La Florida, as quais estavam próximas de sua residência. Sua casa era bastante simples, igual às dos jovens técnicos solteiros que trabalhavam nas cooperativas que visitei (com seus vinte e poucos anos e com pouca disposição para os afazeres domésticos), sendo que Leonel tinha trinta e cinco anos e uma filha (que não cheguei a conhecer) fruto de um breve relacionamento. Ele comentou o quanto as instalações da cooperativa eram bonitas e falou também de seu orgulho em poder ser seu sub-gerente. Realmente não encontrava palavras para expressar sua felicidade diante dessa conquista profissional.

No dia seguinte, logo pela manhã, ele insistiu comigo para que me tornasse o “representante da OM”. Gentilmente recusei o convite, pois não queria tal responsabilidade, apesar de também dizer que o ajudaria com a OM, na medida do possível. Fomos até a Cooperativa La Florida e, da entrada, vejo uma fila no seu interior, formada por alguns de seus associados em busca do “crédito de pré-colheita”. Um cartaz numa parede apresentava os “selecionados para a entrevista” do concurso para *Responsable del departamento de educación*. Leonel passou e cumprimentou todos os sócios na fila. Ele não poderia estar mais radiante.

O cargo de subgerente superou todas suas expectativas. Mas a verdade é que não se tratava de um cargo de gerência propriamente dito. Seus possíveis logros com a OM poderiam fazer com que repensasse o valor desse cargo para o qual seria contratado. De qualquer modo, a escolha de um ou outro caminho acabaria envolvendo uma série de dilemas

para ele. Isso mostrava claramente a complexidade da ascensão através do comércio do café das organizações de produtores. Para além dos cargos de gerência, outras posições sociais ligadas a elas poderiam se destacar. A realidade social não é algo estático, está sempre em movimento. Cabe aos que queiram se destacar nela, se ajustar às transformações que vão sendo feitas⁸⁴. Porém, essas mudanças podem ser visualizadas, de forma mais clara, apenas retrospectivamente. Por exemplo, em 2014, pude ver mais nitidamente duas coisas que talvez estivessem latentes em 2006, mas que só se manifestariam com força nos anos seguintes: primeiro, o desconforto dos gerentes das cooperativas diante de um sentimento generalizado de desconfiança dos cafeicultores para com eles, ainda mais durante as situações de dificuldades econômicas enfrentadas por suas organizações; segundo, o interesse ou o desejo desses gerentes em comercializar (por conta própria) os cafés dos agricultores. Ou seja, o cargo de gerência foi, com o tempo, perdendo seu prestígio entre os filhos dos produtores com maior escolarização, e a comercialização privada desses grãos passou a ser vista com outros olhos por esses sujeitos⁸⁵. Tal reconversão da imagem dessa atividade teve no protagonista deste livro um de seus personagens principais.

⁸⁴ “O bom jogador, que é de algum modo o jogo feito homem, faz a todo instante o que deve ser feito, o que o jogo demanda e exige. Isso supõe uma invenção permanente, indispensável para se adaptar às situações indefinidamente variadas, nunca perfeitamente idênticas” (BOURDIEU, 1990, p. 81).

⁸⁵ Em 2019, pareciam ainda mais presentes os conflitos dentro das organizações de produtores de café. Segundo me informado, a La Florida estava com menos de 200 associados (em 2014, eram 1.200 sócios). Existia um conflito, mais que um consenso, em torno da imagem de Cesar Rivas. De qualquer maneira, estamos falando de um contexto econômico difícil então vivido por essas entidades, e seus problemas eram lidos sob uma perspectiva onde a moral e a economia se misturavam. Havia ainda amigos meus trabalhando como gerente de cooperativas de cafeicultores. Alguns deles estavam introduzindo os sócios em novos mercados – como o de geleia ou chá de café, por exemplo – e se valiam do apoio de instituições estrangeiras (da Alemanha, em especial) de cooperação internacional. O revés moral e econômico que atravessava o trabalho dos agentes do comércio do grão, pode ter encorajado alguns a sair dessa atividade. Porém, ela continuava ocupando um lugar de destaque dentro de seus horizontes de ascensão social, restando a quem a exercia (re)conquistar a confiança dos produtores.

A visita, retratada a seguir, que fiz junto de Leonel a um comprador de café, demonstrava claramente o fato de que ambos ocupavam, em certa medida, uma mesma posição de mediador diante da presença dos mercados de cafés especiais entre os agricultores. O ponto é que cada um dos dois interpretava de maneira distinta essa mediação. Leonel tinha como referência a figura do gerente das organizações de cafeicultores; já para o sujeito com o qual entramos em contato, essa não era uma questão pertinente. Isso porque se sentia livre para atuar como um comerciante privado e não precisava, ao contrário de Leonel, de reter esse papel à luz de uma determinada moralidade vigente entre os agricultores e que envolvia uma desconfiança prévia contra qualquer forma de intermediação comercial⁸⁶. Leonel necessitava dialogar com essa moralidade, na medida em que se sentia parte de um universo no qual ela estava presente. Sem falar que essa moralidade se confundia com a própria “modernidade” em torno da condução das organizações de cafeicultores: a necessidade de nelas haver um “equilíbrio” entre a “parte social” e a “parte comercial”.

Entre a Cooperativa La Florida e a Organic Montes

Duas semanas depois da sua aprovação no concurso, me encontrei com Leonel, em Lima, para visitarmos um possível comprador dos cafés da OM. O primeiro havia anunciado esses grãos numa página eletrônica intitulada *Mundo del Café*; seis respostas apareceram, cinco no dia anterior da nossa visita. O sujeito que visitaríamos entrou em contato após ler esse anúncio. Reunimo-nos com ele em sua residência (numa parte

⁸⁶ Vários episódios reforçavam essa desconfiança. Por exemplo, os sócios da Cooperativa La Florida “forçaram” a saída do administrador da cooperativa, dado este último não teria lhes tratado decentemente ao longo do tempo. Ao contrário de Cesar (o gerente da cooperativa), ele não relevava o fato de que os agricultores, quando vinham até as dependências da organização, poderiam ter realizado uma viagem cansativa e demorada. O comportamento supostamente seco e burocrático do administrador era interpretado pelos produtores como um sinal de desrespeito. Sua competência administrativa, reconhecida por Cesar, não parecia ser levada em conta pelos agricultores.

nobre do estigmatizado bairro de La Victoria) e também sede de sua empresa. Seu nome era Joe e Projeto Terra o de sua firma (que, na ocasião, tinha dois anos de existência). Ele vendia os cafés torrados *Cardenal e Libertad* (cujos grãos eram de Chanchamayo e do departamento de Puno, respectivamente); iríamos ver as estilizadas embalagens de plástico de seus produtos durante nossa visita à sua casa/escritório.

A reunião foi bastante informal. Ambos discutiram diversos assuntos: falaram, inicialmente, sobre o fato de que “o ponto crítico do café vai desde a colheita até sua secagem” e que “com o neoliberalismo os pequenos não são produtivos”. Leonel usou constantemente a expressão “cadeias produtivas”. “Estamos vendo os financiamentos”, informou a Joe num dado momento. Este último acusou a central de organizações de produtores *Cecovasa* de exercer um monopólio na região cafeeicultora de Puno: “ela faz pressão para que a Associação de Produtores de Café Valle d’Oro não se concretize”. Ele disse que queria trabalhar com essa segunda associação que, do seu ponto de vista, necessitaria de dinheiro para certificar seus associados. Joe falava como alguém que parecia estar mais próximo do universo dos compradores de café do que o dono da OM, o qual, por sua vez, se mostrava mais próximo dos agricultores.

“Falta mercado”, confessou Leonel, que igualmente ressaltou os quatro anos em que vinha trabalhando na Cooperativa La Florida; “uma escola”, definiu-a indicando, logo em seguida, os cursos dos quais participou no Panamá. Ele comentou também que “em 2004 não havia café convencional para a (Cooperativa) La Florida, as chacras dos sócios eram 100% orgânicas, tivemos então que comprar café convencional em Pichanaki”. Joe falou então da torrefadora de café *Mayorga* (de Seattle - EUA) cujo dono, chamado Thomas, deveria vir até Lima se encontrar com ele (Thomas também contactou Leonel depois de ler seu anúncio na internet). “Meu negócio é agregar valor ao produto”, foram as palavras de Joe, o qual não apenas vendia café torrado como também “dava uma

marca” para a azeitona embutida que comprava na cidade andina de Tarma, ou seja, adquiria esse produto e o revendia “agregando valor”. Joe teria utilizado a infraestrutura de processamento de café da Corporação Café Peru para torrar os seus próprios grãos, e a qual, segundo ele, “é muito cara”. “O café orgânico tostado pela Corporação Café Peru é feito através de um processo orgânico”, disse para em seguida comentar com Leonel sobre como via o comércio justo e orgânico enquanto “um plus”. “O senhor Thomas pediu orgânico e FLO”, complementou.

Mais tarde, andando pelas ruas de Lima, Leonel comentou comigo: “Joe tem o que eu não tenho; ele tem mercado”. “Necessitamos primeiro de mercados para a *Control Union*”, disse ele que acrescentou em seguida: “se sair o financiamento (da *Control Union*) não fico na (Cooperativa) La Florida”. “Estou na (Cooperativa) La Florida para conseguir mercados”, ressaltou e apontou para o fato de que “o dinheiro do financiamento é para pagar a compra do café dos produtores”. Eram 90 contêineres de café que Leonel afirmava ter disponível. “A *Control Union* empresta quando se tem um convenio” (ou contrato de exportação), assinalou. A *Control Union* era uma agência certificadora que, segundo ele, poderia lhe empresar US\$ 500.000. A garantia do empréstimo seria os “convênios de exportação de café”. Ele comentou que possuía dois amigos donos de uma empresa que exportava frutas para o Chile e os quais conheceriam uma pessoa que trabalhava nessa agência, “isso agiliza as coisas”, colocou, apontando, implicitamente, para seu desejo ou interesse em obter um contato privilegiado com ela. Ou seja, a conversa com Joe parece ter chamado a atenção de Leonel para as carências e dificuldades que enfrentava em relação à comercialização de cafés por conta própria, para além da necessidade de legitimar essa atividade.

Fomos então até as dependências da Corporação Café Peru e da Cooperativa La Florida situadas próximas à cidade de Lima. Ele iria se encontrar com Cesar, o gerente de ambas as organizações de cafeicul-

tores. Conversamos depois desse seu encontro. Cesar lhe teria felicitado pela OM e dito que a Cooperativa La Florida poderia o “ajudar” com um empréstimo de 100.000 soles (US\$ 33.000) - o qual acabaria se traduzindo na compra de seus cafés por parte da Corporação Café Peru. Esse “apoio” de Cesar o deixou bastante contente. No dia seguinte, partimos juntos para o *Encuentro Latino-Americano de Productores de Café Orgánico y Sostenible*, realizado pela Junta Nacional do Café e pela Central de Cafeicultores do Norte Oriente (CECANOR), na cidade de Chiclayo – norte do Peru. Se, de seu lado, Leonel iria para o evento enquanto funcionário da Cooperativa La Florida, acabei indo como representante de sua empresa. Na verdade, para, segundo disse, evitar expor qualquer possível conflito de interesses de sua parte, ele jamais se associou, durante o encontro, à OM.

Apesar de no crachá que usei, ao longo de todo esse evento, estar escrito que pertencia a essa *organización* de Leonel, sempre tentava deixar bem claro, com quem conversava, que estava no Peru para realizar uma investigação, de caráter acadêmico, sobre a produção e o comércio de café e que minha associação com essa empresa (que representava no encontro) era um trabalho voluntário, tendo em vista adentrar nesse universo social que me interessava pesquisar. Para além do contato com o conteúdo exposto nas diversas palestras apresentadas, o que vale destacar da minha presença nesse evento foi a possibilidade de interagir com pessoas ligadas às organizações de cafeicultores, em especial com aquelas mais próximas de Leonel e que eram, assim como ele, filhos de destacados sócios da La Florida - sem falar que reencontrei os gerentes das cooperativas Sangareni e Vale de Santa Cruz⁸⁷.

⁸⁷ Vale ressaltar que a gerente da Sangareni foi homenageada, nesse evento, enquanto um símbolo da presença das mulheres entre as organizações de produtores de café. Sobre o conteúdo apresentado nas exposições, ao longo do encontro, eles envolviam não apenas questões relativas aos mercados de nicho, como também, através da sua comunicação, eram divulgadas certas expressões que acabavam sendo adotadas por muitos nos universos das organizações de produtores e as quais pareciam naturalizar determinadas interpretações a respeito de como conduzir essas entidades.

Figura 7 - Leonel (de camisa listrada) numa mesa com outros membros da La Florinda durante o evento em Chiclayo (arquivo pessoal)



Ao final do encontro, conversando com Leonel, ele ressaltou, mais uma vez, que as certificações que havia financiado estavam em nome da OM⁸⁸. Também disse que não iria mais assessorar as cooperativas Sangareni e Vale de Santa Cruz, “pois elas querem caminhar sozinhas”, concluiu. Ainda sentia o desejo de ser gerente da “Central de Pichanaki”, “mas agora tenho minha própria trading, que é mais ágil”, ponderou. Por fim, afirmou que buscava vender os cafés certificados “em nome da OM”: “os produtores são donos dos cafés, mas não das certificações”, acrescentou. Ou seja, nessa conversa, sua perspectiva ou identidade e as dos agricultores pareciam estar mais afastadas do que próximas, se comparado com o que acontecia em relação ao modo como havia se

⁸⁸ A agência certificadora contada foi a OCIA e o responsável por esse contato foi Ernesto (o sócio de Leonel na OM): “é ele (Ernesto) que está fazendo todos os trâmites, nisso não nos metemos, nós somos full comercial (dedicados apenas à comercialização)”, me disse Leonel (pela internet).

apresentado “publicamente” durante o evento. Esse descompasso entre o que me confidenciava e sua autoimagem “pública” também evidenciava o quanto ele se preocupava com sua inserção no universo cafeicultor peruano.

Continuei no norte do país, visitando algumas cooperativas. Pelo computador, pude conversar com Leonel - que já se encontrava em Lima. Ele comentou sobre uma reunião, que teve com uma *trading*, a respeito de financiamento. Disse que os funcionários dessa empresa iriam até La Merced em busca de todos os cafés da OM que estivessem disponíveis. O financiamento seria de US\$ 100 mil. Essa *trading* teria um escritório em Lima e sede em Nova Iorque. Segundo ele, por acaso, um amigo intermediou o seu contato com ela. No momento em que falávamos pela internet, Leonel anunciava a OM numa página eletrônica chamada *NuestroCafé.com*.

