

Ouriços e embalagens: Castanheiros, empresários e as economias de suas relações

Magda dos Santos Ribeiro
(PPGAS-USP)

Resumo

A etnografia aqui apresentada descreve o relacionamento entre um grupo de famílias de castanheiros, habitantes da Comunidade São Francisco do Iratapuru, localizada entre os estados do Pará e Amapá, e a maior indústria de Cosméticos do país, Natura S/A, localizada na cidade de Cajamar, São Paulo. O texto sustenta que este encontro torna visível diferentes lógicas de pensamento e de ação, as quais indicam aquilo que possui valor na órbita relacional de castanheiros e empresários. Aqui pensadas como duas formulações econômicas: a *economia das dívidas* e a *economia dos lucros*, a descrição que segue coloca ênfase na possibilidade concreta de troca, efetivada por meio de concordâncias particulares não obstante suas distintas convenções sociais. Por outras palavras, onde uns vêm castanhas, outros vêm produtos de beleza, onde uns repartem lucros, outros os convertem em dívidas.

Palavras-chave: Amazônia, castanheiros, empresas, economias da troca

Introdução

Ouriços e embalagens abrigam coisas consistentemente distintas. Ouriços dão a ver castanhas, árvores castanheiras, florestas, mas também castanheiros habitantes das margens dos rios Iratapuru e Jarí, que separam os estados do Pará e Amapá, na porção oriental da Amazônia brasileira. Na comunidade São Francisco do Iratapuru moram cerca de 40 famílias, as quais vivem, há pelos menos três décadas, da extração e comercialização da castanha do Brasil. Embalagens preservam mercadorias – cremes, perfumes, xampus e sabonetes – e cristalizam o trabalho de empresários dedicados ao fazer corporativo, responsáveis pela criação, manutenção e proliferação desse tipo de bem destinado à venda e ao consumo.

O presente texto é um exercício descritivo e também de comparação. No horizonte há a possibilidade de concordâncias¹ entre participantes de diferentes mundos. Ao longo dos mais de dez anos de negociação entre a empresa de cosméticos Natura e as famílias de castanheiros do Iratapuru, muitos acordos foram possíveis, mas atenção: não se trata de *acordos práticos visando fins utilitários*, como poderiam pensar aqueles que aderem à economia corporativa. Trata-se da possibilidade de intercâmbio, entre castanheiros e empresários, de coisas possuidoras de diferentes naturezas – conhecimento, técnica, espécies botânicas, favores, bens materiais, imagens, dinheiro, etc. Muito embora os eventos e coisas fruto deste encontro possam tomar essas diferentes formas, não é possível negar a capacidade de comunicação e troca presente nos diferentes acordos firmados. Muito embora os mundos de castanheiros e empresários possam aparecer na narrativa como encerrados em si mesmos, auto-referidos, é preciso reconhecer que a própria dinâmica do encontro torna cada um deles poroso e vulnerável ao outro.

Comparar modos de existir² e de relacionar-se é, portanto, uma estratégia descritiva e analítica e uma escolha, tanto metodológica quanto política. O texto trata do encontro de

¹ Trata-se de acordos baseados em um tipo de ética florescente ao invés de transcendente, como propôs Dona Haraway (2003). No caso desta pesquisa, muito embora o ambiente empresarial apresente um modelo de ética que se basta por aplicar princípios gerais, as negociações e o relacionamento com povos da floresta frequentemente indica novos caminhos e acordos impensados.

² O termo *modos de existência* é emprestado de Latour (2012) e Latour e Stengers (2009), que por sua vez o emprestaram do filósofo Etienne Sourriau (2009[1943]). O objetivo dos autores com essa terminologia não é o de propor uma ontologia particular, mas, ao contrário, colocar em evidência a singularidade ontológica dos objetos técnicos, dos valores econômicos e das coisas ordinárias. A cada domínio correspondente emerge uma enormidade de categorias diferentes. A possibilidade de comparação é a de colocar em evidência essa igualdade e essa diversidade presente no ato de existir.

práticas de conhecimento distintas, bem como de mecanismos de acordo e negociação entre essas práticas, tornando visível os laços de reciprocidade entre os agentes envolvidos ao mesmo tempo em que expõe as tensões e os equívocos. O texto encerra-se com o movimento de comparar modelos nativos a modelos antropológicos – o modelo antropológico *dádiva-mercadoria* assegura a divisão das categorias pessoa (*gift*) e coisa (*commodity*), enquanto o modelo nativo *dívidas-lucros* oferece uma bifurcação que nos encaminha a outros entendimentos para as categorias *mercadorias-dívidas* e *produtos-lucros*, as quais, por sua vez, dão a ver outro modelo: *a economia do lucro e a economia da dívida*.

Repartir Lucros

Os primeiros encontros entre Natura Cosméticos e castanheiros do rio Iratapuru foram intensamente mediados por órgãos governamentais, figuras políticas, advogados, consultores empresariais e antropólogos. A necessidade dessa mediação ocorreu, principalmente, visando proporcionar uma espécie de equivalência entre as partes, consideradas de antemão como assimétricas. Aos castanheiros faltaria experiência, domínio de aspectos jurídicos e legais e clareza sobre a valorização de seus saberes e práticas entendidas como tradicionais. À Natura faltaria compreensão acerca de modos de vida florestais e de lógicas outras de negociação e vinculação, onde contratos, papéis e documentos, em geral, têm pouco valor.

No ano de 2002, a Natura Cosméticos por meio de uma de suas empresas parceiras, a Cognis do Brasil, havia comprado uma pequena quantidade de óleo de castanha do Brasil diretamente da comunidade São Francisco do Iratapuru. A finalidade era realizar testes em laboratório para verificar a eficiência desse ingrediente na fabricação de sabonetes e cremes. Por meio da comunidade do Iratapuru, a Natura conheceu, além da castanha do Brasil (*Bertholletia excelsa*), a copaíba (*Copaifera landesdorffi*) e o breu branco (*Protium heptaphyllum*).

O breu branco, resina de cor acinzentada, oleosa e amorfa, é retirada dos troncos da árvore de breu, também chamada de almácega ou almecegueira, de maneira similar a seringa (borracha). Após sua extração e secagem a resina torna-se endurecida e extremamente inflamável, usada com frequência para produzir fogo na mata. O breu exala, quando em brasas, um odor muito agradável, servindo também como defumador e incenso. Sua

principal função aos castanheiros, no entanto, é a de *brear canoa*³, considerando que são exímios fazedores de embarcações.

A retirada de amostras de breu branco pela empresa IFF Essências e Fragrâncias Ltda., a pedido da Natura, ocorreu nos anos de 2000 e 2001, ao longo dos quais testes e pesquisas foram realizadas, considerando promissor o uso dessa espécie na fabricação de perfumaria fina. A Natura procurou novamente a comunidade do Iratapuru, no ano de 2003, com a intenção de comprar uma grande quantidade de breu branco, visando o lançamento de um perfume com essa essência naquele mesmo ano.

Raras vezes os castanheiros haviam comercializado o breu branco. À princípio, requisitaram ao Governo do Estado permissão para comercializarem com a Natura a resina do breu a R\$6,00 o quilo.⁴ Em paralelo a essa demanda, a Natura começava a formalizar pedidos para comprar também o óleo da castanha do Brasil. Um pequeno grupo de castanheiros extraiu 300 quilos de breu branco e preparou-o para enviar à empresa. A venda dessa espécie, todavia, foi considerada irregular pelo Governo do Estado do Amapá sob a justificativa de inadequação quanto à legislação estadual de acesso à biodiversidade, onde determina caber à Secretaria Estadual do Meio Ambiente (doravante SEMA), autorizar ou não a bioprospecção por empresas e pesquisadores. Como a SEMA não havia sido consultada pela Natura sobre a retirada de material genético da Reserva de Desenvolvimento Sustentável do Rio Iratapuru (doravante RDSI) para fins de bioprospecção, embargou o breu branco e realizou uma denúncia formal ao Ministério Público Federal, solicitando que a empresa negociasse tal acesso com o Governo do Estado.

Após pressões do Governo do Estado do Amapá e do CGEN⁵, a Natura passou a considerar os instrumentos técnicos exigidos para que o acesso ao breu branco pudesse ocorrer dentro dos critérios fixados pela legislação vigente. Além disso, o Governo estadual

³ O termo indica uma maneira de calafetar as embarcações. Os castanheiros constroem barcos e batelões para navegar e transportar as castanhas pelos rios, após sua produção artesanal, utilizam essa resina para impermeabilizar as juntas dos barcos, impedindo, assim, a entrada de água e vazamentos durante as navegações e transporte de toneladas de castanhas.

⁴ Em geral, o breu branco não possuía um valor comercial tão interessante quanto a castanha do Brasil. No mercado local, os castanheiros costumavam vender o Breu a R\$3,00 o quilo, sendo que a Natura estava disposta a pagar o dobro pelo insumo.

⁵ O CGEN – Conselho de Gestão do Patrimônio Genético, foi instituído pela Medida provisória número 2.186-16, editada pelo Governo federal em Agosto de 2001. Sua criação foi de fato decisiva para a regulamentação das relações de troca que há muito já existiam entre populações amazônicas e empresas, biólogos, farmacêuticos e pesquisadores. O questionamento acerca das implicações éticas dessas relações iniciou um movimento de reconhecimento de direitos intelectuais e territoriais de populações locais. A formalização do CGEN, em 2001, enquanto uma instância governamental responsável por essa regulamentação, reconfigurou os termos a partir dos quais essas trocas eram efetivadas. Para uma descrição etnográfica acerca do funcionamento do CGEN, ver Soares (2010).

requisitou um tipo de compensação pelo fato da empresa ter realizado filmagens no interior da RDSI sem autorização da SEMA. A Natura sugeriu, então, pagar R\$23,00 pelo quilo do breu coletado, financiar o plano de manejo e o processo de certificação das áreas de coleta como medida compensatória (Moreira, 2008:163). O Governo do Estado não aceitou os termos propostos pela empresa e decidiu reunir-se com a comunidade a fim de elaborar outros parâmetros para a negociação.

Como a Natura previa o lançamento do perfume para o ano seguinte (2003) e já havia feito muitos investimentos nessa direção, adquiriu a matéria-prima de que necessitava junto a outra comunidade, chamada Bituba e localizada no município vizinho à comunidade do Iratapuru, Monte Dourado, pertencente ao Estado do Pará, onde a legislação de acesso aos recursos genéticos é diferente daquela praticada no Amapá. Assim, a Natura pôde lançar em 2003 dois produtos que continham a essência do Breu: o perfume do Brasil e a água de banho.

