Luiz Roberto de Barros Mott

A FEIRA DE BREJO GRANDE

Estudo de uma instituição econômica num Município sergipano do Baixo S. Francisco.

Tese de Doutoramento apresentada ao Departamento de Ciências Sociais do Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Estadual de Campinas.

2014015 85

BIBLIOTECA
INSTITUTO DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS
UNICAMP

1150102832

IFCH

Campinas
Estado de S.Paulo, Brasil, Agosto 1975

Para Yô, Míua e Tamí

com todo meu amor

ÍNDICE

Página

APRESENTAÇÃO..... 1

I. INTRODUÇÃO

I..... 10

Notas..... 22

II. TERRA E TRABALHO EM BREJO GRANDE

II.1. Introdução..... 27

II.2. Localização..... 30

II.3. Histórico..... 33

II.4. População..... 38

II.5. Divisão da Propriedade..... 40

II.6. Estrutura Econômica..... 42

II.7. Relações de Trabalho..... 45

Notas..... 57

III. ETNOGRAFIA DA FEIRA DE BREJO GRANDE

III.1. Histórico da Feira..... 62

III.2. Morfologia da Feira..... 66

III.3. Horário da Feira..... 81

Notas..... 91

IV. AS MERCADORIAS

IV.1. As Mercadorias Vendidas na Feira..... 95

IV.1.1. Produtos Agrícolas..... 101

IV.1.2. Produtos da Pecuária e Animais..... 104

IV.1.3. Produtos das Indústrias Rurais..... 108

IV.1.4. Produtos das Indústrias Urbanas..... 112

IV.2. Quantidades e Valor das Mercadorias..... 114

IV.3. A Trama dos Fornecimentos..... 118

V. OS FEIRANTES

V.1. População..... 131
V.1.1. Sexo..... 133
V.1.2. Cor..... 138
V.1.3. Idade..... 140
V.1.4. Estado Civil e Número de Filhos..... 142
V.1.5. Instrução..... 144
V.1.6. Tempo de Venda na Feira..... 145
V.2. Histórico da Atividade Comercial..... 148
V.3. Tipologia dos Feirantes..... 154
Notas..... 168

VI. OS COMPRADORES

VI.1. Divisão Sexual dos Compradores..... 175
VI.2. Procedência dos Compradores..... 178
VI.3. Tipologia dos Compradores..... 179
VI.4. As Compras durante o Ano..... 187
VI.5. Da Feira à Mesa..... 192
Notas..... 199

VII. A DINÂMICA DA ATIVIDADE COMERCIAL

VII.1. As Interações na Feira..... 204
VII.2. Preço..... 218
VII.3. Regateio..... 222
VII.4. Freguesia..... 225
VII.5. Fiado..... 228
Notas..... 234

VIII. A ECONOMIA ENQUANTO VIVÊNCIA

VIII.1. Visão Crítica da Meiação..... 239
VIII.2. Comércio X Lavoura..... 241
VIII.3. A Necessidade de ter vários Trabalhos..... 243
VIII.4. O Ideal de nunca estar parado..... 248
VIII.5. A Influência dos Fatores Sociais na Estrut.Econ.... 249
VIII.6. Aspectos das Representações Econômicas..... 264
Notas..... 277

CONCLUSÕES..... 284
Notas..... 301

ANEXO: SUBSÍDIOS À HISTÓRIA DO PEQUENO COMÉRCIO NO BRASIL..... 307

BIBLIOGRAFIA CITADA..... 334

APRESENTAÇÃO

Foi em 1966, quando viajávamos pelo Nordeste, que tivemos nosso primeiro contato com as feiras: chamaram-nos a atenção, a frequência e a regularidade destas reuniões comerciais, realidade que nos pareceu digna de ser estudada.

De volta do Nordeste, sob a orientação da Professora Eunice Ribeiro Durhan, da Universidade de São Paulo, elaboramos um projeto de pesquisa que, aprovado pela Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo, permitiu-nos retornar a campo no início de 1968. Aí se colocou inicialmente um problema: que feira ou feiras estudar? Após um levantamento da bibliografia disponível sobre este tema, constatamos logo que pouquíssima coisa tinha sido escrita sobre as feiras brasileiras, sendo que a preferência dos estudiosos tinha recaído sobre as grandes feiras regionais, como as famosas e já turísticas Feira de Santana, Feira de Caruaru, Feira de Arco-Verde, etc. Tomamos, então, a decisão de pesquisar não uma destas grandes feiras, mas uma pequena feira local. Três foram as razões desta opção: primeiro, preencher um vazio na informação sócio-antropológica, na medida em que se tratava de um tema inexplorado; segundo, porque constatamos a existência de milhares destas instituições espalhadas por todos os municípios nordestinos, desde o norte de Minas Gerais até o sul do Maranhão, de modo que, em termos do conhecimento da organização e dinamica do sistema econômico de nossa zona rural, mostrou-se mais relevante e crucial pesquisar uma pequena feira em vez de uma grande feira regional, na medida em que aprenderíamos muito mais sobre o funcionamento dos canais de circulação de bens e mercadorias no interior de milhares de municípios rurais do Nordeste. Embora pesquisando uma feira local, nossa atenção esteve sempre voltada para a dinâmica da relação da economia comunitária com a realidade exterior - estadual e nacional. A última razão que justificou a escolha de uma pequena feira local para ser o locus de nossa pesquisa foi ditada pela inviabilidade de apenas um único pesquisador dar conta do levantamento exaustivo, tanto qualitativo, como quantitativo, de uma feira gi-

gantesca, das proporções de Feira de Santana ou da Feira de Caruaru, cada qual com seu milheiro de vendedores e outro tanto de compradores. Queríamos realizar uma pesquisa, tanto quanto possível de tipo participante, de modo que escolhemos uma feira, cujas dimensões permitissem a um único observador entrar em contato pessoal com a quase totalidade dos feirantes, uma feira cujas dimensões permitissem ao pesquisador perceber a ausência de tal ou qual vendedor, notar a presença de um comerciante novato, sentir a variação das mercadorias ao longo das diferentes estações, etc. Embora cada razão por si só justificasse a eleição do tema, o certo é que o principal motivo de termos escolhido estudar uma pequena feira, deveu-se à intenção de tentar entender e explicar uma instituição crucial no funcionamento do sistema sócio-econômico de milhares de comunidades nordestinas.

Assim, depois de percorrer quase uma centena de municípios nordestinos, da Bahia à Paraíba, à procura de um local onde realizar o trabalho de campo, nossa escolha recaiu sobre a feira de um município de Sergipe, situado à margem direita do Rio São Francisco, Brejo-Grande.

A escolha desta feira não foi de todo aleatória, pois dos municípios visitados, este foi o que mais a contento preencheu certos requisitos que havíamos previamente selecionado. Queríamos pesquisar uma feira local, representativa e rural. A feira de Brejo Grande, dentre as visitadas, foi a que mais se adequou a este rol. A feira de Brejo Grande é tudo isso: local, porque sua função principal é oferecer aos moradores da sede do município e adjacências, uma centena de mercadorias, notadamente gêneros alimentícios, sendo, por conseguinte, estrutural e funcionalmente diferente das grandes feiras regionais, como por exemplo, da feira de Penedo (Alagoas) e de Propriá (Sergipe), situadas ambas algumas léguas rio-acima. Brejo Grande possui uma feira representativa, isto é, semelhante à uma dezena de outras reuniões comerciais que têm lugar no Baixo e Médio São Francisco: a mesma organização morfológica, grande uniformidade na qualidade e quantidade das mercadorias oferecidas à venda, a mesma estrutura profissional do grupo de feirantes, idêntica problemática no que tange aos hábitos de consumo e ao poder aquisitivo dos compradores. Tal representatividade é decorrência do fato de predominar nesta região ribeirinha, a rizicultura extensiva, sendo que aproximadamente 3/4 dos habitantes regionais trabalham nas

"lagoas" de arroz sob o regime de meiação. Daí decorre o caráter nitidamente rural desta feira: é rurícola a quase totalidade dos consumidores, grande parte dos próprios feirantes obtém parte de seus rendimentos através do trabalho agrícola, sem falar que mais da metade dos produtos oferecidos à venda provêm da mesma forma do setor agro-pecuário. Cumpre referir, entretanto, que muito embora a feira de Brejo Grande tenha preenchido perfeitamente as três condições que privilegiamos ao iniciar a coleta de material, encontramos na própria região do Baixo São Francisco, outras tantas feiras locais, bastante semelhantes a de Brejo Grande, no que se refere à representatividade e ruralidade. Neste caso, a escolha de Brejo Grande foi casual, pois também Ilha das Flores, Pacatuba, Cedro e várias outras localidades apresentavam as três variáveis que tencionávamos privilegiar. Isso reforça o que dissemos acima sobre a representatividade do nosso material: embora as conclusões deste trabalho se refiram precipuamente à feira de Brejo Grande, não resta a menor dúvida quanto à validade de propormos certas generalizações de alguns aspectos estruturais desta instituição econômica, na medida em que encontramos realidade muito semelhante não só em numerosos municípios das derradeiras dez léguas do Rio São Francisco, mas também em várias outras regiões do Nordeste.

II

Pisamos em Brejo Grande pela primeira vez no dia 21 de janeiro de 1968. Passamos aí 45 dias, retornando ao local no mesmo ano, durante o mês de julho. Em 1969, permanecemos abril e maio na comunidade. Para estas viagens e permanências, contamos com duas bolsas concedidas pela Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (Iniciação Científica e Aperfeiçoamento I).

Tão logo terminamos o curso de Ciências Sociais na Universidade de São Paulo, obtivemos uma bolsa de estudos do Governo Frances, permanecendo por dois anos em Paris, na École Pratique des Hautes Études e no Musée de l'Homme, ocasião em que defendemos a tese de mestrado em Etnologia sob o título, "La Structure de Production de Brejo -

Grande, Communauté Paysanne du Nord-Est du Brésil. Reflexions sur son - Système de Métayage". Deixando a França, permanecemos durante cinco meses em Portugal, realizando pesquisas nos arquivos de Lisboa, tendo como objetivo coletar material a respeito da gênese e desenvolvimento das feiras do Brasil. Nesta ocasião, percorremos durante um mês, grande parte da zona rural do Minho, fazendo um levantamento sistemático numa dezena de feiras e mercados daquela província setentrional, na medida em que tencionávamos perceber até que ponto as feiras portuguesas poderiam ter fornecido as matrizes organizacionais das feiras nordestinas. Nossas pesquisas em Portugal tornaram-se possíveis, graças a uma bolsa de estudos concedida pela Fundação C.Gulbenkian.

De volta ao Brasil, com uma bolsa de doutoramento concedida novamente pela FAPESP, demos prosseguimento ao levantamento de dados em Sergipe, permanecendo em Brejo Grande durante os meses de julho e dezembro de 1972. Já então como professor contratado pela Universidade Estadual de Campinas, voltamos pela última vez à comunidade, em janeiro de 1973.

Assim sendo, estivemos cinco vezes em Brejo Grande, entre 1968 e 1973, perfazendo um total de sete meses de pesquisa participante. Além destes, relacionados com esta pesquisa, realizamos quatro meses ininterruptos de pesquisas históricas nos arquivos lisboetas e mais um mês de trabalho de campo nos mercados e feiras da atualidade da zona rural minhota.

Como se observa, permanecemos em Brejo Grande notadamente nos meses de férias escolares, pois as obrigações discentes primeiro e docentes a seguir, impediram-nos de ir ao Nordeste durante o ano letivo. Apenas em 1969, quando terminamos a licenciatura, é que tivemos ocasião de lá estar durante os meses de abril e maio. Não obstante termos estado na comunidade apenas cinco meses diferentes, nossa observação cobriu os principais períodos agrícolas da região, a saber, o verão, principal época de plantio e o inverno, ocasião da colheita, época em que os fazendeiros acertam as contas com seus meeiros. Vimos, por conseguinte, a feira, tanto nas épocas de maior euforia comercial (inverno), como por ocasião da retração (verão). Este seccionamento temporal da pesquisa teve, no final, mais vantagens que desvantagens, pois durante os cinco anos que estivemos em contato com Brejo Grande, pudemos em cada ida e vinda ao Nordeste, refazer uma série de hipóteses, aprofundar certas pistas, desprezar outras que somente a distância e a volta tornaram

evidentes. Estes diversos retornos à comunidade, além de permitirem ao pesquisador perceber mudanças e inovações ocorridas após sua partida , possibilitando assim uma percepção pessoal da diacronia, tiveram em termos da dinâmica do trabalho de campo, uma função altamente positiva.Explicamo-nos melhor: nos dois primeiros meses em que permanecemos em Brejo Grande, quando entrevistávamos notadamente os feirantes e demais comerciantes, estes não acreditavam de forma alguma que a série de perguntas que lhes fazíamos - algumas muito indiscretas, como por exemplo, o valor de seus estoques, a porcentagem de seus lucros, os artifícios para iludir fiscais ou compradores, etc - tinha como objetivo apenas resultar num estudo acadêmico desta instituição que lhes garantia o ganha-pão. Viajar de tão longe, gastar tanto tempo com pacientes perguntas e anotações, não pareciam atitudes tão inocentes e gratuitas como afirmava o antropólogo. Vários foram os brejograndenses que comentaram entre si a nosso respeito, quando de nossa primeira estada nas margens do São Francisco: "Depois que este homem for embora, vem multa e dor de cabeça..." Muitos julgavam, apesar de nosso cuidado em contradizer tal opinião, que éramos agente da Receita Federal e que nossa missão em Brejo Grande era descobrir irregularidades comerciais a fim de multar os infratores e preparar a instauração de novos e pesados impostos.Escusado é dizer da dificuldade que tivemos de enfrentar para desmanchar tal desconfiança. O certo é que, para nossa felicidade, depois que deixamos Brejo Grande, não coincidiu nenhuma inovação grave na tributação dos comerciantes, de modo que na segunda e nas subsequentes vezes que voltamos à comunidade, já contávamos com a confiança e crédito dos comerciantes locais, confiança que os que nos conheceram desde a primeira visita não titubeavam em alardear: "Se esse homem (o pesquisador) não trouxe melhoria para Brejo Grande, o mal também não veio depois dele..."

III

Este trabalho é o fruto de sete meses de pesquisa de campo realizada no município de Brejo Grande, na região ribeirinha do Baixo São Francisco. Baseia-se primordialmente em material de primeira mão,

coletado através das técnicas tradicionais da Antropologia Social: pesquisa participante, entrevistas, histórias de vida. A pesquisa participante representou no nosso caso, o seguinte: residência junto a uma família de meeiros de condição econômica bastante baixa; visita e participação nos trabalhos agrícolas nas lagoas de arroz; auxílio a certos feirantes nas vendas durante o horário da feira e colaboração na arrumação das barracas antes e depois da feira; viagem e hospedagem com feirantes do local de residência ao local da feira; participação em festas familiares e regionais; viagem pelo interior do município junto com moradores locais, a pé, a cavalo, de canoa e veículos motorizados.

Realizamos um total de 375 entrevistas formais durante nossa estada em Brejo Grande, abrangendo: 146 feirantes, 96 meeiros, 49 compradores, 18 comerciantes estabelecidos, 16 fazendeiros, 12 rendeiros e 38 vários (pescadores, funcionários, fiscais, crianças, sacerdote, etc).

Para cada categoria sócio-profissional, norteávamo-nos por um roteiro ou formulário específico: a técnica utilizada, na quase totalidade dos casos, foi a realização de anotações em um caderno de campo durante o próprio instante da entrevista. A tentativa da utilização de gravador mostrou-se insatisfatória e sobretudo após a segunda estada na comunidade, o fato do antropólogo fazer anotações imediatas, mostrou ser um fator neutro no andamento da coleta de informações. Observamos um total de 26 feiras em Brejo Grande. Durante o dia de feira, a atividade do pesquisador restringia-se quase exclusivamente à observação: anotar as quantidades, preços e qualidades das mercadorias; observar o movimento de canoas no porto; registrar a dinâmica da atividade comercial nas praças, ruas e dentro dos mercados. Tivemos por prática não realizar entrevistas com os feirantes e compradores no dia e hora da feira e a razão é fácil de se compreender: considerando que a feira tem vida curta (três a quatro horas de duração) estaríamos lesando seriamente ao feirante se lhe tirássemos trinta ou mais minutos de sua atividade a fim de responder à nossa bateria de questões. Em vista disto, tivemos como prática entrevistar feirantes, compradores e demais informantes, fora do dia e do horário da feira, de modo que a maioria das entrevistas foram realizadas nos seus momentos de folga e lazer, nas pausas do trabalho, tanto no campo como nas residências. Como se verá ao longo do texto, em vários momentos, citamos textualmente as informações prestadas pelos entrevistados; para cada caso, citamos

as iniciais do nome do informante, sua profissão, cor, idade e finalmente o local e data onde se realizou a entrevista.

Além da feira de Brejo Grande, visitamos e coletamos informações sobre as feiras de mais vinte e nove municípios do norte sergipano, a saber: no Sertão Sergipano do São Francisco, Gararu, Monte Alegre de Sergipe, Nossa Senhora da Glória, Poço Redondo e Porto da Folha; na região de Propriá, Amparo do São Francisco, Canhoba, Ilha das Flores, Neópolis, Nossa Senhora de Lourdes, Pacatuba, Propriá, São Francisco e Telha; na região de Nossa Senhora das Dores, Aquidabã, Cedro de São João, Cumbe, Feira Nova, Graco Cardoso, Itabi, Japoatã, Malhada dos Bois, Muribeca e Nossa Senhora das Dores; na região da Cotinguiba, Capela, Carmópolis, Japaratuba, Pirambu e Siriri.

De algumas localidades adjacentes a Brejo Grande, observamos as feiras diversas vezes: 10 vezes a feira de Ilha das Flores, 4 vezes, as de Pacatuba e Brejão, 3 vezes as de Penedo e Piaçabuçu (Alagoas) e 2 vezes as de Propriá e Japoatã.

O material administrativo escrito referente à feira de Brejo Grande ou às feiras do Nordeste em geral, é extremamente raro. Na Prefeitura Municipal, encontramos uma série incompleta de "talões" destinados à cobrança do "imposto do chão": aí estavam anotados, de maneira assistemática, o nome do contribuinte, a mercadoria, o imposto arrecadado e a data. Infelizmente, estes talões tiveram pouca serventia, pois além de não se referirem senão a 3/4 do número real de feirantes (os demais ou são perdoados ou conseguem ludibriar os fiscais), grande parte dos talões omitem o nome (sexo) dos contribuintes ou a mercadoria comercializada. Da mesma forma, os livros de Atas de Sessão da Câmara dos Vereadores, além de incompletos, pouca coisa trataram a respeito da feira local.

Preocupados em entender a gênese e desenvolvimento das feiras nordestinas e da feira de Brejo Grande em particular - assunto também até então inexplorado - realizamos prolongadas investigações em diversos arquivos históricos, notadamente nos seguintes: Arquivo Histórico Ultramarino (Lisboa), Torre do Tombo (Lisboa), Arquivo do Estado de Sergipe (Aracaju), Arquivo do Estado da Bahia (Salvador), Arquivo Nacional (Rio de Janeiro) e Biblioteca Nacional (Rio de Janeiro).

A maior parte do material coletado nos arquivos encontra-se sistematizado no Anexo, sendo que outro tanto, está inserido no decorrer dos capítulos. Ainda como fonte manuscrita, utilizamos o "Livro de Anotações dos Engenhos do Cajuipe e Santa Cruz" (1871-1910), que

se encontra no arquivo pessoal do atual proprietário deste engenho, situado no município de Brejo Grande e o "Livro de Anotações do Engenho - do Bandarra" (1883-1915), do arquivo particular do autor.

IV

Desde 1968 até hoje, inúmeras foram as pessoas que colaboraram direta ou indiretamente com esta pesquisa, de modo que enumerá-las, exigiria páginas e mais páginas. Contudo, alguns nomes devem ser - mencionados: a todos, os meus agradecimentos:

Professora Eunice Ribeiro Durhan, da Universidade de São Paulo, que primeiro acreditou e deu impulso a esta pesquisa;

Professora Gioconda Mussolini, de saudosa memória, que através de seu curso sobre "Comunidades" despertou minha atenção para a zona rural nordestina;

Professor Ignacy Sachs, da Ecole Pratique des Hautes Etudes, Paris, que através de dois anos de orientação, ajudou-me a compreender alguns pontos substantivos da organização econômica dos países do Terceiro Mundo;

Professor Isaac Chiva, do Laboratoire d'Anthropologie Sociale, Paris, que durante dois anos, muito me ensinou a respeito da organização das sociedades camponesas;

Professor Sidney Mintz, do Institute for Advanced Studies, Princeton University, que durante seus cursos sobre o mundo Caribe transmitiu-me muito de seus profundos conhecimentos sobre o funcionamento dos mercados do Novo Mundo;

Professora Verena Martinez-Alier, responsável junto à Universidade Estadual de Campinas por este doutoramento, pelas muitas idéias que deu e canseira que teve até chegarmos a esta versão final.

A lista de agradecimentos às pessoas de Brejo Grande deveria ser infindável, tamanha a gentileza, generosidade, amizade e paciência que tiveram primeiramente comigo e em seguida, com minha mulher. Maria Luiza, Cazuza, Cesar, Dodora, Cida, Darci, Aliete, Edmundo, Pitonho, Tuta, Filintro, Rui, Rubens, Luiz Claudino, Cacá... e tantos outros

que mesmo sem entender perfeitamente o que significava "escrever uma - tese", não mediram esforços nem regatearam tempo, respondendo a minhas intermináveis questões. A todos vocês, meu verdadeiro e sentido muito obrigado.

A FAPESP outorgou-me três bolsas destinadas a cobrir - despesas com viagem e estadia no Nordeste; o Ministère des Affaires E- trangères do Governo Francês concedeu-me duas bolsas que me permitiram obter o grau de Mestre; a Fundação Calouste Gulbenkian ofereceu-me uma bolsa que tornou viável a realização do levantamento de material histó rico nos arquivos e bibliotecas de Portugal. Espero ter correspondido às expectativas que me depositaram tais instituições, as quais manifes to meus sinceros agradecimentos.

A Yoshiko, minha mulher, que com sua paciência, amor e inteligência, ajudou-me de maneira insubstituível em todas as fases - deste trabalho: no campo, nos arquivos, na sistematização do material, na correção, inclusive na datilografia. O que este trabalho tem de - bom, é a você que ofereço.

A todos que de uma maneira ou outra colaboraram para - que este trabalho se tornasse possível, inclusive meus pais e irmãos , meus cordiais agradecimentos.

I. INTRODUÇÃO

I

Dentre os inúmeros temas estudados pela Antropologia Econômica, talvez o que tenha despertado maior interesse e consequentemente, o que mereceu maior número de páginas, foi o estudo das feiras e mercados. Embora o interesse dos antropólogos pelo estudo das chamadas sociedades camponesas seja recente (1), o certo é que até o presente momento dispomos de mais de 600 títulos, entre artigos, livros, teses, etc , que têm como tema específico, feiras e mercados (2). Antes porém de qualquer reflexão sobre tal bibliografia, conviria definir com precisão o sentido do termo mercado. Para o economista, o mercado é uma abstração : ele não representa um edifício particular ou uma localidade, mas um estado de negócios. Ele é o lugar ideal da confrontação da oferta e da procura. Daí falarem os economistas em Mercado Internacional, Mercado Financeiro, Mercado Comum, etc (3). Para o antropólogo, a feira ou mercado é visto primordialmente como um lugar ou sítio geográfico - a praça do mercado - com atribuições sociais, econômicas, culturais, políticas, etc, onde um certo número concreto de compradores e vendedores se reúnem com a finalidade de trocar ou vender e comprar bens e mercadorias (4). Assim , todas as vezes em que o antropólogo escreve o termo mercado, ele está se referindo ao market place e não ao market principle.

A bibliografia internacional relativa às feiras e mercados, é, conforme dissemos, muito mais vasta e complexa do que se poderia imaginar à primeira vista. Dentre os cientistas sociais, foram os historiadores, os primeiros a se preocuparem com tal tema e foram as feiras medievais e da antiguidade as que primeiramente foram analisadas (5). Não apenas aquelas grandes reuniões comerciais que tiveram lugar na França , Itália, Flandres, Espanha, etc, que mereceram suas atenções: outro tema paralelo que despertou grande interesse dos historiadores, foram os mercadores e comerciantes, esses vendedores geralmente itinerantes que percorriam grandes distâncias à procura das praças de feira ou dos comprado

res dispersos pela hinterlândia (6). O mundo extra-europeu medieval me - receu igualmente importantes análises por parte destes estudiosos: dispo mos de interessantes trabalhos sobre as economias do antigo reino do Dao mé, sobre os impérios da Mesopotâmia, sobre a atividade comercial no México e na América Central antes da Conquista (7).

Além dos historiadores, os geógrafos precederam os antropólogos no estudo das feiras e mercados, de modo que dispomos de alguns- trabalhos assaz importantes escritos dentro da perspectiva da geografia- da circulação e que nos esclarecem o papel desempenhado por tal institui ção econômica na dinâmica do funcionamento do comércio retalhista (8).

No que se refere ao interesse por parte dos antropólogos pelo estudo das feiras e mercados, embora mais recente que o dos demais cientistas sociais, não há sombra de dúvida, que sua produção já ultra - passou de muito a dos anteriores. Praticamente, já foram estudados os - mercados rurais de todas as regiões onde eles existem, muito embora o ma terial referente aos mercados africanos, tanto ao norte, como ao sul do Saara seja muito mais numeroso e completo (9). Os mercados da Ásia também têm merecido particular atenção e já dispomos tanto de coletâneas de artigos sobre os mercados, feiras e bazares de inúmeros países do Oriente (10), como também diversas monografias consagradas exclusivamente à análise dos padrões que norteiam a atividade retalhista deste ramo do setor terciário (11). Embora desde a década dos '30 já existam estudos consa - grados aos mercados da América Latina, foi notadamente a partir dos anos '60, que sobretudo os antropólogos norte-americanos começaram sistematicamente a pesquisar a região do Caribe e a América Central, sendo que na década atual, são exatamente os mercados latino-americanos que têm merecido o maior número de publicações dentro deste campo da Antropologia Econômica (12).

No que se refere ao Brasil, pouca coisa foi escrita até - o momento que nos esclarecesse sobre a origem, dispersão, organização e função de nossas feiras. Eis o que um especialista em feiras e mercados da América Latina escrevia em recente artigo, a respeito do Brasil:

"Far less information is available about the historical - development of markets or about present day markets, in Brazil than in Hispanic America. Most authors who describe historic Brazilian markets - have concentrated upon the vigorous periodic market lying along the trade routes linking the coast and the interior and particularly upon the inter- regional trade and markets for livestock which were similar to those in Uruguay and Argentina. Colonial markets in the large urban centers have

been studied by Aroldo de Azevedo (sic) and Olmaria Guimarães (sic). It seems clear that these markets were regulated by the municipal authorities but this regulation was apparently less comprehensive and rigid than in other parts of the Americas "(13).

Além dos onze artigos citados por Bromley & Symanski nesta bibliografia, dispomos de mais onze referências de estudos, tendo as feiras do Brasil como tema: em sua maior parte, tais estudos são assinados por geógrafos e descrevem sumariamente alguns aspectos organizacionais das mais célebres feiras nordestinas: feira de Caruaru (14), Feira de Santana (15), feira de Campina Grande (16), feira do Crato (17), as feiras de gado (18) e a antiga e desaparecida Feira dos Burros da cidade de Sorocaba (19). Outros estudiosos tentaram mostrar a função regional das feiras: Issler (20) sugere a existência de dois complexos: as feiras das zonas de transição entre duas zonas geograficamente diferentes e feiras de zonas típicas, no interior de áreas geograficamente bem definidas. Este último tipo, conquanto menos importante e estacionário, diz o autor que é o mais frequentemente encontrado no Nordeste. Forman & Riegelhaupt (21) foram os antropólogos que a nosso ver, propuseram a melhor síntese e tipologia das feiras nordestinas. O objetivo principal de seu artigo é descrever o comportamento comercial do campones nordestino, relacionando tal comportamento com as mudanças que tem sofrido a organização econômica da agricultura regional: pretendem mostrar a maneira como os camponeses estão integrados dentro da economia nacional, enquanto produtores de matérias-primas e consumidores de bens manufaturados. Concentrando a análise no sistema comercial interno de alimentos básicos no Nordeste, estes autores tentaram refinar alguns conceitos básicos referentes ao campesinato, assim como sugerir a definição deste segmento social baseada na sua integração econômica e não na sua participação parcial dentro da cultura nacional. Sugerem uma tipologia para as feiras de Alagoas que as reúne em três grupos: feiras de consumo, feiras de distribuição e feiras de abastecimento. Palmeira (22), Gatti & Echenique (23), Costa (24) escreveram recentemente o primeiro a respeito de como a economia usineira em Pernambuco tem afetado e redefinido a importância tradicional das feiras, os segundos relatam aspectos das relações sociais que se cristalizam nas feiras da zona da mata de Pernambuco, a terceira salienta a vinculação da estrutura e organização da feira de Caruaru com a região na qual ela está inserida.

Se atualmente podemos contar com mais de duas dezenas de artigos e trabalhos consagrados às feiras do Brasil, em 1968, data do início de nossa pesquisa, a bibliografia disponível era bem inferior e foi esta uma das razões que nos influenciaram na escolha deste tema. Mesmo hoje, se analisarmos tudo o que já foi escrito a respeito do pequeno-comércio no Brasil, notaremos que além do trabalho da geógrafa Olmária Guimarães (25) a respeito das feiras urbanas da cidade de São Paulo, não há mais nenhuma monografia consagrada especificamente a uma feira em particular. Neste sentido, nosso trabalho vem sanar uma lacuna nos estudos do sistema de circulação da zona rural brasileira, fornecendo informações detalhadas sobre o funcionamento desta instituição básica na dinâmica do sistema econômico do Nordeste.

Consultando a bibliografia antropológica consagrada ao estudo das feiras e mercados das diversas regiões do mundo rural, podemos perceber notadamente três grandes tendências: a primeira, e mais profícua, é a em que o estudioso privilegia um ou mais aspectos particulares da organização, função e dinâmica da atividade feiral. Dezenas de artigos têm como tema, por exemplo, as práticas comerciais no mercado, tais como a barganha e troca, a competição, as diversas formas de crédito, os padrões de troca, as práticas de usura, etc. Outro tanto de escritos tratam da figura dos homens de negócio: os intermediários, os produtores primários, os "brokers" e "higglers", etc. Há ainda artigos que versam sobre as relações do mercado com a sociedade global (mercado e economia camponesa, mercado tradicional e economia moderna, mercados rurais e influências urbanas, mercado e desenvolvimento econômico), ou sobre as relações sociais no mercado (relações inter-étnicas, relações de clientela e "pratik", a importância das relações de parentesco na dinâmica da atividade comercial), ou ainda sobre aspectos particulares da organização mercantil (capital, pesos e medidas, produtos vendidos no mercado, legislação), etc. A maioria das referências bibliográficas entram nesta primeira categoria: são artigos de uma ou duas dezenas de páginas que tratam de um ou mais destes tópicos, mas que não têm como escopo abordar em profundidade e extensivamente todos os aspectos das feiras e mercados. Mintz, Bromley, Troin, Fogg, Hill, entre outros, são os cientistas sociais que melhormente entram nesta primeira categoria e alguns de seus artigos aparecem citados na nossa bibliografia.

A segunda linha de pesquisas tendo as feiras como tema, privilegia o aspecto regional. São sobretudo os geógrafos que têm se pre

ocupado com tal perspectiva e os temas que mais abordam são: distribuição espacial dos mercados, ciclo e circuito dos mercados, comércio inter-regional, rotas de comércio, etc. Grande atenção foi dada ao problema da interrelação espacial e temporal das diferentes feiras numa mesma região: estas pesquisas procuram aplicar o modelo intitulado "sistema de praças centrais" (26), estando subjacente ou explícito nos trabalhos que seguem esta linha, propor tipologias que englobem os diferentes tipos de mercados existentes numa mesma região, sempre relacionando-se o problema da sincronização-periodização com a distribuição espacial. Dentre os pesquisadores que mais têm escrito a este respeito, destacam-se sobretudo Hodder e Smith, ambos citados no final deste trabalho.

A terceira corrente de estudos relativa às feiras, a que tem arrebanhado o menor número de pesquisadores, é a que chamaríamos de monográfica. Alguns estudiosos não contentes em abordar apenas alguns aspectos da organização mercantil, enveredaram-se pelo árduo caminho de escrever uma monografia sobre a feira ou mercado que estavam pesquisando. Muitos foram os que inicialmente se propunham tal fim, mas em vista das dificuldades, optaram pela primeira corrente: escreveram vários artigos em vez de uma obra monográfica (27). Uma monografia sobre uma feira deve, obviamente, ocupar-se de todos os principais aspectos desta instituição, mostrando desde suas origens, organização atual e no passado, função, importância, relação com outras instituições do sistema econômico, etc. Tarefa árdua, repetimos e que mesmo que concluída com êxito, raramente desperta a atenção das casas publicadoras, sendo muito mais comerciais, coletâneas de artigos sobre diversos mercados, tais como Markets in Africa (1962), Pacific Marketplaces (1969), Periodic Markets in the Tropics (1975). Embora nos últimos anos, várias teses, sobretudo nos Estados Unidos e Inglaterra, tenham sido escritas, abordando monograficamente mercados tanto da África como da América Latina e Caribe (28), até o presente, apenas uma monografia foi publicada: é o livro de Alice Dewey, Peasant Marketing in Java (1962). Embora o título sugira que não apenas o "marketplace", mas todos os canais do "marketing" em Java tenham sido estudados, a rigor, Alice Dewey concentrou sua análise somente no mercado da cidade de Modjokuto (nome fictício de uma cidade de 18 000 habitantes, situada na parte oriental de Java), descrevendo a estrutura interna do mercado, os padrões de troca, os tipos de comerciantes, as finanças e os diferentes tipos de comércio (tanto o grossista como o varejista). Os objetivos principais desta monografia eram: revelar as inter-

relações funcionais entre os padrões de troca e os padrões sócio-econômicos; demonstrar que as sociedades (camponesas) não podem ser tratadas como agregados de unidades discretas (desde que cada unidade é interdependente); finalmente, analisar como os comerciantes nativos de Java desenvolvem seus negócios na dura competição com os chineses e indianos - mais capitalizados que os nativos. Conforme Mintz salienta em sua resenha sobre esta obra, apenas o primeiro objetivo do livro é que foi atingido, posto que Dewey não desenvolve a contento suas hipóteses iniciais (29). Não obstante tal crítica, não resta dúvida que Peasant Marketing in Java constitui obra fundamental e básica para todos quantos se interessem em estudar este segmento do sistema econômico das sociedades rurais, daí nossa maior atenção em analisar tal obra. Em termos metodológicos, além de uma série de pistas fornecidas pela Autora e que ajudam sobremaneira o pesquisador no campo, esta monografia tem uma grande virtude, que foi a de abordar o "marketing" como uma "atividade" e não como um "estudo de comunidade". Como diz Dewey:"This study concerns not a community, but a type of activity exchange, and the people who take - part in it". Aliás, este é um ponto que mereceria ser bem esclarecido - nesta nossa introdução: qual o conceito que achamos mais pertinente para descrever teoricamente as feiras e mercados. Concordamos plenamente com Dewey, quando diz que uma monografia sobre "marketing" ou sobre - "market place" é diferente de um tradicional estudo de comunidades. Ao pesquisar a feira de Brejo Grande, nem uma vez sequer pensamos em realizar tal estudo. Antevíamos a complexidade e interesse que teria uma pesquisa centrada na feira, muito embora, não abordemos a feira como um "isolado empírico"; mas, tentemos mostrar sua vinculação e dependência - face ao sistema econômico local (produção e consumo) do qual ela é parte integrante.

Tanto Dewey, como Mintz, Diskin, Bromley, Belshaw, Nash e mesmo Malinowski referem-se aos mercados que estudaram, com a expressão "sistema de mercados". Vários artigos trazem, inclusive no título, o termo "sistema" para referir-se a tais mercados: "La Economia de un - Sistema de Mercados en Mexico" (Malinowski), "Le Système du Marché Rural dans l'Economie Haitienne" (Mintz), "Market Place and Marketing - System: Towards a Theory of Peasant Economic Integration" (Forman and - Riegelhaupt), "Estudio Estructural del Sistema de Plaza en el Vale de - Oaxaca" (Diskin), etc. Discordamos de tal denominação, pois a nosso ver, o conceito de sistema refere-se a uma realidade social mais ampla e a -

brangente: Godelier chega a definir sistema como sendo "um conjunto de estruturas ligadas entre si por certas regras ou leis", daí dizer que o sistema econômico é um elemento do sistema social (30), ou como diria - Parsons, "um subsistema do sistema social" (31). De acordo com a tradição antropológica, a sociedade seria composta por uma série de sistemas: sistema de parentesco, sistema econômico, sistema político, sistema religioso, etc (32). Estes sistemas, isto é, os conjuntos de padrões reciprocamente ajustados, destinados a orientar e regular num sentido específico, o comportamento dos membros de uma sociedade, estão organizados ao redor das instituições. As instituições, por sua vez, seriam um dos focos básicos da organização social de todas as sociedades. Segundo - Firth, cuja definição foi a que nos pareceu a mais adequada, "no social action, no element of culture, can be adequately studied or defined in isolation. Their meaning is given by their function, the part they play in an interacting system. In studying the grosser units, the more abstract sets of behaviour patterns known as institutions - such as marriage - system, a family type, a type of ceremonial exchange, a system of magic - the scheme distinguishes various associated components. The charter is the set of traditionally established values and principles which the - people concerned regard as the basis of the institution - it may even - be embodied in a mythical tale. The norms are the rules which govern the conduct of the people; and these must be distinguished from their activities, which may diverge from the norms according as their own - individual interests pull them. The institution is carried one by means of a material apparatus, the nature of which is to be understood only - by consideration of the uses to which it is put, and by a personnel , arranged in the appropriate social groups. Finally, there is the function or set of functions to which the institution as a whole corresponds" (33). Resumindo, as instituições seriam compostas por um conjunto de idéias, padrões de comportamento, interações sociais e, em muitos casos, exis - tindo um equipamento material, organizados em torno de certos interes - ses ou objetivos socialmente reconhecidos. Dentre as instituições, as - que mais aparecem citadas nos manuais estão a família, a igreja, o es - tado, o mercado, a escola, etc. Tanto Evans-Pritchard (34), como Pierson (35), como Kerblay (36) referem-se claramente ao mercado como uma instituição e não como um sistema. Muito embora há quem fale na existência - de "sistemas abertos" (37) e apesar de postularmos a interconexão dos - diferentes sistemas, cremos que o conceito de sistema implica em idéia

de uma totalidade que se completa e que se fecha coerentemente em si mesma, características que não se aplicam de modo algum às feiras. Aliás, nenhum dos autores que empregam o termo "sistema de mercados" pretende que tal instituição seja isolada e completa em si mesma. Ao contrário, todos tentaram mostrar as vinculações da mesma com as demais esferas da sociedade, seja com o próprio sistema econômico, seja com os demais sistemas sociais (38). A nosso ver, a pista para resolver tal impasse é fornecida pelos geógrafos, Hodder, Smith e outros (39) quando sugerem o conceito de "market ring" ou "market cycle". Com tais conceitos, "cadeia de mercados" ou "ciclo de mercados" pretende-se descrever a existência de uma vinculação funcional entre diversos mercados dentro de uma mesma região, de tal sorte que a mudança ocorrida numa praça de mercado particular provoca transformações em todas as demais. Os diversos mercados de uma mesma área que mantêm interdependência, quer no sentido de serem os mesmos comerciantes que abastecem a cada dia uma das praças, quer no sentido de haver uma periodização que torna possível a realização dos negócios de cada feira em diferentes dias da semana, formam um "ciclo" ou uma "cadeia". A nosso ver, foi na tentativa de descrever o interrelacionamento funcional das diversas praças de mercado numa mesma região, que os citados estudiosos, na falta de um termo mais descritivo, lançaram mão do conceito de "sistema". Tal escolha, parece-nos, não foi muito acertada, pois imputa a uma instituição o papel de sistema e descreve mal uma realidade que os conceitos já clássicos de "ring" e "cycle" resolvem a contento.

Assim sendo, consideramos a feira de Brejo Grande, não como um sistema, nem como uma atividade (tal qual postula Dewey), mas como uma instituição. Entendemos que a feira é uma instituição, parte do sistema econômico. Embora tenhamos consciência de que tal instituição se liga e depende de outras instituições dos demais sistemas componentes da sociedade, o fulcro de nossa análise é a instituição-feira.

Deste modo, foi em função de nossa definição da feira como uma instituição, que resolvemos realizar um estudo de caso sobre apenas uma feira particular. Tal escolha foi motivada sobretudo pela constatação de que as monografias consagradas aos mercados camponeses não fornecem ao pesquisador, todos os elementos que lhe permitam reconstruir mentalmente as principais características e momentos desta atividade comercial. O livro de Alice Dewey, por exemplo, embora seja, conforme dissemos, a principal publicação consagrada aos mercados, deixa o

leitor insatisfeito e com muitas dúvidas, pois não há informações explícitas sobre uma série de ítens básicos, tais como a quantidade e qualidade dos produtos vendidos no mercado javanês, qual o número exato de produtores e revendedores, qual o significado numérico e importância mercantil de cada sexo, como se processa concretamente o ato de vender e comprar, quais os lucros auferidos pelos diferentes tipos de mercadores, etc. Consultando outros trabalhos que têm as feiras como tema, vemos que poucos são, por exemplo, os que fornecem a lista das mercadorias encontradas à venda, poucos são os que fornecem elementos suficientes que permitam ao leitor visualizar concretamente a morfologia do mercado, o por quê da distribuição e fixação dos diferentes gêneros em lugares específicos, etc. Poucos se referem ao escoamento e consumo das mercadorias vendidas na praça pública, seu valor, os diferentes tipos de compradores, as motivações, sistema de idéias e representações econômicas dos agentes desta instituição comercial. Somos quem primeiro reconhece que grande parte da relação etnográfica dos aspectos materiais da feira representa árduo trabalho para o pesquisador e que exige outro tanto de paciência, por parte do leitor. Contudo, por mais fastidiosa que seja tal monografia, como poderíamos sem ela visualizar, entender e analisar as interações comerciais que se cristalizam exatamente através de tal aparato material como suporte e tendo tais mercadorias como móvel?

Foi, pois, tendo em vista sanar alguns "vazios" existentes na bibliografia consagrada às feiras e mercados que resolvemos realizar uma monografia consagrada a apenas uma feira. Teria sido impossível, num único trabalho acadêmico, descrever minuciosa e o mais completamente possível, uma feira, isto é, fazer uma monografia ou um estudo de caso e, ao mesmo tempo, mostrar todas as suas vinculações com as demais feiras do seu "circuito", realçando as conexões das demais instituições e sistemas que, direta ou indiretamente, mantêm relação com ela. Que fique claro que temos consciência de tais vinculações e conexões e que reputamos de grande importância o explicitamento de como esta instituição local é parte integrante de uma estrutura social, econômica e política mais ampla e global. Conhecendo os trabalhos orientados nesta perspectiva, tais como os de Hodder, Forman e Riegelhaupt e mesmo os de Palmeira, que tiveram como objetivo analisar o circuito das feiras regionais como um elemento crucial da integração da economia "camponesa" com o mercado nacional, cônscio da extensão e complexidade de tal abordagem, é que preferimos realizar um trabalho menos ambicioso e mais

restrito, mas nem por isso, menos básico e importante. Na medida em - que não existe nenhuma monografia consagrada especificamente às feiras nordestinas, na medida em que os trabalhos disponíveis sobre as feiras de outras regiões do mundo não nos satisfizeram plenamente, é que reputamos que melhor seria pesquisar em profundidade, primeiramente um caso particular, fornecendo destarte subsídios e informações básicas para futuras análises estruturais que darão conta das relações deste segmento rural com a sociedade global, inclusive de sua evolução.

Assim sendo, partindo da definição de feira como instituição, demos à nossa tese, uma estrutura bem diferente da monografia - de Dewey, na medida em que, de certa forma, segmentamos os diversos aspectos da feira a partir dos principais ítens que compõem o conceito de instituição. Em outros termos, parafraseando a definição de instituição dada acima, abordamos a feira como sendo um conjunto de interações sociais (capítulo VII), que têm lugar num local e durante um período de - terminados (capítulo III), norteadas por um complexo de idéias(capítulo VIII), que envolve notadamente dois grupos sociais, os feirantes (capítulo V) e os compradores (capítulo VI), tendo como móvel, a concreção - de certos interesses sociais específicos, isto é, vender e comprar (capítulo VII) uma série de bens e mercadorias (capítulo IV).

Vejamos, então, de maneira resumida e ordenada, os principais assuntos que serão desenvolvidos ao longo desta monografia.

O capítulo "Terra e Trabalho em Brejo Grande" tem como objetivo introduzir e familiarizar o leitor com o universo onde se realizou a pesquisa: o município sergipano de Brejo Grande, situado às margens do Rio São Francisco, o último município antes deste rio chegar ao oceano. Informamos sobre sua história econômica, sua composição demográfica, estrutura fundiária, produção econômica e relações de trabalho. - Sem este mínimo de informações relativas ao sistema produtivo local, dificilmente entenderíamos a organização e significado da feira dentro - deste município ribeirinho.

No terceiro capítulo, "Etnografia da Feira", abordamos principalmente três temas: a origem desta instituição local, a morfologia e distribuição das unidades de venda no espaço urbano da sede municipal e finalmente o horário ou os principais momentos do comércio feiral.

O quarto capítulo trata das "Mercadorias". Aí apresentamos um inventário tão completo quanto possível, dos diferentes tipos, -

quantidades e valores dos bens e mercadorias encontrados à venda na feira, tentando mostrar o significado e importância desta instituição econômica no processo de circulação e distribuição da produção local, regional e inter-estadual. Estes quatro primeiros capítulos, como tratam especialmente dos aspectos materiais da feira, são os mais descritivos e baseiam-se sobretudo na observação do pesquisador. Seriam, utilizando a expressão de Malinowski, como que o"esqueleto" desta instituição. Nos demais capítulos, embora também não deixemos de descrever e classificar, em muitos momentos, são os próprios brejograndenses que falam, aparecendo frequentes citações das entrevistas realizadas com elementos de diversas categorias sociais.

O capítulo quarto trata dos "Feirantes": tendo entrevistado mais da metade dos que vendiam na feira de Brejo Grande, apresentamos alguns dados quantitativos sobre o seu número, divisão por sexo,cor, estado civil, número de filhos, instrução, para em seguida analisar os motivos que levaram tais indivíduos a dedicar-se ao comércio ambulante, finalizando com uma tentativa de tipologizar as diferentes categorias de feirantes que vendem nesta feira ribeirinha.

"Os Compradores" é o tema do capítulo quinto: aí focalizamos a divisão sexual dos compradores, sua procedência, os diferentes tipos de consumidores, a variação das quantidades adquiridas ao longo do ano, encerrando com um inventário dos gêneros consumidos por três famílias paradigmas com diferente poder aquisitivo.

No capítulo sexto, "Dinâmica da Atividade Comercial",começamos por analisar as diferentes modalidades de interação que se cristalizam durante a feira, vendo em seguida, os mecanismos de fixação dos preços das mercadorias, o problema do regateio, o significado da freguesia ou clientela comercial, a importância do fiado e das vendas a crédito.

O último capítulo tem o título "Economia enquanto Vivência": aí abordamos basicamente alguns aspectos das representações econômicas dos brejograndenses, a saber, sua visão crítica do sistema de trabalho dominante na região, as alternativas existentes para se melhorar de vida, a necessidade de se dedicar a vários trabalhos, o ideal de nunca estar parado e, finalmente, a influência dos fatores sociais na estrutura econômica.

Na Conclusão, apresentamos uma síntese das principais características da feira de Brejo Grande, comparando a estrutura, organização e significado desta instituição com as feiras e mercados existentes em outras sociedades "camponesas".

No Anexo, estão sistematizados os resultados de nossas pesquisas nos Arquivos, referentes à gênese do comércio retalhista no Brasil.

Notas do Capítulo I

(1) Como salientou Foster, "it is curious that the study of peasant life is so little advanced.As Geertz has written,the peasant is an immemorial figure on the world social landscape,but anthropology noticed him only recently.How recently is indicated by the fact that,except in Krober's 1948 Anthropology,the word 'peasant' is found in the index of no general social anthropology text until Keesing's Cultural Anthropology (1958) and Titiev's Introduction to Cultural Anthropology (1959)". (Foster, G.M."What is a Peasant" in Potter, J.M.; Diaz,M.N. & Foster, G.M.(eds). Peasant Society, a Reader. Boston,The Little,Brown Series in Anthropology,1967,p.3)

(2) Até o momento, dispomos de cinco bibliografias tendo como tema,as feiras e mercados:Smith,R.H.T.-Periodic Markets in Africa, Asia, and Latin America,Illinois,Council of Planning Librarians,Exchange Bibliography,318,1972; Lockwood,W.G.-Periodic Markets:Source - Materials on Markets and Fairs in Peasant Societies,Illinois,Council of Planning Librarians,Exchange Bibliography 341,1972;Bromley,R.J.; Hodder,B.W.& Smith,R.H.T.-Market-Place Studies,a World Bibliography up to 1972,Univ. of London, School of Oriental and African Studies, 1974;Bromley,R.J.-Periodic Markets,Daily Markets,and Fairs:a Bibliography,Monash Publications in Geography nº 10, Monash Univ., Australia, 1974;Mott,L.;Sillin,R.H. & Mintz,S.W.-A Supplementary - Bibliography on Marketing and Market Places,Illinois,Council of Planning Librarians,Exchange Bibliography, 1975.Por motivos alheios a nosso controle,nossas bibliografias intituladas "Feiras e Mercados de Portugal:Bibliografia Comentada" e "Feiras e Mercados do Brasil:Bibliografia Comentada",entregues e aceitas à publicação pela Revista de Etnografia do Porto, em 1971,devido à paralização de tal revista, até o momento não foram publicadas.

(3) Cotta, A.- Dictionnaire de Science Economique. Paris, Maison Mame, 1968; Fraser,L.M.-Economic Thought and Language, London: Adam and Charles Black Ltd., 1937, p. 131-133.

(4) Bohannan,P.& Dalton,G.(eds.)-Markets in Africa. Evanston, Northwestern University Press, 1962.

(5) Caillet, R.-Foires et Marchés du Carpentras du Moyen Age au Début du XIX Siècle, Carpentras, Imp.Bataille, 1953;Carli,F.-Il Mercado nell'Alto Medio Evo, Padova,Itália,1936;Huvelin,P.L.-Essai Historique sur le Droit des Marchés et des Foires...,Paris,A.Rousseau, These pour le Doctorat,Universite de Paris,1897;Kerblay,B.-"Les Foires Commerciales et le Marché Intérieur en Russie dans la Première Moitié du XIX Siècle",Cahiers du Monde Russe et Soviétique, vol.7,nº3, 1966,p.416-435; Lerner,A.P.-"The Myth of the Parasitic Middleman",Commentary,vol. VIII,1949,p.45-51;Valdeavellano,L.-El Mercado.Apuntes para su Estudio en Leon y Castilla durante la Edad Media.Annuario de Historia del Derecho Espanol,vol. VIII,1931.

(6) Beardwood,A.-Alien Merchant in England 1350-1377.Their Legal and Economic Position,Cambridge,Mass.Medieval Acad. of America, publ. nº 8,1931; Coulet,N.-"Commerce et Marchands dans un Village Provençal du XVè Siècle",Etudes Rurales,nº22-23-24,1966;Isham, J. John Isham.Mercer and Merchant Adventurer. Two Account Books of a London Merchant in the Reign of Elizabeth I.Durham,Northumber Press, 1962; Jeannin, P.-Les Marchands du XVe Siecle,Paris, Ed. du Seuil, 1957; Le Goff,J.-Marchands et Banquiers au Moyen Age, Paris,Presses Universitaires de France, 1956.

(7) Blom, F.- "Commerce, Trade and Monetary Units of the Maya", Middle American Research, serie 4, 1932, p. 531-556; Dicksons, K. B.- "Trade Patterns in Ghana at the Begining of the Eighteen Century", Geographical Review, vol. 56, nº 3, 1966, p. 417-431 ; Harpinski, R.- "Considerations sur les Échanges de Caractère Local et Extérieur de la Senegambie dans la 2è Moitié du XVè Siècle et au Début du XVIè Siècle, Africana Bulletin, vol. 8, 1968, p. 65-83; Polanyi, K. ; Arensberg, C. & Pearson, H.- Trade and Market in the Early Empires, New York, The Free Press, 1965.

(8) Alao, N.- "Theoretical Issues in the Geographical Dimensions of Market Periodicity", The Nigerian Geographical Journal, vol. 15, nº 2, 1972, p. 97-105; Berry, B.J.L.- Geography of Market Centers and Retail Distribution, New Jersey, Prentice-Hall Inc., 1967 ; Stine, J.H.- "Temporal Aspects of Tertiary Production Elements in Korea" in Pitts, F.R.(ed.)- Urban Systems and Economic Development, University of Oregon, 1962, p. 68-88.

(9) Bohannan, P. & Dalton, G. (eds)- Markets in Africa; Ord, H.W. ; Fyfe, C. & McMaster, D.N. (eds.)- Markets and Marketing in West Africa, Proceedings of a Seminar Held in the Centre of African Studies, University of Edinburgh, 29 th and 30 th April, 1966 ; Meillassoux, C.(ed.)- The Development of Indigenous Trade and Markets in West Africa: Studies Presented and Discussed at the Tenth International African Seminar at Fourah Bay College, Freetown, December 1969. London, Oxford University Press for the International Institute, 1971. Cf. in Smith, R.H.T.- Periodic Markets in Africa, Asia and Latin America, op. cit., p. 5-16.

(10) Brookfield, H.C.(ed.)- Pacific Market Places: a Collection of Essays. Camberra, Australian National University Press, 1969.

(11) Dewey, A.- Peasant Marketing in Java. Glencoe, Free Press, 1962 ; Geertz, C.- Peddlers and Princes: Social Development and Economic Change in two Indonesian Towns. Chicago, The University of Chicago Press, 1962.

(12) Bromley, R.J. & Symanski, R.- Market-Place Trade in Latin America", Latin American Research Review, vol. IX, nº 3, 1974, p.3-38.

(13) Idem, ibidem. Além de incompleta, a informação prestada por Bromley & Symanski a propósito dos "mercados coloniais" do Brasil é inexata, pois nem Aroldo de Azevedo (1956), muito menos Olmária Guimarães (1969) estudaram as feiras de antanho, contentando - se ambos em fornecer resumidas informações, baseadas em segunda mão, a respeito do comércio retalhista dos períodos colonial e provincial.

(14) Cardoso, M.F.T.C.- "Caruaru-:a Cidade e sua Área de Influência ", Revista Brasileira de Geografia, nº 4, ano XXVI, 1965, p. 607-610.

(15) Carvalho, A.D.S.-"A Feira de Santana e o Comércio do Gado", Boletim Paulista de Geografia, nº 28, 1958, p. 14-36; Poppino, R.-Feira de Santana, Bahia, Editora Itapuã, 1968.

(16) Muller, N.L.- "A Feira de Campina Grande, na Paraíba", Boletim Paulista de Geografia, nº 10, 1952, p. 84-89.

(17) Petrone, P.- "Crato, Capital da Região do Cariri", Boletim Paulista de Geografia, nº 20, 1955, p. 49-55.

(18) Keller, E.C.S.- "Feira de Gado", Revista Brasileira de Geografia, ano VIII, nº 3, 1946, p. 389-390; Strauch, N.-"Contribuiçao ao Estudo das Feiras de Gado", Anais da Associação dos Geógrafos Brasileiros, vol. IV, tomo I, 1949-1950, p. 105-118.

(19) Almeida, A.- O Tropeirismo e a Feira de Sorocaba. Sorocaba, Edição do Autor, 1968; Abreu, M.F.L.- "A Feira de Burros de Sorocaba", Boletim Paulista de Geografia, nº 1, 1949, p. 40-44.

(20) Issler, B.- "As Feiras do Nordeste e sua Função Regional", Revista Orientação, Instituto de Geografia da USP, nº 3, 1967, p. 37-44.

(21) Forman, S. & Riegelhaupt, J.F.- "Market Place and Marketing System: Toward a Theory of Peasant Economic Integration", Comparative Studies in Society and History, vol. 12, nº 2, 1970, p. 188-212.

(22) Palmeira, M.- Feira e Mudança Econômica. Rio de Janeiro, Museu Nacional, s.d.

