

Crédito e confiança: Uma análise das relações econômicas entre agricultores familiares na comunidade de São Lourenço, Nova Friburgo – RJ

Natália Barroso Brandão

Este artigo trata das relações de crédito entre agricultores familiares da comunidade de São Lourenço, em Nova Friburgo – RJ. Essas relações, que muitas vezes substituem os empréstimos institucionais, são realizadas sem nenhum tipo de formalização e são orientadas por valores e moralidades diferentes daqueles promovidos pelo direito positivo e pelo sistema econômico, mas permitem que os agricultores figurem no “mercado”, tornando-se competitivos. Discuto duas moralidades vigentes concomitantemente nelas: a representada como local, que diz respeito às pessoas envolvidas na relação; e a relacionada à lógica do direito positivo e do sistema econômico, que diz respeito à promoção dos princípios igualitários de uma ideologia individualista, baseada em regras determinadas e impessoais.

Palavras-chave: antropologia econômica, crédito, moralidades, contrato, agricultura familiar

Credit and Trust: An Analysis of the Economic Relations between Family Farmers in the Community of São Lourenço, Nova Friburgo – RJ is about the credit relations between family farmers of the community of São Lourenço, in Nova Friburgo (RJ). Those relations, which usually replaces the institutional loans, are established without any kind of formalization or legal contract and are based in values and moralities that differs from those related to the positive law and economic system, but they allow the farmers to figure in the “market”, becoming competitives. It discusses two moralities that are present in the same time on those relations: the one represented as local, related to the persons involved in the relation, and the one related to the logic of the positive law and the economic system, associated to the promotion of the egalitarian principles of an individual ideology, based in impersonal and determined norms.

Keywords: economic anthropology, credit, moralities, contract, family farming

Doutoranda em do Programa de Pós-Graduação em Antropologia (PPGA) da Universidade Federal Fluminense (UFF, Niterói, Brasil), mestre pelo mesmo programa e graduada em direito pela UFF. É pesquisadora do Instituto de Estudos Comparados em Administração de Conflitos (INCT-InEAC).

E-mail: nataliabbrandao@gmail.com

Introdução

No presente artigo proponho uma discussão a respeito das diferentes racionalidades que informam as práticas econômicas – principalmente aquelas envolvendo relações de crédito – estabelecidas entre agricultores familiares na comunidade de São Lourenço¹, situada no distrito de Campo do Coelho, pertencente ao município de Nova Friburgo (RJ). Acredito ser imprescindível para a construção desta discussão uma breve exposição a respeito do grupo de agricultores familiares com quem realizei a pesquisa e da localidade em que residem, assim como a região onde se encontra. A região onde São Lourenço se localiza é conhecida como Salinas, nome de uma das localidades que a compõem. Salinas pertence a Campo do Coelho, terceiro distrito de Nova Friburgo, e está localizada entre esse município e o de Teresópolis, na região serrana do estado do Rio de Janeiro. É considerada uma das principais regiões produtoras de hortaliças do estado, abrange uma área onde vivem cerca de 4700 pessoas e 1570 famílias e é composta por 15 localidades: São Lourenço, Fazenda Schuenk, Fazenda Campestre, Baixada de Salinas, Salinas, Alto de Salinas, Santa Cruz, Centenários, Patrocínio, Três Picos, Jaborandi, Barracão dos Mendes, Conquista, Florândia e Fazenda Rio Grande.

Praticamente todos os moradores da região se dedicam à agricultura ou a alguma atividade relacionada a ela, como o frete de produtos, a comercialização de insumos agrícolas e a prestação de serviços de maquinário, como trator e retroescavadeira. Em toda a região predomina o trabalho familiar como modo de produção e a pequena ou média propriedade como forma de organização social, sendo a grande maioria das propriedades menores que 20 hectares. Aqueles que se dedicam à produção agrícola são reconhecidos legalmente como “agricultores familiares”, desde a Declaração de Aptidão (DAP) ao Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf), uma política governamental que se dirige especificamente a esse segmento e que teve suas diretrizes de formulação e seus destinatários estabelecidos pela lei nº 11.326/2006 (BRASIL, 2006).

Os principais produtos cultivados na região são o tomate, no verão, e a couve-flor, no inverno, mas outros produtos como milho, brócolis, abobrinha, ervilha e pimentão também são cultivados em grande escala. Além da atividade agrícola, a região conta com um turismo incipiente, promovido principalmente a partir da criação do Parque Estadual dos Três Picos (PETP) em 2002.

Próximo a essa região está localizada a empresa Centrais de Abastecimento do Estado do Rio de Janeiro (Ceasa-RJ)². É na Ceasa-RJ que acontece a comercialização da maior parte da produção

1. Entre abril de 2016 e janeiro de 2017 residi na localidade com o intuito de desenvolver a pesquisa que resultou na dissertação de mestrado intitulada *Às vezes a gente precisa do papel: Uma análise das relações contratuais na comunidade de São Lourenço, em Nova Friburgo – RJ*, apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Antropologia da Universidade Federal Fluminense (PPGA) da Universidade Federal Fluminense (UFF) em julho de 2017.

2. A Ceasa-RJ é vinculada à Secretaria de Estado de Desenvolvimento Regional, Abastecimento e Pesca (Sedrap).

agrícola da região, assim como a compra de insumos e outros artefatos utilizados pelos agricultores na produção. As transações comerciais realizadas nesse espaço ocorrem entre produtores, “atravessadores” e compradores cadastrados e acontecem principalmente às quartas-feiras e aos domingos, ambos chamados de “dias de mercado”.