A empolgação inicial com sua conquista do cargo de subgerente parecia dar lugar a uma disposição maior em concentrar seus esforços na OM. Seu aparente tino comercial se mostrava capaz de ser realizado com uma amplitude ou desenvoltura maior nessa empresa do que na cooperativa. Restava a Leonel não só desenvolver suas habilidades diante de seu empreendimento como também fazer isso de uma maneira na qual pudesse ser reconhecido entre os gerentes das organizações de produtores de café e também entre os próprios agricultores. A aprovação de Cesar, o gerente, e sua oferta de financiamento certamente encheram Leonel de confiança a respeito da sua empresa. Mas o fato de não querer ser identificado à OM durante o encontro no norte do país demonstrava que ainda não se sentia suficientemente seguro para se apresentar, enquanto um comerciante privado, no âmbito nacional das organizações de produtores. Restava, todavia, trabalhar mais a imagem da empresa para que, no seu entender, pudesse ser vista com bons olhos pelos gerentes de tais organizações. Isso porque era o reconhecimento generalizado desses sujeitos que, de um modo mais substancial, conferiria os logros

não comerciais dessa entidade que também eram almejados por ele. Em outras palavras, seus dilemas não envolviam apenas a escolha entre ficar na cooperativa ou se dedicar somente à OM. Mesmo que decidisse pelo segundo caminho, teria ainda a difícil tarefa de legitimá-lo aos olhos dos produtores e das demais pessoas ligadas ao universo social das cooperativas de cafeicultores.

Capítulo 3

UM EMPRESÁRIO DE SUCESSO OU UM COMERCIANTE MAL VISTO?

A dedicação exclusiva de Leonel à Organic Montes

Retornei à Lima no dia 14 de março. Já no dia seguinte, dei início à minha participação, enquanto um membro da OM, no chamado “curso de avaliação sensorial” - ou de degustação técnica - de café do *Instituto de Café Sostenible* (ICS), a organização não governamental ligada à Jungle Tech (JT)⁸⁹. Iria me comunicar novamente com Leonel no dia 30 de abril, pela internet, quando fui informado que sua empresa havia vendido 18 toneladas de café para a Corporação Café Peru, cerca de 100 mil soles ou US\$ 33.000 no total, dos quais ele ficaria com oito mil soles. Por não estar na capital, me pediu um favor: queria que fosse, em nome de sua *trading*, até a Café Peru retirar os documentos que comprovavam o recebimento do produto por esta última organização – e os 100 mil soles pagos por ela, os quais seriam depositados na conta de Beto Barrios, o então responsável pelas vendas da OM⁹⁰. Segundo ele me contou, ainda nessa ocasião, “os produtores (cujos cafés sua empresa vendeu) estavam esperando receber o dinheiro no dia dois de maio” - os grãos foram vendidos a seis soles o quilo.

Na manhã desse dia, uma terça-feira, me dirigi até a Corporação Café Peru. Porém, faltou uma “ordem de transferência”, por escrito, da

⁸⁹ Tal como assinalado anteriormente, pelo menos duas pessoas ligadas à OM deveriam concluir esse curso para que essa entidade pudesse comercializar com a Jungle Tech. Essa era uma política padrão adotada pela JT para lidar com os fornecedores de seus cafés.

⁹⁰ Numa conversa posterior com Leonel, ele me informaria que Beto Barrios era o “presidente do diretório” da OM. Disse que Beto “colocou suas ações (dinheiro) para se integrar (à OM)”.

OM para essa organização. O café chegara no sábado anterior. O “lote 01” tinha 159 sacos e 11.238 quilos no total. O outro lote, de número 03, tinha 79 sacos e 5.813 quilos. Depois do almoço, retornei à Corporação Café Peru. Apesar da “ordem de transferência” da empresa de Leonel já ter chegado, faltava ainda a “fatura” e o comprovante da certificação orgânica, para que a Corporação pudesse fazer o depósito na conta da OM (no caso, na conta de Beto Barrios, tal como aparecia no documento). Aproveitei para conversar com Cesar, o gerente da Corporação e da Cooperativa La Florida. À noite, falei com Leonel pelo computador. Ele me disse que, se quisesse, teria “meu escritório” na OM, mais especificamente, no armazém que havia alugado em Pichanaki⁹¹. Descartei o convite de trabalho dado meu interesse em visitar os produtores locais.

A confiança que Leonel depositava em mim sempre me pareceu muito relativa: frequentemente “se esquivava” das minhas perguntas ou as respondia de forma concisa, como uma maneira de não me permitir conhecer mais a fundo o que se passava com ele (em especial em relação aos seus contatos com as empresas privadas que o financiavam, o que se reflete na falta de maiores informações, sobre esses contatos, aqui neste texto). Mas essas atitudes devem ser compreendidas levando em conta o universo cafeicultor, ou seja, o contexto social no qual se via inserido. Como ressaltado ao longo deste livro, havia nesse meio um sentimento geral de desconfiança em relação aos que ocupavam o papel de comerciantes intermediários de café. De certo modo, Leonel se percebia enquanto um “outro”, ao se dedicar à comercialização do grão através de sua empresa. Em boa medida, sua relutância em responder com maior profundidade várias perguntas que lhe fazia, tinha a ver com o fato de que encarava suas ações econômicas como estando envoltas numa esfera moral bastante ambígua. Não era à toa que contornar essa ambiguidade

⁹¹ O armazém exibia, nas suas paredes externas, os diferentes logotipos dos certificados que acompanhavam os cafés comercializados pela empresa de Leonel.

lhe aparecia como algo tão importante quanto conseguir vender os grãos dos agricultores locais nos mercados de cafés especiais.

Depois de um tempo entre os cafeicultores da Cooperativa La Florida e de uma estadia fora do país, acabaria reencontrando com Leonel no armazém da OM em La Merced - um imóvel alugado, assim como o de Pichanaki - no final de setembro (2006). Logo na entrada, deparei-me com um “filho de sócio” da La Florida e que havia me colocado em contato com seus pais e os vizinhos deles. Seu nome era Pablo e estava trabalhando com Leonel nesse mesmo armazém⁹². Pude acompanhar uma conversa entre Leonel, Pablo e dois agricultores ligados a uma associação cujos cafés a OM vinha comercializando. Ela se chamava Associação de Produtores Monte Bayoz e, segundo um desses seus dois dirigentes, “a área (onde vivem os associados) da (Cooperativa) La Florida cobre 40% dos membros da associação”.

Transcrevo a seguir o diálogo entre eles e no qual fica evidente a identificação que Leonel tentava fazer entre seu empreendimento privado e o “desenvolvimento” dos agricultores da selva central. Ele falava em estabelecer um “convênio” entre a OM e as organizações de produtores, montar uma “pequena central” entre elas e sobre a “importância de aprimorarem suas partes comercial e social”. Também estava claro, nessa conversa, o quanto a Cooperativa La Florida lhes aparecia como um referencial, mesmo que para servir como uma espécie de contraponto:

⁹² Na ocasião, Pablo estava montando uma loja de serviços de internet em La Merced, num imóvel de propriedade de seus pais. Ele era formado em zootecnia e trabalhou alguns meses na Cooperativa La Florida. De acordo com Pablo, sua função, quando na La Florida, era atuar junto às mulheres dos sócios. Mais especificamente, as ensinava a fazer pão, doce de leite e outros produtos caseiros para consumo próprio (sendo que essas só receberiam um financiamento para essas tarefas caso possuíssem uma horta). Segundo ele próprio, esse seu antigo trabalho “não tinha nada a ver” com sua formação em zootecnia e o mesmo estaria se passando com seu emprego na empresa de Leonel.

Leonel (discorrendo sobre a venda de café ao exterior).

- Primeiro se tem um contrato (de compra e venda de café) aberto. Especula-se com a bolsa para fechar o contrato. Um amigo, com 15 anos de experiência na bolsa, não sabia me dizer se ela ia subir ou baixar nos próximos dias (ou seja, se o preço do grão ia mudar)⁹³.

- (Leonel oferece um exemplo) Se abre (um contrato, de compra e venda, com uma empresa) hoje - 23/10 - para embarque (do produto) só no dia 15 de novembro, e é possível fechá-lo (concluir a venda) até dois dias antes (da sua data de encerramento). Se subir dois ou três pontos (o preço do grão na bolsa), já está bom para fechar (o contrato). O lucro que ganhamos, mandamos como *reintegro* para os produtores. O *plus* de (café certificado como) orgânico depende da qualidade (dos grãos). A avaliação local da qualidade que faz é Foncodes e Caritas⁹⁴. A OM faz a *transabilidade*. (palavra que aprendeu no encontro em Chiclayo).

Produtor

- Todas as associações nasceram no Foncodes.

Leonel

- *O objetivo da OM é o desenvolvimento familiar*. A certificação de comércio justo é para 2007. As companhias querem volumes altos, eu sei, eu estive nos EUA - numa feira - há uma semana. (As associações) Monte Bayoz e Alto Perene têm bons cafés. Vocês podem fazer a cadeia com o Agrobanco, já está tudo pronto. A OM está certificando 300 produtores de cacau. É

⁹³ O preço internacional de mercado do café *arábico* é o preço estabelecido no final de cada dia de negociação do contrato futuro “C” mais negociado da Bolsa de Nova Iorque (New York Board of Trade – NYBOT). O Peru produz, basicamente, apenas esse tipo de café. Os cafés da variedade *robusta* têm seu preço cotado na Bolsa de Londres (London International Financial Futures and Option Exchange – LIFFE). Em ambas as Bolsas se negociam “contratos futuros” que estabelecem, de antemão, o preço do café para datas padronizadas futuras (janeiro, março, maio, julho, setembro, novembro). Geralmente o contrato na “segunda posição” é o mais negociado nas Bolsas. Por exemplo, num dia qualquer de abril o contrato de café com “vencimento” (ou “liquidação”) em julho seguinte tende a ser o mais negociado e, dessa maneira, deve informar o preço do café nesse dia nas compras e vendas internacionais desse grão.

uma cadeia. (Ele fala de um convênio, de cinco anos, com as associações ligadas à OM).

- Nesse convênio esta incluído comércio justo e (acesso a) mercados.

- (Sobre o “financiamento” para pagar os agricultores, quando entregarem o produto) É com base num contrato de exportação. Com isso fica fácil conseguir empréstimo.

Produtor

- Os produtores estão agora melhorando as condições de vida através (da produção) dos (cafés) orgânicos, estão com *compostera* (infraestrutura para produzir adubo). Para seguir assim se necessita de dinheiro para que as pessoas não vendam para a *calle* (comerciantes intermediários/empresas privadas). Temos assistência técnica e capacitação, nos falta mercado⁹⁵.

Leonel

- Por questões de política não tocamos na jurisdição da (Cooperativa) La Florida, mas como vocês são uma associação...

- Agrobanco (banco estatal) pede título de propriedade.

Produtor

- Mas há muita gente que não tem título. Com 1000 soles de crédito está bom para o produtor.

- Este ano (os cafeicultores) fizeram poda, entre outras coisas, e a produção melhorou, antes era um ano (de produção) alto, outro baixo, agora vai ser mais *standard*.

- Antes o Banco Agrário (antigo banco estatal) emprestava sem a necessidade de título de propriedade.

- Vocês (da OM) têm mercado estabelecido, isto é o mais importante.

Leonel

- Queríamos unificar as três associações (Alto Pe-rene, Monte Bayoz e Pozuzo). Ter um só RUC (registro na *Superintendencia Nacional de Administracion*

⁹⁵ Como dito antes, a *calle* (rua, em espanhol) significa um espaço genérico de compra e venda de café do qual participam os comerciantes intermediários e as empresas privadas exportadoras.

Tributaria - SUNAT) para a liquidação (efetivação da venda do café), para baixar (reduzir) os custos.

- Seria produtivo ter uma pequena central entre (as associações) Alto Perene e Monte Bayoz.

Produtor

- Temos que conversar com os de Alto Perene.

- Estamos (a Associação Monte Bayoz) imitando a cooperativa (La Florida) para igualar a ela.

- As pessoas (cafeicultores) vão (fazem parte das associações/cooperativas) pela rentabilidade.

- Temos que igualar ou superar (a Cooperativa La Florida). A (Cooperativa) La Florida não melhorou a qualidade de vida no campo. A La Florida começou bem em nível de infraestrutura, mas a base social não melhorou. Os não sócios estão melhores que os sócios.

- Primeiro queremos fortalecer nossas bases.

- Tendo esse convênio com a *Organic* (Montes), ficamos mais sossegados.

Leonel

- É preciso tanto a parte social quanto a parte empresarial.

Terminada a reunião, conversei com Pablo, em frente às instalações da OM. Entre outras coisas, ele comentou que Beto Barrios havia comprado café da *calle* (enquanto comerciante intermediário) e os misturados com o dos produtores das associações ligadas à empresa de Leonel. “Café é uma máfia, muitos são assim como Beto”, apontou. Em seguida, passei a falar com Leonel. Inicialmente, me informou das vendas que havia feito até então, para companhias privadas e centrais de cooperativas⁹⁶. Depois, disse que não trabalharia mais com Beto Barrios: “ele é coitado”, assinalou, utilizando-se de uma expressão pejorativa para

⁹⁶ Para a Perunor, empresa especializada na exportação de cafés orgânicos, a qual o procurou, vendeu “dois contêineres”. Para a COCLA, contatada por ele, foram outros dois. A Corporação Café Peru adquiriu oito. Por fim, a empresa privada exportadora Coinca, através da sua “divisão de cafés orgânicos”, comprou seis. No total, foram vendidos 18 contêineres, a um preço médio de 110 soles a saca. “Vendemos tudo”, me comunicou entusiasticamente.

definir os intermediários. Sobre os funcionários da OM, comentou que Pablo ganhava 1.000 soles (o mesmo que ele recebia na Cooperativa La Florida, pois “cumpria a mesma função”).

Além de Pablo, Leonel tinha como empregados uma irmã, uma operadora de caixa e três “assistentes técnicos” (um destes últimos também trabalhava na La Florida), sendo que Pablo e a operadora de caixa não iriam trabalhar na OM durante a entressafra. Nesse período, sua irmã iria “visitar” os agricultores, que estavam ligados à *trading*, junto com esses três assistentes técnicos, para saber se haviam se adequadado às normas das agências certificadoras que os visitariam em breve⁹⁷. A inclusão de sua irmã na OM, seguida, algum tempo depois, pela de seu pai, para um cargo de comando, relacionava, na prática, sua família com a administração da empresa. Essa confluência entre trabalho e laços familiares andava ao lado da naturalização das suas relações com as grandes companhias privadas exportadoras e também da sua desconfiança prévia diante dos “colegas de trabalho” que não eram seus parentes mais próximos – o infame episódio protagonizado por Beto Barrios reforçou esse sentimento. A família aparecia para ele como meio de gerenciar um empreendimento econômico que não era comumente bem visto pelos produtores locais (o comércio privado de café), ainda mais em associação com os grupos (privados) que dominavam a exportação. Ela era como um “porto seguro” de confiança que lhe ajudaria a levar adiante algo que tendia a ser encarado com desconfiança pelas demais pessoas situadas ao seu redor.