(23) Gatti, L.M. & Echenique, V.M.M.- Relaciones Sociales en una Feria. Rio de Janeiro, Centro Latino-Americano de Pesquisa em Ciencias Sociais, Museu Nacional, 1971.

(24) Costa, Y.M.- O Significado da Feira de Caruaru como Síntese da Paisagem Rural e Urbana. Faculdade de Filosofia, Ciencias e Letras de Adamantina, São Paulo, s.d. (mim.)

(25) Guimarães, O.- O Papel das Feiras Livres no Abastecimento da Cidade de São Paulo, São Paulo, Instituto de Geografia, USP, 1969.

(26) Berry, B.J.L.- Geography of Market Centers and Retail Distribution. New Jersey, Prentice-Hall, 1967.

(27) Comentando a respeito da falta de monografias consagradas aos mercados, A.Dewey diz que para os economistas, os mercados camponeses são obscuros e sem importância, se comparados com os grandes problemas apresentados pelas áreas subdesenvolvidas. Como muito pouca informação estatística a seu respeito existe, devendo o próprio pesquisador coletar o material para análise, poucos são os economistas que se interessam por este campo. Quanto ao diminuto interesse que até a última década os antropólogos dedicaram aos mercados, Dewey diagnostica tal fenômeno, referindo-se à tradição da antropologia clássica que restringia seu interesse ao estudo das tribos primitivas, não dispondo inclusive de orientação teórica explícita para interpretar as complexas relações que ligam a comunidade camponesa com a sociedade global.

(28) Berg, R.L.- The Impact of Modern Economy on the Traditional Economy of Zoogocho, Oaxaca, Mexico and its Surrounding Area, Unpublished Ph.D. Dissertation, University of California, Los Angeles, 1968; Bromley, R.J.- Periodic and Daily Markets in Highland Ecuador (in preparation), Dissertation for Submission to Cambridge University, England, for the Degree of Doctor of Philosophy; Buechler, J.M.- Peasant Marketing and Social Revolution in the State of La Paz, Bolivia, Unpublished Ph.D.Dissertation, Mc Gill University, 1972; Church, P.E.- Traditional Agricultural Markets in Guatemala, Unpublished Ph.D.Dissertation, University of Oregon, 1970; Cook, H.S.- Teitipac and its Metateros: an Economic Anthropological Study of Production and Exchange in a Peasant-Artisan Economy in the Valley of Oaxaca, Mexico, Unpublished Ph.D.Dissertation, University of Pittsburgh, 1968; Diskin, M.- Economics and Society in Tlacolula, Oaxaca, Mexico, Unpublished Ph.D.Dissertation, University of California, Los Angeles, 1967; Durston, J.W.- The Social Organization of Peasant Marketing in Michoacán, Mexico, Unpublished Ph.D.Dissertation, University of London, England, 1970; Hanneson, B.- Periodic Markets and Central Places in the Chiquinquirá-Ubaté Area of the Eastern Cordillera of the Colombian Andes, Ph.D.Dissertation(unpublished), University of Oregon, 1969; Hartmann, R.- Märkte im Alten Peru, Unpublished Ph.D. Dissertation, Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität, Bonn, 1968; Kaplan, D.- The Mexican Marketplace in Historical Perspective, Unpublished Ph.D.Dissertation, 1960; Katzin, M.F.- Higglers of Jamaica, Unpublished Ph.D.Dissertation, Northwestern University, 1958; Nason, R.W.- Urban Market Processes in Recife, Brazil, Unpublished Ph.D.Dissertation, Michigan State University, 1968;Pyle, J.- The Public Markets of Mexico City, Unpublished Ph.D.Dissertation, University of Oregon, 1968; Symanski, R.- Periodic Markets of Andean Colombia, Unpublished Ph.D.Dissertation, Syracuse University, 1971.

(29) Mintz, S.- "Market Systems and Whole Societies", Economic Development and Cultural Change, vol. XII, 1964, p. 444-448.

(30) Godelier, M.- Racionalidade e Irracionalidade na Economia, Rio de Janeiro, Tempo Brasileiro, s.d., p.320.

(31) Parsons, R. & Smelser, N.J.- Economy and Society, London,Routledge and Kegan Paul, 1956.

(32) Evans-Pritchard, E.E.- Anthropologie Sociale, Paris, Petite Bibliothèque Payot, 1969. Tambem os economistas costumam abordar o econômico como um sistema: veja-se, por exemplo, Marchal, A.-Systèmes et Structures Economiques, Paris, Presses Universitaires de France, 1959.

(33) Firth, R.- Elements of Social Organization, Boston, Beacon Press, 1967, p. 33-34.

(34) Evans-Pritchard, E.E.- Anthropologie Sociale, op. cit, p. 30.

(35) Pierson, D.- Teoria e Pesquisa em Sociologia. São Paulo, Edições Melhoramentos, s.d., p. 325.

(36) Kerblay, B.H.- Les Marchés Paysans en U.R.S.S. Paris, Mouton & Co., 1968.

(37) Buckley, W.- A Sociologia e a Moderna Teoria dos Sistemas. São Paulo, Cultrix e Editora da Universidade de Sao Paulo, 1971, p. 81.

(38) Mintz sugere que os mercados podem e devem ser estudados como - "entrée" para o estudo de diferentes aspectos da sociedade, na medida em que nele estão representados os principais componen - tes da sociedade global, quer em seu aspecto material (mercado- rias), quer social (compradores e vendedores) (Mintz, S.-"Market Systems and Whole Societies", op. cit., p. 445).

(39) Hodder, B.W.- "Some Comments on Markets and Markets Periodicity" in Ord, H.W.; Fyfe, C. & McMaster, D.N.(eds.)- Markets and Market- ing in West Africa, op. cit., p. 97-113; Smith, R.H.T. & Hay, A. M.- "A Theory of Spatial Structure of Internal Trade in Under - developed Countries", Geographical Analysis, vol. 1, 1969, p.121- 136.

II. TERRA E TRABALHO EM BREJO GRANDE

II.1. INTRODUÇÃO

Até há dois anos atrás, o município de Brejo Grande e a região do Baixo São Francisco de um modo geral, eram bem pouco conhecidos pela maior parte da população do Brasil. Possuindo uma economia agrícola pouco significativa, se comparada com as áreas canavieiras ou mesmo com as de pecuária intensiva, esta região apresenta ainda hoje um deficiente sistema de comunicações que a torna demasiadamente isolada e insignificante, inclusive no conjunto dos municípios do Estado de Sergipe. No entanto, nestes três últimos anos, o nome de Brejo Grande foi alvo de particular atenção por parte dos periódicos sergipanos, assim como do principal jornal diário do país: "O petróleo jorra em Brejo Grande" foi a manchete que ocupou a primeira página do principal jornal de Aracaju:

"O poço BR - 1 - SE da Petrobrás, no município de Brejo Grande, produziu no primeiro teste, três mil e quatrocentos barris diários de petróleo. No momento, estão sendo realizados os testes para confirmar as possibilidades do campo. O petróleo produzido está sendo transportado para Carmópolis. Observações iniciais indicam que o óleo encontrado é de excelente qualidade, idêntico ao óleo produzido na plataforma submarina". E mais adiante, o mesmo periódico dá mais alguns detalhes a respeito da descoberta: "O poço, o primeiro a encontrar petróleo na região do São Francisco, está localizado na fazenda do Coité, a cerca de 3 km da cidade. A fazenda faz parte das extensas propriedades do Deputado Zeca Pereira... Com a descoberta de petróleo em Brejo Grande, surgem concretas possibilidades para exploração de um novo campo produtor na região do Baixo São Francisco... Enquanto entre a população de Brejo Grande, um dos mais pobres municípios de Sergipe, há uma grande euforia com a descoberta do petróleo, entre os grandes proprietários de terra da região, inclusive alguns possuidores de dez a vinte mil tarefas, há receio de que a Petrobrás possa prejudicá-los..." (1).

Pouco tempo depois, no sul do país, o jornal "O Estado de S.Paulo" publica a seguinte informação:

"A Petrobrás descobriu um novo poço de petróleo em Sergipe, o Brejo Grande - 3, próximo ao delta do São Francisco... Esta

é a terceira perfuração que a empresa faz na área, um município po - bre, situado no lado sergipano do Baixo São Francisco, a poucos quilômetros da desembocadura no Atlântico. As duas perfurações deram resultados nulos e o anúncio de que jorrara petróleo no poço "3" fêz a população sergipana alegrar-se de novo. Em Aracaju havia euforia e era constante a frase 'Sergipe é o novo Texas do Brasil' "(2).

Infelizmente, toda esta expectativa e euforia foram em - vão; após alguns meses de boa produção, os poços petrolíferos de Brejo Grande entraram em nítido retrocesso. A Petrobrás verificou que o óleo aí extraído era pouco e de baixa qualidade e as três dezenas de caminhões-tanque que saíam diariamente de Brejo Grande rumo a Carmópolis durante 1971, ficaram reduzidos atualmente a menos de 10%. A "grande euforia" dos habitantes locais, quando da notícia do petróleo, foi a primeira a ser frustrada. Afora a utilização de dezesseis moradores locais que trabalharam como ajudantes de caminhão na reforma da estrada de rodagem do município, e isto por apenas dois mêses, a população local em nada se beneficiou com a indústria petrolífera. A Petrobrás trouxe consigo toda a mão-de-obra necessária para os serviços braçais, de modo que os brejograndenses não passaram de meros expectadores passivos desta epopéia. No início da exploração, perceberam-se certas melhorias no Município, como a conservação da estrada intermunicipal e inclusive um leve aumento nas rendas da Prefeitura, pois esta recebia uma pequena taxa proporcional à extração do óleo, taxa que segundo nos declarou o Prefeito, oscilava entre Cr$ 900,00 a Cr$ 1 500,00 mensais. Com a diminuição do número de cami - nhões transportadores de petróleo, a Petrobrás deixou de se interessar pela conservação das rodovias, de modo que os moradores locais - reclamam com razão que a estrada está ficando cada vez pior, devido ao peso dos caminhões-tanque e à falta de conservação por parte de seus utilizantes. No que se refere ao comércio local, a chegada de - algumas dezenas de trabalhadores assalariados em nada afetou seu ritmo tradicional: como estes trabalhadores gozam de uma semana livre - em cada mês, a totalidade deles tem como hábito dirigir-se à Capital a fim de adquirir os bens de subsistência de que terão necessidade - para passar o próximo mês. Todos os comerciantes estabelecidos, assim como os feirantes de Brejo Grande foram unânimes em afirmar que seus movimentos comerciais em nada foram beneficiados com a descoberta do petróleo. Apenas um deles reclamou amargamente que alguns tra

balhadores da Petrobrás, tendo sido transferidos para outra região, ficaram-lhe devendo várias dúzias de cerveja... Outro saldo negativo de tal presença: segundo nos informaram, tornaram-se públicos cinco casos de moças do local que tiveram sua reputação manchada, pois ficaram grávidas e foram em seguida abandonadas por empregados da dita companhia...

Não foi apenas com indiferença, mas com certo rancor mesmo, que diversos brejograndenses nos disseram: "o petróleo foi uma ilusão..."

Mais recentemente, a 10 de fevereiro de 1973, no jornal - "A Tarde", da Bahia, novamente o Baixo São Francisco é objeto de notícia. Agora trata-se do "Consórcio Franco-Brasileiro" para o desenvolvimento agropecuário de 200 mil hectares desta região. Tal Consórcio é formado pelas empresas "Société Centrale pour l'Equipement du Territoire International", e pelos" Serviços Integrados de Assesso - ria e Consultoria", tendo como órgão diretor a Superintendência do Vale do São Francisco. De acordo com o contrato de fundação, tal consórcio deverá realizar os seguintes serviços: elaboração do plano diretor de desenvolvimento agropecuário dos 200 mil hectares mais favoráveis das várzeas inundáveis desta região, em particular dos 80 mil hectares compreendidos entre o município de Pão de Açúcar e a Foz do S.Francisco. Deverá fazer também o estudo da viabilidade técnico-econômica das várzeas de Marituba e Betume, assim como o projeto executivo de irrigação da várzea do Betume, com 3 500 hectares. Em conclusão: "Tentará este Consórcio implantar uma nova estrutura agrária baseada na valorização da pequena e média propriedades, com a introdução de novas técnicas no manejo da terra e do gado, resultando disso maior rentabilidade por hectare e melhor remuneração dos investimentos" (3).

Até o momento, não dispomos de qualquer outra informação que nos esclareça se realmente tal Consórcio franco-brasileiro começou a cumprir seus objetivos. A menos que disponha de forte retaguarda governamental, seus propósitos de "implantar uma nova estrutura agrária baseada na valorização da pequena e média propriedades" terá de enfrentar um sem número de oposições por parte dos grandes proprietários de terra, que além de possuirem o poder advindo da posse fundiária, são, em muitos casos, detentores também de autoridade política, quer como deputados, prefeitos municipais, etc. Embora encontre-

mos no Estado de Sergipe vários municípios que apresentem uma maior porcentagem de grandes propriedades, isso notadamente na zona do sertão, é, entretanto, no povoado do Betume, na Comarca de Neópolis (a qual pertence Brejo Grande), que vamos encontrar o maior latifundiário do Estado, o ex-deputado Zeca Pereira, o maior rizicultor (e provavelmente também o maior coconicultor) de Sergipe.

A menos que tal Consórcio internacional consiga transformar radicalmente a estrutura da exploração agrícola regional, muitocertamente Brejo Grande há de continuar ainda por muito tempo a ser a comunidade tradicional e atrasada tal qual a encontrei quando de minha primeira visita à região, em janeiro de 1968. Não obstante a introdução de certas melhorias urbanas, comuns aliás à maioria dos municípios de Sergipe, como a inauguração da energia elétrica e a canalização da água, assim como o aumento do número de transportes coletivos destinados à capital do Estado, o certo é que a estrutura fundiária e as relações de trabalho continuam a ser as mesmas e talvez mesmo ainda mais difíceis de serem suportadas pela população dos sem-terra, que passam agora a conhecer novas realidades através da televisão, assistida por muitos à noite, nas portas das casas dos grandes proprietários.

II.2. LOCALIZAÇÃO

Quem desce o rio São Francisco, partindo da cidade de Penedo, na margem esquerda (Alagoas) ou de Neópolis, do lado direito (Sergipe), encontra ao longo deste grande rio, durante suas últimas 10 léguas antes de chegar ao oceano, uma série de pequenas aglomerações populacionais: casas de fazendas cercadas de grandes plantações de arroz, pequenas povoações que não passam de uma fileira irregular de casas cobertas de palha, cujos caminhos, ladeados de altos coqueiros, se dirigem tortuosamente para o rio. Atracados à margem, diversas canoas e barcos a vela. Algumas pequenas vilas com suas ruas parcialmente calçadas, com sua capela ou igreja-matriz e mais algumas casas onde se vendem secos e molhados. Entre estas, Brejo Grande, situada a mais ou menos 15 km da desembocadura do rio no mar.

Brejo Grande é a sede do Município do mesmo nome, possuin

do uma área de 124 km^2. Encontra-se na extremidade nordeste do Estado de Sergipe, limitando-se com o município de Pacatuba ao sul, com Ilha das Flores a oeste, tendo ao norte as águas do rio S.Francisco e a - leste, as águas do Oceano Atlântico. Dista 84 km em linha reta da Capital do Estado e 160 km por rodovia (ver mapa).

Apesar da grande importância do rio S.Francisco na vida - sócio-econômica de Brejo Grande- assunto a que voltaremos ao longo deste estudo- na antiga divisão regional adotada pelo Conselho Nacional - de Geografia, Brejo Grande não pertencia à região do Baixo S.Francisco, mas à região do Litoral. Prevalecia, em tal divisão, o critério geográfico formalista: como este município possui aproximadamente 10 km de costa marítima, deixava-se de considerar não apenas mais de o dobro de extensão que o mesmo possuía banhado pelas águas do rio S.Francisco, - mas sobretudo, desprezava-se um fator sociológico e econômico de importância crucial, a saber, que a economia e o estilo de vida da maioria dos brejograndenses, identifica-os, sem dúvida, muito mais com os habitantes dos municípios pertencentes ao Baixo S.Francisco do que com os de beira-mar. Em 1971, o mesmo Conselho Nacional de Geografia corrigiu esta distorção, indicando um novo critério na divisão dos municípios - sergipanos: dividiu o Estado em "micro-regiões homogêneas", o que re - presentou a extinção da antiga região do Baixo S.Francisco e a criação de uma nova micro-região homogênea- a de Propriá, a qual, com razão, - Brejo Grande passou a integrar. Assim sendo, hoje em dia, Brejo Grande pertence à micro-região de Propriá, juntamente com mais nove outros municípios ribeirinhos, cuja estrutura fundiária e econômica apresentam nítidos aspectos em comum.

Sempre que falarmos em Brejo Grande, temos que pensar necessariamente num fator ecológico importantíssimo, que é sua presença à margem do rio. Devido à pouca altura destas várzeas (a sede municipal está somente a 6 metros em relação ao nível do mar), os terrenos - ribeirinhos são frequentemente inundados, tornando toda esta região realmente um grande brejo. Toda sua atividade econômica está diretamente relacionada com o ciclo anual deste rio: "sua influência é decisiva na vida econômica regional e como na Amazônia, é o regime do rio, e não o das chuvas, quem comanda o calendário agrícola. A grande diferença do volume d'água do S.Francisco entre a cheia quando o débito sobe a - 13 000 m^3 d'água por segundo, e a vazante, quando este mesmo débito - torna-se inferior a 900 m^3, faz com que em suas margens existam de - pressões que se formam em lagoas na época das cheias e que a foz de seus afluentes se apresente afogada como acontece com os igarapés do

Amazonas. As cheias do S.Francisco determinadas pelas chuvas de verão caídas em seus cursos alto e médio, não coincidem com as dos seus afluentes do baixo curso, onde dominam as chuvas de outono-inverno... A cheia garante uma adubação natural da área inundada de vez que o rio - deposita na mesma, cerca de 2 a 3 cm de vaza e constrói pequeno dique-marginal que retém a água por algum tempo nas depressões. Tais depressões são localmente chamadas lagoas de arroz" (4)

Na região do Baixo S.Francisco, o rio é importante não apenas como acidente geográfico, responsável pela inundação e subsequente fertilização das várzeas ribeirinhas, tornando tais baixadas propícias à rizicultura, como também o S.Francisco constitui, para a população regional, manancial de primeira grandeza na obtenção da subsistência alimentar (peixes e crustáceos), constituindo ainda seu leito, a via mais econômica e nalguns casos, a única, de comunicação de Brejo - Grande e dos demais povoados com o mundo exterior e entre si.

No caso específico de Brejo Grande, no que toca aos meios de transportes disponíveis para o contato de sua população e produção-com o exterior, temos o seguinte quadro: desde 1971, estão em funcionamento dois ônibus diários que fazem o percurso ida e volta até Aracaju: o primeiro saindo da sede municipal às 6 h da manhã e o segundo,às 8 h. A viagem tem a duração média de 5 horas. Ao entardecer, voltam os mesmos coletivos da capital: o primeiro chegando em Brejo Grande às 16 h e o derradeiro, por volta das 18 h. Quando de nossa última estada na comunidade, em janeiro-fevereiro de 1973, fora inaugurada uma nova linha diária a Propriá, distante aproximadamente 50 km de Brejo Grande . Na época da safra do arroz e por ocasião da apanha do coco, dirigem - se a Brejo Grande, diversos caminhões vindos de Propriá, Penedo ou mesmo Aracaju, transportando aqueles produtos para os mercados exterio - res. Até alguns anos atrás, conforme nos disseram os habitantes mais - velhos da comunidade, antes da abertura das estradas de rodagem, Brejo Grande se comunicava com as cidades vizinhas e com a Bahia através da navegação fluvial e marítima: até navios de grande calado entravam pela barra do S.Francisco, com destino a Penedo ou Propriá. De 40 anos - para cá, com a obstrução da barra e a popularização do transporte rodoviário, a navegação inter-estadual decaiu muito; não obstante, esta - continua a gozar de grande importância no âmbito regional. Há uma lancha pertencente à Capitania dos Portos que liga uma vez por dia, os povoados sergipanos do Baixo S.Francisco a Penedo. Canoas e chatas particulares fazem a travessia do rio, levando de Sergipe a Alagoas, pessoas e mercadorias. Piaçabuçu, a cidade alagoana que se encontra face a Bre

jo Grande do outro lado do rio, fica a duas ou mais horas de canoa, dependendo da força do vento ou da maré. O mesmo tempo é gasto para se ir da sede municipal até o povoado do Cabeço, situado na orla oceânica.

II.3. HISTÓRICO

A cidade de Brejo Grande apresenta, em sua evolução histórica, muitas semelhanças com as outras cidades e lugarejos da foz do rio S.Francisco. Segundo os cronistas, desde os meados do século XVI - que os colonizadores se estabeleceram às margens deste rio, primeiramente interessados em policiar a terra contra os invasores franceses - que comerciavam o pau-brasil com os nativos (principalmente com os Caeté). Dada a grande facilidade de navegação das últimas 60 léguas deste rio, a incursão dos invasores e, em seguida, dos portugueses pelo interior deste rio, foi uma empresa que rapidamente se efetivou. Em seguida, um outro fator que favoreceu o povoamento destas terras foi a introdução aí de currais de criatório de gado, que em poucos anos se espalharam por muitas léguas rio-acima (5).

O fator imediato do desenvolvimento de uma povoação no lugar onde se encontra hoje Brejo Grande se deve ao fato de se situar - num lugar geográfico privilegiado para se fazer a travessia do caudaloso rio. Do lado sergipano, isso aconteceu com Brejo Grande, e do lado de Alagoas, com a cidade de Piaçabuçu. Neste local, o rio oferece maior segurança para a sua travessia, pois as inúmeras ilhas fluviais são mais próximas umas das outras. Segundo Gabriel Soares de Souza, outro fator teria contribuído para a fixação de populações nesta área: havendo muita tabôa nos brejos circundantes, teriam os portugueses aprendido com os indígenas a fabricar uma espécie de primitiva canoa ou jangada, que tornava a travessia mais fácil e rápida (6).

Assim, de início, Brejo Grande deve ter sido apenas um - ponto de passagem, um pouso de espera, daqueles que vinham pelo litoral da Bahia em direção às Capitanias do Norte, ou vice-versa.

Os documentos existentes nos Arquivos Históricos, tanto - brasileiros quanto portugueses referentes a Brejo Grande são extremamente reduzidos e pouco nos ensinam a respeito de sua história. O documento mais antigo que encontramos traz a data de 1756 e se refere a uma disputa entre a Capitania de Pernambuco e a da Bahia pela posse do dito lugar, chamado ora Brejo Grande, ora Ilha da Paraúna (7). Fala -

tal documento da existência de moradores neste lugar, mas não nos diz- nada a respeito da composição de sua população ou das atividades econô micas aí desenvolvidas.

Diz-nos a Enciclopédia dos Municípios, que por volta de 1820, tangidos pelas secas dos sertões nordestinos, inúmeros retiran - tes vindos do Ceará, Pernambuco e Alagoas vieram residir nos terrenos- embrejados da margem direita do S.Francisco, dedicando-se ao cultivo - de produtos de subsistência e ao plantio da cana de açúcar junto aos - engenhos que se espalhavam ao longo do rio. É alias, neste mesmo ano , que tais habitantes conseguem elevar este lugar à categoria oficial de povoado, sendo ajudados então por um senhor de engenho local, o Barão- Bento de Mello Pereira (8), o qual tornar-se-á em 1835, Presidente da Província de Sergipe.

Infelizmente, não conseguimos localizar documentos que - nos ensinassem a propósito do passado econômico desta comunidade. O da do mais elucidativo que conseguimos encontrar é o "Mappa Topográfico - da Província de Sergipe d'el Rei" de autoria de Gonnet, no qual estão arrolados os engenhos e fazendas das 11 freguesias que compunham aque- la Província entre os anos 1815-1825 (9). Na freguesia de Santo Anto - nio de Vila Nova, a qual pertencia Brejo Grande, havia por esta época um total de 16 engenhos de açúcar, dos quais 9 se localizavam em terre nos que hoje pertencem ao município de Brejo Grande (10).

Temos conhecimento de que já em 1828, a Câmara de Vila No va (a qual pertencia Brejo Grande) solicita à Assembléia Provincial que se desse a Brejo Grande, um professor de primeiras letras com ordenado de 200$000 (11). Tal pedido só teve efeito muitos anos depois, em 1864, quando se criou aí uma cadeira de ensino primário para o sexo feminino (12).

Pela Resolução nº 608 de 1861, permitiu-se o despacho de açúcares na agência de Brejo Grande, representando certamente tal medi da descentralizadora, um reconhecimento por parte do Governo Provinci- al, da importância crescente da produção açucareira desta região fran- ciscana (13).

Até a primeira década do nosso século, a comunidade de - Brejo Grande,assim como a maioria dos demais povoados desta região,man tiveram sua base econômica estabelecida no cultivo intensivo da cana - de açúcar. Na década de 1850, quando de sua viagem exploratória ao lon go de todo o curso do rio S.Francisco, o engenheiro civil H.Halfeld re

gistrava: "Por volta da 378 légua, o braço do rio S.Francisco passa junto à margem direita e divide-se entre as linhas deste lado. Tem barrancos de 3 a 6 palmos de altura. Nota-se abaixo da povoação de Cajuipe, os engenhos e fazendas pertencentes a Bento de Mello Pereira, Barão da Cotinguiba, e mais abaixo fronteiro ao fim da 378 légua, a povoação de Brejo Grande, que tem uma capela de invocação de Nossa Senhora da Conceição, dois engenhos de fabricar açúcar, e 50 casas com cerca de 280 habitantes, e junto abaixo desta, outra povoação, a da Capoeira, com dois engenhos de fabricar açúcar, e 119 casas com 400 almas. Abaixo desta última mencionada povoação, entra o riacho da Capoeira no Rio, e pouco mais abaixo da barra está o Engenho do Bandarra. Fronteiro a estas povoações e fazenda nota-se algumas ilhas, sendo a maior desta a de Dona Teresa" (14).

Após algumas décadas de certa euforia econômica, testemunhada pelo requinte arquitetônico de certas casas-grandes ainda existentes e pela relativa opulência da elite local (um de seus senhores de engenho chegou a receber o título de Barão, atingindo inclusive o posto máximo da administração provincial, a Presidência), o certo é que, antes mesmo da entrada do século XX, a indústria açucareira de Brejo Grande já era decadente. Alguns poucos engenhos que chegaram a cruzar o século, como o do Cajuipe, haviam deixado de pejar açúcar e se transformaram em humildes alambiques destiladores de pinga (15). Baseando-nos no "Livro de Anotações dos Engenhos de Cajuipe e de Santa Cruz", podemos avançar a hipótese de que a abolição da escravatura não deve ser apontada como uma das causas da ruína da indústria canavieira nesta região. Embora a tradição oral de Brejo Grande retenha o episódio fantástico de uma senhora de engenho, acérrima escravocrata, que dizia que mesmo que o Imperador decretasse a liberdade dos negros, os seus continuariam escravos e que uma semana após o 13 de maio, em vista da debandada geral de seus crioulos, a dita senhora vem a falecer "de indignação" (pessoalmente, pudemos constatar em sua pedra tumular que efetivamente sua morte se deu aos 20 de maio de 1888), o fato é que malgrado tal episódio, ao menos nos engenhos Cajuipe e Santa Cruz, a abolição parece não ter afetado em nada sua produção canavieira. Referindo-se ao ano de 1888, eis o que escrevia o senhor daqueles engenhos:"Não moeu o engenho na safra de 1888 a 1889 por causa da grande enchente do rio". No ano seguinte, a produção não apresenta nenhuma queda, se comparada com as safras anteriores. Assim sendo, a decadência e abandono da lavoura canavieira tem que ser explicados não pela -

carência de mão-de-obra decorrente da abolição da escravatura (16) e muito menos por fatores cataclísmicos (segundo nos dizia um dos mais velhos brejograndenses, foi uma grande enchente no começo deste século que "lavando" todos os canaviais, fêz com que os donos dos engenhos desistissem de plantar cana). A meu ver, dois fatores explicam o estanque da indústria açucareira nas margens do Baixo S.Francisco. Primeiro, razões locais: embora férteis, os terrenos ribeirinhos corriam frequentes riscos de serem inundados e parte ou toda a produção da cana vir a perder-se. Se comparados com os terrenos da região do rio Cotinguiba, os do S.Francisco eram muito menos produtivos, sem falar que estavam muito mais distantes da capital da Província (S.Cristovão), o que tornava o açúcar aí produzido muito mais caro, devido aos transportes. Sendo a Cotinguiba a principal zona canavieira de Sergipe, seus senhores de engenho - e depois senhores de usina - tinham muito mais facilidade de contarem com empréstimos e assistência governamental, conforme fica patente através das Atas do Imperial Instituto Sergipano de Agricultura (17). Outra razão que explicaria a decadência e abandono da empresa canavieira no S.Francisco tem a ver com a situação do açúcar brasileiro no mercado internacional. Segundo nos ensina Caio Prado Jr, a decadência da cana no século XIX se deveu ao fato do desenvolvimento de um seu sucedâneo representado pelo açúcar de beterraba. "Os países europeus e também os Estados Unidos que são os grandes consumidores de açúcar e principais mercados para a produção dos trópicos americanos, tornam-se com a utilização da beterraba, de consumidores em produtores... A crise dos países produtores é geral. O Brasil será particularmente atingido. Desvantajava-o uma posição geográfica excêntrica; mas sobretudo o nível rudimentar de sua técnica de produção. Dentro do Brasil é o Nordeste que sofrerá mais com esta situação. Além da concorrência externa, ele suporta a do sul, para onde terras virgens e frescas atraem o povoamento e as atividades"(18).

Infelizmente faltam-nos outros documentos que poderiam nos ensinar a respeito da passagem da cultura canavieira para a do arroz. Os habitantes mais velhos de Brejo Grande, nascidos alguns no último quartel do século passado, são unânimes em afirmar que desde crianças já encontraram seus pais ou parentes plantando arroz nas lagoas. Tudo nos leva a crer que mesmo antes do abandono das plantações de cana, na periferia dos engenhos, havia gente plantando arroz. No "Livro de Anotações dos Engenhos de Cajuipe e de Santa Cruz", quando seu proprietário anota o nome de seus rendeiros, encontramos três referências ao cultivo daquela gramínea: " João Tavares, ou antes, um filho de Co-

lá, tem arrendado uma roça para arroz por 10$000. Em 1890 deu da ren - da de 1889, 3$000" ; "Belarmírio arrenda logar para casa na várzea do Cajuipe por 3$000. Recebi a renda de 1889. Arrenda o mesmo, terreno pa ra plantação de arroz na Passaginha, dando a quarta parte do que co - lher. Recebi 1/4 de arroz. Recebi mais a renda da casa do ano de 1890. Arrendei mais uma malhada perto de sua casa à razão de 3$000 a tarefa, começando o arrendamento de 1890 a 91"; "Felismino Correia da Silva ar rendou uma roça junto à Santa Cruz da Tocalha, para plantação de arroz e mandiocas, pagando naquele a quarta parte de arroz que colheu, e des ta 2$000 por cada 1000 covas anualmente. Começou a renda no 1º de a - bril de 1892. Recebi 12 salamins de arroz no primeiro ano. Entregou".

Note-se que as três referências ao cultivo do arroz apa- recem após o ano de 1889, e que em duas o regime de remuneração é a "quarta parte do que colher". Enquanto que os "lavradores de cana" e os "lavradores nas salinas" tinham como estipêndio entregar "a meia " do que produzissem ao senhor das terras, no caso do arroz, o fazendei ro contentava-se com a quarta parte. Isto se explica, a meu ver, pelo caráter "marginal" e pela pouca importância que devia representar o - cultivo do arroz naquele período- certamente destinado à subsistência e não, como o açúcar e o sal, à exportação.

Infelizmente, o "Livro" do Cajuipe vai somente até o ano de 1910 e o livro de outro engenho (do Bandarra) mostra que o mesmo - moeu cana e produziu pães-de-açúcar até 27 de fevereiro de 1915. Assim sendo, não conseguimos saber até quando havia engenho funcionando em Brejo Grande, nem a partir de que ano, o arroz eclipsa aquela lavoura secular.

Se acompanharmos as Leis Orçamentárias de Brejo Grande a partir de 1926 (é a data mais recuada que conseguimos encontrar), no- taremos que a cada ano que passa, o açúcar é menos referido, enquanto que o arroz ocupa maior atenção por parte do fisco. Assim, v.g., na Ta bela A, "Mercadorias exportadas de Brejo Grande para outros municípios" em 1926, no ítem 8, o gênero açúcar vem subdividido em 4 tipos, cada - qual pagando uma taxa: a) açúcar bruto em forma $400, b) açúcar purga do em forma $600, c) açúcar bruto em saco $200, d) açúcar purgado em saco $300 (19). Dois anos após (1928), o mesmo ítem aparece classifica do em apenas duas categorias: a) açúcar bruto saco de 60 kg $200, b) açúcar purgado ou refinado $300 (20). A partir dos anos 30, a Lei Or- çamentária contenta-se em referir-se ao gênero açúcar, sem mais especi ficar sua qualidade ou tipo.

O mesmo fenômeno acontece com os impostos "Indústria e Pro

fissão": na lei de 1926, a primeira referência desta categoria é a de "comprador de açúcar para exportação" - em 1934, em vez deste, o primeiro da lista a ser taxado é "comprador de arroz para exportação". Em 1928, havia ainda um imposto para "engenhos a vapor e tração animal", enquanto que a partir de 1930, a única indústria relativa à antiga economia canavieira é a de "caldo de cana": em outros termos, a cana, de matéria-prima para a produção de uma mercadoria destinada ao mercado exterior, passa a ser consumida na qualidade de "fruta", a fim de saciar a sede (geralmente na feira) dos acalorados brejograndenses (21).

II.4. POPULAÇÃO

A "Estatística da População Livre e Escrava da Província de Sergipe, organizada no ano de 1854" é a única fonte de que dispomos para vislumbrar como se compunha a população de Brejo Grande durante o período escravocrata: (22)

População da Sub-Delegacia de Brejo Grande (1854)

SEXO	Homens	: 987
	Mulheres	: 848
CONDIÇÃO	Livres	: 1279
	Escravos	: 556
LIVRES	Adultos	: 909
	Menores	: 370
LIVRES	Casados	: 390
	Solteiros	: 889
TOTAL		: 1835

Quanto à qualificação profissional de tal população, a mesma fonte estatística nos informa a existência de:

População de Brejo Grande quanto à profissão (1854)

346 lavradores	3 sapateiros
14 vaqueiros	3 mestres de açúcar
10 carpinas	2 alambiqueiros
8 pescadores	1 oleiro
7 ferreiros	1 negociante
6 alfaiates	1 pedreiro

Confrontando a população escrava de Brejo Grande com o total da população local e do restante da Província, teremos:

Porcentagem de escravos face à população total (1854)

Brejo Grande	30% de escravos
Vila Nova	9% de escravos
Porto da Folha	11% de escravos
Propriá	12% de escravos
Pop. total da Província	24% de escravos

Quer dizer: Brejo Grande apresentava uma concentração de escravos 20% superior às demais sub-delegacias da Comarca de Vila Nova, possuindo um porcentual ainda superior ao total da Província (23). Isso explica sua alta concentração de população"de cor"na atualidade: de acordo com o Censo Demográfico de 1950 (infelizmente, não existem dados mais recentes) havia aí:

Divisão da População de Brejo Grande quanto à cor(1950)

Pardos	5 473
Brancos	3 452
Pretos	1 804

Isto é, para um total de 7 277 pessoas "de cor", havia apenas 3 452 brancos, aproximadamente 32% (24).

Segundo o último recenseamento geral do Estado (1971),Brejo Grande possuía um total de 7955 habitantes,assim distribuídos (25):

População de Brejo Grande (1971)

Zona	Homens	Mulheres	Total
urbana	1 502	1 591	3 093
rural	2 436	2 426	4 862
Total	3 938	4 017	7 955

De acordo com o Conselho para o Desenvolvimento Econômico de Sergipe, a taxa média geométrica de crescimento anual da população é a seguinte (1960):

população total	1,28%
população urbana	2,74%
população rural	0,72%

A densidade demográfica é de aproximadamente 61 habitantes por km^2. Além da sede municipal, que conta com uma população de 3093 habitantes, encontramos ainda no Município os seguintes povoados (ver mapa):

População dos Aglomerados Populacionais de Brejo Grande

Sede Municipal	3093
Brejão	2562
Terra Vermelha	915
Cabeço	396
Ilha da Teresa	302
Praúna	210
Cajuipe	195

Se compararmos a composição populacional de Brejo Grande com o restante da população do Brasil, notaremos que talvez as únicas semelhanças que existem, sejam a leve superioridade do sexo feminino face ao masculino e a grande predominância de menores de 20 anos no cômputo geral dos habitantes. No demais, Brejo Grande apresenta diferenças bastante sintomáticas: enquanto que a taxa de crescimento demográfico natural e global do Brasil entre 1960/1970 foi de 2,66%, a de Brejo Grande foi apenas de 1,28%. Quanto à composição da população segundo a cor, de acordo com os dados oficiais (IBGE, 1961), 61% dos brasileiros eram brancos e 37% se compunham de pardos e pretos. Em Brejo Grande, conforme vimos anteriormente, a situação é inversa: 67% da população é "de cor"(pretos e pardos), os brancos representando apenas 32%.

II.5. DIVISÃO DA PROPRIEDADE

Conforme dissemos no início deste capítulo, as terras de Brejo Grande são frequentemente inundadas pelas águas do rio S.Francis

co, ou de algum de seus vários afluentes. Segundo a avaliação do estatístico local, aproximadamente 50% das terras do município entrariam na categoria de "terrenos baixos e alagadiços". Os habitantes locais chamam a tais terrenos de "chão de barro" ou simplesmente "lagoas". O restante das terras municipais se distribui em duas categorias: 40% de terrenos são arenosos ou salitrados, próximos da orla marítima e os restantes 10% são terras altas no interior do município, compostas sobretudo de argila (26);

Destes três tipos de terreno, são as "lagoas" que apresentam o mais elevado valor fundiário: custam em média, o dobro dos demais. Conforme nos dizia um morador local, marchante de profissão: "As terras de coqueiro são as piores de Brejo Grande. São as mais baratas: areia pura. As terras de arroz são as mais caras: massapê. Brejo Grande é o lugar, nestas baixadas, onde as terras são mais caras, porque como está perto do mar, a gente pode encher as lagoas todo mês, aproveitando das marés. De Ilha das Flores para cima, é só uma vez por ano, na maré grande, que as lagoas ficam cheias d'água"(27).

Já vimos que até o começo deste século, a economia desta região se baseava no cultivo extensivo da cana de açúcar. "A exploração da terra baseada na grande propriedade, na monocultura e no braço escravo condicionará o desenvolvimento de uma sociedade caracterizada pela desigualdade e pela concentração de poder por uma minoria. A sociedade do açúcar vai assim condicionar o surgimento de uma camada privilegiada, de uma nobreza agrária onipotente, dominando a sociedade em que a grande parte dos componentes vive sob o regime de servidão" (28).

Ainda hoje em dia, encontramos em Brejo Grande, alguns dos antigos engenhos do século passado, com suas enormes glebas de terra , suas casas-grandes e até com suas senzalas. Atualmente, as antigas senzalas são habitadas por trabalhadores ou moradores da fazenda, conservando o mesmo nome. Tais engenhos, desde a segunda década do nosso século, têm na rizicultura a base de sua exploração agrícola.

Estrutura fundiária de Brejo Grande (1967)

Total		0 - 10 ha		10 - 100ha		100 - 1000ha	
Imóveis	Área	Imóveis	Área	Imóveis	Área	Imóveis	Área
238	5496	133	546	96	2583	9	2367

Se compararmos tal quadro (29), com a distribuição fundiária de outros municípios sergipanos, constatamos que Brejo Grande apresenta uma concentração da propriedade relativamente baixa. Mesmo assim,

apenas 3,7% dos habitantes locais controlam mais de 43% de toda a área municipal. As terras mais valorizadas do município, exatamente os brejos, fazem parte, via de regra, de grandes unidades fundiárias, de modo que o predomínio de pequenas e médias propriedades não significa necessariamente uma "democratização" da posse das terras, pois as melhores fazem parte de grandes fazendas. As pequenas propriedades concentram-se sobretudo nas áreas menos propícias à lavoura do arroz (30). Diga-se ainda que a existência de um grande número de minifúndios constitui um sério problema para a economia local, pois sendo tais áreas insuficientes para ocupar uma família durante um ano agrícola, tais minifundiários têm de empregar-se durante boa parte do ano em terra alheia(31).

Referindo-se ao problema da propriedade nestas várzeas franciscanas, eis como se manifestou o grupo de economistas e sociólogos da ABCAR(Associação Brasileira de Crédito e Assistência Rural):"Procurando-se analisar a estrutura fundiária da região do Baixo S.Francisco, depara-se com uma situação semelhante à do Estado de Sergipe como um todo, vivendo o drama de uma estrutura agrária deficiente e comprometedora do desenvolvimento da agricultura no processo de desenvolvimento econômico" (32).

II.6. ESTRUTURA ECONÔMICA

Com a decadência do plantio da cana de açúcar, a economia do Baixo S.Francisco passou a gravitar em torno da rizicultura. Embora já cultivado durante o tempo dos engenhos (33), é sobretudo a partir da década de 30, que o arroz se alastrará por grande parte dos brejos e várzeas do lado sergipano e alagoano do S.Francisco, desde Pão de Açúcar e Porto da Folha até o Oceano.

Eis a lista das cinco principais produções agrícolas de Brejo Grande durante os três últimos anos (34):

Produção Agrícola de Brejo Grande (1968-1969-1970)

	Área colhida (ha)			Quantidade(ton)			Valor (@$)		
Produto	1968	1969	1970	1968	1969	1970	1968	1969	1970
Arroz	1200	1500	1800	3456	3600	4968	921.600	1200.000	1987.20
Banana	9	6	9	50	50	50	75.000	99.840	125.00
Coco	403	403	403	3780	3748	3744	529.200	562.185	936.00
Mandioca	70	75	75	560	600	400	20.800	25.000	20.00
Manga	27	48	48	6000	5990	5990	240.000	299.520	299.52

A superioridade da rizicultura é indiscutível: ocupava em 1970, mais de 80% das áreas cultivadas do município, além de apresentar um valor que sozinho é superior à soma das demais produções. Observe-se que a área destinada a tal cultura tende a crescer: em 1967, segundo os dados do CONDESE, havia 950 hectares de terra ocupados com arrozais. Em 1970, tal área quase duplicou, havendo em média um aumento de 300 ha por ano.

Depois do arroz, é o coco que traz maiores rendimentos para a economia do município. Cultura permanente e estável, o coco teve seu preço quase duplicado durante o ano de 1970: de Cr$ 12,00 o cento em 1967, passou para Cr$ 40,00 em janeiro de 1973. Os coqueirais ocupam sobretudo as partes arenosas da orla marítima :em média, um proprietário possui de 500 a 3.000 pés, havendo no entanto, na Ilha do Arambique, uma única fazenda que possui por volta de 25.000 coqueiros produzindo. A produção local é enviada de caminhão ou por barco, para Propriá, ou diretamente para as capitais do sul do país.

As demais culturas locais não pesam muito na balança de rendimentos de Brejo Grande: as mangas são enviadas, quer a Propriá , quer a Salvador, enquanto que da banana, uma parte é distribuída nas feiras circunvizinhas e a outra, despachada de caminhão para a capital do Estado. A mandioca destina-se ao fabrico de farinha: sua produção é insignificante face à farinha que é importada dos municípios vizinhos do Agreste. Em escala bem mais reduzida e sem expressão monetária no cômputo da produção municipal, plantam-se ainda nesta região os seguintes produtos: algodão, macaxeira, milho, batata-doce, inhame e cana.

Além da agricultura, a pecuária e a pesca representam praticamente as únicas possibilidades de trabalho para a população local. Se comparada com os municípios circunvizinhos, a pecuária em Brejo Grande não apresenta grande desenvolvimento(35):

Número de cabeças do rebanho de Brejo Grande (1971)

Anos	Bovinos	Equinos	Asininos	Muares	Suinos	Ovinos	Caprinos
1968	3220	1300	30	1200	2230	1750	1800
1969	3337	1320	35	1350	2335	1800	2000
1970	3441	1330	35	1360	2430	1800	2000

Embora tenhamos notícia de que outrora, houve fazendeiros que possuíram até 400 cabeças de gado bovino, hoje em dia, os três maiores proprietários possuem aproximadamente 250 reses cada um. Explicam -

os criadores locais que o gado não se dá bem com as terras brejentas , de modo que nas épocas em que falta o capim no meio dos coqueirais e as margens do rio estão alagadas, não resta outro recurso aos criadores, senão enviar seu rebanho para os municípios mais altos, sobretudo Japoatã e Pacatuba, a fim de "despastar" em fazendas próprias ou alugadas. O gado se destina exclusivamente ao fornecimento local da carne. É criado com vistas ao abate e não para a produção leiteira. Um dos alimentos mais difíceis de se encontrar em Brejo Grande é exatamente o leite.

Os demais animais que aparecem no quadro acima transcrito são geralmente criados no âmbito doméstico, não havendo, como no caso do gado bovino, pessoas que se dediquem em tempo integral ao seu cuidado. A maioria das casas do município, mesmo aquelas situadas na sede , possuem no fundo do quintal um ou dois porcos, mais algumas galinhas e patos, que são engordados com restos de comida e milho. Não encontramos nenhum chiqueiro em Brejo Grande que tivesse mais de 5 animais,nem tampouco pessoa alguma que possuísse um número superior de carneiros ou bodes. Quando se abate um destes animais, aí o proprietário o substitui por um filhote que será igualmente cevado no fundo do quintal.

Possuindo mais da metade de seu território banhado quer pelas águas do rio S.Francisco(ou de seus numerosos afluentes), quer pelas do mar, Brejo Grande encontra na pesca uma das bases vitais de sua economia. Mesmo que em termos globais, seu rendimento seja inferior ao da produção agrícola, para o habitante pobre- e eles constituem a quase totalidade da população local - a pesca constitui o meio mais frequente e certo de se prover a subsistência. Não só o pescado, mas sobretudo os caranguejos e camarões têm sua presença obrigatória nas mesas dos ribeirinhos em bca parte do ano. Tais crustáceos representam para eles mais do que uma opção gastronômica: é a única solução encontrada para se matar a fome daqueles que não têm dinheiro para comprar a "mistura" na feira ou nas bodegas.

Sempre de acordo com o Anuário Estatístico de Sergipe (1971), tal é a produção do pescado de Brejo Grande:

Produção de Pescado em Brejo Grande (kg) (1971)

Anos	Peixes	Crustáceos	Moluscos	Total
1968	184.250	870.000	2.000	1.056.250
1969	193.600	931.000	2.000	1.126.600
1970	197.100	996.000	4.000	1.197.100

Antes de encerrar este sumário a respeito da estrutura econômica de Brejo Grande, convém citar ainda as indústrias de beneficiamento e de extração. Quando do início de nossa pesquisa, em 1968, havia aí três usinas de beneficiamento de arroz: hoje em dia, apenas a maior delas continua a funcionar, as demais tendo fechado devido à falência de seus proprietários. Apesar do barateamento dos gastos de manutenção, devido à substituição da força motriz de óleo diesel para a eletricidade, o fechamento das duas indústrias de beneficiamento demonstra que certamente não havia lugar em Brejo Grande para empresas com capital muito diminuto (37). Atualmente, apenas uma indústria continua a funcionar, beneficiando aproximadamente 20% da produção local de arroz. Os restantes 80% são exportados em casca para Penedo e Propriá e beneficiados nestas cidades.

O único produto extraído no município é o sal. Para tanto, existem oito salinas situadas na orla litorânea, que apesar da rusticidade de seus processos tecnológicos, conseguem extrair uma média de mil toneladas de sal grosso por ano. Tal produto é vendido nas feiras ou no próprio local onde foi extraído, sendo adquirido sobretudo pelos pescadores a fim de "tratarem" os peixes que serão vendidos após terem sido salgados e expostos ao sol por alguns dias.

II.7. RELAÇÕES DE TRABALHO

Segundo as informações de numerosos habitantes locais, do estatístico, dos técnicos da Superintendência do Vale do São Francisco, assim como de acordo com nossa própria observação (38), aproximadamente 75% da população de Brejo Grande não possui terra: trabalham como meeiros nas lagoas de arroz dos grandes e médios proprietários. O termo meeiro é utilizado não apenas neste município, mas em toda a região do médio e baixo S.Francisco, significando aquele indivíduo que trabalha "de meia". "Meiação" e "parceria" são termos eruditos que apenas alguns grandes proprietários empregam. Inquiridos sobre a forma de trabalho que praticam, os brejograndenses respondem simplesmente: "Sou meeiro", ou "trabalho de meia".

Vejamos, em primeiro lugar, como se organiza em Brejo Grande, o trabalho dos meeiros nas lagoas de arroz, para em seguida discutirmos até que ponto tal sistema de trabalho constitui de fato, uma verdadeira "meiação".

A cultura do arroz no Baixo São Francisco se faz com um constante revezamento de formas de trabalho, empregando-se ora meeiros, ora trabalhadores assalariados, ora empreiteiros. Assim, logo no início de janeiro de cada ano, os proprietários das terras contratam alguns - tratoristas a fim de arar o terreno antes que este seja inundado pelas águas. Há atualmente (1973) em Brejo Grande, dez tratores que são usa - dos pelos seus próprios possuidores (grandes proprietários) e alugados para os demais fazendeiros que não os possuem, à questão de Cr$ 25,00 a hora. Terminando-se de arar o terreno, isto é, após passar a grade duas vezes, faz-se necessário construir ou reformar os muros de terra que o circundam e cuja função é represar a água quando da inundação da "lagoa" por ocasião da maré. Este trabalho de construção ou conserto dos muros é executado exclusivamente por homens, que são remunerados quer por dia - são os "diaristas"- quer por empreitada, chamados de "empreiteiros" - ou "empleiteiros". Em fevereiro se faz a sementeira: num terreno sombreado, geralmente debaixo de coqueiros, semeia-se o arroz em casca que depois de crescido aproximadamente 30-40 cm, será transplantado para as - lagoas. São diaristas que se ocupam de semear e zelar pela "sementeira". Nos inícios de março, quando da grande maré (que varia de ano para ano, de acordo com a lua), são as lagoas enchidas d'água a fim de se começar o transplante das mudinhas de arroz. É aí que entram os meeiros - ho - mens, mulheres e crianças - encarregando-se de todos os demais cuidados exigidos por esta lavoura: replantio, cuidar que a água esteja sempre - no nível ótimo para o crescimento das espigas, cortar o mato que fre - quentemente ameaça a plantação, extirpar as pragas e insetos nocivos , cortar o arroz após aproximadamente 90 dias de plantado, batê-lo nos altos do terreno para retirar os grãos da espiga e peneirá-lo antes de - ser medido e ensacado.

O trabalho nas lagoas de arroz é feito, via de regra,em família, contratando o chefe da casa diretamente com o gerente ou com o próprio fazendeiro. O costume é o trabalhador ir procurar os donos da terra, combinando com o mesmo, apenas oralmente, qual a parte de terra que lhe caberá, variando a superfície desta de acordo com o número de - braços de que disporá o meeiro. Não há nenhum contrato por escrito: as regras do jogo são de todos conhecidas e praticadas da mesma forma por todos os fazendeiros. À fazenda compete fornecer o terreno já devidamente arado e cercado, assim como as mudinhas de arroz. Ao meeiro, resta - todo o demais: desde replantar, cortar mato, até colher e ensacar o produto e transportá-lo para os celeiros ou armazéns da fazenda. Quanto ao

tempo em que o meeiro permanece trabalhando na mesma fazenda, eis como nos explicava um brejograndense: "Não tem prazo para meeiro ficar numa mesma lagoa: há pessoas que ficam até 20 anos quando se dão bem com o proprietário. Meeiro muda de patrão porque acha que indo plantar nou - tra lagoa vai conseguir ganhar mais. Ou então, quando o meeiro não deu produção, aí então o fazendeiro não trata com ele no ano que vem. Já saiu quase morte por causa de briga de patrão com meeiro: o dono da Fa zenda da Onça brigou com um seu meeiro por causa que este tinha dado - prejuízo, aí então o meeiro se enfezou e deu uma ruma de facãozada no fazendeiro" (39).

Nas lagoas, há lugar para qualquer pessoa, homem ou mu lher, adulto ou criança, fornecer sua contribuição. Assim, por exemplo, às mulheres compete sobretudo arrancar as mudinhas de arroz e replantá-las diretamente na lagoa. São também elas que seguram as touceiras para que os homens cortem os tufos de espigas, quando da colheita. Aos ho - mens competem certos trabalhos mais árduos, como consertar os muros, ba ter o arroz e transportá-lo da lagoa para os armazéns. As crianças aju- dam no plantio, encarregam-se de espantar as aves nas sementeiras e ze- lam pelo gado quando este é colocado a pastar nos lugares onde se aca - bou de colher as espigas.

Como a quase totalidade dos meeiros não possui terras - onde possa eventualmente plantar alguns produtos para sua subsistência, nem dispõe de tempo livre ou de outras alternativas para conseguir al - gum dinheiro, não resta outra saída a tais trabalhadores, senão pedir - aos fazendeiros que lhes façam adiantamentos (fornecimentos) para com - prarem no comércio, tudo de que carecem para o sustento familiar. Cada família recebe semanalmente uma quantia de dinheiro mais ou menos propor cional ao trabalho realizado: compete ao gerente da fazenda percorrer - todos os fins de semana as lagoas e avaliar o quanto poderá fornecer pa ra cada família de meeiros. Tal fornecimento se baseia exclusivamente - no cálculo de quanto há de render na safra aquelas tarefas executadas , deixando o gerente de considerar se o dinheiro a ser entregue ao meeiro será ou não suficiente para a satisfação de seu pobre passadio. Assim , cada família recebe no sábado à tarde, ou na própria manhã do domingo , uma quantia de dinheiro que se destina basicamente à aquisição de gêne- ros alimentícios na feira dominical. Tais fornecimentos variam de famí- lia para família, de acordo com a produção: a média oscila entre Cr$ 20,00 a Cr$ 40,00 semanais (40).

No final da safra, quando o último arroz foi colhido e ensacado, gerente e meeiro vão fazer as contas: a primeira coisa a ser feita, é medir todo o arroz que o meeiro conseguiu colher em "sua" lagoa. Sucede neste momento a primeira extorsão ao meeiro: em vez de se utilizar da medida convencional de 1 salamin (41), muitos proprietários possuem uma medida fraudulenta utilizada apenas para medir o arroz dos meeiros, medida esta que chega na maioria dos casos, a conter 14 ou 15 litros. Não pára aí tal sistema expoliativo: os proprietários exigem - que o meeiro venda a eles próprios a parte do arroz que lhe caberia, de modo que além de roubarem na medida, os fazendeiros estabelecem um preço arbitrário na compra de tal produto. Na safra de 1972, por exemplo, o preço dos proprietários era de Cr$ 120,00 o alqueire (240 kg) enquanto que na fábrica de beneficiamento, pagava-se pela mesma quantidade, de - Cr$ 160,00 a Cr$ 180,00. Permite-se, com relutância, que o meeiro retire para o gasto uma parte do arroz que produziu:

"Meeiro não pode tirar todo o saldo que teve em arroz. No máximo os patrões deixam os meeiros que deram boa produção levar para casa 2 alqueires de arroz em casca. Se tirar todo, no próximo ano o patrão não deixa mais trabalhar na sua lagoa. Minha filha que trabalhava na Fazenda B. levou para casa 1/2 alqueire: de noite chegou o gerente da fazenda e tirou o arroz de dentro de casa. Brejo Grande é terra - da miséria: a gente se mata trabalhando dentro da lama e não tem direito de tirar nenhum pilão de arroz para comer. Quando os patrões deixam a gente levar uma parte da meia em arroz, a gente não pode dizer que é para vender, porque então eles não dão. Tem de dizer que é para o gasto" (42).