Durante o tempo em que realizei minha pesquisa residi na região de Salinas, mais especificamente em São Lourenço, localizada ao final da estrada de asfalto que liga a região de Salinas à Rodovia RJ-130 – a 48 quilômetros de distância de Nova Friburgo – e onde vivem 682 pessoas e 215 famílias³. A localidade é dividida em diversos “sítios”, que são terrenos que abrangem a casa da família, a “lavoura” (área de cultivo destinada à produção para a comercialização) e a “roça” (área de cultivo de produtos destinados ao consumo familiar e à troca entre vizinhos e “parentes”). Os filhos, depois de casados, costumam continuar morando no sítio dos pais, trabalhando na lavoura com eles e tornando-se responsáveis por uma determinada extensão de terras para sua própria roça.

O cultivo da produção em São Lourenço é feito de forma “convencional”, ou seja, a partir da utilização de “remédios”⁴, sendo praticamente inexistente a produção de orgânicos. O principal produto cultivado é o tomate, cuja lavoura é feita entre outubro e abril. Embora o custo dessa lavoura seja mais elevado que o de outras culturas, em função da quantidade e diversidade de “remédios” utilizados, ela representa a maior possibilidade de lucro. No inverno, de abril a outubro, são cultivados outros produtos, mas as principais culturas são as “de cabeça”⁵, como o brócolis e a couve-flor. Além dos produtos destinados para a comercialização, são cultivados outros exclusivamente para o consumo familiar e para a “troca” entre parentes e amigos, como a cebolinha, o feijão, o limão galego e ervas com propriedades medicinais. Alguns desses produtos não têm valor de mercado em virtude da “falta de boniteza”, como é o caso da batata-doce, que tem a casca cheia de ramificações e é mais esbranquiçada do que a geralmente comercializada. A “boniteza” é apresentada como um critério fundamental para a venda do produto no mercado: aquele que não se enquadra em um padrão imposto não pode ser comercializado, embora esteja perfeito para o consumo familiar.

Em geral, são os homens que se dedicam ao trabalho na lavoura e é comum que as mulheres trabalhem “fora”, sendo o trabalho delas na lavoura entendido como uma “ajuda”, uma vez que a principal atribuição feminina é relacionada aos serviços domésticos. Uma parcela expressiva das mulheres exerce atividades não relacionadas com a agricultura, sendo professoras, empregadas domésticas, cabeleireiras, manicures e agentes de saúde. A venda da

3. De acordo com os dados da Unidade Básica de Saúde (UBS) de São Lourenço.

4. São chamados de “remédios” pelos interlocutores todos os defensivos agrícolas químicos utilizados na manutenção da lavoura, como herbicidas, inseticidas e fungicidas, cuja função é certificar ou prevenir algum dano a essa.

5. Os produtos comercializados na região se dividem em três tipos, que variam de acordo com a forma como são dispostos para a venda: os “de cabeça”, os “de molho” e os de “caixaria”. São chamados “de cabeça” aqueles cujo valor é pago por unidade, tais como o brócolis americano e a couve-flor. Os produtos “de molho” são aqueles vendidos em talos agrupados e amarrados com fios de nylon, como a salsa, o coentro e a cebolinha. Já os produtos “de caixaria” são aqueles vendidos em caixas e cujo preço é pago por caixa do produto, como o tomate, a abobrinha, o nabo, o milho e a ervilha.

produção na Ceasa-RJ e a compra e venda de insumos e materiais agrícolas são feitas exclusivamente pelos homens, evidenciando uma diferenciação das atribuições femininas e masculinas.

Meu interesse em realizar a pesquisa na região de Salinas se deu a partir do contato com a pesquisa de doutorado que está sendo realizada pelo antropólogo e colega de programa Bruno Mibielli em uma outra localidade da região, denominada Três Picos. Os primeiros contatos que estabeleci na região, assim como a descoberta de uma casa disponível para locação, se deram a partir da rede de relações previamente estabelecida pelo referido colega. Durante o período do trabalho de campo residi em uma casa localizada no “sítio” de uma família, que outrora foi habitada por meeiros⁶. Assim, a minha principal interlocução foi com a família que morava nesse sítio e com as pessoas que faziam parte de sua rede de relações.

Em um primeiro momento, me interessei por pesquisar questões relacionadas a obtenção de empréstimos institucionais por parte dos agricultores familiares, na forma do financiamento oferecido pelo Pronaf. Entretanto, senti necessidade de alterar os rumos de minha pesquisa em seu decorrer ao perceber que, embora seja representado como um “bom negócio” no discurso dos interlocutores, o financiamento concedido pelo Pronaf raramente é solicitado por eles. Os principais motivos apontados para essa recusa foram a burocracia, a necessidade de ter que “levar muito documento, muita papelada” e o receio de ter seus bens “tomados pelo banco” caso não consigam quitar a dívida em tempo hábil, assim como a obrigatoriedade de que o pagamento seja feito em dinheiro. Posteriormente, percebi que, embora a obtenção do financiamento institucional não seja uma prática recorrente, o empréstimo de dinheiro entre os próprios agricultores ocorre com frequência, muitas vezes envolvendo grandes somas.