Ainda durante essa conversa, ele me explicou, de uma forma, notadamente sigilosa, como a OM pagava os produtores e como lucrava com a venda dos seus cafés. Leonel disse que tomava como ponto de partida o “preço local” - ao alcance do produtor - e ao qual somava mais 0.50 soles “de

⁹⁷ De acordo com Leonel, em agosto, a certificadora Imo-Control havia visitado sua empresa, tendo em vista sua certificação enquanto “comercializadora e exportadora de cafés orgânicos”.

plus por quilo”. Os cafés de “baixa qualidade” não seriam recebidos. Ele citou um exemplo: a *calle* (comerciantes intermediários e empresas exportadoras) estaria pagando cinco soles (o quilo de café convencional) com 80% de rendimento (índice de impurezas no café, quanto maior o número, menor as impurezas na amostra) e, diante desse preço, a OM acrescentaria mais 0.50 soles⁹⁸. Depois, me esclareceu como se dava o lucro da OM, “de 0.20 a 0.30 soles por quilo”. “Mas isso fica só entre nós”, disse ele, que deu outro exemplo: a *calle* pagaria cinco soles por quilo; a OM ofereceria 5.50 soles ao produtor e venderia por 5.80 soles - “se entrega em Lima e recebe 80% no ato e 20% na fatura”, afirmou⁹⁹. A expressão, “mas isso fica só entre nós”, junto com o tom da sua fala, assinalava uma insegurança a respeito de como sua empresa seria vista pelas pessoas ao seu redor¹⁰⁰.

⁹⁸ Ele também me explicou como se daria a “liquidação” - pagamento ao produtor - feita pela La Florida. Por exemplo, os sócios recebiam 5,70 soles por quilo de café. Para uma saca de 60 quilos do grão em “pergaminho”, isto é, antes de ser processado para a exportação, a cooperativa teria pagado ao produtor 342 soles (5.70 x 60). Terminadas todas as vendas, ela pagava o reintegro, 60 soles, por exemplo, totalizando 402 soles (342 + 60). Se dividirmos 402 por 3,23 (valor do dólar em relação ao sol, na ocasião) se tem US\$ 124,45 pagos ao produtor por uma saca de 60 quilos de café. Dado que a cooperativa vendia seus cafés pelo comércio justo (FLO) e com certificação orgânica, ela recebia US\$ 141 por cada saca exportada. De US\$ 141 seriam descontados US\$ 16.55 como gastos administrativos da cooperativa, o que resultaria em US\$ 124,45 pagos ao produtor. Leonel achava isso justo.

⁹⁹ Sobre os *plus* - os valores acrescidos ao preço do café na Bolsa de Nova Iorque - pagos pelos compradores, Leonel afirmou que a Corporação Café Peru havia pago um “*plus* de até mais quatro soles”. A Perunor “sete soles acima da Bolsa”, a COCLA “o preço da Bolsa” e a Coinca “mais oito soles acima”.

¹⁰⁰ Numa conversa posterior, me informou sobre como a OM conseguiu o dinheiro para sua primeira compra de café, algo para o qual também me pediu sigilo. Segundo ele, Roni, seu colega que trabalhava no Agrobanco - de Pichanaki- lhe entregou, “na confiança”, ou seja, sem documentos, “cinco caminhões” com café para serem vendidos. Os cafés eram dos produtores da “Central de Pichanaki”, a qual devia para o Agrobanco. Roni, em vez de vender para a *calle*, que estava pagando cinco soles, vendeu para Leonel e que lhe pagou 5,20. Leonel teria ganhado 38.000 soles com a venda desses grãos - essa primeira venda da OM foi feita para a COCLA e para a Corporação Café Peru.

Na outra ocasião em que revi Leonel, ele se encontrava na Corporação Café Peru, onde havia ido acertar uma venda de café¹⁰¹. Disse que tinha enviado para ela sete contêineres do grão, para serem “processados” para exportação, com 412 quintais cada. A Corporação teria cobrado US\$ 9.000 pelo serviço, incluindo US\$ 2.000 de impostos. Ele vendeu quatro desses contêineres para essa companhia, e outros três para a Coinca – a empresa privada exportadora. A OM teria vendido 15 “contêineres” recentemente. Afirmou não ter tido dinheiro para pagar os produtores quando eles entregaram o café. “Eles tiveram confiança em mim, dado meu trabalho sério na (Cooperativa) La Florida”, explicou¹⁰². Entretanto, em 2014, escutaria, de alguns filhos de sócios dessa organização, incluindo aqueles que eram gerentes de cooperativas locais, um comentário, mais geral, sobre os recorrentes atrasos de Leonel em pagar os cafeicultores, durante os primeiros anos de funcionamento da sua empresa. Esse comportamento, segundo os primeiros, denegriu sua imagem no plano local, pois “foi uma forma de enganar os agricultores”. Mas, em 2014, ele já havia acumulado muito capital e ganhado a confiança de diversos compradores estrangeiros - porque teria cumprido com os contratos que fez com eles, segundo suas próprias palavras -, tornando-se capaz de negociar um volume de café maior do que qualquer cooperativa da selva central. De qualquer modo, sua história de sucesso parecia esconder atrás de si um passado que não era visto com bons olhos por diversas pessoas ao seu redor e isso o incomodava – ele dizia que tinha que entregar o café para os compra-

¹⁰¹ Ele me mostrou, logo de cara, um folheto intitulado Organic Montes: Convocatoria Programa Certificación Café Orgánico 2006-2007. Nesse folheto, entregue aos cafeicultores que já vendiam seus cafés pela OM, estava escrito o seguinte, em espanhol: 1- Certificación café orgánico Calidad, 2- Assistência técnica em agricultura orgânica, 3- Créditos mediante Agrobanco em cadeias produtivas com agricultura orgânica e 4- Conformação da organização da zona.

¹⁰² Ele vendeu o café de 80 produtores. Outros 70 teriam saído da OM junto com Beto Barrios.

dores com os quais havia fechado um contrato, mesmo não tendo, em mãos, dinheiro para pagar, imediatamente, os produtores¹⁰³.

Ainda durante essa nossa conversa em 2006, ele assinalou ter lucrado, esse ano, 100.000 soles através da sua empresa. Em seguida, comentou: “a (Cooperativa) La Florida buscou mercados estratégicos, maior *promedio* (preços médios de venda de café)”. Segundo ele, “todas as cooperativas querem entrar em FLO, mas tem que ter quantidade e qualidade”. Falou que Cesar Rivas (o gerente da Cooperativa La Florida) ganhou confiança dos importadores: “o café (vendido) tem de ser de qualidade e sem defeitos (físicos)”, conclui para, logo em seguida, nomear alguns “clientes de Cesar”¹⁰⁴. A La Florida e Cesar apareciam como referenciais recorrentes em suas percepções e o mesmo se dava em relação à Corporação Café Peru. Mas eles não eram apenas modelos “de negócio” ou de como gerenciar a sua empresa, e nem somente meios ou canais privilegiados para que pudesse comercializar café com sucesso: eram também representações de uma perspectiva ou ponto de vista extrafamiliar sobre seu trabalho que ocupava um lugar de destaque no seu imaginário¹⁰⁵. Não era à toa seu sentimento, muitas vezes ambivalente, sobre eles, dado que, por um lado, eram, em grande medida, responsáveis pelos seus logros profissionais, só que, por outro, se legitimavam, notadamente, em contraposição ao comércio privado. Era somente sob a ótica familiar que Leonel parecia se ver

¹⁰³ Um funcionário, de uma associação da selva central que havia vendido café para a empresa de Leonel, me disse, em 2014, que não negociaria mais com ele, apesar de continuar sendo seu amigo, dado que os produtores teriam demorado muito para receber o dinheiro do café entregue para a OM. “Uns vinte dias de atraso seria tolerável, mas não oito meses”, assinalou esse funcionário

¹⁰⁴ Ele citou as seguintes empresas: Panamerican, Settler e Ellan Coffees.

¹⁰⁵ Ele igualmente me contou que não iria mais trabalhar com a Associação Monte Bayoz, “por questões políticas”, ou seja, pelo fato dessa associação estar dentro do dito “raio de ação” da La Florida – posteriormente, quando já teria acumulado bastante capital, ele acabaria trabalhando com essa associação. Também ressaltou a participação pioneira, entre as organizações peruanas de produtores, da Cooperativa La Florida e da COCLA em feiras nos EUA, Europa e Japão.

de maneira menos ambígua. Contudo, suas falas e suas ações indicavam que ele também queria que seu trabalho fosse reconhecido ou valorizado dentro de um universo cafeicultor mais amplo ou geral.

Leonel lembrou que ganhava 1.100 soles - em torno de US\$ 300 - mensais trabalhando na Cooperativa La Florida, mas que, no final de todo mês, ou seja, antes do recebimento de seu salário, “não tinha mais do que 100 soles no bolso”, e reafirmou que lucrara 100.000 soles com OM até então. Na ocasião, me mostrou, e acabou me dando, um estrato bancário, onde era possível ver seu *saldo disponible* de US\$ 21.383,66. Disse ter planos para trabalhar com 500 produtores no ano seguinte e lucrar 500.000 soles, além de contratar mais cinco funcionários. Queria se tornar “independente” de Ernesto (seu sócio), do qual afirmou não confiar muito. Comentou comigo o fato de ter presenteado seu pai e irmãos com dinheiro, algo que parecia reforçar uma tentativa de associar suas conquistas profissionais com a sua família.

Logo no dia seguinte, escutaria um gerente de uma cooperativa da selva central o acusar, “nas suas costas”, de ter se tornado “um mero - comerciante - intermediário”. A fala desse sujeito parecia estar inserida numa disputa, entre os filhos dos agricultores dessa região, em torno da legitimidade da ascensão social através do comércio de café - dentro e fora das cooperativas-, um conflito que teria, algum tempo depois, Leonel e Cesar Rivas como protagonistas¹⁰⁶. De qualquer modo, o trabalho com

¹⁰⁶ Segundo alguns moradores locais, em 2013, Leonel “pagou um jornalista para falar mal de Cesar”, como uma forma de deslegitimar sua gestão e contribuir para seu afastamento da gerência da cooperativa. Ele também teria arcado com os dispendiosos honorários do advogado que, em nome de um grupo de sócios da La Florida, processou Cesar, por conta de problemas com o gerenciamento dessa organização. Uma pessoa próxima a este último me contou que ele questionou, numa roda de amigos em comum, o trabalho de Leonel como “comerciante privado”: “ele é filho de sócio, trabalhou na cooperativa, e fica fazendo esses trabalhos”, teria dito. Por fim, Cesar, teria se recusado a se sentar numa mesma mesa com Leonel. Para além de saber se essas alegações correspondem, num maior ou menor grau, à realidade, elas indicam o quão significativo era a disputa local por prestígio entre os dois.

essa atividade, seja como um funcionário dessas organizações ou como um comerciante privado, era comumente visto, num maior ou menor grau, de forma ambígua no universo cafeicultor. O interesse dos filhos dos produtores em mudar essa visão, nos chama a atenção para o desejo de serem reconhecidos como parte desse universo. Mas esse desejo parece estar subordinado a outro mais profundo: o de corresponderem às expectativas de seus pais de que se tornassem o que chamavam de um profissional. Leonel, por exemplo, assim como outros amigos seus, acabou vindo, no que pode ser definido como uma imagem de um “empresário de sucesso”, muito mais do que no trabalho na cooperativa, um modo mais adequado de satisfazer essas expectativas. Conforme retratado adiante, ele não desejava apenas um trabalho, mas toda uma vida, e na qual a continuidade dos vínculos com seus pais ocupava uma posição de destaque.

Empresário como profissão

Nos meses finais da minha estadia no Peru, que terminou em dezembro de 2006, me encontrei poucas vezes com Leonel¹⁰⁷. Ao longo desses meses, pude participar de diferentes eventos organizados pela Junta Nacional do Café, entre os quais o *II Encontro de Jovens Cafeicultores*. Ele havia participado da sua primeira edição, realizada em dezembro de 2005, no povoado de La Florida. Uma foto dos participantes estampa a capa da edição de fevereiro de 2006 da revista da JNC. Abaixo da fotografia, aparece escrito: “Cafeicultores inovadores e empreendedores”. O “empreendedorismo” era assim legitimado junto às organizações de produtores, apesar de não especificarem quais empreendimentos seriam mais - ou menos - legítimos.

¹⁰⁷ Numa ocasião, comentou comigo que tinha terminado com sua namorada, uma jovem de vinte e poucos anos, e que buscava uma mulher mais madura, “uma empresária”, disse. Essa pretendente poderia ser encontrada, segundo Leonel me confidenciou, numa feira no exterior.

A força social da ideologia do “empresarismo”, na história peruana mais recente, se fazia presente no âmbito da selva central¹⁰⁸. Por exemplo, em 2014, conversei com um dos irmãos de Cesar Rivas, que igualmente era gerente de cooperativa, porém, ao contrário dele, comercializava café por conta própria – segundo ele, seu salário como gerente era de 6.000 soles e, enquanto um comerciante privado, teria lucrado 100.000 soles ao longo de 2013¹⁰⁹. Ele me contou que, durante seus anos na universidade – ele frequentou um prestigiado curso de engenharia na segunda metade da década de 1990 – seus colegas de faculdade tinham como ideal “trabalhar para o governo”, entretanto, “hoje eles têm como meta fazer empresa”¹¹⁰. Segundo a mãe de um de seus filhos, e que também era gerente de uma cooperativa localizada na selva central, um “ênfase empresarial” tomou conta dos currículos das instituições peruanas de Ensino Superior nos anos 2000¹¹¹. Antes dessa década, afirmou ela, os cursos de administração de empresas tinham, em média, 50 candidatos por vaga; os de contabilidade, 150 candidatos para uma vaga. Atualmente, seria o inverso.

¹⁰⁸ De acordo com Francisco Durand (2004), no Peru, “a explosão de demográfica e a escassa oferta de emprego bem pago e estável fazem do assalariado um setor minoritário da força de trabalho. Para sobreviver, a maioria se volta ao autoemprego ou busca ‘fazer empresa’ com seus familiares, tentando seguir em frente aos poucos. Esses fatores acentuam o empresarismo” (idem, p. 444). Entretanto, esse autor parece separar os “comportamentos econômicos” das pessoas, das suas relações sociais e dos significados das suas ações. Não vê assim que, como assinalado neste livro, o “empresarismo” também se dá num contexto social, que não a “realidade nacional”, e dentro do qual deve ser legitimado.