Assim, após descontar o dinheiro que o meeiro e sua família já consumiram durante o ano (fornecimento) e processar-se a partilha, na grande maioria dos casos, pouca coisa restará de lucro aos trabalhadores. O caso desta família de meeiros é bastante típico: 6 homens e 2 mulheres trabalharam durante o ano inteiro numa lagoa de 10 tarefas. Tiraram para comprar alimentos na feira, uma média de Cr$ 40,00 por semana. Desta quantia do "fornecimento" tem-se de deduzir Cr$ 5,00 ou Cr$10,00 que gastaram com o pagamento de um ou outro diarista, contratados nas - épocas em que se precisava, com urgência, fazer algum serviço extra. Na safra colheram 22 alqueires de arroz, vendendo ao proprietário à razão de Cr$ 120,00 o alqueire. Quer dizer: produziram Cr$ 2 640,00, de acordo com o preço do patrão, enquanto que se a mesma quantidade fosse vendida

no preço corrente (Cr$ 180,00 o alqueire), sua produção atingiria - Cr$ 3 960,00. Tiveram os trabalhadores direito à metade dos Cr$ 2 640,00, isto é, a Cr$ 1 320,00. Acontece que durante o ano, tais meeiros retiraram adiantado, para os gastos de subsistência, Cr$ 1 200,00, de sorte - que restaram a estes 8 adultos, como "lucro", apenas Cr$ 120,00, ou seja, Cr$ 15,00 para cada indivíduo. Como se tratava de uma família que há anos vinha trabalhando na mesma fazenda, sem criar problemas para o proprietário, este, compadecido com lucro tão mesquinho, permitiu que retirassem, em vez de um, dois alqueires de arroz, que vendidos a um intermediário, renderam mais Cr$ 300,00 (43).

Nem todos os meeiros são agraciados com tais "compensações", havendo casos em que quando a produção foi muito pequena, ou insuficiente para cobrir os gastos com o "fornecimento", ou o proprietário não aceita no próximo ano tais meeiros, ou, no caso de suas lagoas estarem carentes de mão-de-obra, aceita-os com o compromisso de pagarem com a nova safra, a quantia que ficaram devendo no ano anterior.

Ficar devendo à fazenda, lucrar apenas alguns poucos - cruzeiros ou não lucrar nada ("ficar elas por elas", como dizem), é coisa muito generalizada em Brejo Grande. Em alguns anos, quando a chuva - foi demais, ou de menos, quando as lagartas atacaram com mais violência, ou quando o rio encheu mais do que o preciso, aí então, rara é a família de meeiros que consegue tirar algum lucro na hora da meia. Como a - quase totalidade dos meeiros não tem terra onde plantar alguma cultura de apoio destinada à subsistência, nem permitem os fazendeiros que os - mesmos plantem nas terras da fazenda (raros são os meeiros que moram - dentro da fazenda), quando no fim da safra, o meeiro se vê sem nada da "sua" meia, aí então deve apelar para outros expedientes a fim de conseguir o que comer. O primeiro, é o rio. Se não contassem estes ribeirinhos com a possibilidade de pescar no Rio São Francisco e de catar nas lagoas e brejos o caranguejo e o camarão, certamente a grande maioria - dos brejograndenses não conseguiria sobreviver. Durante quase três meses por ano (de novembro a fevereiro), não há trabalho no arroz, de modo que não resta outro recurso à população, senão procurar nos brejos e alagados, o alimento de que necessita.

Outra saída para alguns meeiros, quando termina a safra, é conseguir a benevolência do patrão e ir "bater palha":

"Depois que os meeiros bateram e ensacaram o arroz, ainda sobra no terreno muita palha que fica com um grãozinho ou outro grudado. Aí vão os pobres bater de novo; tem uns que chegam a tirar 3-4 sa

lamins por dia. Os pobres vêm morrendo de fome e cansaço mas fica satisfeito, porque conseguiu seu arrozinho... O melhor de tudo para os meeiros é a "soca". Um mes depois que cortou o arroz, as espigas crescem de novo. Às vezes, o patrão deixa a gente tirar o arroz da soca. Tem patrão que é tão pão-duro, que quer a meia desse arroz. Outros, que são ainda piores, preferem soltar o gado na lagoa, em vez de deixar os meeiros colher. Arroz de soca é o que há de melhor para os meeiros: tem nego que chega a tirar até um alqueire. Os patrão que são bons, dão para os meeiros, os ruim, que são uns infelizes, preferem ver o gado comer. Tem patrão que é tão bom que deixa qualquer um tirar a soca, mesmo nego que não é meeiro seu. O arroz da soca é menor que o primeiro, mas é mais fácil de cortar porque tem menos mato na lagoa" (44).

Não resta dúvida que a "generosidade" dos fazendeiros - perdoando os meeiros que ficaram devendo para a casa, permitindo aos - mesmos que tirem gratuitamente o "arroz da soca", ou ainda, dando no final da safra, certa quantia em dinheiro como "gratificação" àquelas famílias que trabalharam bem mas que tiveram pouco lucro, que tal generosidade é calculada, pois os fazendeiros precisam dos meeiros para suas lavras. Nas épocas de maior atividade agrícola, nota-se acentuada carência de braços, vindo para este município, levas de roceiros das áreas - vizinhas, tanto de Sergipe como de Alagoas, que se instalam com suas famílias em toscas cabanas cobertas de palha de coqueiro, situadas geralmente nas proximidades das próprias lagoas. Tanto é verdade que tal "generosidade" é calculada e praticada com vistas a garantir a cada fazendeiro a certeza de que no próximo ano contará com o trabalho de seus meeiros, que nos explicava um grande proprietário que "em Brejo Grande - nunca vai dar certo trabalhar a não ser com meeiros. Veja só: o arroz é cultura muito rápida, de 105 a 115 dias está pronto para ser cortado. Se na hora que o fazendeiro fosse colher seu arroz, faltasse trabalhador, aí então, desesperado, ele ia oferecer salário mais alto para conseguir quem trabalhasse. Isso ia levar a uma carestia no arroz, sem solução. Em Brejo Grande, só dá certo com meiação..."(45).

Além dos meeiros, em bem menor escala, há ainda em toda a baixada franciscana, outra categoria de trabalhadores do arroz: os - rendeiros. São pessoas que dispõem de capital, quer próprio, quer em - prestado por banco ou particulares, que arrendam uma superfície de terra de um proprietário, nela colocando meeiros para cultivar arroz. Necessário é dispor de capital a fim de poderem sustentar os meeiros que estarão a serviço dos rendeiros, embora a dívida destes com o fazendeiro

só seja saldada no final da colheita, isto é, depois que o rendeiro vendeu parte de sua produção. Enquanto que os meeiros são obrigados sempre a plantar na terra que lhes coube, o arroz, enquanto que o proprietário através de seu gerente, costuma vistoriar semanalmente a produção dos mesmos, tendo já ocorrido em Brejo Grande, casos de fazendeiro que mandaram embora de sua lagoa alguns meeiros, com os rendeiros, o acerto é diferente: a) geralmente assinam contrato passado em cartório, no qual é especificado o tempo de concessão do terreno, o valor de seu aluguel, a data em que será saldada a dívida e a maneira como será devolvido o imóvel rural (limpo ou não); b) assinado o contrato, o fazendeiro transfere ao rendeiro, a responsabilidade sobre o terreno, ficando à inteira liberdade do mesmo, plantar o que e quando quiser. Há em Brejo Grande, rendeiros que arrendam pequenas lagoas de 8 a 10 tarefas, outros, enormes glebas de terra, como é o caso de Z.B., que sempre arrendava as lagoas da Onça, com mais de 400 tarefas de brejo. Para a safra de 1969, este rendeiro calculava que iria precisar de aproximadamente Cr$ 40 000,00 para financiar sua plantação (pagamento do aluguel dos tratores, pagamento das sementes e da mão-de-obra). Eis como um pequeno rendeiro explicava-nos as vantagens de ser arrendatário:

"Eu trabalhava mais de 30 anos como meeiro. Faz dois anos que trabalho arrendado numa lagoa de 8 tarefas e meia. A vantagem é que sendo rendeiro, todo arroz que nascer é meu, enquanto que como meeiro, eu tinha de dar a metade e ainda tinha de pagar os trabalhadores que botava para ajudar... Para ser rendeiro tem que ter dinheiro, pois a gente tem muitos gastos. Custei muito para conseguir ajuntar um dinheirinho e ser rendeiro. Para ter o que pagar aos trabalhadores, vivo apertado, quase não gasto com comida, passo na base do caranguejo e saburica" (46).

Embora a grande maioria dos ribeirinhos do Baixo S.Francisco trabalhe "de meia", já nos referimos a que em certas fases da rizicultura, são os diaristas ou alugados que tomam conta das lagoas. Como os serviços à diária se restringem a poucas semanas por ano, são os próprios meeiros que durante os meses de janeiro-fevereiro, desempenham tais tarefas. Ultimamente, um arrendatário resolveu empregar em suas lavras, apenas diaristas. Isto ocorreu em 1973, na já referida fazenda da Onça: desde que Z.B. não teve mais condições de arrendá-la (por faltar-lhe os Cr$ 40 000,00 necessários), foi o gerente de um banco de Propriá que a arrendou. Não quis trabalhar com meeiros, permitindo que ficassem

na fazenda apenas 4 ou 5 famílias das mais antigas que moravam dentro - da propriedade. Mesmo com estes acertou que não forneceria dinheiro durante o ano, devendo os mesmos procurar algum comprador de arroz de Brejo Grande que lhes fornecesse, comprometendo-se a deixá-los vender a - sua parte da meia a tais fornecedores. A maior parte do trabalho, porém, foi feito por diaristas contratados oralmente e pagos no fim de semana. O principal problema que enfrentou este inovador foi na supervisão do - trabalho dos diaristas, pois se não houvesse um gerente pelas proximidades, a produção caía muito. Malgrado este fator, os resultados, segundo informação do mesmo, foram semelhantes ao dos fazendeiros que trabalhavam com meeiros. Do lado dos trabalhadores, porém, a opinião quanto a - esta experiência não foi favorável, pois vários deles nos disseram:

"É melhor trabalhar de meeiro do que como diarista. Um e outro fazem o mesmo trabalho, recebem no fim da semana mais ou menos a mesma quantia de dinheiro, só que acabada a colheita, o diarista não tem direito a nada, enquanto que o meeiro, nos anos que tem sorte, ainda ganha alguns salamins de arroz. Alugado é só trabalhando e comendo o que ganha, enquanto que meeiro arrisca ganhar um pouco no fim do ano" (47).

Infelizmente, não dispomos de dados que nos esclarecessem a respeito da gênese do regime de meiação em Brejo Grande. Já dissemos que mesmo durante o período canavieiro, nos fins do século passado, praticava-se na rizicultura o regime da "quarta", ficando 1/4 da colheita ao dono da terra e os 3/4 restantes para o trabalhador. Vários são - os autores que têm se ocupado da parceria ou meiação (48), considerando alguns que tal relação de trabalho seria uma sobrevivência do regime - "feudal", enquanto que outros interpretam-na como uma verdadeira relação capitalista, sendo uma forma disfarçada de assalariamento (49). Caio Prado Jr., tendo percorrido pessoalmente a região do Baixo São Francisco, é bastante explícito em categorizar tal "meiação" como "pseudo-parceria". Diz que o meeiro de arroz do São Francisco não é formalmente um parceiro, "mas de fato simples empregado (estando) em situação de dependência com respeito ao proprietário. Dependência essa que se verifica - no fato de caber ao proprietário a responsabilidade total pela direção e condução da atividade produtiva. Em suma, quando o trabalhador é privado de autonomia, e se encontra sujeito a normas reguladoras que o proprietário dita, e que determinam toda sua ação, como efetivamente ocorre nos casos de parceria que temos sob as vistas, ele deverá ser assimilado ao simples empregado..." (50)

Sugerindo uma série de medidas que tornassem a remuneração destes trabalhadores mais justa, Caio Prado Jr. refere-se especificamente ao caso da região onde se situa Brejo Grande:

"É preciso reprimir os abusos que generalizadamente ocorrem, e que por processos usuais na agropecuária brasileira, privam de fato o trabalhador da parte que lhe cabe nos resultados financeiros alcançados. Desses processos, o mais comum é forçar o trabalhador a ceder a parte do produto que lhe pertence, por preço inferior ao do mercado. Também se usa-como é particularmente o caso, e aí em proporções escandalosas, na cultura do arroz do baixo rio São Francisco - deduzir da parte do trabalhador, em benefício do proprietário e a título de prêmio ou juro pelos adiantamentos efetuados pelo proprietário no decurso da produção, uma certa quota. Na referida região arrozeira do São Francisco, tive ocasião de observar recentemente, entre outros casos do mesmo gênero, o de um meeiro que tendo recebido em parcelas, no correr de três meses, adiantamentos no valor total de Cr$ 3 750,00, reembolsar o proprietário, depois da colheita, com nada menos de 5 mil, ou seja, um acréscimo de 33% ! (Note-se que esse proprietário estava sendo financiado pelo Banco do Brasil na base de 6% de juros anuais, o que diz muita coisa sobre financiamentos ditos de auxílio à 'agricultura'). Os fornecimentos efetuados pelo proprietário a seus pseudomeeiros, mas efetivamente "empregados", precisam ser legalmente equiparados a salário, fixando-se por conseguinte num mínimo, e não comportando nem reembolso, nem muito menos juros..." (51).

Estaríamos nos desviando dos objetivos deste trabalho, isto é, a descrição e análise da estrutura, organização e significado da feira, inclusive o material de que dispomos sobre este tema é insuficiente, se pretendêssemos discutir aqui até que ponto os meeiros de Brejo Grande são meeiros de fato ou pseudomeeiros e até que ponto, este tipo particular de relação de trabalho pode ser identificada como pré-capitalista ou capitalista. Se o principal fator para a definição da verdadeira parceria é a independência do trabalhador, aí então, o que encontramos em Brejo Grande, é realmente uma pseudo-parceria, pois o meeiro só pode plantar arroz, tem de produzir de acordo com o tamanho da lagoa que lhe coube, não pode impunemente abandonar ou desleixar o trabalho, deve vender a parte que lhe caberia ao dono da terra. Diferentemente do que ocorre em outras áreas brasileiras onde também há meiação, em Brejo Grande, via de regra, não se permite ao meeiro plantar nos terrenos da fazenda, aqueles bens destinados à sua subsistência; não deve o meeiro

prestar outra espécie de serviços à fazenda a não ser a que esteja diretamente ligada à conservação de "sua" lagoa; não mora, via de regra, o meeiro dentro da fazenda, mas na sede ou nas diversas povoações espalhadas pelo interior do município; não há sistema de "barracão", podendo o meeiro comprar os gêneros de que necessita onde bem lhe aprouver. Por outro lado, deve o meeiro vender o resultado de sua colheita ao fazendeiro, recebendo em dinheiro a parte que eventualmente lhe tocaria; recebe semanalmente o meeiro durante todo o tempo em que estiver trabalhando - e apenas durante o período de trabalho, isto é, de fevereiro a novembro - uma certa quantia em dinheiro, o "fornecimento", que se destina às compras dos gêneros de subsistência e que será descontado no final do ano, da parte que lhe caberia na meia. Terminada a última colheita e acertadas as contas, durante aproximadamente três meses, há como que "rescisão de contrato", ficando o meeiro sem receber nada do patrão durante esta época de não-trabalho. É a época em que muita gente passa grande penúria:

"Nessa época, é só nego indo pescar nos brejos, mulher com puçá nas costas e a janta, quando dá sorte, é caranguejo com farinha... (52).

Pseudoparceiros ou não, o certo é que os locais se qualificam como "meeiros" e pensando em relação à feira, o aspecto mais importante desta relação de trabalho é o fato de a remuneração ser monetizada, não sendo relevante, ao menos para os objetivos desta monografia, definir tal remuneração como salário ou pseudosalário. Se tais meeiros - e sempre que utilizamos tal termo, o empregamos na acepção dos brejo-grandenses - pudessem desenvolver, como alhures, sua policultura de subsistência, se em vez de receber fornecimentos em dinheiro, ganhassem - "vales", devendo comprar exclusivamente nos "barracões" ou "armazéns" - das fazendas, se em vez de receber sua meia em dinheiro, a recebessem - in natura, aí sim, deveríamos pesquisar muito mais a fundo esta relação ou regime de trabalho. Como, porém, a remuneração dos meeiros se dá em dinheiro, como eles não têm outra fonte alimentar (com exceção da pesca e catança) a não ser o que é comprado na feira e nas bodegas, tal relação(meiação-feira) é assaz relativizada, na medida em que um meeiro, tal como um diarista, ou um funcionário público se distinguem, enquanto consumidores, apenas no quantum de que dispõem para fazer suas compras, não havendo, por conseguinte, diferenças estruturais entre um consumidor e outro, na medida em que todos percebem dinheiro - salário mensal, diária ou fornecimento semanal- como remuneração pelo seu trabalho.

Não é sem razão que dizia um meeiro, referindo-se a Brejo Grande:

"Isso aqui é terra de servidão. Fim de linha ! Terra excomungada ! A gente trabalha o ano todo, debaixo de sol e de chuva, com lama até nos joelhos, e no final, o que recebe? Besteirinha ! Quase nada. Eu é que estou muito velho e não tenho dinheiro para pagar minha passagem para viajar para o Sul. Se conseguisse tirar alguns contos de réis na safra, aí então eu me mandava. Mas estão falando que no Sul não dá mais dinheiro, que o Sul está cheio. É verdade?"(53).

Atualmente em Brejo Grande, rara é a casa que não possui mais de um membro da família trabalhando no Sul, notadamente em S.Paulo, Santos, Rio de Janeiro. Sobretudo por ocasião da safra, quando alguns poucos felizardos conseguem algum dinheiro no contado, muitos são os que deixam o município para tentar a sorte nas cidades. Alguns conseguem se aprumar na vida como operários ou trabalhadores braçais em construções civis. Uma grande parte volta. Segundo um informante, morador do Brejão, "95% dos que foram para o Sul não conseguiram enricar. Quando voltam, trazem um rádio de pilha, um relógio folhado a ouro para ser revendido ou rifado quando precisarem do dinheiro para comprar a passagem de volta. O Sul só dá luxo para as pessoas. Dinheiro que é bom, quase nada. Muitos vêm com dentes de ouro e nada mais. O Sul é ilusão: ganha um pouco mais que aqui, mas tudo custa mais caro" (54).

Concluindo: Brejo Grande, município situado em terras alagadiças, depois de talvez um século de produção açucareira,por volta da década de 30 passa a produzir arroz para o mercado nacional, exportado em grandes canoas e caminhões para Penedo e Propriá (os dois mais importantes polos de dominância regional). População amestiçada em sua grande maioria, alta porcentagem de adultos e mesmo de adolescentes que nunca passaram pelo banco de uma escola, é, em quase sua totalidade, constituída de meeiros sem terra. Muito embora o número de pequenas propriedades seja grande, observa-se que tais minifúndios não oferecem área suficiente para ocupar o trabalho de uma família durante todo um ano agrícola, de maneira que são numerosos os pequenos proprietários que devem empregar-se como meeiros ou assalariados durante grande parte da safra. Nas grandes propriedades (e apenas 3,7% dos habitantes locais controlam mais de 43% da área cultivada), o regime de trabalho é a meiação, forma antiga, mas eficiente que os fazendeiros adotam para dividir com os trabalhadores, os muitos riscos inerentes à rudimentar techologia em

pregada nas lagoas de arroz. Apesar de os rendimentos auferidos pelos meeiros estarem muito aquém do que deveriam perceber com o salário mínimo rural, não existem na região outras alternativas mais interessantes, de modo que estes compensam seus infrahumanos estipêndios através da pesca e catança, únicas saídas para se completar uma dieta muito pobre em calorias e proteínas.

Notas do Capítulo II

(1) Diário de Sergipe, 21/12/1970.

(2) O Estado de São Paulo, 14/2/1971, "Novo poço jorra óleo em Sergipe".

(3) A Tarde (Bahia), 10/2/1973, "Consórcio Franco-Brasileiro vai desenvolver o Baixo S.Francisco"(Brasília, APLAN).

(4) Andrade, Manoel C.- A Terra e o Homem no Nordeste. S.Paulo, Editora Brasiliense, 1963, p. 130.

(5) Freire, Felisbello F.O.- História de Sergipe (1575-1855). Rio de Janeiro, Tipografia Perseverança, 1891.

(6) Araújo, Alceu M.- Escorço do Folclore de uma Comunidade. São Paulo, Separata da Revista do Arquivo Municipal CLXVI e CLXVII, 1962, p. 30.

(7) Arquivo Histórico Ultramarino, Caixa 3, Carta do Cronista do Ultramar, Ignacio Barbosa Machado ao Rei, 1/3/1756.

(8) Enciclopédia dos Municípios, Verbete Brejo Grande.

(9) Carta existente na 3ª secção do Estado Maior do Exército, reproduzido por Ivo do Prado em A Capitania de Sergipe e suas Ouvidorias, Rio de Janeiro, Papelaria Brasil, 1919.

(10) Destes 9 engenhos, 7 localizavam-se à beira do S.Francisco: Queimada, Bandarra, Praúna, Brejo Grande, Canto Escuro, Mundo Novo,Cantinho. Os engenhos Periperi e Mangabeira situavam-se no interior, nos limites com a freguesia de Japaratuba.

(11) Arquivo Público do Estado de Sergipe, Pacotilha 33, Ofício da Câmara de Vila Nova ao Presidente da Província, Dezembro 1828.

(12) Arquivo Público do Estado de Sergipe, Coleção de Leis e Resoluções da Assembléia Provincial de Sergipe, Resolução nº 683, 15/6/1864.

(13) Arquivo Público do Estado de Sergipe, Coleção de Leis e Resoluções da Assembléia Provincial de Sergipe, Resolução nº 608, 22/3/1861.

(14) Halfeld, H.G.F.- Atlas e Relatório concernente à exploração do Rio São Francisco, Rio de Janeiro, 1860, p. 54.

(15) Segundo o "Livro de Anotações dos Engenhos do Cajuipe e Santa Cruz não obstante ter-se introduzido o vapor no engenho em 30 de julho de 1873, um ano após esta inovação (julho de 1874), diz a mesma fonte:"Começou o engenho a moer para melaço e cachaça".

(16) Infelizmente no referido livro "Livro de Anotações dos Engenhos do Cajuipe e Santa Cruz", seu autor, o bacharel em Direito e senhor de engenho, Manoel de Sousa Machado, embora muito minucioso em e-

numerar todos os animais que possuía (cavalares, bovinos e ovinos), deixa de assentar a quantidade de seus escravos. A única referência que faz, está na folha 53 e folha 53 verso, onde arrola os - "nascimentos dos filhos de minhas escravas". Por esta lista, ficamos sabendo que entre os anos 1862-1885, 9 de suas escravas deram à luz, perfazendo um total de 30 nascimentos. Infelizmente, nada- mais consta sobre seus escravos. Assim sendo, podemos conjecturar que talvez neste engenho devesse haver um outro tanto de escravas velhas ou estéreis, que não tinham dado à luz durante aquele período. Considerando-se que o número de cativos do sexo masculino era, de acordo com o recenseamento de 1872, praticamente igual ao número de cativas, conclui-se que o Engenho do Cajuipe deveria - ter, quando muito, 30 ou 40 escravos adultos. Certamente não eram exclusivamente tais negros que se ocupavam das lides agrícolas, - pois entre as folhas 57 vº e 59 vº, encontramos uma relação de 33 rendeiros que tinham contratos com o Engenho (a partir de 1873) . Quer dizer: ao lado dos escravos, provavelmente deveria haver significativa porcentagem de "rendeiros", "moradores", "meeiros" que também cultivavam a cana. "Trabalhadores livres" aparecem explicitamente referidos neste livro de engenho, recebendo salários pelo desempenho das seguintes funções: feitor, purgador, caldeireiro , marcineiro ("feitio das caixas de açúcar"), mestre de açúcar, "alugados". Os dados referidos pelo senhor de engenho não nos permitem garantir se apenas estes "alugados" é que trabalhavam no eito, ou se os diversos rendeiros (alguns pagando renda ao Engenho por mais de 10 anos consecutivos) participavam igualmente da produção de matéria prima para as caldeiras e alambique.

(17) Mott, Luiz R.B.- "O Imperial Instituto Sergipano de Agricultura e a Ideologia do Progresso". Comunicação apresentada no V Congresso de História do Nordeste, Aracaju, 1973.

(18) Prado Jr.,C. História Econômica do Brasil. S.Paulo, Editora Brasiliense, 1956, p. 162 e ss. Segundo P.Eisenberg, não é apenas o desenvolvimento da indústria de açúcar de beterraba na Europa que - explica a decadência da indústria canavieira no Nordeste: o Bra - sil teve de enfrentar também a competição das áreas açucareiras - do Caribe e da Ásia que tiveram a vantagem de se modernizar pri - meiramente. (Cf.Eisenberg, P.L.-The Sugar Industry of Pernambuco 1850-1889, Columbia University, Ph.D., 1969, p. 394).

(19) Lei nº 2, 30/11/1926, Intendência Municipal de São Francisco,p.9.

(20) Lei nº 9, 15/11/1928,Intendência Municipal de São Francisco, p.5.

(21) Agradecemos ao ilustre brejograndense Gilberto de Oliveira Machado a gentil oferta que nos fêz de sua coleção de Leis Orçamentárias de Brejo Grande.

(22) Arquivo Público do Estado de Sergipe,Pacotilha 285,"Escravos",Estatística da População Livre e Escrava da Província de Sergipe,organizada no ano de 1854. Segundo esta mesma fonte, a populaçao total da Provincia era de 132.640 almas, sendo que neste total, estão excluídos os moradores de Pacatuba, Campo do Brito e Enforcado. Assim sendo, Sergipe possuía naquela época o seguinte quadro - populacional:

homens: 66.561	mulheres: 66.079
livres: 100.192	cativos: 32.448
adultos: 70.448	menores: 29.704
casados: 30.630	solteiros: 69.562

No que se refere à qualificação profissional dos brejograndenses, convém esclarecer que o termo lavrador era empregado na época em sentido diverso. Hoje,lavrador significa, segundo o Pequeno Dici-

onário Brasileiro de Língua Portuguesa de Aurélio Buarque de Hol - landa Ferreira, "aquele que trabalha na lavoura", o mesmo que "a - gricultor". No tempo da Colônia e do Império, segundo o Dicionário da Língua Portuguesa, de Antonio de Moraes Silva, "lavrador é a - pessoa que manda lavrar ou cultivar por sua conta prédios rústicos, seus ou arrendados, e vive do seu produto, e não usa de mester ou ofício mecânico". Assim sendo, os 346 lavradores assinalados por - esta estatística de 1854, devem ser não os "trabalhadores da roça" ou "trabalhadores braçais" (que sem dúvida deviam ultrapassar em - muito a casa das três centenas), mas sim os "proprietários de la - vras", nesta classe, entrando tanto os senhores de grandes enge - nhos, como os proprietários de sítios ou mesmo de salinas, pois se gundo o mesmo dicionarista Moraes, "quem tem salina também é lavra dor". Observe-se ainda, quanto às categorias profissionais arrola- das nesta estatística, que por esta época existiam apenas 3 mes - tres de açúcar - o que nos permite aventar duas hipóteses: ou que dos 11 engenhos existentes em 1815-1825(cf. Mapa Topográfico de - Gonnet), apenas 3 continuavam com fogo vivo, ou então que apenas 3 engenhos possuíam efetivamente "mestres de açúcar" reconhecidos o- ficialmente como tais, os restantes sendo dirigidos ou pelo próprio dono ou por outro especialista que embora desempenhando a função de mestre não era reconhecido e classificado como tal. O mesmo pro blema ocorre com a categoria dos pescadores: segundo esta Estatís- tica, apenas 8 dos 909 homens adultos de Brejo Grande se dedicavam à pesca. Obviamente, muito mais gente devia pescar no Rio S.Fran - cisco ou na orla marítima. A meu ver, talvez o número 8 represente apenas aqueles brejograndenses que tinham na pesca sua atividade - exclusiva ou principal, ou então, aqueles moradores que eram regis trados na sub-delegacia local ou na Companhia de Portos de Vila No va como pescadores profissionais.

(23) A respeito da estrutura demográfica de Sergipe no século XIX, con- sulte-se,Mott, L.R.B.-"Brancos, Pardos, Pretos e Índios em Sergipe: 1825-1830. Anais de História (Assis), no prelo.

(24) Num estudo realizado no povoado de Potengi,na margem alagoana do S. Francisco,encontraram-se apenas 18,7% de brancos;dos restantes,71% eram pardos e 10,3% negros(Cf.Ferrari, A.T.-Potengi. S.Paulo,Edito ra Sociologia e Política,1960,p.42).Lembre-se que a população re - censeada em 1950 se apresenta superior à atual,porque naquela épo- ca Brejo Grande incluía também o atual município de Ilha das Flo - res,que foi emancipado em 1964.Convém lembrar o valor relativo des tas subdivisões da população quanto à cor,na medida em que os cri- térios classificatórios podem ser sempre questionados.Aqui utiliza mos a divisão quanto à cor proposta pelo Censo Demográfico;no Capí tulo V.3.,ao analisar a composição do grupo dos feirantes quanto à cor,assimilamos tanto quanto possível,os critérios classificatórios dos próprios brejograndenses.

(25) Sinopse Estatística de Sergipe-1971. Fundação IBGE,Instituto Brasi leira de Estatística. Conforme se vê,de acordo com o IBGE,apenas a população residente na sede municipal é considerada "urbana".Nada mais falacioso,a nosso ver,do que esta subdivisão,pois o povoado - do Brejão,distante 12 km da sede,em pouca coisa se diferencia de - Brejo Grande,não obstante sua população ser classificada como "ru- ral".Mais uma vez,o formalismo geográfico obscurecendo a realidade social.Até 1964,o povoado de Ilha das Flores pertencia ao município de Brejo Grande e como não era sede,sua população era "rural".Após sua emancipação e ereção em sede municipal,automaticamente passou à categoria "urbana".

(26) Aspectos Geográficos do Baixo S.Francisco. S.Paulo, Associação dos Geógrafos do Brasil, nº 5, 1962.

(27) H.M., marchante, branco, 40 anos. Brejo Grande, 22/7/1968.

(28) História Nova do Brasil. Vários Autores. São Paulo, Editora Brasiliense, 1965, p. 77.

(29) Plano de Ação para os Vales Úmidos do Baixo S.Francisco.SUVALE/ANCARSE. Aracaju, 1972, p. 57. Tal cadastramento realizado pelo - IBRA (Série VIII, nº 14) refere-se a 80% dos imóveis rurais do Município (1967).

(30) Levantamento socioeconômico em Áreas do Médio e Baixo S.Francisco. SUVALE / Instituto Joaquim Nabuco de Pesquisas Sociais, Recife, - 1972. Anuário Estatístico de Sergipe, 1971. CONDESE / DEE, Aracaju, 1971.

(31) De acordo com o Censo Agrícola de Sergipe (1960), dos 450 estabelecimentos agrícolas existentes naquela data em Brejo Grande, 306, isto é, 68% possuíam área inferior a 5 hectares. Informava ainda o mesmo Censo que 37% dos imóveis rurais deste município não atingiam a irrisória área de 2 hectares,dados estes que de uma maneira mais trágica do que o cadastramento do IBRA, refletem o panorama anacrônico e anti-econômico da estrutura fundiária de Brejo - Grande.

(32) Plano de Ação para os Vales Úmidos do Baixo S.Francisco, 1972, p. 55.

(33) Livro de Anotações dos Engenhos do Cajuipe e de Santa Cruz, de Manoel Souza Machado, 1871-1910. Coleçao Particular da Fazenda do - Cajuipe, Brejo Grande.

(34) Anuário Estatístico de Sergipe,1971, Censo Agrícola, CONDESE/DEE.

(35) Anuário Estatístico de Sergipe,1971,3.4.3.Pecuária, CONDESE / DEE.

(36) As duas"fábricas" fechadas após nossa primeira estada em Brejo - Grande tinham funcionado anteriormente não como benedificadoras de arroz,mas destinavam-se ao fabrico(uma) e ao beneficiamento(outra) de açúcar. A mais antiga estava no ex-engenho do Bandarra e não - passava de uma adaptaçao de um engenho, transformado então em beneficiadora.

(37) Censo Agrícola, XVIII, 1960.

(38) Cf. Luiz R.B.Mott- La Structure de Production de Brejo Grande,Communauté Paysanne du Nord-Est du Bresil. Reflexions sur son Systeme de Metayage. Tese de Mestrado em Etnologia, Paris, Sorbonne,1971.

(39) E.C., fiscal da feira, preto, 36 anos. Brejo Grande, 24/4/1969.

(40) No caso de o meeiro contratar o serviço de diaristas ou mesmo de - outros meeiros, deverá pagar-lhes com o dinheiro fornecido pelo fazendeiro, de modo que sói acontecer que um meeiro por vezes rece - ba Cr$ 500,00 ou mais cruzeiros, quantia esta que depois de subdividida a quem de direito, representará aproximadamente Cr$ 20,00 a - Cr$ 40,00 por família.

(41) Eis algumas medidas de peso e de área tradicionalmente empregados nesta região
1 alqueire = 4 sacas = 240 kg
1 salamin = 10 litros = 7,5 kg
1 tarefa = 25 varas ^{2} = 50 m

(42) F.B., funileiro, pardo, 51 anos. Brejo Grande, 25/4/1969.

(43) Família S., meeiros de arroz, residentes na sede municipal, Brejo Grande, 15/1/1973.

(44) C.S., meeiro e marchante de carne de bode, preto, 19 anos. Brejo-Grande, 26/12/1972.

(45) Z.P.,fazendeiro, branco, 43 anos. Brejo Grande, 1/1/1973.

(46) E.M., rendeiro de arroz, pardo, 54 anos. Brejo Grande, 24/4/1969.

(47) J.L., diarista, preto, 34 anos. Brejão, 6/1/1973.

(48) Antônio Cândido: Os Parceiros do Rio Bonito; Caldeira, Clóvis:Arrendamento e Parceria, Rio de Janeiro, Comissão Nacional de Política Agrária, 1955; CIDA: Posse e Uso da Terra e Desenvolvimento-Socio-Econômico do Setor Agrícola-Brasil, Washington D.C., Comitê Interamericano de Desenvolvimento Agrícola, União Pan-Americana , Secretaria Geral da O.E.A., 1966; Johnson, A.W.: Sharecroppers of the Sertão, California, Stanford University Press, 1971.

(49) Cf. Palmeira, M.: Latifundium et Capitalisme au Brésil: Lécture - Critique d'un Débat, These de 3eme Cycle, Faculte des Lettres et Sciences Humaines de l'Université de Paris, Paris, 1971. No ítem "Relações de Produção" (p. 49-65), Palmeira discute as várias posições e interpretações da parceria e arrendamento no Brasil, analisando especialmente os trabalhos de Passos Guimarães: Quatro Séculos de Latifúndio, S.Paulo, Ed. Fulgor, 1964 e de Caio Prado Jr. "Contribuiçao para a Análise da Questao Agrária no Brasil", Revista Brasiliense, nº 28, março-abril 1960, p. 165-238; A Revoluçao - Brasileira, S.Paulo, Editora Brasiliense, 1966; "Nova Contribuição para a Analise da Questão Agrária no Brasil", Revista Brasiliense, nº 43, set-out. 1962, p. 11-52. Cf. Martins J.S. "Modernizaçao e - Problema Agrário no Estado de São Paulo", Revista do Instituto de Estudos Brasileiros, nº 6, 1969, p. 121-145.

(50) Prado Jr., C.-"Nova Contribuição para a Análise da Questão Agrária no Brasil", op. cit., p. 26-27.

(51) Prado Jr., C., op. cit., p. 27-28.

(52) P.F., meeira, parda, 34 anos. Praúna, 5/1/1972.

(53) P.S., meeiro, pardo, 53 anos. Brejo Grande, 28/12/1972.

(54) J.M., marcineiro, preto, 27 anos. Brejão, 10/1/1973.

III. ETNOGRAFIA DA FEIRA DE BREJO GRANDE

III.1. HISTÓRICO DA FEIRA

Infelizmente, não encontramos nenhum documento nos arquivos de Sergipe que nos esclarecesse a data da criação da feira em Brejo Grande (1). Contudo, baseando-nos na citada Estatística de 1854 e no relatório de viagem do Engenheiro Halfeld, assim como nas informações dos habitantes mais velhos do local, podemos levantar algumas hipóteses relativas à ancianidade desta instituição.

Conforme já vimos, por volta de 1854, a sub-delegacia de Brejo Grande possuía um total de 1.835 habitantes, dispersos numa área de mais de 200 km^2. Por volta de 1860, segundo Halfeld, o povoado de Brejo Grande e o das Capoeiras juntos, possuíam em torno de 680 habitantes. Sabemos que um dos padrões bastante repetidos nas zonas açucareiras foi que a cana fosse cultivada de maneira quase exclusiva na totalidade das melhores terras, ficando a policultura de subsistência relegada a um plano secundário, não só no que se refere à ocupação fundiária, mas também à utilização da mão-de-obra. "A mandioca, o feijão e as fruteiras, largamente consumidos por ricos e pobres, nunca fizeram sombra à cana de açúcar. Contentaram-se sempre com a posição de vanguardeiros do avanço canavieiro, ocupando áreas desmatadas e distantes à espera da chegada da cana, e nas regiões mais povoadas se limitavam a ocupar os solos que à cana não interessavam. Constituíam a pequena lavoura feita por escravos e moradores para o auto-abastecimento e venda da sobra, e por senhores de engenho e lavradores, às vezes apenas para o consumo das suas famílias e dependentes".(Andrade, 1963:89).

Através do "Livro de Anotações dos Engenhos do Cajuipe e de Santa Cruz", escrito entre 1871 e 1910, ficamos sabendo da existência de terrenos "para plantar mandioca a onde os negros plantam"(2).

Segundo nos declarou um dos moradores mais velhos do lugar, ex-fiscal da feira na década de 40, sua avó materna já vendia doces na feira. Tal informante nasceu em 1896; sua mãe tinha 10 anos quando da alforria dos escravos, quer dizer, sua mãe nascera em 1878, de modo que a avó deste informante deve ter encontrado a feira já se realizando por volta de 1860.

Considerando que de acordo com a Estatística de 1854 ha-

via nesta sub-delegacia apenas um "negociante" (3) e dadas as limitações geo-morfológicas destas várzeas brejentas pouco propícias às culturas do milho, feijão e mesmo macaxeira, tudo nos faz crer que a feira em Brejo Grande deve ser realmente "veterana", conforme nos informou o supra-citado ancião. Apesar de pouco populoso, o povoado visto por Halfeld, possuía certamente uma considerável porcentagem de trabalhadores livres, os chamados "trabalhadores de condição", (que vieram por volta de 1820 instalar-se nas terras da Paraúna, fugindo às secas sertanejas (4)) , inclusive outro tanto de "rendeiros", já referidos quando tratamos do Livro de Anotações dos Engenhos do Cajuípe e de Santa Cruz e que representavam provavelmente um mercado consumidor já com experiência de transações comerciais. Não havendo condições naturais para o plantio daqueles bens mais necessários à subsistência, certamente que desde longa data, os lavradores das regiões vizinhas, sobretudo do Agreste, passaram a trazer ao povoado de Brejo Grande, como ainda o fazem hoje em dia, a farinha, o feijão, o milho, alimentos indispensáveis à mesa dos ricos e dos pobres. Os 680 habitantes moradores das 169 casas que compunham em 1860, os dois povoados vizinhos (Brejo Grande e Capoeira), constituíam certamente um mercado consumidor de ao menos 2 bois semanais, pois hoje em dia, por exemplo, há sedes municipais com apenas 807 habitantes que abatem, em média, 4 reses para serem retalhadas na feira semanal (5).

A nosso ver, temos que relacionar sempre a origem das feiras no Nordeste com os problemas decorrentes da comercialização da carne de gado. O padrão tradicional em grande parte de nossa zona rural é de se matar o gado apenas uma vez por semana, dia em que a população dos arredores aflui ao povoado ou vila, a fim de se abastecer da carne e daqueles outros bens que não costumam ser produzidos no âmbito doméstico (6). A tentativa de se exigir que os marchantes abatessem um boi diariamente em vilas pouco populosas, foi motivo de reclamações e nunca chegou a se efetivar, conforme fica patente através da polêmica estabelecida entre o marchante da Vila de Jacobina (Bahia) e sua Câmara. Eis o que alegava o marchante contra a Câmara: "A vila de Jacobina não conta em si 12 pessoas que comprem diariamente 10 libras de carne. A população pobre vive de feijão e farinha... Obrigar-se a matar uma res diária é o mesmo que obrigar o marchante a perder a metade dela, porque é o que pode vender... Nunca se matou gado na Jacobina senão uma vez por semana, no dia de sábado"(7) .

Dia de matar gado é ocasião em que os habitantes disper -

sos se congregam, é o mesmo que dia de feira, de modo que, muito certamente, os farinheiros de Pacatuba e Japoatã (municípios vizinhos de Brejo Grande), os pescadores do Cabeço, os roceiros de feijão e milho do interior, passaram a trazer suas mercadorias a Brejo Grande exatamente no dia em que os moradores circunvizinhos se reuniam para comprar a carne fresca. Aliás, os moradores mais velhos que frequentam esta feira desde os primeiros anos do nosso século, foram unânimes em relatar que as mercadorias vendidas na feira não passavam disso: carne, farinha de mandioca, cereais, sal grosso, açúcar preto em pedaços, café em grão, peixe e crustáceos, algumas verduras e tubérculos procedentes das ilhas.

De acordo com os mais velhos do município, desde o começo de nosso século, a feira se faz no mesmo local, na quadra que beira o riacho do Bandarra, situada a mais ou menos 100 passos do rio S.Francisco. Ainda em 1926, quando da promoção deste lugar à categoria de Município, o chão onde se reunia dominicalmente a feira era constantemente inundado pelas enchentes, de modo que, quando a maré subia, os feirantes deviam às pressas suspender as mercadorias sobre caixões a fim de protegê-las das águas. Os compradores se movimentavam tendo, às vezes, água até os joelhos. Foi somente em 1928 que a Prefeitura resolveu calçar a praça da feira, aterrando o local a fim de evitar as inundações.

Consultando o 1º Orçamento da Intendência Municipal de Brejo Grande, de 30 de novembro de 1926, podemos ter uma visão aproximada dos produtos que apareciam à venda nesta feira ribeirinha. De um total de 55 gêneros que estavam sujeitos ao pagamento de impostos, havia 32 mercadorias pertencentes à categoria de gêneros alimentícios (frutas, verduras, cereais, carnes, peixes), 13 de materiais de construção (tijolos, tábuas, cipós, cordas, esteios) e finalmente, 10 como utilidades domésticas (louça de barro, rede, vassouras, esteiras, filtros de pedra).(8)

Tal constatação coincide plenamente com as informações das pessoas de mais idade do lugar, que foram unânimes em nos dizer que a venda na feira de roupas, tecidos, calçados, miudezas, etc, só começou a se fazer muito recentemente, há questão de 20 anos passados. Até então, as pessoas quando precisavam comprar roupas, calçados ou qualquer objeto de uso pessoal ou doméstico, dirigiam-se às vendas, lojas ou bodegas. Aliás, quanto ao comércio estabelecido, parece que houve uma certa regressão na história econômica de Brejo Grande, pois por -

quase duas décadas (até 1949), houve aí uma grande casa de comércio , situada na praça da feira, que manipulava todos os ramos do pequeno comércio local: possuía esta casa, três dependências, numa funcionando a padaria, noutra a bodega de secos e molhados e na mais importante, a - loja de tecidos e armarinhos. Seu proprietário depois de conseguir êxito no comércio, foi nomeado Coletor Federal e mais tarde, Prefeito Municipal. Além deste estabelecimento, possuía igualmente lojas de tecidos no município vizinho de Piaçabuçu e no povoado de Ilha dos Bois, hoje sede do município de Ilha das Flores. Após vários anos de monopólio quase exclusivo do ramo de tecidos e armarinhos, os negócios do referido comerciante entraram em decadência. Os locais explicam que sua bancarrota foi causada por uma doença muito prolongada: como não tinha - herdeiros que o substituíssem, o seu negócio se desmantelou. Talvez - não seja apenas tal evento pessoal que explicasse a falência deste comerciante: sua doença coincide com a expansão do comércio ambulante, - que passa a partir desta época, a controlar, de mais a mais, o rendoso comércio das manufaturas têxteis (9).

O certo é que desde a criação da feira em Brejo Grande, isso por volta da segunda metade do século XIX até o presente, a sede municipal sofreu sucessivas reformas e ampliações. De 169 residências em 1860, passa agora a possuir mais de 700. Seus 1.835 habitantes daquele tempo, ultrapassam hoje a casa dos 8 mil. Com o aumento populacional, o desenvolvimento maior dos meios de comunicação, a relativa diversificação da economia local, a feira semanal de Brejo Grande passou seguramente a desempenhar uma função cada vez mais catalizadora, atraindo comerciantes e compradores de áreas cada vez mais amplas e distantes. Em 1940, por exemplo, a Prefeitura constrói o primeiro Mercado Municipal, uma grande construção de tijolo e telhas, medindo aproximadamente 8 x 16 metros. No seu interior, foram levantadas algumas mesas e bancas de cimento utilizadas para retalhar e vender a carne. Por mais de 25 anos toda a venda da carne e farinha - os principais produtos desta feira - se realizou dentro deste mercado. Em 1969, no entanto, a Prefeitura resolveu construir mais dois pequenos mercados, além de modernizar o primeiro, a fim de se passar a vender em lugares separados, a farinha, as carnes frescas e as carnes salgadas.

Quanto ao dia da feira, desde suas origens, como atestam os mais velhos da comunidade, ela vem se realizando nas manhãs do do - mingo. No ano de 1948, contudo, vieram a Brejo Grande uns frades capuchinhos italianos para pregar uma Santa Missão. Antes de deixarem a ci

dade, alegando ser o domingo, o dia do repouso dedicado ao Senhor, exigiram que se transferisse a feira para outro dia. Assim, durante o ano de 1949, a feira vigorou no sábado. Contudo, como já havia de longa data, várias feiras vizinhas a se realizarem no sábado (Piaçabuçu, Pacatuba, Penedo, Propriá, Brejão), vários comerciantes que outrora vinham negociar em Brejo Grande no domingo, deixaram de fazê-lo, pois já tinham compromisso com a freguesia do sábado das feiras mais antigas. Percebendo tal desvantagem, os habitantes e a Prefeitura resolveram recambiar a feira para o domingo, permanecendo ainda hoje neste mesmo dia.

Concluindo, tudo nos leva a crer que esta feira, existindo talvez há mais de um século, teve sua origem ditada não por provisões ou decretos oriundos da Presidência da Província, mas surgiu "espontaneamente", respondendo às necessidades imediatas de abastecimentomento de uma população de trabalhadores rurais dedicados à monocultura da cana, no século passado, do arroz, nos dias de hoje.

A feira passa a ser a agência institucional, através da qual a produção regional de subsistência é reunida a fim de satisfazer as necessidades de aprovisionamento das populações rurais que se dedicam a diferentes tipos de culturas. Reunindo os produtores e revendedores dos municípios vizinhos, a feira representava para os brejograndenses a possibilidade de se abastecerem daqueles alimentos inexistentes na comunidade. Produtos agrícolas, mantimentos, carne, um pouco de artesanato, material rústico para construções, eis as únicas mercadorias que durante quase um século, podiam ser encontradas nesta feira. A simplicidade da feira era sem dúvida, o reflexo da penúria que dominava o dia-a-dia da quase totalidade dos moradores destas últimas léguas do São Francisco (10).

III.2. MORFOLOGIA DA FEIRA

Como dissemos no início deste trabalho, um dos nossos objetivos ao estudar a feira, é o de descobrir e interpretar todo o complexo das relações sociais que se cristalizam através dessa instituição do sistema econômico. Ora, sabemos que toda interação social tem como base ou pressuposto um sistema de idéias ou valores que norteiam os comportamentos reais das pessoas quando entram em comunicação. Por outro lado, tais interações só se consubstanciam, tornam-se reais, na -

medida em que existe um "suporte" material que permite ou facilita a aproximação dos atores entre si. No caso específico da feira, tais processos de interação social se concretizam através de uma complexa rede de equipamentos materiais que definem espacial e estruturalmente a posição dos compradores e dos vendedores. Nestes termos, uma banca de madeira não representa apenas o local onde o feirante deposita suas mercadorias: as bancas dividem a feira em dois espaços: o lugar dos vendedores (atrás das bancas) e o espaço dos compradores (na frente). Isso para esclarecer que embora o estudo etnográfico de uma feira constitua em si um assunto pertinente numa pesquisa, estamos mais interessados - em descobrir a rélação que existe entre a morfologia da feira e os diversos tipos de interação social que aí se cristalizam. A descrição e análise da morfologia da feira é imprescindível num estudo deste teor, na medida em que talvez ela nos revele alguns princípios conscientes - ou não que orientam a distribuição e concentração dos feirantes ao longo das ruas e praças. Quais os motivos que levam os vendedores de um - mesmo produto a se reunirem numa seção particular da feira? Haveria áreas de maior valor estratégico e comercial dentro da feira? Quais os locais mais cobiçados pelos comerciantes? Que critério é seguido para a distribuição e posse dos referidos lugares?

Estas são algumas das perguntas que tentaremos responder ao estudar a morfologia da feira. Antes porém de entrar diretamente - neste assunto, conviria situar a feira dentro do espaço urbano de Brejo Grande.

A cidade de Brejo Grande poderia ser descrita sumariamente como uma grande rua de quase 1 km de extensão, que representa o - prolongamento natural da rodovia inter-municipal que liga o Baixo S. Francisco à Capital do Estado. Na extremidade oeste desta rua (chamada Rua da Entrada), localizam-se as casas mais pobres da sede: pau a pique, cobertura de palha de coqueiro, chão de terra. À medida que - nos dirigimos à direção oposta, notamos uma nítida melhora no estilo e tamanho das construções. Quase no final da dita artéria, encontra - mos duas praças: uma pequenina, chamada Praça da Luz e poucos metros além, outra bem maior, a Praça da Feira. Esta última representa como que o ponto de encontro das duas principais vias de acesso à cidade : a referida Rua da Entrada e o Porto do Rio (veja planta da cidade).

Como as demais cidades e povoados desta e de muitas ou - tras regiões de Sergipe e do Nordeste, na sede do município, encontra

mos alguns prédios públicos que são as maiores e mais destacadas - construções do local: uma Igreja-Matriz, 3 Mercados, um Grupo Escolar, um Ginásio Estadual, a Agência da Coletoria Estadual, a Prefeitura, a Cadeia. Além das moradias dos brejograndenses - e estas variam desde - pequeníssimas choupanas com paredes e cobertura de palha, passando por pequenas casas de pau-a-pique, cobertas com palha ou telha, indo até - boas residências de alvenaria, com janelas e portas envidraçadas, muro e portão na frente,-além das moradias, os prédios particulares de maior destaque na comunidade são: a fábrica de beneficiar arroz, uma dezena de estabelecimentos comerciais (lojas, bodegas e bares) e uma garagem utilizada como sala de cinema. Desde 1969, a cidade é servida de luz elétrica: de um total de 750 residências, 180 possuíam instalações elétricas em 1972. Na cidade, havia 43 geladeiras, entre casas de moradia e estabelecimentos comerciais; 6 famílias possuíam televisão. Desde 1971, a SUDENE mais o DERSO instalaram a rede d'água em Brejo Grande: quando de nossa última estada no local, aproximadamente metade das residências possuía ao menos uma torneira instalada junto da porta da casa. Como a instalação e manutenção da energia elétrica e d'água requerem gastos por parte dos interessados e como sobretudo os meeiros - mais pobres, mesmo residindo no perímetro "urbano", moram em casas de pau-a-pique, o que presenciamos é que via de regra, apenas as melhores casas de alvenaria é que possuem luz e água encanada, pois tais meeiros não têm condições de poupar a quantia exigida para beneficiarem-se destes dois confortos urbanos.

Refletindo a predominância durante muito tempo do transporte fluvial aí nessa região, o centro de maior importância comercial e administrativo de Brejo Grande concentra-se nas imediações da chamada Praça da Feira, local onde desemboca o riacho do Bandarra, que faz a ligação da sede com o rio S.Francisco. Próximos a tal praça, estão - situados os prédios públicos mais notórios: os 3 Mercados, a Exatoria Estadual, a Agência de Estatística, a Prefeitura Municipal, o Tabelião de Paz e até 1970, também o Correio e a Cadeia Pública. Nas mesmas circunvizinhanças, vamos igualmente encontrar os estabelecimentos comerciais mais prósperos: os dois principais bares locais, as duas únicas lojas de tecidos, a padaria, as duas pensões, as diversas bodegas de - secos e molhados. Pelo estilo e antiguidade das moradias, assim como - pela informação dos mais velhos, sabemos que Brejo Grande começou a ser povoado exatamente nas proximidades desta praça, aproveitando- se

da pequena elevação do terreno e das facilidades de aportagem apresentadas pelos barrancos contíguos a tal praça.

Da Praça da Feira, saem outras ruas que são igualmente ocupadas pelas bancas e barracas dos feirantes: o Beco do Bandarra, a Rua dos Mercados, a Travessa Municipal (que faz a ligação da Praça da Feira com a Praça da Luz). Da Praça da Luz, saem duas artérias: a já referida Rua da Entrada e do lado oposto a esta, a Rua da Prefeitura.

A feira de Brejo Grande apresenta um número variável de 180 a 253 feirantes (11). Tais unidades de venda se distribuem basicamente em dois grandes espaços: dentro do mercado e ao ar livre.

Como nas demais cidades do Nordeste, a função do mercado é abrigar os comerciantes de carne e de farinha de mandioca. Nenhum dos habitantes locais soube nos explicar porque apenas estes dois produtos têm o privilégio de serem vendidos sob a cobertura do mercado. A carne talvez tenha uma explicação funcional: não havendo nas pequenas cidades nordestinas, diferentemente do sul do país, açougues particulares onde se retalhe a carne durante a semana, cabe tradicionalmente às Prefeituras providenciar um lugar adequadamente equipado onde os marchantes possam retalhar as reses. Ora, como se sabe, os magarefes precisam colocar os quartos das reses dependurados em posição vertical a fim de poder convenientemente tirar as "mantas". Destarte, impossibilitados de suspender várias arrobas de carne sobre cavaletes ou bancas de madeira, a própria Prefeitura se encarrega de fornecer-lhes dentro dos mercados, mesas de cimento e ganchos de ferro nas paredes, as únicas maneiras de se realizar a contento semelhante serviço(12).

Quanto ao hábito de se vender farinha também dentro do mercado, é um padrão bastante repetido no Nordeste, embora tenhamos encontrado nalgumas feiras do Sertão da Bahia, farinheiros que vendiam tal produto indistintamente dentro e fora do mercado. A nosso ver, não há um imperativo de ordem funcional que justifique esta tradição de se vender preferencialmente a farinha dentro do Mercado. Outros produtos tão perecíveis quanto ela, como é o caso do açúcar, cereais, ração para animal, são vendidos sempre ao ar livre, sendo parcialmente danificados ou deteriorados em consequência das chuvas que ocasionalmente venham a receber. Tal hábito decorre, provavelmente, da importância que tem a farinha dentro da dieta de toda a população nordestina. Alimento básico do rico e do pobre, confinando-se sua vendagem às quatro paredes do Mercado, fica destarte mais fácil à fiscalização municipal controlar os possíveis desvios ou ilegalidades cometidas por tal grupo de feirantes, o qual, diga-se de passagem, costuma ser o mais numeroso

destas reuniões comerciais (13).

Antigamente em Brejo Grande, a farinha e as carnes eram abrigadas sob o mesmo teto. Hoje, porém, conforme dissemos, há mercados específicos para cada um destes gêneros. A farinha ocupa o maior edifício. Nele, os sacos dos agresteiros são distribuídos em 4 ou 5 filas paralelas. Cada farinheiro traz de 1 até 8 sacos, sendo estes bem maiores que os comumente usados na região. A explicação para tal anomalia tem a ver com a racionalidade, ou melhor, astúcia econômica destes camponeses: como o imposto da Prefeitura é proporcional ao número de volumes depositados no chão do mercado, tais comerciantes utilizam enormes sacos a fim de pagarem menos aos cofres públicos (14).

As carnes frescas são, desde 1969, vendidas num pequeno mercado situado na extremidade norte da Praça da Feira. A carne de gado bovino e suíno têm presença obrigatória em todo dia de feira; os caprinos e ovinos aparecem com relativa incerteza. Neste mercado (chamado localmente "talho de carne verde"), encontram-se 4 grandes bancas de cimento e ladrilhos, que são compartilhadas pelos marchantes dos diferentes tipos de carne.

O terceiro mercado, situado na chamada "Rua dos Mercados" é ocupado exclusivamente pelos marchantes de carne do sol. Bastante espaçoso (medindo aproximadamente 6 x 14 m) possui 12 bancas ladrilhadas que são ocupadas pelos marchantes de carne salgada de porco e de gado.