A forma como se deu a interlocução com os agentes também foi determinante para a construção desta discussão. Ao me apresentar como pesquisadora, desenvolvendo pesquisa na área de antropologia, percebi que meus interlocutores eram tomados por certo estranhamento. Alguns diziam já ter colaborado com pesquisas “dando entrevistas”, mas sempre a pesquisadores da área de agronomia ou engenharia ambiental. Como não tinham estabelecido, até então, qualquer relação com pesquisadores da área de ciências humanas, diziam não entender muito bem que tipo de “coisa” eu estava procurando e acabavam se limitando a responder de forma concisa às minhas perguntas. Ao comentar com alguns interlocutores a respeito da minha formação inicial em direito, acredito que eles conseguiram me enquadrar melhor em algum lugar por eles conhecido e passaram a me relatar casos

6. Os interlocutores apontam que no passado era comum a presença de meeiros trabalhando na lavoura, mas que é cada vez mais difícil encontrar quem queira trabalhar como meeiro, uma vez que as pessoas preferem trabalhar “de carteira assinada” ou como parceiros ou arrendatários.

relacionados a relações jurídicas, em especial a respeito de empréstimos por eles concedidos – dos quais ainda não tinham recebido o referente pagamento – e a tirar dúvidas a respeito das garantias legais que teriam na qualidade de credores (saber dos seus “direitos pela lei”), ainda que sem manifestar um real interesse na judicialização da questão. Tais empréstimos de dinheiro, embora não judicializados ou estabelecidos conforme as regras do direito positivado, são recorrentes e eficazes na localidade.

Essas duas situações, a recorrência dos empréstimos entre os agricultores e a recusa em contrair empréstimos com instituições governamentais, me instigaram a pensar a respeito de como se dão as relações de crédito entre esses agricultores, uma vez que elas acontecem em um plano que não aquele regido obrigatoriamente pelas regras do direito ou do sistema econômico. Pretendo, então, discorrer a respeito da forma como essas relações se dão nesse contexto, mobilizando e sendo mobilizadas por valores e moralidades distintas daquelas acionadas em outros contextos, a partir da análise de algumas situações entendidas e representadas pelos interlocutores como “fora do comum”, em que houve a quebra da confiança, apresentada como elemento fundamental para que as relações econômicas ocorram sem maiores contratemplos e como o principal valor a orientar as relações sociais.

A análise de situações envolvendo relações de crédito, principalmente os empréstimos e a compra de venda de produtos no “fiado”, serve de subsídio para refletir a respeito dos valores e moralidades que são mobilizados nestas relações, determinando o modo como estas são estabelecidas e compreendidas pelos interlocutores. Assim, busco desenvolver uma discussão a respeito de duas moralidades vigentes ao mesmo tempo nessas relações: de um lado, a moralidade representada como local, que diz respeito a agentes e situações específicas, relacionada necessariamente às pessoas envolvidas na relação; de outro, e a moralidade relacionada com a lógica do direito positivo e do sistema econômico, que diz respeito à promoção dos princípios igualitários de uma ideologia individualista, baseada em regras determinadas e impessoais.

As práticas econômicas

A comercialização da produção ocorre de diferentes formas, dependendo principalmente do tipo de produto comercializado. A venda dos produtos realizada na “própria roça” implica na venda para um “atravessador” ou “panhador”⁷ no próprio sítio da família. Os produtos geralmente vendidos na “própria roça” são os chamados “de cabeça” e “de molho”. A venda dos produtos “de cabeça” é feita, na maioria das vezes, para “atravessadores grandes”, como é o caso

7. “Atravessadores” são as pessoas que compram os produtos para vender diretamente para algum estabelecimento comercial e, em sua maioria, são considerados “de fora” da região. Os “panhadores”, por sua vez, são pessoas consideradas “da região”, que compram dos produtores para vender para algum “atravessador”.

do Tuti-Frutti, que compra os produtos na região com o intuito de abastecer as lojas da rede Hortifruti no estado do Rio de Janeiro. Nessa modalidade, o “atravessador” entra em contato por telefone com o agricultor no início da semana dizendo os dias que estará na localidade e a quantidade que deseja comprar. Os agricultores cortam a quantidade acordada e anotam a quantidade levada pelo “atravessador” no dia. O pagamento é feito de 15 a 30 dias após a entrega do produto ao “atravessador” e o preço varia de acordo com o valor que o produto foi vendido “no mercado”.

Desta forma, no momento em que a venda é realizada, o agricultor ainda não sabe o valor a ser recebido pelo produto entregue, embora tenha uma expectativa baseada no preço que foi praticado no “mercado” nos dias anteriores. Poucos agricultores vendem sua produção para “panhadores”. Geralmente, os produtos assim vendidos são os “de molho”, como o coentro e a salsa. Por serem muito perecíveis, eles devem ser vendidos no mesmo dia em que são cortados, de forma que os agricultores cortam e fazem os molhos ainda de madrugada e os “panhadores” os “panham” de manhã bem cedo, para que possam ser vendidos no “mercado” no mesmo dia. O pagamento, assim como no caso dos produtos “de cabeça”, é feito de 15 a 30 dias após a venda. Os produtos “de caixaria” são vendidos pelos próprios agricultores na Ceasa-RJ e o preço é estipulado por caixa do produto. Essa modalidade é considerada a mais vantajosa, porque assim os produtores têm a oportunidade de negociar o preço.

Quando a venda é feita na Ceasa-RJ, o comprador emite uma “nota branca” – que consiste em um pedaço de papel em que anota a quantidade de produtos e o preço do dia – e o pagamento só é feito cerca de um mês depois. Como o pagamento nunca é feito no ato de compra e venda, a única garantia que o produtor tem é essa nota. Dessa forma, a confiança é essencial para a realização das transações comerciais. Muitos interlocutores enfatizaram em seus discursos a importância da nota: tanto o “atravessador” quanto o “panhador”, e mesmo o comprador na Ceasa-RJ, são pessoas com as quais os produtores mantêm algum tipo de relação que não é meramente comercial; são pessoas descritas como “de confiança”, “conhecidas” ou que “eles sabem muito bem quem são e de onde vêm”.

Muitas vezes, o pagamento é feito por meio de cheques de terceiros. Estes, em sua maioria, são de outros “atravessadores”, que são endossados e repassados entre “atravessadores”, agricultores e estabelecimentos comerciais da região. A importância da confiança na relação de compra e venda é aqui também evidenciada, uma vez que os agricultores aceitam esses cheques apenas dos “atravessadores” ou “panhadores” em quem confiam e os quais

acreditam que se responsabilizarão do pagamento do cheque, ou seja, aqueles que são “honrados”, “possuem boa índole”, são “gente séria”.