¹⁰⁹ Segundo ele, Cesar ganharia 12.000 soles por mês como gerente da Corporação Café Peru e teria “transferido” a gerência da La Florida para outro filho de sócios da cooperativa.

¹¹⁰ Em 2019, ele não era mais gerente de cooperativa (aparentemente, foi mandado embora). Entretanto, havia se convertido num grande comerciante de café, dono de armazéns e de uma empresa transportadora. Sua família vivia em Lima, cidade onde nasceu e cresceu e na qual mantinha boa parte dos seus amigos. Era irmão de Cesar por parte de pai – um sujeito que viveu um grande período da sua vida na capital, diferentemente da mãe de Cesar, radicada numa *chacra* na selva central. Ou seja, parecia não se importar, tanto quanto os filhos de produtores, com o seu reconhecimento na selva central.

¹¹¹ Ela era filha de agricultores da selva central (onde morava com o seu filho) e fazia questão de se apresentar, no *Facebook*, como alguém identificada com os produtores – ao contrário do pai de seu filho. Ela aparecia como uma pessoa que se destacava no âmbito das cooperativas.

A decisão de largar o emprego na cooperativa para se dedicar ao comércio de café por conta própria era uma questão para todos os seus gerentes com os quais falei, a única exceção parecia ser Cesar Rivas, não só, provavelmente, por ser um dos mais bem pagos do país ou por ter alcançado um enorme prestígio no universo cafeicultor – não foi sem razão que se lançou candidato ao congresso peruano -, mas por conta, segundo me disse, de se solidarizar e de se sentir em “dívida” com os agricultores, dado que creditava seu sucesso profissional à Cooperativa La Florida¹¹². Em relação a Leonel, que nunca chegou a ocupar o cargo de gerente, deixar de lado seu emprego numa organização de produtores de café envolveu uma série de dilemas, como retratado aqui. Porém, ao exercer uma função menos remunerada e prestigiada do que a de gerente, quando era funcionário da La Florida, e na medida em que a gerência dessa cooperativa ou de outra qualquer era algo que ele almejava, mas se mostrava longe do seu alcance, Leonel tinha menos a perder do que os gerentes dessas organizações - para além de um possível desprestígio dentro do universo cafeicultor -, com a decisão de largar o trabalho nessas entidades e se dedicar ao comércio privado. Ao contrário desses seus amigos que exerciam um cargo de gerência, ele sentia, em 2006, que o trabalho na La Florida, como um fim em si mesmo, o colocava distante de realizar as expectativas que tinha a respeito do seu futuro profissional, e as quais pareciam envolver a realização do desejo de seus pais de que obtivesse um emprego bem remunerado.

Mas “obter um emprego bem remunerado” deve ser visto não enquanto uma questão meramente econômica, com relação ao acesso a um salário ou uma renda maior, por exemplo, pois remete à imagem mais geral que os produtores de café e seus filhos fazem sobre o que definem

¹¹² Cesar afirmou ter recebido inúmeras ofertas de emprego fora do âmbito das cooperativas, como foram o caso das propostas para presidir grandes empresas privadas exportadoras de café.

como um profissional. Tal imagem encontra, atualmente, na figura do empresário, uma forma privilegiada de expressão. Leonel se aproveitou da força social dessa figura para dar sentido à sua identidade de comerciante privado, transformando algo mal visto pelos produtores em uma profissão, e cuja legitimidade seria reforçada ao associá-la com o bem-estar dos cafeicultores¹¹³. Outros ao seu redor, igualmente filhos de agricultores, também passariam a se ver enquanto empresários e, assim como ele, sempre associavam seus trabalhos às suas famílias¹¹⁴.

Entre 2006 e 2014, acompanhei a ascensão social de Leonel, e de seus amigos ligados à La Florida, através, principalmente, das chamadas “redes sociais” da internet. As primeiras fotos de Leonel, no *Facebook*, são do final de 2010, e retratam, desde sua primeira viagem para os Estados Unidos, em 2006, até aquelas, para diferentes países, que havia feito até então, todas “viagens de negócios”, segundo suas próprias palavras, cujo objetivo era visitar feiras ligadas ao comércio de café. Ele aparece, por

¹¹³ Segundo um gerente de uma cooperativa local, os “profissionais” eram, de uma maneira mais geral, mal vistos pelos moradores locais e, ainda de acordo com ele, essa visão negativa estaria por trás da escolha de um agricultor “semianalfabeto” como prefeito de Pichanaki. As pessoas tenderiam a ter uma visão positiva de um profissional, caso fosse também um familiar seu – caberia aos que não fossem se identificarem e serem identificados com o e pelo público em geral. Em suma, seriam as profissões, antes do que os profissionais, que possuiriam um reconhecimento de antemão (mas essa legitimidade prévia não era outorgada à atividade de comerciante de produtos agrícolas).

¹¹⁴ Em 2019, muitos dos meus amigos ligados ao universo cafeicultor e cooperativista eram donos de uma ou mais cafeterias em diferentes cidades da selva central. Era comum administrarem esses negócios com seus familiares e vê-los como o cerne dos seus trabalhos. A dedicação a essa atividade parecia conectar a emergência local – com força – de uma sociedade do consumo com uma ideologia do empreendedorismo. Ser dono de uma cafeteria também se mostrava moralmente menos ambíguo do que o comércio de café. De qualquer maneira, uma questão que surgiu, nesta minha última estadia, foi pensar a emergência de uma sociedade de consumo na região frente à moral local do trabalho. Me chamou a atenção a proliferação de estabelecimentos locais (como restaurante, bares, lojas de celular e de roupas, cabelereiros e lugares de cuidados estético com o corpo) ligados à uma economia do prazer/satisfação do consumidor.

exemplo, sentado numa cadeira de aeroporto e com seu laptop ligado à sua frente, ao lado de uma moderna camionete numa concessionária dos Estados Unidos e diante de um luxuoso hotel da América Central onde esteve hospedado. Em janeiro de 2011, ele publica uma foto sua, no Peru, junto de uma camionete que havia comprado. Em março desse ano, “posta” uma imagem sua, de terno e gravata, no interior de uma feira de café no Japão, com o seguinte título: Business Tokio Japan. Em novembro, aparece uma fotografia sua, em frente a um stand da OM, numa feira em Tóquio, ao lado de duas misses segurando embalagens de café, torrado e moído, com a marca dessa empresa.

Os comentários, “postados” logo abaixo dessas imagens, são, de maneira geral, de seus sobrinhos, irmãs, cunhados e amigos que viviam no exterior ou de pessoas, residentes no Peru, que ele não via há muito tempo¹¹⁵. Todos se mostram bastante impressionados com suas conquistas profissionais e o parabenizam por esses feitos. Durante o ano de 2012, publica, além de algumas fotos de paisagens rurais e urbanas, tiradas nas suas andanças por terras peruanas, uma foto dentro de um avião que o levava até os Estados Unidos e, no final desse ano, uma fotografia sua em frente a um luxuoso hotel estadunidense, e com o seguinte título: *Estados Unidos, viajes de negocios y reuniones. Fortaleciendo la compañía en los proyectos de comercio internacional*. Essas imagens são bem menos comentadas do que as de 2011. Seus “amigos virtuais” pareciam ter “naturalizado” sua impressionante ascensão social.

No ano de 2013, Leonel publica fotos suas em hotéis de luxo no exterior, ao lado de seus novos e caros veículos, participando de feiras dentro e fora do país, indicando sua preocupação com o que via como o desenvolvimento dos produtores de café, visitando propriedades cafeicultoras no Peru, do stand da OM em diversos eventos e também do que

¹¹⁵ Leonel tinha outras duas irmãs – ambas viviam na Itália - para além da que trabalhava ao seu lado.

pode ser definido como suas “ações sociais”: patrocínio da banda de música do colégio situado no povoado de La Florida e de um time de futebol amador dos Andes peruanos, entrega de cestas básicas para as famílias dos agricultores ligados à sua empresa e o oferecimento de um farto café da manhã, para a seleção juvenil de vôlei feminino, num moderno local que criou para torrar seus cafés. Suas fotos publicadas em 2014 seguem a mesma “linha temática” do ano anterior: o retrato da sua relação com produtos, hotéis e restaurantes caros e de luxo, viagens de negócio, promoção dos cafés da marca *Organic Montes*, preocupação com o futuro dos produtores, visitas a propriedades agrícolas e ações sociais. Ele parece querer projetar uma imagem de um empresário de sucesso, patrono de atividades culturais e esportivas e preocupado com o bem-estar dos cafeicultores da selva central.

Antes de encontrá-lo, em abril de 2014, havia ido até a sede da Junta Nacional do Café, em Lima, e adquirido a Agenda JNC daquele ano. Essa publicação mostra, todos os anos, entre outras informações, a quantidade, o valor total e o preço médio por saca dos grãos exportados por cada empresa privada e organização de produtores do país durante os 11 primeiros meses do ano anterior. Apesar de ter consciência de que a OM tinha se tornado uma companhia de destaque, fiquei bastante surpreso ao me deparar com sua posição, em 16º lugar, entre as 126 entidades - privadas ou não - que exportaram café em 2013, ficando à frente de qualquer cooperativa da selva central, incluindo a La Florida, que ficou na 21ª colocação. Nesse ano, a empresa de Leonel exportou US\$ 5.322.444 em café – a La Florida, US\$ 3.448.460.

Cheguei à selva central, quase oito anos após minha última visita a essa região, na companhia de um filho de sócio da La Florida – me hospedaria na sua residência, localizada na cidade de Pichanaki. Ele trabalhava, em 2006, na Central Café Peru, como parte do pessoal técnico que atuava no seu escritório e junto aos cafeicultores – tinha 32 anos e havia cursado o Ensino Superior num instituto, não numa faculdade¹¹⁶. Em 2014, era dono de uma moderna

cafeteria em Pichanaki, a única, da selva central, que preparava e servia o grão de formas variadas e internacionalmente reconhecidas, como o café expresso, capuccino, mocaccino, frapuccino e chilcano, por exemplo¹¹⁷. Logo na entrada do local, uma placa, com o nome do estabelecimento, anunciava sua relação com o “fundo” – ou fazenda - criado pelo - já falecido - pai de seu dono no ano de 1969. Em outras palavras, seu proprietário fazia questão de tornar público o que via como sua “dívida” em relação aos “esforços” de seus pais na selva central.

Figura 8 - A cafeteria (arquivo pessoal)



Mas esse sujeito tinha como principal fonte de renda – a cafeteria era, até então, deficitária – um destacado trabalho de assessoria, junto

¹¹⁶ Boa parte de seu trabalho envolvia, segundo ele, melhorar ou aprimorar a “qualidade” dos cafés das cooperativas que vendiam os seus grãos através da Corporação Café Peru.

¹¹⁷ Conforme assinalado numa nota anterior, em 2019, me deparei com muitos filhos de cafeicultores que eram donos de uma ou mais cafeterias nas cidades da selva central. A família desse meu anfitrião possuía, neste último ano, cafeterias em três cidades e tinha planos de abrir outras. Tinham sua própria marca de café e vendiam o grão para países como China, Japão e Arábia Saudita, todos visitados por esse sujeito (que também trabalhava assessorando uma empresa privada exportadora). Produziam-no numa área de 35 hectares e o torravam num estabelecimento próprio em La Merced.

às organizações de produtores, que envolvia as mais diferentes questões em torno do tema da qualidade do café¹¹⁸. Também trabalhava, eventualmente, “ajudando” um de seus irmãos que comercializava o grão por conta própria – uma atividade à qual este último passou a se dedicar, completamente, depois de deixar de lado seu emprego como gerente numa cooperativa de cafeicultores localizada mais ao sul do país - e associada à Corporação Café Peru¹¹⁹. Ambos deixaram de ser empregados de organizações de agricultores enquanto uma forma de prosseguirem com suas ascensões sociais, na medida em que sentiam que esse trabalho não correspondia a suas expectativas. A frase “*por tradición desde 1957 – café especial Organic Solana en Chanchamayo*”, escrita na entrada de uma das unidades da OM em La Merced sinalizava, também para o caso de Leonel, que a realização de seu desejo era a realização dos desejos de seus pais.

Essa frase fazia alusão ao início do contato dos pais de Leonel com a cafeicultura – em 1957 – e à associação, chamada Solana, que era, pelo menos até o primeiro semestre de 2014, comandada pelo seu pai¹²⁰. Meu reencontro com ele se deu na sede da sua empresa, um imóvel cuja fachada apresentava uma série de certificados, do mesmo modo como se dava com os muros da La Florida. Ao felicitá-lo pelos seus feitos, lembrou quando lhe emprestava dinheiro para pagar suas passagens de ônibus, enquanto uma forma de rememorar nosso passado juntos à luz da sua trajetória de vida. Disse que minhas despesas em La Merced seriam todas pagas pela OM e,

¹¹⁸ Na década de 1990, trabalhou três anos na produção de café na *chacra* – ou *fondo* - de sua família (tinha uns 17 anos quando começou esse trabalho). Trabalhou um ano na La Florida, permaneceu cinco na Central Café Peru e, em seguida, mais quatro numa empresa privada dedicada ao comércio de café. Em 2013, ganhou entre 12.000 a 15.000 soles por mês – pretendia ganhar entre 15.000 a 20.000 em 2014.

¹¹⁹ Esse seu irmão, assim como o irmão de Cesar, me disse que fazia questão de manter sua família vivendo em Lima tendo em vista que nessa cidade seus filhos encontrariam os melhores colégios do país.

¹²⁰ Essa associação estava autorizada, pela FLO, a vender seus cafés através do sistema de comércio justo. Solana aparece aqui como seu nome fictício.

em seguida, me contou sobre sua impressionante ascensão social¹²¹. Afir-
mou que sua empresa vendeu US\$ 3 milhões em café, no ano de 2007, lhe
gerando um lucro líquido de US\$ 500.000. Subimos até o terraço, de onde
me mostrou um prédio, de oito andares, que estava construindo, e cujos
apartamentos seriam vendidos a US\$ 50.000 cada unidade. Segundo ele,
suas conquistas se deviam, em boa medida, a uma “parceria estratégica” que
estabeleceu com a empresa privada exportadora Coinca, através de um fun-
cionário dessa companhia que acabou se tornado um grande amigo seu.