Este seria o primeiro espaço da feira: os mercados. Lugar onde está concentrado o comércio dos bens mais substantivos da feira, não obstante não sejam as mercadorias mais caras. Lugar ocupado pelo grupo mais homogêneo e rústico de todos os feirantes: marchantes e farinheiros. Embora ofereçam mais conforto aos feirantes, os mercados não são, comercialmente falando, o local mais vantajoso e concorrido: a existência de bancas e espaços vazios reflete sem dúvida o desinteresse por parte dos feirantes de vender dentro de quatro paredes.

O segundo espaço seria geograficamente mais extenso, e sociologica e econômicamente falando, mais complexo e diversificado: é o conjunto das ruas e praças ao ar livre.

Destas, a mais importante é a Praça da Feira, local que antes da construção dos mercados abrigava todos os comerciantes e que mesmo depois da mudança das carnes e farinha para outros locais, continua a representar o lugar onde se concentram as principais unidades de venda desta feira. Nesta Praça, estão as maiores barracas da feira, aquelas que possuem o maior estoque e o maior giro de capital. Aí se

concentram quase exclusivamente produtos industrializados: tecidos, roupas e demais miudezas, mantimentos e latarias vindos das indústrias do sul do país. A Rua dos Mercados é como se fosse uma continuação desta Praça e um extravasamento dos Mercados que estão nela situados. Vamos encontrar aí ao lado de diversas bancas de pão, outro tanto de cereais e sobretudo, numerosas bancas de fato e ossadas salgadas. Embora tenhamos notado a existência de bancas não ocupadas no mercado de carnes - salgadas, tais vendedores de fato preferem comerciar suas mercadorias ao ar livre, nas calçadas do dito mercado, pois tratando com mercadoria muito mal cheirosa, sua permanência dentro de um recinto fechado - causaria não só gastura às narinas dos circunstantes, mas certamente - um prejuízo a seus bolsos, pois as pessoas deixariam de comprar uma - mercadoria tão catinguenta.

A terceira seção ao ar livre é formada pela chamada Travessa Municipal e pela confluência das ruas que desembocam na Praça da Luz. É nesta área que predominam os produtos rurais: frutas, verduras, além de um pouco de artesanato: cestos, peneiras, vassouras. É nestas ruas que estão os feirantes com menor estoque e por conseguinte, os - que conseguem os menores lucros. Seu equipamento material reflete nitidamente a mesquinhez de seus negócios: a quase totalidade destes pequenos feirantes expõe suas mercadorias diretamente no chão, ou, quando - muito, colocam-nas sobre uma esteira ou pedaço de papel.

A última seção ao ar livre, a menor, situa-se na extremidade norte da praça principal e está ocupada sobretudo por vendedores de peixe, caranguejos, armadilhas de pesca, pó de ração, carvão e cerâmicas. Tais produtos espalham-se pelo Caminho do Porto, ocupando também uns 2 ou 3 metros da extremidade da dita praça.

Tal distribuição e concentração de mercadorias nestas 7 áreas (3 mercados + 4 áreas ao ar livre) não é absolutamente uniforme e homogênea. Embora a Prefeitura tenha como ideal concentrar num mesmo - lugar os vendedores de produtos semelhantes, o certo é que volta e meia, estamos encontrando um vendedor situado em uma área distante da que lhe caberia. Assim, quando um vendedor dirige-se pela primeira vez a esta feira, deve consultar um dos 4 fiscais a fim de que estes lhe indiquem um lugar apropriado. Estes, via de regra, o colocarão próximo a os feirantes que vendem a mesma mercadoria do novato. Cada feirante - possui seu próprio local, concedido quer pelo fiscal, quer reconhecido pelo consenso devido à ancianidade de sua ocupação efetiva. Não temos conhecimento de querelas que tiveram como motivo a intromissão de um negociante em local alheio. Com exceção da Travessa Municipal, as de -

mais áreas da feira apresentam uma relativa folga entre o espaço de uma banca e outra. Sobretudo na Praça da Feira, onde estão as maiores barracas, há quase sempre espaço suficiente para que os compradores passem livremente de um lado a outro, sendo raras as bancas que se encostam diretamente umas nas outras. Na Travessa Municipal, pelo contrário, a densidade de unidades de venda é a mais alta desta feira: num espaço de pouco mais de 25 metros, encontramos nada menos que 67 unidades de venda, distribuídas nas duas calçadas da referida rua. Aí nessa área pudemos perceber um pequeno clima de tensão no que se refere à ocupação e posse do "chão". Em primeiro lugar, há o fato de que os donos de bodegas situadas nesta Travessa não permitem que os feirantes depositem suas mercâncias nas calçadas de suas casas comerciais, pois utilizam tais espaços para depositar sobre caixotes, algumas mercadorias que os compradores podem adquirir tanto dentro, como fora do estabelecimento. Tal procedimento tem como móvel o fato de quererem os bodegueiros aproveitar-se da afluência dos caminhantes a fim de expor em suas calçadas uma amostra do que os mesmos podem encontrar no interior das ditas bodegas (15). Mais de uma vez presenciamos pequenas discussões de tais bodegueiros com feirantes (sobretudo mulheres) que inadvertida ou expressamente haviam se instalado em tais espaços privativos dos bodegueiros. Outro desentendimento observado nesta área refere-se à localização exata de cada um dos pequenos vendedores de doces e bolos, na sua maior parte, composto por meninas de 10 a 14 anos. Como se trata de uma população flutuante, nunca se sabe de antemão quantas haverá a mais ou a menos, de modo que para assegurar a posse de um bom lugar, é comum que tais pequenas vendedoras depositem aí, logo de manhã cedo, antes que os feirantes se instalem, uma cadeira ou mesinha que funciona como penhor da posse efetiva de tal lugar.

Tomando como amostra a feira realizada no dia 20/21 de julho de 1968, que contava com 216 unidades de venda, encontramos os seguintes tipos de equipamentos materiais, que poderiam ser agrupados em 4 tipos:

1. Barracas cobertas	20	9%
2. Bancas descobertas	86	40%
3. Mercadorias vendidas diretamente no chão	99	46%
4. Mercadorias vendidas a tiracolo ou no braço	11	5%

1. Barracas cobertas: são as unidades de venda mais significativas. Cobertas geralmente com lona ou plástico, tais barracas abrigam em seu -

interior mercadorias suficientemente valiosas e delicadas para mere - cer uma inversão de capital bastante alta, representada pela aquisição do material de cobertura (16). Uma lona nova de 3m x 2m custa em média o equivalente ao movimento comercial bruto de dois dias de feira do - maior comerciante de Brejo Grande. Acontece, porém, que nem todos precisam de tais encerados tão caros e grandes: há quem utilize plásticos ou mesmo esteiras de piripiri a fim de proteger-se e as suas mercadorias contra as intempéries do tempo. Os feirantes que possuem barracas - com lona costumam deixar em cada cidade onde comerciam, apenas os es - trados e cavaletes de suas bancas, carregando consigo de cidade em cidade, a lona, assim como uma parte mais valiosa de seus estoques. São sobretudo as mercadorias industrializadas que têm o privilégio de ser vendidas sob uma cobertura: miudezas, tecidos, confecções, calçados. Na sua maioria, são barracas de feirantes não residentes no município: o único feirante local que tem uma esteira sobre sua banca vende caldo - de cana e pão. Neste caso, a função de tal cobertura é mais atrair pela sombra os transeuntes que aí permanecem fazendo uma merenda, do que proteger as mercadorias contra os raios solares.

Entre as bancas cobertas, estão as maiores unidades de - venda da feira: 3 m de comprimento por 5 m de largura e aproximadamente 1 m de altura do chão até o estrado, e mais 1,5 m do estrado até a extremidade do teto. Estas barracas se concentram quase exclusivamente na Praça central da feira.

2. Bancas descobertas: bem mais numerosas que as anteriores, são encontradas também em grande parte na Praça central e espalhadas na Rua dos Mercados e na extremidade norte da Praça da Luz. Entre os produtos que são vendidos em bancas descobertas, citem-se: pão, carne e fato, doces, frutas, verduras. Quando chove, como tais bancas podem ser facilmente separadas de seus cavaletes, alguns feirantes transportam seus tabuleiros para dentro do mercado ou de outro local protegido; a maioria, entretanto, contenta-se em cobrir suas mercadorias com pedaços de plástico, que são retirados tão logo pare de chover. Estas bancas são de tamanho variado, as menores não passando de 60 cm de comprimento, as maiores atingindo quase as proporções das barracas cobertas. Entre estas, encontramos tanto bancas totalmente desmontáveis, compostas de 3 par - tes: 2 cavaletes e 1 tabuleiro encaixado em cima, ou então, mesas fi - xas, que podem ser exclusivamente destinadas ao comércio, ou então, muito simplesmente, são as mesmas usadas na cozinha e que no dia da feira são transportadas para o meio da rua.

3. Mercadorias vendidas diretamente no chão: esta é a forma dominante de se expor as mercadorias nas feiras do Baixo S.Francisco. Algumas são depositadas diretamente nas pedras do calçamento ou então sobre as calçadas das residências (17). São especialmente as frutas e verduras de maior porte que recebem tal tratamento: melancia, abacaxi, jaca, manga, coco, macaxeira, mandioca, inhame, batata doce. Os covos, a cerâmica local, o carvão e os caranguejos são igualmente vendidos desta maneira. Outra série de mercadorias são objeto de um pouco mais de atenção, recebendo um anteparo que evita seu contato diretamente com o chão. As esteiras de junco são muito usadas como base para a venda do peixe, dos trançados (chapéus, bolsas, peneiras), de certas frutas provenientes de outras regiões, como a laranja, pinha, etc. Costumam também os feirantes estender no chão um pedaço de pano (saco de estopa, saco de algodão ou um pedaço de lona) sobre o qual vendem certas frutas mais delicadas (mamão, abacate), ou certas verduras menores (maxixe, pimentão, cebola). Há igualmente quem venda roupas feitas nestas mesmas condições: neste caso, são geralmente pequenos intermediários vindos das cidades vizinhas, que trazem à venda, mercadorias de qualidade inferior a preços de ocasião. Em menor número, encontramos ainda pessoas que expõem suas mercadorias sobre pequenos estrados ou tabuleiros depositados diretamente no chão, ou sobre folhas de bananeira, folhas de imbê ou sobre pedaços de papel ou plástico.

Já dissemos que a farinha é vendida dentro dos próprios sacos, depositados no chão do mercado, com a boca aberta para cima. Também em sacos, desta mesma forma, são vendidos os cereais, o sal grosso, a ração de porco. Nos caçúás (grandes cestos ou cangalhas que se penduram no lombo de animais) são igualmente vendidos alguns produtos vindos da roça: milho verde, macaxeira, inhame. Pequenos cestos de bambu, que são geralmente carregados nas cabeças das mulheres, servem também como recipiente para vender certas frutas menores, geralmente coletadas nas circunvizinhanças: caju, mangaba, goiaba, limão, pitomba.

4. Mercadorias vendidas a tiracolo ou no braço: esta é a forma menos frequente de se comerciar: apenas alguns meninos que vendem sorvete (dentro de caixas de isopor dependuradas por uma correia em seus ombros) e uma ou duas pessoas que vendem rede de pescar ou rede de dormir. Esta maneira de se vender rede de dormir é bastante frequente e tivemos ocasião de presenciá-la em inúmeras feiras nordestinas do Sertão e Litoral. Há finalmente, algumas poucas mulheres e meninas que perambulam pela feira com uma bandeja ou forma de alumínio no braço, ven-

dendo doces, balas e outras guloseimas.

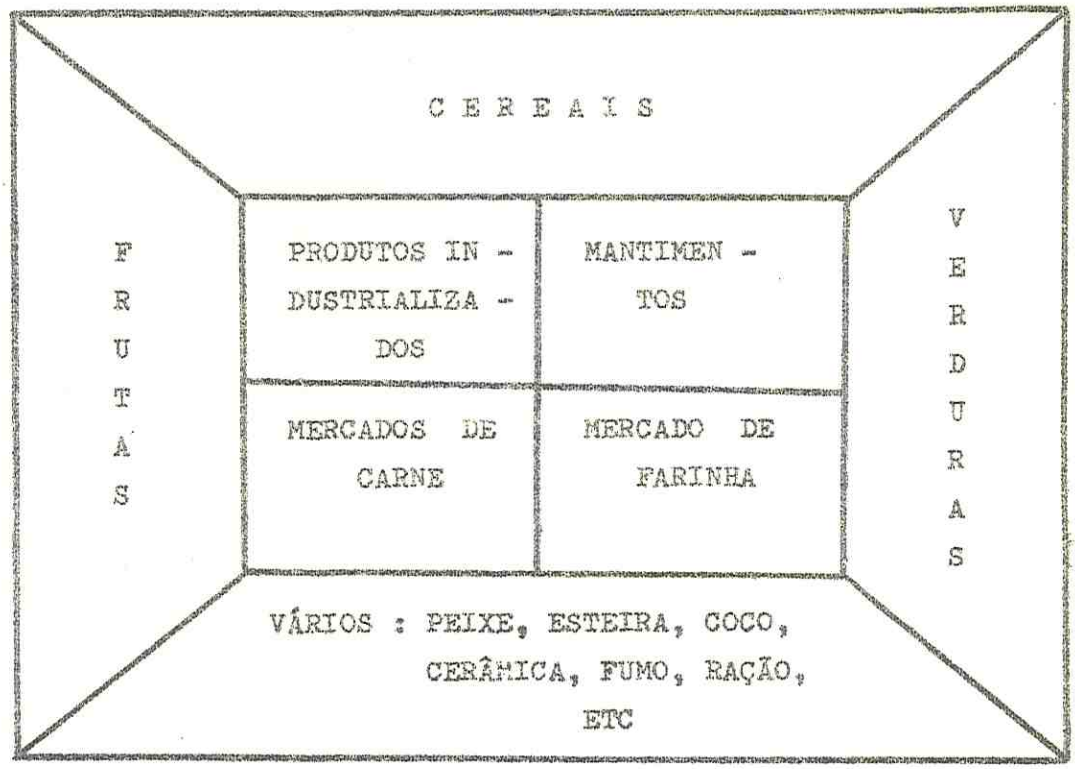
Não resta dúvida de que os produtos vendidos no chão representam a forma mais primitiva e barata de se comerciar: o capital do feirante é representado apenas pela sua mercadoria e diferentemente dos demais, o seu equipamento, no caso de ser apenas um balaio ou cesto de animal (caçuá) ou um saco de estopa, é utilizado também durante a semana, no âmbito doméstico, ou em outros serviços.

Uma grande barraca desta feira, além de pagar mais impostos à Prefeitura pela utilização de maior espaço do chão da feira, representa sem dúvida, um investimento de capital bastante significativo. Embora tais barracas sejam construídas com madeira de segunda qualidade, as maiores podem valer o equivalente a 1/4 do movimento comercial bruto de um dia de trabalho de seu proprietário. Além do mais, há também a cobertura de lona ou encerado que o feirante transporta consigo de feira em feira. Acrescentem-se ainda, as despesas que este tem com os carregadores que transportam as caixas de suas mercadorias do porto para a banca e vice-versa, assim como uma pequena taxa semanal que deve pagar a um funcionário da Prefeitura que se encarrega de guardar seus cavaletes e estrados no mercado após o término da feira. Deste modo, o possuir uma barraca coberta envolve uma série de gastos que apenas os comerciantes mais abastados estão em condição de fazer. A simples observação dos equipamentos materiais dos feirantes nos fornece um índice das diferentes posições que os mesmos ocupam no universo da feira. Estar vendendo no chão revela que o feirante possui pouco capital, que é pobre, enquanto que vender dentro de uma grande barraca coberta com lona representa, tanto aos olhos dos compradores, como de fato, que o proprietário de tal unidade de venda é pessoa abastada.

Observando outras feiras do Baixo S.Francisco, notamos uma certa regularidade na concentração das mercadorias ao longo do espaço dedicado à feira. Notamos que, via de regra, os produtos industrializados-os mais valiosos e desejados- estão situados nos lugares mais centrais e movimentados. Junto, ou bem próximos a estes, encontramos quase sempre os mercados onde se processa a venda das carnes e da farinha. Circundando a estes, ocupando as artérias que conduzem à periferia do espaço da feira, vamos encontrar os cereais, frutas, verduras

e peixes, que são os produtos mais propriamente rurais da feira. Variando levemente de município para município, dependendo também, em parte, da morfologia particular de cada cidade, poderíamos representar - graficamente a feira de Brejo Grande e as feiras do Baixo S.Francisco, da seguinte forma:

MORFOLOGIA DA FEIRA DE BREJO GRANDE E DAS FEIRAS DO BAIXO SÃO FRANCISCO



São de duas ordens os critérios que ditam a distribuição das mercadorias ao longo do espaço da feira: a primeira tem a ver com a dominância exercida pelos produtos industrializados face à produção local. Embora as maquinofaturas tenham começado a aparecer apenas recentemente nas feiras nordestinas (como já vimos, outrora cabia às - bodegas e lojas, o comércio dos tecidos, roupas e calçados), o fato é que a elas se atribui o lugar considerado pelos feirantes como o mais nobre e mais interessante para o comércio ao ar livre. Se a cidade - possui uma praça espaçosa (como em Brejo Grande), aí serão ven - didos os tecidos, calçados, etc, tendo quase sempre de um lado os -

mercados, do outro, as bancas de mantimentos (café, açúcar, latarias, etc). Se a cidade possui árvores frondosas, sob suas sombras se abrigarão tais mercantes de miudezas, tecidos, etc (como em Ilha das Flores). Se o terreiro da feira é cortado por uma rua onde mesmo durante a feira costuma passar um ou outro veículo, longe desta rua imprópria se estabelecerão tais negociantes (como ocorre em Pacatuba). Em síntese: com exceção das carnes e farinhas que merecem tradicionalmente o privilégio de serem vendidas dentro do mercado, são os vendedores de produtos urbano-industriais que possuem os maiores privilégios no que se refere à posse dos melhores lugares das feiras. A localização mais-vantajosa de tais mercadorias se explica, a nosso ver, pelo fato de serem manipuladas por feirantes de tempo integral, moradores geralmente das maiores cidades da circunvizinhança e que fazem valer sua maior sofisticação comercial e urbanidade a fim de conseguirem junto aos fiscais da Prefeitura, tais privilégios.

Um outro critério, este não baseado em considerações classistas, poderia ser chamado de funcional. Certos produtos são convencionalmente comerciados nas periferias da feira, onde há menor densidade de traficantes, devido aos incômodos e prejuízos que causariam se comerciados no meio da feira. Referimo-nos ao carvão, pó de ração e mesmo ao peixe e caranguejo, que devido ao pó que provocam, ao cheiro ou à lama, molestam menos aos compradores se permanecerem mais afastados da praça central (18). Nas cidades ribeirinhas, tais produtos são sempre encontrados nas imediações do porto. Outra série de mercadorias são, via de regra, depositadas na periferia da feira com a finalidade de facilitar sua comercialização: são as esteiras, o coco, as aves e os animais vivos. Tais produtos, como veremos oportunamente, são em muitas feiras "atacados", isto é, comprados em grosso a fim de serem revendidos em outras regiões. Trata-se de bens destinados a um mercado consumidor distante, que são comerciados na própria feira. Ora, como um "atacador" compra de 1.000 a 1.600 cocos de uma só vez, seria praticamente impossível retirar sua mercadoria do meio da feira antes que esta terminasse. O mesmo seja dito quanto às esteiras, porcos e, em menor escala, aves. Assim, a fim de facilitar sua remoção para os caminhões ou barcas, seu comércio se faz nas extremidades da feira.

Percorrendo as diversas feiras desta região, constatamos que os vendedores de cerâmica regional e de caranguejos aparecem igualmente, via de regra, situados na periferia das ruas do comércio. A explicação que nos deram de tal localização foi a seguinte: as vendedei-

ras de louça necessitam de muito espaço onde depositar seus potes e alguidares e só encontram possibilidade de os espalhar nos lugares menos densamente ocupados pelos concorrentes, a saber, as pontas das ruas. Quando aos caranguejeiros, é pensando nos incômodos que estes crustáceos causariam aos circunstantes, que aqueles que os vendem, preferem estacionar-se nas saídas da feira, de modo que os compradores possam adquiri-los no momento em que se retiram da feira, sem correr o risco de que algum caranguejo ofenda inadvertidamente os demais transeuntes. Finalmente, outra categoria de vendedores que sempre encontramos nas extremidades da feira, é a dos que comerciam macaxeira, mandioca, batata doce e inhame. Tais vendedores são em sua quase totalidade, produtores que vêm vender um excesso de produção de suas roças. Como veremos mais adiante, os produtores primários constituem uma pequena minoria na quase totalidade das feiras desta região, de modo que a explicação que encontramos para a localização daqueles produtos na periferia é a seguinte: aparecendo nas feiras apenas esporadicamente, nas ocasiões em que possuem um excedente de produção, os fiscais preferem concentrar tais produtores na parte final das verduras, a fim de não haver lugares falhos nos dias em que os mesmos não venham feirar. Menos tarimbados no comércio que os feirantes de tempo integral, tais roceiros não reclamam da localização que lhes cabe, pois a periferia apresenta a vantagem para eles de ser mais tranquila, de modo que podem vender seus tubérculos e raízes com menos aperreio.

Procuramos ver se havia alguma explicação para a maneira como se distribuem os produtos ao longo do espaço das feiras, assim como para a ordenação dos mesmos no interior de cada unidade de venda. Procuramos ver se a regularidade da aproximação ou da distância entre uma e outra tinha algo a ver com os compostos ou incompatibilidades alimentares (19). No nível da distribuição espacial das mercadorias na feira, os critérios seguidos não têm nada a ver com a natureza compatível ou incompatível dos produtos entre si. Quem compra um quilo de fato ou ossada está pensando imediatamente em fazer uma feijoada com tal produto. Ora: uma feijoada completa requer além do feijão, certos legumes. Para se chegar a tais legumes, o comprador deve passar por várias fileiras de barracas que nada têm a ver com sua imaginada feijoada. O caso do querosene ilustra mais claramente a arbitrariedade da vizinhança dos produtos na feira: como se sabe, o querosene tem grande capacidade de impregnar com seu cheiro e gosto, qualquer tipo de alimento. Não obstante tal incompatibilidade, tradicionalmente se faz em Brejo -

Grande, a venda de tal combustível na porta do mercado de farinha, constituindo constante ameaça de infestar os produtos comestíveis circunvizinhos.

A única aproximação de produtos que refletiria sua associação no plano culinário é encontrado nas bancas das verdureiras. É ainda a feijoada que nos servirá de ilustração: a receita completa da feijoada comporta nessa região, além do feijão preto e das carnes, uma série de verduras, como o maxixe, quiabo, abóbora e couve. Certamente a fim de facilitar o ato da compra, as verdureiras arrumam lado a lado tais produtos, separando-os das demais verduras que costumeiramente comerciam. Assim também, os maços de cebolinha sempre vêm amarrados juntamente com salsa e coentro, pois são regularmente usados juntos. Sintetizando: a distribuição das mercadorias ao longo das ruas e praças da feira se mostra mais arbitrária que funcional, e a correlação desta distribuição com esquemas mentais de compatibilidade ou não dos alimentos, senão nula, é praticamente insignificante. Quanto à distribuição das mercadorias no interior das barracas, com raras exceções, não reflete nenhum princípio organizatório, além do ditado pelo interesse de realçar ao público os bens de melhor qualidade, colocando em segundo plano, aqueles menos tentadores. Assim por exemplo, as barracas de mantimento empilham seus sacos de açúcar, café, farinha de trigo, latas de óleo, tendo como princípio o aproveitamento máximo do espaço e a facilidade de manipular tais mercadorias, deixando sempre em lugar mais acessível aqueles bens que têm maior procura. Um vendedor de miudezas nos explicava: "A vista que faz a fé. A pessoa só dá fé que eu vendo uma coisa depois que viu a mercadoria. Por isso que boto ao menos uma de cada coisa, só assim que o povo fica com vontade de comprar"(20). Não contentes em esparramar sobre seus estrados, centenas de variedades de mercadorias, os proprietários das barracas de miudezas utilizam outro expediente para atingir ainda mais a "fé" dos transeuntes: fazem varais em toda a volta das barracas onde dependuram dezenas de sandálias, roupas, enfeites, etc. São estas barracas que apresentam o máximo aproveitamento do espaço: horizontal, vertical e mesmo diagonal.

O fato de encontrarmos os produtos da mesma espécie concentrados numa única área da feira reflete dois níveis de realidade. A explicação que os feirantes locais dão, é que concentrando-se sempre num mesmo canto, os compradores se acostumam a dirigir-se sempre ao mesmo lugar quando precisam de tal ou qual mercadoria. A outra explicação tem a ver com os mecanismos de fixação do preço: um vendedor isola

do dos demais concorrentes congêneres dificilmente poderia estar in - formado em quantas anda a oferta de sua mercadoria naquele dia de feira. Afastado dos demais, correria o risco de vender sua mercadoria por preço inferior a de seus concorrentes, ou vice-versa. Vendendo lado a lado com os concorrentes, num relance d'olhos para os lados, poderá aquilatar a quantidade da mercadoria existente na praça naquele instante e consequentemente, estabelecer um preço comparativamente mais alto ou mais baixo de acordo com o que pedem seus concorrentes. Como raramente os feirantes se dedicam à venda de apenas uma espécie de mercadoria (prática que diminui o risco do investimento do capital, pois se - por acaso, há excesso de uma mercadoria na feira, certamente haverá duas ou três que terão mais procura), o fato de estabelecerem suas bancas ao lado de pessoas que vendam o mesmo produto não representa necessariamente uma diminuição das possibilidades efetivas de venda, pois sempre haverá diferenças na qualidade das mercadorias, de modo que, por exemplo, um comprador mais rico desprezará a farinha de qualidade inferior, enquanto que um comprador mais pobre não tendo condições de adquirir a melhor farinha, contentar-se-á com a chamada "farinha azeda". E assim sucessivamente (21).

Wolf, quando estuda os mercados camponeses (1966:64) refere-se à existência de um tipo particular de arranjo comercial que - chamou de mercado seccional: seriam aquelas feiras (encontradas sobretudo em alguns países hispano-americanos, na África Ocidental e em Java), onde as diversas comunidades situadas na periferia da feira se reuniriam, cada qual monopolizando um tipo de mercadoria, localizando-se inclusive no mesmo espaço da feira de acordo com a procedência comum - dos vendedores. Procuramos testar se o mesmo fenômeno poderia explicar a distribuição dos comerciantes no espaço da feira de Brejo Grande: - muito embora haja certa coincidência no fato de diversos vendedores de um mesmo produto serem provenientes de um mesmo lugar (por exemplo, diversos marchantes residem em Pacatuba e no Cedro, enquanto que todos - os vendedores de bolos e doces de mandioca provêm do Genipapo), o certo é que em Brejo Grande, assim como em inúmeras feiras sergipanas por nós visitadas, o critério organizatório dos vendedores na feira tem a ver com a qualidade dos produtos e não com o local de orígem daqueles que os manipulam. A tal ponto isto é verdade, que não raramente encontramos membros de uma mesma família que pelo fato de estarem vendendo mercadorias diferentes, estão situados em locais opostos e distantes: por exemplo, P.G., do Genipapo, vendia perto do mercado "farinha lavada",

enquanto seu filho ajudava um tio numa banca de mantimentos,no lado oposto da feira.Assim sendo,tomando emprestado o conceito de "network" proposto por J.A.Barnes,identificaríamos a feira de Brejo Grande como mercado em rede (network market place),onde a distribuição espacial das unidades é orientada por razões ditadas pela racionalidade econômica formal e não por um tipo de identidade comunitária advinda da semelhança dos agentes entre si.Como diz Wolf:"Os laços econômicos representados por nossa imagem de mercado em rede são bem mais variáveis que os formados por uma rede de parentesco ou amizade.Numa rede de parentesco,os laços são entre - duas pessoas específicas e são relativamente exclusivos. O seu tio é o - seu tio,o seu amigo é o seu amigo.Mas os laços de mercado em rede são inerentemente sujeitos ao ingresso de terceiros:outros produtores,intermediários ou consumidores; o homem que vende num mercado em rede é amigo - de todos (ou inimigo).Afetivamente,a relação é bastante neutra"(1966:65-66).

III.3. HORÁRIO DA FEIRA

Dissemos desde o início que abordamos a feira como uma instituição pertencente ao sistema econômico. Instituição chave para a compreensão da dinâmica da organização das comunidades rurais nordestinas,a feira se realiza num espaço determinado da cidade,durante um período de tempo igualmente determinado. Da mesma forma como reputamos importante - descrever e interpretar o nicho que torna possível a realização desta instituição (daí nossa atenção à morfologia),assim também cremos que é de - muita importância visualizarmos temporalmente este mesmo fenômeno,na medida em que a feira se realiza apenas uma vez por semana,durante algumas horas da manhã do domingo.É exatamente a junção destes dois elementos - espaço e tempo - entre outros,que dá a especificidade ao comércio da feira e que o torna diferente,por exemplo,do comércio das bodegas ou dos - mascates.Reputamos ainda importante o estudo do horário da feira na medida em que notamos a existência como que de duas noções de tempo em Brejo Grande:um tempo mais tranquilo, longo,demorado,que é o tempo do trabalho nas lagoas de arroz,o tempo dos chamados "dias úteis";o segundo,agitado, intenso,escorregadio,que é o tempo da realização da feira,o chamado "dia da feira",as poucas horas em que os meeiros têm de apressadamente se abastecer daqueles bens indispensáveis para passar mais uma semana.

Durante os dias da semana, a cidade repousa numa grande - calma : os únicos movimentos de pessoas nas ruas são logo de manhã, entre 6 e 7 horas, quando uma grande parte das famílias se dirige para as lagoas de arroz, voltando para a sede somente ao cair da tarde. Durante a maior parte do dia, as ruas são ocupadas apenas pelas crianças - quer dirigindo-se para o Grupo Escolar, quer reunindo-se para brincar

pelas ruas e praças. As bodegas e bares ficam praticamente desertos : mais da metade dos comerciantes após permanecerem vendendo das 6.30 h até às 8 h. (momento em que as pessoas procuram comprar alimentos para o café da manhã ou para levar para as lagoas), tais comerciantes, eles próprios, dirigem-se igualmente para seus arrozais, reabrindo novamente a bodega apenas ao cair da tarde, momento em que os lavradores voltam para a sede. Por volta das 12 h até às 15 h., não se vê vivalma nas ruas, pois aqueles que não foram para as lagoas (velhos, funcionários, escolares), aproveitam estas horas de intenso calor para fazer a sesta. Quando começa a escurecer, voltam então os meeiros do brejo,com seus balaios e gamelas na cabeça, facões na cintura, roupas e pernas salpicadas de lama. É o momento em que se observa maior movimento nas ruas, notadamente nas entradas da cidade. À noite, entre as 19 h e 21 h., notam-se diversas pessoas assentadas nas portas e calçadas das casas, num cordial exercício de sociabilidade entre parentes e vizinhos.

No principal porto da cidade, 6 a 8 canoas atracadas. Em frente a uma das pensões, os 2 ônibus estacionados, até que por volta das 6 h e das 8 h. do outro dia, partam em direção à Capital. Os únicos clientes das duas pensões locais durante a semana são os motoristas de ônibus.

De segunda a sábado, a vida de Brejo Grande transcorre calmamente, numa monótona sucessão de idas e vindas para as lagoas de arroz. No ônibus que vem da Capital, os únicos passageiros são os residentes da sede que voltam de viagem, ou de algum negócio em Aracaju . Nenhum desconhecido aporta na cidade, pois não há interesse algum, nem econômico nem de outra ordem, que justifique a presença esporádica de algum forasteiro. Mesmo os ciganos, que acampam de tempos em tempos nos municípios vizinhos, só muito raramente aparecem em Brejo Grande,evitando tal localidade não apenas por estar muito contra-mão ("é o fim da linha"), mas sobretudo pela mesquinhez de sua população, muito pobre para se dar ao luxo de fornecer alguns centavos ou alguns gêneros em troca da leitura de suas mãos pelas ciganas. Os calos de suas mãos lhes deram a tarimba para explicar seu passado pobre e explorado; a falta de perspectivas econômicas os torna desinteressados de saber as dimensões de seu futuro.

A partir do meio dia de sábado, entretanto, um novo rítmo começa a se apoderar desta cidadezinha: a calma e monotonia são pouco a pouco quebradas cedendo lugar ao movimento de gentes e transportes.A cidade começa a se preparar para a feira da manhã seguinte. Nas pen -

sões, por exemplo, várias mulheres e meninas trabalham febrilmente, arrumando as camas e preparando grande quantidade de comida para os feirantes que costumeiramente aí se instalam. Nos bares, os proprietários e suas famílias se entregam em azáfama, à preparação do material destinado ao fabrico do sorvete e refrescos que serão fartamente consumidos no dia seguinte.

Por volta das 13 h. do sábado, começam os primeiros movimentos relacionados diretamente com a feira: nesta hora, um encarregado da Prefeitura abre as portas dos mercados, portas que permaneceram fechadas durante toda a semana. No interior do mercado de farinha, ficam depositadas inúmeras bancas e cavaletes dos feirantes, que são transportados para seus respectivos lugares ao ar livre. Mal o funcionário termina de varrer estes prédios, por volta das 14.30h., começam a chegar os primeiros feirantes: vêm em canoas ou chatas procedentes da cidade fronteiriça de Piaçabuçu (22). Não há uma razão rígida de ordem funcional que explique a ordem de chegada dos feirantes. Estes que vêm de Piaçabuçu, terminada a feira naquela cidade, não tendo mais nada a fazer, embarcam tão cedo quanto possam para o outro lado do rio, descarregando suas mercadorias das chatas tão logo chegados, ou no final da tarde, ou mesmo na madrugada do dia seguinte. Destarte, não são os mesmos produtos que chegam no mesmo instante, mas os vendedores de diversas mercadorias procedentes de um mesmo lugar, no caso, Piaçabuçu.

Alguns feirantes começam a armar suas barracas com bastante antecedência, pois além de gastarem um bom tempo na armação propriamente dita, terão de dispender o triplo do tempo desencaixando e distribuindo as mercadorias sobre a barraca. A tarefa de armar as barracas é bastante demorada, pois tem-se que amarrar cada uma das pontas da lona sobre os diversos varais que cobrem a banca. Como certas tarefas não podem ser realizadas individualmente, os feirantes vizinhos se entreajudam. Quando se trata de transportar caixas ou sacos do porto até à Praça, aí então o feirante tem duas alternativas: pagar a um carregador que trará seus volumes um a um na cabeça, ou então, pagar ao dono de uma carroça que se encarregue do mesmo serviço. Os donos das maiores bancas de miudezas costumam dispor em cada cidade em que vendem, de um certo número de meninas e mocinhas que os ajudam na longa e minuciosa tarefa de arrumar as centenas de quinquilharias que devem ser criteriosamente espalhadas ao longo dos estrados e varais. Tais auxiliares dedicam 2 a 3 horas no delicado serviço de arrumar tais mer

cadorias, recebendo por vez que trabalham, um salário equivalente a 1/2 quilo de açúcar, que pode ser retirado em dinheiro ou em mercadoria.

Por volta das 15.30h chega ao porto, a lancha proveniente de Penedo, trazendo além dos moradores locais, certa quantidade de feirantes que acabaram de negociar na grande feira de 3 dias daquela cidade.

Mais ou menos neste horário, chega igualmente a Brejo Grande, o primeiro dos 3 ou 4 caminhões que frequentam esta praça. O primeiro pertence a um dos maiores feirantes do Baixo S.Francisco, filho de Japoatã, mas que há dois anos mudou-se para a Capital. Tal veículo procede de Pacatuba, onde seu proprietário faz a feira em dia de sábado, trazendo daquela cidade inúmeros feirantes que vêm para Brejo Grande.

Com a chegada deste caminhão, a praça da feira adquire maior movimento, pois aproximadamente, uma dezena de feirantes começa a descer suas mercadorias e armá-las nas barracas. Enquanto alguns se ocupam desta atividade, outros se dedicam ao preparo de suas mercadorias: uns pesam em saquinhos de 1 kg o açúcar e a farinha de milho;outros limpam seus legumes, fazendo pequenos maços de cebola, maxixe, alho, etc. Outros, simplesmente, sentados nalguma sombra, dormem ou conversam preguiçosamente, descansando da labuta matinal numa das feiras circunvizinhas.

As quatro maiores bancas de miudezas até estarem completamente arrumadas exigem o trabalho contínuo por 2 ou mais horas, de 4 a 5 pessoas. Terminada esta demorada atividade, a barraca é coberta com lona de todos os lados. A finalidade desta cobertura lateral é dupla: proteger as mercadorias dispostas sobre os estrados e varais contra as intempéries do tempo e contra eventuais larápios, servindo igualmente para agasalhar os próprios feirantes que dormem durante a noite, debaixo da barraca. As bancas maiores abrigam até 2 ou 3 pessoas, que se acomodam sobre caixas ou sacos de mercadorias. Ao perguntarmos o por quê de se dormir debaixo da banca, alguns feirantes diziam que era para não ter que pagar cama na pensão, enquanto que outros salientaram que era para tomar conta dos produtos que já estavam dispostos sobre a banca, ou ainda dentro dos volumes. Cremos que a segunda razão é mais forte, pois na feira vizinha de Piaçabuçu, a Prefeitura determinou que um guarda noturno permanecesse próximo às barracas armadas, a fim de tomar conta. Desde que se criou tal cargo, os feirantes

de Piaçabuçu deixaram de passar a noite ao relento.

Por volta das 17.30h, vindo da direção da Paraúna, chega ao mercado uma carroça com a carne dos bois (geralmente dois) que foram abatidos horas antes e que serão vendidos no dia seguinte. O boi vem esquartejado e tão logo chega ao mercado, é dependurado nos ganchos da parede.

Neste momento além da praça central e do mercado de carnes frescas, o mercado grande apresenta igualmente certo número de feirantes: mais de uma dezena de farinheiros, vindos quer no caminhão procedente de Pacatuba, quer no lombo de burro. Depositados os sacos no chão, ficam os farinheiros em longos bate-papos dentro do mercado. Outros dormem encostados ou mesmo deitados sobre tais sacos.

Quando começa a escurecer, chega um segundo caminhão(procedente de Japoatã), apinhado de farinheiros com seus sacos e caçuás de farinha, verdureiras e marchantes com balaios de frutas e malas de carne, etc.

Na hora do lusco-fusco, notamos a chegada de um maior número de feirantes que utilizam animais como meio de transporte. Entre estes, alguns roceiros do povoado do Genipapo (Ilha das Flores), que trazem diversas qualidades de bolos e doces feitos de mandioca e macaxeira. Nesta hora, quando as grandes bancas já estão arrumadas e cobertas, alguns feirantes começam a vender suas mercadorias: aqueles doceiros do Genipapo, duas bancas de mantimentos, alguns vendedores de pão e de frutas, que fornecem aos brejograndenses alguns alimentos destinados a completar o cardápio do "café", a última refeição noturna. É um costume bastante arraigado nos hábitos alimentares destes ribeirinhos, comer os tais bolos de mandioca no café que antecede o dia da feira. Tratando-se de um alimento facilmente deteriorável, o que ocorre é uma divisão de horário entre seus vendedores: alguns doceiros fazem os beijus e tapioquinhas na manhã do sábado, a fim de vendê-los na tarde do mesmo dia. Outros preferem fazer tais bolos no final da tarde do sábado, indo vender apenas na manhã do domingo.

Enquanto alguns habitantes do lugar dirigem-se ao centro da cidade para comprar aqueles alimentos destinados ao café da noite, alguns feirantes dedicam-se igualmente à preparação de algum alimento, utilizando para esse fim, fogareiros de carvão, ou mais recentemente, de querosene ou mesmo a gás, colocados geralmente a poucos passos das barracas.

O aspecto de Brejo Grande na tarde e na noite que antece

dem à feira é outro. A cidade se metamorfoseia. No porto, três vezes mais o número de embarcações que as habituais. Dois ou três caminhões de fora passam a noite estacionados, geralmente na Praça da Santa - Cruz. As pensões com sua lotação máxima. Os bares repletos de gente - de fora que bebe cachaça, cerveja e joga sinuca. Nas ruas, há um movimento incessante de transeuntes. Nas imediações da Praça da Luz e da Praça da Santa Cruz, vários grupos de conversação de homens e adolescentes. Nas calçadas das casas, ou nas janelas, mulheres e moças apreciam o movimento.

Por volta das 20 h, o movimento se reduz. As pessoas que vendiam pão, bolos ou mantimentos encerram seu expediente. Nos bares, o movimento continua intenso: durante a semana, nesta mesma hora, encontramos, quando muito, meia dezena de frequentadores. Hoje, tal número sobe para mais de uma trintena de pessoas. Nesta mesma hora, outra diversão disputa os forasteiros: o cinema. É a noite de sábado a ocasião por excelência de se ir ao cinema. Quando o dono da sala de projeção (que não passa de um simples galpão com bancos de tábuas) resolve passar outro filme no meio da semana, já sabe de antemão que terá um número bem menor de assistentes.

À parte 15 feirantes que habitualmente passam a noite - do sábado numa das duas pensões, os restantes encontram muita dificuldade para acomodar-se. Nos meses de noites mais quentes, alguns dormem ao relento, nas praças ou calçadas das ruas centrais. Até uns 4 anos atrás, permitia-se aos feirantes que armassem suas redes dentro - do mercado, utilizando-se para tanto dos caibros do teto e das grades de ferro das portas. Cabia a um feirante, dos mais velhos, de reconhecida idoneidade, fechar a porta do mercado às 23 h., não permitindo após esta hora, a entrada nem a saída de pessoa alguma, até às 5 h. da manhã do outro dia. Apesar de todo o zelo, houve reclamações de mercadorias roubadas e também que os feirantes que dormiam dentro do edifício o utilizavam como sanitários. Em vista destes inconvenientes e sobretudo depois que foi reformado (e embelezado...) o mercado, a Prefeitura não mais permitiu sua utilização para aquele fim. Por alguns meses, os feirantes mais pobres que chegavam a Brejo Grande no sábado, tiveram que se abrigar ao deus-dará, até que um dos fiscais da feira teve a idéia de transformar um depósito que possuía, ao lado de sua bodega, em alojamento para os feirantes de fora. Trata-se de uma instalação precarissima, com chão e paredes atijoladas, onde os interes-

sados estendem suas redes na parede, ou suas esteiras no chão. Em troca deste abrigo, pagam ao proprietário, Cr$ 1,50 por noite, o que representa ao menos quatro vêzes menos do que teriam de pagar se dormissem numa cama das pensões.

Terminado o filme e fechados os bares, reina das 23 h até o clarear do outro dia, um profundo silêncio na cidade. Tal paz é quebrada, de quando em vez, pelo relinchar estridente dos animais dos agresteiros, amarrados num terreno baldio perto do mercado. Nas imediações do Porto de Cima, até de manhãzinha, podem se ouvir risos entremeados de boleros e fandangos: tais sons procedem do único cabaré da cidade, rústica habitação de pau-a-pique coberta de palhas de coqueiro, onde 4 ou 5 raparigas vêm semanalmente de Piaçabuçu a fim de aproveitar-se da afluência de forasteiros na véspera da feira. No domingo, tais prostitutas deixam a cidade a caminho de Ilha das Flores, onde atenderão a outros feirantes que vêm aí negociar na segunda feira. Durante os demais dias da semana, não há cabaré em Brejo Grande. O nível de renda destes meeiros não permite que os mesmos se dêem ao luxo de gastar dinheiro com mulheres públicas. Várias brejograndenses que perderam a honra tiveram de deixar o lugar, seja por imposição de suas famílias, seja pela impossibilidade efetiva de exercer lucrativamente o meretrício.

Tentando sintetizar o que expusemos até agora sobre estes primeiros movimentos na feira, temos:

1. a Praça da Feira centraliza com exclusividade na tarde dos sábados todo o movimento dos feirantes, quer em se tratando da armação das barracas, quer na venda de mercadorias. As demais ruas e praças que no domingo serão ocupadas pelo comércio, permanecem na véspera, livres de qualquer ajuntamento de equipamentos materiais ou pessoas.

2. o comércio vesperal limita-se a um pequeno número de gêneros alimentícios, na sua maioria, prontos para serem ingeridos, destinados à alimentação imediata na refeição noturna do sábado.

3. podemos avaliar que aproximadamente 1/3 do total dos feirantes se encontra na sede municipal desde o sábado à tarde. Três são as razões de tais presenças na véspera da feira: um certo número de agresteiros que residem muito distantes e utilizam o lombo de burro como meio de transporte, gastam em média, de 3 a 5 horas para chegar de suas casas até a feira. Tais farinheiros preferem viajar na tarde do sábado e dormir no local da feira, do que viajar na madrugada do dia da feira: por esta razão chegam a Brejo Grande no cair da tarde. Outros agresteiros como é o caso dos doceiros do Genipapo, chegam no sábado a Brejo Gran-

de, porque se aproveitam da tarde deste dia para vender seus bolos, ma
casadas, tapiocas, etc, que são procurados pela população local para o
café da noite. O terceiro grupo de feirantes chega na véspera, porque
deve dispensar várias horas na arrumação de suas mercadorias. Juntos -
com estes vêm geralmente de Piaçabuçu e Pacatuba aqueles comerciantes
que terminaram de fazer a feira naqueles lugares e preferem dirigir-se
em seguida a Brejo Grande.

Antes mesmo de clarear o dia, as ruas e praças já estão -
quase totalmente ocupadas pelos feirantes, ocupados nas arrumações de
suas bancas e disposição das mercadorias. A cidade ainda dorme, quando
a partir das 4 horas da manhã, chegam inúmeras canoas, animais e pesso
as a pé.

Por volta das 5.30h, os mercados são abertos. Do Porto pa
ra a praça, o movimento dos carregadores e dos ribeirinhos é intenso .
Pelas ruas, observam-se crianças ou adultos transportando cadeiras, ban
cos e mesas para os lugares onde irão vender alguns minutos mais tar -
de.

Entre 6 e 7 horas, o espaço da feira é quase que exclusi-
vamente ocupado pelos comerciantes que se ocupam da arrumação de suas
bancas. Por volta das 6.20h, contamos 13 canoas atracadas no Porto; às
6.35h, 24 embarcações; às 7 h, 42.

Entre os poucos feirantes que começam a vender antes das
7 horas, está uma negra velha, proprietária da pensão mais popular da
cidade, M.L., que vende há mais de 30 anos, arroz-doce e mugunzá. Tais
mingaus são comprados sobretudo pelos feirantes forâneos, que se acoco
ram em torno dos caldeirões da dita vendedeira, enquanto sorvem suas -
cuias de 1/2 litro de tais guloseimas. Alguns minutos após o início -
das vendagens desta negra, uma outra mulher se dedica a mesma atividade.

Embora talvez 1/4 das barracas ainda estejam por ser arma
das, já nos primeiros minutos das 7 horas, encontramos diversas pesso-
as comprando carne e farinha nos mercados. Quase todos os compradores-
quando chegam à feira, procuram em primeiro lugar, garantir-se um bom
pedaço de carne. Quem chega primeiro, tem maiores oportunidades de ad-
quirir carne de melhor qualidade. Assim, por volta das 7 horas, já no-
tamos algumas pessoas transportando a carne que compraram dependurada
em tiras de folhas de coqueiro. A farinha também, via de regra, é com-
prada logo no início da feira. É um hábito que não tem nada a ver com
a qualidade ou raridade do produto, pois havendo farinhas de diferen -

tes qualidades e preços, estes permanecem bastante estáveis do começo ao fim da feira. Às 7.10h, encontramos no Mercado de farinha, 30 pessoas; às 7.35h, 80; às 7.50h, havia aproximadamente 100 pessoas, 26 - das quais pertencentes ao sexo feminino.

A primeira das áreas da feira a estar com todas as unidades de venda funcionando, é a rua onde são vendidas as frutas e verduras (Travessa Municipal e Praça da Luz). Nas demais áreas, notadamente na Praça da Feira, vamos encontrar diversos feirantes que só começarão a vender por volta das 7.30h.

Entre 8 e 9 h, concentra-se o maior movimento da feira. Todas as unidades de venda estão em atividade, grande número de pessoas andando pelas ruas e comprando nos três mercados. No Porto, encontramos o número máximo de embarcações: 50, entre canoas e chatas.

A partir das 9 horas, alguns setores da feira demonstram uma diminuição de intensidade comercial. Sobretudo nos mercados, notamos que mais de 3/4 da mercadoria oferecida no início da feira já foi comerciada. No Mercado de farinha, por exemplo, encontramos às 9 horas aproximadamente, 70 compradores; 15 minutos após, estes se reduzem a 45 e para 34 às 9.25 h. Uma hora após, 10.25h, havia apenas 8 pessoas dentro deste mercado. Por volta das 12.30h, tal edifício tem suas portas fechadas.

Já a partir das 9.30h, alguns pequenos feirantes abandonam a feira: mesmo que ainda sobre mugunzá ou arroz-doce, suas vendedoras costumam partir para suas casas, pois sabem que a esta hora, ninguém compra mais tais produtos. O movimento de compradores que deixam a feira com suas bolsas, sacos e balaios carregados de mercadoria, é grande. No Porto, diversas canoas se fazem ao largo. Os agresteiros começam a transportar seus caçuás para os caminhões ou para seus animais. O ônibus que veio do Brejão no início da manhã depois de muito buzinar a fim de abrir caminho por entre os feirantes da Praça da Luz, deixa - finalmente a cidade por volta das 9.45 h.

Das 10 às 11 h, os feirantes começam a árdua tarefa de - guardar suas mercadorias. O sol quente torna esta atividade ainda mais cansativa. Nas ruas, um ou outro comprador retardatário: no mais, são apenas os feirantes com seus animais, os carregadores transportando lepidamente enormes caixas de madeira e sacos de 60 kg. para o porto.

Antes das 12 horas, os três caminhões habituais, o ônibus, uma ou outra caminhoneta que esporadicamente aparecem a esta feira, to

dos já se encontram a vários quilômetros de distância de Brejo Grande. Os últimos feirantes a deixar o chão da feira são os que vendem verduras e frutas, sobretudo os que residem nas imediações, pois não precisam se apressar, desde que prescindem de condução.

Por volta das 12 h, acaba a feira. As ruas vazias de gente, mas cheias de dejetos: frutas estragadas, pedaços de papel, palha de coqueiro espalhada por todo lado.

Antes mesmo de se retirar o último feirante, já algumas mulheres atravessam o espaço da feira com latas ou potes na cabeça em direção ao rio, a fim de buscar água. Brejo Grande volta bruscamente ao seu rotineiro dia-a-dia. Somente no próximo sábado, haverá de novo toda aquela gente e movimentação nas ruas. Cinco dias de trabalho dentro da lama precedem a próxima feira. A cada semana que se inicia, o meeiro espera ter seu trabalho mais cotado pelo gerente, a fim de receber um "fornecimento" mais gordo. Cada semana termina com a mesma decepção: o dinheiro que o fazendeiro adiantou mal dá para comprar a farinha e um naquinho de carne. Cada dia de feira, nova esperança e nova desilusão.

Notas do Capítulo III

(1) Toda a documentação referente à sub-delegacia de Brejo Grande até a data de sua ereção em Município (1925), era enviada à sede da Comarca, isto é, Neópolis. Lá estivemos à cata de material referente aquela comunidade, mas tivemos o desprazer de saber que alguns anos atrás, houve uma enchente nos porões da Prefeitura, causando a destruição da totalidade dos papéis referentes à sede e aos povoados membros da antiga comarca de Vila Nova del Rey do Rio São Francisco.

(2) Fl. 58, Contractos de arrendamento com Manoel Roque dos Santos, fevereiro de 1877 e com Alexandre Vieira da Silva, a partir de 1876.

(3) De acordo com o dicionário de Moraes, "negociante é o comerciante que negocia por grosso, o mesmo que pessoas de negócio, que vive do comercio". Tal acepção está de acordo com a classificação que vigorava nos tempos da Colônia, que distingue o negociante ou comerciante (atacadista) do mercador (varejista). Eis como se expressava a esse respeito a Rainha de Portugal, nos começos do Século XVIII: "... na palavra mercadores se compreendem somente as pessoas que assistem em logeas abertas vendendo, medindo e pesando ao povo qualquer gênero de mercância..." (Arquivo Histórico Ultramarino, Codice 95, fl. 278 vº de 8/5/1705).

(4) "Após o ano de 1820, alagoanos, pernambucanos e cearenses, tangidos pelas secas dos sertões nordestinos, vieram residir em terrenos embrejados à margem direita do rio São Francisco, na referida ilha, perto da foz deste rio, e, com a ajuda do Barão Bento de Melo, fundaram a povoação de Brejo Grande" (Enciclopédia dos Municípios, 1950, Verbete "Brejo Grande").

(5) Mott, Luiz R.B.: As Feiras do Sertão de Sergipe. Relatório semestral da Bolsa de Doutoramento, dezembro 1972, Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (inédito).

(6) Mesmo nos lugares onde o pequeno comércio é feito através das vendas ou armazéns, não existindo a instituição das feiras- como por exemplo em Cruz das Almas, estado de São Paulo - os habitantes do "sítio" costumam abastecer-se apenas no dia de sábado ou domingo, ocasião em que se abatem e se retalham as reses nos açougues. Cf. Pierson 1951: 90.

(7) Arquivo Público do Estado da Bahia, Presidência da Província; Agricultura, Comércio e Indústria; Abastecimento e Gado, Ofício do marchante Capitão Manoel Soares da Rocha acusando a Câmara da Vila da Jacobina, 30/1/1830;

(8) Intendência Municipal de Brejo Grande (São Francisco), Lei nº 2 - de 30/11/1926, Tabela E, p. 14-16.

(9) Somente após a última estada em Brejo Grande, tivemos nossa atenção voltada para este aspecto da história comercial do Nordeste, a saber, a invasão das maquinofaturas nas feiras. Até então, segundo nos informaram, pouças eram as maquinofaturas encontráveis nas feiras. De 1940 para cá, não só nas lojas e bodegas, mas sobretudo nas feiras é que os habitantes das pequenas cidades nordestinas têm ocasião e costume de comprarem roupas, calçados, utilidades domésticas, etc. Faltam-nos dados para uma explicação deste fenômeno comercial, mas certamente qualquer análise deste assunto terá necessariamente que levar em conta dois aspectos estruturais básicos: o processo global de industrialização do Brasil, inclusive das capitais nordestinas e também, a melhoria das vias de comunicação, inclusive a motorização de grande parte da população, utilização de transporte motorizado pela quase totalidade dos frequentadores das feiras, dos compradores, mas sobretudo, dos vendedores. Só uma pesquisa em profundidade poderá nos esclarecer tal processo de introdução dos produtos industrializados nas feiras, levando em conta não só estas duas variáveis, mas inclusive, quem sabe, outro fator: a maior divulgação de estabelecimentos de crédito bancário também nestes interiores nordestinos.

(10) A presença de "revendedores" no pequeno comércio (e não apenas de pequenos produtores, como se repete frequentemente) parece ser tão antiga no Brasil quanto a origem do próprio comércio varejista. Veja, por exemplo, as inúmeras referências aos "atravessadores" frequentemente embaraçados pela legislação, mas nunca desaparecidos da arena comercial do Brasil de antanho. Cf. anexo, parte referente aos atravessadores.

(11) Entendemos pelo termo feirante toda e qualquer pessoa, produtor ou revendedor, homem ou mulher, adulto ou criança, que esteja vendendo algum bem ou mercadoria na feira. Neste sentido, estão incluídos nesta denominação, tanto o proprietário da unidade de venda, como seus ajudantes (parentes ou não). O número de feirantes supra citado refere-se apenas ao número total de unidades de venda, pois ocorre que numa única barraca exista mais de um vendedor. Tal número, assim como as demais informações quantitativas desta parte, referem-se às feiras de janeiro-fevereiro e julho de 1968.

(12) Um dos principais cuidados das Câmaras Municipais no século passado no tocante ao abastecimento da população, recaía sobre o bom estado da venda da carne. Inúmeras são as posturas e ofícios que regulam minuciosamente o zelo que devem ter os marchantes e magarefes no trato deste gênero. Via de regra, proibia-se o abate das reses fora dos matadouros, medida que tinha duplo objetivo: possibilitar uma mais acurada fiscalização da higiene praticada pelos carniceiros, mas também controlar mais eficazmente a cobrança do imposto de todo animal destinado ao abate. Leis como esta abundam nos Registros da Província: "Fica proibida a venda de carnes verdes (em Estância) fora do matadouro público, sob pena da perda do gênero, que ficará pertencendo à municipalidade, que a mandará distribuir o seu produto pela pobreza. O infrator além da perda do gênero sofrerá a multa de 8$000 ou 4 dias de prisão"(Registro de Leis e Regulamentos da Província, 1º volume, 992, Ofício nº557 de 11/6/1859). "A matança do gado para o consumo se fará na tarde, véspera do dia em que tiver de ser exposta à venda. Os infratores sofrerão a multa de 10$000, ou 5 dias de prisão... Os donos ou administradores dos açougues são obrigados a lavar diariamente o cepo, estiva ou balcão onde a carne é retalhada e bem assim a [illegible]" (idem).