A compra de insumos e outros materiais agrícolas pelos agricultores também é feita “na confiança”, sendo a prática do “fiado” ou “pendura” muito comum na região. Tal prática consiste na venda de uma mercadoria ou prestação de um serviço mediante uma promessa de pagamento no futuro. O prazo para o pagamento nas lojas da Ceasa-RJ geralmente é de 90 dias, prazo que se aproxima do tempo de duração da lavoura da maior parte dos produtos cultivados na região. O prazo na AgroFri, loja de insumos localizada em São Lourenço, é ainda maior, o que faz com que muitos agricultores optem por realizar suas compras nesse estabelecimento, ainda que pratique preços mais altos que outras lojas do ramo. Outros estabelecimentos comerciais da localidade, como a padaria e o mercado, também costumam vender “no fiado”.

Embora seja uma prática comum, percebi que alguns interlocutores se gabam de “não dever nem um centavo”. O fato de um agricultor não dever dinheiro para ninguém ou não precisar realizar suas compras “no fiado” o coloca em uma posição hierárquica superior em uma “cadeia de confiança”, que faz com que ele consiga mais facilmente um empréstimo grande com outro agricultor, caso necessite. Conforme me disse Seu Antônio, agricultor familiar: “Se a pessoa é bom pagador, ela consegue dez mil reais emprestados em cinco minutos aqui. Se num for, pode rodar São Lourenço que não consegue nem um real”.

Esse mesmo interlocutor me relatou uma situação que não transcorreu como desejada pelas partes (considerada por ele excepcional) em que quase houve a quebra da confiança. Ele me contou a respeito de um caso envolvendo seu filho Almir, que trabalhou por um tempo para um “atravessador grande” de Cabo Frio realizando a compra dos produtos dos agricultores de São Lourenço “na roça” para que esse atravessador revendesse posteriormente no “mercado”, com Almir recebendo um valor fixo por produto comprado, independentemente do preço obtido pelo “atravessador” com a venda. Comentou que, por “ser nascido e criado em São Lourenço”, todos os agricultores da localidade vendiam para ele, o que não aconteceria se a compra fosse feita pelo próprio atravessador, uma pessoa “de fora” da comunidade. Algum tempo depois esse atravessador faliu e não pôde pagar aos agricultores de quem comprou os produtos. A cobrança recaiu sobre Almir e a forma que ele encontrou para sanar a situação foi convidar para um almoço feito por sua mãe, pessoa muito estimada na comunidade, todos os credores e também o atravessador, para que este explicasse a situação e assumisse a dívida como sua. Como resultado, Almir manteve sua reputação e boas relações com os

agricultores que ficaram sem receber o pagamento, uma vez que eles tiveram conhecimento de que não era ele o responsável pela dívida. Atualmente, Almir é dono do mercado da localidade, onde a prática mais recorrente é a venda “no fiado”.

Em uma outra ocasião, um interlocutor me procurou para saber se eu podia ajudá-lo com um “problema de dívida”. Explicou que há cerca de 2 anos e meio emprestou a quantia de R\$90.000,00 a um amigo seu que mora na localidade, tendo efetuado um depósito nesse valor na conta do amigo e recebido dele um cheque no mesmo valor, assinado e não datado. Embora tenha se comprometido a pagar o valor total em um ano, até o momento o dinheiro não tinha sido devolvido. Esse interlocutor me perguntou a respeito da possibilidade de redigir um contrato para deixar isso “gravado”, o qual me coloquei a disposição para redigir. Nas ocasiões seguintes em que nos encontramos, embora ele reclamasse de não ter “visto nem cor do dinheiro”, negou com veemência a possibilidade de que um contrato fosse feito: ele não poderia envolver outra pessoa nessa situação, muito menos uma advogada, porque mesmo que fosse encontrada uma solução e a dívida fosse sanada, a relação entre eles teria prejuízos, uma vez que ele teria demonstrado desconfiança, o que era inadmissível por se tratar de um amigo muito próximo, quase parente.

Como assinalado nas situações descritas, as relações de crédito se dão entre pessoas que se conhecem “desde sempre” e que se consideram pertencentes a um mesmo grupo. Os empréstimos, assim como os “acordos” sobre a forma de pagamento⁸, são feitos sem nenhum tipo de registro escrito, servindo como garantia apenas a palavra dos contratantes e sendo a confiança o principal valor subjacente a esses contratos. Quando perguntei se, nas situações em que a dívida foi sanada, o valor restituído era o mesmo que foi emprestado, obtive a seguinte resposta: “É mas não é, né? É quase a mesma coisa. Se a pessoa puder paga até mais, se num puder paga menos”. Essa enunciação demonstra que não há a obrigatoriedade de que o pagamento seja feito integralmente, e sim que seja feito quando possível. O dinheiro não ocupa uma posição central nessa relação, mas o pagamento da dívida sim: ela deve ser “honrada” para que a confiança continue circulando, pois aquele que não honra as suas dívidas não é confiável, não considerado uma boa pessoa. O não-pagamento é considerado um problema porque atinge a esfera moral: aquele que, podendo soldar a dívida, não o faz, está desrespeitando aquele que lhe emprestou dinheiro, querendo “dar de esperto”, “se aproveitar da confiança”. O problema do não pagamento, então, diria respeito a um aspecto da relação que não pode ser resolvido por meio da ação judicial, por

8. Não há a obrigatoriedade de que a dívida seja paga em dinheiro. Em muitas situações o pagamento é feito por meio da prestação de serviços (de maquinário ou diária de mão de obra) ou do arrendamento de terras.

exemplo, porque mesmo que essa seja um instrumento hábil para que a dívida seja paga, a ofensa moral não deixa de existir.