O fato das amostras para realização dos testes terem sido extraídas da RDSI, por castanheiros e moradores da Vila São Francisco do Iratapuru, tornava obrigatório a regulamentação desse acesso junto ao CGEN e em conformidade com a legislação federal vigente sobre o uso de componente do patrimônio genético com potencial de comercialização. O processo para regulamentar a anuência de acesso ao breu branco deveria vir acompanhado por um Laudo Antropológico, realizado por um(a) antropólogo(a) independente, indicando as formas de organização social e de representação política da comunidade, avaliando, ainda, os impactos socioculturais decorrentes do projeto, o grau de esclarecimento da comunidade sobre o conteúdo da proposta, bem como suas conseqüências. O referido laudo, pois, concentraria esforços em regularizar o acesso a componentes do patrimônio genético e excluía o acesso aos conhecimentos tradicionais relativos ao uso do breu branco, conforme esclarece:

“O Laudo Antropológico refere-se exclusivamente ao acesso a componente do patrimônio genético sem conhecimento tradicional associado, uma vez que o uso do breu branco como fragrância fina e águas de banho para perfumação pessoal foi resultado da pesquisa realizada pela Natura em parceria com a [empresa] IFF. Os usos tradicionais do breu como repelente, através da queima e defumação do ambiente, revelam um potencial de perfumação que pode ser interpretado como conhecimento tradicional derivado. Entretanto, sua titularidade é difusa na medida em que pode ser encontrado em inúmeras comunidades na região norte.” (Allegretti, Laudo Antropológico 2004:07)

A primeira iniciativa para regularização do acesso ao breu branco pela Natura desconsiderou o reconhecimento dos saberes tradicionais como passíveis de repartição de

benefícios⁶. Diante dessa circunstância, requerer acesso a componente do patrimônio genético preconizava a inclusão do Estado do Amapá como um dos participantes da negociação. Como consequência, o início da relação entre Natura e comunidade do Iratapuru foi marcado por desentendimentos e conflitos entre os moradores da comunidade, representantes do Estado e funcionários da empresa.

A ata de uma das primeiras reuniões⁷ realizadas para discutir o impasse expõe algumas obscuridades, segundo os castanheiros, acerca dos primeiros contatos entre Natura e habitantes do Iratapuru:

“Eraldo Neves, chefe das Unidades de Conservação da SEMA (...) pediu que Eliane Moreira desse continuidade e ela solicitou da comunidade que falasse sobre suas impressões com relação à parceria desenvolvida com a Natura. Sabá falou que quando a Natura pediu pela primeira vez o breu, ficou preocupado pois sentia que podia haver algo errado. Nesse momento foi questionado pelo Eraldo que queria saber como a Natura chegou na comunidade. Arraia informou que chegou por volta de 2001, dizendo que sabiam que tinha breu aqui e que queriam fazer um produto. Luiz de Freitas disse que teve um xampu e um creme feitos da castanha que foram vendidos com o nome da Reserva do Iratapuru. Luiza disse que eles vinham como visitantes, como se fizessem turismo e levaram um pouco do breu e em seguida voltaram e levaram cada vez mais um pouco e disseram que depois iam fazer um contrato.” (Allegretti, Laudo Antropológico, 2004:15).

Na ocasião, não estava claro aos castanheiros as consequências de realizar um contrato com uma grande indústria de cosméticos, tampouco o que tal relação poderia gerar em termos de benefícios. Um agravante era o fato da Natura não possuir um representante claramente identificado pela comunidade, com o qual os moradores pudessem tirar suas dúvidas e manter um relacionamento interpessoal. O fato da Natura contar com o suporte de outras empresas para identificar matérias-primas vindas da Amazônia brasileira, enviando representantes para recolher amostras, dificultava o relacionamento.

A SEMA, representando o Estado do Amapá, buscava esclarecer aos moradores do Iratapuru os direitos envolvidos e a legislação vigente para acesso ao patrimônio genético e conhecimentos tradicionais, já que eram os castanheiros as figuras centrais nessa discussão.

⁶ A CDB – Convenção sobre a Diversidade Biológica, realizada em 1992, apareceu como uma maneira de equacionar a conservação da biodiversidade e a sobrevivência de populações locais. Nesta ocasião, o termo *repartição de benefícios* veio à tona. Transferir recursos para populações nativas apresentava-se como incentivo à conservação ambiental e à manutenção das florestas compensando aqueles que as praticavam sem nada receber. Logo, aos que quisessem acessar recursos genéticos, espécies ou plantas nativas do bioma Amazônico, com finalidade de prospecção tecnológica para uso comercial e lucrativo, deveriam repartir esses lucros (benefícios) com o governo do país, estado ou com a comunidade onde se deu o acesso. Grosso modo a transformação dos *recursos genéticos* (naturais) em *usos* (culturais) deve gerar um caminho de retorno, o qual proveria benefícios financeiros e não-financeiros àqueles identificados como sendo o ponto de partida da obtenção dos recursos e não apenas aos intermediários, principais beneficiados. A noção de que populações tradicionais e povos da floresta sejam conservacionistas, bem como sua associação a organizações não-governamentais de conservação ambiental tratou de rearranjar os direitos territoriais desses grupos, cujo movimento foi apresentado e bastante discutido por Carneiro da Cunha e Almeida (2000, 2001, 2002, 2009).

⁷ Reunião realizada em 14 de Janeiro de 2004 na comunidade e transcrita parcialmente por Allegretti no Laudo Antropológico de 2004 (2004:15).

Eram aconselhados a tirar proveito não apenas de uma relação comercial de compra e venda mas, sobretudo, da participação nos benefícios decorrentes da comercialização de mercadorias que contivessem os produtos por eles extraídos.

O termo repartição de benefícios, no entanto, não era claro aos castanheiros. Para eles ter benefícios significava, principalmente, mudanças e melhorias em seu modo de vida, a solução das dificuldades presentes, a possibilidade de demandas particulares, e o recebimento de bens materiais diversos, o que não envolvia, necessariamente, a presença do dinheiro. Os castanheiros vinham de uma tradição⁸ onde se trocava trabalho (extração de produtos florestais) por, se assim quisermos, *benefícios*, os quais com frequência apareciam na forma de alimentos, ferramentas, remédios, ou como costumam nomear, de *mercadorias*.⁹

Contudo, o modo como a noção de repartição de benefícios figurava na legislação e era entendida pela empresa, indicava a partilha daquilo que era mais caro e importante ao universo empresarial: seus *lucros*. Repartir benefícios significava expressamente a repartição da lucratividade envolvida na comercialização de produtos de beleza, onde gerar lucros é, com efeito, o principal objetivo dos negócios empresariais voltados à produção de bens materiais.

A sugestão para criação de um *Fundo* como forma de repartir benefícios, ou seja, transferir uma parcela dos lucros obtidos com a venda de produtos de beleza que contivessem as plantas extraídas pelos castanheiros, se deu por iniciativa da Natura. Essa era a maneira pela qual a empresa entendia que poderia transferir parte de sua lucratividade aos castanheiros, adequando-se à legislação vigente no país. No entanto, os castanheiros deveriam acessar esse Fundo a partir de mecanismos que só faziam sentido ao meio empresarial e correspondiam igualmente à lógica Estatal: a elaboração de projetos. Esses

⁸ Faço referência ao chamado *sistema de aviamento*. O Aviamento pode ser considerado um sistema jurídico e econômico utilizado para descrever, entre outras coisas, práticas de adiantamento de mercadorias a crédito acarretando na produção de débitos e pendências. Sua aparição aconteceu no período colonial e consolidou-se de maneira intensa na Amazônia no período conhecido como “ciclo da borracha”. Nesse sistema, o comerciante ou aviador adianta bens de consumo e alguns instrumentos de trabalho à população, devendo esta restituir a dívida contraída com seu trabalho e produtos vindos do extrativismo florestal (Aramburu, 1994). Na perspectiva de Santos (1980:156) o aviamento foi o “embrião de um grande mecanismo que pôs a funcionar toda a economia amazônica da fase da borracha e que persiste em nossos dias, se bem que modificado e com importância atenuada”.

⁹ A *mercadoria* é um termo recorrente entre os castanheiros e indica, especialmente, um conjunto diverso de alimentos básicos, munição, remédios, etc. A cooperativa, em geral, viabiliza as mercadorias para a subida em forma de adiantamento ou de vale-compra a ser usado no armazém da Vila ou no supermercado nas cidades de Laranjal do Jarí e Monte Dourado. O financiamento da subida, basicamente composto por mercadorias e combustível, nunca aparecia na forma de dinheiro, mas tomava precisamente a forma dos bens materiais mencionados.

projetos seriam capazes de converter benefícios (lucros) em benefícios (mercadorias), acomodando a relação entre castanheiros e empresários.

Os castanheiros reuniam-se freqüentemente com a SEMA para discutir esse tema e levantar quais seriam os benefícios requisitados à Natura como forma de compensação pelo acesso irregular ao breu branco. Nestas reuniões os moradores indicavam os mais diversos problemas, os quais envolviam aspectos individuais e coletivos, e que diziam respeito à vida de modo geral e à atividade extrativista especificamente. Tais benefícios eram pensados em termos de melhorias indeterminadas, as quais deveriam impactar positivamente todas as famílias do Iratapuru.

A Natura, por sua vez, orientada por modos de relação industrial-capitalista, pensava esses benefícios em outros termos. Eles deveriam figurar como uma maneira de obter lucratividade e usados como investimento em favor do crescimento econômico e do desenvolvimento sustentável da comunidade. Idéias e noções que soavam abstratas frente à concretude das necessidades levantadas pelos moradores do Iratapuru.

Em primeiro de Março de 2004 houve uma importante reunião entre funcionários da Natura, moradores do Iratapuru e representantes da SEMA. Por aproximadamente 12 horas reunidos, o grupo entrou em entendimento sobre a proposta de repartição de benefícios:

“(...) Sra. Sônia Tuccori [representando a Natura] iniciou a apresentação do Fundo para Desenvolvimento Sustentável das Comunidades que tem como objetivo promover o desenvolvimento sustentável da comunidade e que deverá ser utilizado de acordo com a necessidade da mesma, para atendê-la no que concerne a capacitação, infra-estrutura, geração de fontes alternativas de renda e nas áreas sociais e culturais. Esse Fundo seria constituído por 0,5% (meio por cento) da receita líquida dos produtos da linha EKOS, referente aos suprimentos fornecidos pela COMARU [cooperativa dos castanheiros], neste caso os produtos à base de castanha do Brasil, breu branco e copaíba e que existe uma estimativa de venda para o ano de 2004, que renderia para este Fundo um valor equivalente a R\$138.000,00 (cento e trinta e oito mil reais).” (Allegretti, transcrição parcial de ata de reunião, Laudo Antropológico 2004:17)

Nesta reunião a Natura comprometia-se com uma proposta concreta, aceita pelos castanheiros como uma maneira de viabilizar as necessidades levantadas pela comunidade, o consenso proporcionado pela proposta foi uma maneira de acomodar a relação entre empresa e castanheiros, proporcionando à cada um deles aquilo que realmente importava desde sua perspectiva. Se o objetivo fundamental das empresas é obter e acumular dinheiro (lucros), esse dinheiro costuma fomentar a produção de mais dinheiro, por meio da partilha (com acionistas, funcionários, outras empresas, etc.) e do acúmulo – visando sua multiplicação. O breu branco, a copaíba e as castanhas transformadas em produtos de beleza, apareciam como o dispositivo por meio do qual a empresa fazia dinheiro. Os castanheiros, por sua vez, almejavam mercadorias, o dinheiro mostrava-se como o meio através do qual eles

acessavam essas coisas diversas. O dinheiro, neste caso, não era finalidade, mas veículo, podendo não figurar diretamente na relação. Dito de outra maneira, castanhas podem ser trocadas diretamente por coisas, sem que o dinheiro seja o principal mediador das relações. Para as empresas, entretanto, não há relação sem dinheiro. Mercadorias são trocadas exclusivamente por moeda e nunca por outros objetos.