(13) As Posturas e Leis nos séculos passados tentando controlar a ação nefasta dos atravessadores, sobretudo da farinha, chamada de " o pão da terra", são frequentes nas legislações tanto gerais como - municipais. Obrigando a venda deste produto tão vital dentro do - mercado, o controle e fiscalização tornavam-se por conseguinte - mais fáceis: "É proibido atravessar nas estradas e atacar no mercado desta vila (Divina Pastora, Sergipe) farinha e qualquer ou - tro gênero de primeira necessidade e só no mercado depois das 3 - horas, e depois de estar provida a população menos abastada, poderá o Fiscal permitir a compra dos referidos gêneros por atacado . (Registro de Leis e Regulamentos da Província de Sergipe, 1º volume, 922, Ofício nº 549, de 23/5/1859).

(14) Enquanto que usualmente quando os locais se referem a um "saco" - de qualquer produto, estão subentendendo a quantia de 60 kg, para um saco de farinha na feira, tal quantia sobe para 80 kg ou até - mais.

(15) Parece que o costume dos comerciantes estabelecidos venderem na feira é frequente, não apenas por todo o Nordeste, mas também em outros países latino-americanos, conforme revela Sutti-Ortiz, Man 1967:395.

(16) Na Feira de Caruaru, segundo Yara Marinho da Costa (s.d., 12), as pessoas que não possuem toldas, podem alugá-las de terceiros. Tal prática pode ser interpretada em dois sentidos: que os interessados não dispõem de capital suficiente para adquirir uma tolda própria, ou então, por se tratar de feirantes que apenas esporadicamente vendem na feira, seria mais econômico, em vez de investir - grande soma neste equipamento, alugá-lo quando necessário.

(17) É comum ouvir-se a expressão "pedra" como sinônimo de "chão da - feira". Assim, por exemplo, uma verdureira diz que deixou suas - mercadorias "na pedra" em lugar de dizer "na feira". Isso mesmo - que esteja vendendo numa banca de madeira. A nosso ver, esta expressão é um arcaismo que nos lembra a forma como primitivamente se comerciava aí nesta região, onde todos deviam vender diretamente no chão.

(18) Esta tendência de restringir o comércio de certos bens mal-cheirosos ou imundos, à periferia das feiras é um padrão institucional também observado nos sugs das cidades islâmicas. "On the periphery of the town will be situated such industries as require space and whose vicinity might be considered undesirable; the dyers, the - tanners, and almost outside the city limits, the potters" . Von Grunebaum, G.: Islam . Routledge & Kegan Paul, London, 1955, p. 147.

(19) Devemos ao Prof. I. Chiva do College de France, a sugestão de - procurar esta correlação entre a distribuição espacial das mercadorias e os esquemas alimentares

(20) O.C., proprietário de banca de miudezas nas feiras de Brejo Grande, Brejão e Ilha das Flores, branco, 62 anos. Brejo Grande, 19/4/1969.

(21) Quando foram inaugurados os dois Mercados de Carne, o Prefeito de Brejo Grande percebendo que o novo Mercado de Carne do sol era pequeno demais para abrigar todos os vendedores de fato, quis dividir o grupo dos fateiros, ficando uns no dito Mercado e os restantes no toldo de carne verde. Estes se recusaram de maneira peremptória: desprezaram o conforto dos novos mercados, preferindo permanecer todos juntos no mesmo lugar que tradicionalmente lhes cabia, isto é, ao ar livre, na chamada Rua dos Mercados.

(22) Embora tenhamos constatado uma grande regularidade ao longo do ano no horário da armação e instalação da feira, tomamos como padrão, a feira do dia 20/21 de julho de 1968.

IV. AS MERCADORIAS

IV.1. AS MERCADORIAS VENDIDAS NA FEIRA

Até o momento, descrevemos a morfologia da feira, a distribuição das mercadorias ao longo das ruas e praças, o horário e a maneira como os feirantes dispõem seus produtos nas bancas e barracas. Vejamos a seguir que tipos de mercadorias são vendidos nesta feira e o que representa este comércio dentro da economia local e regional. Nossa intenção nesta parte será relacionar a feira com o sistema econômico regional, mostrando o significado desta instituição na circulação e distribuição dos produtos regionais.

A fim de vislumbrar com clareza o significado material desta feira, vejamos inicialmente quais as mercadorias que são comumente aí encontradas à venda. Tal lista pretende ser tão exaustiva quanto o permitem sete meses de observação in loco da feira de Brejo Grande. A fim de obter maior clareza, agruparemos inicialmente os produtos em 10 categorias, a saber:

Carnes: carne de cabra, carne de carneiro, carne de boi, carne de porco, carnes salgadas, charque ou jabá;

Cereais e estiva: arroz, feijão (diversos tipos), milho;

Crustáceos e moluscos: camarão, caranguejo (vários tipos), maçunim, sururu;

Frutas: abacate, abacaxi, banana, cajá, caju, cana, carambola, coco, jaca, jenipapo, laranja, lima, limão, maçã, mamão, manga, mangaba, maracujá, melancia, pinha, pitomba, tangerina, uva;

Legumes e verduras: alface, alho, batata-doce, batata-inglesa, cebola, cenoura, couve, inhame, macaxeira, mandioca, maxixe, pimenta, pimentão, quiabo, repolho, tomate;

Mantimentos e alimentos em geral: açúcar, arroz-doce, bala, beiju, bolacha, café, caldo de cana, cocada, farinha de mandioca, farinha de trigo, farinha de milho, fubá, lataria e conservas em geral (leite em pó, leite condensado, doces, gordura, óleo, etc), pão, pipoca, produtos industrializados (maizena, fermento, gelatina), queijo, sal, sorvete, temperos;

Miudezas: armarinho (botões, agulha, linha, fita), brinquedos, material escolar, objetos de plástico (decorativos e utilitários), remédios;

Objetos de uso pessoal: chapéus, jóias, objetos de toucador (escovas, pente, grampo), perfumaria (desodorante, pasta, perfume, sabonete, talco), roupas feitas, sandálias, tecidos, calçados;
Utilidades domésticas: abanos, alumínios, cerâmica, covos de pesca, espelho, esteira, gamela, objetos de vidro e louça, peneira, rede, vassoura;
Vários: animais vivos (aves, pássaros, porcos), carvão, ervas medicinais, fumo, querosene, ração para porcos.

Convém lembrar que alguns produtos só aparecem na feira em certas épocas do ano. Assim, por exemplo, algumas frutas de estação só podem ser encontradas durante poucos meses do ano: nos meses de verão, podemos encontrar de 10 a 20 pessoas vendendo manga na feira, enquanto que durante o inverno, por mais que se procure, não haverá sequer uma manga à venda. Mesmo certos produtos manufaturados aparecem apenas em ocasiões especiais: só por ocasião do Carnaval, por exemplo, existem à venda, máscaras e demais objetos usados pelos foliões; fogos de artifício igualmente aparecem notadamente por ocasião das festas juninas; material escolar sobretudo na abertura das aulas, etc.

Tomando como paradigma o dia 21 de julho de 1968, eis o número total de unidades de venda que se encontravam na feira por volta das 9.30 h:

Número de Unidades de Venda (21/7/1968)

farinha	21	querosene	1
manga	14	sal	1
cereais	11	temperos	1
pão	10	açúcar	1
melancia	9	alho	1
carne do sol	8	café	1
fato	7	lataria	1
mantimentos	7	queijo	1
batata-doce	6	beiju	1
peixe	6	biscoito	1
bolo	5	cocada	1
roupas	5	pipoca	1
banana	5	bala	1
carne de porco salgada	5	abacate	1
cebola	4	caju	1

tomate	4	inhame	1
miudezas	4	maçã	1
trançados	4	maxixe	1
sorvete	4	macaxeira	1
caldo de cana	3	porco vivo	1
fumo	3	bordados	1
verduras	3	pano de prato	1
cerâmica	3	roupas feitas	1
coco	3	louça	1
limão	3	vidros	1
caranguejo	3	gamela	1
pó de ração	2	sandálias	1
sapatos	2	alumínio	1
doce	2	canivetes	1
carne verde	2	perfume	1
amendoim	2	remédio	1
vassoura	2	peneira	1
abacaxi	2	funilaria	1
pimentão	2	arroz-doce	1
mangaba	2	jóias	1
charque	2	carvão	1

TOTAL: 216 unidades de venda (1)

Uma primeira constatação a ser feita a partir desta lista: a predominância incontestável nesta feira de bens alimentares. Assim, podemos inicialmente subdividir as mercadorias da feira em 3 categorias:

Categorias de Mercadoria (21/7/1968)

Mercadorias	nº de feirantes	porcentagem
gêneros alimentícios	176	81,5%
utilidades domésticas	24	11,0%
uso pessoal	16	7,5%
TOTAL	216	100,0%

Tais dados confirmam uma tendência que os mais velhos da comunidade são unânimes em afirmar: que a venda de bens manufaturados na

feira é prática recente na história comercial do Nordeste, de modo que a feira aparece ainda hoje como o local par excellence onde a população local adquire os bens de subsistência. Importante notar que certos alimentos- como a carne, frutas, verduras e mesmo a boa farinha de mandioca- só podem ser encontrados à venda na própria feira, de modo que se as pessoas não quisessem, por uma ou outra razão, frequentar a feira, ficariam privadas de sua principal base alimentar.

A predominância da venda de gêneros alimentícios na feira poderia levar-nos a pensar que haveria outras agências que manipulassem o comércio mais sofisticado das utilidades domésticas e dos objetos de uso pessoal, tal qual ocorre nos maiores centros urbanos do país. Na cidade de São Paulo, por exemplo, de acordo com as pesquisas de Olmária Guimarães, a compra de gêneros alimentícios representa 80% do total das transações comerciais das feiras; a compra de utensílios domésticos e flores chega a 11% e as roupas, a 8% (2). Como sabemos, para o paulistano e para os moradores das grandes cidades em geral, a principal função da feira é oferecer diariamente toda sorte de gêneros alimentícios, notadamente os mais perecíveis (frutas, verduras), que os demais estabelecimentos comerciais não estão ainda em condição de fornecer a contento. Quando o paulistano precisa de uma roupa, de um corte de tecido ou de algum objeto para o lar, a regra é dirigir-se, não à feira, mas às lojas ou casas especializadas. Para o habitante das pequenas cidades nordestinas e em Brejo Grande particularmente, é na feira que a quase totalidade da população adquire tudo o que necessita não apenas para a subsistência, mas também para se vestir, equipar a residência, etc. Embora encontremos quase duas dezenas de estabelecimentos comerciais na sede do município, estes (com apenas duas exceções) dedicam-se da mesma forma, predominantemente à venda de secos e molhados (sendo que mais da metade têm na venda de bebidas a retalho, o forte de seus movimentos comerciais), de modo que também nestas bodegas, a venda de outros bens que não os de subsistência é igualmente subsidiária à primeira. Isso nos evidencia uma trágica realidade: que o poder aquisitivo destas populações de meeiros dá mal e mal para a compra de bens de subsistência, não havendo quase lugar para o comércio de utilidades domésticas ou bens de uso pessoal. Como vimos, dada a mesquinhez dos fornecimentos adiantados pelos fazendeiros, a quase totalidade dos meeiros tem de sujeitar-se a usar durante o ano inteiro, roupas extremamente velhas e puídas, pois a quantia que recebem semanalmente não é suficiente para comprar tecidos ou confecções. É apenas por ocasião da partilha, em

fins de novembro, quando o meeiro teve a ventura de receber um ou dois alqueires de arroz, que este tem a alegria de conseguir algum dinheiro para comprar uma roupa e calçado para si e para os seus. É exatamente nesta ocasião que terá lugar a esperada "Festa da Padroeira" (8 de dezembro), quando todos os habitantes locais têm como costume e obrigação consensual, usar roupa nova. É preciso ter estado nesta época, aí em Brejo Grande, para aquilatar-se a enorme felicidade que sentem tais ribeirinhos de estar vestindo roupa nova nos dias da novena de Nossa Senhora da Conceição. Não pode haver maior tristeza para um meeiro do que não poder participar da procissão e das brincadeiras da festa, devido à impossibilidade de estar vestido e calçado com tudo novo. Para contornar tais frustrações, não raramente encontramos pessoas (sobretudo mulheres) que não conseguindo o dinheiro suficiente para comprar roupa e calçado novos, lançam mão de um artifício socialmente aceito e até valorizado: no dia da festa, passeiam pelas ruas e vão à Igreja com roupa nova mas descalços: fizeram promessa de no dia da festa, não usar sapatos.

Outra observação ainda quanto aos produtos vendidos na feira: note-se que não são aí encontrados, nem ferramentas, nem instrumentos de trabalho. Quando algum lavrador necessita de uma enxada, de um facão para cortar arroz, de anzóis para pescar, vai procurá-los não nas barracas da feira, mas nas bodegas. A explicação que nos deram de tal costume, é que os feirantes evitam carregar mercadorias muito pesadas (como as enxadas, machados, etc), de modo que os fornecedores levam-nas diretamente das fábricas de origem para os estabelecimentos comerciais da cidade que os distribuem aos compradores. Os únicos instrumentos de trabalho encontrados na feira são alguns utensílios destinados à pesca, como os covos de bambu e as redes, objetos levianos que são confeccionados pelos próprios moradores do município.

Tentanto analisar com mais detalhe os tipos de mercadorias encontrados nesta feira, tivemos por bem agrupá-las em quatro categorias tendo agora como princípio taxinômico, não a finalidade a que se destina a mercadoria, mas a sua origem e procedência. Assim, dentre os 200 ou 300 diferentes tipos de produtos encontrados em cada feira, notamos a seguinte ordem de qualidade:

BIBLIOTECA
INSTITUTO DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS
UNICAMP

Tipos de Produtos Vendidos na Feira (feiras de 21/7/68 e 24/12/72)

	Nº de Feirantes		Porcentagens	
Mercadorias	21/7/68	24/12/72	21/7/68	24/12/72
produtos agrícolas	54	76	29%	34%
prod.pecuária e animais	33	34	18%	16%
prod. das indústrias rurais	73	80	39%	36%
prod. das ind. urbanas	26	31	14%	14%
TOTAL	186	221	100%	100%

Estes dados nos permitem fazer inicialmente três observações:

1. que o número de pessoas que vêm negociar na feira varia de semana para semana, variação esta que mantém relação direta com o ciclo agrícola local e com as variações sazonais;
2. que os produtos que mais variam de um mês para outro são os gêneros agrícolas e que tal oscilação se deve sobretudo à presença ou ausência das frutas de estação (sobretudo da manga);
3. que em termos do maior número de unidades de venda, tal é a ordem das mercadorias: produtos das indústrias rurais, produtos agrícolas, produtos da pecuária e animais e finalmente, produtos das indústrias urbanas.

Tratando-se Brejo Grande de uma região fundamentalmente agrícola, era de se esperar que tais produtos aparecessem com maior frequência na feira local, assim como nas feiras regionais. Isso não ocorre devido à conjugação de três fatores: o primeiro tem a ver com os hábitos alimentares destas populações, que dão pouca importância aos legumes e verduras, preferindo alimentar-se com farinha, feijão, carne e peixe, entrando os produtos de horta, sobretudo na qualidade de sobremesa, como é o caso das frutas. Tal seleção alimentar não é arbitrária; prende-se também a um fator de ordem geo-morfológica, a saber, a inadequação(?) dos terrenos locais para o plantio de leguminosas e hortaliças. As tentativas de se plantar feijão, repolho, couve, ervilha, etc, são sempre coroadas de insucesso, pois tais várzeas são por demais úmidas para o crescimento destas plantas. A terceira razão que explicaria o fraco papel representado pelos produtos agrícolas nestas feiras tem sua explicação na própria estrutura e organização do trabalho regional. O sistema de meiação (tal qual o descrevemos no Capítulo II), não permite que tais ribeirinhos se dediquem a outras atividades, pois mesmo que ti-

44150 / IFCH / 10251

vessem tempo livre para plantar algo além do arroz, conseguir uma terra onde abrir uma roça, seria tarefa quase impossível nesta região. Antigamente, conforme disseram vários informantes, os fazendeiros tinham mais boa vontade em ceder algum pedaço de terra alta (chão de areia), onde seus meeiros podiam plantar umas covas de mandioca ou macaxeira. Hoje em dia, porém, os poucos fazendeiros que o permitem, exigem que concomitantemente ao plantio das manivas, o meeiro plante mudinhas de capim, a fim de que este ocupe o terreno tão logo a mandioca seja colhida, permitindo assim que o gado da fazenda tenha mais capineiras onde pastar. Abrir uma roça para se colher apenas uma safra, não é trabalho que tente muito os meeiros, de modo que por estas razões, diminui de ano para ano o espaço ocupado com as antigas roças de subsistência (3).

Vejamos então com mais detalhe, de onde vem, como é obtido e o que representa cada um destes quatro grupos de produtos vendidos na feira de Brejo Grande.

IV.1.1. PRODUTOS AGRÍCOLAS: CEREAIS, VERDURAS, FRUTAS

Há, em média, 10 a 11 pessoas vendendo cereais na feira. Entre tais produtos, o mais importante é o feijão, pois trata-se de um alimento indispensável à dieta quotidiana dos nordestinos, sendo para muitos, junto com a farinha, o único prato diário. O milho é utilizado em menor escala: com ele fazem mugunzá, cuscuz e bolos. É utilizado também na alimentação de aves e porcos. O arroz, a principal produção local, aparece em pequenas quantidades na feira, pois os que não tem de sua própria lagoa, preferem comprá-lo diretamente das beneficiadoras, onde os preços são mais baixos. Com exceção do arroz, os demais cereais procedem quase exclusivamente da zona do Sertão, especialmente dos municípios alagoanos de Piranhas e Pão de Açúcar. Geralmente cada cerealista traz de 2 a 10 sacos de mercadoria, embora o mais comum seja oscilar entre 3 e 5 sacos (de 60 kg cada). Um mesmo feirante costuma trazer duas ou mais qualidades de cereal, a fim de satisfazer a demanda tanto dos mais ricos como dos mais pobres. Não compensa ao feirante trazer pequena quantidade de mercadoria, pois além do imposto semanal que tem de pagar à Prefeitura, deve mensalmente contribuir com elevada soma para o Estado, através do Imposto de Circulação de Mercadorias. Por esta razão, os cerealistas preferem investir mais capital estocando e trazendo à -

feira, grande quantidade de mercadoria, pois trazendo muito, têm maio - res oportunidades de vender mais.

Depois dos cereais, são as verduras que representam o pro duto agrícola mais importante da feira: o número de pessoas que se dedi cam à sua venda chega quase a 30. Tomando como exemplo as duas feiras - paradigmas, temos:

Número de Bancas de Verduras (feiras de 21/7/68 e 24/12/72)

Verduras	21/7/68	24/12/72
batata-doce	6	8
cebola e alho	5	3
inhame	1	-
macaxeira	2	5
verduras diversas (4)	14	15
TOTAL	28	31

A batata-doce, macaxeira, inhame, pimentão, maxixe são - cultivados nos terrenos mais secos do município ou das ilhas vizinhas. As demais verduras vêm, sobretudo da região de Itabaiana, no Agreste, pas- sando antes pela feira de Penedo, de onde são distribuídas para toda es ta baixada franciscana. O padrão mais comum é que a mesma pessoa venda 3 ou mais qualidades de verdura. Fazem exceção os roceiros que trazendo de suas próprias terras a macaxeira e inhame, costumam ter apenas um - produto a oferecer à venda. Todos os demais, vendem lado a lado, abóbo- ra, maxixe, pimentão, quiabo, etc. Esta prática pode ser explicada pelo desejo dos feirantes de satisfazerem ao máximo as necessidades de cada comprador no que concerne ao abastecimento desta mercadoria. Assim, por exemplo, em vez de ter o mesmo comprador de percorrer 5 bancas para com prar em cada uma, um tipo de verdura, encontra tudo o que precisa numa banca só. Assim fazendo, os verdureiros e verdureiras diminuem também o risco de vir a perder capital caso tivessem trazido apenas um produto e tivessem a infelicidade de encontrar muita oferta daquele produto na - feira (5). Embora várias verdureiras vendam diversas qualidades de legu mes, encontramos na feira de Brejo Grande, 3 barracas que oferecem a maior quantidade e diversidade de verduras. Diferentemente das demais - concorrentes, estas 3 verdureiras compram em grosso no mercado ou nos - depósitos de Penedo, vendendo além das verduras, algumas qualidades de frutas geralmente importadas de outras regiões do Estado.

Finalizando a lista dos produtos agrícolas, resta ainda mencionar as frutas, que juntamente com as verduras, são encontradas à venda em Brejo Grande apenas nos dias de feira. Estas são numericamente menos importantes que as verduras, ocupando a última escala dos bens agrícolas no que concerne ao seu valor econômico. Como veremos mais adiante (ao tratarmos da tipologia dos feirantes), são os vendedores de certas frutas, os negociantes menos capitalizados desta feira, aqueles cujo status de vendedor tem o menor significado na sua definição ocupacional. Eis a variação do número de fruteiros nas duas feiras-padrão:

Número de Bancas de Fruta (feiras de 21/7/68 e 24/12/72)

Frutas	21/7/68	24/12/72
manga	-	14
melancia	2	9
banana	2	5
coco	3	3
limão	1	3
amendoim	1	2
abacaxi	-	2
laranja	2	-
mangaba	1	1
abacate	1	1
caju	-	1
goiaba	1	-
maracujá	1	-
TOTAL	15	41

Embora o número de qualidades de fruta seja o mesmo nestas duas feiras (ambas apresentam 11 qualidades diferentes de frutas), na feira do verão encontramos 41 pessoas vendendo frutas, enquanto que no começo do inverno, estas diminuem para apenas 15 (6).

Destas frutas vendidas na feira, apenas a manga, a banana e o coco aparecem nas páginas do Censo Agrícola do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Segundo este órgão, tais culturas ocupariam aproximadamente 1/6 da área total do Município (7).

Podemos agrupar as frutas em 3 categorias bem específicas:

1. frutas locais cultivadas: manga, banana, melancia, coco;
2. frutas locais coletadas: caju, cambuí, jenipapo, goiaba, ingá, mangaba, maracujá, pitomba;
3. frutas de outras regiões: abacaxi, abacate, jaca, laranja, limão.

Geralmente, a mesma pessoa vende mais de duas qualidades de fruta, do mesmo modo como ocorre entre os verdureiros. Apenas aqueles que vendem frutas coletadas que geralmente trazem uma única qualidade de produto: isso se explica facilmente, pois como tais frutas são encontradas no mato apenas em certos mêses do ano, raramente coincide o amadurecimento de uma fruta com o de outra. Ao referir-se ao povoado vizinho de Potengi (município de Piaçabuçu), eis o que dizia um estudioso da região: "As frutas silvestres têm grande procura por parte dos moradores, que durante o verão, principalmente no mês de dezembro, se dedicam a sua catança. De modo geral, é notável a quantidade de frutos como a mangaba, o araçá, o caju, o sapoti, o ananás, o tamarindo, e outras, dispersas nas ribanceiras de grande parte do Baixo S.Francisco. Assim, observa-se a persistência de cajueiros em formações densas, desde Penedo até as proximidades do mar" (8).

IV.1.2. PRODUTOS DA PECUÁRIA E ANIMAIS

Conforme dissemos no capítulo dedicado à estrutura econômica de Brejo Grande, a região do Baixo S.Francisco não se destaca face às demais regiões do Estado no que se refere à pecuária. Os terrenos alagadiços das várzeas franciscanas não oferecem grandes condições para o desenvolvimento do gado bovino. A fim de solucionar o problema da falta de reses, frequentemente os marchantes locais dirigem-se aos municípios vizinhos mais secos, notadamente Pacatuba e Japoatã, para aí comprar algumas cabeças de gado para abatê-las em Brejo Grande na véspera do dia da feira.

De acordo com os dados do Conselho para o Desenvolvimento de Sergipe (CONDESE), o gado abatido em Brejo Grande esteve assim distribuído (9):

Gado abatido em Brejo Grande (1966)

Rebanho	Nº de cabeças
bovinos	909
suínos	705
caprinos	411
ovinos	283
TOTAL	2.308

Nossas informações coletadas em Brejo Grande contradizem tal estatística. De acordo com o CONDESE, foram abatidos 17,48 bois - por semana. Ora, sabemos com absoluta certeza que na sede municipal, em cada sábado, são abatidos nunca mais do que 3 bois. Há mesmo ocasiões, quando um boi ultrapassa 20 arrobas, que apenas um animal é suficiente para abastecer de carne fresca a população que aflui a esta feira. Além da sede, no povoado do Brejão, também são abatidos semanalmente dois - bois a fim de suprir de carne verde seus 2.562 residentes. No povoado - de Terra Vermelha, com 915 moradores, muito raramente se abate um boi : a maioria dos habitantes locais tem como praxe dirigir-se quer à feira do Brejão (sábado), quer à de Ilha das Flores (2ª feira), não havendo por conseguinte, consumidores suficientes que justifiquem o abate de uma res por semana. Assim, vemos que são abatidos, quando muito, 5 ou 6 bois por semana no município de Brejo Grande. Perguntamos: para onde - vão os 17 bois semanais referidos pela Estatística do Condese? Se tal fosse verdade, isso significaria que cada um dos 7.955 brejograndenses consumiria pouco mais de 1 kg de carne de gado (fresca) por semana, sem contar mais outro quilo de carne de porco, aproximadamente 700 g de carne de bode e 300 g de carne de ovelha ou carneiro. Isso sem falar no - consumo das carnes salgadas, fato, jabá, etc. Tais dados não refletem - de maneira alguma a realidade observada em Brejo Grande: embora quase - todos os habitantes locais comam semanalmente ao menos um dos tipos de carne supra-citados, a verdade por nós observada é que a quantidade consumida é extremamente baixa, não chegando seguramente nem a 200 g de - carne per capita por semana.

Assim, embora tal estatística não reflita a realidade dos fatos, ela evidencia, entretanto, uma tendência no consumo da carne: que os locais consomem em maiores quantidades, primeiro a carne bovina, em seguida (e quase na mesma quantidade) a carne de porco; as carnes de - bode e de carneiro, embora um pouco mais baratas que as primeiras, são

consumidas em quantidades bem menores.

Já dissemos anteriormente que não existe em Brejo Grande, assim como na totalidade das pequenas cidades nordestinas, açougues particulares que retalhem diariamente a carne fresca. É apenas no dia da feira, dentro do mercado, que os nordestinos das pequenas cidades podem encontrar a carne verde à venda (10). Assim, a venda deste alimento representa um dos principais motivos e razões que justificam a reunião dos consumidores dispersos no dia da feira.

Há em toda feira nordestina, dois tipos principais de carne: carne verde e carnes salgadas. Como dissemos, na véspera da feira, dois marchantes (um morador local e outro proveniente do Cedro de São João, o município de Sergipe que possui a maior quantidade de indústrias de preparação da carne salgada), se encarregam de abater de um a três bois, cujos pesos variam de 12 a 20 arrobas. Não há matadouro nem lugar fixo para matar os animais: os marchantes escolhem geralmente um sítio sombreado, próximo do lugar onde estavam acurraladas as reses. A matança dos bois é observada por dezenas de crianças e adultos; os serviços de descarne e esquartejamento das reses é feito pelos marchantes e por 2 ou 3 rapazes fixos que os ajudam em troca de pequenas retribuições monetárias. As partes internas dos animais são confiadas a algumas mulheres, geralmente parentes ou as próprias esposas dos marchantes, que se encarregam de "tratar o fato", isto é, lavar os intestinos e demais entranhas no rio e fervê-los na salmoura. Quando os marchantes terminam de esquartejar os bois e de pesá-los (11), as carnes são transportadas numa carroça até o mercado, onde são dependuradas em ganchos existentes nas paredes do mercado de carne verde.

Além dos bois, são abatidos semanalmente 2 ou 3 porcos e com menor regularidade, outro tanto de bodes e carneiros. Tais animais são abatidos e tratados nos fundos dos quintais dos marchantes destas carnes e transportados para o talho apenas na manhã do domingo. Tais animais são geralmente criados nos fundos das residências e quando atingem bom peso, seus donos os vendem aos marchantes. A criação doméstica destes animais constitui importante recurso utilizado pelos meeiros mais abastados a fim de aumentar seus rendimentos e obter algum dinheiro extra quer nos momentos de apertura (doença, casamento, viagens, etc) quer por ocasião do fim do ano (quando das compras de roupa para a festa), quer ainda por volta dos mêses de janeiro e fevereiro, ocasião em que não há trabalho no arroz e, por conseguinte, a maioria das famílias não encontra saídas alternativas para arranjar o que comer (12).

Com exceção de um dos marchantes de carne de boi, que conforme disse - mos, reside em Cedro, todos os demais feirantes que vendem carnes fres- cas moram ou na própria sede, ou no povoado do Brejão.

As carnes salgadas constituem mercadoria imprescindível - em grande parte das feiras nordestinas: menos numerosas no sertão sergi pano, elas aparecem em maior número nas feiras do Baixo S.Francisco. As sim, enquanto que há em média, de 6 a 8 marchantes vendendo carne ver- de, encontramos por volta de 20 a 22, retalhando carne salgada. Mesmo a tualmente, com a introdução de geladeiras nas casas mais abastadas de - Brejo Grande, o consumo destas carnes secas ou salgadas continua a ser muito grande. Há várias modalidades de carne salgada: algumas que são - preparadas pelos próprios marchantes, que matam o porco ou o boi, reta- lham-no, abrem as mantas de carne e deixam-nas imersas numa salmoura - por um ou dois dias,secando-as a seguir. Outras carnes, muito mais desi dratadas que estas, são salgadas e prensadas por período mais longo: é charque, jabá ou carne do Ceará. O fato, alimento muito procurado não a penas pelos mais pobres, mas também pelas famílias mais abastadas, que o utilizam no preparo da feijoada, é composto dos intestinos, coração , fígado, rins e demais órgãos internos do gado bovino e suíno, acrescido das ossadas (rabo, mocotó, etc), igualmente conservadas na salmoura.

Tal é a quantidade de marchantes encontrados na feira de Brejo Grande:

Número de Marchantes (feiras de 21/7/68 e 24/12/72)

Tipo de Carne	21/7/68	24/12/72
carne de boi fresca	2	2
carne de porco fresca	6	6
carne de bode e carneiro	2	2
carne de boi salgada(carne do sol)	6	8
carne de porco salgada	5	6
charque	2	1
fato	7	9
TOTAL	30	34

Segundo o cálculo feito pelo fiscal encarregado de co - brar o imposto dos marchantes, as carnes negociadas por estes 30-34 mar chantes equivaleria aproximadamente a um total de 4 a 5 bois, 5 porcos

e 2 a 3 miunças, o que equivale aproximadamente a um consumo semanal - de 950 kg de carne bovina, 500 kg de carne de porco e 35 kg de carne - de miunças. No total, Brejo Grande consumiria semanalmente, por volta de 1 500 kg de carne, sem falar que no Brejão, deve haver um consumo - de aproximadamente 800 kg semanais.

Além destes produtos da pecuária, encontramos nestas feiras regionais do S.Francisco, diversas pessoas que vendem outros animais, vivos ou não. Certas aves domésticas (galinhas,perus, patos) são encontrados esporadicamente; porcos pequenos também costumam ser trazidos à feira e comprados pelos moradores do município a fim de engordá-los nos fundos dos quintais.

Mais numerosos que estes, são os vendedores de peixe, caranguejos e camarão. O número de pessoas, entre homens e mulheres, que vendem peixe, varia de 6 a 10. A maioria vem da praia, do povoado do - Cabeço e traz principalmente peixe tratado, isto é, salgado e desidratado ao sol. Um ou outro pescador das ilhas circunvizinhas traz, de - quando em vez, peixe fresco, pescado durante a semana e deixado nos - "chiqueiros" dentro do rio. Os vendedores de caranguejo não ultrapassam jamais o número de 6 e trazem cada qual, em média, 2 ou 3 caçuás de crustáceos, o que perfaz um total aproximado de 800 a 1 500 caranguejos. Quanto ao volume de peixe existente em cada dia de feira, este quando muito chega de 10 a 15 arrobas entre salgado e fresco. Mais barato que a carne, o peixe constitui para grande parte da população regional, a principal "mistura" que acompanha o feijão com farinha de todo dia.

IV.1.3. PRODUTOS DAS INDÚSTRIAS RURAIS

Tratando-se Brejo Grande de uma pequena comunidade rural, seria de se esperar que encontrássemos à venda na feira, um grande número de bens e mercadorias que fossem manipulados no âmbito doméstico, as chamadas indústrias rurais, camponesas ou simplesmente, indústrias-tradicionais. Encontramos efetivamente um grande número de bens vendidos na feira que provêm destas indústrias rurais (aproximadamente- 38 % do total das unidades de venda). Contudo, convêm dizer logo de -

início que a grande maioria destas mercadorias não são manufaturadas no próprio município, mas procedem de outras regiões do Estado, notadamente da zona do Agreste. Se comparado com outros municípios sergipanos, Brejo Grande apresenta poucas manifestações que poderíamos chamar de cultura popular (13). O artesanato local se limita à confecção de gaiolas de bambu, cestos e covos de pesca, esteiras de taboa ou piripiri. Nem objetos de cerâmica, nem trançados mais sofisticados (como os chapéus e bolsas de folha de coqueiro que fazem os moradores de Potengi e Feliz Deserto, no município fronteiriço de Piaçabuçu). Mesmo as manifestações folclóricas são extremamente raras, se comparadas com os folguedos e festas que se realizam no município de Piaçabuçu (14). Qual seria a explicação desta inexpressividade da cultura popular? A nosso ver, tal "empobrecimento" decorre em parte do tipo de estrutura agrária que aí predomina. Como mais de 75% da população municipal trabalha como meeiros nas lagoas de arroz dos grandes proprietários, tal massa populacional tem que se sujeitar a um ritmo de trabalho diário que não permite largos períodos de lazer que possibilitaram outrora o surgimento e a prática dessa cultura popular (15). A empresa agrícola do arroz se aproxima, em diversos níveis, de um alto grau de racionalidade operacional, que se incompatibiliza seguramente com outras esferas da "vida rural tradicional" (16). Assim, v.g., o desaparecimento de certas formas de trabalho coletivo (como o batalhão, o troca-dia) nestas áreas onde se cultiva o arroz através do sistema de parceria e a sua permanência (ainda que atenuada) nos municípios vizinhos possuidores de outra estrutura de exploração agrícola, mostra aparentemente que meiação e trabalho coletivo (mutirão) são incompatíveis. O batalhão tornou-se inviável, pois todos têm que tomar conta de um pedaço preciso da lagoa de arroz e recebem os fornecimentos dos fazendeiros em proporção à quantia de trabalho que realizaram. Ninguém atualmente pensa em abandonar seu pedaço de lagoa para ajudar quem quer que seja, pois correria o risco de vir a receber no fim da semana, um fornecimento inferior ao que receberia, caso tivesse trabalhado todos os dias em sua própria lagoa. Assim, não mais fazendo batalhões, tais meeiros perderam a ocasião daquelas reuniões festivas que outrora sucediam ao trabalho em comum. Aquelas canções que antigamente eram cantadas quando se trabalhava junto perderam igualmente sua função -

e os mais novos da comunidade, não chegam sequer a aprendê-las. Epaulatinamente, vemos tal comunidade se despersonalizando se suas tradições de antanho, integrando-se cada vez mais à sociedade de consumo nacional. Não se ouve mais em Brejo Grande, aquelas canções e folguedos que Alceu Maynard de Araújo diz ter escutado há 15 anos passados na cidade vizinha de Piaçabuçu. Naquela época, o folclorista escrevia: "A ausência de indústria trazendo novos contatos, melhorando às vezes a capacidade aquisitiva dos moradores e também a mudança provocada pelos novos hábitos de horários de trabalho, nada disso aconteceu. Os moradores de Piaçabuçu continuam com seus artesanatos domésticos a marcar passo na vida. Não houve também intromissão de novas formas recreativas, tais como o rádio e o próprio cinema..."(17). Além do rádio e da televisão, reputamos que é o sistema de trabalho vigente na região o responsável pelo empobrecimento ou mesmo ruína da cultura popular nesta região franciscana.

Quando falamos de indústrias rurais, não estamos pensando apenas no fato de que tais estabelecimentos estejam geograficamente localizados fora da zona urbana. Tais indústrias se distinguem das citadinas por causa de todo seu envolvimento com o estilo de vida rural. Assim, tomemos como exemplo, as casas de farinha de mandioca ou os fornos de fabricação de carvão vegetal. São pequenas organizações situadas fora dos agregados populacionais, que funcionam com um instrumental bastante simples e artesanal, cujo trabalho se faz através da cooperação familiar e / ou vicinal, pautando as tarefas através de uma tradicional divisão de trabalho baseada no sexo e / ou idade, dispondo quando muito de uma contabilidade incipiente. A descrição de uma casa de farinha feita pelo viajante Joan Nieuhof, em pleno domínio holandês (século XVIII) é a mesma que faríamos nós das inúmeras congêneres que visitamos no Agreste sergipano(18). Assim sendo, tais são os produtos vendidos na feira que provêm destas indústrias rurais: carvão, cerâmica, farinha, fumo, funilaria, sal grosso, trançados. Destes produtos, apenas o sal é extraído e beneficiado no município; as demais mercadorias provêm de outras áreas de Sergipe ou mesmo de Alagoas. A cerâmica, por exemplo, vem quase que totalmente do povoado de Carrapicho, município de Neópolis; havendo neste local, grande quantidade de excelente argila muito propícia para a moldagem de potes, jarros, panelas, etc, a indústria de cerâmica é bastante desenvolvida aí, chegando quase a monopo

lizar todo o comércio regional desta mercadoria. O fumo igualmente - constitui o principal produto de exportação de Arapiraca, o princi - pal centro de dominância do Agreste alagoano (19). Tanto os trança - dos (chapéus de palha, bolsas, abanos, vassouras, balaios) como o - carvão procedem igualmente da margem alagoana do S.Francisco. A fari nha, repetimos, é feita nos municípios vizinhos do Agreste sergipa - no, sobretudo, em Pacatuba.

Uma sub-categoria das indústrias rurais pode ser esta- belecida: indústrias domésticas ou caseiras. Trata-se de uma série - de produtos que são confeccionados dentro de casa, sem exigir apare- lhos ou equipamentos especiais para sua elaboração. Estamos nos refe rindo aos bolos (tapioca, macasada, beiju, biscoitos, bolo de milho, etc), aos doces e balas (cocada, pé-de-moleque), assim como aos bor- dados e bonecas feitos por algumas mulheres. Trata-se de produtos - feitos e vendidos quase exclusivamente por mulheres ou meninas, apre sentando um raio de expansão menor que as típicas indústrias rurais, que, via de regra, são provenientes de outras regiões. Assim, ao la- do deste fator (i.e., a proximidade do mercado consumidor), outra ca racterística torna distintas as indústrias caseiras se comparadas - com as indústrias rurais: enquanto que uma salina, por mais rústica que seja, ou uma casa de farinha, por tão acanhada que se apresente, produzirão sempre quantidades bastante significativas de mercadoria (vários sacos de 60 kg de sal bruto, ou dezenas de salamins de fari- nha), as indústrias caseiras produzem pequeníssimas quantidades de mercadorias, que são vendidas totalmente na feira mais próxima.

Antes de encerrar esta parte consagrada às indústrias rurais, convém referir à existência de três mercadorias especiais - que são produzidas através da conjugação de elementos provindos das indústrias urbanas com componentes próprios do mundo rural. Estes - produtos são a ração para porco (sub-produto das usinas de beneficia mento de arroz), o pão e o sorvete. Tais mercadorias são produzidas na própria cidade de Brejo Grande, com maquinária comprada em Araca- ju ou mesmo no sul do país. São pequenas indústrias (com exceção da beneficiadora de arroz) geralmente subsidiárias a outras atividades ligadas mais diretamente com a faina agrícola, que funcionam com pe- queno capital e baseadas no trabalho familiar. Pela pequenez de sua produção (máquina de sorvete só funciona aos sábados e domingos, a- proveitando-se do fluxo de gente para a feira), pelo caráter pré-ca

pitalista das relações de trabalho, tais indústrias se aproximam muito mais dos padrões sócio-econômicos do universo rural do que do mundo urbano-industrial.

IV.1.4. PRODUTOS DAS INDÚSTRIAS URBANAS

Embora Brejo Grande desde o início de sua existência tenha sempre mantido contato com o mundo exterior, quer com Penedo, chamada desde o começo do século de "A Metrópole do Baixo S.Francisco", quer com a Bahia, para a qual era enviada sua produção açucareira, o fato é que só muito recentemente, há coisa de 20 anos atrás, que começaram a aparecer na feira os produtos urbano-industriais. Como vimos, ao tratar da história da feira, até aquela data, eram as lojas e bodegas que, com exclusividade, vendiam aquelas mercadorias. As pessoas quando precisavam de tecidos para fazer uma roupa, de um calçado de melhor qualidade, de utensílios de ferro ou alumínio, enfim, de tudo o que os artesãos locais não faziam, era aos comerciantes estabelecidos que deviam se dirigir. Na feira, além dos gêneros alimentícios locais e regionais, encontravam-se à venda apenas alguns poucos artesanatos tradicionais: redes, cestaria, gamelas e bancos de pau, cerâmica.

Entre outros fatores, atribui-se sobretudo à melhoria dos meios de transporte, a invasão das maquinofaturas nas feiras não só do Baixo S.Francisco, mas de todo o Nordeste. Sobretudo com a popularização dos veículos motorizados, ficou muito mais fácil a deslocação de pessoas e mercadorias dos centros mais populosos para os municípios interioranos. Assim, por exemplo, outrora uma pessoa de Propriá que quisesse vir vender em Brejo Grande, tinha de ausentar-se de casa por dois dias, pois deveria sair daquela cidade (de canoa) ao entardecer da véspera da feira, dormir no porto de Brejo Grande, fazer a feira no domingo pela manhã e ao entardecer tocar a canoa ou chata de volta rio acima. Hoje, apesar do mau estado de conservação das estradas, sobretudo no inverno chuvoso, um feirante motorizado gastará no máximo 3 horas de viagem para percorrer a mesma distância. Em vista disto, muitos comerciantes estabelecidos e feirantes resi -

dentes nas maiores cidades passaram a levar suas maquinofaturas também aos interiores, contribuindo desta forma para a diversificação e sofisticação do comércio da feira.

Entre as mercadorias maquinofaturadas, encontradas em Brejo Grande, destacam-se: miudezas, tecidos e confecções, calçados, mantimentos e latarias, alumínio, louça e vidro, ourivesaria.

A grande maioria destas mercadorias industrializadas - vêm quer das capitais do Nordeste (Recife, Salvador, Aracaju e Maceió), quer do sul do país (S.Paulo e Rio de Janeiro). Em menor escala, encontramos ainda certas manufaturas procedentes de pequenos centros industriais circunvizinhos, como é o caso de Neópolis, onde se situa uma grande e antiga tecelagem que vem enfrentando muita dificuldade em concorrer com os preços dos tecidos provenientes das indústrias - sulinas. Das cidades de Propriá e Penedo, da mesma forma, são enviados para estas feiras regionais, alguns produtos industrializados localmente: farinha de milho, açúcar, calçados. De outros estados nordestinos, encontramos ainda na feira, as tradicionais redes da Paraíba e de Delmiro Gouveia (Alagoas) e as jóias de ouro e de pedras semi-preciosas, confeccionadas pelos artesãos do Juazeiro do Padre Cícero (Ceará) e distribuídas por todo o Nordeste.

Entre as miudezas, encontram-se os produtos mais caros da feira: uma capa de chuva, uma calça de nycron, uma sombrinha, bens cujo valor varia entre 15 a 30 jornadas de trabalho de um diarista (20).

Se estabelecermos uma confrontação das mercadorias urbano-industriais existentes à venda num dia de feira com as que são oferecidas pelas lojas e bodegas de Brejo Grande durante a semana, - concluiremos que é na feira que as pessoas têm oportunidade de encontrar a maior variedade e quantidade destes bens. Embora as duas lojas existentes na cidade vendam tecidos e confecções, é na feira que aparecem primeiro os últimos lançamentos dos novos padrões de tecido, os novos modelos de sapatos e sandálias. Sem falar nas demais mercadorias, a maior banca de miudezas desta feira possui muito maior variedade e quantidade de perfumaria, armarinhos e brinquedos do que a existente em todos os estabelecimentos comerciais de Brejo Grande. Em outros termos: a quantidade de mercadorias industrializadas compradas num dia de feira é várias vezes superior à vendagem semanal de -

todas as bodegas e lojas em conjunto. A razão de tal comportamento é simples: considerando que tais bens industrializados representam grande investimento de capital, com um giro muito limitado, os comerciantes estabelecidos preferem lidar sobretudo com gêneros alimentícios que são mais vendáveis, pois o mercado consumidor representado pelos residentes na sede municipal não é suficiente para absorver grandes quantidades de manufaturas. Os feirantes, por sua vez, aproveitam-se da afluência de pessoas dos interiores do município no dia da feira a fim de venderem suas miudezas e tecidos e como a totalidade destes vendedores ambulantes, percorrem duas, três ou mais feiras por semana, estão sempre em contato com novos consumidores em potencial, não permitindo desta forma que o seu capital investido em bens tão caros, permaneça por muito tempo parado. Vendendo mais que os lojistas, os feirantes compram mais mercadorias que aqueles, podendo usufruir por esta razão, de preços e condições de pagamento mais vantajosos e, consequentemente, vender mais barato. Tudo faz crer que mais dia menos dia, os vendedores ambulantes acabarão por monopolizar completamente o comércio dos bens de uso pessoal e as utilidades domésticas industrializadas: mais de um dono de bodega contou-nos que está esperando acabar o estoque atual para deixar de vez, de vender arma rinhos e miudezas em geral, pois estão convencidos de que mais vale negociar com gêneros alimentícios, pois têr certeza que hão de apurar logo o dinheiro investido, diferentemente do que ocorre hoje em dia com as mercadorias industrializadas.

IV.2. QUANTIDADES E VALOR DAS MERCADORIAS

Durante nossa pesquisa de campo, uma das dificuldades constantes que enfrentamos ao entrevistar os feirantes, era quando -

perguntávamos a respeito do lucro que tiravam na feira, da quantidade do seu estoque, do capital representado pela sua unidade de venda. As respostas custavam muito a ser obtidas, mesmo depois de já estarmos bastante familiarizados com tais ambulantes. O receio de "se dar por descoberto" ou a idéia de que "o segredo é a alma do negócio" parece ser um dos pilares que sustenta a ideologia prática e a comercial destes feirantes. Alguns, no entanto, mesmo dispostos a responder sinceramente às nossas perguntas, encontraram dificuldade em fazê-lo, pois nunca se tinham eles próprios, se dado ao trabalho de avaliar com exatidão, a quantidade dos bens que possuíam. - Deste modo, os dados que serão transcritos a seguir foram obtidos - quer através de entrevistas informais, quer através da observação - direta, pois os resultados quantitativos das entrevistas formais revelaram-se insuficientes para esta análise (21). As informações dos fiscais da feira, notadamente do chefe dos fiscais, contribuíram decisivamente para avaliarmos as quantidades e os valores aproximados das mercadorias da feira. O interesse desta avaliação é triplo: primeiro, ela nos esclarece sobre o significado das transações econômicas realizadas na feira; segundo, através das quantidades das mercadorias da feira, podemos inferir alguns hábitos de consumo e padrões alimentares dos habitantes locais; em terceiro lugar, podemos desde já perceber quais os produtos mais valiosos e consequentemente, que classe de feirantes os manipulam. Cumpre ressaltar, no entanto, que selecionamos apenas as vinte mercadorias mais significativas da feira, omitindo nesta avaliação, os bens de pequena importância econômica (carvão, bolos, doces, etc), bem como os de muito difícil avaliação quantitativa (trançados). A primeira coluna representa a - quantidade total das diferentes mercadorias existentes num dia de - feira, a segunda coluna representa o valor conjunto ou valor de compra das referidas mercadorias .

Quantidade Total e Valor Conjunto das Mercadorias da Feira de Brejo Grande (9/7/1972)

Mercadoria	Quantidade Total	Valor Conjunto em Cr$
Cereais	200 - 300 kg	400,00 - 600,00
Tubérculos	70 - 100 kg	35,00 - 50,00
Verduras	30 - 50 kg	240,00 - 300,00
Frutas	800 -1000 unidades	400,00 - 750,00
Carne fresca de boi	300 - 400 kg	1500,00 -2000,00
Carne salgada de boi	400 - 500 kg	2400,00 -3000,00
Carne fresca de porco	100 - 120 kg	450,00 - 675,00
Carne salgada de porco	100 - 150 kg	600,00 - 900,00
Fato	200 - 250 kg	400,00 - 500,00
Carne de bode e carneiro	30 - 40 kg	135,00 - 180,00
Peixe	150 - 250 kg	300,00 - 400,00
Caranguejo	800 -1500 unidades	160,00 - 300,00
Farinha	4800 -6000 litros	2400,00 -3000,00
Pão	800 -1000 unidades	400,00 - 500,00
Ração de porco	1000 -1500 litros	70,00 - 105,00
Fumo	100 - 150 kg	1600,00 -2400,00
Mantimentos	-	20.000,00
Tecido	-	15.000,00
Miudezas	-	35.000,00
Calçados	- (22)	5.000,00

Se acrescentarmos a esta lista os produtos que não foram computados, talvez a soma de todas as mercadorias existentes à venda na feira de Brejo Grande se aproxime da casa dos Cr$ 100.000,00. Cumpre notar, entretanto, que tal valor não é efetivamente negociado em cada dia de feira. Com exceção das carnes frescas, do peixe e de uma ou outra verdura e frutas que são, em sua quase totalidade vendidos em cada feira, todos os restantes produtos são novamente embalados e transportados para as feiras circunvizinhas. Assim, de acordo com nossas observações e baseando-nos também nas estimativas dos próprios feirantes, talvez apenas 15% ou 20% das mercadorias expostas no começo da feira é que são realmente compradas pelos brejograndenses

ses. Isto é, quando muito, o movimento comercial em cada feira seria de Cr$ 15.000,00 a Cr$ 20.000,00. Tal cifra foi aliás confirmada por vários fazendeiros locais, segundo os quais, em cada semana, devem - os proprietários fornecer em média de Cr$ 20.000,00 a Cr$ 25.000,00 para seus meeiros. Desta quantia, aproximadamente 60% é gasta na feira, o restante ficando para as compras durante a semana nas bodegas (23).

Mais tarde, quando analisarmos a figura do feirante, veremos com mais detalhes, o significado das variações de valor das - mercadorias e sua relação com a hierarquia do grupo dos vendedores.

Por ora, uma primeira evidência merece nosso comentário: que os produtos urbanos industriais representam aproximadamente 75% do valor total das mercadorias existentes na feira. Este fato é muito importante, pois revela- nos que em aproximadamente 20 anos de concorrência, as maquinofaturas passaram a representar o principal - bem econômico comerciado nesta feira rural. E isso não é particularidade de Brejo Grande ou do Baixo S.Francisco, mas podemos afirmar , sem sombra de dúvida, que tal tendência é comum à quase totalidade - dos municípios de Sergipe, mesmo naqueles com persistentes caracte - rísticas rurais tradicionais. A invasão das maquinofaturas nessa região é um fenômeno indiscutível. Como dissemos anteriormente, se por um lado o regime de trabalho (meiação) pode ser tomado como um fator grandemente responsável pelo abandono de certas formas tradicionais de trabalho coletivo (como o batalhão), por outro lado, a invasão e barateamento dos objetos industrializados provocou sem dúvida alguma, a decadência e desaparecimento de vários artesanatos, que até - pouco tempo, constituíam peças obrigatórias na totalidade das casas ribeirinhas. O exemplo mais dramático é o que ocorreu com o artesanato de cerâmica do povoado de Carrapicho, no vizinho município de Neópolis. Desta localidade, era exportada para todas as cidades e vilas franciscanas, uma quantidade enorme de potes, jarras, moringas e panelas de barro. Em Carrapicho, segundo as informações que coletamos no local, metade da população vivia do arroz, a outra metade de fazer potes. Com a introdução de plástico na região, muitos consumidores preferiram adquirir esses novos utensílios, que mesmo custando - um pouco mais do que os tradicionais objetos de cerâmica, possuíam uma duração muito maior. Em vista desta concorrência, encontraram os oleiros de Carrapicho uma saída a fim de baratear seus artefatos: co

meçam a gastar menos lenha para assar suas peças. Consequência: vendem mais barato, mas trata-se agora de uma mercadoria inferior, mais quebradiça, bem menos durável que peças congêneres de plástico. Resultado final: cada vez mais os consumidores preferem os novos objetos de plástico, que além de possuirem cores vivas, possuem efetivamente uma vida mais longa.

Não são apenas os objetos de cerâmica que levaram a pior na concorrência encetada pelo plástico e vidro: os trançados igualmente parecem ter seus dias contados, pois cada vez mais, as pessoas começam a preferir em lugar das tradicionais urupembas de taquara, as novas peneiras de plástico ou metal; em lugar das bocapios, as sacolas de fibra sintética; as sandálias de borracha em lugar das antigas alpercatas de couro cru, procedentes do Sertão. E como raramente o ceramista, ou o revendedor de trançados estão preparados e em condição econômica de passar ao comércio mais sofisticado destas novidades, o que tem acontecido geralmente é que uma nova classe de feirantes urbanos ou sub-urbanos expulsa paulatinamente aqueles ambulantes tradicionais. A dominância da cidade face à zona rural assume então na feira duas feições: desacreditando os produtos artesanais tradicionais e criando possibilidades para a investida de novos feirantes citadinos que desbancam aqueles ambulantes menos experientes.

IV. 3. A TRAMA DOS FORNECIMENTOS

Ao analisar a procedência das mercadorias oferecidas à venda na feira de Brejo Grande, uma primeira constatação se impõe: a fraca representatividade de bens produzidos no próprio município. Via de regra, tal é a distribuição das mercadorias segundo o local de origem:

Procedência das Mercadorias na Feira de Brejo Grande (1972)

Local de origem dos produtos	Frequência
Brejo Grande	25%
Municípios circunvizinhos	60%
Centros industriais	15%

Dentre os bens produzidos no município de Brejo Grande, aparecem à venda na feira os seguintes ítens: peixes e crustáceos, carne fresca, frutas (manga, melancia, banana, caju), tubérculos (macaxeira, mandioca, batata doce), verduras (pimentão, quiabo, maxixe), sal grosso e pó de ração. Juntem-se a esses os doces, bolos e balas feitos por uma dezena de mulheres locais. Como se vê, com exceção da carne verde, dos peixes, os demais bens não pertencem nem a categoria dos gêneros mais valiosos da feira, nem a dos mais indispensáveis. Os dois mais representativos produtos locais, o arroz e o coco, quando aparecem na feira, são vendidos em tão pequenas quantidades que não merecem ser considerados (24). Aliás, este é um fato importante na análise da estrutura econômica regional: os produtos mais importantes da receita municipal têm outros canais de comercialização diferentes dos da feira. Assim , segundo as informações do Estatístico local, tal é o destino da produção de arroz de Brejo Grande:

20% beneficiado localmente
20% exportado para Penedo
30% exportado para Propriá
30% exportado para outros municípios

Segundo o mesmo informante, que, aliás, além de estatístico, é o atual Prefeito Municipal e proprietário da única usina local de beneficiamento de arroz em atividade, aproximadamente 1% do arroz beneficiado localmente é comerciado e consumido no próprio município. A explicação de tão baixo consumo deste alimento (de 34 a 40 toneladas por ano), deve-se ao seguinte fator: durante o plantio e colheita, os meeiros não têm direito de levar para casa nenhuma quantidade do arroz que plantaram. Somente no final da safra, isto é, de novembro a dezembro, que os fazendeiros permitem aos parceiros que "deram produção", carregar para o consumo um ou no máximo, dois alqueires do dito cereal. Assim, como não podem os meeiros durante o ano retirar de suas lagoas o arroz e como estes reputam ser o feijão um alimento não apenas mais saboroso, mas possuidor de maior valor nutritivo (e mais barato), por estas razões, a grande maioria dos habitantes locais não come arroz, fazendo do feijão (mais a farinha), a base de sua alimentação.