A coexistência de diferentes racionalidades

Pretendo, então, demonstrar a coexistência de diferentes racionalidades a orientar as relações econômicas em São Lourenço, analisando as trocas realizadas no âmbito da comunidade, os motivos apresentados pelos interlocutores para a recusa da obtenção do crédito institucional e os discursos a respeito dessas práticas.

Pude perceber que a troca de bens, principalmente de alimentos, são constantes entre os agricultores de São Lourenço, especialmente entre mulheres. Essas trocas ocorrem como forma de estabelecer vínculos e promover certo tipo de sociabilidade, as visitas, situações em que se conversa acerca de assuntos variados. Nas situações que acompanhei Dona Ruth em visitas a alguma amiga ou parente, ela as justificava a partir da troca: “Vamos lá na casa de Tânia de Antônio levar essa cocada que eu fiz”. Essa troca é chamada pelos agentes de “agrado”, termo empregado para denominar tanto a ação quanto o objeto.

Diversos autores da sociologia e da antropologia, a exemplo de Carneiro da Silva (1976) entendem as trocas como ações sociais que expressam regras das relações sociais que integram o grupo ou “comunidade”, buscando compreender – a partir do estudo de transações que aparentam ser puramente econômicas – o caráter extraeconômico das trocas, interpretando-as como um ponto de partida para a compreensão da estrutura social, uma vez que refletem e são orientadas por regras sociais decorrentes de ligações anteriores entre os agentes envolvidos no intercâmbio. A autora entende como doação a troca de bens ou serviços em que a retribuição não ocorre sob a forma do pagamento. Essa modalidade de troca, embora não se oriente para uma finalidade estritamente econômica, promove o provisionamento social, satisfazendo necessidades dessa ordem.

As doações, embora aparentemente livres, geram obrigações ao serem realizadas. Essas obrigações se baseiam em uma modalidade de reciprocidade que pode ser representada pelo que Mauss (2003) chama de dádiva, que consiste nas obrigações de dar, receber e retribuir. A dádiva promove obrigações no sentido de que cria “direitos e deveres de consumir e retribuir, correspondendo a direitos e deveres de dar e de receber” (MAUSS, 2003), obrigações essas que devem ser observadas para que as relações sociais ocorram de forma harmônica a produzir a unidade e integração do grupo.

A troca de serviços também ocorre, principalmente entre parentes no caso aqui analisado. Essa troca é denominada “ajuda”

pelos próprios atores e consiste na realização de um determinado serviço sem que se espere um pagamento em retorno, diferindo de um outro tipo de “ajuda”, realizada geralmente entre amigos, mas não entre “parentes”, cujo pagamento (mesmo que não em dinheiro) é esperado.

Os gestos recíprocos presentes tanto na “ajuda” quanto no “agrado” “são por nós geralmente considerados como não econômicos, qualitativamente diferentes da direção principal da troca propriamente dita e limitada a uma esfera onde quem quer que queira realizar negócio baseado no princípio de obter o lucro máximo se daria mal” (SAHLINS, 1970, p. 127). Entretanto, conforme Sahlins, a troca não existe separada de relações não-econômicas, existindo um aspecto econômico para toda relação social (Idem).

Pude perceber, nos discursos a respeito dos empréstimos envolvendo instituições governamentais ou não-governamentais, que eles raramente são solicitados, muito embora os agricultores conheçam e enunciem os benefícios dessas modalidades de empréstimo, principalmente o que diz respeito ao “seguro-colheita”, que pode ser acionado em caso de perda de 30% ou mais da produção em virtude de intempéries climáticas ou doenças provocadas por “pragas”. Embora representado como positivo, não é suficiente para que os agricultores recorram ao empréstimo institucional.

Dentre as justificativas para essa recusa está a obrigatoriedade de que o pagamento do empréstimo seja feito em dinheiro. Essa justificativa demonstra que, no âmbito interpessoal, a dívida pode ser sanada de outras formas que não a realização do pagamento em dinheiro, o que revela a coexistência de diferentes formas de resolver as dívidas contraídas entre os próprios agricultores: por meio de pagamento em dinheiro, seguindo a lógica da economia monetizada, ou de outras formas. Dentre estas estão a prestação de serviços, o arrendamento de terras, o empréstimo de maquinário e a transferência de bens, entre outros.

Leomir, agricultor familiar e presidente da Associação dos Pequenos Produtores Rurais da Comunidade São Lourenço, ao discorrer sobre as possibilidades de formas de pagamento de dívidas, disse ser comum arrendar a terra para tal fim: “Se você tá me devendo um dinheiro, você dá um pedaço da terra sua pra uma lavoura minha, aí eu planto a terra e o lucro fica pra mim só, nada pra você”. Ao que perguntei sobre a possibilidade desta lavoura “não dar nem pro empate”, respondeu: “Aí vê outro jeito né? Faz outra lavoura ou vê outro jeito”.

Para além da coexistência de circuitos econômicos que diferem quanto à obrigatoriedade do pagamento monetizado da dívida, pude perceber a coexistência de diferentes racionalidades econômicas: a racionalidade pautada por lógicas personalizadas, que

tem como base as relações sociais preexistentes às práticas econômicas, e a racionalidade econômica pautada pelas lógicas de “mercado”. Ambas expressam diferentes sentidos de economia, no sentido da existência de diferentes variáveis a orientar o que é entendido como econômico.