Assim, a noção de *parceria* exhibe conotações específicas em cada prática de conhecimento. Se por um lado trata-se de uma atividade comercial, produtora de parceiros de negócios numa relação entre produtores e fornecedores auto-interessados¹⁰, os quais trabalham em conjunto em prol da lucratividade simultânea de seu fazer comercial. Por outro, trata-se de ajuda e mutualidade, onde o dinheiro não tem valor em si mesmo (nem objetiva sua multiplicação lucrativa), mas funciona como uma entidade capaz de proporcionar coisas materiais. Nisso residia o objeto de interesse dos castanheiros. A relação que descrevo, portanto, transaciona e transforma elementos pertencentes a um regime de saber, transportando-os à outro e assim convertendo-os.

A Natura não entendia a criação do Fundo como uma maneira de ajudar a comunidade, mas de regularizar sua situação jurídica junto ao Estado do Amapá e de adequar-se à legislação federal, ao mesmo tempo em que fornecia incentivo para que a comunidade se organizasse institucionalmente e fortalecesse sua capacidade produtiva. A cooperativa da comunidade, nesse sentido, era entendida como uma empresa, a qual deveria usar os recursos do Fundo para desenvolver-se e aprimorar-se enquanto tal. Aspectos relativos ao desenvolvimento da cadeia produtiva apareciam como prioritários à Natura, pois não era possível pensar a gestão de qualquer organismo institucional sem pensá-la sob a lógica produtivista. A comunidade, no entanto, formulava sua relação com o cooperativismo sob outra perspectiva.¹¹

Ainda que empresa e comunidade pudessem estabelecer um tipo de comunicação que tornava a relação possível, os termos e as regras que a condicionavam, definidas no contrato firmado entre as duas partes, não eram evidentes aos castanheiros. O contrato que visava

¹⁰ Tal noção é acentuadamente discutida no âmbito da economia. Trata-se da hipótese de que o auto-interesse é a variável central para explicar o comportamento humano em qualquer que seja a sociedade (Bresser-Pereira, 2003). Assim, o comportamento individual auto-interessado tem desempenhado um papel crucial em teorias econômicas modernas (Kerstenetzky, 2005), seja para explicar o comportamento de consumidores (pessoas), seja para explicar o comportamento de empresas (firmas e instituições).

¹¹ Refiro-me a idéia de que o cooperativismo foi criado, em alguma medida, aos moldes da relação patrão-castanheiro que caracterizava o sistema de aviação (Almeida, 2012:143). Assim, as cooperativas podem ter assumido um papel de novo-patrão, comprando as castanhas extraídas e fornecendo mercadorias aos castanheiros, especialmente em forma de adiantamento para a subida aos castanhais. Os castanheiros, então, encontrar-se-iam endividados não mais com o patrão, mas com a cooperativa.

regularizar o acesso da Natura ao breu branco foi o primeiro desse tipo firmado no Brasil entre uma população florestal e uma empresa privada¹². Nele foram estabelecidos critérios específicos para a repartição de benefícios por meio da criação do denominado *Fundo Natura para o desenvolvimento das comunidades* (Moreira, 2008:15).

Quando o contrato foi assinado a comunidade do Iratapuru não tinha clareza das condições a partir das quais o fazia, entretanto, prevalecia a sensação geral de que esse acordo seria benéfico à comunidade e era visto de maneira positiva pelos castanheiros envolvidos na negociação. Natura e comunidade São Francisco do Iratapuru passaram a manter, a partir de 2004, um contrato escrito, de prazo indeterminado e que visava regularizar o acesso ao patrimônio genético do breu branco. Das cláusulas desse contrato destaca-se seu objeto principal: “o acesso ao patrimônio genético da resina breu branco, enquanto houver sua exploração comercial” (cf. Moreira, 2008). A Natura também se comprometia a dar exclusividade para a comunidade São Francisco do Iratapuru, vetada de comprar o breu de outras fontes. A empresa se comprometeu, ainda, em realizar a repartição de benefícios, transferindo parte dos lucros obtidos com a venda de produtos que contivessem o breu aos castanheiros.

As muitas reuniões para negociação tiveram como resultado o pagamento imediato de R\$10.000,00 (dez mil reais) à comunidade do Iratapuru pelos 20 quilos de amostra de breu branco recolhidas para testes, independente de sua utilização. E o percentual de 0,5% (meio por cento) da receita líquida da venda de produtos que contivessem em sua formulação o breu, a serem aplicados no Fundo, cuja utilização e liberação seria objeto de um novo convênio entre empresa e comunidade. Os castanheiros, de sua parte, comprometeram-se a coletar o breu branco de maneira sustentável, permitir a entrada de funcionários da Natura na RDSI, manter a comunidade organizada em forma de cooperativa ou associação, emitir nota fiscal, não utilizar trabalho infantil no exercícios de suas atividades e, por fim, aplicar a repartição de benefícios em proveito da comunidade.

Em um novo convênio, firmado no mesmo ano de 2004, foram fixadas as regras específicas para utilização e gestão dos recursos monetários aplicados no Fundo. Ficou definido que a composição do Fundo seria formada pelos recursos provenientes de 0,5% da receita líquida da venda de todos os produtos com insumos fornecidos pela comunidade (castanha do Brasil, breu branco e copaíba), e seria gerido pela Natura. Para ter acesso ao

¹² O contrato foi assinado em 22 de Junho de 2004, após quatro anos de negociação e muitas reuniões entre a empresa Natura, a SEMA, representando o estado do Amapá, e castanheiros do Iratapuru. (Moreira, 2008:160).

Fundo a comunidade deveria elaborar um plano comunitário de Desenvolvimento Sustentável e apresentar projetos com a aplicação dos valores. Estes projetos seriam submetidos à análise e à aprovação da Natura e deveriam, como sugere o convênio, ser aplicados prioritariamente quando associados à cadeia produtiva.

A Natura se comprometia a fazer, anualmente, a estimativa dos valores a serem destinados ao Fundo e após analisar e aprovar os projetos enviados responsabilizar-se-ia pelo depósito dos valores em conta bancária, em nome da cooperativa da comunidade. A COMARU¹³, por sua vez, deveria emitir um recibo a cada liberação de recurso, sendo que a Natura se reservaria o direito de realizar auditorias a fim de verificar a aplicação dos recursos quando julgasse necessário.

Como o contrato e o convênio para a utilização do Fundo foram firmados em 2004 e a Natura já havia lançado produtos que continham a resina do breu branco no ano de 2003, a empresa realizou um levantamento dos valores obtidos com a receita líquida da venda destes produtos e depositou no Fundo o valor de R\$101.222,00 (cento e um mil, duzentos e vinte e dois reais). Começava, então, o que viria a ser um longo relacionamento entre castanheiros habitantes do Iratapuru e a Natura Cosméticos.

Manter dívidas

Entre os anos de 2002 e 2007, a Natura aproximou-se de um grande número de grupos amazônicos através de suas associações, comunidades ou cooperativas, prospectando novas plantas e espécies botânicas atrativas à fabricação de cosméticos. Passou a reconhecer, em grande medida incentivada pela legislação e por demandas do Ministério Público Federal, os conhecimentos tradicionais associados às espécies alvo da bioprospecção. Foi o caso, por exemplo, do acesso à pripioca (*Cyperus articulatus L.*) na localidade de Boa Vista, Acará, PA e os ativos pripioca (*Cyperus articulatus L.*), breu branco (*Protium heptaphyllum*) e cumaru (*Dipteryx Adorata*) junto da associação Ver as Ervas do mercado Ver-o-Peso, em Belém do Pará (Allegretti, LA, 2007:08). Este último alvo de muita polêmica na época¹⁴.

¹³ Cooperativa Mista dos Produtores e Extrativistas do Rio Iratapuru, formada oficialmente em Fevereiro de 2003.

¹⁴ O conflito aconteceu no ano de 2005 quando executivos da Natura visitaram o mercado Ver-o-Peso e realizaram fotografias, entrevistas e filmagens junto das ervateiras. Algumas vendedoras de ervas acusaram a Natura de se apropriar indevidamente de seus conhecimentos para a fabricação de perfumes. O caso foi

Os acessos mencionados e os contratos de repartição de benefícios por Conhecimentos Tradicionais Associados (CTA) que geraram, de certa maneira, contribuíram para que a empresa quisesse realizar um novo contrato com a população do Iratapuru. Assim, além de repartir os benefícios pelo acesso ao patrimônio genético do breu branco, a Natura repartiria também os benefícios por ter tomado conhecimento através desta população no que dizia respeito aos usos tradicionais do breu. Tratava-se, novamente, da necessidade de regularização de um processo já efetivado e que gerava pendências da empresa junto ao CGEN, impactando novas anuências com outras comunidades.

Três anos haviam se passado desde o primeiro contrato e a comunidade do Iratapuru não se lembrava exatamente dos termos negociados e combinados na época, pouco se recordavam da utilização dos recursos repassados pela Natura. A sensação geral que prevalecia, quando a Natura propôs realizar um novo contrato, era de que a empresa estava em dívida com a comunidade:

“A Natura sabia que tinha que pagar, mas não sabia quanto devia pagar. (...) A SEMA dizia que tinha que pagar mas não dizia quanto. Tinha que ser pago pelo conhecimento tradicional. Quanto tem que pagar? Não sabia, nem o CGEN não sabia. Todos estavam parados sem saber o que fazer. Ninguém sabia o que tinha que ser pago, ficou parado. O CGEN nunca veio na comunidade perguntar o que a comunidade queria.” (castanheiro Delbanor Viana (Arraia) *apud*. Allegretti, LA 2007:11)

Os castanheiros recordavam-se vivamente das dificuldades da última negociação, mas não se lembravam com clareza dos termos combinados e firmados em contrato. Os conflitos e os impasses eram mais lembrados e detalhados pelos castanheiros do que os termos consensuais. As negociações e os dissensos pareciam mais marcantes do que, propriamente, sua resolução. Nesse sentido, a temporalidade que marca o cálculo da dívida a torna genérica, diferentemente das dívidas específicas acordadas por meio de promessas em reuniões e cláusulas contratuais.

Para os castanheiros, o fato da Natura procurar a comunidade, três anos mais tarde, trazendo à tona a mesma discussão, era a mais vívida prova de que ela mesma reconhecia que ainda estava em dívida com a comunidade no que dizia respeito ao acesso ao breu branco. Essa ótica dificultava ainda mais o entendimento da nova proposta contratual, já que os termos definidos no contrato anterior precisavam ser resgatados e novamente compreendidos, uma vez que, do ponto de vista da comunidade, tratava-se, sobretudo, de uma reparação.

analisado pela comissão de bioética da Ordem dos Advogados do Brasil e pelos Ministérios Públicos Federal e Estadual, resultando em reparações em forma de compensação (Tanure e Patrus, 2011:106).