O arroz produzido no município se destina então a um -

mercado consumidor distante: Propriá (que partilha com Penedo o papel de centro de dominância regional), Penedo, Aracaju. Destas cidades, depois de beneficiado, o arroz é distribuído aos varejistas, ou enviado para outras capitais do país. Os canais de comercialização prescindem da feira: o proprietário das lagoas tem compradores geralmente fixos (firmas), que adquirem toda ou parte da produção. Cabe geralmente ao fazendeiro providenciar o transporte do produto: certas fazendas, como o Arambipe e as Capivaras (entre as maiores de Brejo Grande) só são acessíveis por via fluvial, de modo que enormes chatas (com capacidade de até 300 sacos de 60 kg) transportam o arroz em casca das fazendas até Propriá ou Penedo. As fazendas que estão situadas à margem de alguma das estradas municipais, utilizam-se de mais a mais, de caminhões a fim de transportar sua produção de arroz: este é enviado pelas rodovias para Aracaju, Recife ou mesmo para o sul.

O coco, o segundo produto na receita municipal, também é exportado sem passar pela feira: o mais comum é o dono dos coqueirais ter compradores fixos que se dirigem a cada 4 meses a Brejo Grande a fim de carregar seus caminhões com tal produto. Um caminhão pode transportar de 15 a 20 mil cocos em cada viagem, de modo que anualmente são necessários por volta de 180 viagens de caminhão a fim de transportar os 3.744 milheiros de cocos para fora do município(25). Há alguns pequenos proprietários que em vez de fornecerem seus cocos a compradores fixos, preferem vendê-los a intermediários locais que os transportam para certos barracões situados na beira da estrada, próximos à cidade de Ilha das Flores. Embora tendo de vender seu produto por preços mais baixos, tal expediente permite ao produtor obter dinheiro mais fácil e rapidamente do que se fosse esperar os compradores de fora. Para os importadores, a existência destes barracões representa também uma pequena vantagem, pois quando chegam para comprar, economizam tempo, pois os cocos já estão todos preparados e reunidos, tornando o carregamento mais fácil. Enquanto que o coco é exportado para o exterior durante o ano inteiro (pois é colhido todos os quatro meses), o arroz só é enviado para os centros consumidores ou distribuidores de novembro a dezembro. É por esta razão que todos os grandes proprietários além de dedicarem-se com maior afinco à rizicultura, mantêm sempre alguns milhares de pés de coco, pois através deles, podem obter capital cada quatro meses, capital este que -

será em parte dedicado a financiar o plantio do arroz.

Outros bens produzidos dentro dos limites do município são igualmente exportados sem passar pelo chão da feira: o sal, por exemplo, vai diretamente das salinas da Carapitanga ou do Brejão para Penedo, transportado por via fluvial, quase semanalmente, nos meses de verão. As esteiras, que constituem uma das principais atividades femininas do povoado do Brejão e adjacências, não são jamais vendidas na feira de Brejo Grande: há compradores fixos que percorrem as casas das artesãs, transportando a mercadoria em grandes chatas - quer para Penedo, quer para Ilha das Flores. Tanto as esteiras, como as bananas são vendidas seja diretamente para o exterior, seja levadas para a feira vizinha de Ilha das Flores, onde são negociadas a grosso e transportadas no final da feira para aqueles centros distribuidores. Neste caso, a feira de Ilha das Flores funciona como uma - espécie de armazém da produção regional, diferentemente da feira de Brejo Grande, que, como veremos mais adiante, tem a função exclusiva de abastecer de gêneros de primeira necessidade os habitantes do município. Outro produto local merece ainda nossa atenção: a manga. Tal fruta, fartamente consumida pelos habitantes regionais, tem sua presença obrigatória na feira, na época em que amadurece. Além de ser - consumida localmente, a maior parte da produção é exportada em chatas para Propriá e Penedo e de caminhão para Salvador. O maior exportador local nos explicou como efetua seu negócio: ele arrenda as mangueiras nos sítios, pagando antecipadamente a seus proprietários. - Quando as frutas estão no ponto de serem colhidas (devem ser verdolengas a fim de não sofrerem com a viagem até a Bahia), então o rendeiro se encarrega de fazer colher os frutos e despachá-los em caminhão para Salvador. No ano de 1972, tal exportador diz ter enviado - 10 caminhões cheios de manga, o que representa aproximadamente - 400.000 frutos. Como tal negociante se dedica a este comércio há - mais de 40 anos, tem compradores fixos que se encarregam de distribuir seu produto nas demais cidades baianas, ou mesmo no sul do país.

Este costume de "comprar no pé" o produto, isto é, antes mesmo de estar no ponto de ser colhido, é uma prática econômica comum nesta região e ocorre não só entre os compradores de manga, mas também com aqueles que revendem melancia. Quando um destes intermediários tem conhecimento de que algum proprietário (geralmente pequeno sitiante das partes altas do município, de Terra Vermelha, Bre -

jão, Cruz do Pão da Lunga), tem roça de melancia, dirigem-se ao local a fim de entabular o negócio. Se está interessado na produção, paga antecipadamente parte ou o valor total da plantação. Quando efetuam tal negócio, os intermediários, embora tenham de empatar o capital sem poder vender imediatamente sua mercadoria, não deixam de obter boa margem de compensação com este investimento. Além de garantirem o monopólio do produto, fazem grandes lucros, comprando barato a melancia ainda verde e com um pouco de sorte e esperteza, vão vendê-la madura por um preço muito mais elevado. Tais intermediários, como percorrem diversas plantações próximas e distantes, têm a vantagem de conhecer qual será na época da safra, o volume de mercadoria existente no mercado e consequentemente seu preço e aproveitando-se da ignorância deste fator por parte dos produtores primários, têm como prática oferecer sempre preços que lhes trarão uma segura margem de lucros (26).

Os demais bens produzidos localmente - mandioca, macaxeira, batata doce, frutas silvestres, peixe- destinam-se quase exclusivamente ao mercado consumidor interno e dependem da feira para sua distribuição. Apenas os caranguejos é que além de serem vendidos na feira local, costumam ser levados igualmente para outras feiras regionais, notadamente Penedo, Propriá e mesmo Aquidabã (na boca do Sertão).

Continuando a análise da trama dos fornecimentos de mercadorias para a feira de Brejo Grande, vimos que são dos municípios circunvizinhos que provêm a maioria dos produtos vendidos e consumidos pelos habitantes locais: aproximadamente 60% do que é vendido na feira procede quer da própria região do Baixo S.Francisco, quer do Agreste e Sertão.

Dos municípios fronteiriços, o que mais importância desempenha para Brejo Grande é indubitavelmente Pacatuba, pois de seus tabuleiros é que provém a quase totalidade da farinha de mandioca consumida pelos brejograndenses: mais de 2/3 dos farinheiros vêm deste município. Esta relação comercial entre os dois municípios parece provir de longa data, pois segundo os testemunhos dos mais velhos moradores de Brejo Grande, desde o começo do nosso século, que os farinheiros de Pacatuba frequentam esta feira: antes da abertura da rodovia, era no lombo de animal que tinham de trazer seus sacos de fari-

nha, gastando alguns, mais de meio dia de viagem até chegarem à feira de Brejo Grande. Hoje, dois caminhões vêm todo sábado daquele município até Brejo Grande.

Depois de Pacatuba, Neópolis, a sede da comarca a qual pertence Brejo Grande, também manda alguns produtos a sua feira: tecidos fabricados no próprio município e as tradicionais cerâmicas de Carrapicho. De Piaçabuçu, do outro lado do rio, vem apenas carvão vegetal, pão e uma ou outra fruta silvestre.

Quanto aos demais municípios não limítrofes, é difícil estabelecer com precisão qual dos dois, se Penedo ou Propriá, representa o principal centro de dominância face a Brejo Grande. Penedo, chamada "a metrópole são franciscana", contava já em 1900 com mais de 15.000 habitantes. Esta cidade, desde os tempos coloniais, foi sempre um importante ponto de convergência e entreposto comercial de todos os municípios ribeirinhos e centrais, não só do lado alagoano, mas também do de Sergipe. A seu porto, atracavam navios e vapores da Cia Bahiana de Navegação e do Lloyd Brasileiro, levando para o exterior ou para a Capital da República, couros salgados e curtidos, peles, milho, arroz, frutas (27). Por volta da segunda década do século, Penedo possuía, de acordo com o Indicador Comercial local, nada menos de 18 grandes firmas, entre armazéns de sal e de estiva, depósitos de querosene, casas de ferragens e louças, agentes bancários de Companhias de Vapores e seguros, atacadistas de fazendas e miudezas, etc. Em seu refinado comércio, não faltava "uma casa francesa, com fazendas finas, perfumarias, chapéus e miudezas", nem despachantes gerais e estaduais, companhias de comissões, consignações, contas próprias, etc (28).

Hoje em dia, Penedo continua a centralizar grande parte das atividades econômicas e administrativas desta região. Com uma população urbana de 23.411 habitantes, possui nada menos do que 264 estabelecimentos comerciais, 5 bancos, 9 indústrias (29). No centro da cidade, rodeado de lojas, armazéns, bares e restaurantes, ergue-se o enorme prédio do mercado público e atrás deste, o chamado "pavilhão da farinha", cuja construção data de 1930. A cidade apresenta grande movimento comercial e apesar de seu porto não mais ser frequentado por aqueles grandes navios e vapores que outrora entravam livremente pela barra do S.Francisco, o certo é que hoje em dia, o

mesmo porto é diariamente procurado por uma dezena de lanchas e pequenos vapores procedentes das vilas e cidades ribeirinhas. Nos dias de quinta, sexta e sábado, este movimento decuplica, pois uma grande turba se dirige a esta cidade a fim de fazer a feira. Centro de abastecimento, não só da população residente na sede e no interior de seu município, Penedo é igualmente procurada por milhares de moradores dos municípios circunvizinhos que a ela afluem a fim de comprar gêneros para o consumo, vender ou revender toda sorte de mercadorias e finalmente, por aqueles que vêm a esta feira-armazém a fim de comprar em grosso, para revender a retalho alhures.

Desde o início de 1973, o grande movimento de veículos que diariamente passava por Penedo diminuiu: com a construção da ponte do S.Francisco na cidade de Propriá, situada 7 léguas rio acima, a quase totalidade dos veículos que do sul do país se dirigem para o Norte, deixou de utilizar-se das balsas de Penedo, atravessando doravante o rio pela ponte de Propriá. Por esta razão, toda a atividade comercial e os serviços penedenses que existiam em função do tráfico rodoviário entrou em colapso. Em contrapartida, Propriá ganhou toda uma diversificação comercial que só se explica pelo fato de estar situada num ponto estratégico das comunicações entre o norte e o sul do país.

Propriá, com uma população urbana de mais de 18 mil habitantes, possui 297 estabelecimentos comerciais, 4 agências bancárias, 13 estabelecimentos industriais (confecção, beneficiadora de arroz e milho, torrefação de café) (30). É a sede da Diocese a qual pertence Brejo Grande. Aí estão igualmente situados alguns órgãos vitais para a dinâmica sócio-econômica regional: a sede da Superintendência do Vale do S.Francisco, a agência regional do Instituto Nacional de Previdência Social, o Tiro de Guerra (31).

Embora ainda hoje Brejo Grande esteja mais ligada à vida econômica de Penedo, pois é aí que a maioria dos proprietários obtém financiamento bancário a fim de plantar arroz, desde a nossa primeira visita a esta região, há cinco anos passados, até hoje, notamos um aumento substancial da importância de Propriá, cada vez mais açambarcando aquelas funções de dominância que até pouco eram exclusividade de Penedo. O fato de que hoje em dia Brejo Grande exporta para Penedo 20% da produção de seu arroz e 30% para Propriá, prova que apesar da maior distância existente entre o centro produtor e o

local de importação, o fator distância é secundário quando se trata de buscar o melhor mercado.

Assim, fazendo um levantamento das mercadorias procedentes de Penedo e Propriá, constataremos que há bastante semelhança entre o que uma e outra cidade mandam à feira de Brejo Grande. Embora a maioria dos feirantes que comerciam miudezas e demais mercadorias urbano-industriais sejam moradores destas cidades, o fato é que são sobretudo as frutas extra-regionais, os cereais e as verduras - mais caras que são exportadas pelas duas cidades. Isso se explica facilmente: tanto Penedo como Propriá, sendo as maiores cidades da região, exercem forte função centrípeta face à produção de outras áreas circunvizinhas. Assim, por exemplo, como nem uma nem outra cidade produz laranja, jaca, abacate, abacaxi, muito menos tomate, repolho, cenoura, cebola e sendo tais gêneros parte importante das compras semanais de uma certa classe de consumidores, tais mercadorias são usualmente exportadas das regiões produtoras (Itabaiana sobretudo, e secundariamente, sul do país), diretamente para os centros de convergência regional: Penedo e Propriá. Este mesmo mecanismo funciona tanto na importação como na exportação dos produtos agro-pecuários nesta região. Não é Brejo Grande que compra ou fornece diretamente a outra pequena cidade satélite de Itabaiana: são os centros de dominância de uma região que monopolizam, via de regra, todo o comércio inter-regional. Assim, v.g., Brejo Grande envia seu arroz a Penedo e Propriá. Destas cidades, o arroz é enviado sobretudo às grandes cidades regionais onde tal gênero não é produzido e delas distribuído pelas feiras locais. Por sua vez, Penedo e Propriá se encarregam de importar para a região uma série de bens que não são localmente produzidos. Chegando tais gêneros às cidades dominantes, dois caminhos - são usualmente utilizados a fim de se distribuir a mercadoria pela - região satélite: ou os comerciantes das pequenas cidades dirigem-se pessoalmente à cidade-armazém e lá adquirem, quer na feira, quer nos armazéns dos grossistas, aqueles bens que distribuirão em seus municípios, ou então, os próprios moradores daqueles centros de dominância levarão tais mercadorias a fim de revendê-las a miudo nas feiras daqueles locais menores. Tal mecanismo se faz expontaneamente, sem - controle de qualquer órgão de abastecimento (32). A razão de tal comportamento econômico é a seguinte: como a transferência destas mercadorias de uma região para outra envolve uma serie de gastos (impostos, transporte, conservação, estocagem, etc), somente os grandes in

termediários é que estão em condição de levar a cabo tal empreendimento. Não se vê, por exemplo, nenhum pequeno produtor de Itabaiana vendendo frutas e verduras numa feira do Baixo S.Francisco. Embora tal produtor pudesse seguramente obter muito melhor preço pela sua mercadoria caso a vendesse no retalho fora de Itabaiana, teria em oposição de arcar com uma série de despesas e riscos que inibem sua tentativa de ir vender mais longe.

Deste modo, para os centros comerciais de Penedo e Propriá se dirigem e são em seguida distribuídos nas feiras regionais, os seguintes produtos:

frutas	Itabaiana
verduras	Itabaiana, sul do país
cereais	Sertão de Alagoas e de Sergipe
carnes salgadas	Cedro de S.João

Resta ainda mencionar os aproximadamente 15% da mercadorias vendidas na feira de Brejo Grande que provêm do sul ou dos demais centros industriais que recentemente estão se criando no próprio Nordeste. De S.Paulo e do Rio de Janeiro vêm: tecidos, confecções, calçados, bijuterias, miudezas em geral, perfumaria. Das demais capitais nordestinas, sobretudo Salvador e cada vez mais, de Recife, vêm os mesmos produtos, mas sobretudo tecidos, sandálias, objetos de plástico, produtos alimentícios industrializados. A maioria destas mercadorias são transportadas em caminhão, do local de origem até a Capital do Estado ou aos centros de dominância e destes lugares, distribuídas para as feiras e para os comerciantes estabelecidos. Alguns poucos feirantes mais ricos de Brejo Grande têm ultimamente ido diretamente aos centros produtores do Nordeste e em menor escala, ao sul: viajam na maioria em transportes coletivos, despachando as mercadorias que compraram por caminhão. Desde 1970 para cá, dois dentre os maiores feirantes de miudezas de Brejo Grande têm ido com suas próprias caminhonetas a S.Paulo, a fim de adquirir sobretudo confecções. Segundo tais informantes, mesmo debitando suas despesas com combustível, refeições, hotéis, etc, comprar diretamente em S.Paulo, representa um lucro de 10 a 15% a mais dos 20% que usualmente usufruem os comerciantes de bens industrializados.

Notas do Capítulo IV

(1) Por amor à brevidade, classificamos as unidades de venda utilizando apenas o produto mais importante de cada banca. Assim, por exemplo, a pessoa que vende cebolas, traz geralmente outros produtos complementares (alho, batata, etc). O critério usado na escolha do nome foi o ditado pelo próprio vendedor, que nos declarou qual o principal produto que estava vendendo. Seguem-se a esta, como complementação, mais duas listas contendo o número total de unidades de venda:

Número total de unidades de venda

	27/4/1969	7/1/1973
frutas	37	41
farinha	33	21
verduras	29	18
carnes	25	24
cereais	20	11
doce	15	15
mantimentos	12	12
peixe	10	6
pão	9	10
cestaria	9	7
miudezas	7	7
fumo	5	3
cerâmica	4	3
sorvete	3	4
sandália	3	1
alho e cebola	3	4
carvão	2	1
drogas	2	1
caranguejo	2	1
ração de animal	2	2
alumínio	2	1
louça	2	1
covos	2	1
peixe seco	2	1
rede de pescar	2	-
corda	1	-
passarinhos	1	-
tamancos	1	1
calçados	1	1
funilaria	1	1
ouro	1	1
lenha	1	-
latas	1	2
livros	1	1
arroz doce	1	1
temperos	1	1
tecidos	1	1
confecções	1	
TOTAL	255	205

(2) Guimarães, Olmária- O Papel das Feiras-Livres no Abastecimento da Cidade de São Paulo. S.Paulo, Universidade de S.Paulo, Instituto de Geografia, 1969, p. 54.

(3) Andrade, Manoel C. de (1963) e Durham, E. & Beiker, H. (1968) referem-se à mesma prática observada em outras regiões nordestinas, tanto no sertão, como no agreste.

(4) Por verduras diversas, entendam-se: pimentão, tomate, maxixe, quiabo, repolho, couve, batata inglesa, cenoura, cheiro verde.

(5) Mintz ao estudar os mercados haitianos, refere-se ao mesmo fenômeno, quando diz: "Les produits que les 'revendeuses' accumulent, vendent et revendent sont generalement variés. En partie parce qu'il est rare qu'un seul produit soit récolté en une fois, en quantité suffisante pour rendre un déplacement profitable. Mais il peut être vrai aussi que de telles commerçantes, à moins d'avoir convenu d'une vente en gros, apportent des marchandises variées afin d'éviter d'être surprises par l'existence pléthorique sur le marché du seul produit qu'elles auraient à offrir" (Mintz, S.- "Le Système du Marché Rural dans l'Economie Haitienne", Bulletin du Bureau d'Ethnologie, Serie III, nº 23-24-25, Mars- Juin-Septembre 1960, p. 3-14.

(6) Em Brejo Grande, como em muitas outras regiões rurais do Brasil, o tempo do verão e inverno diverge do oficialmente apontado como tal pelos geógrafos. Assim, em Brejo Grande, inverno quer dizer "tempo das chuvas", indo aproximadamente de setembro a janeiro; verão quer dizer "tempo da seca", indo de janeiro a fins de agosto.

(7) Cf. Cap. II.6. Estrutura Econômica, tabela "Produção Agrícola de Brejo Grande, 1968-1970" e nota 34 do Cap. II.

(8) Ferrari, A.T.- Potengi: Encruzilhada no Vale do São Francisco. S.Paulo, Editora Sociologia e Política, 1960, p. 63.

(9) CONDESE,-Aspectos Gerais do Município de Brejo Grande, Divisão de Pesquisas e Estatística, 1968. Estes dados referem-se ao ano de 1966, não havendo estatísticas mais recentes sobre este assunto.

(10) Muito excepcionalmente, quando algum particular mata um porco ou miunça, pode acontecer que este saia pelas ruas de Brejo Grande com um balaio oferecendo de casa em casa, um pedaço do animal que abateu para o gasto familiar. Somente por ocasião das festas de Dezembro, que se abate um boi durante a semana, aproveitando-se para tanto da presença de uma população extra de visitantes que vieram para as comemorações festivas.

(11) O costume no Nordeste prevê que o animal seja pesado somente depois que foi abatido e dividido em quatro partes. Somente após este momento que o marchante e o proprietário do animal saberão seu valor exato.

(12) Parece que o gado (tanto o de grande como o de pequeno porte) é em muitas sociedades camponesas, utilizado como uma forma de investimento facilmente transformável em dinheiro (cash). Em Java, por exemplo, Alice Dewey diz: "Livestock is another popular form of investment... Chickens are also a convenient form for small savings; they can readly be sold whenever cash is urgently need, chicken being the most common meat in the diet" (Dewey, A. - Peasant Marketing in Java. New York, The Free Press of Glencoe, Inc., 1962, p. 251). No Haiti, a pratica é semelhante, muito embora os animais sejam outros: "The pig (and other small livestock) is one of man's principal ways to save and keep money (capital) growing when other kinds of investment are no feasible" (Mintz, 1964, p. 272). Um informante do Brejão nos dizia: "Ter gado é a mesma coisa que ter dinheiro. Se a mulher tem que ir para o hospital, se a gente tem precisão de dinheiro com urgência, é só - procurar um marchante, oferecer o animal e na hora, o dinheiro vem para o bolso. Eu mesmo tenho sempre 2 ou 3 animais reservados para o futuro"(J.L., branco, pequeno sitiante e fiscal da - Prefeitura, 35 anos. Brejão, 10/7/1972).

(13) O termo "cultura popular" é utilizado como antônimo de "cultura erudita" ou "cultura escolar"- cf. "O Conceito de Fato Folclórico", in Anais do 1º Congresso Brasileiro de Folclore, II Vol., IBECC, Ministerio das Relações Exteriores, s.d.

(14) Araujo, A.M.- Escorço do Folclore de uma Comunidade. S.Paulo,Separata da Biblioteca Pública Municipal de S.Paulo, 1962,p.80ess.

(15) Falamos de "empobrecimento atual" porque tudo nos faz crer que antes do desenvolvimento da monocultura do arroz havia em Brejo Grande,uma vivência folclórica muito mais intena.A respeito das "Irmandades" aí existentes,consulte-se:Dantas, B.G.- A Taieira de Sergipe. Petrópolis, Editora Vozes, 1972, p. 62.

(16) Empregamos o termo "vida rural tradicional" no mesmo sentido utilizado por Eunice R.Durhan & Hunaldo Beiker em "A Vida Rural - Tradicional", Revista do Instituto de Estudos Brasileiros,nº 3, 1968, p. 157-170. Cf. Steward, J.- Theory of Culture Change , 1955, p. 210 e ss., Mintz,S: "The Folk-Urban Continuum and the Rural Proletarian Community", American Journal of Sociology , 59, 1953-1954.

(17) Araujo, A.M.- op. cit., p. 14.

(18) Apud Andrade, M.C. - op. cit., p. 89.

(19) Encontra-se uma detalhada descrição da cultura e manufatura do fumo da região de Arapiraca e Lagarto na mesma obra de M.C.Andrade, op. cit. p. 170-171.

(20) A diária de um trabalhador de arroz era em 1968, Cr$ 3,00; em - 1973, Cr$ 5,00.

(21) Parece que não fomos os únicos a enfrentar séria dificuldade no levantamento deste tipo de dados. S.Ortiz declara: "Without the help of official records it is almost impossible to estimate the volume of trade on the square. Trade is too active to make complete, detailed observation possible, and traders are too suspicious of outsiders to give out information" (Ortiz, 1967, p. 398)

(22) Dada a grande variedade de espécies vendidas (kg, litro, unidade), deixamos de calcular a quantidade total .

(23) Além da soma fornecida semanalmente pelas fazendas, devemos levar em consideração, o restante da população local constituída pelos não-meeiros: funcionários públicos, comerciantes estabelecidos, proprietários, artesãos, etc, que também se abastecem na feira.

(24) O mesmo ocorre no Haiti e na Jamaica: "Small quantities of cotton and coffee and sisal will be found in Haitian market places, and ripe bananas in Jamaican market places. But it is expressely - because these products do not qualify for export, and are marketed for horizontal exchange and local consumption that they are - found in the market places at all" (Mintz, 1959: 23). Na Colômbia, da mesma forma, o café, o principal produto regional não é vendido na feira (Cf. Ortiz, 1967: 396).

(25) Cf. Cap. II.6. Estrutura Econômica, tabela "Produção Agrícola de Brejo Grande (1968-1969-1970).

(26) No Sertão de Pernambuco, Durham & Beiker (1968:159) presenciaram a mesma prática comercial: "O algodão e a palma eram vendidos - quer a fazendeiros próximos, quer nas cidades. Mas, em geral, o algodão 'antes de lucrar já estava vendido'. Era vendido 'na folha' a fim de se obter o dinheiro para poder comer. Sempre aparecia alguém perguntando se queria vender o algodão na folha. Depois de colocar o preço e pagar a importância, era só esperar a colheita com a qual o comprador obtinha quase sempre, um bom lucro".

(27) Brandão, Moreno- Monografia de Penedo. Maceió, Typographia Menezes, 1936, p. 31.

(28) Marroquim, A.D.- Terra das Alagoas. Roma, Ed. Maglioni & Strini, 1922, p. 145-152.

(29) Informações Básicas sobre o Município de Penedo. IBGE, 1970.

(30) IBGE, 1970.

(31) Já no ano de 1808, D.Marcos Antonio de Souza, então vigário da freguesia sergipana de Pé do Banco, profetizava que o futuro seria mais brilhante à pequena Propriá do que à centenária Penedo: "Creio que no espaço de 20 anos Propriá disputará a grandeza da vila do Penedo, situada a 6 léguas abaixo, na margem oposta do rio. Propriá virá a ser uma das mais famosas vilas da Comarca por ser o mercado de todo o comércio interior do rio de S.Francisco" (Memória sobre a Capitania de Sergipe, 1808, 2a edição, IBGE-DEE, Aracaju, 1944, p. 42).

(32) A propósito dos mecanismos de concentração e distribuição de mercadorias, veja-se Berry, B.J.L.- Geography of Market Centers and Retail Distribution, N.Jersey, Prentice-Hall, Inc., 1967. A respeito da teoria de central places, veja-se Alao, N.: "Theoretical Issues in the Geographical Dimensions of Market Periodicity", The Nigerian Geographical Journal, 15(2), p.97-105. Um recente estudo de caso, seguindo as orientaçoes destes autores é o trabalho de - Paula B.Lema, As Feiras no Norte de Portugal, Relatório nº 3 do Centro de Estudos Geograficos, Lisboa, 1973.

V. OS FEIRANTES

Reputamos como de muita importância o estudo da figura do feirante porque, confrontando tal personagem com o existente na maioria dos demais países onde existem feiras rurais, constataremos que o feirante do Nordeste do Brasil apresenta características "sui generis" que o distinguem não apenas dos mercadores e feirantes da Ásia e África, mas também dos países vizinhos da América Latina. Tais diferenças serão explicadas não através de tradições meramente culturais, mas relacionadas com o tipo particular de estrutura sócio-econômica que o Brasil herdou dos tempos coloniais. Iniciaremos esta análise fornecendo alguns dados quantitativos sobre os feirantes: número, divisão por sexo, cor, idade, estado civil, escolaridade.

V.1. POPULAÇÃO

Conforme dissemos anteriormente, o número de vendedores que frequentam semanalmente a feira de Brejo Grande varia de 180 a 253 (1). Se confrontarmos esta população com a que efetivamente é registrada nos talões de imposto da Prefeitura, constataremos que os fiscais, via de regra, deixam de cobrar ao menos 100 unidades de venda, pois se tomarmos como referência o número total de contribuintes durante cinco feiras, teremos:

Número de Feirantes (1968)

Dia da Feira	Nº de Contribuintes	Nº Efetivo
17/3	125	238
14/4	117	220
5/5	135	223
10/6	138	235
7/7	147	248

Assim, embora os referidos talões de imposto constituam uma fonte auxiliar de informações para o estudo da feira, eles refle-

tem imperfeitamente a composição efetiva das pessoas que a frequentam. Conforme veremos mais adiante (ao tratar da parte administrativa desta instituição), têm os fiscais como princípio deixar de cobrar o imposto municipal àqueles feirantes mais pobres que comerciam quantidades muito pequenas de mercadoria. Assim, se nos baseássemos apenas nas informações provenientes dos ditos talões, nossa análise teria deixado de lado uma parte significativa, senão econômica, ao menos sociológica, da composição do grupo de feirantes.

Quais seriam os motivos da variação numérica de pessoas que vêm vender na feira de Brejo Grande? A nosso ver, duas causas principais explicam tal oscilação:

1. Há certo número de pessoas que vêm vender na feira apenas esporadicamente, por ocasião sobretudo da colheita de certas frutas silvestres ou do fundo de quintal. São "feirantes eventuais" que vinculam sua atividade comercial à existência periódica de uma ou duas espécies geralmente coletadas nos mangues ou matas do interior do município. Acabado o tempo da fruta, acaba-se sua mercadoria e tais feirantes deixam o comércio, voltando a negociar apenas na próxima estação. Assim, a variação sazonal seria um dos fatores explicativos do fluxo e refluxo de alguns vendedores desta feira predominantemente rural.

2. A outra razão está igualmente relacionada com problemas de ordem sazonal, mas vincula-se sobretudo à estrutura econômica local. Como vimos na parte consagrada à economia de Brejo Grande, mais de 3/4 da população local trabalha nas lagoas de arroz na qualidade de meeiros. Ora: o arroz exige trabalho apenas durante oito ou nove meses por ano, de modo que de novembro-dezembro a fevereiro-março, raras são as pessoas que têm a sorte de encontrar algum serviço através do qual ganhem algum dinheiro. Nesta época de recesso agrícola, não resta outra alternativa aos locais, senão buscar sua subsistência na pesca e coleta de crustáceos e moluscos. Assim, de novembro a março, os fazendeiros não fornecem dinheiro a seus meeiros: é o tempo do verão, época em que a população local passa as maiores dificuldades, ocasião em que quase não corre dinheiro em Brejo Grande. Em vista disto, o movimento da feira decai: como os feirantes não querem pagar o imposto à Exatoria Estadual tendo lucros muito mesquinhos, muitos deles deixam de vir vender durante algumas destas feiras estivais. (2)

Não é apenas a feira que se ressente com a falta de dinheiro corrente em Brejo Grande durante esses meses de verão: as bodegas da mesma forma, têm seu movimento diminuído a menos que se sujeitem -

fazer do fiado, a forma usual dos negócios. Mesmo as padarias locais reduzem sua produção neste período de não-trabalho, deixando os padeiros de enviar pão para "os bairros do brejo" (interior do município), porque o povo não tem sequer dinheiro para comprar tal alimento. Como dizia um jovem informante: "Época de verão o povo só fica pedindo a Deus que as chuvas cheguem logo, que as lagoas fiquem cheias e os patrões dêem trabalho. Época boa é inverno: época em que o dinheiro corre" (3).

Assim, a reunião destas duas razões é que explicaria a variação do número de pessoas que vendem na feira. Se comparada com outras feiras circunvizinhas, a de Brejo Grande é que apresenta o número mais reduzido de comerciantes: 1/3 inferior às feiras de Ilha das Flores e Pacatuba, não obstante a sede municipal de Brejo Grande apresentar a mesma população de Ilha das Flores e ao menos, 3 vezes mais do que a sede de Pacatuba (4).

V.1.1. SEXO

Consultando os inúmeros estudos consagrados aos mercados rurais do Terceiro Mundo, constatamos que um dos traços comuns a todas estas diferentes regiões é que são as mulheres que na maioria dos casos manipulam grande parte do pequeno comércio retalhista. Segundo as informações de Mintz, podemos dizer que no Caribe, notadamente no Haiti, melhor seria chamar os intermediários de middlewomen em vez de middlemen, tamanha é a superioridade das mulheres naqueles mercados rurais (5). Na África, da mesma forma, as mulheres ocupam lugar destacado e proeminente nas transações comerciais (6). No Brasil, a regra é ao inverso: as mulheres, quando muito, chegam a representar 15 a 20% do total das pessoas que vendem na feira. Podemos afirmar, sem sombra de dúvida, que tal número não é exclusivo de Brejo Grande, mas foi por nós confirmado em mais de trinta municípios de Sergipe - tanto na zona sertaneja, como no agreste e litoral -: as mulheres constituem grupo minoritário provavelmente em todas as feiras do Nordeste (7).

Como explicar tal realidade? Quais as causas histórico-sociológicas para tal fenômeno?

Na busca das raízes desta divisão sexual do trabalho, che

gamos a Portugal. Lá, pelo que pudemos concluir, as mulheres desde - há séculos, sempre constituíram grupo destacado no setor comercial - do Reino. No século em que o Brasil foi descoberto, por exemplo, e - las eram 2% mais numerosas do que os homens na principal feira existente em Lisboa (8). Tão importantes eram na distribuição dos gêne - ros de primeira necessidade, que mais de uma vez encontramos legislação oficial do Reino tentando restringir a ação açambarcadora das "regateiras" (9). Atualmente, são ainda as mulheres que monopolizam - grande parte do comércio diário nos mercados e feiras portugueses : chegamos a encontrar mesmo um mercado em Lisboa onde não havia ne - nhum homem vendendo, nem comprando (10).

No Brasil-Colônia, pelo visto, havia mulheres que se dedicavam ao comércio nas lojas, vendas ou tavernas. Segundo as informações de Lucilia Hermann, na cidade de Guaratinguetá, em 1755, de um - total de 26 pessoas que viviam do comércio, 2 pertenciam ao sexo feminino. Já 50 anos mais tarde, em 1805, o número de homens comerciantes passa para 48, enquanto que o das mulheres permanece o mesmo: apenas 2 se dedicam a este ramo, provavelmente na qualidade de "caixeiras de venda" (11). Apesar de a autora não mencionar se tais mulheres eram - brancas ou negras, tudo nos faz crer que se tratava de brancas, pois estas se dedicavam em geral ao comércio estabelecido, cabendo às negras, as vendas ambulantes pelas ruas e estradas (12).

A nosso ver, duas razões de ordem histórica poderiam servir de pista para compreender, embora sem explicar definitivamente o afastamento do elemento feminino da atividade comercial. Conquanto - tradicionalmente, as mulheres portuguesas se dedicassem ao comércio - das feiras e mercados, ou mesmo ao comércio ambulante pelas ruas - das cidades do Reino (13), quando tais mulheres cruzam o Atlântico , por mais humildes que tenham sido seus antecedentes familiares ou sociais, elas adquirem um novo status nesta sociedade escravista : na qualidade de brancas, pertencem à classe senhorial. Por esta razão, provavelmente deveriam olhar o pequeno comércio como uma desonra à sua qualidade de superiores à massa escrava (14). Quando muito , temos notícia de "viúvas honestas com filhas donzelas, e outras muitas, que vivem de suas manufaturas, e nestas partes de parvo rendimento, com o adjutório que percebiam das vendagens dos ditos gêneros comprados a maior parte destes, aos mesmos lojistas " (15). Não encontramos nenhum documento referindo-se a mulheres brancas que

se entregavam a qualquer sorte de comércio ambulante ou que vendiam aqueles bens que usualmente aparecem nas feiras e mercados. Eram as negras que, via de regra, se incumbiam destas tarefas. Em São Paulo, por exemplo, "Os legumes e as mercadorias de consumo imediato são - vendidos por negras que se mantêm acocoradas na rua... Quanto aos - comestíveis indispensáveis, tais como a farinha, toucinho, arroz, milho, carne seca, os mercadores que os vendem, estão em sua maior - parte estabelecidos numa única rua denominada das Casinhas, porque efetivamente cada venda forma uma pequena casa isolada "(16).

Um outro motivo poderia explicar a ausência de mulheres - no comércio atual das feiras e mercados rurais do Nordeste: as inúmeras leis e bandos que proibiam às negras o comércio andejo. Nas Minas, as "negras de taboleiro" tinham sua área de atividade minuciosamente delimitada (17). Em vista da "grande fraude" que se seguia à Fazenda Real a presença das "negras e mulatas com taboleiros", pelo Bando de 1743, ficou determinado que "dentro das terras marcadas, não possam andar as ditas negras ou mulatas com taboleiros pelas ruas e lavras, e só lhes seja permitido os negros venderem comestíveis nos arraiais em parte destinada, chamada geralmente quitanda "(18).

Assim, talvez a legislação colonial tentando senão acabar, ao menos confinar o comércio ambulante das negras e mulatas, teria sido um fator que com o correr do tempo inibiu às mulheres das - camadas mais baixas da sociedade a prática desta atividade.(Cf.anexo)

O certo é que hoje em dia em Brejo Grande, as mulheres além de representar minoria na feira, manipulam geralmente mercadorias de pouco valor, o que lhes proporciona rendimentos pouco significativos se comparados com a maioria dos feirantes do outro sexo(19).

Encontramos na feira de Brejo Grande, mulheres vendendo - os seguintes produtos:

Mercadorias vendidas por mulheres	21/7/1968	24/12/1972
verduras	8	13
frutas	5	11
doces e bolos	6	8
trançados	2	2
arroz doce	2	2
cerâmica	1	1
farinha	1	1
TOTAL	25	38

Destes sete produtos, apenas o arroz doce e os doces e bolos caseiros é que são vendidos exclusivamente pelas mulheres: os demais bens são manipulados indiscriminadamente por homens ou mulheres.

Apenas uma mulher vende farinha no mercado. Trata-se de uma negra de 30 anos, natural de Pacatuba, "a terra da farinha". Disse ser "órfe" (órfã) de pai e mãe e como não tinha ninguém no mundo, resolveu vender farinha porque viu que era uma mercadoria que poderia dar um bom lucro. Reclamou desta profissão, pois "vender farinha é serviço de homem: ter de ir de sítio em sítio procurando quem quer vender o produto, ter de carregar os sacos do caminhão para o mercado, e vice-versa" (20). A nosso ver, a venda de farinha exclusivamente por homens reproduz, no nível da comercialização, a rígida divisão sexual de trabalho que reina nas diferentes fases de seu preparo (21). A situação particular desta mulher como órfã é, a nosso ver, a razão que a isenta de respeitar tal divisão rigidamente observada não apenas na feira de Brejo Grande, mas em inúmeras outras feiras sergipanas por nós observadas. O mesmo fenômeno ocorre com a venda de carne: apenas excepcionalmente é que aparece na feira de Brejo Grande uma mulher vendendo tal mercadoria. Ela é casada com um marchante de carne salgada e sua banca, sempre contígua à do marido, é mais um prolongamento desta do que uma unidade à parte. Quando o marido não vem feirar, ela também se ausenta.

Aliás, este é um padrão até certo ponto generalizado: as esposas ajudarem seus maridos a vender na feira. Tal prática entra na categoria do trabalho familiar, pois há mais de um caso em Brejo Grande, de feirantes que são ajudados pela esposa e alguns filhos ou/e filhas.

Deste modo, (voltando à lista dos produtos vendidos pelas mulheres), concluimos que, via de regra, elas estão afastadas do comércio das mercadorias mais caras e importantes da feira. Não há sequer uma mulher que seja proprietária de uma banca de miudezas, tecidos, calçados ou mantimentos. As que manipulam maior estoque e possuem maior capital são três verdureiras que revendem toda sorte de legumes, frutas e verduras, comprados geralmente na feira de Penedo. As que vendem frutas e as doceiras estão dentro da categoria dos mais descapitalizados feirantes desta região.

Se atentarmos para o local de residência das mulheres que vendem nesta feira, temos:

Local de Residência das Feirantes (24/12/72)

Local	Nº de Mulheres
Brejo Grande (sede)	10
Brejo Grande (Município)	15
Piaçabuçu	6
Penedo	6
Pacatuba	1
TOTAL	38

Como se vê, Penedo é o local de residência mais distante: são necessárias aproximadamente 2 horas de lancha para se chegar daquela cidade até Brejo Grande. Os demais locais podem ser atingidos em menor espaço de tempo.

A nosso ver, o problema da distância e das dificuldades de transporte é o fator que mais contribui para o afastamento das mulheres do comércio ambulante. Como a maioria das feiras começa nas primeiras horas da manhã, a grande maioria dos feirantes que residem em locais mais distantes devem pernoitar na própria cidade onde irão comerciar. A única alternativa para uma mulher que quisesse dormir em Brejo Grande seria encontrar agasalho nalguma casa de parentes ou conhecidos, pois nas pensões não haveria condições adequadas para alojar mulheres, na medida em que os quartos das duas pensões estão sempre de antemão ocupados por homens e além disso, tais quartos não tendo portas, não oferecem o resguardo que se exige para o pudor de uma mulher local.

Analisando mais em detalhe o grupo das mulheres feirantes, notamos um aspecto digno de destaque: aproximadamente a metade delas possui uma vida familiar ou conjugal "irregular", dentro dos padrões locais; isto é, ou são "raparigas" ou viúvas. É chamada de "rapariga", a mulher que possui filhos naturais ou que coabita com um homem sem ter recebido a bênção do padre ou a oficialização do juiz. Muitas vezes, a rapariga não vive no momento com homem algum, mesmo assim, os locais não deixam de enquadrá-la naquela categoria. Ora: indagando à algumas mulheres casadas porque não vendiam na feira, recebemos como resposta: "não acho bonito mulher estar deixando os filhos e o marido e sair pelo mundo vendendo, isso é serviço para homem"

(22); "Meu marido não me deixa ir vender em outra cidade, porque ele diz que não dá certo mulher ficar no meio da feira, passando a noite fora de casa"(23). Um outro informante assim nos explicou seu parecer: "As estradas são muito esquisitas e os homens não vão deixar sair as mulheres sozinhas. Por isso que as mulheres ficam trabalhando em casa e os homens que viajam para vender"(24). Vemos então que, de acordo com o esquema de valores vigentes na região, as mães de família e as esposas respeitáveis estão ipso facto afastadas do comércio ambulante, pois o andar de uma cidade a outra, dormindo ao deus-dará, não é compatível com o estado conjugal. Quando muito, permite-se a elas vender somente na feira do local onde residem. Apenas as raparigas (e estas pela sua posição marginal, não têm que curar de sua reputação) e as órfãs e viúvas (devido à contingência de se verem forçadas a prover por conta própria, os meios de subsistência) é que têm liberdade suficiente para fazer, sem se mancharem, do comércio andejo, seu ganha-pão. Tanto as moças casadoiras, como as mães de família estão excluídas do comércio. Quando aparece uma destas mulheres "de família" na feira, como aquela de Pacatuba que vendia carne esporadicamente, está sempre ao lado e sob a tutela do marido (25).

A quase totalidade das mulheres se concentra na feira nas imediações da Travessa Municipal, lugar onde são vendidos principalmente as frutas, verduras e alimentos preparados.

Com exceção de três verdureiras, aliás, todas as três são raparigas, residentes em Penedo e que possuem barracas cobertas com lona, todas as demais mulheres vendem seus produtos quer em pequenas bancas descobertas, quer diretamente no chão. Das 38 vendedoras, ao menos 25 frequentam apenas a feira de Brejo Grande, fazendo desta atividade um ponto de apoio, ou um "quebra-galho" através do qual complementam o orçamento familiar. Aproximadamente 1/5 destas vendedeiras é que fazem da feira a sua principal fonte de rendimentos: todas as restantes são principal e primordialmente lavradoras, isto é, meeiras de arroz.

V.1.2. COR

Já vimos, ao tratar da população de Brejo Grande, que os

pretos e mulatos representam aproximadamente 70% dos habitantes locais. Embora a feira seja frequentada por comerciantes provenientes de outras regiões do Estado, o fato é que a porcentagem de pessoas - "de cor" na feira permanece bastante alta: tomando uma amostra aleatória de 137 informantes, encontramos a seguinte composição:

Cor dos Feirantes (1968)

pardos e mulatos	72	53%
brancos	55	40%
pretos	10	7%
TOTAL	137	100%

Se observarmos quais as mercadorias vendidas pelos grupos de feirantes, teremos:

Relação entre Cor e Tipo de Mercadoria (1968)

Tipo de Mercadoria	Pretos	Pardos	Brancos	Total
Produtos agrícolas	5	22	6	33
Produtos da pecuária	1	9	10	20
Produtos artesanais	3	27	16	46
Produtos industriais	1	14	23	38
TOTAL	10	72	55	137

Através destes dados, vemos que são os feirantes brancos que ocupam o maior número de unidades de venda dos produtos mais importantes e valorizados da feira, a saber, as manufaturas urbano-industriais e as carnes. Embora os brancos sejam menos numerosos que os mulatos, os primeiros ocupam mais bancas daqueles bens mais caros e rentáveis. Em outros termos, a metade dos negros vende os bens - mais baratos, os que exigem menor quantidade de capital para sua a - quisição, enquanto que apenas 10% dos brancos manipulam este tipo de mercadoria. Embora encontremos muitos brancos dentro da categoria de vendedores de bens artesanais, ou das indústrias rurais, temos que - lembrar que estes se dedicam sobretudo à venda de bens que exigem - maior capital ou sofisticação comercial, como é o caso da farinha, fumo, enquanto que os pardos se distribuem mais como vendedores de produtos domésticos: doces, ração de porco, cestaria, etc. Inversamen -

te, as bancas mais ricas desta feira, como é o caso das miudezas e tecidos, estão quase exclusivamente na mão dos brancos:

Relação entre Cor e Mercadoria Vendida (1968)

Tipo de Mercadoria	Brancos	Pardos	Pretos
miudezas	6	-	-
tecidos	5	1	-

Dada a grande miscigenação existente, é muito raro encontrarmos famílias brancas que não tenham parentes próximos morenos ou mesmo pretos. Embora possamos perceber certa tendência por parte dos brancos de ocupar os postos mais altos da escala social de Brejo Grande, encontramos igualmente mulatos e pretos se sucedendo nestes papéis. Alguns proprietários de estabelecimentos comerciais, assim como a tabeliã de Justiça, o chefe dos fiscais da Prefeitura e da Exatoria Estadual, vários professores do grupo são igualmente pretos ou mulatos. Nada nos fêz constatar que a convivência interracial nesta comunidade seja conflituosa, isso ao menos no nível manifesto, pois a cor não se revelou ser uma referência importante para a competição no nível social ou profissional. Não obstante, cumpre salientar que apesar dos não-brancos disputarem com os brancos, certos postos e papéis mais graduados na hierarquia social, efetivamente, são os pardos e pretos que ocupam os mais baixos degraus do escalão sócio-econômico. Assim, os maiores proprietários e fazendeiros são todos brancos, os grandes comerciantes e lojistas da mesma forma. Assim, ao encontrarmos feirantes pretos e pardos manipulando mercadorias mais baratas e menos rentáveis, estamos observando uma tendência geral da sociedade inclusiva que se extravasa neste segmento específico desta instituição econômica.

V.1.3. IDADE

Considerando a dificuldade de se obter informações sobre

a idade de todos os feirantes, tivemos por bem lançar mão de uma a - mostra de 146 pessoas, escolhidas entre os vendedores de maior número de tipos de mercadorias, que nos evidenciam a composição etária - deste grupo de comerciantes:

Composição Etária dos Feirantes (1968)

Menos de 10 anos	2
De 11 a 20 anos	20
De 21 a 30 anos	34
De 31 a 40 anos	34
De 41 a 50 anos	32
De 51 a 60 anos	18
Mais de 61 anos	6
TOTAL	146

Quer dizer, aproximadamente 60% dos feirantes possuem menos de 41 anos, sendo que a maior frequência se concentra entre 21 e 60 anos. As idades limites foram 9 anos (um menino que vendia balas) e um ancião de 66 anos (pequeno comerciante aposentado que vendia - lamparinas e demais utensílios feitos por ele próprio).

Tentando relacionar idade com o movimento comercial, veremos que no grupo dos 10 mais abastados feirantes locais, tal era a - distribuição etária:

Relação entre Idade e Riqueza (1968)

De 31 a 40 anos	5
De 41 a 50 anos	3
De 51 a 60 anos	1
Mais de 61 anos	1
TOTAL	10

Isto é, os comerciantes mais bem sucedidos estão entre a faixa de 31 a 50 anos, sendo que a metade dos 10 feirantes mais ricos têm menos de 41 anos. Isto nos ensina que nesta região não encontramos jovens com menos de 30 anos que ou conseguiram grande êxito - nos negócios ou que aí aplicaram seus capitais e tampouco homens muito velhos que se dediquem a este tipo de comércio andejo. Aliás, mais

de uma vez, ouvimos alguns dos mais velhos feirantes declarar:"ve - lho não é feito para feirar . Essa vida ambulante, sofrendo nas es - tradas ou no lombo de animal, carregando pesados volumes, tudo isso é para gente nova. Comércio bom para gente velha é o de balcão, dentro de loja ou bodega"(26). Se por um lado, os velhos são pouco numerosos na feira, as mulheres com avançada idade aparecem com muito - maior frequência. Mais ou menos 1/3 das vendedoras da feira passaram dos 40 anos, havendo várias com mais de 50. A explicação deste fato é a seguinte: muitas mulheres quando atingem certa idade, não se vêem mais em condições de enfrentar o trabalho diário nas lagoas e brejos de arroz. Ou a doença, ou a canseira fazem com que estas mulheres procurem outra atividade menos estafante. Não havendo outras alternativas através das quais possam obter algum dinheiro, não lhes resta senão tentar a sorte vendendo na feira alguma mercadoria, geralmente coisa que exigiu pouca inversão de capital, mas grande dispêndio de trabalho (doces, bolos, redes de pescar). Nalguns casos,especialmente entre as viúvas mais pobres, a atividade de se vender algum produto serve mais como anteparo ou disfarce da mendicância. Certa feira, encontramos uma velhinha que seguramente passava dos 70 anos, cuja mercadoria era constituída de duas ou três bonecas feitas- com retalhos de pano. Quando me acheguei para perguntar o preço de seu produto, umas moças e meninas que vendiam verdura ao lado da dita anciã, insistiram comigo para que comprasse tais bonecas, acrescentando que além de serem baratas (custavam apenas Cr$ 0,20 em 1968), eu estaria desta forma ajudando a velhinha, que segundo tais informantes, "era sozinha no mundo". Mais de uma vez encontramos igualmente velhas que à medida que iam vendendo sua parca mercadoria, deixavam alguma vizinha tomando conta do que sobrava e com o dinheiro recém apurado, dirigiam-se às pressas a outras bancas da feira a fim - de comprar um ou outro produto para seu gasto semanal.

V.1.4. ESTADO CIVIL E NÚMERO DE FILHOS

De um total de 146 feirantes, aleatoriamente entrevistados, tal era o estado civil (27):

Estado Civil dos Feirantes (1968)

Casados	110
Solteiros	26
Viúvos	10
TOTAL	146

Dentre os solteiros, 2/3 estão em idade pré-matrimonial, os restantes sendo crianças menores de idade. Dos viúvos e viúvas, o mais jovem possui 40 anos.

Quanto ao número de filhos, encontramos o seguinte quadro:

Número de Filhos dos Feirantes (1968)

1 filho	14
2 filhos	14
3 filhos	28
4 filhos	13
5 filhos	11
6 filhos	7
7 filhos	15
8 filhos	15
9 filhos	8
10 filhos	13
mais de 10 filhos	8
TOTAL	146

Mais tarde, quando abordarmos o problema do trabalho familiar, veremos que o fato de se ter filhos com idade ativa é um elemento importante quando um pai de família pensa em vender na feira. Os filhos mesmo antes de entrar na adolescência, constituem importante mão-de-obra na composição do trabalho familiar, quer se encarregando de tocar a lavoura nos momentos em que o chefe de família tem de se ausentar para ir comerciar, quer ajudando na própria atividade comercial.

V.1.5. INSTRUÇÃO

Do total de 146 feirantes que nos tem servido de amostra, encontramos o seguinte panorama educacional:

Grau de Escolaridade dos Feirantes (1968)

Analfabetos	72
Assinam o nome	22
Semi-alfabetizados	20
1º ano primário	4
2º ano primário	6
3º ano primário	9
4º ano primário	8
5º ano primário	1
1ª série ginasial	2
2ª série ginasial	1
3ª série ginasial	1
TOTAL	146

Convém dizer uma pequena palavra sobre os três primsiros-tipos deste quadro. Tivemos por bem distingui-los, pois no Nordeste, encontramos muitas pessoas que sabem apenas assinar o nome, sem ter sido alfabetizados. Tais indivíduos não se dizem analfabetos, pois "analfabeto é quem não vota nas eleições", enquanto que os que sabem assinar são eleitores. Os semi-alfabetizados são aqueles que além - de assinar, possuem os rudimentos da escrita e leitura, sem ter no - entanto passado pelos bancos escolares.

Como se vê, aproximadamente 65% da população pesquisada , não sabe nem ler nem escrever. Tal fator tem forte influência no tipo de racionalidade e no grau de sofisticação que assumem as transações comerciais nesta região ribeirinha, pois mais da metade dos comerciantes e talvez mais de 2/3 das pessoas que se dirigem à feira - para comprar, desconhece os segredos da leitura e da contabilidade - escrita. Como veremos mais adiante, ao tratar da racionalidade e das práticas comerciais, embora tais comerciantes não possuam este ins -

trumental básico para o comércio "racional", tal qual o define Max Weber (28), no entanto, constatamos que muitos destes feirantes analfabetos desenvolveram um tipo especial de contabilidade mental que dispensa o lápis e papel.

Quanto aos feirantes que dispõem de estudos mais elevados, são minoria e constituem categoria à parte neste grupo profissional: são jovens estudantes residentes em Piaçabuçu ou Penedo e que têm na feira uma alternativa para obterem algum dinheiro na medida em que suas obrigações estudantis não lhes permitem dedicar-se em tempo integral à lavoura. Estes vendem sobretudo pequenas quantidades de bens industrializados: tecidos, miudezas, calçados.

No que se refere à relação entre instrução e mercadoria comercializada, observamos que dentre os analfabetos, apenas duas pessoas revendiam produtos vindos dos centros urbano-industriais, todos os demais manipulando aquelas outras mercâncias que não exigem maior grau de complexidade na sua comercialização. A exclusão dos analfabetos do comércio mais nobre e rentável se deve ao fato de que estes não têm o desembaraço nem condições para enfrentar o comércio citadino, que comporta a utilização de cheques, promissórias, duplicatas, etc. Cumpre notar que dentre os analfabetos, apenas dois feirantes pagavam o imposto de circulação de mercadorias, imposto este que apenas os maiores feirantes da feira têm a obrigação de pagar.

V.1.6. TEMPO DE VENDA NA FEIRA

A fim de ter uma visão da ancianidade dos feirantes que afluem semanalmente a Brejo Grande, fizemos a 146 deles a seguinte pergunta: "Há quanto tempo vende alguma coisa na feira?" Tal foi a resposta:

Tempo de Venda na Feira (1972)

1ª vez	4
1 mês	2
2 meses	4
3 meses	5
4 meses	2
8 meses	2
10 meses	1
1 ano	25
2 anos	27
3 anos	18
4 anos	12
5 anos	6
6 anos	9
8 anos	5
9 anos	3
10 anos	3
12 anos	2
14 anos	2
15 anos	6
18 anos	4
20 anos	2
30 anos	1
40 anos	1
TOTAL	146

Através deste quadro, podemos concluir que certas pessoas estão vindo à feira pela primeira vez para vender algum produto- estes traziam milho -verde e quiabo, colhidos em suas roças ou nos fundos de seus quintais. Provavelmente, todo dia de feira deve ter um ou mais indivíduos que estão como esses, vendendo pela primeira vez e quem sabe, última vez. Entre estes, podemos acrescentar aqueles - que tiveram a sorte de realizar uma pescaria excepcionalmente vantajosa, ou que encontraram fortuitamente no mato uma árvore carregada de caju ou goiaba. Não se exigindo matrícula ou coisa que o valha para se vender na feira e havendo sempre lugar para um eventual, nada

impede, em princípio, que qualquer pessoa tente a sorte neste comércio.

Como se viu, a maioria dos feirantes diz estar negociando em Brejo Grande de 1 a 2 anos. Talvez pudéssemos relacionar o aumento de feirantes com as melhorias infra-estruturais por que tem passado o município, exatamente há dois ou três anos passados. Entre estas, poderiam ter exercido maior força de atração, a reforma e construção dos mercados, a eletrificação, a canalização d'água, o aumento dos transportes e melhoria das estradas. Perguntando aos feirantes qual seria a explicação do maior fluxo de vendedores nos dois últimos anos, a única resposta que recebemos foi:" Feirante gosta de mercado novo" (29).