A existência de meios para a realização do pagamento dos empréstimos que não o dinheiro vai de encontro, de certo modo, ao que Simmel (1998) apregoa para as relações econômicas na modernidade, no sentido de que

Estas conexões entre personalidades e relações objetivas – conexões típicas nestes tempos de economia natural – desfaziam-se na economia do dinheiro. Esta última, interpõe em cada instante, entre pessoa e coisa definitivamente qualificada, a instância totalmente objetiva e não qualitativa em si mesma do dinheiro e do valor monetário. Ela impõe uma distância entre pessoa e posse, tornando a relação entre ambas mediada. Ela diferenciou, com isso, a relação anteriormente tão íntima entre elementos pessoais e locais (SIMMEL, 1998, p. 2).

Tal questão é também apresentada por Zelizer (2011), ao discorrer sobre “previsões clássicas que apontem para um mundo onde o dinheiro iria homogeneizar, empobrecer e despersonalizar a vida social” (ZELIZER, 2011, p. 137). Esse mundo, como podemos perceber, não existe dessa forma, e os exemplos etnográficos demonstram justamente o contrário: apontam para uma economia em que o dinheiro circula de forma personalizada, hierarquizando pessoas e criando correspondentes não monetários.

Kula (1966), em crítica aos sistemas econômicos propostos por Godelier, aponta que mesmo em nossa sociedade existem bens não precificáveis e relações econômicas que não são estabelecidas em termos monetários.

Gostaríamos apenas de salientar que mesmo nos países capitalistas desenvolvidos, as decisões econômicas estão longe de se basear apenas naqueles elementos que são mensuráveis e comensuráveis com os outros, ou seja, em uma palavra, em elementos expressáveis em termos monetários. (KULA, 1966, p. 10, *tradução minha*)⁹

Considero o contexto em que realizei a pesquisa um contexto de “economia do dinheiro”, muito embora essa predominância do dinheiro e da objetividade das relações não seja observada em todas as ocasiões. Entendo, então, tal contexto como híbrido, uma vez que o dinheiro assume diferentes pesos e significações de acordo com as relações sociais no qual é empregado e com a racionalidade econômica de acordo com a qual é mobilizado.

9. We would only like to point out that even in the developed capitalist countries, economic decisions are far from being based on those elements only that are measurable and commensurable with others, that is, in a word, on elements expressable in money terms (KULA, 1966, p. 10).

Polanyi (1971) analisa as implicações da supressão de um sistema econômico por outro – a economia de mercado – entendido como ideal e pautado na negação do “status social do ser humano” (MACLAVER, 1971), propondo a análise da transformação histórica que possibilitou o surgimento da figura do mercado autorregulável e do Estado liberal, criação desse tipo de mercado. O autor percebe que o advento da economia de mercado implica a transformação de uma forma de troca específica em uma esfera autônoma da sociedade, que inexistia como tal. Essa transformação implica em um esvaziamento das relações econômicas, ignorando o sentido social dessas, uma vez que o alcance heurístico das categorias de análise do campo econômico são limitadas, versando apenas a respeito das relações que podem ser mediadas dentro do próprio campo da economia. Sobre tal transformação, Polanyi entende que

(...) a ideia de um mercado autorregulável implicava uma rematada utopia. Uma tal instituição não poderia existir em qualquer tempo sem aniquilar a subsistência humana e natural da sociedade; ela teria destruído fisicamente o homem e transformado seu ambiente num deserto. Inevitavelmente, a sociedade teria que tomar medidas para se proteger, mas, quaisquer que tenham sido essas medidas elas prejudicariam a autorregulação do mercado, desorganizariam a vida industrial e, assim, ameaçariam a sociedade em mais de uma maneira. Foi esse dilema que forçou o desenvolvimento do sistema de mercado numa trilha definida e, finalmente, rompeu a organização social que nela se baseava (POLANYI, 1971, p. 18).

Tal transformação implicou em uma racionalidade econômica específica, pautada pelas noções de raridade e escassez, que orientam as ações do homo economicus. A partir dessa razão, toda a ação não pautada por esses critérios e pela “mão invisível” de Adam Smith, objetivando a maximização dos lucros e a minimização dos custos, são entendidas como não-rationais ou mesmo economicamente irracionais.

Godelier (1974) aponta que a noção de racionalidade se encontra no centro de toda reflexão econômica e propõe uma ampliação do entendimento do que seria economicamente racional, abarcando também o caráter social das relações econômicas, no sentido de abordar o econômico não somente a partir do aspecto econômico das relações, mas levando em consideração os outros elementos da vida social presentes nelas.

Nesse mesmo sentido se dá o entendimento de Sahlins (2003), ao discorrer sobre uma razão simbólica, criticando o entendimento de que as pessoas se orientariam apenas por uma razão prática,

utilitarista e objetiva e as ideias de natureza e razão instrumental que orientam os princípios econômicos.

É possível dizer que o grupo com quem realizei a pesquisa orienta suas relações econômicas conforme o capitalismo e o mercado, não estando desvinculado ou às margens de tal sistema. Quando Seu Antônio diz que “se a pessoa é bom pagador ela consegue dez mil reais emprestados em cinco minutos aqui. Se num for, pode rodar São Lourenço que não consegue nem um real”, sua fala se assemelha ao discurso de Benjamin Franklin apresentado por Weber (2004) em *A ética protestante e o espírito do capitalismo*:

(...) o bom pagador é dono da bolsa alheia. Aquele que é conhecido por pagar exata e pontualmente na data prometida pode, a qualquer momento e em qualquer ocasião, levantar todo o dinheiro de que seus amigos possam dispor. Isso, por vezes, é de grande utilidade. Além da industriiosidade e da frugalidade, nada contribui mais para a subida de um jovem na vida que a pontualidade e a justiça em todos os seus negócios; por isso, nunca mantenha dinheiro emprestado uma hora sequer além do tempo prometido, para que o desapontamento não feche para sempre, à bolsa de teus amigos (FRANKLIN *apud* WEBER, 2004, p. 19).