Ademais, a comunidade se recordava do envolvimento de uma advogada nas negociações anteriores, e lembravam-se do fato de que ela argumentava que a empresa devia milhões à comunidade. Os castanheiros, temendo que um pedido de pagamento tão alto pudesse inviabilizar a continuidade da parceria com a empresa – para quem também vendiam o óleo de castanha – preferiram aceitar as condições propostas e não correr o risco de colocar fim ao relacionamento. Por outro lado, o valor de R\$10.000,00 (dez mil reais), pagos na época, deixavam a sensação de que a comunidade não havia sido devidamente recompensada. O Fundo, por seu turno, envolvia tamanha burocracia que a comunidade não o via como um recurso completamente disponível.

Para a Natura a interpretação era diferente. O contrato anterior e os pagamentos efetuados haviam quitado completamente as irregularidades no acesso e na bioprospecção do breu branco. Esse novo contrato, cujos termos estariam baseados em outras prerrogativas – pagar pelo conhecimento tradicional associado ao breu e não por acessá-lo enquanto patrimônio genético – deveria concentrar esforços numa nova negociação e não poderia ser visto como um resgate ou correção de aspectos do contrato anterior. A dívida, nessa formulação, não atravessa o tempo do contrato, mas limita-se a ele e nele se torna resolúta.

A antropóloga Mary Allegretti, responsável pela realização dos laudos antropológicos, reunia-se com a comunidade com a intenção de relembrar os termos da negociação anterior e informar sobre todas as entidades envolvidas e os papéis desempenhados: esclarecia o que era o CGEN; falava sobre a Medida Provisória e sobre a regularização do acesso ao patrimônio genético no Brasil; informava sobre como discutir entre as partes o pagamento dos benefícios pelo acesso aos conhecimentos tradicionais, etc. A comunidade, entretanto, pouco absorvia explicações técnicas e jurídicas, empenhando-se em contar à antropóloga os detalhes dos eventos marcantes do relacionamento que mantinham com a empresa Natura no desenrolar dos últimos três anos.

Explicavam que haviam acumulado dívidas com a Natura como resultado de empréstimos não pagos e projetos não executados. Na avaliação da antropóloga, a cooperativa não se via preparada para administrar recursos resultantes dos contratos comerciais, tampouco a Natura dimensionava adequadamente a quantidade de matéria-prima a ser comprada, endividando, assim, os castanheiros (Allegretti, 2007:14, Laudo Antropológico).

Um outro contrato comercial havia sido firmado em 2005 entre COMARU e Cognis, empresa que adquiria e processava o óleo de castanha a pedido da Natura. Tal contrato previa a compra de 16 toneladas de óleo de castanha, uma quantidade muito acima da

capacidade de produção da comunidade. A cooperativa, por sua vez, ficou motivada com o adiantamento que receberia fruto da quantidade de óleo prevista e aceitou o pagamento antecipadamente, repassando-o aos castanheiros para que estes fizessem a subida aos castanhais. A quantidade de castanhas coletadas, entretanto, não foi suficiente para saldar a dívida contraída, fazendo com que os castanheiros permanecessem, assim, endividados com a cooperativa. A COMARU, por sua vez, via-se em dívida com a Natura por ter recebido o dinheiro mas não ter entregado, em contrapartida, a quantidade combinada de óleo. O adiantamento é indispensável para que os castanheiros possam planejar e executar a subida e permanência nos castanhais. Usado para adquirir ferramentas, combustível para o barco e as mercadorias necessárias, o adiantamento significa o ato de *aviar o castanheiro* e funciona como um mecanismo que tem sido reproduzido desde o início da atividade extrativista na região, mesmo quando residiam nos castanhais esses adiantamentos garantiam sua sobrevivência na mata e tornaram-se imprescindíveis.

Ainda que o objetivo da antropóloga fosse discutir os termos de um novo contrato de repartição de benefícios pelo acesso aos conhecimentos tradicionais associados ao breu branco, os castanheiros insistiam em discutir os problemas relativos à compra do óleo de castanha e às dívidas que possuíam com a Natura. O relacionamento com a Natura era visto, portanto, de maneira integrada pelos castanheiros. Todos esses assuntos diziam respeito à relação que tinham com a empresa e deveriam se esclarecer antes que um novo contrato fosse firmado.

A Natura, no entanto, fracionava a relação, tratando como processos (vínculos) independentes a compra do óleo de castanha e o pagamento pelo acesso ao breu branco. Essa separação devia-se à própria estrutura organizacional da empresa e seus muitos departamentos especializados. Além disso, empresas parceiras diferentes mediavam a relação e contratos completamente distintos regulavam os acordos. Logo, aos olhos da empresa, as questões relativas à compra e venda do óleo de castanha e o contrato de repartição de benefícios pelo acesso ao breu branco nada tinham em comum.

Na visão dos castanheiros tal separação não fazia sentido. Sua atividade principal, a extração e coleta da castanha do Brasil, aparecia como um tema central, ainda que o objeto do novo contrato fosse o breu. Além disso, os castanheiros tinham demandas e queixas específicas acerca do modo como negociavam a compra e venda do óleo de castanha com a Natura. Uma dessas dificuldades dizia respeito justamente à necessidade de financiamento da subida aos castanhais. A cooperativa, então, teve a idéia de utilizar os recursos do Fundo para essa finalidade. O plano da cooperativa sugeria que os recursos recebidos com a venda

de castanha – derivados de um contrato de compra e venda – e os recebidos pelo acesso ao patrimônio genético do breu branco – derivados de um contrato de repartição de benefícios –, poderiam atuar em conjunto em prol da principal atividade por eles desempenhada: a subida e permanência anual nos castanhais.

A comunidade, de maneira geral, via como muito positiva a relação que tinha estabelecido com a Natura nos últimos três anos e prezava muito pela continuidade desse relacionamento. Paradoxalmente, discutir a elaboração de um novo contrato aparecia para a comunidade com algo ambíguo e pouco claro: por um lado, poderia ser entendido como uma forma de reparar algum equívoco do contrato anterior e, na pior das hipóteses, poderia anular e substituir o contrato anterior por um novo contrato, acarretando no enfraquecimento da relação. Pelo fato dos castanheiros não dominarem a legislação e não compreenderem a relação tal como a Natura a compreendia, a elaboração de um novo contrato era sempre vista com alguma suspeita.

Decerto, poderíamos dizer que manter a relação, tal como ela estava, era justamente uma maneira de manter um círculo de endividamentos e pagamentos, débitos e créditos, os quais eram constantemente renovados. Se a empresa, por um lado, auxiliava os castanheiros a quitar suas dívidas – colocando a seu dispor recursos do Fundo que independiam do trabalho dos extrativistas e estavam relacionados às vendas de produtos da empresa – permitia também que estes contraíssem novas dívidas – ao adiantar montantes financeiros maiores do que os que seriam pagos com a entrega do óleo de castanha.

Os castanheiros encontraram uma fórmula criativa para manter aquela que era sua mais importante atividade: subir aos castanhais – utilizando para isso os recursos vindos da Natura. A Natura adiantava os valores referentes a parte da compra do óleo de castanha: a quantidade de castanhas coletada pelos castanheiros, no entanto, era insuficiente para quitar a dívida e receber algum saldo, acumulando dívidas para o ano seguinte (débito este a ser pago somente em óleo de castanha)¹⁵. Precisariam, assim, subir aos castanhais no ano seguinte para pagar a dívida acumulada, mas não tinham o financiamento necessário para fazê-lo, já que a Natura não poderia adiantar novos montantes sem que as dívidas anteriores tivessem sido saldadas.

A empresa evitava a todo custo que os castanheiros permanecessem em dívida com ela. Do ponto de vista de seus valores e de sua ética corporativa era importante que os

¹⁵ Em entrevistas realizadas por mim no ano de 2011 vemos que os castanheiros ainda não haviam quitado completamente a dívida contraída em 2005 com a Natura.

castanheiros tivessem lucros e não dívidas nesta relação. Os recursos do Fundo deveriam ser destinados ao aprimoramento organizacional da cooperativa e à gestão de sua cadeia produtiva, e não como principal financiador da atividade extrativista. Aos olhos dos castanheiros, no entanto, o Fundo aparecia como uma possibilidade para financiar a subida (ajudá-los), fazendo com que a Natura, desta maneira e à contragosto, fosse a principal financiadora da atividade extrativista. Ora, essa era uma assertiva óbvia aos castanheiros: quem quer comprar as castanhas é quem deve financiar a subida aos castanhais, *aviar o castanheiro*, como diziam.

Tal situação era entendida pela empresa como uma profunda in experiência na atividade de gestão por parte dos castanheiros. Do ponto de vista empresarial, como podiam os castanheiros receberem pelo óleo de castanha um valor muito acima daquele pago pelo mercado local e manterem-se constantemente endividados? Os recursos do Fundo deveriam ser aplicados em projetos visando o desenvolvimento sustentável da comunidade e o crescimento econômico da cooperativa, tal como havia sido combinado em contrato. A própria cooperativa deveria acumular o capital de giro necessário para financiar a subida aos castanhais, sem depender da empresa. Esses conselhos eram muito freqüentes nas reuniões entre empresa e comunidade. A empresa disponibilizou, inclusive, treinamento técnico contábil aos castanheiros, na tentativa de solucionar os problemas de endividamento.

Buscando minimizar os efeitos dessas dívidas e auxiliar os castanheiros a ficarem quites com a quantidade de óleo de castanha devida, a Natura reduziu bruscamente a quantidade de óleo de castanha comprada da comunidade, de 16 toneladas para 2 toneladas ao ano. Tal medida foi vista com enorme desagrado pelos castanheiros. Estes forneciam à antropóloga os detalhes dos problemas enfrentados, buscando seu apoio e ajuda antes que um novo contrato fosse firmado:

“Desde a reunião que fizemos ontem à noite, estamos pensando sobre o que é uma relação justa com a Natura. No início, quando a Natura veio, tinha a proposta de 16 toneladas de óleo; naquele momento foi difícil de cumprir, ficou uma dívida, hoje tudo foi resolvido. Mas a gente não imaginava que ia cair tanto, pra 2 toneladas. Hoje podemos fazer 6 toneladas, mas nosso contrato só é duas. A imagem, a repartição de benefícios tá bem, mas o que é mais importante é ter trabalho; se a gente não tem esse retorno pelo trabalho, que de outra forma vai ter esse retorno? A gente estava contando com isso. Pra nós interessa um contrato mais regular; se comprometeram a ajudar a buscar outros mercados, mas caiu muito. A repartição de benefícios a gente não sabe quanto é, nem sabe se é justo e equitativo. Mas a nossa questão maior é como está a relação nesse sentido, já que foram resolvidos os problemas comerciais... A gente entende que a Natura tem estoque (...) Eu vi o estoque da Natura, usa pouco óleo e acaba usando mais a imagem do que o óleo. Pra nós seria mais interessante que consumisse mais óleo. Se não tivesse a repartição de benefícios e fosse só o óleo, estaria bem difícil. Porque tudo está interligado, não fosse a produção, não teria repartição de benefícios.” (Eudimar Viana, castanheiro, *apud* Alegretti 2007:16-17)

Eudimar, então presidente da cooperativa, enfatiza no trecho acima um aspecto muito relevante acerca do como os castanheiros entendiam a relação com a Natura. A subida aos castanhais e a extração de castanhas do Brasil aparece enquanto atividade central, devendo ser esta, portanto, a mais valorizada na relação. A Natura tinha a proposta de realizar um novo contrato para repartir os benefícios oriundos do acesso aos conhecimentos tradicionais do breu branco, entretanto, os castanheiros preocupavam-se com a quantidade de óleo, cada vez menor, comprada pela empresa. Reduzir a compra de óleo de castanha impactava diretamente na atividade mais valorizada pelos castanheiros. Era não fornecer garantias para a subida anual aos seus castanhais. Subir aos castanhais era a única maneira de garantir sua posse e manutenção, além de ser a atividade fundadora do modo de vida destas famílias. Eudimar coloca em relevo que não há castanheiro sem extração de castanhas, não há conhecimento sem prática.