Como vimos, há pessoas que há mais de 40 anos vêm vender na feira de Brejo Grande. Entre estes, a maioria comercia com gêneros alimentícios locais ou regionais: apenas 2 vendem manufaturas - (calçados e mantimentos). Mais uma confirmação do que nos informaram os habitantes mais velhos da comunidade, a saber, que apenas recentemente começaram a aparecer na feira os vendedores de miudezas e tecidos.

Quanto à idade em que tais feirantes começaram a frequentar o comércio ambulante, temos:

Idade do Feirante ao Começar a Vender na Feira (1972)

Antes dos 20 anos	31
De 21 a 30 anos	48
De 31 a 40 anos	35
De 41 a 50 anos	28
Mais de 50 anos	4
TOTAL	146

Em outros termos: mais da metade dos atuais feirantes - começou a negociar antes de ter atingido a idade de 31 anos.

V.2. HISTÓRICO DA ATIVIDADE COMERCIAL

Conforme vimos anteriormente, embora encontremos certo número de crianças ou jovens vendendo na feira, o mais comum, entretanto, é que o feirante comece sua atividade comercial entre os 20 - 30 anos, sendo raros os atuais feirantes que estão vendendo desde meninos. Aliás, quando de nossa primeira estada na comunidade, em 1968, encontramos diversas crianças que vendiam algo na feira e cinco anos mais tarde, na nossa última permanência no local, aquelas crianças, não mais vendiam coisa alguma (30).

Quais seriam as razões dadas pelos próprios feirantes a respeito da escolha de sua profissão comercial? Quais seriam os motivos responsáveis pela decisão destes rurícolas em abraçar o ramo dos negócios ambulantes, nesta sociedade predominantemente voltada para o setor primário? Como começaram a vender?

Na procura destas respostas, tivemos por bem inserir no questionário que norteou o levantamento de dados, uma pergunta relativa à profissão exercida pelos pais dos feirantes. A razão desta indagação era ver até que ponto, os atuais feirantes teriam tido experiência ou vivência comercial dentro do próprio grupo doméstico.

Profissão do Pai do Feirante (1968)

lavrador	95
pescador	20
marchante	10
canoeiro	5
caranguejeiro	4
carpinteiro	3
mascate	3
negociante de animais	3
negociante de cereais	2
guarda policial	1
TOTAL	146

Isto é, mais de 80% dos feirantes tiveram pais que se dedicavam ao setor primário (agricultura, pesca, coleta), mais de 10% ao

comércio (mascate, marchante, negociante de cereais e de animais) e finalmente, menos de 10% aos serviços não comerciais (carpinteiro, canoeiro, guarda policial). Alguns dos atuais feirantes desempenharam por certo tempo ou ainda exercem, a mesma profissão aprendida com seus genitores: é o caso dos canoeiros, pescadores e marchantes. Há atualmente ao menos 4 marchantes em Brejo Grande que vendem ao lado das bancas de seus velhos pais: todos são originários de Pacatuba, "terra onde basta nascer varão para ser marchante", como dizia o mais jovem destes açougueiros. A nosso ver, o ofício de marchante é uma das artes regionais que mais propicia a que o filho siga a mesma profissão paterna, pois quando um magarefe vai matar um animal, sempre traz consigo um ou mais filhos e isto desde que atingem a idade da razão. Como desde cedo são requisitados para colaborar com o pai no abate e descarne das reses, os filhos dos marchantes logo aprendem este ofício, de modo que desde cedo contam com uma vantagem em relação aos demais meninos e rapazes regionais, pois enquanto que a maioria dos jovens não possui outra habilidade senão a de trabalhar na roça, os filhos de marchante sabem não apenas matar e esquartejar uma criação, mas estão igualmente habilitados e habituados a retalhá-la no mercado. Herdar a profissão ou arte do pai ocorre também com bastante frequência com os filhos dos pescadores, canoeiros, carpinteiros, embora estes, diferentemente dos marchantes, não dependam diretamente da feira para o exercício de sua profissão. Como no Nordeste rural, a venda de carne só se efetua no dia da feira, geralmente dentro do mercado, ser marchante significa consequentemente depender da feira para o exercício desta profissão.

Destarte, embora possamos perceber uma leve tendência dos filhos abraçarem o mesmo ramo de atividades do pai, constatamos que tal regra deixa de ter sentido para o grupo dos feirantes, pois 80% dos feirantes de Brejo Grande tiveram pais agricultores. Isto é ainda mais verdade, pois quando perguntamos aos feirantes qual a atividade profissional que exerceram antes de entrar para a feira, aproximadamente 3/4 dos atuais feirantes, responderam que dependeram durante importante período de suas vidas do trabalho agrícola, sendo que ainda hoje, ao menos 2/3 de tais mercadores, entre homens e mulheres, depende substantivamente do trabalho de enxada. (31)

Nada melhor para bem captar os reais motivos por que tais rurícolas optaram pelo comércio andejo, do que analisar algumas de

suas histórias de vida. Assim, por exemplo, eis o que dizia esta mulher (39 anos, parda, 4º ano primário, mãe de 10 filhos, meeira de arroz, vendedora de queijo na feira): "Desde 11 anos que trabalho no arroz, plantando e cortando, sempre de meia. Na hora de dividir o arroz, o patrão não deixa a gente vender a meia a quem quiser, mas tem de ser prá ele, pelo preço que ele marca e sem falar que a medida do patrão em vez de 10, vai de 12 a 15 litros. Foi por isso que eu resolvi começar a vender na feira, porque vi que não dava mais trabalhar só para os outros, sem arranjar nada de próprio: trabalhava o ano todo na lama e às vezes, ainda ficava devendo para a fazenda"(32).

Um marchante de Brejo Grande (30 anos, pardo, analfabeto, meeiro de arroz, 7 filhos), dizia que há um ano que começou a negociar carne. Desde criança, isto é, "desde quando peguei entendimento de gente, que trabalho no arroz. Sempre de meia, porque nunca tivemos nem sequer uma tarefa de terra da gente. Mesmo trabalhando todo dia, eu mais minha mulher, a gente sempre passava muita precisão. No verão como não tem serviço nas lagoas, trabalhava de alugado, roçando os muros antes da água inundar o terreno onde será plantado o arroz no começo do inverno. Nessa época, mulher não encontra serviço : roçar e consertar muro é só trabalho de macho. Só com os Cr$ 2,00 por dia não dava prá viver. A mulher ia junto com as outras vizinhas,com o puçá nas costas, pescar peixinho ou camarão. Vendo nossa dificuldade, um amigo nosso, homem de boa vontade, vendo que eu tinha muito filho pequeno prá cuidar e dar de comer, convidou-me prá ir ajudar a matar boi e vender carne na feira"(33). Passado algum tempo, um seu compadre também marchante, ajudou-o (fornecendo carne para ele vender e pagar só no fim da feira) e hoje em dia ele tem seu próprio lugar no mercado.

Outro informante, vendedor de caldo de cana (preto, 53 anos, natural de Santo Amaro das Brotas, 8 filhos), há 8 anos que se dedica a esta atividade. Primeiro trabalhou nas salinas: "depois de 5 anos secando água salgada, certa feita, apareceu um fiscal do Estado nas salinas e disse ao proprietário que os salineiros deviam tirar carteira profissional. O patrão (residente em Piaçabuçu) não quis, pois seu ganho era mesquinho demais para ter que fazer o gasto com tal carteira". Por esta razão, sem poder continuar a trabalhar na salina, ele procurou outra atividade: começou a tirar coco , arte que aprendera com seu vizinho. Trabalhou fixo com 5 proprietários, mais alguns donos de coqueirais do outro lado do rio, em Ala-

goas. Quando é época de tirar coco, ele deixa a família trabalhando nas lagoas de arroz e vai ganhar seu salário trepando no alto das palmeiras, sustentado por uma peia de couro. Começou a vender caldo de cana na feira "porque meu ganho era muito mesquinho". E completou, no fim da entrevista: "Essa vida de lavoura é um caso sério!" (34)

M.L. vende arroz-doce e mugunzá na feira. É a dona da pensão mais pobre de Brejo Grande (55 anos, viúva, 18 filhos, dos quais 4 vivos). Sempre trabalhou no arroz, meeira na lagoa de Z.B. "Resolvi vender na feira porque não tinha dinheiro e via o povo ganhando no comércio. Então tive idéia de fazer esses mingaus e botar uma banca na praça da feira" (35).

Este outro informante vende fato: (30 anos, branco, 2 filhos, residente no Cedro). Disse: "Eu e mais meus 6 irmãos trabalhávamos tudo tangendo animal e carregando frete no lombo de burro: nós éramos comboieiro. Comecei a negociar porque o lugar onde moro é muito pequeno e atrasado e não dava certo prá todos nós ganhar a vida como comboieiro" (36).

Dois feirantes residentes em Piaçabuçu também referiram-se às dificuldades da lavoura como a causa da escolha do comércio andejo: um deles, (45 anos, branco, 7 filhos), era rendeiro há mais de 20 anos, sempre plantando na lagoa do mesmo fazendeiro. Certa ocasião, para sua desgraça, ao roçar o mato, teve seu olho vazado pela ponta de um capim. Tendo de ficar 30 dias hospitalizado em Penedo, se viu forçado a se endividar com o patrão. Cego de uma vista, não obteve novamente a mesma lagoa para arrendar: depois de 20 anos trabalhando sempre com o mesmo fazendeiro, viu-se fadado a descer de categoria sócio-econômica: de rendeiro para meeiro. Para compensar tal rebaixamento no nível de rendimentos, começou a andar pelas feiras de Piaçabuçu e Brejo Grande, vendendo trançados. Como é dono de uma canoa, ao navegar para Brejo Grande costuma transportar outros feirantes, recebendo em troca, uma pequena quantia dos passageiros (37).

Finalizando essa seleção de alguns dos entrevistados, conviria ainda citar o caso deste outro morador de Piaçabuçu (50 anos, preto, analfabeto, 5 filhos). Há mais de 20 anos que negocia com frutas e verduras. Seu trabalho principal é no arroz: também já foi rendeiro, mas agora, como anda sem dinheiro para pagar trabalhador, toca a plantação à meia. "Os terrenos estão muito gastos e ruins, de modo que por estes lados, não dá para a pessoa viver só de uma coisa: quando a safra pára, tem de desenvolver outra coisa. Quando não é tempo de trabalhar no arroz, no verão, o jeito é arranjar uns 'mangalhos'

(isto é, produtos de pequeno valor, geralmente frutas), para vender na feira. Quando é tempo de muito trabalho no arroz, então aí falho algumas feiras" (38).

Tais exemplos, selecionados entre muitos outros, nos revelam um tipo particular de motivação destes habitantes rurais em abraçar a atividade comercial: a inviabilidade de se tirar apenas da lavoura o sustento para a família. No caso dos lavradores de arroz, todos se declararam meeiros, isto é, gente sem terra e sem capital, que, para tocar lavoura, têm de plantar em terra alheia e dar ao fazendeiro, metade da sua produção pelo aluguel da terra e pelo fornecimento das sementes. Nestes casos, a feira aparece como uma saída importante e fundamental para mais seguramente se garantir a subsistência familiar: é o complemento da lavoura, "quebra-galho" ou "bico" para compensar os baixos fornecimentos adiantados pelos fazendeiros. Numa sociedade onde as alternativas profissionais são reduzidíssimas, onde a prestação de serviços praticamente inexiste enquanto atividade remunerada e onde não há outras maneiras de se conseguir a subsistência a não ser comprando no comércio o que se vem a carecer, o comércio eventual na feira aparece como a única saída, uma verdadeira tábua de salvação para alguns habitantes locais que não conseguem tirar da lavoura o suficiente para o sustento familiar. Observe-se que nestes casos citados, a maioria possuía de 7 a 10 filhos, e tratando-se na maior parte dos casos, de filhos pequenos, que mesmo sendo aproveitados no trabalho do arroz, não chegam a se constituir como unidades produtivas em sua plenitude (39).

Vemos assim que a resolução de se vender algum produto na feira nasce antes da necessidade de se compensar os baixos rendimentos advindos da lavoura, do que para se aproveitar um tempo ocioso ou livre numa outra atividade mais rentável (40).

Apenas um pequeno contingente de feirantes dissera ter começado a negociar porque dispunha de excedentes de produção. Entre estes, há o caso de um farinheiro de Japoatã: "Lá dos lados do agreste, todo mundo faz farinha mais do que carece para o gasto. A gente vive de fazer farinha, de modo que tem de vender o que sobra. Ou vende para os vizinhos que vão ajuntando de medida em medida, para revender na feira ou vem a gente mesmo vender diretamente no mercado" (41).

Um outro feirante, este pescador do Cabeço, também dizia

que a única saída para o pescado da semana, era vendê-lo nas feiras de rio-acima, pois os habitantes do lugar onde morava, não eram em número suficiente para consumir toda a sua mercadoria.

Se por um lado os feirantes mais pobres revelaram ter procurado a feira a fim de completar o que necessitavam para a subsistência familiar, por outro lado, os feirantes possuidores das maiores barracas, os mais abastados, revelaram outros motivos na escolha do comércio ambulante. O maior feirante de Brejo Grande, dono da banca de miudezas que além de ocupar a maior área da feira, é a que apresenta o maior estoque e a mais completa variedade de mercadorias, revelou-nos que antes de ser feirante, já possuía uma loja de armarinhos em Piaçabuçu. Depois de 6 anos de posse desta loja ("A Miscelânea"), resolveu construir uma casa, tendo feito muitas dívidas e ficado em dificuldades para pagar o que devia. Por esta razão, como o dinheiro que entrava na loja não estava sendo suficiente para arcar com todas as despesas, B. ficou apertado, numa "crise de capital". Daí, começou a frequentar as feiras de Brejo Grande e de Ilha das Flores. Seu irmão, P. de há muito fazia o circuito destas feiras. No início, comerciou com cereais e mantimentos, "porque é mercadoria que tem saída mais rápida e certa" e só com o tempo que se especializou nas miudezas e bijuterias (42).

Outros feirantes, entre os mais bem sucedidos, antes de começar a feirar, já possuíam estabelecimento comercial em Brejo Grande, Ilha das Flores ou Piaçabuçu. Passaram a vender na feira a fim de aumentar seus rendimentos, aproveitando-se da afluência de pessoas que se dirigem para as sedes municipais nos dias de feira. Permanecendo apenas nas suas bodegas ou lojas, tais comerciantes aproveitavam-se apenas de um dia por semana do grande comércio, enquanto que transferindo suas mercadorias para as praças das feiras, teriam seguramente duplicado o seu movimento comercial (43). Entre estes, há dois casos bem típicos: o de um comerciante de Brejo Grande, dono de bar e de uma das lojas de tecidos, que tem como hábito, além de vender na feira local, ir todas as segundas feiras armar sua barraca em Ilha das Flores. O outro, dono de uma bodega de secos e molhados de Ilha das Flores, além de assistir às duas feiras acima citadas, não deixa um sábado sequer de negociar no Brejão, onde é o proprietário da única banca de miudezas e perfumaria.

Ainda entre os grandes feirantes, há alguns que optaram pelo comércio ambulante, motivados pelas vantagens que viram neste tipo de atividade. Como dispunham de certo capital para começar um negócio, preferiram andar de feira em feira do que estabelecer-se como lojistas ou bodegueiros, atraídos pela modicidade dos impostos que teriam de pagar em comparação com os dos comerciantes estabelecidos. Além do "imposto do chão", cobrado pelas Prefeituras (e que é uma ninharia, variando de Cr$ 0,50 a Cr$ 5,00, de acordo com a quantidade e tipo de mercadoria), os feirantes possuidores das maiores barracas devem contribuir com o Imposto de Circulação de Mercadorias, arrecadado pela Exatoria Estadual (o ICM estava sendo cobrado em 1972, de Cr$ 17,00 a Cr$ 85,00 por mês, variando de acordo com o tamanho e movimento comercial dos contribuintes).

V.3. TIPOLOGIA DOS FEIRANTES

Até o momento, não foi feita nenhuma tentativa satisfatória no sentido de se propor uma tipologia dos feirantes do Nordeste. A proposição de Forman e Riegelhaupt talvez seja a que mais de perto se aproximou de uma tentativa de tipologia (44). Os demais estudiosos, na sua maioria geógrafos, que se ocuparam das feiras nordestinas, contentam-se em falar dos "pequenos produtores" e "mascates" (45), ou ainda dos "pequenos sitiantes, moradores ou agregados" (46), "feirantes ricos e pobres" (47) e também dos "pequenos agricultores" (48). Tais classificações não se mostraram operacionais para a análise dos feirantes de Brejo Grande, na medida em que a realidade por nós observada não se adequava bem a elas. Cumpre referir que, muito embora tenhamos consciência de que, via de regra, as tipologias não passam de recursos heurísticos, ten

do valor temporário e representando um "expediente ad hoc", reputamos que a crítica feita por Leach à elaboração indiscriminada de classificações não se aplica ao nosso caso, pois particularmente - no que tange aos feirantes de Brejo Grande, "a elaboração de tipos e sub-tipos" não chega a ser tautológica e muito menos, não "reafirma algo que já é conhecido em uma forma ligeiramente diferente" (49). Primeiro, esta é a primeira tentativa de ordenar e classificar uma realidade até então inexplorada; segundo, nossa preocupação em subdividir os trezentos e tantos vendedores que afluem à - feira de Brejo Grande em três tipos se prende, não a um mero exercício de colecionador ou à fúria classificatória, mas justifica - se pelo fato de tais tipos nos servirem de pista para melhor entender a relação da feira, enquanto instituição particular, com outros aspectos do sistema econômico. Em outros termos: com esta tipologia dos feirantes, pretendemos, não apenas ordenar o real; seu objetivo é mostrar as vinculações que cada tipo particular de feirante mantém com o setor agrícola, sua maior ou menor vinculação - com os centros de dominância regional, etc. Assim sendo, muito embora consideremos, como sugere e faz Leach, que a generalização representa um passo além no processo científico, reputamos que somente após coletarmos e ordenarmos um certo número de informações empíricas, é que pode o cientista social partir para pertinentes generalizações comparativas. Como o nosso estudo sobre as feiras é - pioneiro, consideramos que mais valeria fazer uma minuciosa mono - grafia sobre tal tema, deixando para outra ocasião,ou para outros, "a generalização indutiva... que é trabalho de adivinhação, um jogo em que se pode estar errado ou certo, mas se por um acaso estiver certo, terá aprendido algo completamente novo" (50).

Inicialmente, havíamos criado uma tipologia que dividia os feirantes em duas categorias: produtores e revendedores.Pensáramos que, pelo fato de praticamente não existir em Brejo Grande, muitos produtos cultivados no próprio município que eram efetivamente comerciados na feira,tal divisão entre produtor-primário e reven

dedor-intermediário pudesse ser significativa. Contudo, logo percebemos que tal divisão era pouco operacional, pois encontramos uma grande quantidade de feirantes que praticamente não se distinguiam uns dos outros, apesar de uns serem produtores e outros, revendedores. Uma mulher que revendia, por exemplo, duas dúzias de limão e mais algumas dezenas de fruta apresentava muitos aspectos em comum a um produtor que vendia aproximadamente as mesmas quantidades. Em oposição, aquela revendedora apresentará enormes diferenças com outro revendedor que manipulava bens mais caros ou em maior quantidade. Em outros termos, o conceito de revendedor é demasiadamente amplo e em suas malhas abriga tanto aqueles pequenos feirantes que compram sua mercadoria ou na feira de Penedo, ou na própria feira de Brejo Grande, como aquela meia dúzia de grandes revendedores que viajam até as indústrias do sul do país, onde adquirem de cada vez, vários mil cruzeiros de mercadoria (51).

Assim, embora reconhecendo as reais limitações desta classificação dos feirantes entre produtores e revendedores, cremos que ao menos para começar nossas reflexões, valeria a pena dizer algumas palavras sobre a classe dos produtores. Consultando os trabalhos daqueles que estudaram as feiras nordestinas, ganhamos a impressão de que são eles que manipulam a maior parte do comércio feiral. "Nas zonas de transição do Nordeste", diz B.Issler, "ocorre com frequência a concentração de pequena e média propriedades, criando-se condições para a intensa comercialização dos produtos. A presença do produtor é uma constante. No período das safras, depois de um bom inverno, frequenta duas ou três feiras por semana, mas reserva o que possui de melhor para a que julga mais importante"(52). Pasquale Petrone, ao tratar da feira do Crato, diz: "É bastante comum o aparecimento nesta feira de pequeno sitiante, ou mesmo do morador ou agregado, acompanhado por um a três jumentos, quase sempre carregados com cereais, farinha e frutos" (53). Para a feira de Caruaru, Maria Francisca T.C.Cardoso, diz o seguinte: "Trazendo eles mesmos o resultado de suas lavouras, os pequenos agricultores dos brejos vendem diretamente na feira os gêneros alimentícios e saborosas frutas, tão procuradas por todos "(54).

Ora, os resultados de nossas pesquisas não confirmam as informações destes geógrafos: tomando como amostra 30 municípios de Sergipe, situados em diferentes zonas ecológicas e possuidores de di

versas estruturas fundiárias, constatamos que a população de produtores nestas feiras, quando muito, chegava a 20% do total dos feirantes, sendo que estes manipulavam notadamente os seguintes bens: farinha, frutas, verduras e tubérculos, cereais, peixe (55). Em Brejo Grande, da mesma forma e considerando que predomina na região a monocultura do arroz, não havendo quase lugar nem condições climatológicas para o desenvolvimento da policultura tradicional, os produtores primários representam aproximadamente 18% do total dos negociantes (56).

A nosso ver, o que leva muitas pessoas a pensar que nas feiras nordestinas predominam os pequenos produtores, é o fato de encontrarmos grande quantidade de vendedores que trazem tão pequenas quantidades de mercadoria, apresentando eles próprios um aspecto nitidamente rústico (pois de fato são lavradores, sem no entando vender o que produzem), que dificilmente poder-se-ia imaginar que tais feirantes compraram de outrem a pequena quantidade de mercadoria que estão vendendo. Somente após demoradas entrevistas com os próprios feirantes é que chegamos a esta conclusão.

Se pensarmos em todos os feirantes - produtores existentes em Brejo Grande, podemos descobrir neste grupo ao menos 3 subtipos:

- Coletores: frutas silvestres, caranguejos, peixes
- Produtores: pequenos: tubérculos, verduras, frutas, doce
  médios: bolos de mandioca (macasada)
  grandes: coco, melancia
- Produtores/revendedores: farinha

Cumpre algumas explicações: colocamos a "macasada" entre os médios-produtores, pois se trata de uma indústria rural com elevado grau de complexidade no processo de fabricação, destinando- se a um mercado extra-regional. Tal indústria se assemelha em muitos aspectos com a da farinha, mas apresenta esta última uma importante diferença: uma grande porcentagem, senão maioria dos farinheiros, além de trazerem a farinha que eles próprios fabricaram, têm como praxe percorrer as casas de farinha de seus vizinhos a fim de adquirir

algumas medidas ou mesmo sacos deste produto, a fim de revendê-lo nas feiras regionais. Assim, enquanto que a macasada é manipulada apenas pelos próprios produtores primários, a farinha aparece no mercado sendo vendida tanto pelo produtor, quanto pelo produtor-revendedor. Não temos conhecimento em Brejo Grande de alguma pessoa que fosse apenas revendedor, sem trazer, por pequena que fosse, uma quantidade de farinha própria.

Quanto ao grupo dos revendedores, podemos distingui-los em três categorias:

- revendedores pequenos: frutas, verduras, cestaria
- revendedores grandes: mantimentos, miudezas, tecidos
- revendedores à comissão: pão, picolé

Tentando sintetizar o que expusemos até o momento, tivemos por bem sugerir uma tipologia dos feirantes de Brejo Grande, que os agrupa em três categorias (57):

1. Produtores e pequenos revendedores
2. Médios revendedores
3. Grandes revendedores

No quadro que se segue, tentamos mostrar as particularidades de cada um destes três grupos.

	POPULAÇÃO (% em relação ao total de feirantes)	SEXO	COR	INSTRUÇÃO	RESIDÊNCIA DO FEIRANTE	PRODUTO VENDIDO	EQUIPAMENTO MATERIAL E LOCALIZAÇÃO NA FEIRA	TRANSPORTE	LOCAL DE ABASTECIMENTO
PRODUTORES E PEQUENOS REVENDEDORES	48% (18% prod.prim 8% prod.sec. 22% revend.)	- hom. + mul.	+ pretos + pardos - brancos	analfabetos	Brejo Grande	tubérculos verduras frutas peixes doces bolos crustáceos	vendem diretamente no chão, na Travessa Municipal	a pé ônibus	B.Grand Penedo
MÉDIOS REVENDEDORES	38%	+ hom. - mul.	+ pardos + brancos - pretos	semi - alfabetizados	Agreste Cedro	farinha carnes fumo pão ração macasada	bancas sem cobertura, dentro do Mercado e nas suas periferias	animal canoa ônibus	Agreste Sertão Penedo Propriá
GRANDES REVENDEDORES	14%	hom.	+ brancos - pardos	instrução primária	Propriá Penedo Piaçabuçu	miudezas tecidos calçados mantimentos	barracas cobertas, centro da Praça da Feira	chata caminhão	Capitais do Nordeste do Sul

	FEIRAS QUE FREQUENTA	TRABALHO E CAPITAL	VALOR DO ESTOQUE (1972)	CONTABILIDADE E BANCO	DEFINIÇÃO PROFISSIONAL	RELAÇÃO COM A AGRICULTURA	IMPOSTOS	PESSOQUE VDEM NFEIRA
PRODUTORES E PEQUENOS REVENDEDORES	B.Grande I.Flores	muito trabalho e pouco capital	pouca mercadoria, produtos de pequeno valor estoque de Cr$ 5,00 a Cr$ 30,00. Lucros por feira: Cr$ 2,00 a Cr$ 10,00	ausência	comércio: bico, "part-time", profissão: agricultor	meeiros diaristas pequenos proprietários	Prefeitura	só o feira te
MÉDIOS REVENDEDORES	Piaçabuçu B.Grande I.Flores	muito trabalho e capital médio	mercadoria de valor mediano, estoque de Cr$ 30,00 a Cr$ 600,00 Lucros por feira : Cr$ 20,00 a Cr$ 150,00	simples	comércio e lavoura têm importância igual:um não vive sem o outro	sitiantes e pequenos proprietários	Prefeitura ICM	só o feira te
GRANDES REVENDEDORES	Propriá Penedo Piaçabuçu B.Grande I.Flores Japoatã Pacatuba	muito capital	muita mercadoria, produtos caros, estoque de Cr$ 600,00 a Cr$ 20.000,00. Lucros por feira: Cr$ 150,00 a Cr$ 500,00	contabilidade complexa (livros,escritas,contador,crédito bancário	comerciantes "full time", proprietários de gado, como investimento de capital	emprestam dinheiro a rendeiros	Prefeitura ICM	feirte e verso parentes empregado

Como se pode notar, à medida em que nos aproximamos dos dois extremos, as características rurais do lado dos produtores e urbanas do lado dos revendedores, tendem a se acentuar. O grupo dos médios-revendedores ora se aproxima mais de um, ora de outro lado. Assim, podemos ver que o grupo dos produtores e pequenos revendedores apresenta uma série de caracteres específicos de uma economia de tipo "camponesa". São tais feirantes, em sua maioria, analfabetos, o que os desfavorece no caso de pretenderem comerciar com manufaturas compradas nos centros urbanos, onde usualmente teriam de sujeitar-se a certas práticas comerciais muito sofisticadas para suas poucas habilidades em aritmética e contabilidade. Como são primordialmente agricultores, têm no comércio apenas uma atividade complementar, um "bico". Dependendo sobretudo do setor primário para sua subsistência, tais feirantes não se arriscam a perder um dia de trabalho nas lagoas de arroz para tentar a sorte vendendo ou revendendo algum produto na feira de uma cidade vizinha. Só o gasto com o transporte já constitui um importante fator que contribui para desanimar estes pequenos vendedores a procurarem as feiras circunvizinhas. Quanto à unidade de venda destes produtores e pequenos revendedores, ela apresenta a mesma simplicidade que caracteriza a cultura material desta civilização rústica: vendem seus produtos diretamente no chão, não possuem na maioria dos casos, nem balanças, nem medidas metálicas, estão localizados nas áreas periféricas da feira. O principal problema destes feirantes é a falta de capital: não tendo recursos, não podem comprar nem o material (madeira, lona) para fazer uma banca mais sofisticada e muito menos, adquirir grandes quantidades de mercadoria de valor mais alto. Por esta razão, compensam a falta de capital através da realização de muito trabalho, na medida em que este, assim como o tempo são relativamente baratos. Embora apenas uma pequena porcentagem destes pequenos feirantes seja constituída de produtores primários (18%), todos os demais estão vendendo alguma mercadoria que compraram a terceiros, sua relação com a feira se identificaria com a chamada "circulação simples de mercadorias", na medida em que os pequenos feirantes trocam sua mercadoria (M) por dinheiro (D), isto com a finalidade de

comprar mais mercadorias para manter seu estoque, e obter algum dinheiro que será consumido em bens de subsistência, ou seja,

M (produzida ou comprada)

'

D

'

M (reinvestida ou consumida)

Segundo as palavras do próprio Marx, "a repetição ou renovação do ato de vender para comprar tem sua pauta e sua meta, como o próprio processo, num fim último exterior a ele : no consumo, na satisfação de determinadas necessidades... A circulação simples de mercadorias - o processo de se vender para comprar - serve de meio para a consecução de um fim último situado fora da circulação: a assimilação de valores de uso" (58). O antropólogo Kaplan - ao estudar os mercados mexicanos de Oaxaca, refere-se a uma realidade bem semelhante a esta que observamos entre os pequenos feirantes de Brejo Grande: "All sellers in the market place represent - households rather than firms and they behave as such. Mos commonly, the reseller's goal is to earn enough from his sales to maintain - his customary standards of living and have enough left over to - invest in goods for the next market. Everything beyond this is - looked upon as windfall. For the small producer, marketing serves a dual function: it is a way of meeting the cash needs of the household, and at the same time it is a way of doing the family shopping" (59).

Dispomos de inúmeros exemplos de pequenos feirantes - que compensam a pequenez de seu capital, investindo muito tempo na obtenção de sua mercadoria. As mulheres que vendem bolos e mingaus v.g., tem como prática comprar o milho inteiro, não obstante existir à venda, o milho decorticado, já preparado para a alimentação. Tais mulheres passam longas horas - geralmente após voltarem das lagoas de arroz - tirando o amido do milho, grão por grão, servindo-se de uma faquinha de ponta. Os poucos centavos de diferença que economizam com o seu longo e minucioso trabalho são importantes no cômputo geral dos lucros que elas auferem com o comércio na feira. Da mesma forma, o mar -

chante que vende carne de cabra e ovelha percorre longas distâncias a pé a fim de encontrar, durante a semana, algum morador mais distante que deseje vender suas criações por preço mais cômodo do que o pretendido pelos proprietários residentes na sede. Mais ainda: tal marchante, em vez de matar os animais na véspera da feira, atividade que poderia ser realizada com vagar e descanso, prefere abater as miunças na madrugada do domingo, perdendo por causa disso, várias horas de sono e tendo o desconforto de esquartejar os animais iluminado apenas por uma lamparina de querosene. O motivo desta opção é o seguinte: se matasse na véspera, um carneiro de 15 kg, por exemplo, em contato várias horas com o ar, perde o sangue e tem seu peso diminuído de 1 até 2 kg. Abatendo apenas algumas horas antes de começar a feira, o marchante lucra seguramente de Cr$ 5,00 a Cr$ 10,00, o equivalente a 1 ou 2 kg de carne de bode ou carneiro. Um último exemplo: quando é tempo de manga, algumas mulheres caminham longas distâncias a fim de adquirir 1 ou 2 centos desta fruta a preço mais vantajoso, a fim de revendê-los com uma margem de lucro de Cr$ 10,00 a Cr$ 15,00 por cento. Transportando o produto na cabeça, ou dentro da canoa(no caso do dono das mangas morar numa das ilhas), tais mulheres não titubeiam em andar alguns quilômetros a mais se isso resultar alguns centavos a mais para seus bolsos.

Bem diferentes destes, são os feirantes que comerciam com mercadorias urbano-industriais. Embora muitos deles tenham vivido e alguns ainda vivam nestas pequenas cidades ribeirinhas, têm a tendência de instalarem seus negócios nas principais cidades regionais, notadamente em Penedo e Propriá, os dois principais centros comerciais do Baixo São Francisco (60). Alguns destes feirantes, quando de nossa primeira estada na região residiam quer em Japoatã, Piaçabuçu, ou mesmo Brejo Grande e hoje, cinco anos após aquela data, vários destes transferiram-se para Penedo, Propriá e mesmo Aracaju. Os motivos destas mudanças de residência são vários, mas todos apresentam em comum, o desejo por parte de tais feirantes de procurar um lugar onde possam mais a contento desenvolver suas atividades comerciais. Em todos os casos por nós observados, tal mudança representou sempre uma ascensão não apenas econômica, mas nalguns casos também social. Um destes, por exemplo, B., o dono da maior banca de miudezas da feira de Brejo Grande, resolveu mudar-se de Piaçabuçu para Penedo, pois dispondo de um capital de reserva e de muita vontade de aumentar seu

negócio, encontrou em Penedo um bom ponto comercial onde abriu uma - loja, ao menos três vezes mais sortida do que a que possuía anteriormente (61). Tal mudança de residência representou para ele, uma redefinição de sua área de dominância comercial, pois desde então deixou de vender na sua própria cidade de origem, dedicando doravante o sábado à feira de Pacatuba, situada a meio caminho entre sua atual residência e Brejo Grande. Este outro caso é bastante ilustrativo: trata-se de um marchante de carne verde que possuindo muita experiência no ramo (é natural de Pacatuba, "terra dos marchantes") e dispondo - de um capital superior ao que normalmente se exige para um marchante nesta região, desejoso de "fazer render o capital", muda-se para Aracaju, alugando no mercado municipal daquela cidade, uma banca, passando então a vender carne não mais como outrora, apenas 2 ou 3 vezes por semana, mas sim, diariamente.

Outro feirante, residente em Japoatã, atualmente o proprietário da maior banca de cereais e mantimentos da feira, diz ter mudado sua residência para Aracaju, a fim de poder mais facilmente matricular seus filhos no ginásio. Para este, a mudança de cidade não foi motivada imediatamente pelo desejo de buscar um centro consumidor - mais ativo, mas tratou-se de um investimento de capital a longo alcance, pois, conforme nos dizia, "estou ficando velho (58 anos), cansado destas andeiras pelo mundo, de modo que os filhos estudando e tendo - emprego, estou com a velhice garantida" (62). Possuidores de capital, tais feirantes podem adquirir mercadorias mais valiosas e, via de regra, obter nas feiras das grandes cidades, um lucro mais elevado. Como são ao menos alfabetizados e muitos deles possuidores de maior traquejo comercial adquirido nas cidades, têm o costume de comprar mercadorias com cheques, não temem as duplicatas nem os títulos de pagamento. Embora alguns destes grandes vendedores descuidem do controle contábil (63), o certo é que a maioria deles reconhece a importância e possui mesmo a contabilidade de seus negócios, possuindo quase todos, uma pasta que transportam sempre consigo, onde estão guardados não só as - notas das mercadorias, os talões do imposto de circulação de mercadorias e da Prefeitura, mas também um caderno onde anotam os nomes das pessoas que eventualmente estejam lhes devendo. Vários destes que negociam com maquinofaturas possuem transporte próprio, caminhão caminhonete ou utilitário. Um dos principais comerciantes de mantimentos residente em Propriá, possui uma chata que semanalmente desce o São - Francisco, transportando mercadoria e negociantes que frequentam as

três feiras desta linha: Piaçabuçu, Brejo Grande e Ilha das Flores. Do mesmo modo que este, os proprietários dos dois caminhões além de trazerem suas próprias mercadorias, transportam também produtos de outros feirantes, cobrando para tanto, uma taxa pelo carreto. As unidades de venda destes feirantes são as maiores da feira: situadas nos pontos de maior circulação, são cobertas com grandes lonas que protegem as mercadorias contra as intempéries. Algumas destas barracas são atendidas por um verdadeiro exército de auxiliares: 4 ou 5 para as bancas de miudeza, mais de 6 para a maior banca de mantimentos. Tais auxiliares são filhos e/ou agregados do dono da banca e/ou simplesmente rapazes e moças do local que ajudam a vender em troca de pequenos salários, geralmente pagos em mercadoria. Por todas estas razões, os donos das maiores bancas de maquinofaturas da feira de Brejo Grande dificilmente poderiam ser chamados de rurícolas, pois embora seu mercado consumidor seja composto quase exclusivamente por lavradores, eles estão muito mais próximos da economia e do estilo de vida próprio das cidades do que da zona rural. Seu contato com a economia agrícola se dá em outro nível, alguns deles (temos notícia de dois casos) costumam emprestar dinheiro para alguns rendeiros de Brejo Grande durante o plantio do arroz, para na época da safra, receberem dos mesmos, o pagamento (mais o juro) em sacos de arroz. Outros, (como veremos mais tarde ao tratar do investimento de capital) quando conseguem uma quantia significativa de dinheiro, adquirem uma propriedade com a finalidade de soltar algumas cabeças de gado para criar. Tais casos, no entanto, são pouco comuns. Deste modo, podemos dizer que os grandes revendedores, profissionalmente falando, são comerciantes, a maioria deles dedicando-se a esta atividade em tempo integral e com exclusividade. Não encontramos nenhum destes grandes negociantes que trabalhasse pessoalmente na lavoura, a maior parte deles, nos dias em que não estão vendendo na feira, estão tratando de algum negócio (compra de mercadorias, viagens aos centros fornecedores, etc) ou os que têm comércio estabelecido, cuidando deste setor. Mesmo aqueles poucos grandes feirantes que além de comércio, possuíam algumas cabeças de gado, quando inquiridos sobre qual das atividades mais lhe trazia lucros, foram unânimes em apontar a feira. Ao perguntarmos a qual dos ramos profissionais mais se identificavam, responderam-nos sempre que era o comércio. Vemos então que tais comerciantes divergem muito dos pequenos feirantes, na medida em que, trabalham não apenas para manter sua subsistência, mas com o lucro que obtêm, estão sempre ampliando seus estoques ou investindo em outros setores da economia. Em outros termos, sua relação com o comércio é antecedida pela posse de dinheiro, mediada pela venda de mercadorias, cujo resultado final é o aumento do capital, quer dizer, D - M - D.

Quanto aos médio-revendedores, conforme dissemos, trata-se de um grupo interseccional, cujas características se aproximam, ora da classe dos feirantes produtores, ora da dos grandes intermediá - rios. Um traço talvez mais peculiar destes revendedores é o fato de que dependem vitalmente dos dois setores para sua subsistência: não poderiam passar sem a agricultura, e esta não pode prescindir do comércio na feira. Entre estes, os mais típicos talvez sejam os farinheiros e vendedores dos bolos de macaxeira e mandioca. Nenhum "a - gresteiro" pode viver apenas de plantar e processar a mandioca: sua produção tem de ser necessariamente escoada para a feira, quer por suas próprias mãos, quer pela dos intermediários que vêm comprar o produto em sua própria casa de farinha (64). Da mesma forma com os doceiros: estes vêm quase exclusivamente do povoado de Genipapo, município de Ilha das Flores. De um total de 102 famílias deste povoado (unidades domésticas), 20 se dedicam diariamente à confecção dos tais bolos (macasada, beiju, tapioca, farinha d'água), levando esta mercadoria para as feiras de Brejo Grande, Ilha das Flores, Penedo , Propriá, Serrão, Brejão. Tais doceiros não poderiam passar sem a feira, pois é somente aí que encontram toda a população necessária para consumir seus diferentes bolos: tratando-se de um alimento muito perecível (o beiju e a tapioquinha devem ser consumidos no mesmo dia de sua feitura, pois se amanhecidos, ficam azedos), é apenas na feira que os doceiros de Genipapo encontram tanta gente suscetível de consumir aquelas guloseimas.

Os demais médio-revendedores não apresentam como estes uma dependência tão direta da lavoura, mas mesmo assim, são, sem dúvida, muito mais dependentes do setor primário do que os grandes revendedores. Mesmo os marchantes, por exemplo, durante os dias que não - estão vendendo numa ou noutra feira, estão trabalhando em suas pró - prias roças ou arrendando terras alheias. O mesmo seja dito em relação aos vendedores de fumo e ração para porco.

Uma constante em quase todos os feirantes desta categoria, é que como têm o hábito de frequentar diversas feiras regionais, deixam em casa suas mulheres e filhos, ficando estes encarregados da lavoura nos dias em que os pais arriscam a sorte no comércio andejo. Nes

te sentido, ter muitos filhos em idade de trabalhar representa uma real vantagem, pois estes se encarregam de tocar as roças, sem que o feirante tenha de pagar trabalhadores de fora. Como as mercadorias destes feirantes não exigem muitas mãos para serem vendidas (diferentemente do que ocorre, por exemplo, numa banca de miudezas ou mantimentos), as unidades de venda dos médio-revendedores são, via de regra, manipuladas apenas pelo proprietário da mesma, possibilitando desta forma que os filhos ou agregados dos mesmos não tenham de acompanhá-los na feira, podendo assim permanecer no local de origem se ocupando com a lavoura.

Cumpre notar, à guisa de conclusão, que esta, como toda tipologia nas ciências humanas, dificilmente abarca a totalidade do universo pesquisado (65). Encontramos, por exemplo, a mesma mercadoria sendo manipulada por feirantes pertencentes a mais de um tipo: as verduras e frutas aparecem sendo vendidas na feira tanto por produtores como por pequenos e mesmo médio-revendedores. Acontece porém que apenas 3 pessoas que vendem verduras poderiam ser arroladas no grupo dos revendedores médios: são 3 mulheres que costumam comprar sua mercadoria em grosso nos armazéns ou depósitos de Penedo e que frequentam as feiras regionais revendendo tomates, cebola, pimentão, batata, etc. Tais mulheres, diferentemente das pequenas revendedoras, são as únicas a quem o povo chama de "verdureiras", as demais não merecendo nenhum outro apelativo senão "vendedora". Tais verdureiras além de tratarem com grande variedade de verduras e frutas, trazem-nas em quantidades bem superiores às suas concorrentes, contratando inclusive carregadores que transportam do porto até suas bancas, as caixas, balaios e sacos com suas mercadorias.

Notas do Capítulo V

(1) Lembramos que pelo termo feirante, estamos nos referindo apenas à pessoa responsável pela unidade de venda. Assim sendo, cada banca equivale, nesta nossa avaliação, a apenas um feirante. Como aproximadamente 1/6 das unidades de venda de Brejo Grande apresenta mais de uma pessoa vendendo, conclui-se que o número total de vendedores é bem maior do que os 180-253 acima referidos.

(2) Mintz refere-se a mesma variação sazonal no movimento comercial dos mercados do Haiti. Cf. " Standards of Value and Units of Measure in the Fond-de-Negres Market Place, Haiti". Journal of the Royal Anthropological Institute, XCI, 1961, p. 22-28.

(3) L.C., fiscal da feira e meeiro de arroz, branco, 28 anos. Brejo Grande, 10/1/1973.

(4) Segundo a Sinopse Estatística de Sergipe (1971), a população urbana de Brejo Grande era de 3 093 habitantes, a de Ilha das Flores, 3 048, enquanto que Pacatuba possuía apenas 802 moradores.

(5) Mintz, S.: "The Jamaican Internal Marketing Pattern: Some Notes and Hypothes", in Heath, D. & Adams, R.(eds)- Contemporary Cultures and Societies of Latin America, New York, Random House, 1965, p. 236-245; "Internal Market Systems as Mechanisms of Social Articulation", Proceedings of the 1959 annual Spring Meeting of the American Ethnological Society, 1959, p. 20 -30; "The Employment of Capital by Market Women in Haiti", in Firth, R. & Yamey, B.S.- Capital, Saving and Credit in Peasant Societies, Chicago, Aldine, 1964, p. 256-286. Neste artigo, Mintz diz que nos 300 mercados existentes no Haiti haveria mais de 50.000 mulheres comerciando, enquanto que os homens chegariam talvez à casa dos 15.000.

(6) Dalton, G. & Bohannan, P.(eds)- Markets in Africa, Evanston, Northwestern University Press, 1962; McCall, D.F.- "Trade and the Role of Wife in a Modern West African Town" in Southall, A.(ed)- Social Change in Africa, London, International Institute, 1961, p. 286-299; Williams, D.-"Women Traders in West African Markets", Times British Review, 36, 1959, p. 11; Mintz, S.-"Men, Women and Trade", Comparative Studies in Society and History, vol. 13, nº 3, 1971, p. 247-269.

(7) Moacir Palmeira diz: "Tanto feirar (vender na feira) como fazer feira (comprar na feira) são definidos socialmente como atividades masculinas. Ou como disse um pequeno proprietário de Carpina: 'As mulheres não vendem na feira. Só quando é tempo de festa é que vão vender para apurar uma coisinha para comprar um vestido, uma roupa pros meninos...'".(Palmeira, M. Feira e Mudança Econômica. Museu Nacional, s.d. p.8

(8) Mott, L.R.B.: "A Feira da Ladra no Século XVI e na Atualidade", Revista Ocidente, nº 418, 1973, nota 73.

(9) Cf., por exemplo, no Arquivo Histórico Ultramarino, Pernambuco, cx. 11, 1/8/1704; no Arquivo Nacional da Torre do Tombo, Manuscritos do Brasil, Livro 26, 2/10/1704.

(10) Mott, op. cit., 1973, nota 73.

(11) Hermann, Lucilia: "A Evolução da Estrutura Social de Guaratinguetá num Período de Trezentos Anos", Revista de Administração, ano II, 1948, nº 5-6, p. 24-25-73.

(12) Arquivo Histórico Ultramarino, Pernambuco, caixa 37, 19/8/1769.

(13) Cf. Filgueiras, Guilherme: As Varinas de Lisboa. Boletim da Junta Distrital de Lisboa, nº 63-64, II Serie, 1965.

(14) Kaplan, ao estudar os mercados mexicanos, dá a mesma interpretação histórica à pouca representatividade dos descendentes de europeus neste tipo de comércio: "The Spanish conquerors came to New Spain seeking not simply gold, but a life of ennoblement free from manual toil" (Kaplan,D.:"The Mexican Marketplace Then and Now" in Helm, J. (ed)- Essays in Economic Anthropology . American Ethnological Society, 1965, p. 80)

(15) Arquivo Histórico Ultramarino, Pernambuco, caixa 37, 19/8/1769. De acordo com L.F. de Tollenare, por volta de 1816, em Recife, "negras percorrem as ruas oferecendo à venda lenços e outras fazendas que trazem em cestos sobre a cabeça; os seus pregões misturam-se aos cantos dos negros carregadores. Não se vê absolutamente mulheres brancas nas ruas" (Notas Domínicais, Salvador, Livraria Progresso, 1956, p. 22.

(16) St. Hilaire, A.- Viagem à Província de São Paulo. São Paulo, Livraria Martins, 1972, p. 163.

(17) Arquivo Nacional da Torre do Tombo, Manuscritos do Brasil, Livro 26, Vila do Carmo, 10/1/1722.

(18) Arquivo Nacional da Torre do Tombo, Manuscritos do Brasil, Livro 31, Bando de 1/3/1743.

(19) Há diversos exemplos na literatura antropológica referente às feiras e mercados que mostram que quando o número de mulheres comerciantes é igual ou inferior ao dos homens, quase sempre as mulheres manipulam os produtos mais baratos e que exigem menos capital (Firth,R.-Malay Fishermen: Their Peasant Economy.London, Routledge and Kegan Paul, 1946; Aguessy, D.:"La Femme Dakaroise Commerçante au Détail sur le Marché", in Sankalé,M.;Thomas, L.V.;Fougeyrollas, P.-Dakar en Devenir. Presence Africaine,1968, p. 395-421; Mott,L.R.B.: "A Feira da Ladra no Século XVI e na Atualidade", Revista Ocidente, nº 418, 1973, p. 41-43).

(20) C., feirante de farinha, preta, 30 anos. Brejo Grande, 4/5/1969.

(21) M.Palmeira recebeu a seguinte explicação em Pernambuco: "Mulher não vende farinha na feira porque é uma coisa de muita responsabilidade. Tem que ser pro homem. Mulher só vende uma coisinha - maneira. Também a farinha, a carne precisa de força que a mulher não tem. Mulher não dá para vender farinha que a farinha exige muito cálculo. Não é fácil vender farinha" (Palmeira, M., op.cit, p. 8). Sobre o problema da divisão sexual do trabalho numa casa-de-farinha, cf. Neuma Aguiar, The Impact of Industrialization on Women's Work Roles in the Northeast of Brazil. Paper for the - Conference on Feminine Perspectives on Social Science Research on Latinamerica. Torcuato di Tella Institute, Bs.As., March 1974.

(22) M.A., meeira de arroz, parda, 32 anos. Brejo Grande, 17/12/1972.

(23) H.D., meeira de arroz, preta, 38 anos. Pacatuba, 13/1/1973.

(24) C.B., tirador de coco, pardo, 48 anos. Brejão, 15/12/1972.

(25) M.Palmeira encontrou o mesmo tipo de comportamento nas feiras que estudou em Pernambuco: "Mulher na feira vendendo ou comprando , deve ser viúva, solteira ou sem marido" (op. cit., p. 8). Não há mais detalhes sobre o que seriam tais mulheres "sem marido". - Mintz já em 1955, relacionava a atividade mercantil com a possibilidade de independência da mulher jamaicana: "Higgling provides a woman with a largely separate economic activity in which the husband does not exert a great deal of control. The significance of the marketing pattern in affecting the husband-wife relationship in thousand of Jamaican families, is likely to be considerable. How the wife's independent or quasi- independent role as marketer and contributor to the total family income may influence conceptions of authority, equality, dignity, and other basic - values-concepts within the family seems to be virtually unexplored. The writer would hold that an intimate functional relationship obtains between the marketing system and the patterned sexual - roles evaluated by the Jamaican peasant people themselves as - permissible, and desirable" (Mintz, S.: "The Jamaican Internal Marketing Pattern: Some Notes and Hypotheses", Social and Economic Studies, IV, 1955, p. 95- 103.

(26) S.Z., vendedor de sapatos, branco, 63 anos. Propriá, 25/4/1969.

(27) Consideramos casadas aquelas pessoas que vivem em estado conjugal, inclusive aqueles casais que não passaram nem pelo cartório nem pela Igreja.

(28) Weber, Max: The Theory of Social and Economic Organization. New York, The Free Press, 1947.

(29) Z.A., feirante de farinha, branco, 32 anos. Propriá, 16/7/72.

(30) O caso mais ilustrativo disto ocorre com a família de S.M., meeiros residentes em Brejo Grande. Em 1968, era o filho mais velho, com 12 anos, que vendia as balas que sua mãe fazia na véspera do dia da feira. Em 1973, outro filho, então com 11 anos, substituía o irmão mais velho, tendo aquele deixado de vender, alegando que "já tinha passado da idade..."

(31) Mesmo na Feira de Caruaru, muito mais sofisticada do que a de Brejo Grande, aproximadamente 1/4 dos feirantes dependem ainda da agricultura. Cf. Costa, Yara M.M., op. cit., p. 6.

(32) U.F., 23/1/1968.

(33) G.M., 26/1/1968.

(34) A.C.C., 25/1/1968.

(35) M.L., 28/1/1968.

(36) A.F., 20/4/1969.

(37) A.C., 20/1/1968.

(38) A.P., 20/1/1968.

(39) Um outro informante, morador nas Capoeiras, dizia que tendo 9 filhos, mais ele próprio e a mulher para sustentar, "eram necessários 33 pratos de farinha de mandioca por dia, para as 3 refeições. Não havia santo que aguentasse esse batido". Por este motivo, como ele dispunha de um pedacinho de terra (emprestada por um fazendeiro), plantou mandioca e passou a fazer farinha: "primeiro para não ter mais que comprar um saco de farinha por feira e segundo para ver se o que sobrasse dava para vender na feira" (B.C., meeiro de arroz, branco, 39 anos. Brejo Grande, 21/4/1969.)

(40) Tal não acontece com a maioria dos meninos e rapazinhos que vendem na feira: neste caso, os pais os aconselharam e alguns chegaram mesmo a comprar-lhes mercadorias para vender, a fim de aproveitar o tempo com alguma coisa útil e não estar "rodando por aí a toa".

(41) H.F., sitiante, pardo, 45 anos, Japoatã, 3/5/1969.

(42) B.P., comerciante estabelecido e feirante de miudezas, branco, 36 anos. Piaçabuçu, 20/7/1968.

(43) Segundo as informações do proprietário de uma das duas lojas de Brejo Grande, as vendas de tecido num dia de feira equivalem- sobretudo no começo do verão- ao movimento comercial de quase uma semana de venda dentro da loja. Tal acontece sobretudo com os produtos destinados ao uso pessoal ou doméstico: os gêneros alimentícios têm mais saída durante a semana. Segundo um comerciante de mantimentos, dono de uma das maiores bodegas de Brejo Grande, vende-se na feira o equivalente a 2 ou 3 dias de venda em sua bodega.

(44) Forman & Riegelhaupt propuseram as seguintes categorias:peasant producer, consumer, middlemen, wholesalers, large-scale,producers (cf. "Market Place and Market System: Toward a Theory of Peasant Economy", Comparative Studies in Society and History, XII, 1970, p. 188-212).

(45) Issler, B.- "As Feiras do Nordeste e sua Função Regional", Revista Orientação, nº 3, 1967, p. 37-41.

(46) Petrone, P.- "Crato, Capital da Região do Cariri", Boletim Paulista de Geografia, nº 20, 1955, p. 49-55.

(47) Gatti & Echenique- Relaciones Sociales en una Feria. Centro Latino Americano de Pesquisas em Ciencias Sociais, Museu Nacional, 1971.

(48) Cardoso, M.F.T.- "Caruaru: a Cidade e sua Área de Influência", Revista Brasileira de Geografia, nº 4, ano XXVII, 1965, p. 587-614.

(49) Leach, E.R.- Critique de l'Anthropologie. Paris, Presses Universitaires de France, 1968, p. 19 e ss.

(50) Leach, E.R.- Critique de l'Anthropologie, op. cit., p. 18.

(51) Mintz faz os mesmos comentários à heterogeneidade dos intermediários no Haiti: "Intermediaries do not form a homogeneous group, any more than do the peasantry or the people of the cities. They vary from extremely poor middlemen, who sell small quantities of cooked food in the market places, to relatively wealthy rural - and urban resellers and semiwholesalers, who bulk fairly substancial quantities of a few staple items, selling to internal market retailers in other centers. Since this variety of intermediaries does not form a homogeneous economic group, there is no reason to suppose that it is homogeneous socially or politically". (Mintz, S.: "Internal Market Systems as Mechanisms of Social - Articulation", Intermediate Societies, Social Mobility and - Communication, American Ethnological Society, 1959, p. 20-30).

(52) Issler, 1967, op. cit., p. 37.

(53) Petrone, 1955, op. cit.

(54) Cardoso, 1965, op. cit., p. 113.

(55) Palmeira embora afirmando que "a presença de intermediários é a regra" (p. 10), não esclarece qual a porcentagem destes nas feiras pernambucanas que estudou. Costa, Y. apresenta o seguinte - quadro para a grande feira de Caruaru (p. 11): 85% de intermediários (destes, 30% compram diretamente na fonte, os 55% restantes, de intermediários) e 15% de produtores. Na feira de Palmares (Pernambuco), a presença dos intermediários parece também ser a nota dominante: "Una importante caracteristica es el escaso numero (en términos relativos) de productores directos vendiendo en la feria. Inclusive productos como frutas e legumbres - son vendidos por intermediarios, en muchos casos 'trabalhadores da rua' que los compran a los 'matutos' que llegan a la ciudad" (Gatti & Echenique, op. cit., p. 4).

(56) Por produtores-primários, entendemos os lavradores que trazem - para vender na feira, aqueles produtos plantados e colhidos pelo próprio feirante. Todas aquelas mulheres que fazem doces, bolos, arroz-doce, etc, entram na categoria de produtores-secundários , pois a matéria-prima para a confecção de suas mercadorias foi - comprada a outrem: elas apenas transformam tais produtos, sem - propriamente produzi-los.