Esse discurso apresentado por Weber ilustra as condutas éticas características de um *ethos* do “espírito capitalista” moderno e se assemelha as considerações presentes no discurso de Seu Antônio a respeito da moralidade corrente na comunidade, que orienta as relações de crédito. Essa semelhança evidencia a vinculação das relações às quais direciono meu olhar neste trabalho à lógica capitalista e de mercado, que as orientam obrigatoriamente. A particularidade é tão somente que essas relações não são orientadas apenas por essas lógicas que se pretendem monetariamente objetivas, mas sim por estarem combinadas com outras relacionadas a aspectos morais e sociais. Hirschman (1979) traz uma outra perspectiva a respeito do surgimento do capitalismo:

Weber pretende que o comportamento e as atividades capitalistas eram o resultado indireto (e originalmente não pretendido) de uma busca desesperada da salvação individual. Minha pretensão é de que a difusão das formas capitalistas devesse muito a uma igualmente desesperada busca de um modo de evitar a ruína da sociedade, ameaça permanente na época devido aos precários arranjos no que se referia à ordem interna e externa (HIRSCHMAN, 1979, pp. 113-114).

O referido autor ainda aponta que mesmo a racionalidade econômica clássica, representada como puramente utilitarista, é

moralmente construída, ao considerar que esse sistema foi considerado, em um primeiro momento, como uma virtude capaz de impor restrições aos governantes.

(...) a expansão do comércio e da indústria nos séculos XVII e XVIII foi por nós considerada como uma tendência bem acolhida e fomentada não só por alguns grupos sociais marginais, ou por ideologia rebelde, porém por uma corrente de opinião que surgiu no próprio centro da “estrutura de poder” e do “establishment” da época, a partir dos problemas que enfrentavam o príncipe e particularmente seus conselheiros e outros notáveis interessados. Desde o fim da Idade Média, e particularmente como resultado da crescente frequência das guerras civis e das guerras entre nações nos séculos XVII e XVIII iniciara-se a busca de um equivalente comportamental para o preceito religioso, de novas regras de conduta e soluções que imporiam a necessária disciplina e restrições tanto nos mandantes quanto nos mandados; e a expansão do comércio e da indústria foi considerada como muito pronússora a esse respeito” (Idem, p. 113).

As situações que descrevi anteriormente também demonstram essa vinculação ao capitalismo como um “cosmos” (WEBER, 2004) no sentido de que os agricultores realizam transações comerciais e de crédito caras às práticas capitalistas, com a única diferença de que não o fazem necessariamente de acordo com a forma prevista por uma lógica formal de mercado, mas a partir de valores próprios.

Weber entende, ainda, que no que tange às relações comerciais, são exigidas éticas sociais diversas em situações diferentes: entre pessoas próximas (parentes ou amigos) a regra do lucro e da exploração não é observada, diferentemente do que ocorre em transações entre pessoas estranhas. Essa seria uma característica da sociedade tradicional e que, na passagem desse tipo de sociedade para o capitalismo, exigiu-se o estabelecimento de uma ética única que possibilitou que o comércio se tornasse universal. Nesse sentido, o contexto que observo apresenta as duas formas de estabelecer relações comerciais, estando presentes as lógicas do capitalismo e da sociedade tradicional.

A coexistência dessas racionalidades econômicas diversas pode ser percebida também nas outras relações econômicas descritas, como a compra e venda. Essas relações, embora orientadas por uma lógica ou racionalidade de mercado, não se esgotam em seu caráter meramente econômico funcional-utilitarista, uma vez que são orientadas por relações sociais preexistentes ao mesmo tempo que constroem novas relações. Esse caráter social não é ignorado na prática e nos discursos dos

interlocutores, que ressaltam a importância da intimidade nestas relações, contrariando a

(...) crença comum de que a racionalidade econômica e os laços íntimos contradizem-se, porque cada uma dessas interseções suscita questões delicadas sobre a natureza dos relacionamentos envolvidos, e porque as atividades econômicas compartilhadas estabelecem direitos e obrigações fortes entre os participantes (ZELIZER, 2011, p. 20).

Essa outra racionalidade, orientada para a manutenção de uma ordem social e moral, prezando as relações pessoalizadas anteriores à relação econômica, demonstra a importância da “pessoa” enquanto unidade moral e valorativa, em cujo ânimo se encerra a “confiança”, valor máximo que orienta e se reproduz nessas relações.

Os empréstimos, dessa forma, figurariam como o crédito observado por Arensberg e Kimball (1973), no sentido de que se prestam a manter a estabilidade das relações sociais.

(...) o crédito é muito mais que uma prática comercial: é um mecanismo através do qual se realiza uma função importante para a sociedade – a estabilização das relações entre o comerciante e compradores (ARENSBERG e KIMBALL, 1973, p. 86).

Os discursos dos interlocutores da pesquisa a respeito dos empréstimos demonstram ainda que estes, além de promoverem a estabilidade das relações e da ordem social, operam como uma forma de atribuição de prestígio na comunidade. As pessoas que quitam suas dívidas antes ou ao fim do período de tempo acordado figuram com devedores preferenciais, uma vez que para elas “todo mundo quer emprestar”, porque além de existir uma suposta garantia de pagamento baseada na fama de “bom pagador”, elas gozam de prestígio na comunidade, sendo interessante tê-las no círculo de amigos mais próximos.