Por outro lado, os recursos provenientes da repartição de benefícios poderiam ser vistos como uma medida que exigia muito menos trabalho da parte dos castanheiros, já que não estava vinculada diretamente à atividade extrativista mas, antes, à quantidade de mercadorias vendidas e aos lucros obtidos pela Natura fruto dessa comercialização. A repartição de benefícios poderia ser vista por alguns – assim como a Natura a percebia – como muito mais vantajosa aos castanheiros, já que essa era uma maneira de acumular muito mais dinheiro do que a recebida com a venda de óleo de castanha. Além de exigir muito menos esforço. Pagava-se pelo conhecimento tradicional acumulado e não pelo trabalho realizado, pagava-se pelo fato deles *serem* castanheiros e não por *fazerem* aquilo que os tornava castanheiros. Esse pagamento, entretanto, era algo intangível e pouco concreto aos olhos dos homens e mulheres do Iratapuru. Tão abstrato que chegava a ser duvidoso. Comercializar castanhas era algo palpável, atividade na qual os castanheiros tinham habilidade e experiência e, sobretudo, garantia a subida aos castanhais e a manutenção de seu modo de vida.

No ano de 2007, após muitas reuniões para discutir os termos do novo contrato, este foi, por fim, assinado. O contrato regularizava as pendências da Natura junto ao CGEN e colocava fim às dificuldades que enfrentava por ter realizado um acesso irregular a uma espécie nativa da biodiversidade brasileira, o breu branco. A proposta da Natura, visando o pagamento dos benefícios, era usar como base de cálculo o valor de 0,15% da receita líquida de todos os produtos que tivessem breu branco no rótulo (sabonetes, perfumes e óleos) e 0,05% da receita líquida para produtos nos quais o breu branco estivesse na formulação, ou

“misturado” a outros ingredientes, conforme foi explicado aos castanheiros pelo representante da Natura (Allegretti, Laudo Antropológico, 2007:17).

Como a experiência da Natura estava sendo dificultosa na gestão do Fundo e dos recursos da comunidade, ela decidiu que desta vez não associaria o repasse desse benefício a nenhum projeto, tampouco iria fiscalizar sua implementação, sendo essa, portanto, uma obrigação que caberia ao CGEN. Na realidade, nos últimos três anos, a empresa percebeu o quão trabalhoso era administrar os recursos do Fundo. A comunidade, com pouca experiência na dinâmica exigida pela formulação de projetos, tinha muita dificuldade em elaborá-los, e este era apenas o início das dificuldades.

Inúmeras eram as ligações, correspondências e demandas da comunidade sobre o montante do Fundo e sobre como utilizá-lo. Um representante da Natura era constantemente enviado à comunidade, o que acarretava em custos para a empresa. Quando um projeto era aprovado e o recurso enviado, a comunidade acabava por destiná-lo à outras coisas, gerando pendências. A prestação de contas era igualmente caótica, sendo que a exigência de notas fiscais, recibos e repasse de verbas a terceiros era completamente alheia aos modos de organização da comunidade. Além disso, a comunidade solicitava valores inexpressivos à Natura, tornando extremamente trabalhosa e dispendiosa a gestão dos recursos do Fundo. Ademais, a proposta da Natura de oferecer participação percentual nas vendas dos produtos era vista de maneira confusa pelos castanheiros, os quais gostariam de conhecer o *valor total* daquilo que a Natura recebia com a venda dos produtos que continham os insumos por eles extraídos para, assim, analisarem se consideravam a parcela que recebiam justa ou injusta:

“A Natura sempre fala em valores e percentuais mas nunca fala sobre o total e explica que 0.05% é uma fatia de um total. Nós temos muitas dúvidas e a Natura tem que mostrar o valor total. Tem que ter alguém técnico para explicar para a comunidade” (Eudimar Viana, presidente da COMARU *apud* Allegretti, Laudo Antropológico, 2007:18).

O representante da Natura, por seu turno, não sabia por onde começar a explicação sobre os detalhes dos cálculos realizados, os quais exigiam conhecimentos em administração e contabilidade. Ele falava em termos de ativos e passivos, percentuais sobre receita líquida, planilha de custos e composição de valor final, termos pouco acessíveis aos castanheiros. Ainda que a reunião tivesse seus impasses e ruídos, por fim, os castanheiros compreenderam que receberiam um valor de aproximadamente R\$101.361,00 (cento e um mil, trezentos e sessenta e um reais) fruto do acesso da Natura a seus conhecimentos específicos sobre coleta e uso do breu branco. Quando a Natura retornou para a reunião onde assinariam o contrato, o valor da base de cálculo havia sido alterado. As vendas dos produtos que continham breu branco haviam sido superiores às previstas pela empresa. O valor a ser recebido pela

comunidade, então, seria de R\$210.770,88 (duzentos e dez mil, setecentos e setenta reais e oitenta e oito centavos).

Repartir benefícios, repartir poderes

As reivindicações dos castanheiros acerca da quantidade de óleo de castanha comprada pela Natura e o planejamento das entregas de óleo *versus* adiantamento de dinheiro que recebiam e, como consequência, as dívidas que acumulavam, eram os temas de principal interesse dos castanheiros. A Natura entendia que esses problemas eram acarretados pela falta de experiência na gestão da cooperativa e pela necessidade dos castanheiros adquirirem conhecimentos de administração e contabilidade. Boa parte do dinheiro que os castanheiros recebiam – oriundos da venda de óleo de castanha ou pagos como repartição de benefícios à comunidade – eram destinados ao pagamento de dívidas. Essas dívidas, em sua maioria, foram contraídas na aquisição de alimentos e mercadorias para os castanheiros cooperados, débitos fiscais da cooperativa, além da dívida que ainda possuíam com a empresa Cognis, parceira da Natura, referente ao adiantamento repassado à Comunidade.

Com frequência ocorriam reuniões entre comunidade e representantes da Natura para prestar contas sobre o uso do Fundo. Em abril de 2007, ainda havia um débito de R\$97.000,00 referente ao adiantamento repassado para que os castanheiros realizassem a subida aos castanhais e apenas 50% da dívida contraída com a Cognis tinha sido paga em óleo de castanha. Parte dos recursos do Fundo, assim, eram destinados para o pagamento de dívidas e outra parte era destinada para financiar novamente a subida aos castanhais.

Em setembro de 2007, a Natura informou que o Fundo tinha um valor estimado em R\$1.748.053,00 (um milhão setecentos e quarenta e oito mil e cinqüenta e três reais). O valor exato do Fundo nunca aparecia de maneira clara aos castanheiros, primeiro porque recebia depósitos cujos cálculos não dominavam, variando muito mês a mês, justamente por estarem relacionados às vendas da Natura. Por outro lado, a Natura refazia freqüentemente os cálculos, alterando-os em razão de erros ou mensurações equivocadas. Em setembro de 2008 os valores do Fundo ultrapassavam R\$1.900.000,00 (um milhão e novecentos mil reais). O grande aumento se deu pelo reconhecimento voluntário da Natura de um erro realizado em levantamentos anteriores (conf. Moreira, 2008:188). O montante vinha do aumento das vendas de produtos que continham breu branco e pelo fato da comunidade pouco utilizar os recursos do Fundo, estando esta dedicada a encontrar alternativas para as

disputas internas do grupo sobre quem teria o domínio e como utilizaria os recursos vindos do relacionamento com a Natura. Ocupavam-se mais em designar poderes e refazer as hierarquias do que na utilização concreta dos recursos disponíveis.

Em novembro de 2011, durante minha incursão a campo na comunidade do Iratapuru, o Fundo ainda era objeto de disputa e aparecia como um recurso extremamente confuso aos olhos dos castanheiros. Sabiam que a comunidade possuía *muito dinheiro com a Natura*, falavam em milhões, mas não sabiam exatamente de quantos milhões se tratava e tampouco de que maneira poderiam utilizá-lo.

“Dizem que essa comunidade é muito rica, que tem milhões porque aparece nas propagandas da Natura, mas a gente vive da mesma maneira que sempre viveu, somos pobres e vivemos assim. Se a gente tem algum dinheiro ou algum direito a gente tem que saber, precisamos deixar isso pros nossos filhos. Ninguém explica o que a gente pode fazer com esse dinheiro e cada pessoa que vem aqui fala uma coisa diferente.” (Entrevista, Sr. Mauro, Novembro de 2011)

Mesmo aqueles mais envolvidos no processo de negociação, não tinham com exatidão o significado dos contratos firmados e não viam a criação do Fundo como uma medida compensatória e participativa para a comunidade:

“(...) na época foi colocada uma proposta por parte da empresa e a gente não sabia onde estava andando. Estava totalmente no escuro mesmo. Ninguém sabia se era pouco ou muito dinheiro que estava pedindo. Se for pedir mais vai espantar a empresa. Ficava meio sem nenhuma referência. Até hoje a gente não sabe se é pouco ou se é muito.” Eudimar Viana *apud* Moreira (2008:195).

Muitas eram as dúvidas sobre o valor real do qual dispunham e como poderiam utilizá-lo. Enquanto os recursos do Fundo eram esporadicamente liberados, embora alvo constante de reuniões, debates e disputas, o trabalho que envolvia a extração da castanha e sua comercialização continuava a preencher a rotina e a vida dos castanheiros. A quantidade de óleo de castanha comprada pela Natura, bem como os problemas de endividamento, ocupavam a dinâmica de trabalho da cooperativa, a qual seguia dedicando-se ao financiamento anual da subida aos castanhais e enfrentando dificuldades na gestão e produção do óleo de castanha para a Natura.