A OM, no seu entender, cresceu por meio da venda de cafés or-
gânicos: “antes ninguém tinha cafés orgânicos no Peru”, completou. Seu
objetivo era comercializar 100.000 quintais de café - em 2013, vendeu
41.000. Durante nossa conversa, algumas pessoas vieram lhe pedir um
emprego na sua empresa - elas, tal como seus funcionários, o chamavam
de “senhor Leonel” e se comportavam diante dele com igual deferência.
Ele também comentou comigo seu objetivo de aprimorar a infraestrutura
da OM para atingir um patamar comercial que considerava ideal. Entra-
mos no seu carro de luxo - um *Hyundai Tiburón* - e nos dirigimos até
outra unidade da companhia, citada anteriormente, e em cujo interior era
possível se deparar com uma série de quadros com fotos retratando sua
carreira profissional e trajetória de vida. Um quadro ocupava - não era
sem razão - uma posição central perante os demais: nele, Leonel aparecia
numa foto, ao lado dos seus pais e de seus cafezais, e abaixo da frase “*por
tradición desde 1957 en la producción de café especial... gracias a papá y mamá*”.

Esse quadro e as relações de amizade de Leonel com as pessoas do
universo cafeicultor local - como os gerentes de cooperativa que iriam nos
acompanhar num jantar, logo em seguida, e que acabou sendo pago por ele -
pareciam mostrar que seu “sucesso profissional” como comerciante privado

¹²¹ Ele acabou me pagando dois jantares em La Merced - outros filhos de cafeiculto-
res da La Florida nos acompanhavam na ocasião e também tiveram suas cervejas e
comidas pagas por ele.

não implicava numa negação dos desejos de seus pais nem no seu afastamento da vida social em torno desse universo. Por outro lado, esse sucesso era encarado por muitos de maneira ambivalente, inclusive, por aqueles que se comportavam como seus amigos, como um gerente de cooperativa que o acusava, nas suas costas, de ser um “traficante de certificados”, associando-o, dessa maneira, a um campo semântico ligado ao crime. Mas tal olhar ambíguo também era dirigido à Cesar Rivas, por exemplo, ao ser responsabilizado ou culpado pelas dificuldades comerciais enfrentadas pela La Florida e a Café Peru na década de 2010 – muitos o “acusavam” de ter dispendido uma quantidade expressiva de dinheiro com a cooperativa em vez de ter direcionado esse recurso diretamente para os seus associados, ou seja, ele seria responsável por uma apropriação indevida dos recursos dessas pessoas, uma acusação que estaria, segundo alguns, por trás da sua não eleição para o congresso. Ambos, aparentemente, encontrariam nas suas respectivas famílias uma visão menos ambivalente das suas carreiras profissionais, apesar de, através de suas ações, buscarem se colocar, para os outros, aquém da fronteira da moral, na medida em que queriam ser reconhecidos no âmbito mais geral do universo cafeicultor – seus dilemas eram o de conciliar essas duas perspectivas, tendo como pano de fundo não somente as diferenças de peso ou de importância entre elas, como os meios aos seus alcances para alcançar uma posição de destaque à qual se viam obrigados a atingir¹²².

¹²² Pierre Bourdieu (1997) oferece um contraponto etnográfico capaz de iluminar a especificidade da questão da ascensão social entre os filhos dos produtores da selva alta. Nesse texto, onde toma como referência uma vida social na qual o indivíduo é uma categoria, notadamente, onipresente e legítima, Bourdieu vê a “sucessão familiar” pressupondo uma ampla margem de autonomia individual aos pais e seus descendentes, pelo menos se comparado com o que acontece no universo sociológico aqui retratado. Se em sua narrativa os conflitos entre os indivíduos e suas famílias parecem dar o tom da dinâmica em torno da ascensão social, entre os agricultores da selva alta e seus filhos suas trajetórias normalmente se mostram complementares. As situações nas quais se veem assolados ou atormentados por preocupações ou interesses individuais ou extrafamiliares se colocam, para eles, como dilemas cuja resolução socialmente legítima não deve entrar em contradição com seus vínculos familiares. Essas situações parecem envolver, em grande medida, o comércio agrícola.

A trajetória de Leonel, retratada aqui, evidencia que, nesse universo sociológico, a imbricação entre comércio e moralidade não é encarada de um único ponto de vista, sob o prisma de alguém que foi socializado nesse cenário, ou seja, à ambiguidade dessa atividade, em relação ao fato de estar na fronteira da moral, se somariam as diferenças entre os olhares que se debruçariam em cima de seu exercício. Mas a questão é que essa situação duplamente ambivalente só pode ser compreendida levando-se em conta que, nesse espaço social, é a labuta diária no campo, em benefício do bem-estar da família, que serve de paradigma para as diversas formas de trabalho, e a qual encontraria na comercialização de produtos agrícolas um de seus contrapontos. Uns podem encarar esta última ocupação da perspectiva da produção rural; outros, dos vínculos familiares. O comércio agrícola aponta para os limites ou para o caráter relativo ou contextual da associação entre trabalho e família nesse universo cafeicultor. Não é à toa o esforço de seus praticantes em legitimar seus ofícios de um modo geral. Tais esforços evocam a situação limiar ou fronteira de quem quer se aventurar para além da agricultura em busca de um reconhecimento que ela própria não oferece, mas cujas condições para ser alcançado foram criadas ou construídas por meio dela. Eles mostram os dilemas de um mundo social onde os sujeitos querem se tornar “outros” – profissionais, em especial – sem deixar de ser um “nós” – pessoas ligadas à cafeicultura.

Aquém e além das fronteiras da moral

Em novembro de 2016, um proeminente gerente de cooperativa da selva central publicou, na sua página do *Facebook*, uma reportagem de um jornal regional intitulada: “o buscam por dívida de um ano e quando o encontram passou isso”¹²³. Acima dessa frase, aparecia uma foto de Leonel, falando, acuado, ao celular, e diante de alguns agricultores – o

¹²³ Esse gerente era filho de sócios da La Florida.

subtítulo da notícia era: “cafeicultores vinham exigindo o pagamento dos produtos que entregaram a empresário, mas este os evitava”. “Clicando” na imagem, podia-se acessar a matéria e uma série de fotografias que retratavam os produtores o segurando, além de sua tentativa – frustrada – de se desvencilhar. Eles teriam o mantido “detido” dentro de uma sala. Ainda segundo a reportagem:

Depois de várias horas de intensa discussão, inclusive com a presença de dois efetivos da polícia de Pichanaki, os agricultores conseguiram fazer com que o empresário assinasse um documento denominado “Reconhecimento de Dívida”, tendo em vista o valor da dívida que ascendia a 329 mil soles, a qual ele se comprometeu a pagar num prazo de dois meses¹²⁴.

Na página do *Facebook*, citada anteriormente, podia-se ler os seguintes comentários, num tom jocoso ou acusatório: “ajuda o seu amigo, estão lhe perseguindo” (“não tenho amigos desse tipo, foram expulsos do meu entorno”, respondeu o gerente), “abaixo os exploradores dos agricultores, com organizações falsas... urgente uma investigação”, “só podia ser ele... jajajaja”, “devem fazer com que ele passe sentado num burro pelas ruas, para sabermos quem é”, “sua irmã está sendo processada por falsificar a assinatura de 700 produtores (...) e os sócios nem receberam até hoje”, “aqui se faz, aqui se paga”, “essa família deveria estar na prisão”.

Uma ou duas semanas depois, Leonel publica, na sua página do Facebook, uma espécie de resposta para as acusações que vinha sofrendo, onde diz: “para refrescar a mente de alguns que dizem ser meus amigos: se assim são amigos, para que quero inimigos – falar de mim é fácil, difícil é ser como eu”. As postagens que se seguem tratam dos seus “êxitos comerciais”, viagens de negócios, dos seus “apoios” às escolas, momentos

¹²⁴ Para manter o anonimato de Leonel, não serão apresentadas as referências em relação à reportagem.

de descanso ou de lazer e de seus familiares¹²⁵. Nada apontava para uma relação com o setor cooperativista de produtores do grão ou um reconhecimento por parte do que seria uma comunidade local de agricultores, apesar de continuar mantendo uma relação de amizade com outros filhos de cafeicultores.

Retornei ao Peru em dezembro de 2019. Em Lima, me dirigi até a sede da JNC, onde adquiri um exemplar da última edição da revista publicada por essa organização. Ela informava os volumes e valores exportados pelas empresas privadas e pelas organizações de cafeicultores do país ao longo desse ano. A OM não aparecia na lista. Chegando em La Merced, na selva central, fui até a cafeteria da OM (um local elogiado, numa página da internet, por diferentes turistas) e ao seu escritório e armazém principal. A cafeteria estava fechada há algum tempo, segundo me disse um dos moradores locais. O escritório e armazém parecia abandonado, com cartazes da Superintendência Nacional de Administração Tributária (SUNAT) colados no seu portão de entrada e assinando as pendências da empresa com o fisco. Segui até a cafeteria de um amigo e antigo funcionário de Leonel na Organic Montes. Esse meu colega, num tom jocoso, afirmou que “Leonel agora é como um foragido”, isto é, “vive escondido por Pichanaki e quando vem até La Merced procura não ser visto, pois têm produtores que o buscam”. Ele considera Leonel uma boa pessoa, de “bom coração” e que sempre buscou ajudar os desconhecidos que lhe pediam um trocado na rua, mas acha injusto ele não ter pago os agricultores e possuir diversos carros e propriedades. Lembrou que os conflitos entre Leonel e os produtores foram destaque em rádios e jornais.

¹²⁵ Seu investimento, na construção de um grande colégio público, na selva central, tendo em vista um contrato com uma das prefeituras locais, apontava para sua incursão, com bastante força, para fora do âmbito do comércio de café. Entretanto, como assinalado adiante, a prefeitura em questão, mesmo com a obra concluída, ainda não havia honrado o contrato, o que parece reforçar a ideia do espaço público local com um lugar pautado por uma desconfiança generalizada.

Acordo no dia seguinte, e vejo uma mensagem de Leonel no meu celular, enviada tarde da noite, na qual ele dizia que precisava falar urgentemente comigo. Respondi-a e combinamos de nos encontrar pela manhã. Ele veio me buscar no hotel e saímos – junto de três funcionários seus – para comer algo. Logo de cara, me alerta que muitos irão falar mal dele para mim durante minha estadia em La Merced e Pichanaki – daí talvez a urgência citada em sua mensagem de texto. “Tenho meus inimigos, são invejosos”, afirmou, sem citar alguém em específico. Comemos, num local fora do perímetro urbano, e seguimos até sua *finca* de 1 milhão de soles, 35 hectares e situada na beira do rio – uma propriedade cara para os padrões locais. O ponto central de nossa conversa foram as dificuldades que enfrentou com sua empresa. A raiz do problema foi, segundo suas palavras, ter construído um colégio para uma prefeitura local e não ter recebido dela o dinheiro – 370 mil soles – pela obra em questão. Era com o recebimento desse dinheiro, na data prevista, que iria pagar os produtores¹²⁶. O fato de não o ter em mãos, na ocasião, teria impedido de quitar seus compromissos. Nesse mesmo dia, seguiríamos de carro até a prefeitura para tratar dessa dívida¹²⁷. No caminho, me contou: “no auge, cheguei a ter 15 veículos (caminhões, carros, camionetes) e 20 funcionários. Hoje tenho 6 funcionários e 5 veículos. Tive uma queda de 80 por cento nos ganhos. Agora não sou mais exportador de café, apenas um *trader*”.

Assinalou que não entrou em depressão porque acreditava em si e tinha valores. Ainda tinha a confiança de parte dos produtores e com-

¹²⁶ Seu investimento, na construção de um grande colégio público, na selva central, tendo em vista um contrato com uma das prefeituras locais, apontava para sua incursão, com bastante força, para fora d

¹²⁷ Seu investimento, na construção de um grande colégio público, na selva central, tendo em vista um contrato com uma das prefeituras locais, apontava para sua incursão, com bastante força, par

pradores. O trabalho como *trader* envolvia negociar contratos pré-estabelecidos de compra e venda (um trabalho no qual seu telefone celular se colocaria como o seu “escritório”)¹²⁸. Leonel procurava os agricultores, oferecendo esses contratos garantidos por empresas exportadoras de fora. Ele recebia uma comissão pelo fechamento de cada contrato. Mas tinha como ambição voltar a exportar o grão - uma atividade mais rentável do que a de *trader*. O novo nome de sua empresa parecia indicar esse recomeço profissional - um reinício assentado, segundo as suas palavras, num patrimônio (imobiliário, em grande medida) de US\$ 5 milhões e numa dívida de US\$ 100.00¹²⁹. Me falou também dos seus (quatro) filhos – todos com menos de dez anos – e o quanto os amava¹³⁰. Eles apareciam como seu porto seguro nesse momento atribulado da sua vida. Já sobre os seus pais, contou-me que financiaram seus estudos universitários mesmo diante das dificuldades financeiras que os acometeram durante a década de 1990 e as quais teriam feito com que suas irmãs tivessem que abandonar o Ensino Superior. Isso significa dizer que continuava vendo na esfera familiar uma rede de compromissos de longo prazo¹³¹.

¹²⁸ Minha impressão foi de que não se sentia seguro ou à vontade no escritório da OM, por conta, aparentemente da possibilidade de ser abordado – indevidamente - por algum ou por alguns cafeicultores. Segundo as suas palavras, “não preciso estar no escritório, posso fazer todo o meu trabalho pelo telefone” - o que parecia dizer era que poderia entrar em contato com os comprados e produtores através do celular.

¹²⁹ Esse novo nome continuava a fazer referência aos cafés especiais.

¹³⁰ Não mencionou a filha de um breve relacionamento. Dos quatros filhos mencionados, dois viviam em Lima com sua ex-mulher e outros dois numa cidade dos Andes com uma ex-namorada. Dizia que não pretendia mais se casar, tendo em vista que queria estar mais livre para poder conviver com os seus filhos.

¹³¹ Uma irmã sua que trabalhou na sua empresa sobrevivia, em 2019, vendendo utensílios domésticos. Leonel parecia ainda se colocar enquanto a esperança da sua família em obter uma vida material melhor, ao se valer de uma narrativa de que seus pais e irmãs se sacrificaram em prol dos seus estudos superiores. Seu comprometimento com seus familiares transparecia no *Facebook*, como era o caso de uma foto de seu pai, sorrindo, junto à uma criança também sorrindo, publicada no final de janeiro de 2020, e com a seguinte legenda mais acima: “meu querido papai, um juvenzinho”.