Conclusão

O “mercado” como uma categoria genérica aparece na fala dos interlocutores em diversos momentos. Os produtos que são plantados para a venda são produtos que têm “mercado”, que se planta de forma convencional, em oposição aos produtos orgânicos. Se entendido como uma categoria sociológica/econômica, a imagem do mercado que vem à mente é de uma entidade impessoal e autorregulada. Contudo, aquilo a que os interlocutores se referem é

o circuito e seus agentes, que torna possível que os cultivos se tornem “produtos” e cheguem até o consumidor final.

A Ceasa-RJ é também representada como o “mercado”, por ser o local por excelência de uma sociabilidade relacionada às transações comerciais, sendo o correspondente ao que Bohannan e Dalton (1962) entendem por “*market place*”, ou seja, o lugar onde as transações econômicas ocorrem com mais frequência. Entretanto, essas não ocorrem apenas nesse espaço, sendo comum a venda da produção “na própria roça”, por exemplo. A categoria “mercado”, então, é mais ampla, envolvendo diferentes espaços e circuitos.

Uma das formas que garantem e intermedeiam as trocas e a produção é a relação de crédito estabelecida. Na base dessa está o que os produtores descrevem como “confiança”: ela só é adquirida por meio de relações próximas, muitas vezes de parentesco. De qualquer forma, os laços de aliança são feitos para poder se inserir nesse “mercado”. É possível perceber, então, que a lógica do mercado, ou a racionalidade econômica clássica, não impera em todas as relações econômicas, embora não esteja ausente. Elas ocorrem conforme diferentes circuitos de trocas, que são articulados em diferentes eixos e orientados por diferentes princípios, que podem ser estabelecidos não só de acordo com os “objetos” que são trocados (GODELIER, 1974), mas também com as relações sociais existentes entre aqueles que trocam (SILVA, 1976).

É possível perceber, então, que a dinâmica econômica à qual me refiro se funda, majoritariamente, na lógica da reciprocidade, apresentada por Sahlins (1970), e é possível perceber a coexistência das três modalidades de reciprocidade apresentadas pelo autor. O “mercado” exterior à região é representado como aquele em que impera a lógica da “reciprocidade negativa”, no qual as relações são “conduzidas em direção a claras vantagens utilitárias” (SAHLINS, 1970, p. 130). No que diz respeito às relações que têm lugar dentro de uma família nuclear, é possível perceber a “reciprocidade generalizada”, no sentido de que as transações são “supostamente altruístas, baseadas em linhas de assistência gratuita e, se possível e necessário, assistência retribuída” (Idem, p. 129). Essa modalidade é percebida, no campo, a partir do discurso dos interlocutores a respeito da “troca”, do compartilhamento da terra e dos meios de produção e do empréstimo de quantias de dinheiro sem que seja cobrado juros sobre essas. Nas relações entre os agricultores familiares e os diferentes agentes que operam no “mercado”, como os “panhadores”, os “atravessadores” e até mesmo os comerciantes da “região”, é possível perceber a predominância da “reciprocidade equilibrada”, no sentido de que é possível perceber que ela acontece “onde bens de valor ou utilidade comensurável devem ser dados em

retribuição dentro de um período de tempo costumeiro finito ou muito rapidamente” (Idem, p.130).

Nesse sentido, percebemos que para que o “mercado” aconteça na região, é necessária a presença dessa “reciprocidade equilibrada”, uma vez que para que a produção seja comercializada no mercado “exterior à região”, é imprescindível que relações baseadas na pessoalidade e em afetos e afinidades sejam acionadas. Essa reciprocidade implica, no sentido apresentado por Mauss (2003), a obrigação de dar, de receber e retribuir, obrigação esta que possibilita a circulação dos produtos.

Assim, a perspectiva aqui adotada se aproxima da perspectiva substantivista da economia, considerando o sistema econômico “embebido” (Polanyi, 1980) no sistema moral e nas relações sociais gerais, no sentido de abordá-lo não somente a partir do aspecto dito econômico das relações, mas levando em consideração os outros elementos da vida social que estão presentes nessas relações.

Referências

ARENSBERG, Conrad [e] KIMBALL, Solon. (1973), “Relações de crédito na Irlanda Rural”. Em: DAVIS, Shelton. Antropologia do direito: Estudo comparativo de categorias de dívida e de contrato. Rio de Janeiro, Zahar.

BOHANNAN, Paul [e] DALTON, George. (1962), Markets in Africa. Evanston, IL, Northwestern University Press.

BRASIL. (2006), Lei nº 11.326, de 24 de julho de 2006. Brasília, DF. Disponível (on-line) em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2006/Lei/L11326.htm

HIRSCHMAN, Albert. (1979), As paixões e os interesses: Argumentos políticos a favor do capitalismo antes do seu triunfo. Rio de Janeiro, Paz e Terra.

KULA, Witold. (1966), On the Typology of Economic Systems. Paris, Unesco.

MAUSS, Marcel. (2003), “Ensaio sobre a dádiva”. Em: Sociologia e Antropologia. São Paulo, Cosac e Naify.

POLANYI, Karl. (1971), The Great Transformation. Boston, Beacon Press.

SAHLINS, Marshall. (1978), Stone Age Economics. Londres, Travistock.

_____. (1970), Sociedades Tribais. Rio de Janeiro, Zahar.

SIMMEL, Georg. (1998), “O dinheiro na cultura moderna: Simmel e a modernidade”. Em: SOUZA, Jessé [e] OELZE, Berthold. Brasília, Editora UnB.

WEBER, Max. (2004), A ética protestante e o “espírito” do capitalismo. São Paulo, Companhia das Letras.

ZELIZER, Viviana. (2011), *Economic Lives: How Culture Shapes the Economy*. Princeton, Princeton University Press.

_____. (2005), “Encontro de intimidade e economia”. Em: A negociação da intimidade. Petrópolis, Vozes.