Muito embora a Natura já comprasse o óleo de castanha da população do Iratapuru desde meados de 2002, no ano de 2010 ela apresentou a sugestão de firmar um contrato para repartir benefícios associados aos conhecimentos tradicionais da castanha do Brasil (CTA da castanha), assim como havia feito com o breu branco em 2007 (CTA do breu). Desta vez, o contrato seria firmado diretamente com a nova associação de moradores do Iratapuru, a BIORIO, que se responsabilizaria pela gestão dos recursos vindos da repartição de

benefícios ligados aos conhecimentos tradicionais, conforme tinham acordado entre os castanheiros.¹⁶

Um dos principais objetivos na formalização desse novo contrato, segundo a Natura, seria relançar a linha Ekos Castanha do Brasil, criando novos produtos que contivessem em suas composições o óleo da castanha vinda do Iratapuru como principal atrativo. Em alguma medida, as discussões que aconteciam desde 2007 sobre a redução da quantidade de óleo comprada da cooperativa e sobre a necessidade de remunerar as comunidades por seus conhecimentos tradicionais, motivaram a empresa a formalizar um novo contrato com os castanheiros. Além disso, a criação da BIORIO como uma nova instituição na comunidade dedicada a aplicar os recursos de maneira independente da cooperativa, aparecia como uma oportunidade de beneficiar todas as famílias do Iratapuru, e não apenas as ligadas à cooperativa, distribuindo de maneira mais equalizada os benefícios, mas também os poderes derivados do fato de manter relacionamento com a empresa. Assim, os recursos que viriam do aumento da quantidade de óleo de castanha comprado pela Natura seriam geridos, como de costume, pela COMARU e os vindos da repartição de benefícios pelos conhecimentos associados à extração e aos usos da castanha do Brasil, seriam geridos pela BIORIO.

O novo contrato era pensado e descrito pela Natura como um *novo relacionamento*, e neste caso poderíamos indagar sobre o que significa pensar contratos como relações. O contrato atualiza e define os termos da relação e embora confira uma dimensão concreta à relação, já que a interação é dada de antemão, ela é, de fato, forjada apenas durante a dinâmica do encontro. Do ponto de vista comercial, contratos implicam num tipo específico de relação, ou seja, aquela regida por normas e regras definidas e acordadas em documento pelas partes envolvidas. Logo, a relação é pautada pela definição de direitos e deveres das partes contratantes, limitando as ações dos envolvidos aos termos previamente combinados. Tal situação também evidencia o fato de que relacionamentos são sempre pensados em

¹⁶ A BIORIO - Associação da População Tradicional da Biodiversidade da Reserva de Desenvolvimento Sustentável do Rio Iratapuru, foi criada em Maio de 2008, por famílias que não participavam ativamente da COMARU, a cooperativa dos castanheiros. Sob a justificativa de que essa pudesse formalmente receber e gerir recursos em favor de toda a comunidade e não apenas direcionando os recursos aos associados à cooperativa. Essa associação, como explicam os castanheiros, tinha por objetivo *cuidar do social da comunidade*, beneficiando todas as famílias, sem exceção. Antes da criação da BIORIO a comunidade era representada apenas pela COMARU, inclusive nos contratos firmados com a Natura. Os moradores não cooperados não sentiam-se representados pela cooperativa, e criaram, não obstante, uma nova associação que pudesse representá-los. A BIORIO surge, em larga medida, para solucionar conflitos internos entre as famílias do Iratapuru e como forma de distribuição dos poderes na comunidade, em particular, no que se refere ao usufruto dos recursos proveniente da repartição de benefícios da Natura, um montante que se tornava cada vez mais expressivo.

termos de relações de negócios, neste caso entre a empresa Natura e as populações-alvo de seu interesse.

Para os castanheiros, o termo *novo relacionamento* não surtia efeito, já que a velha relação, por assim dizer, jamais deixara de existir. Ademais, as relações necessariamente incorporavam acontecimentos passados. Relacionar-se significava, sobretudo, o acúmulo de um conjunto de eventos, acontecimentos e favores, os quais poderiam ser pensados em termos da reprodução contínua de débitos e créditos, de pendências e gratidões. A Natura apresentava, aos olhos dos castanheiros, a continuidade do modelo por meio do qual transacionavam: um novo contrato nunca era visto como um *novo relacionamento*, mas, ao contrário, como a manutenção – reparação de dívidas ou aumento da ajuda – do relacionamento existente, portanto, estreitando os laços investidos.

O relacionamento que tinham com a Natura seria, então, fortalecido. Tanto pela possibilidade de novos débitos-créditos, quanto pela proposta de aumentar a quantidade de castanheiros envolvidos na relação, abrangendo, desta vez, além daqueles ligados a COMARU, os filiados à BIORIO. A proposta da Natura, assim, considerava que:

“Para a Natura continuar o trabalho que nós começamos, nós precisamos da aprovação de vocês, senão, não vamos lançar [Nova linha EKOS Castanha]. Para nós lançarmos, nós vamos regularizar, fazer o CTA com vocês no valor de 250 mil reais. Queremos regularizar isso, queremos valorizar o conhecimento que vocês passaram para nós, e queremos valorizar isso através de projetos de 250 mil reais. (...) Eu não queria sugerir, mas eu lhes digo que não pode ter um trator de esteira, por exemplo, não pode ter motosserra. Eu não quero falar, quero que vocês pensem. Se não concordarem, nós continuamos trabalhando só com o Fundo.” (Ronaldo Freitas, GRC Natura, *apud* Allegretti, Laudo Antropológico 2010:39)

Aos castanheiros a proposta de R\$250.000,00 (duzentos e cinquenta mil reais) aparecia como interessante, sobretudo porque estes já tinham organizado internamente a distribuição dos recursos e das famílias que se responsabilizariam por sua utilização. Buscar um consenso para o uso, entretanto, era uma das tarefas mais fastidiosas, a qual demandava muitas reuniões e discussões entre as famílias, divididas, grosso modo, entre as que apoiavam a cooperativa e as que apoiavam a associação.

Passados mais de sete anos (2004-2011) de relacionamento formal com a Natura, os castanheiros do Iratapuru pouco tinham efetivamente utilizado os recursos do Fundo. Embora o impacto simbólico do relacionamento de um pequeno grupo de castanheiros com a maior indústria de cosméticos do país tenha sido expressivo, o impacto material – a ser avaliado como positivo ou como catastrófico por uns e outros – não aparecia de maneira evidente. Os castanheiros incorporaram o relacionamento com a empresa a seus modos de transacionar, convidando-a a participar de seu mundo e de suas prerrogativas sociais. A

Natura, por sua vez, também incorporou os castanheiros – e tantos outros grupos amazônicos, de distintas maneiras – ao seu modo de transação e muito embora os termos dos acordos sejam entendidos de maneira diversa por cada uma das partes, as especificidades destes encontros expressam as estratégias a partir das quais esse tipo de relação tornou-se possível. Trata-se de formas *sui generis* de conceitualização da troca, onde elementos ou conceitos então estabilizados tornam-se oscilantes a ponto de, num movimento de reversão, converterem-se em seus opostos. Onde uns viam castanhas – na forma de *dívidas* e *mercadorias* –, outros viam produtos de beleza – na forma de *dinheiro* e *lucro*. Logo, onde uns repartiam *lucros*, outros os convertiam em *dívidas*.

Formas e conceitos nas economias da troca

Entender a florescência da economia da dívida que rege a vida dos castanheiros do Iratapuru e os princípios que governam a reprodução de seu modelo de troca faz-se tão importante quanto compreender o regime de uma economia voltada para o acúmulo de capital e regida pela obtenção de lucratividade.

Fazer isso, contudo, possui a conseqüência anterior de imaginar essas lógicas econômicas como díspares ou pouco semelhantes. Precisaremos, então, estar em comum acordo sobre o fato de que a economia dos castanheiros nada se parece com a economia dos empresários. Para recolocar a questão: Quais são as implicações de pensarmos as práticas de conhecimento de castanheiros e empresários como inteiramente distintas e, mais além, de classificá-las como pertencentes a uma lógica que tem como valor a *dívida* e outra cuja importância é o *lucro*?

Não poderemos manter certos termos sem tornar evidente o que está sendo assumido no relacionamento entre a linguagem da descrição e da análise e o objeto de estudo. Não há razões, no entanto, para não ser explícita quanto a elasticidade desses conceitos.¹⁷ A relação interpessoal-conceitual é central na produção de conhecimento do trabalho antropológico, já que tornamos os relacionamentos visíveis por meio desta prática analógica, estendendo as

¹⁷ Essa formulação tem inspiração em questões suscitadas por Strathern (2009; 2011). A estratégia de bifurcação, por exemplo, envolve lidar com um vácuo entre o relacionamento da linguagem da descrição e o objeto de estudo, assim, uma importante chave analítica está justamente nas palavras, no modo como os atores descrevem suas ações e explicam o que fazem, isto é, como eles usam as palavras, metáforas e tropos para explicar suas ações e intenções. É um trabalho descritivo e recursivo de análise do material etnográfico com vistas a formar novas concepções analíticas, ao mesmo tempo em que colocamos o conhecimento dos outros em evidência. É desta maneira que os *lucros* e as *dívidas* aparecem como uma metáfora para explicar aquilo que é valorado pelas pessoas em seus relacionamentos.

convenções implícitas nessas práticas ao trabalho conceitual que floresce dos dados etnográficos. *Lucros e dívidas* funcionam, a um só tempo, como práticas e conceitos, os quais contêm inúmeras outras práticas e conceitos encapsulados.

Poderíamos, então, realizar uma espécie de composição das práticas de conhecimento nativas aos conceitos antropológicos de *dádivas* e *mercadorias* com vistas a alargar a compreensão do objeto de estudo na busca por conhecer realidades empíricas por meio de metáforas analíticas¹⁸.

O exercício será o de retomar parcialmente esse debate a partir dos dados empíricos discutidos e apresentados, tal formulação é proveitosa à medida que discute formas sociais contrastivas, seja a partir de dados recolhidos em campo, seja por meio daquilo que é oferecido pela teoria antropológica da troca. As concepções nativas quando contrastadas aos conceitos antropológicos nos permitem observar as possibilidades e limites de uma análise centrada no relacionamento entre castanheiros e empresários, mas também na relação existente entre diferentes formas de conceber conceitualmente a economia da troca.

Não parece sensato supor que os castanheiros foram capturados por um modelo de economia dominante – aqui chamada de economia do lucro – ao estabelecer contratos comerciais com a Natura. Tampouco seria plausível crer que empresas e empresários são capazes de aderir à economia dos castanheiros ao relacionarem-se com eles. Ao participar da economia do lucro, no entanto, os castanheiros desdobram técnicas e fórmulas para dar manutenção à sua economia de dívidas, convertendo um em outro. Nesta dinâmica os castanheiros encontraram maneiras de acomodar suas práticas sem abrir mão do relacionamento com empresas, dando vazão a um nexos capaz de fazê-los tolerar, e sobretudo resistir.¹⁹

A motivação dos empresários, com efeito, não é a mesma dos castanheiros. Enquanto o primeiro maximiza capital (entradas), o segundo investe na produção de pendências (saídas). Enquanto o capitalista, por excelência, tem interesse pelos lucros, centrando-se na potencialidade do objeto em produzi-lo, o castanheiro produz e mantém dívidas, adquirindo

¹⁸ A metáfora freqüentemente aparece como um recurso analítico-descritivo e teórico-etnográfico em textos antropológicos, por exemplo em Barth (1987); Mímica (1998); Strathern (2006); Wagner (2012) entre muitos outros. Metáforas são capazes de encapsular muitas coisas, essa característica de encapsulamento é o que a torna instigante. Ao transformá-las em conceitos analíticos nós as decomparamos ou desencapsulamos seu conteúdo, oferecendo-o ao leitor através da descrição e da análise. Os conceitos antropológicos de dádiva e mercadoria são tomados aqui enquanto metáforas, assim como os conceitos nativos de dívidas e lucros.