Nossos amigos se mostravam desconfortáveis para falar comigo a respeito dele. Esse desconforto era acompanhado de uma falta de clareza sobre os seus infortúnios. Para um, ele esteve preso, para outros, seus erros foram basicamente administrativos¹³². Mas era recorrente a mistura de julgamentos morais e econômicos sobre sua trajetória. Ao separar a economia da moral corremos o risco de não compreender essa história, dado sua posição na fronteira entre o bem e o mal. Por conta dessa mistura era difícil julgar o quanto experimentava o sucesso ou o fracasso (em outros contextos é mais fácil definir alguém com um patrimônio de US\$ 5 milhões, como é o caso daqueles onde a esfera econômica assume uma posição mais autônoma). Não à toa, o ponto aqui é o de que esse julgamento depende do ponto de vista adotado.

Uma má reputação, dentro e fora da selva central, parece ter sido o preço que Leonel teve que pagar para realizar os desejos de seus pais, uma escolha que reflete a força da família em dar sentido ao exercício do seu trabalho, antes do que uma falta de caráter ou um comportamento amoral sob a sua perspectiva, tendo em vista também sua preocupação e esforços em ser reconhecido entre os produtores. Mas a sua constatação de que o prisma destes últimos costuma ser incerto ou opaco, assim como o de todos com os quais não mantinha uma relação de familiaridade, fazia com que sua imagem negativa ou má reputação, perante o universo cafeeicultor, pudesse ser lida como sendo contingente ou suscetível de ser mudada com o tempo¹³³. Não

¹³² Não encontrei qualquer evidência de que Leonel tenha sido preso ou de que tenha cometido um crime. Me parece que não compartilhava determinadas informações comigo, como em relação às vendas de café, porque sabia que seus comportamentos econômicos eram julgados também sob uma perspectiva moral, sobre a qual era incapaz de manter um controle maior ou completo. O controle das informações era um tipo de mecanismo envolvido na construção do seu reconhecimento. Este livro também pode ser visto como algo que também se insere nesse processo de legitimação social, ao mostrar como uma preocupação.

¹³³ Um funcionário de Leonel me chamou a atenção sobre o caráter difuso da perspectiva dos produtores (apesar de também identificar um grupo formado por “inimigos” de Leonel). Segundo esse funcionário, “não dá para se aproximar ou conhecer a totalidade dos agricultores”, ou seja, sua visão era de que um contato direto com eles permitiria construir uma relação de confiança.

sem razão que insistia em se mostrar como uma pessoa afim com esse universo – e que também poderia se sentir bem quisto dependendo de como encarasse o olhar dos produtores que passavam a fazer parte ou se mantinham fiéis às suas organizações. A conquista de um reconhecimento maior ou mais positivo, dentro desse meio social, talvez pudesse se transformar num novo capítulo dessa sua vida atravessada por surpresas¹³⁴. Isso porque a disposição em obtê-lo parecia continuar entranhada no seu ser e a constrangê-lo. Conforme escreveu na sua página do *Facebook* em 1º de janeiro de 2020:

Feliz ano de 2020... um ano de êxitos para as famílias, amigos, amizades e para todas as pessoas nossos melhores desejos de prosperidade... se têm alguma dificuldade, planejem a partir de uma estratégia melhor, muitas vezes os fracassos nos ensinam a nos projetarmos melhor... lembrem que no final da escuridão do túnel existe uma luz e as tormentas passam... saúde para todos...

¹³⁴ Em 2019, me disse que, através do seu trabalho como *trader*, também se colocava “quase” como um gerente comercial da Corporação Café Peru. Ou seja, a figura do gerente continuava a rondar a sua vida.

CONCLUSÃO

As sociedades modernas, enquanto aquelas nas quais o indivíduo seria um valor dominante, estariam, segundo alguns autores, como Zizek (2008), Kehl (2002) e Safatle (2008), por exemplo, passando por um período em que a instância repressora do superego funcionaria, notadamente, com base num imperativo do gozo. Em outras palavras, “aproveitar” ou “curtir” a vida seria como que uma obrigação, ao contrário do que se deu durante boa parte da história dessas sociedades, em que a renúncia do gozo era a tônica dominante - quanto então vigoraria um capitalismo assentado na produção e não no consumo, como nos dias de hoje. Tais autores chamam a atenção para o fato de que um superego, baseado no imperativo do gozo, dispensa qualquer mediação moral ou submissão dos indivíduos às normas sociais, as quais seriam constantemente transgredidas em nome de um suposto gozo individual, fazendo com que a negatividade (ou “castração”), fundamental para o ser humano poder viver em sociedade, fosse deixada de lado e os sujeitos passassem a se ver constantemente frustrados por não “aproveitar” ou “curtir” a vida (PEIXOTO & LAUREANO, 2012). Com relação ao universo social aqui retratado, ele se diferenciava dessa vida contemporânea anômica ao reprimir, em certa medida, o gozo individual, em prol do trabalho, tendo em vista a constituição ou manutenção dos laços ou vínculos entre as pessoas¹³⁵.

¹³⁵ O filósofo Gilles Deleuze, segundo Peixoto & Laureano (2012), destituiria a “negatividade de qualquer lugar fundamental” (idem, p. 68), o que não implicaria em recusar a existência de ordens repressivas do desejo, mas apenas em não conferir a elas um fundamento ontológico na constituição do social. Não seria através da negatividade e da proibição que se faria frente “ao mandamento superegótico do gozo” (idem, 72), ainda de acordo com as considerações de Deleuze, dado que a castração capturaria a “potência da diferença” em mecanismos de sujeição. O que se deveria buscar ou querer, no seu entender, são “novas construções do desejo” ou “revoluções moleculares”, isto é, alterações produzidas num plano relacional onde não operam as fronteiras entre o eu e o outro e sujeito e objeto. Assim, a “comunidade de criadores”, ou o *pathos* criativo, aparentemente almejados por Deleuze, não girariam em torno da questão da castração ou da negatividade, mas sim da invenção de novas formas de vida, um processo que parece se pautar pelo ponto de vista do artista (ou da “vida como obra de arte”), assim como a dialética (de raiz hegeliana ou marxista) se orientaria pela perspectiva do cidadão (ou da “humanização do homem”) e a moralidade do universo cafeicultor da selva alta pelo prisma do produtor rural.

Conforme assinalado, na selva alta as relações entre os produtores de café e seus filhos e suas experiências diante do trabalho se confundem de modo a, muitas vezes, eclipsarem outros quadros de referência (de ordem individual ou para além da família, por exemplo) capazes de dar sentido a essa atividade. Como também dito, a realização, assim como a não realização, dos desejos dos cafeicultores de verem seus descendentes alçados a uma condição de vida economicamente privilegiada são vividas por todos eles como consequências de suas trajetórias familiares, antes do que frutos de suas decisões individuais ou de suas inserções em outros grupos sociais. Para usar a linguagem local, entre essas pessoas os chamados “fracassos” ou “sucessos” em “progredir na vida” são pensados, normalmente, como processos de ordem familiar. Trata-se de um universo sociológico no qual a concepção lacaniana de que “o desejo é o desejo do Outro”, isto é, de que o desejo de alguém é fundamentalmente o desejo de ser reconhecido por outrem, em especial, por quem representou para ele a figura da autoridade na sua infância, poderia fazer sentido apenas levando em conta que esse “grande Outro” não está ausente ou indefinido no imaginário das pessoas¹³⁶. A título de exemplo, era raro escutar dos filhos dos produtores lamentações egocêntricas sobre suas trajetórias profissionais, pelo menos se comparado com as queixas sobre suas carreiras feitas por meus colegas brasileiros criados num ambiente mais individualista¹³⁷.

¹³⁶ O grande Outro “revela o ponto de origem do sujeito – sua espécie, sua linhagem, sua cultura, sua família – o inserindo numa linha de ascendência e descendência, o que permite ao sujeito significar sua história geracional e sua ficção, numa novela familiar” (Alves, 2012 p. 76).

¹³⁷ Sem entrar no mérito da questão de saber se impera na selva alta uma vida social tradicional, moderna ou uma mescla desses dois tipos de sociabilidade (o que poderia ser a alternativa mais plausível, se não fosse o excessivo formalismo dessa discussão), a seguinte observação da psicanalista Maria Rita Kehl (2009) ajuda a refletir sobre as diferenças entre as “noções de pessoa” dos filhos dos cafeicultores (que no seu esquema apareceriam mais próximos da “sociedade tradicional”) e dos meus amigos do Brasil (mais próximos do que ela chama de “modernidade”): “o que varia da passagem das sociedades tradicionais para a modernidade é, por um lado, o estatuto imaginário do Outro, que se fragmenta em inúmeras representações; por outro lado, o aumento da responsabilidade do *eu* – que se individualiza – por suas escolhas, o que favorece a culpa neurótica” (Kehl, p. 62 – grifo da autora).

Não interessa aqui discutir o papel da negatividade – ou da castração do gozo – na construção dos laços sociais de uma maneira geral, mas enquanto uma questão que, em certo sentido, reverbera no imaginário dos produtores da selva alta e dos seus filhos. Como apontado anteriormente, suas concepções sobre o trabalho parecem ter como pano de fundo uma visão do cultivo da terra como a origem do valor das mercadorias, além de enxergarem no “sacrifício”, em torno do exercício de um ofício, um modo dos familiares se manterem vinculados uns com os outros. Não é sem razão que costumam associar o “ócio” de quem não é agricultor com o “roubo” do “suor” dos produtores e a “ociosidade”, dentro ou fora do campo, com a imoralidade ou a “desunião” das famílias, dada a suposta interdependência, entre seus membros, vivida através de suas ocupações. A regulação social do trabalho, na região, é como a imagem local da vida em sociedade. Não à toa, quem “vive à custa do trabalho alheio” é percebido como um “obstáculo” para a manutenção das relações ou como um “mau exemplo” para aqueles ao seu redor, como é o caso, em especial, dos comerciantes agrícolas¹³⁸.

Olhando para esse universo social, a partir da “tradição intelectual ocidental”, dificilmente o classificáramos como “individualista”¹³⁹. A família e a comunidade moral, em torno da produção rural, parecem

¹³⁸ Na análise de Jacques Lacan (1992), a respeito da noção marxista de mais-valia, este autor vai ressaltar que “o que Marx denuncia na mais valia é a espoliação do gozo”, (idem, p. 76). O capitalismo se reproduziria, ao longo do tempo, com base numa usurpação do gozo sacrificado pelos trabalhadores. Porém, esse gozo subtraído lhes seria parcialmente restituído através do consumo, enquanto uma maneira de fiska-los ou cooptá-los em relação a esse sistema de dominação. No universo cafeicultor da selva alta, os comerciantes agrícolas ocupariam o papel que os capitalistas desempenhariam na sociedade moderna, segundo a visão marxista da expropriação da mais-valia dos trabalhadores.

¹³⁹ De acordo com Eduardo Viveiros de Castro (2002): “A tradição intelectual ocidental sempre pareceu hesitar e oscilar entre duas imagens de sociedade, opostas e combinadas de modo historicamente variável, onde se fundem os sentidos particular e geral da noção. Podemos chamá-las, com Louis Dumont, de *societas* e *universitas*, ou, usando a distinção popularizada por este mesmo autor, de concepções ‘individualista’ e ‘holista’ do social” (idem, p. 300).

se sobrepor ao que seriam as vontades ou desejos reconhecidos apenas num plano pessoal ou íntimo. A autonomia do “eu” seria como que reprimida em prol da manutenção dos laços sociais¹⁴⁰. Entretanto, existem os contextos, institucionalizados, em que os moradores locais podem se ver livres para exercer uma espécie de independência individual, frente às suas obrigações enquanto sujeitos morais. Tais contextos limiares são os momentos legítimos de lazer ou diversão¹⁴¹. Em outras palavras, suas submissões diante da “vida em sociedade” seriam atravessadas por uma esfera social onde suas individualidades podem aflorar. Conforme apontado anteriormente, as bebidas alcoólicas se colocam como os principais símbolos que demarcam as fronteiras entre os deveres do trabalho e as alegrias do lazer¹⁴². A regulação moral do seu consumo é uma decorrência da regulação social do trabalho, ou seja, ela tem em vista a realização dessa atividade. Os estigmas associados aos que, supostamente, as consomem de uma maneira ilegítima, refletem a preocupação desses agentes com o que seria o exercício legítimo dos ofícios.

As imagens comumente relacionadas, no plano local, com a diferença social são a de “ladrão”, “bêbado”, “ocioso” e “vagabundo”. Essa al-

¹⁴⁰ A abertura para os “devires minoritários” – as conexões com a alteridade/diferença que alteram as formas hegemônicas/dominantes de sentir, ver e perceber, como um “devir índio” ou um “devir mulher” – também seria desencorajada em prol da manutenção dos vínculos sociais.

¹⁴¹ Em se tratando das dimensões positivas da liminaridade, Roberto da Matta (2000) afirma que “o traço distintivo da liminaridade é a segregação de uma pessoa (ou de uma categoria de pessoas, tratadas como corporação social ou mística) dos seus laços sociais imperativos, liberando-a temporariamente das suas obrigações de família, linhagem, clã ou aldeia, o que a transforma temporariamente em indivíduo fora-do-mundo. Em gente sem laços sociais que permitam sua classificação social cabal e definam, assim, suas obrigações para com a sociedade. É precisamente essa ‘desclassificação’ constituída pela rejeição do mundo que possibilita a constituição de uma sociabilidade inusitada e distinta, criando novas experiências fundadas em uma ‘liberdade’ que se nutre da experiência da individualização” (idem, p. 17).

¹⁴² Conforme assinalam Mary Douglas e Baron Isherwood (2006), “a função essencial do consumo é sua capacidade de dar sentido” (idem, p. 108).

teridade “paradigmática” seria o oposto ou contrário da negatividade ou castração, com o trabalho se colocando como a principal atividade ligada a uma repressão do gozo, na medida em que seja realizado de acordo com o prisma localmente dominante sobre ele. O controle de si é a contraparte, num plano subjetivo, da hegemonia dos colonos andinos. Mas ele não dá sentido apenas a essa posição de domínio como também às ações dos produtores de café e seus filhos, ao fazer com que seus ofícios ganhem significado ao se ligarem aos seus laços sociais. Em outras palavras, a regulação do gozo individual se colocaria, para essas pessoas, como uma forma de privilegiar a busca de um sentido para a vida, algo que seria mais difícil de conquistar sem essa repressão, haja vista o caso dos ditos “ladrões”, “bêbados”, “ociosos” e “vagabundos” que, segundo essa ideologia local, ao “só consumirem” e “não produzirem” (algo de valor), acabariam se vendo, cedo ou tarde, levando um existência desprovida de significado, na medida em que é ao produzir (antes do que ao consumir) que alguém é capaz de ser socialmente reconhecido, isto é, que o outro pode “realizar” o seu desejo de reconhecimento¹⁴³.