¹⁹ Uma noção particular de *resistência* aparece em Deleuze (1996), a qual pode render análises muito interessantes, tal como a realizada por Vieira (2015). Por ora, vale dizer que trata-se do resultado de novas configurações e de respostas alternativas a mecanismos de poder.

um grande número de seguidores, os quais subordinam-se a ele institucionalmente, mas, sobretudo, moralmente. Enquanto um multiplica dinheiro (lucros), o outro multiplica laços pessoais (devedores).

A troca, grosso modo, pode ser definida como uma transação envolvendo duas partes ou agentes, cada um possuidor de algo (coisas materiais e não materiais) a ser trocado. A distinção entre dádivas e mercadorias se manifesta como uma diferença entre tipos de relações de troca estabelecidas: a troca de dádivas assenta uma relação entre os agentes, enquanto a troca de mercadorias coloca os objetos trocados em relação; não necessariamente as pessoas (Gregory, 1982:41-42).

A distinção que merece destaque é precisamente o tipo de reciprocidade existente nesses modelos de troca. A troca mercantil implica numa reciprocidade que independe dos agentes da troca, os quais podem ser considerados estranhos ou pouco conhecidos uns aos outros. Em outras palavras, a troca mercantil possibilita um tipo de *equalização* ou, se quisermos, de simetria, capaz de tornar as coisas trocadas equivalentes. É o que acontece, por exemplo, quando a Natura propõe um tipo de pagamento definido como forma de recompensar os castanheiros por seus conhecimentos tradicionais e por estes os terem compartilhado com a empresa. Conseqüentemente, os conhecimentos adquiridos por esses homens e mulheres, assim como o tipo de atividade específica que desempenham – a extração de castanha do Brasil e os usos que fazem dela – vale, segundo propôs a Natura, 250 mil reais. Esse tipo de troca torna equivalente uma quantidade indeterminada de conhecimento a uma quantidade determinada de dinheiro. Não há, portanto, débitos ou créditos remanescentes. Uma vez aceita por ambas as partes, a troca se concretiza relacionando conhecimentos tradicionais e dinheiro (coisas) e não necessariamente castanheiros e empresários (pessoas).

Na troca de dádivas são as pessoas que encontram-se vinculadas umas às outras, implicando em obrigações e direitos de outro tipo, criando, portanto, um estado de dependência recíproca (Gregory, 1982:42). Nesse sentido as bases materiais e simbólicas das sociedades determinam, além do status social dos agentes da troca, o status social do objeto a ser trocado. Há, neste caso, uma assimetria inerente à troca, já que se torna impossível equalizar as propriedades sociais dos agentes e dos objetos trocados, tratados a partir de suas particularidades. Essa diferença, contudo, expressar-se-á na dinâmica da relação e não poderá ser dada de antemão. Quando os castanheiros aceitam os 250 mil reais como forma de retribuição por terem compartilhado seus conhecimentos com a Natura, eles dão início a seu modo de transacionar. Onde termina a troca para a Natura – quando as partes entram em

acordo e o contrato é assinado – então começa a troca para os castanheiros. O tempo da relação é absolutamente diferente e, portanto, a própria maneira de *relacionar-se*. É a dinâmica de uso dos recursos, nas mudanças ou realizações tornadas ou não possíveis, que os castanheiros irão se posicionar como subordinados, aliados, ou superiores à Natura. A posição de quem detém a dívida ou o saldo pode alternar-se, contudo, ela não será jamais equivalente, pois, se há equivalência, há o iminente fim da relação. Um tipo de temporalidade assegura a manutenção do relacionamento enquanto o outro confirma sua ruptura.

Sob a ótica dos castanheiros dinheiro e conhecimento nunca poderão equacionar-se. Ora recebe-se mais dinheiro que o devido e deve-se entregar mais conhecimento (relacionamento), ora entrega-se mais conhecimento do que se recebeu por ele, devendo receber em contrapartida mais dinheiro (relacionamento). Tanto dinheiro quanto conhecimento são entendidos em termos de *relacionamento* e os relacionamentos, por seu turno, nunca são inteiramente proporcionais. O relacionamento torna-se o meio pelo qual é possível efetivar a troca, sobretudo porque na relação assume-se constantemente formas de dominação e de subordinação, frequentemente alternadas. As noções de dominação e subordinação, no entanto, também não estão dadas, mas aparecem como uma questão de ordem empírica, o tipo de superioridade implicado pode ser moral, social ou definido de outra maneira a partir de critérios estabelecidos na relação. Por essa razão a relação que os castanheiros possuem com a Natura – e com tudo o mais – é sempre ambígua, ora alvo de elogios, ora alvo de críticas.

As teorias econômicas neoclássicas estendem sua concepção de economia à todas as humanidades existentes, onde o *homo economicus* é pensado em sua natureza humana e não em sua forma cultural²⁰. Essas teorias possuem uma tendência à universalização das particularidades, onde mercados, lucros, preços, etc. são tratados como formas de conceitualizar as trocas comuns à todas as sociedades e coletivos. Categorias particulares à economia mercantil são transformadas em categorias gerais, desconsiderando o fato de que essas categorias são transitórias e pressupõem certas condições de existência, como por

²⁰ O termo que uso é voluntariamente vulgar, já que não existe um único modelo econômico denominado de *economia neoclássica*. Trata-se de uma expressão genérica usada para designar diversas correntes do pensamento econômico, as quais dedicam-se ao estudo de conceitos forjados por essas mesmas correntes, tais como as noções de mercado, preço, distribuição de renda, produção, oferta e demanda, etc. Tais correntes têm em comum o pensamento liberal e a fabricação de modelos macroeconômicos, os quais explicariam o comportamento de pessoas, tratadas como consumidoras e caracterizadas pela noção generalizada do homem como um indivíduo. Uma crítica categórica à noção de indivíduo na economia a partir de supostos antropológicos foi realizada por Souza Luz (2011).

exemplo, a produção de mercadorias e sua forma alienável. Assumem, assim, que o capitalismo é a forma natural da ordem econômica, numa tendência à universalização. A categoria *troca* é fragilizada em todas as suas formas de conceitualização, resumindo-se a um tipo de relação em detrimento das muitas possíveis.

A antropologia, interessada nessas múltiplas formas de conceitualizar as trocas, oferece uma constelação de exemplos acerca do modo como diferentes povos e grupos organizam e concebem seus modelos de troca, seja em sociedades não-ocidentais, seja naquelas descritas como industrial-capitalista. Algumas análises, ainda que sobremaneira diversas, centraram-se nos objetos trocados e em seus modos de circulação e posse (Miller, 2001, 2008; Appadurai, 1986; Carrier, 1995), outras debruçaram-se sob a distinção analítico-teórica entre dádivas e mercadorias (Strathern, 2006; Gregory, 1982) e também houve aquelas dedicadas a rasurar tais distinções (Thomas, 1991; Latour e Callon, 1997).

Descrever e comparar formas contrastivas de troca, no entanto, implica em considerar os valores e idéias que sobrepõem os modelos em questão. Os castanheiros consideram as dívidas contraídas como centrais, depositando a ênfase mais no débito do que no objeto da troca. Essa é uma distinção substancial. Importa menos o conteúdo da troca e mais sua permanência e repetição, de modo a manter os vínculos sociais impulsionados por seu modo de transacionar. O objeto trocado, em sua economia de dívidas, não é tão relevante quanto o ato da troca em si. Em contrapartida, na economia do lucro é o objeto a adquirir importância central, já que é ele o capaz de gerar mais ou menos lucro. A ação não volta-se para a compensação em si, mas para o objeto alvo desta compensação: o óleo de castanha, a resina do breu branco, o óleo de copaíba, etc. são elementos cuja propriedade é a de serem transformados em produtos comercializáveis, e apenas assim valorados. Paga-se pela possibilidade de convertê-los em lucros. Numa economia voltada à vinculação social por meio das dívidas, esse objeto de conversão interessa menos, antes, atenta-se para a prática de conversão.

A distinção entre dádivas e mercadorias pode ser muito mais do que apenas a discriminação entre os diferentes entendimentos dos agentes da troca. Para a antropologia essa distinção marca a possibilidade de diferentes maneiras de existir e de se organizar. Se as transações de mercadorias consistem na transferência de valor e na contratransferência, as transações de dádivas são orientadas por um sistema de reprodução social, cuja implicação central é o relacionamento entre pessoas por meio de coisas. Esse contraste aparece como fundamental ao intento de identificar diferentes economias da troca, bem como suas conceitualizações.

A validade metodológica desses conceitos, assim como sua diferenciação sistemática, é mantida, sobretudo em função das especificidades do objeto de pesquisa e do modo como os dados etnográficos e as relações entre os dados se mostraram durante as análises. Para colocar em outros termos, não há de se desconsiderar o importante debate antropológico acerca do como diferentes contextos de pesquisa manobram esses conceitos e os usaram para iluminar distintas realidades empíricas ou promover alargamentos teóricos. Faço referência, por exemplo, ao trabalho de Appadurai (1986), para quem a distinção entre dádivas e mercadorias perde sentido quando a mercadoria passa a ser um estágio ou fase inescapável na vida social da maioria, senão de todos os objetos. Em sua antropologia, a centralidade da noção de mercadoria como uma “forma social universal” e sua possibilidade de vida biográfica faz a atenção recair pesadamente sobre a circulação de coisas, suspendendo ou esvaziando temporariamente a ênfase na relação entre as pessoas.

Gregory (1997:66), em defesa da oposição entre dádivas e mercadorias, acredita que, neste caso, a lógica binária aparece como um importante instrumento à antropologia, particularmente frente ao risco de transformar nossas análises em uma expressão de nossa própria lógica ocidental, e portanto mercantil. O modo arejado como Strathern (2011) recoloca o problema dos binarismos na antropologia, reforça sua vitalidade. O ponto de bifurcação ganha relevância, já que nele encontramos a divisão, a qual não precisa necessariamente tomar uma forma binária. Nesse momento, em que a distinção entre os termos ocorre, a análise pode tomar uma rota alternativa, é justamente essa rota que se mostra interessante à autora. A distinção aparente nas análises de Strathern (2011:90) pode levar o antropólogo tanto para a teorização sobre a reflexividade quanto para a elucidação da etnografia, ou ainda, convidá-lo a essas duas experimentações ao mesmo tempo. Em adição, o contraste assumido em sua descrição sobre socialidades do dom e da mercadoria (em GOG) reconhece de maneira explícita seu pertencimento ao mundo da mercadoria, muito embora a forma-mercadoria apareça como uma espécie de deformação da forma-dom e não o contrário, exercitando, assim, o trabalho de decomposição de nossas próprias metáforas capitalísticas.²¹

Pensar essas distinções como bifurcações conceituais não necessariamente fazem delas pares ou opostos, tampouco precisam ser cortadas em metades dicotômicas. O valor de um binarismo é o de mover um argumento em uma direção ao mesmo tempo em que oferece outra direção possível. A distinção binária rende aspectos e características múltiplas às

²¹ Para um detalhamento acerca dessa estratégia analítica em Strathern, ver: Viveiros de Castro (2015).

coisas, numa infinidade de particularismos. Cada conceito, ou via de análise, carrega consigo inúmeros outros conceitos/possibilidades conceituais. Os lucros, nesse caso, implicam na existência de mercados, preços, ganhos, rentabilidades, contratos. As dívidas, por seu turno, implicam em pendências, débitos, cobranças, gratidões, favores. Em suma, a validade dessa divisão é a possibilidade de promover comparações falando sobre um conjunto de material por meio de outro conjunto.

Ao descrever o relacionamento entre pessoas, ou entre coisas, acabamos por descrever também o relacionamento entre conceitos. Um trabalho crucial das distinções binárias é manter o intervalo entre os termos, simultaneamente mantendo-os conectados e estabelecendo entre eles um tipo de relação. Muito embora seja necessário reconhecer que essa maneira de proceder é uma prerrogativa de nossa maneira – ocidental ou euro-americana – de formular análises, ela definitivamente não nega outras ontologias capazes de formulações absolutamente distintas.²²

No entanto, quando buscamos dissolver completamente conceitos forjados por nós mesmos, corremos o risco de obliterar tipos de relacionamentos absolutamente contrastivos, fundindo-os em suas semelhanças e abstendo-se de suas singularidades.²³ Pensar em termos de uma distinção entre economias de lucros e dívidas é encontrar um tipo de bifurcação possível ao modelo das economias de dádivas e mercadorias e, assim, continuar a refletir sobre a validade de determinados conceitos ocidentais, tais como indivíduo, propriedade ou mercado e, sobretudo, no modo como continuamos a incorporá-los – ao invés de desempacotá-los – em nossas descrições e análises. Os métodos de dominação, nesse sentido, não tornar-se-ão ausentes, mas serão visíveis por meio de outros ângulos. Uma lógica relacional destinada à obtenção de lucros pode ser vista como uma forma de dominação, contudo, as dívidas também implicam num tipo distinto de subordinação social. O poder não é exercido de uma forma vertical, mas envolve também uma ação reversa.

²² Não faltam exemplos nas monografias antropológicas acerca de modos de pensar onde tal distinção, seja empírica ou conceitual, está absolutamente ausente. O ponto é que no trabalho delicado de descrição da vida social, como sugere Strathern (2011:101), os antropólogos estão frente à constante escolha da linguagem. Mesmo aqueles que não desejam propagar os binarismos, a fim de mostrar como outros modos de pensar e teorizar são possíveis, não poderão fazê-lo desfazendo-se completamente de si mesmos.

²³ O trabalho de Thomas (1991) é exemplar nesse sentido. Sua etnografia *Entangled objects* é uma contundente crítica à distinção entre dádivas e mercadorias na antropologia. Particularmente, se opõem à análises como as de Strathern em *O gênero da dádiva* e de Gregory em *Gifts and Commodities*, argumentando que os antropólogos ao censurarem os missionários, a expansão capitalista e as instituições administrativas estatais, acabam por fechar os olhos para as sérias implicações da história colonial e das trocas transculturais, as quais afetaram consistentemente as populações estudadas.

Algo notável na dinâmica de relacionamento entre castanheiros e empresários é justamente o modo como suas economias são capazes de estabelecer distintos parâmetros para a relação e, ainda assim, serem consideradas efetivas pelos agentes. As dívidas e os lucros conjugam-se sem dissolverem-se, impõem-se sem que um aniquile o outro. Não ocorre a injunção de um modo de transação hierarquicamente dominante em extermínio de um modelo menor ou residual. Mas, em seu lugar, a constante tensão que sobrepuja elementos fundamentais a um ou outro modelo. Dito de outra maneira, é no jogo de negociação entre as partes onde certas condições apresentam resistência e determinadas concessões são mitigadas.

Quando a Natura, buscando reparar as condições inadequadas a partir das quais acessou a espécie breu branco, ofereceu um contrato de repartição de benefícios aos castanheiros, estes sugeriram que a Natura deveria comprar breu branco apenas deles e de nenhuma outra comunidade. A concessão, embora aparente ser pouco relevante frente à situação irregular de acesso, garantiu aos castanheiros algo que para eles é fundamental: a manutenção do relacionamento por tempo *indeterminado*. Tal temporalidade (indeterminada) não faz parte, sabemos, do escopo de relacionamentos contratuais previstos pela lógica empresarial, por essa razão o primeiro contrato entre Natura e castanheiros do Iratapuru foi alvo de muita objeção e questionamento pelos advogados da empresa. Geralmente, a Natura propõe contratos de, no máximo, três anos às comunidades fornecedoras, sob a justificativa de que este é o tempo do ciclo de vida de um produto no mercado. Contudo, caso esse período seja prolongado, a Natura realizará a renovação do contrato de fornecimento da espécie em questão. No caso do Iratapuru, os castanheiros consideram-se privilegiados pelo fato da Natura adquirir o breu branco apenas deles, sobretudo, por saberem que essa espécie botânica tem se tornado cada vez mais importante para a empresa em suas formulações químicas.

Enquanto a Natura precisar do breu branco, ela precisará dos castanheiros do Iratapuru. Para abrir mão da relação, ela precisará abrir mão do objeto. Tal situação coloca a Natura numa posição inconveniente, já que o relacionamento mercantil passa a subordinar-se ao relacionamento pessoal e não o contrário. A separação entre sujeito e objeto, apreciada e capaz de qualificar sua prática empresarial, é temporariamente colocada em risco: os lucros passam, então, a depender das dívidas.

Referências Bibliográficas

Allegretti, Mary Helena. *Laudo Antropológico relativo ao acompanhamento do processo de anuência para acesso a patrimônio genético na Comunidade São Francisco do Iratapuru, RDS do rio Iratapuru, Estado do Amapá*, Julho de 2014

_____. *Laudo antropológico relativo ao processo de anuência para acesso a conhecimento tradicional associado ao patrimônio genético do Breu Branco (Protium heptaphyllum)*, Outubro de 2007

_____. *Laudo antropológico referente a acesso e repartição de benefícios por conhecimento tradicional associado à castanha do Brasil (Bertholletia excelsa)*, Março de 2010

Almeida, Mauro W. Barbosa. As Colocações: Forma social, sistema tecnológico, unidade de recursos naturais. *Dossiê Amazônia: Sociedade e Natureza*, V17 n1, p.121, 2012

Almeida, Mauro e Carneiro da Cunha, Manuela. Populações Indígenas, Povos Tradicionais e Preservação na Amazônia in *Biodiversidade na Amazônia Brasileira. Avaliação e Ações Prioritárias para a Conservação, Uso Sustentável e Repartição de Benefícios*, João P., R. Capobianco et al (orgs), São Paulo, Instituto Socioambiental e Estação Liberdade, pp. 184-193, 2001

Appadurai, Arjun. *The social life of things: Commodity in cultural perspective*. Cambridge University Press, 1986.

Aramburu, M. Aviamento, modernidade e pós-modernidade no interior amazônico. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, nº 25, p.82-98, 1994

Barth, Fredrik. *Cosmologies in the making: a generative approach to cultural variation in inner New Guinea*. Cambridge: Univ. Press, 1987

Bresser-Pereira, Luiz Carlos. Auto-interesse e incompetência. *Revista Brasileira de Economia*. vol.57, pp. 209-222, 2003

Carneiro da Cunha, Manuela. Relações e dissensões entre saberes tradicionais e saber científico. In: Carneiro da Cunha, Manuela. *Cultura com Aspas*. Cosac&Naif, 2009

_____, e Almeida, Mauro (orgs.). *Enciclopédia da Floresta: o Alto Juruá: práticas e conhecimentos das populações*. São Paulo: Cia. das Letras, 2002

_____. Indigenous People, Traditional People, and Conservation in the Amazon, *Daedalus. Journal of the American Academy of Arts and Sciences*, vol. 129, n. 2, pp. 315-338, 2000

Carrier, James. *Gifts and Commodities: Exchange and Western Capitalism Since 1700*. Routledge, 1995

Deleuze, Giles. "R as in Resistance". In: *Gilles Deleuze's ABC*. Claire Parnet. Directed by Pierre-André Boutang, 1996

Gregory, Christopher, A. *Gifts and Commodities*. London Academic Press, 1982

_____. *Savage Money. The anthropology and politics of commodity Exchange*. OPA, 1997

Haraway, Donna. *A Companion Species Manifesto: Dogs, People, and Significant Otherness*. Chicago: Prickly Paradigm, 2003.

- Kerstenetzky, Celia Lessa. Qual o valor do auto-interesse?. *Revista de Economia Política*. [online]. vol.25, n.3, pp. 254-276, 2005
- Latour, Bruno e Callon, Michel. “Tu ne calculeras pas” – ou comment symétriser le don et le capital. In *Le capitalisme aujourd'hui*, La découverte, MAUSS, n.9, 1997
- Latour, Bruno; Stengers, Isabelle. Le sphinx de L'oeuvre. In Étienne Souriau, *Le différents modes d'existence*. PUF, 2009
- Latour, Bruno. *Enquête sur le différents modes d'existence: une anthropologie des Modernes*. La découverte, 2012.
- Mimica, Jadran. *Intimations of infinity: the cultural meanings of the Iqwaye counting system and number*. Oxford: Berg, 1998
- Moreira dos Santos, Marcelo. *Direito ao Patrimônio Genético: acesso e repartição de benefícios em Iratapuru*. Dissertação de Mestrado Integrado em Desenvolvimento Regional, UNIFAP, Macapá, 2008
- Santos, Roberto. *História econômica da Amazônia*. São Paulo: Queroz, 1980.
- Soares, Diego. A invenção jurídico-governamental do “Patrimônio Genético” e dos “CTA”: hibridismo, tradição e agência composta. In: Souza, Marcela Coelho e Lima, Edilene Coffaci (orgs) *Conhecimento e Cultura práticas de transformação no mundo indígena*. Athalaia: Brasília, 2010
- Souriau, Etienne. *Les différents modes d'existence*. Metaphysiques PUF, [1947] 2009.
- Strathern, Marilyn. “Innovation or Replication? Crossing and Cross-crossing in Social Science”. *lecture, “Changing the Humanities/the Humanities Changing,”* Centre for Research in the Arts, Social Sciences, and Humanities, Cambridge University, July 16 – 18, 2009
- _____. Binary license. *Common knowledge* 17:1, 2011
- _____. *O Gênero da Dádiva. Problemas com as mulheres e problemas com a sociedade na Melanésia*. Campinas: Editora da UNICAMP, 2006
- Tanure e Patrus. *Natura, a Realização de um Sonho*. São Paulo: Editora Elsevier, 2011
- Vieira, Suzane de Alencar. *Reistência e Pirraça na Malhada. Cosmopolíticas Quilombolas no Alto Sertão Caetité*. Tese de Doutorado, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Departamento de Antropologia, 2015
- Viveiros de Castro, Eduardo. *Metafísicas Canibais*. São Paulo, CosacNaify, 2015
- Wagner, Roy. Infinity Metaphors, Idealism, and the Applicability of Mathematics. *The Jerusalem Philosophical Quarterly* 61, 129-147, 2012