A suposta ou aparente “debilidade de um princípio agregador nacional – estatal” (DEGREGORI, 2013 p. 223), existente entre os peruanos, não nos deveria cegar para a presença de “princípios agregadores” mais circunscritos, como é o caso, por exemplo, daqueles que parecem “congregar” os moradores da selva alta e os afastar do que pode ser definido como uma situação ou um contexto de “anomia”¹⁴⁴. Este último fenômeno, como aponta Émile Durkheim (1999), caracterizaria as conjunturas de mudança social, onde os “valores tradicionais”, de cunho religiosos, em especial, per-

¹⁴³ Como aponta Pierre Bourdieu (1982), “o julgamento dos outros é o julgamento definitivo e a exclusão social a forma concreta de inferno e de condenação” (idem p. 52). O ponto aqui é compreender um conjunto de referenciais simbólicos que orientam esses julgamentos.

¹⁴⁴ Trabalhos como os de Neira (1987), Romero (1987) e Lynch (1989), por exemplo, usam a noção de anomia para pensar o Peru no contexto do “conflito interno” que assolou o país a partir dos anos de 1980.

deram sua força, porém, nas quais os “valores modernos” - ainda, dado o otimismo iluminista do autor - não foram completamente interiorizados pelas pessoas de modo a fazer com que não se deixem mais ser “dominadas” pelas suas vontades individuais e, consequentemente, sejam capazes de se orientar por referências coletivos e racionais¹⁴⁵. A íntima associação, entre anomia e conflito, seria como uma modernidade inconclusa.

Durkheim parece ter em mente, quando fala da anomia, um contexto social urbano – não é se razão que, no seu entender, as pessoas que trabalham com atividades agrícolas estariam menos sujeitas a esse fenômeno. Ele vê a anomia como algo objetivo, e não como produto de representações coletivas¹⁴⁶. Mas até que ponto ela não pode ser encarada enquanto um

¹⁴⁵ De acordo com o sociólogo francês: “Há um século, com efeito, o progresso econômico tem consistido principalmente em liberar as relações industriais de toda regulamentação. Até tempos recentes, todo um sistema de poderes morais tinha a função de as disciplinar. Havia em primeiro lugar a religião, cuja influência se fazia sentir igualmente sobre os operários e os patrões, sobre os pobres e os ricos. (...) Com efeito, a religião perdeu a maior parte de seu império. (...) a indústria, em vez de continuar sendo considerada como um meio com vistas a um fim que a ultrapassa, tornou-se o fim supremo dos indivíduos e das sociedades. Mas então os apetites que ela põe em jogo viram-se livres de toda autoridade que as limitasse. (...) Eis a razão da efervescência que reina nessa parte da sociedade mas que, dela, estendeu-se para o resto. É que nela o estado de crise e de anomia é constante e, por assim dizer, normal. De alto a baixo da escala, as cobiças se levantam sem saber onde pousar definitivamente. (...) Temos sede de coisas novas, de prazeres ignorados, de sensações inominadas, mas que perdem o sabor assim que se tornam conhecidas” (DURKHEIM, 1999, pp. 323-325).

¹⁴⁶ Outros autores também compartilham de um diagnóstico sobre a anomia como uma realidade objetiva. Por exemplo, apoiado nas considerações do sociólogo Axel Honneth sobre o capitalismo contemporâneo, Safatle (2013) aponta para a institucionalização de uma situação de anomia social, ocorrida “nos últimos trinta ou quarenta anos” (idem p. 216). Segundo este último autor, “exigências de auto-realização individual se transformaram em ‘ideologias de desinstitucionalização’, ou seja, em processo de enfraquecimento da capacidade de coesão e organização das normas sociais” (idem). A “desregulação das normas sociais” seria “paga” com “patologias ligadas ao sentimento de esvaziamento e à incapacidade de ação” (idem) ou, em outras palavras, com “o desenvolvimento exponencial de patologias ligadas à desregulação da capacidade de constituir identidades” (idem). Safatle cita como exemplo dessas patologias a depressão, o “cansaço de ser si mesmo”, a insegurança narcísica e os transtornos de personalidade. Entretanto, e no que seria uma direção contrária à de Honneth, esse filósofo diz não procurar reconstruir as “bases normativas para institucionalidades capazes de garantir o desenvolvimento bem-sucedido de indivíduos” (idem p. 217), mas pensar formas não-inter-subjetivas de reconhecimento, como, por exemplo, o reconhecimento de si na figura de um objeto.

contraponto simbólico para a construção de vínculos sociais?¹⁴⁷ Quando Durkheim associa o lazer ao perigo e o trabalho à proteção das más seduções, conforme aponta Heloísa Rodrigues Fernandes (1994), seu pensamento parece encontrar um eco na fala de um colono andino da selva alta¹⁴⁸. A oposição entre trabalho e lazer se colocaria como “boa para pensar” a distinção entre uma vida social e uma vida associal, tanto para o sociólogo quanto para o agricultor peruano. Os conflitos entre as pessoas estariam ligados à incapacidade dos indivíduos controlarem os seus conflitos internos – entre a busca pelo gozo e a manutenção dos seus vínculos. A indeterminação moral, enquanto um risco para a existência da vida em sociedade, apareceria como uma realidade ou um dos horizontes possíveis de um universo atravessado pela incerteza de que os agentes sejam capazes de dominar as suas vontades.

Na selva alta, a realização do trabalho, em contraposição à procura pelo gozo, com esta última ligada ao perigo antes do que à autonomia

¹⁴⁷ José Carlos Rodrigues (1979) chama a atenção para as “formas antissociais de comportamento” como estruturalmente significativas para a reprodução de qualquer sistema social: “A discrepância que há entre o comportamento real e a pauta ideal de procedimento não é, portanto, função da ignorância, negligência ou desinteresse dos indivíduos, mas existe como imperativos estruturais da própria constituição do sistema social. Tanto isto é verdade que as sociedades admitem uma espécie de “licenciosidade obrigatória”, que se apresenta sob a forma de situações ou momentos controlados e regulados socialmente pela tradição, em que se permitem determinadas transgressões. Contrariamente ao que acontece em relação ao tabu, em que os indivíduos estão proibidos de fazer o que fazem habitualmente; nesses casos os indivíduos podem fazer o que habitualmente lhes está proibido” (idem, p. 35). ¹⁴⁴ Trabalhos como os de Neira (1987), Romero (1987) e Lynch (1989), por exemplo, usam a noção de anomia para pensar o Peru no contexto do “conflito interno” que assolou o país a partir dos anos de 1980.

¹⁴⁸ No momento nós estamos descuidando da juventude, que tem um bom entusiasmo, mas nos falta apoio. Por exemplo, aqui se dedicam a trabalhos momentâneos, se não têm, não trabalham. Muitos não podem sair para trabalhar mais longe, porque têm família. Agora que já temos luz elétrica, precisamos abrir centros comerciais ou pequenas indústrias. Há um dito popular que diz: “a droga está junto de nós”, aqui tem uma discoteca para isso. As festas se realizam nos finais de semana até altas horas e sem controle, e creio que por aí se estão formando grupos de jovens delinquentes” (soto, 2010, p. 50-51).

do eu, parece reverberar uma visão cristã pautada pela oposição entre o corpo e a alma enquanto as dimensões animal e social dos seres humanos, respectivamente, tal como ocorre em Durkheim, conforme assinala o antropólogo Marshall Sahlins (2004)¹⁴⁹. O “corpo dessocializado” ou “sem alma”, no sentido literal ou figurado do termo, é a expressão, por excelência, do indivíduo na selva alta, assim como no sociólogo francês¹⁵⁰. Mas Durkheim não vê na moral cristã um referencial capaz de congregar as pessoas em torno de valores comuns e afastá-las dos “perigos” de um “individualismo desenfreado”. Só uma moralidade laica, que reconhece o indivíduo enquanto um valor central, com os seus direitos e deveres, encontraria, segundo ele, respaldo nas sociedades modernas. Já na selva alta impera uma moral ligada ao prisma dos agricultores e seus parentes, onde se misturam ideias cristãs e andinas sobre a centralidade da família na vida social. O corpo não-socializado seria a origem do gozo que pode se transformar no mal ou pecado, para além de ser capaz de levar à uma desagregação dos laços entre as pessoas. Segundo me disse um filho de cafeicultores dessa região peruana:

Muita felicidade ou muita alegria implica no livre arbítrio, em não ter limites e isso é perigoso porque

¹⁴⁹ De acordo com Fernandes (1994), Durkheim via a necessidade de preparar a “alma” das crianças, através da educação moral, para que pudessem controlar seus instintos e, desse modo, viver em sociedade. No entender do sociólogo francês, “o que é do corpo (instintos e inclinações individuais) e o que é do Outro; o que é do bicho e o que é do anjo, são qualitativamente diferentes, são os dois seres que estão em nós e que não podemos satisfazer simultaneamente; são antinômicos (...)”. (idem, p. 79) Nesse sentido, “eis por que a criança, carente da segunda natureza, privada que está do Outro interno, é o ser da falta pois, literalmente, falta-lhe um ser, e o melhor” (idem). O “dispositivo pedagógico” durkheimiano seria como um “substituto do dispositivo da moralização cristã” (idem).

¹⁵⁰ Émile Durkheim, nas palavras de Steven Lukes (1977), “sustenta que as paixões anárquicas e irrestritas do indivíduo se enraizam no organismo, mas também praticamente vê que são produtos sociais ou culturais de um tipo particular de sociedade” (idem p. 33). Essa contradição, entre uma explicação sociológica e uma explicação biológica da gênese do que Durkheim chama dos “apetites sensuais” dos indivíduos, indicaria uma incapacidade desse autor sustentar um contraste entre o social e o individual.

you se esquece de Deus e dos outros. Muita felicidade é algo demoníaco, você se esquece da parte espiritual e familiar. Só a felicidade momentânea é boa. A vida é dura, é uma luta diária.

Ao longo de mais de doze anos de amizade com esse sujeito, sempre me chamou a atenção seu comprometimento com o trabalho e com a família. Quase nunca me falou de um momento de lazer que teria vivido ao longo desses anos. Ele deixou o campo, depois de tentar reavivar os cafezais de sua família, e passou a se dedicar a empregos temporários, informais ou precários na capital do país, onde morava com seus parentes. Sua casa era como um porto seguro diante das incertezas da sua vida profissional. Não é sem razão que usava seus recursos para pagar as despesas de seus familiares e para construir, no fundo da residência, uma série de quartos para alugar. Parecia ter como paradigma o trabalho – e o investimento – numa propriedade rural. Ao erguer os quartos, mostrava que a posse de um imóvel na cidade, assim como no campo, era como um vínculo com a terra que lhe permitia pensar a longo prazo – com o tempo, e com o dinheiro que ia recebendo dos alugueis e através dos seus empregos, comprou um terreno na selva alta onde pretendia construir uma hospedagem.

Ele herdou de seus pais a preocupação com o que seria o gozo sem limites e a forma de encará-la enquanto um pequeno ou médio proprietário. Era no corpo e na terra que se materializava o sentido do seu progresso moral e material. Seus dentes cariados, podres e quebrados, por exemplo, não o incomodavam, pelo contrário, pois pareciam indicar seu comprometimento com o bem-estar dos seus familiares. Eles cumpriam a mesma função das mãos calejadas dos produtores rurais da selva alta. O corpo e a terra se colocavam para essas pessoas como objetos cuja transformação produzia significado: não à toa seus desconfortos diante dos sujeitos e dos terrenos que não se mostravam *visivelmente* alterados por meio do exercício de um ofício.

Como assinalado, na selva alta o valor das mercadorias agrícolas é visto como derivado das atividades envolvidas na sua produção, antes do que do seu comércio. Trata-se de uma visão de raiz cristã - e de uma concepção moral da economia - que estaria por trás da obrigação que as pessoas da região, ligadas à comercialização desses bens, sentem em justificar o desempenho de suas ocupações. A ela se somaria uma concepção andina a respeito do “intercâmbio de esforços” (CAVALCANTI-SCHIEL, 2014) como uma forma de pensar os vínculos sociais¹⁵¹. Suores, cicatrizes, dores no corpo e a falta de prazeres e descansos, por exemplo, enquanto expressões dos sacrifícios do trabalho no campo, não caracterizariam um ofício realizado, notadamente, numa sala ou escritório, como seria o caso do comércio agrícola. Este último estaria mais próximo do ócio e/ou do roubo, isto é, de um comportamento assentado na usurpação dos esforços de outrem enquanto um modo de negação da vida social.

Por outro lado, o acúmulo de dinheiro aparecia como mais provável de acontecer na esfera comercial do que no âmbito da produção e as atividades ligadas ao comércio de produtos agrícolas eram um dos poucos espaços da região que ofereciam vagas de trabalho para alguém que cursara o Ensino Superior¹⁵².

¹⁵¹ Ricardo Cavalcanti-Schiel (2014) assinala que o “intercâmbio de esforços” é pensado entre as sociedades andinas como algo que ocorre entre seres humanos e entre eles e inúmeros seres não-humanos.

“Daí que o trabalho nos Andes (antes que os bens, as propriedades ou inclusive o conhecimento enciclopédico) seja o valor ético, por excelência, pelo qual se reconhece a pessoa (ou o agente social). De modo análogo, a produção social de pessoas se define igualmente pelos esforços realizados sobre seu ‘corpo’, desde a concepção até para além de sua morte” (idem, p. 460). Mas entre os migrantes andinos que se instalaram na selva alta como produtores de café, o “intercâmbio de esforços” se dá, basicamente, entre humanos e só residualmente entre eles e seres da natureza ou sobrenaturais.

¹⁵² Segundo as palavras de um antigo produtor rural da região, citado por Juan Carlos Salcedo (2010): “todos os anos crescia o número de pequenos agricultores que se dedicavam com muito fervor ao cultivo de café e com a saudável ambição de se converterem em prósperos cafeicultores e alcançar um bem-estar social e econômico, mas pouco a pouco suas ilusões começaram a se desfazer ao se darem conta de quem realmente se enriquecia eram os comerciantes que faziam grandes fortunas, enquanto eles, os produtores, ficavam cada vez mais pobres” (idem, p. 128).

Caberia aos filhos de produtores convencerem seus pais sobre a idoneidade de seus ofícios relacionado à comercialização de café e enquadrarem essas ocupações no processo de ascensão social de suas famílias, na medida em que estariam fazendo jus aos esforços destes últimos em seus benefícios – em especial os que teriam permitido seus ingressos numa faculdade ou num instituto. Mais difícil era convencerem outros agricultores locais a respeito de sua honestidade ou da legitimidade moral dos trabalhos que realizavam. Entretanto, a procura por esse convencimento fazia com que o mercado de café deixasse de se apresentar aos cafeicultores como um espaço marcado por divisões estanques.

A ideia de um comerciante identificado com a perspectiva dos produtores mostra o uso – criativo – de uma moralidade local como uma referencial para dar sentido à relação dos filhos e filhas dos produtores com o comércio. Os paradoxos ou dilemas que permeiam essa relação são reflexos da dispersão ou fragmentação da imagem desse “grande Outro”, isto é, da figura do produtor rural. Apesar de alguém ou alguns serem capazes de representá-lo com maior legitimidade, a incorporação do seu prisma pelas pessoas identificadas com o comércio agrícola as coloca diante da difícil tarefa de corresponder às suas mais diferentes perspectivas. Ao se apoiarem na legitimidade que foi construída em torno dos cafés especiais, elas se somam a um esforço coletivo de transformação da imagem do comércio desses grãos (um esforço desempenhado pelos funcionários das organizações cafeicultoras peruanas). Mas a força social desse movimento – isto é, o seu poder simbólico – não foi capaz de se sobrepor à um imaginário corrente entre os produtores rurais da região. Isso significa dizer que não conseguiu transformar as relações estruturais de oposição entre produção e comércio, naturalizando ou impondo uma noção de complementariedade entre eles, por exemplo, fazendo com que seus conflitos aparecessem mais como a exceção do que como a regra, mesmo no âmbito das organizações de cafeicultores de uma maneira geral. O que criou foi uma “estrutura conjuntural” (SAHLINS, 1990), na qual os conteúdos dessa oposição foram reavaliados,

tendo em vista motivações como a construção das práticas de comercialização agrícolas como moralmente legítimas¹⁵³. Essas reavaliações fizeram com que as ações dos agentes comerciais passassem a ser vistas pelos produtores como possíveis de serem orientadas por valores morais, algo que parece ter sido mais difícil de pressuporem ou conceberem numa época passada.

Leonel é um exemplo de um agente econômico que vê sentido na sua vida ao se dissociar de uma identificação como o mal e a desordem. Procurar se colocar do lado do bem – e não apenas perseguir seus interesses – pode aparecer como uma espécie de imperativo para quem não se enxerga apenas com seus olhos, como é o caso desse comerciante criado sob o prisma de uma moral dos produtores. A presença da economia enquanto um código legítimo para dar sentido ao trabalho se subordina à gramática da moral, na medida os sujeitos não se pensam fora de suas relações, tal como elas são simbolicamente construídas pela sua cultura. Mas a cultura pode ser diferentemente avaliada ao servir de referencial para a produção de significado. Alguns são capazes de enxergar nas atitudes de Leonel uma promoção do caos social, enquanto uma situação marcada pela espoliação de uns em relação aos outros. Porém, existem aqueles, como os seus pais, amigos e determinados agricultores que as visualizam como uma forma de conciliar os interesses dos produtores e dos comerciantes.

¹⁵³ “O que quero dizer com ‘estrutura da conjuntura’ é a realização prática das categorias culturais em um contexto histórico específico, assim como se expressa nas ações motivadas dos agentes históricos, o que inclui a microsociologia de sua interação” (SAHLINS, 1990, p. 15). A ascensão dos filhos e filhas dos cafeicultores, a posições de comando ou poder no comércio agrícola, fazem parte de um “contexto histórico específico” de luta por reconhecimento no universo do café. Esse contexto é o de transformação da força social dos produtores do grão em um elemento de legitimação dos agentes do comércio agrícola, um processo que acaba reforçando a reprodução dessa força social, enquanto condição do seu sucesso. Não sem razão, esses agentes costumam definir formas legítimas e ilegítimas de comercialização de café, como uma maneira de dar sentido à uma suposta posição moral superior. Isso porque é em oposição ao comércio que a agricultura adquire aí seu status socialmente destacado, cabendo a eles se identificarem com esta última atividade mesmo dentro do movimento cooperativista, na medida em que a perspectiva dos cafeicultores ocupada um lugar de destaque e dá força a esse campo.

A história de Leonel nos convida a encarar a subordinação da moral em relação à economia ou da economia em relação à moral como uma questão de ponto de vista entre sujeitos diferentemente situados num mundo em mudança¹⁵⁴. Num dos poucos trabalhos antropológicos sobre os cafeicultores da selva alta peruana, Shoemaker (1981) coloca a seguinte pergunta: “como, então, alguém examina e analisa uma comunidade ou nação em transição, onde os atores estão tão confusos quanto o observador, nas quais a anomalia é um tema dominante da vida social?” (idem, p. 22). Talvez uma resposta seja não naturalizar a associação entre mudança e anomalia, mas encará-la como uma percepção de um processo de transformação que pode ser visto sob outras perspectivas. A visão dos estudiosos do Peru, como as dos sociólogos José de Matos Mar (1984), Francisco Durand (2007) e Gonzalo Portocarrero (2004), sobre o que seria uma autonomização da esfera econômica em relação à moral, não deixa de dar sentido a uma mudança cujo significado depende de onde se olha. Essa transformação é a de um país organizado através de divisões mais estaques para outro onde quem era associado à uma condição subalterna passa a assumir outras posições.

¹⁵⁴ Conforme retratado aqui, um olhar pessoal sobre o trabalho – ou a vida econômica – de alguém e/ou de um grupo extrairá a sua legitimidade – ou a sua capacidade de ser reconhecido e de reconhecer – a partir da possibilidade – sob determinadas condições sociais – de ser relacionado às perspectivas dominantes. Em outras palavras, o fato de prismas individuais representarem – ou não – prismas socialmente legítimos (como é o caso da família ou de uma comunidade, por exemplo) é uma questão que depende de como essa representação é socialmente construída como sendo legítima. O ponto é perceber quando estamos diante da naturalização da associação de alguém com uma perspectiva (um pai visto como um pai ou um produtor visto como um produtor, por exemplo), enquanto uma construção social de um reconhecimento, mas que pode ser colocada em cheque ou problematizada num contexto de disputa sobre sua legitimidade. O conflito vivido por Leonel traduzia um embate local em torno da legitimidade da sua identificação com os agricultores de um modo geral ou enquanto uma perspectiva coletiva a qual muitos diziam representar. Seus dilemas envolviam o fato das pessoas ao seu redor não naturalizarem a forma como queria ser visto. Mas a naturalização da busca desse reconhecimento mostrava a força do seu desejo nesse reconhecimento – ou seja, a força e, porque não, a coragem, de alguém que foi socialmente levado a não abdicar desse desejo diante dos conflitos que pareciam afastá-lo da sua realização.

REFERÊNCIAS

- ALVES, Vera Lucia da Silva. **O pequeno e o grande outro**: conceitos de Lacan a partir de Hegel. Rio de Janeiro: Multifoco, 2012
- BENDIX, Reinhard. **Max Weber**: um perfil intelectual. Brasília: Editora da UnB, 1986.
- BOURDIEU, Pierre. **A economia das trocas simbólicas**. São Paulo: Perspectiva, 2007.
- BOURDIEU, Pierre. “As contradições da herança” In: BOURDIEU, Pierre. **A miséria do mundo**. Rio de Janeiro: Editora Vozes, 1997.
- BOURDIEU, Pierre. **Coisas ditas**. São Paulo: Editora Brasiliense, 1990.
- BOURDIEU, Pierre. **Leçon sur la leçon**. Paris: Éditions de Minuit, 1982.
- BOURDIEU, Pierre. **Razões práticas**. São Paulo: Papirus, 2008.
- CAVALCANTI-SCHIEL, Ricardo. Para além de terras altas e terras baixas: modelos e tipologias na etnologia sul-americana. **Revista de Antropologia**, São Paulo, v. 57, n. 2, p. 251-290, 2014.
- CONTRERAS, Carlos & CUETO, Marcos. **Historia del Perú contemporáneo** – desde las luchas por la independencia hasta el presente. Lima, IEP, 2004.
- CRUZ, Ricardo. A experiência social do trabalho sob a ótica das famílias dos agricultores da selva central peruana. **Revista Pós Ciências Sociais**, São Luís, v. 12, n. 23, 2015.
- CRUZ, Ricardo. Atravessando as fronteiras de um mercado global – trabalho e diferença na selva alta peruana. **R@U**, São Carlos, v. 11, n. 1, 2019.
- CRUZ, Ricardo. Governo militar e o movimento social dos produtores de café no Peru (1968-1980): cooptação ou aliança? **Cadernos CERU**, São Paulo, v. 24, n. 1, p. 199-209, 2013.
- CRUZ, Ricardo. **Sagas do “comércio justo” e percepções da modernidade na selva central peruana**. 2010. Tese (Doutorado em Antropologia Social) - Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2010.

DaMATTA, Roberto. "Individualidade e liminariedade: considerações sobre os ritos de passagem e a modernidade". **Mana**, Rio de Janeiro, v. 6 n. 1. 2000.

DEGREGORI, Carlos. **Los límites del milagro**. Lima: IEP, 2013.

DOUGLAS, Mary; ISHERWOOD, Baron. **O mundo dos bens** – para uma antropologia do consumo. Rio de Janeiro: Editora UFRJ, 2006.

DURAND, Francisco. **El poder incierto**: trayectoria económica y política del empresario peruana. Lima: Fondo Editorial del Congreso del Perú, 2004.

DURAND, Francisco. **El Perú Fracturado** – formalidad, informalidad y economía delictiva. Lima: Fondo Editorial del Congreso del Perú, 2007.

DURHAM, Eunice. **A reconstrução da realidade**. São Paulo: Ática, 1978.

DURKHEIM, Émile. **O suicídio**. São Paulo: Martins Fontes, 1999.

FERNANDES, Heloísa. **Sintoma social dominante e moralização infantil**. São Paulo: Edusp, 1994.

GARCIA, Marie France. **Feiras e trabalhadores rurais**: as feiras do Brejo e do Agreste Alagoano. 1984. Tese (Doutorado em Antropologia Social) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 1984.

GARCIA JR., Afranio. **Terra de Trabalho**. Rio de Janeiro: Editora Paz e Terra, 1983.

GEERTZ, Clifford. O futuro da religião. **Folha de São Paulo**, Caderno Mais!, 14 maio, 2006.

HANNERZ, Ulf. "Fluxos, fronteiras, híbridos: palavras-chave da antropologia transnacional". **Mana**, Rio de Janeiro, v. 3 n.1. 1997.

JUNTA NACIONAL DEL CAFÉ. **Agenda**. Lima: JNC, 2005.

KELH, Maria Rita. **Sobre ética e psicanálise**. São Paulo: Companhia das Letras, 2002.

KELH, Maria Rita. **O tempo e o cão**. São Paulo: Boitempo, 2009.

LACAN, Jacques. **O seminário livro 17**. Rio de Janeiro: Jahar, 1992.

LUETCHFORD, Peter. **Fair trade and a global commodity** – Coffee in Costa Rica. London: Pluto Press, 2008.

LUKES, Steven. “Bases para a interpretação de Durkheim”. In: COHN, Gabriel. **Sociologia: para ler os clássicos**. Rio de Janeiro: LTC, 1977.

LYNCH, Nicolás. ¿Anomia de Regresión o Anomia de Desarrollo? **Socialismo y participación**, Lima, v. 45. 1989.

MATOS MAR, José. 1984. **Desborde popular y crisis del Estado**. Lima: IEP, 1984.

MAUSS, Mauss. **Antropologia e Sociologia**. São Paulo: Cosac & Naify, 2003.

MUSUMECI, Leonarda. **O mito da terra liberta** (colonização ‘espontânea’, campesinato e patronagem na Amazônia Oriental). Anpocs/Vértice. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1988.

NEIRA, Hugo. Violencia y anomia: reflexiones para comprender. **Socialismo y participación**. Lima, v. 37, p. 1 -13. 1987

PEIXOTO, Carlos & LAUREANO, Pedro. “Dois desejos, dois capitalismos”. **Lugar Comum**, [S.l.], n. 36-37. 2012.

PORTOCARRERO, Gonzalo. **Rostros criollos del mal: cultura y transgresión en la sociedade peruana**. Lima: Rede para el desarrollo de las ciencias sociales del Perú, 2004.

RODRIGUES, José Carlos. **Tabu do Corpo**. Rio de Janeiro: Dois Pontos Editora, 1979.

ROMERO, Catalina. Violencia y anomia: comentarios sobre una reflexión. **Socialismo y participación**, Lima, v. 39, p. 75-80. 1987

SAFATLE, Vladimir. Abaixo de zero: psicanálise, política e o “déficit de negatividade” em Axel Honneth. **Revista Discurso**, São Paulo, n. 43, 2013.

SAFATLE, Vladimir. **Cinismo e falência da crítica**. São Paulo: Boitempo, 2008.

SAHLINS, Marshall. **Cultura na Prática**. Rio de Janeiro: Editora da UFRJ, 2004.

SAHLINS, Marshall. **Ilhas de História**. Rio de Janeiro: Zahar, 1990.

SAHLINS, Marshall. **Metáfora históricas e realidades míticas**. Rio de Janeiro: Zahar, 2008.

SALCEDO, Juan Carlos. **De golondrinos y enganches a empresarios exportadores:** historia del café y el cooperativismo cafetalero en la selva central peruana. Lima: Junta Nacional del Café, 2010.

SANTOS, Fernando; BARCLAY, Frederica. **Órdenes y desórdenes en la Selva Central:** historia y economía de un espacio regional. Lima: IEP, 1995.

SCHWARZ, Laura. **Caracterización de la producción de café orgánico en Perú.** Lima: Junta Nacional del Café, 2005.

SJOHOLT, Peter. **Tropical colonization:** problems and achievements: the case of Chanchamayo and Satipo in Peru. Stockholm: Institute of Latin American Studies, 1988.

SHOEMAKER, Robin. **The Peasants of El Dorado.** New York: Cornell University Press, 1981

TRIVELLI, Carolina. **La oferta financiera rural en el Perú.** Lima: IEP, 2004.

VIVEIROS DE CASTRO, Eduardo. **A inconstância da alma selvagem e outros ensaios de antropologia.** São Paulo: Castro Cosac & Naify, 2002.

WERNECK, Alexandre. "Sociologia da moral, agência e criatividade". In: WERNECK, Alexandre; CARDOSO DE OLIVEIRA, Luís Roberto. **Pensando bem:** estudos de sociologia e antropologia da moral. Rio de Janeiro: Casa da Palavra, 2014.

WOORTMANN, Klaas. Com parente não se negueia: o campesinato como ordem moral. **Anuário Antropológico**, Rio de Janeiro, n. 87, p. 11-73, 1990.

ZIZEK, Slavoj. **A visão em paralaxe.** São Paulo: Boitempo, 2008.

Este livro foi editorado com as fontes Crimson Text e Oswald.
Publicado on-line em: <https://repositorio.ufms.br>