(57) Mintz levou em conta os seguintes fatores quando subdividiu os - feirantes do Caribe em cinco tipos: a combinação da atividade - mercantil (marketing) com a produção, o tipo de transporte, dis - ponível, a quantidade e o tipo de bens. Para este autor,"peri - shability emerges as an especially important determinant, par - ticularly in a situation where transport is still relatively - poor, demand uncertain, and storage or refrigeration facilities- practically nonexistant" (p. 21). Consulte-se às páginas 19-20 deste artigo, a descrição dos cinco tipos de distributors exis - tentes nos mercados jamaicanos (cf. "The Role of the Middleman in the Internal Distribution System of a Caribbean Peasant - Economy", Human Organization, XV, 1956, p. 18-23). Ricot aponta três tipos de mercadores para o Haiti (cf. Ricot, E.P. "Le Mar - ché de Thiotte", British Bureau of Ethnology, 3, nº 27, 1961, p. 46-64.

(58) Marx, L.- El Capital. Buenos Aires, 1956, tomo I, p. 124-125. Esta discussão aparece tratada por E.P.Archetti em Ni Campesi - nos ni Capitalistas: los Colonos de Santa Fe (Archetti, E.P. & Stolen, K.A., 1974, parte II, capítulo 2º (mimeografado) e em Chayanov, A.V.- La Organización de la Unidad Económica Campesi - na. Buenos Aires, Ediciones Nueva Visión, 1974, p. 12.

(59) Kaplan, D.-"The Mexican Market Place Then and Now" in Helm, J. (ed.) Essays in Economic Anthropology. American Ethnological - Society, 1965, p. 80.

(60) Parece que a dominância exercida pela cidade face às comunida - des rurais circundantes manifesta-se em dois níveis: no sentido centrífugo, enviando para as feiras e praças menores, certo núme ro de revendedores que manipulam mercadorias urbano-industriais; no sentido centrípeto, atraindo para o espaço urbano, aqueles - comerciantes rurais mais aptos e com maior reserva de capital . Mintz observou realidade parecida no Haiti: "A woman who decided to turn from the retailing of kekay (miscellaneous) to some - other, wider activity usually thinks in terms of the Port-au - Prince trade (the capital)" (Cf. Mintz,S.-"The Employment of - Capital by Market Women in Haiti", in Firth, R. & Yamey, B.S. - Capital, Saving and Credit in Peasant Societies, op. cit).

(61) Este feirante, seu irmão P. (referido no histórico da atividade comercial), assim como outros comerciantes de miudezas,antes de se dedicarem ao comércio ambulante, já possuíam estabelecimento comercial em suas cidades. Tal fenômeno pareceu ser relativamente comum em várias cidades nordestinas por nós visitadas. Em outros termos: nem todo comerciante estabelecido começou necessariamente como feirante, sendo o contrário, relativamente frequente, i.e., um bodegueiro ou lojista que resolveu negociar nas feiras-circunvizinhas a sua cidade. Mintz ao estudar o papel dos middlemen no sistema de distribuição interno da economia camponesa do

(61) (cont.) Caribe encontrou realidade diferente da que acabamos de assinalar: "The sellers of tinware, clay ware, jippi-jappa - products, basketery and cloth are much more likely small shop - keepers than they are like higglers. They carry on their business in the open market rather than in stores probably because they - lack the capital for opening a small shop..."(Mintz, S.- "The - Role of the Middleman in the Internal Distribution System of a Caribbean Peasant Economy, op. cit). Em Brejo Grande, repetimos, alguns bodegueiros tornam-se feirantes durante dois ou três dias por semana a fim de, aproveitando a afluência dos compradores às feiras, realizarem maiores transações comerciais.

(62) D.J., feirante, branco, 58 anos. Brejo Grande, 17/12/1972.

(63) Um dos maiores vendedores de mantimentos da feira de Brejo Grande, quando de nossa permanência no local em 1968-1969, Z.D., havia "quebrado", isto é, entrado em falência em 1970. Ao perguntarmos qual a razão de seu insucesso nos negócios, respondeu que descuidou de anotar no caderno, as compras que fazia, assim como o dinheiro que estavam lhe devendo. Como não tinha nada escrito, quando viu, já era tarde, pois tinha mais dívida a pagar do que imaginava.

(64) Segundo pesquisa realizada pela SUDENE, em Pernambuco (1967), há lavradores que chegaram a realizar até 98 vendas de farinha no ano, enquanto que mais de 50% dos produtores, revelaram ter vendido menos de 12 vezes em 1966.

(65) Mintz, em artigo já citado, sugere as seguintes categorias de revendedores para as feiras haitianas: "There are the city retailers, who reside in the capital or in provincial cities, maintaining regular booths in the market places, buying their produce wholesale, and retailing it to local consumers of all classes... The itinerant resellers, who may reside in the city or in the countryside, dealing in wholesale stock, buying in the country to sell in the city, or the opposite, or doing both... They may be - peasants in culture while their economic operations align them with the urban bourgeoisie" (Mintz, S.- "Internal Market Systems as Mechanisms of Social Articulation, op. cit., p. 28).

VI. OS COMPRADORES

VI.1. DIVISÃO SEXUAL DOS COMPRADORES

Nalgumas sociedades tradicionais da África e nalgumas áreas da América Latina, certos estudiosos revelaram enfrentar dificuldade em analisar separadamente o grupo dos vendedores do dos compradores, na medida em que estes efetivamente, na maioria dos casos, se confundiam. Assim, por exemplo, no Haiti, é bem provável que um camponês que não tenha trazido nenhuma mercadoria para vender num dos inúmeros mercados espalhados pela Ilha e depois de ter permanecido alguns instantes na praça, logo consiga uma ou mais qualidades de mercadoria para revender. Da mesma forma, raríssima é a mulher neste país que não tenha ao menos durante alguns anos de sua vida, passado longas horas vendendo toda sorte de bens num ou noutro mercado, quer da zona rural, quer da Capital (1).

No Nordeste e, em Brejo Grande em particular, a realidade se apresenta diversa. Apenas uma ínfima minoria dos habitantes locais já desempenhou durante certo tempo a profissão de comerciante, neste termo subentendendo não apenas o comércio na feira, mas qualquer outro tipo de negócio sistemático (2).

Observando as pessoas num dia de feira, constatamos igualmente que apenas uma reduzidíssima porcentagem de mulheres é que se aproveita da própria feira local para comprar alguma mercadoria (no mais das vezes, frutas ou verduras) a fim de revendê-las no mesmo sítio. O que encontramos com certa frequência é o costume de certas pequenas revendedoras ou mesmo revendedores, deixarem durante alguns instantes suas unidades de venda a fim de se dirigirem a outro canto para comprar algum produto para o gasto familiar. Isso ocorre sobretudo com pessoas que residem na própria sede municipal e que não têm filhos adultos ou cônjuge que pudessem se encarregar a contento deste serviço. São geralmente feirantes que dispõem de muito pouco capital e esperam primeiro vender parte de suas mercadorias a fim de utilizar o dinheiro arrecadado para comprar o que possam carecer para o sustento familiar. Isso ocorre, repetimos, apenas com pessoas que residem -

no local, pois seria muito complicado para um feirante que morasse - noutra cidade, carregar de um lugar para outro, além de seu estoque, as compras destinadas à alimentação de sua família.

Afora estes casos, em que um único indivíduo é ao mesmo tempo, vendedor e comprador, na maioria das vezes, podemos distin - guir claramente um grupo do outro. Note-se, entretanto, que embora - os dois grupos apresentem características e preocupações distintas , o fato é que sobretudo em se falando de compradores, melhor seria - qualificá-los de "agrupamento" em vez de grupo, na medida em que e - les não chegam a formar uma entidade organizada, com um consenso e u nidade reivindicatorial, como sói acontecer,por exemplo, com os mem- bros de uma cooperativa de consumo. Embora possamos perceber uma sé- rie de características comuns entre os consumidores, o certo é que eles interagem com o grupo dos feirantes, não enquanto membros de um agrupamento mais amplo, mas como unidades isoladas numa relação que nalguns aspectos poderia ser chamada de diádica (3).

É praticamente impossível dizer com certeza o número de pessoas que afluem semanalmente à feira de Brejo Grande. De acordo - com nossa observação e a avaliação sugerida pelos fiscais que cobram o imposto da Prefeitura, desde as primeiras horas até o fim da feira devem passar pelas ruas, praças e mercados, por volta de 4 000 a 5000 pessoas. Contudo, nas horas de maior movimento, haveria, quando mui- to, de uma só vez, por volta de 2 000 indivíduos, entre homens, mu - lheres e crianças (4).

Quanto à composição desta população, tomando como amos - tra, 550 pessoas que entravam na feira pela Travessa Municipal, te - mos: (5)

Homens	270
Mulheres	170
Crianças	110
TOTAL	550

Não sabemos explicar a razão da predominância da popula- ção masculina: talvez se deva ao fato de que muitas famílias que vêm à feira, moram muito retirado da sede, nalgum dos povoados do inte - rior(6). Por esta razão, as mulheres talvez prefiram deixar que seus maridos ou filhos se encarreguem de fazer a feira, pois estes trans- portam nas costas, maiores quantidades de mercadoria do que elas pró prias. Se pensarmos que muitas famílias consomem quase meio saco de

farinha por semana (1 a 2 salamins), podemos avaliar em mais de 20 kg as mercadorias que muitos chefes de família têm de carregar da - feira até suas moradias. Assim, enquanto que para os moradores do interior, parece ser mais comum vir o próprio chefe da família fazer - compras, para os que residem na sede, o padrão usual é a mulher se - encarregar das compras na feira (7). Encontramos alguns casais que - dividiam os encargos: o marido geralmente comprando a farinha e a - carne (os produtos mais importantes da dieta e que, via de regra, só podem ser encontrados no dia da feira) e a mulher encarregando-se - das demais compras: verduras, frutas, mantimentos, etc. Quando se - trata de comprar objetos de uso pessoal (tecidos, roupas) ou utilidades domésticas, geralmente são as mulheres que o fazem. Não sabemos de nenhum caso de marido e mulher que façam as compras lado a lado: se os dois saem juntos da residência, cada qual toma rumo diferente ao chegar à feira, retornando para o lar também em separado. Ao entrevistar inúmeros compradores tanto da sede como dos brejos, recebemos informações desencontradas no que se refere à divisão sexual das compras: algumas mães de família que se encarregavam, elas próprias, das compras, disseram-nos que "homem não gosta de fazer a feira",enquanto que outras, cujos maridos é que se encarregavam deste serviço, revelaram: "mulher não sabe comprar as coisas certo". Não há um consenso nesta comunidade quanto à vantagem ou desvantagem de um ou outro sexo se ocupar das compras. Poderíamos levantar a hipótese de que no caso de o marido se encarregar da compra de certos bens e a mulher de outros, isto poderia refletir a consideração por parte deles de que na atividade comercial, as mulheres se entendem melhor - com as mulheres e os homens com os homens. Em outros termos: como as carnes e farinha são vendidas exclusivamente por homens, os maridos prefeririam se encarregar eles próprios da compra destes bens, a fim de manter uma relação de igualdade com os marchantes e farinheiros. Por outro lado, como as verduras e frutas estão em grande parte nas mãos das verdureiras, as donas de casa teriam mais facilidade em escolher elas próprias este tipo de alimento. Constatamos que a maioria dos homens locais não possui conhecimentos de culinária; não obstante, mesmo os adolescentes sabem escolher um bom pedaço de carne , identificando-a inclusive pelo mesmo nome utilizado pelos marchantes. O mesmo não ocorre com as verduras e hortaliças, pois só as mulheres

sabem os segredos de como escolher um bom pedaço de abóbora, ou um pimentão fresco, ou um quiabo mais macio.

VI.2. PROCEDÊNCIA DOS COMPRADORES

Se observarmos o mapa do município, veremos que nem todos os povoados de Brejo Grande frequentam sua feira dominical, alguns - preferindo as feiras dos municípios vizinhos, que além de mais próximas, oferecem maior quantidade e qualidade de bens e mercadorias. Assim, eis o quadro dos povoados, suas distâncias face à sede municipal, os meios de transporte utilizados e a feira que efetivamente - frequentam seus habitantes.

Povoados do Município de Brejo Grande e as Feiras Regionais

	Distância face a Brejo Grande	Transporte	Feira que Frequentam
Brejão	12 km	ônibus	B.Grande e I.Flores
Terra Vermelha	21 km	animal	I.Flores e B.Grande
Ilha da Teresa	5 km	canoa	B.Grande
Praúna	15 km	animal+ ônibus	B.Grande e I.Flores
Cajuipe	6 km	ônibus	B.Grande e I.Flores
Carapitanga	18 km	animal	B.Grande e I.Flores
Cabeço	15 km	canoa	Piaçabuçu e B.Grande

Como se vê, Terra Vermelha é o povoado que fica mais distante, não havendo estrada carroçável que o ligue até Brejo Grande. Por esta razão, a maioria do povo que lá habita (população total 915 habitantes) prefere frequentar a feira de Ilha das Flores, que dista aproximadamente 16 km. Apenas uma pequena porcentagem dos habitantes desse lugarejo frequenta a feira de Brejo Grande, devendo para tanto ir primeiro a pé ou de animal, até o Brejão (9 km), utilizando-se em seguida, de um ônibus que todo domingo faz duas viagens deste último local até a sede. É do povoado de Carapitanga que de mais longe vêm pessoas fazer a feira em Brejo Grande: são 18km de distância, o que equivale a - pouco mais de 3 horas de caminhada a pé. Mesmo os moradores desse povoado dispoêm do recurso utilizado pelos moradores da Terra Vermelha:

dirigem-se a pé até o Brejão e de lá pagam uma passagem de ônibus até a sede municipal. Como tais meeiros consideram muito gasto ter de desembolsar Cr$ 1,00 na passagem (preço de 1972) deste transporte coletivo (ida e volta), a grande maioria dos moradores de Terra Vermelha e Carapitanga em vez de ir à feira de Brejo Grande, contentam-se em abastecer-se na pequena feira do povoado do Brejão, que se realiza aos sábados, das 7h às 8.30h da manhã. Embora não encontrem tanta variedade de mercadorias e os preços de certos bens industrializados sejam um pouco mais caros, tais habitantes têm o hábito de comprar na feira do Brejão aqueles bens de primeira necessidade para o passadio diário e esporadicamente, quando precisam adquirir tecidos, roupas ou miudezas, dirigem-se então quer à feira de Brejo Grande, quer à de Ilha das Flores.

Deste modo, vemos que as pessoas que de mais longe se dirigem à feira de Brejo Grande fizeram, quando muito, 2, ou no máximo, 3 horas de caminhada a pé (8). Alguns mais afortunados vêm montados no lombo de animal. Até 5 anos atrás, talvez mais da metade das pessoas que vinham comprar nesta feira, tinham caminhado ao menos 4 horas, entre ida e volta. Hoje, com a abertura da estrada para o Brejão, muitos se utilizam dos transportes coletivos: há dois ônibus que fazem cada qual duas viagens do Brejão para a sede e vice-versa. Aliás, com a abertura da dita rodovia intra-municipal, a feira do Brejão, em vez de ter seu movimento aumentado, o viu decair, pois como se realiza num dia comercialmente "saturado" (pois há feiras em Piaçabuçu, Pacatuba e Penedo), em vez de os comerciantes afluirem a este povoado, foram seus moradores que mais lucraram com a chegada dos veículos motorizados, aproveitando-se deles para se locomoverem para as feiras maiores da circunvizinhança.

VI.3. TIPOLOGIA DOS COMPRADORES

Ao analisar as pessoas que fazem compras na feira de Brejo Grande, podemos perceber três grupos distintos, grupos estes que refletem a estrutura social mais ampla, na qual a feira se insere como uma instituição chave desta sociedade rural (9). Estes grupos são:

1. Ricos
2. Remediados
3. Pobres

Os ricos são notadamente os grandes proprietários, possuindo alguns, até 1 500 tarefas de terra. Pertencem às famílias mais antigas do lugar, descendendo em sua maioria, de antigos senhores de engenho. São brancos, possuem ao menos o primário completo, conhecem grandes cidades do Nordeste e o sul do país, viajando regularmente a tais centros quer a negócios, quer por razões familiares ou lazer. Moram na sede da fazenda (retirada da cidade algumas centenas de metros), possuem automóveis, tratores, dispõem em suas casas, do conforto moderno (rádio, televisão, geladeira). Mais por razões de prestígio e por tradição do que por compensações econômicas possuem alguns destes grandes fazendeiros, até duas centenas de cabeças de gado, além de alguns bons cavalos destinados às competições (vaquejadas) e serviços domésticos. Têm geralmente vários galos de briga, que são cuidados com muito zelo para disputarem com êxito nas rinhas locais ou de outros municípios (10). Esta classe de grandes proprietários representaria quando muito, 2% do total dos habitantes de Brejo Grande. Neste número, está incluído também outro indivíduo: o Prefeito atual, que embora não possua latifúndios, é o dono da maior usina local de beneficiamento de arroz e que além dos rendimentos obtidos neste setor, aufere o maior salário local pelo desempenho de seu cargo público. Antigamente, um outro não-proprietário era considerado como pertencente à classe dos ricos: Z.B., tipo muito estimado na região, que, apesar de semi-analfabeto, foi eleito Prefeito de Brejo Grande no ano de 1963. Durante longos anos, foi o rendeiro exclusivo da grande fazenda da Onça, o que lhe proporcionou grandes lucros, inclusive permitindo-lhe adquirir os dois primeiros ônibus que faziam com exclusividade a linha Aracaju-Brejo Grande. Atualmente, Z.B. (cf. veremos à página 263) possui apenas sua casa, não mais sendo considerado um dos ricos de Brejo Grande.

Entre os ricos, o mais comum é que a dona da casa vá à feira acompanhada de uma empregada ou de um rapaz que trabalhe na fazenda. Não fica bem, dentro da mentalidade local, que o próprio fazendeiro se ocupe de afazeres tão prosaicos. Entre as mulheres de fazendeiros mais abastados, há algumas que também evitam ir pessoalmente à feira, deixando tal ocupação para algum dos serviçais da fazenda. Num ou noutro caso, as compras dos fazendeiros são transportadas para a propriedade em carroça, levada para a feira com este fim.

De acordo com nossas entrevistas, em janeiro de 1968, a classe dos ricos gastava em média, de Cr$ 40,00 a Cr$ 60,00 em cada feira; em janeiro de 1973, a quantia variou de Cr$ 70,00 a Cr$ 200,00. Tal quantia, representa talvez a terça parte dos gastos semanais que os ricos fazem com a alimentação, pois têm como prática comprar nas bodegas ou mesmo nas lojas e supermercados de Penedo ou Aracaju, outros bens que não compram ou não encontram à venda na feira local.

Se analisarmos os bens comprados pela classe de fazendeiros, veremos que a feira representa para eles, principalmente, a ocasião de comprar certos bens que não são encontrados à venda durante a semana: em primeiro lugar, a carne, depois a farinha, frutas e verduras. Como não há açougues onde possam comprar diariamente a carne fresca, não resta senão aos habitantes locais adquirir na feira, toda a carne que vão consumir durante a semana. Mesmo antes da eletrificação do Baixo São Francisco e da introdução de geladeiras em várias residências dos mais abastados, os ricos compravam de uma só vez, grandes quantidades de carne salgada ou seca, destinada a compor o cardápio semanal. Como tais habitantes não dispõem de muita variedade de alimentos que possam substituir a carne - com exceção dos peixes e das aves - e considerando que para eles uma refeição só é completa quando aparece ao menos, 1 ou 2 variedades de carne, constatamos que o consumo deste alimento por parte dos ricos é bastante elevado. Assim, tomando como amostra, 6 famílias de grandes fazendeiros (num total de 51 pessoas, das quais 30 em idade infantil), encontramos um consumo global de 56,5 kg de carne, o que perfaz uma média de consumo semanal por indivíduo de 1,10 kg. Convém lembrar que usualmente uma família compra diversos tipos de carne de uma só vez. Assim, por exemplo, a família de T.C. composta de 4 adultos e 2 crianças, na feira de 28/1/1968, comprou os seguintes tipos de carne:

carne fresca de boi -	2 kg
carne fresca de bode -	1 kg
carne fresca de porco -	2 kg
carne salgada de boi -	2 kg
carne salgada de porco -	1 kg
fato -	1 kg
TOTAL	9 kg

A nosso ver, o melhor índice para distinguir os diferen-

tes tipos de compradores, é saber a quantidade de carne que adquirem, pois sendo tal alimento muito caro (1 kg de carne de primeira equivale a um dia e meio de trabalho de um lavrador na enxada e 1 kg da de segunda, a 1 dia de trabalho) e muito desejado, quanto mais rica a pessoa, mais satisfará seu desejo de comer tal alimento.

Além das carnes, os ricos adquirem na feira a insubstituível farinha de mandioca, que representa para todas as mesas do Nordeste rural, a principal fonte de carbohidrato. Se no que se refere ao consumo de calorias, podemos perceber que os ricos têm um consumo de carne ao menos, cinco vezes superior ao dos membros das baixas classes, no que se refere à farinha, praticamente não há correlação entre o nível de insumos e sua consumação, pois encontramos pouca diferença na média de consumo entre os indivíduos das diferentes classes:

Consumo de Farinha (indivíduo/ semana)

Ricos	1,56 litros
Remediados	1,61 litros
Pobres	1,10 litros

Além das carnes e farinha, os ricos consomem fartamente outros alimentos (peixe, açúcar, café, farinha de milho e de trigo, cereais, mantimentos, verduras e frutas).

A segunda classe dos compradores é a dos remediados. São aqueles que não são ricos nem pobres, ou, como define o dicionário , "aqueles que possuem alguns haveres, que têm o necessário para poder viver" (11). Nesta categoria, entram sobretudo, os médios e pequenos proprietários, os rendeiros, os funcionários públicos e empregados, os comerciantes. Eles representam um pouco menos de 20% da população total do município. São, na sua maioria, pardos, possuem muitos deles, um nível de instrução superior ao das classes latifundiárias, residem geralmente no centro da cidade, em casas com menor conforto do que usufruem os proprietários de terra. Não possuem veículos e mesmo os que dispõem de terra própria, não se dão ao luxo de criar gado bovino.

Entre estes, mulher e homem vão indistintamente fazer as compras na feira: alguns poucos, mesmo possuindo empregadas domésti-

cas, preferem se encarregar eles próprios das compras.

Em 1968, tal grupo gastava semanalmente na feira, de Cr$ 15,00 a Cr$ 40,00, enquanto que em 1973, esta soma oscilou entre Cr$ 30,00 a Cr$ 70,00. O consumo de carne desta classe, tomando como amostra 9 famílias (num total de 62 pessoas, das quais 29 eram crianças) era de 0,61 kg por pessoa semanalmente, o que representa pouco mais da metade do que consomem os ricos. Em relação aos fazendeiros, o grupo dos remediados apresenta um consumo qualitativamente inferior no que se refere aos gêneros que são considerados complemento ou "mistura" da alimentação básica: assim, por exemplo, compram menor quantidade de carnes, verduras, frutas, doces, mantimentos, etc.

Quanto ao grupo dos pobres, este representa a massa: são mais de 78% da população. São meeiros, diaristas, pescadores, trabalhadores do eito que não têm nada de próprio além da força de trabalho e de um par de ferramentas simples: facões, enxadas, peneiras e latas de cessar o arroz. Alguns moram dentro do perímetro urbano, em casas de pau-a-pique, com chão de terra, mas a maioria reside nos brejos, distantes às vezes, duas léguas ou mais da sede municipal. Uma pequena porcentagem destes, os chamados "moradores de condição" residem em casebres contíguos às casas dos fazendeiros, em local que ainda hoje é chamado de senzala. Em troca do privilégio de morar próximo do local onde trabalham, devem dar um ou mais dias de trabalho de graça para a fazenda da qual são meeiros. Do total de 180 residências de Brejo Grande que possuem luz elétrica, menos de 1/4 é habitada por meeiros, não havendo entre eles, quem possua geladeira ou veículos. Alguns raros têm um animal de tração, um ou dois porcos no fundo do quintal. A única coisa que alguns têm em abundância, segundo a anedota comumente ouvida na comunidade são os filhos: "riqueza de pobre é ter muito filho..."

O consumo de carne desta gente é mínimo: apenas 0,24 kg semanais por semana, tomando como amostra um total de 8 famílias (37 adultos e 16 crianças). Em janeiro de 1968, segundo pudemos constatar, havia diversos meeiros que se viam forçados a comprar na feira apenas a farinha, isto por não terem dinheiro suficiente para os demais gêneros. Assim, as compras desta classe oscilavam naquela época, de Cr$ 3,00 a Cr$ 15,00; em janeiro de 1973, a quantia subiu de Cr$ 5,00 a Cr$ 30,00. Cumpre notar que embora praticamente toda pessoa em Brejo Grande coma carne ao menos em duas ou mais refeições por semana, não devemos nos esquecer que há grande variedade na qua

do,coração, mocotó, etc) é a carne mais consumida pelas pessoas mais pobres: 1 kg de fato equivalia em 1973 a aproximadamente meio dia de trabalho de um diarista; 1 kg de carne de segunda (isto é, com osso), a um dia de trabalho, enquanto que a de primeira e a carne de sol, a um dia e meio. O jabá(carne seca ou charque) é a mais valorizada:não é vendida por menos de Cr$ 10,00 o kg, o que quer dizer, dois dias de trabalho de um jornaleiro.

A fim de vislumbrarmos com mais clareza a diferença do consumo das diferentes classes de compradores,cremos que seria melhor transcrever a lista das mercadorias adquiridas por 3 famílias pertencentes às diferentes classes. Para tanto, escolhemos 3 casos que nos pareceram mais tipicamente representar a classe a que pertencem,apresentando cada uma das famílias, o mesmo número de pessoas: 2 adultos e 6 filhos menores de 18 anos. Na família pobre, todos trabalham como meeiros nos arrozais da fazenda M.B.; os remediados estão exemplificados por um funcionário da Prefeitura: ele recebe salário por esta sua função,enquanto que a mulher e filhos trabalham como meeiros na fazenda B.; o terceiro comprador é o proprietário da fazenda M.B. Neste caso, além das 8 pessoas da família, moram na residência, mais duas empregadas. Tais dados referem-se à feira do dia 14/1/1973.

Lista das Compras Feitas na Feira por 3 Famílias de Brejo Grande

Produtos	Meeiro	F. Público	Fazendeiro
carnes	1,00kg-Cr$ 3,00	3,00kg-Cr$12,00	7,50kg-Cr$35,00
farinha	10,00 1-Cr$ 4,00	10,001 -Cr$ 5,00	15,00 1-Cr$ 8,00
peixe	1,00kg-Cr$ 2,50	1,00kg-Cr$ 3,00	2,00kg-Cr$ 7,00
açúcar	1,50kg-Cr$ 1,50	2,50kg-Cr$ 2,50	3,50kg-Cr$ 3,50
café	0,25kg-Cr$ 2,00	0,50kg-Cr$ 4,00	1,00kg-Cr$ 8,00
farinha milho	- -	2,00kg-Cr$ 3,00	2,00kg-Cr$ 3,00
feijão	1,50kg-Cr$ 2,50	2,00kg-Cr$ 4,00	2,00kg-Cr$ 4,00
arroz	- -	2,00kg-Cr$ 3,00	- -
tempero	Cr$ 1,00	Cr$ 2,00	Cr$ 4,00
frutas	-	Cr$ 3,00	Cr$15,00
verduras	-	Cr$ 3,50	Cr$13,00
ovos	-	-	1 dz-Cr$ 3,00
sabão	-	2 -Cr$ 1,40	2 -Cr$ 1,40
querosene	1,00 1-Cr$ 0,90	-	-
vários	Cr$ 2,00	Cr$ 5,00	Cr$25,00
TOTAL	Cr$19,40	Cr$51,40	Cr$129,90

Através da lista dos produtos comprados por estas 3 famílias, podemos perceber que a diferença entre o que consome uma família de gente remediada e uma de gente rica aparece muito mais na qualidade e quantidade dos produtos, do que na sua variedade, pois praticamente os dois grupos consomem o mesmo tipo de alimentos. A principal diferença, repetimos, é na quantidade de carne, do açúcar, das frutas e verduras que se consome. Mesmo dispondo de maior poder aquisitivo, os ricos têm exigências alimentares muito simples, consumindo verduras, por exemplo, apenas como complemento da feijoada, cozidas, aliás, no mesmo recipiente que o feijão e as carnes. Neste sentido, o receituário regional se revela bastante pobre (12), não havendo praticamente diferença entre as receitas culinárias conhecidas pelas mulheres pertencentes às diferentes camadas sociais.

Se confrontarmos a lista de compras dos ricos e remediados com a dos pobres, aí sim notaremos uma grande diferença não apenas na quantidade e qualidade do que é consumido, mas igualmente na variedade dos bens adquiridos. Enquanto que os dois grupos mais abastados compram sempre mais de 12 qualidades diferentes de mercadorias, os pobres, quando muito, trazem da feira, 8 ou 9 gêneros - contando-se entre estes, o carvão e o querosene que são dispensados pelos mais ricos, por possuirem em suas casas, luz elétrica e fogão a gás. Certos alimentos jamais aparecem nas mesas dos pobres: queijo, manteiga, leite, doces. São iguarias que apenas os mais abastados têm condições de comprar. Ovos, a menos que os próprios meeiros possuam galinhas , também constituem privilégio dos pratos das fazendas (13).

Via de regra, a quantia gasta em cada semana na feira é bastante estável entre os membros das altas esferas de Brejo Grande. O mesmo podemos observar no grupo dos remediados: vários deles, sendo funcionários estaduais. ou municipais, recebem todo mês o mesmo salário, de modo que circunscrevem seus gastos a ele. Quanto aos meeiros, há muita oscilação de uma semana para outra, de um mês para outro, pois a quantia fornecida pelo fazendeiro geralmente não é a mesma da vez anterior. Esta variação se explica por dois fatores principais : há semanas em que o meeiro por uma ou outra razão(chuva, doença,etc) produziu menos ou mais do que na semana anterior. Em vista disto, receberá um fornecimento maior ou menor de acordo com sua produção. O outro motivo independe da produção do interessado: há semanas em que os fazendeiros têm dificuldade em obter junto aos bancos ou com par -

ticulares a quantia necessária ao pagamento de seus trabalhadores. Assim, semanas há, em que dispõem de menos da metade do capital necessário para os pagamentos. Resultado: os meeiros recebem menos e têm de se contentar em comprar na feira apenas a metade do que compraram na semana que passou. E assim por diante.

Nestas ocasiões e na maior parte do ano, na casa da quase totalidade dos ribeirinhos do São Francisco, a comida comprada na feira se acaba antes mesmo da semana chegar ao meio. Além da farinha, sal, um pouco de café e açúcar, todo o resto, a mistura, se acaba cedo. Para os que têm a ventura de obter crédito nalguma bodega, há então a possibilidade de comprar aí feijão, pão, um pedaço de bacalhau ou um pacote de farinha de milho para se fazer o cuscuz. A quase totalidade dos pobres, para não morrer de fome, lança-se ao rio, lagoas e brejos, a fim de tentar apanhar algum peixe, camarão ou caranguejo. Quase todos os meeiros colocam na parte da lagoa que lhes toca, dezenas de covos que são diariamente revisados a fim de se alimentarem - com camarão ou peixe que porventura tenha sido capturado. Há meeiros que colocam até 4 dúzias de covos em suas lagoas, fazendo do camarão, não apenas seu alimento principal, juntamente com a farinha, mas salgando-o e torrando-o a fim de vendê-lo aos cambistas que irão revendê-lo nas feiras do Sertão. Assim, conforme nos disseram inúmeros ribeirinhos, se não pudessem os meeiros contar com os peixes, camarões e caranguejos que eles próprios apanham, já teriam morrido de fome. Outros diziam: tendo-se a sorte de pegar peixe e caranguejo, não carece gastar mais dinheiro: basta ter a farinha. E um morador da Ilha da Teresa contava com um ar de superioridade: "a vida na ilha é melhor do que dentro da cidade: aqui qualquer um pode sem muito enfado conseguir no fundo de casa, o peixe ou camarão para acompanhar a farinha. Em Brejo Grande, pelo contrário, é tudo comprado na balança e para catar camarão ou caranguejo, tem de caminhar muito" (14). Outro informante dizia: "aqui em Brejo Grande todo mundo sabe pescar e pegar caranguejo. Ninguém passa fome: só passa fome quem não tiver coragem de arrastar os pés, que for preguiçoso. De tudo tem em Brejo Grande sem comprar... Em Brejo Grande só o que é difícil é arranjar dinheiro..."(15).

Muitos dos meeiros quando vão à feira, têm em mente adquirir não apenas aqueles gêneros indispensáveis que, via de regra, só - são encontrados à venda no dia de domingo, mas procuram comprar igual-

mente aquelas outras mercadorias que mesmo existindo à venda nas bodegas, custam um pouco mais barato no dia da feira. Assim, por exemplo, o açúcar ou querosene, embora existam fartamente à venda nas bodegas, se comprados na feira, darão ao meeiro, ao menos Cr$ 0,10 de economia em cada quilo de açúcar e em cada litro de querosene. Por esta razão, preferem comprar na feira aqueles bens mais baratos, deixando por conseguinte de adquirir outros gêneros menos fundamentais que só poderiam ser comprados na própria feira. A maioria das verduras, v.g., só aparecem em Brejo Grande na feira. Deixando de comprá-las no domingo, o meeiro não as encontrará durante a semana. Mas exatamente por ser um dos bens "de luxo", está fora do cardápio diário destes lavradores pobres. Ao perguntarmos a uma meeira residente na fazenda do M.B. porque em vez de açúcar, não tinha comprado frutas na feira, recebemos a seguinte resposta: "E pobre desde quando anda comprando fruta?" (16).

Notamos destarte uma diferença muito importante entre os hábitos de consumo das diferentes famílias de Brejo Grande: enquanto que os pobres devem lançar-se nos brejos e rios a fim de completar com peixes e crustáceos o que lhes falta para as refeições, as famílias dos funcionários e as dos proprietários, lançam mão sobretudo dos estabelecimentos comerciais a fim de suprir-se dos alimentos que porventura venham a faltar durante a semana. Entre os ricos, alguns têm o hábito de ir regularmente a Penedo a fim de aí adquirir, nos supermercados ou lojas, aqueles bens de que carecem para o dia a dia. Alguns poucos dentre os mais ricos, vão de vez em vez a Aracaju a fim de fazer as compras para todo o mês, dependendo da feira apenas para o abastecimento de gêneros mais perecíveis (carne, peixe, frutas, etc). Outro hábito privativo dos consumidores pertencentes ao segmento mais abastado de Brejo Grande é de fazer suas compras não na feira local, mas na de Ilha das Flores, justificando tal atitude o fato de esta feira ser mais sortida, oferecer maior oportunidade de escolha, etc.

VI.4. AS COMPRAS DURANTE O ANO

Se acompanharmos durante o ano, o orçamento das famílias de meeiros, notaremos que os fornecimentos que estes recebem é dedica

do quase exclusivamente aos gastos com a alimentação. Ao receber no sábado à tarde ou no domingo de manhã seu fornecimento (em 1968, este variava de Cr$ 5,00 a Cr$ 15,00 e, em 1973, de Cr$ 10,00 a Cr$ 35,00), o meeiro já tem em mente como utilizar tal quantia. Caso tenha durante a semana chamado algum trabalhador ou trabalhadeira para ajudá-lo em sua lagoa (e isso é muito comum, sobretudo entre os meeiros que possuem pouca família em condições ou idade de trabalhar), ele terá de deduzir do dinheiro fornecido pelo fazendeiro, uma quantia destinada a pagar tais diaristas. Em 1968, a diária de um homem era Cr$ 2,00 e de uma mulher, Cr$ 1,00 a Cr$ 1,50. Hoje (1973), as mulheres recebem de Cr$ 3,00 a Cr$ 4,00, enquanto que os homens tocam pelo seu jornal, Cr$ 5,00. Deduzido então o que deve para seus trabalhadores, o meeiro antes de ir à feira, costuma passar na bodega e saldar as dívidas da semana anterior e fazer novas compras. Os que recebem o fornecimento apenas na manhã do domingo, em vez de dirigir-se diretamente à bodega para acertar as contas, deixam para fazê-lo na tarde do domingo, ou na segunda feira de manhã, pois os bodegueiros durante a feira, não gostam de acertar as contas, na medida em que estão super-ocupados com o atendimento dos compradores do brejo que se aproveitam do dia da feira para abastecerem-se nas bodegas. Assim, chegando na bodega no sábado à tarde ou ao anoitecer, indaga o meeiro quanto deve: caso a quantia que recebeu do fazendeiro seja suficiente (isto é, não tenha sido muito inferior à que o meeiro solicitou quando da vistoria do seu trabalho pelo gerente da fazenda), aí então ele paga o que deve ao bodegueiro e imediatamente faz nova compra fiado, para ser paga na próxima semana. E assim sucessivamente, durante a maior parte das semanas do ano.

O meeiro nunca paga completamente a bodega, pois isto redundaria na diminuição brusca dos bens que poderia comprar na feira. Calculamos que aproximadamente 20 a 30% do que recebem os meeiros é gasto nas bodegas locais, o restante indo exclusivamente para os bolsos dos feirantes. Assim, de fevereiro-março até setembro-outubro, isto é, uma média de 8 meses, época de plantio e colheita, o meeiro dedica o dinheiro que recebe, com exclusividade quase total, à compra de gêneros de primeira necessidade. A única possibilidade de poupança que ele pode fazer é pedir ao fazendeiro quantias menores de fornecimento, a fim de no momento da partilha, ter seu rendimento menos descontado pelo dono da lagoa. Para tanto, muitas famílias incenti -

vam os filhos menores, ou aproveitam todos os fins de tarde a fim de tentar a sorte pescando, ou catando crustáceos, isto com a finalidade de não ter de comprar carne ou outra mistura (17). No caso contrário, quando o meeiro não teve sorte ou tempo de prover-se dos alimentos que o rio ou os brejos dão, então a quantia que recebe semanalmente do patrão é totalmente gasta na aquisição dos gêneros de subsistência. Não temos notícia de nenhum meeiro que tendo recebido do patrão, por exemplo, Cr$ 20,00, tivesse gastado apenas a metade com os gêneros alimentícios, guardando em casa o restante para poupá- lo para outro fim próximo ou distante. A poupança se faz evitando-se retirar dinheiro com o fazendeiro, a fim de no momento da "meia", ter o trabalhador direito a uma retribuição mais avantajada.

Isto ocorre, conforme dissemos, durante 8 meses do ano. Nos fins de outubro, até os inícios de dezembro, a situação muda,pois é a época do fim da colheita, ocasião em que meeiros e patrões acertam as contas. Aí então muitos meeiros, depois de calculado o quanto já consumiram durante o ano, recebem em dinheiro a parte que lhes caberia da meia. Como não podem retirar em espécie o que lhes tocou(devem vender sua parte ao patrão pelo preço que este determina), recebem então, alguns meeiros, certa quantia de dinheiro. Tal soma varia enormemente de família para família, dependendo de ano para ano, de fazenda para fazenda. Muitos há que na hora da partilha não têm direito a nada, pois durante os 8 meses de trabalho, já retiraram em comida tudo ou ainda mais do que teriam direito com a metade do arroz que produziram. Alguns destes, quando mantêm boas relações com o dono da lagoa (isto é, quando deram boa produção nos anos anteriores, ou quando não se descuidaram de mimar o fazendeiro, oferecendo-lhe de tempos em tempos, um prato de camarão colhido em sua lagoa, ou um maço de feijão de corda - regalo que é muito bem lembrado pelo dono da fazenda M.B.), mesmo sem ter direito "legal" a nada e por vezes ainda ficar devendo à fazenda, têm a dívida perdoada ou ainda recebem de um patrão mais generoso, uma quantia (equivalente mais ou menos ao valor de 4 semanas de fornecimento - isto é, de Cr$ 100,00 a Cr$ 150,00) como "gratificação". Mas tal comportamento generoso por parte dos fazendeiros não é generalizado: o mais comum é encontrarmos meeiros que no fim da safra, não receberam nada antes do que aqueles que foram beneficiados por gratificações dos patrões. (Cf. Cap. II.7).

Assim, embora tenhamos dito ser difícil avaliar o quanto recebem os meeiros em média no final da safra, podemos apresentar du-

as importâncias extremas: de Cr$ 50,00 a Cr$ 500,00. O mais comum, entretanto, oscila entre Cr$ 100,00 e Cr$ 200,00.

É nos primeiros dias de novembro que a maioria dos lavradores recebe a parte da meia que lhes cabe: mês de novembro, por conseguinte, representa a ocasião de grande euforia mercantil de Brejo Grande. Muitos saldam as contas nas bodegas, a totalidade dos habitantes locais aproveita esta ocasião para comprar aqueles bens que usualmente não têm oportunidade de adquirir durante o ano: tecidos, roupas e calçados. 8 de dezembro é o dia da padroeira da cidade: Nossa Senhora da Conceição. Uma novena solene prepara a comemoração máxima do município: são rezas na igreja, missa, muito foguetório. Cada um dos nove dias que antecedem à festa é confiado a um grupo da cidade: aos fazendeiros, às professoras, aos funcionários, às mulheres solteiras, às casadas, etc. Cada grupo deve se encarregar de enfeitar a igreja no seu dia, arcar com as despesas do culto, zelar pela ordem. Há quem use roupa nova em cada um dos dias da novena. O mais comum, no entanto, é que mesmo os mais pobres tenham ao menos uma ou duas roupas novas que serão estreadas nos dias da festa. Festa sem roupa nova não é festa. Festa sem calçado novo também não é festa. Para os ricos, festa sem casa pintada ou reformada, também não é festa. Para todos, a comemoração de Nossa Senhora da Conceição representa um dispêndio de dinheiro extraordinário (18). A austeridade e economia forçada dominantes durante os 8 meses de trabalho cedem lugar, como que por encanto, a uns dias de grandes gastos. Roupa nova, cerveja em abundância, fogos de artifício, diversões e jogos de azar. Esta sociedade que durante quase o ano inteiro tinha como característica a penúria, pobreza, um estilo de vida bem próximo daquele que Ruth Benedict chama de "apolíneo", de repente se transforma em "dionisíaca": nesta ocasião, a conduta mais valorizada é a do munificente, do esbanjador, do mais elegante. O mais virtuoso é o mais gastador (19). Contudo, faz-se necessário um esclarecimento: época de festa não quer dizer necessariamente, ao menos para os mais pobres, época de consumo festivo de alimentos (20). Bebida, sim, é indissociável destas celebrações. Pelo que nos informaram, muito meeiro deixa de comprar alimentos básicos a fim de ter alguns cruzeiros a mais para poder adquirir roupa nova por ocasião da Conceição de Nossa Senho

ra. Sobretudo quando o resultado da meiação foi muito fraco, temos - notícia de muitos que preferiram diminuir o que compravam para a subsistência a fim de vestir-se ou calçar-se melhor nos dias festivos (21).

As roupas e calçados novos são usados não apenas na própria festa de Brejo Grande, mas nas celebrações que têm lugar nos municípios vizinhos. Sobretudo os remediados, ricos e alguns meeiros - mais afortunados têm o hábito de ir às festas de Ilha das Flores, Brejão, Piaçabuçu e mesmo às de Penedo e Propriá, que se realizam entre dezembro e janeiro de cada ano.

Acabadas as festas, Brejo Grande volta ao seu rítmo tradicional. Janeiro e fevereiro são meses de muita penúria, pois as lagoas estão secas, não há trabalho no arroz. Alguns poucos homens, menos de 5% da mão-de-obra ativa local consegue trabalho por dia limpando e refazendo os muros para prepará-los para quando a maré encher as lagoas. A grande maioria dos meeiros e sobretudo as mulheres, não têm então outro recurso senão tentar a sorte no rio ou brejos. Os poucos peixinhos e caranguejos que apanham constituem com as mangas, abundantes nesta época, o alimento diário desta gente faminta. Alguns que tiveram êxito na safra, dispõem de um ou dois alqueires de arroz que o proprietário permitiu que fosse trazido para o gasto. Estes não se dão ao luxo de comer este arroz: preferem vendê-lo na fábrica ou a pequenos intermediários, a fim de que, com o dinheiro desta venda, possam comprar os alimentos que consideram mais indispensáveis: a farinha e o feijão. Acabada tal reserva, não há alternativas para a maioria do povo, além da de ir pescar. Os donos das bodegas - recusam na sua maioria vender fiado, pois sabem que o dinheiro é escasso neste período e se não tiverem capital de reserva para quando chegam os caixeiros-viajantes de Penedo ou Aracaju, correm, eles próprios, o risco de perder o crédito. A feira igualmente se ressente - desta falta de poder aquisitivo por parte dos ribeirinhos: é nestes meses de janeiro e fevereiro que muitos dos vendedores de gêneros alimentícios deixam de frequentar Brejo Grande, pois já sabem de antemão que suas vendas não serão suficientes para cobrir os gastos que usualmente têm com transporte, hospedagem, impostos, etc. A feira, - por conseguinte, decai. Os únicos que estão à vontade são os grandes

proprietários, pois estão com o arroz vendido, o dinheiro no banco - rendendo juros, poucos gastos com os diaristas. É a época em que estes se entregam aos esportes próprios de sua condição: as corridas - de mourão. Um tipo de vaquejada mais simples, que reúne os grandes - proprietários da circunvizinhança, acompanhados de seus vaqueiros, - que montados em caros corcéis, disputam para ver quem consegue mais a contento derrubar a todo galope uma rês no chão. É o verão: a melhor época para se reformar as residências, pois não há o perigo das chuvas. Enquanto isso, "os meeiros só esperando e pedindo a Deus que a chuva chegue logo"(22), pois só depois das primeiras aguadas que - os fazendeiros contratam trabalhadores para começar o plantio do arroz.

VI.5. DA FEIRA À MESA

Considerando que a feira de Brejo Grande tem como função principal reunir uma multidão de vendedores que fornecem à população do município, uma variedade de gêneros alimentícios de primeira necessidade, cremos que seu estudo só será completo na medida em que acompanharmos todo o itinerário das mercadorias desde seu local de origem até o momento de seu consumo. Em outros termos, como não pretendemos isolar a feira do resto da sociedade na qual ela se insere, reputamos ser muito importante vislumbrar qual o destino que terão as mercadorias expostas e vendidas na feira. Como os gêneros alimentícios representam mais de 80% do total das mercadorias comerciadas em Brejo Grande, limitar-nos-emos à análises destes bens, tomando como ponto referencial, os alimentos consumidos pelas três famílias que foram utilizadas anteriormente na análise das mercadorias que eram compradas. Estes dados referem-se à semana que vai de 15 a 21 de janeiro de 1973. (Para uma melhor avaliação das quantidades consumidas em cada refeição, consulte-se no Capítulo VI.3. a "Lista das Compras Feitas na Feira por 3 famílias de Brejo Grande)

Lista dos Alimentos Consumidos pela Família de Meeiros (23)

	MANHÃ	MEIO DIA	NOITE
2ª Feira	café farinha carne frita	feijão farinha banana	feijão farinha café
3ª Feira	café banana farinha	feijão farinha manga	farinha carne frita café
4ª Feira	banana cozida caranguejo farinha	feijão farinha banana	farinha café peixe frito
5ª Feira	pão carne frita	feijão farinha	inhame farinha café
6ª Feira	peixe frito café pão	peixe cozido farinha	inhame café
Sábado	café pão	peixe cozido farinha	pão café
Domingo	café pão	caranguejo farinha banana	bolachão café

Lista dos Alimentos Consumidos pela Família do Funcionário Público(24)

	MANHÃ	MEIO DIA	NOITE
2ª Feira	cuscuz de milho ovos café	feijão arroz macarrão banana	café pão banana
3ª Feira	carne farinha café	feijão carne farinha manga	café banana cuscuz de milho carne
4ª Feira	café farinha	carne feijão farinha manga	café pão banana carne
5ª Feira	feijão ovos caranguejo	ovos café farinha pão	ovos cuscuz de milho café
6ª Feira	farinha salame café	caranguejo ovos farinha banana	ovos bolo de trigo café
Sábado	pão café	camarão farinha feijão peixe	cuscuz de milho café
Domingo	café pão ovos	arroz feijão ovos farinha	pão café

Lista dos Alimentos Consumidos pela Família do Fazendeiro (25)

	MANHÃ	MEIO DIA	NOITE
2ª Feira	cuscuz de milho inhame carne pão manteiga café com leite	feijoada (26) caranguejo abacaxi doce de caju farinha	carne frita cuscuz de milho pão manteiga café leite
3ª Feira	cuscuz de milho carne pão café leite manteiga	feijoada arroz caranguejo farinha abacaxi manga	cuscuz de arroz carne frita inhame pão café com leite manteiga
4ª Feira	bolo de milho café leite manteiga ovos	feijão arroz carne cozida farinha refresco maracujá	café pão manteiga cuscuz de milho carne frita leite
5ª Feira	café pão manteiga cuscuz de milho carne frita	feijão carne frita arroz farinha refresco maracujá	cuscuz de milho pão peixe frito café com leite
6ª Feira	café leite pão manteiga bolo de trigo carne	arroz peixe feijão farinha refresco maracujá manga	café leite cuscuz de milho camarão
Sábado	café com leite pão manteiga inhame carne	carne frita farinha arroz caju	tapioca macasada café leite manteiga
Domingo	café leite pão manteiga inhame	carne frita farinha arroz peixe cozido refresco abacaxi	café leite cuscuz de milho siri carne pão com manteiga

Cumpre notar que sobretudo para as famílias de meeiros, varia bastante a qualidade e quantidade das comidas consumidas ao longo do ano. Assim, por exemplo, quando dos meses de plantio, a maioria dos lavradores faz uma refeição mais reforçada de manhã cedo, antes de sair de casa, a qual embora receba o nome de "café", é mais substanciosa que o café matinal corrente no sul do país. Nesta primeira refeição, os ricos, além do café-com-leite e pão-com-manteiga, comem sempre alguma carne frita acompanhada de inhame, batata -doce ou banana. Os pobres, além do café, comem um pedaço de carne, peixe frito ou caranguejo, acompanhados de farinha. Ao sair para a lagoa, as mulheres sempre levam um caldeirão ou bacia com feijão, farinha e, os mais sortudos, um pedaço de carne ou peixe frito. Quando na época, também levam mangas, bananas ou canas. Ao voltar do brejo, fazem a última refeição do dia: a esta também chamam "café", e é composta das mesmas iguarias das anteriores, menos do feijão, considerado pelos locais, como muito indigesto para ser comido antes de deitar. Praticamente, não há muita diferença na qualidade do que se come nas diferentes refeições, embora nos meses de trabalho nas lagoas, as pessoas se alimentem um pouco menos ao meio dia do que quando comem em casa.

Comparando os cardápios destas famílias, vemos que há bastante uniformidade no número de pratos consumidos em cada refeição. Assim, entre os meeiros, uma refeição é composta geralmente de dois a três tipos diferentes de alimentos (incluindo neste rol, o café); a mesa dos remediados, de três ou quatro qualidades de gêneros; a dos ricos, de seis a sete. Certos alimentos aparecem com a mesma frequência independentemente do poder aquisitivo da família, enquanto que outros têm maior presença na mesa dos ricos. Este quadro pretende salientar a frequência com que certos alimentos foram consumidos durante a semana nas três famílias que nos têm servido como modelo.

Frequência de Consumo de Alimentos (Número de Vezes por Semana)

	Pobre	Remediado	Rico
farinha	14	9	7
carne	3	5	13
pão + bolos + cuscuz	6	11	22
feijão	5	6	5
arroz	-	2	6
peixe	4	1	3
caranguejo	2	2	2
ovos	-	8	1
camarão	-	1	1
frutas	6	7	9
manteiga	-	-	12
leite	-	-	13
doces	-	-	3
café	12	14	14
inhame	2	-	4
vários	-	2	1

Através desta tabela, fica mais uma vez evidente que os ricos pelo nível superior de recursos que possuem, realizam plenamente o ideal alimentar regional, a saber, comer carne, se possível, no almoço e jantar. Na medida em que dispõem de recursos, substituem a farinha por outros acompanhamentos mais caros e saborosos: cuscuz de milho e arroz , pão, bolos. O arroz também preenche esta função nas mesas mais abastadas. Os pobres, por seu lado, vêem-se forçados a fazer da farinha, o acompanhamento de, ao menos, duas refeições diárias. As frutas regionais e o café fazem para estes, o papel de mistura, enquanto que para os ricos - têm a função de sobremesa (27).

Embora os nossos dados sobre tal assunto sejam insuficientes, poderíamos supor que a frequência no consumo de certos alimentos se explica, sobretudo no caso dos que têm o mais baixo poder aquisitivo, pela consideração de que há comidas mais"fortes" que dão maior energia para o trabalho, enquanto que outras ou são gulodices, ou só servem "para encher a barriga". Várias vezes ouvimos os brejograndenses referirem-se ao leite, por exemplo, como alimento "forte" e várias fami -

lias, mesmo de meeiros pobres, não deixam de gastar, quando podem, alguns cruzeiros, comprando tal produto (28). Por sua vez, o pouco uso que fazem os nordestinos em geral, das verduras, explica-se, a nosso ver, mais - por questão de preferência alimentar do que por exclusão consciente de um alimento pobre em calorias. Mesmo nas casas das pessoas mais abastadas e nas pensões, a única salada que aparece à mesa, é a de tomates e as raras cenouras, batatas, chuchus, etc, têm mais a função de condimento do que - complemento da dieta.

Notas do Capítulo VI

(1) Ricot diz que no Marché de Thiotte, na Circunscrição de Saltrou(Haiti), "chaque paysan est en effet un vendeur eventuel... et tout acheteur est vendeur en potentiel" ("Le Marché de Thiotte, já citado, p. 51-53). Na Guatemala, Sol Tax observou o mesmo fenômeno (Tax, S. El Capitalismo del Centavo. Una Economia Indigena de Guatemala. Guatemala, Centro Editorial "Jose de Pineda Ibarra", 1964, p.354.)

(2) Não concordamos com as afirmações destes pesquisadores estrangeiros, que estudando as feiras de Alagoas, escreveram: "In the feiras de consumo (sic) often buyers and sellers are indistinguishables " (Forman & Riegelhaupt,"Market Place and Marketing System: Toward a Theory of Peasant Economic Integration", já citado, p. 195). Outros pesquisadores, referindo-se a feiras pernambucanas de Carpina e Palmares, disseram ter observado que alguns mendigos "después de recorrer la feria con una vasija pidiendo limosna, el mendigo agrupó en el suelo unas pocas frutas para venderlas y así conseguir dinero. Otro que recibe de limosna un pedazo de carne puede tentar venderla en el minuto siguiente para comprar farina" (Gatti&Echenique$ "Relaciones Sociales en una Feria", já citado, p. 8-9). Repetimos : nos 30 municípios do Norte Sergipano,cujas feiras estudamos, assim como nas inúmeras feiras da Bahia, Alagoas, Pernambuco e Paraíba - que presenciamos, feirante e comprador são categorias bem distinguíveis, apesar de em muitos casos, ambos mostrarem a mesma aparência exterior.

(3) Simmel, G.: "O Indivíduo e a Díade" in Cardoso, F.H. & Ianni, O.- (eds) Homem e Sociedade. São Paulo, Cia. Editora Nacional, 1965,p. 133-135.

(4) Podemos afirmar que rara é a família ou unidade doméstica que deixa de ir à feira: para os que moram dentro do perímetro urbano, o mais comum é praticamente todos os membros da família darem uma - chegada à feira, mesmo que não seja com o fim precípuo de comprar. No caso dos moradores "do brejo", a frequência do número de pessoas da mesma casa diminui, sendo raros os velhos e crianças dos brejos que frequentam a feira.

(5) Tal levantamento foi realizado às 9.30 h do dia 28/1/1968.

(6) Moacir Palmeira confirma essa nossa afirmação quando diz: "Mulher - na feira, vendendo ou comprando, deve ser 'viúva', solteira ou sem marido" (Feira e Mudança Econômica, já citado, p. 8).

(7) No Recife, e, 80% dos lares, eram as donas de casa que se encarregavam das compras. (Cf. Vários Autores: Processos de Mercado no Recife - Área do Nordeste Brasileiro. Recife, Ministério do Interior, 1972, p. 4-12.

(8) Segundo Sutti Ortiz, na Colombia (Inzá), os mercados atraem camponeses que residem de 10 a 15 km de distância (Ortiz, S.:"Colombian - Rural Market Organization: an Explanatory Model". Man, New Series , 2, p. 393-414.)

(9) Quando tratamos da estrutura fundiária e das relações de trabalho - em Brejo Grande, referimo-nos à existência de dois grandes grupos - sociais: o menor, o dos fazendeiros e donos e terra e o maior, a grande maioria dos moradores locais, os meeiros sem terra. Intermediários a estes, há ainda em Brejo Grande aproximadamente 20% da - população que os regionais chamam de remediados: funcionários públicos (municipais, estaduais e federais), comerciantes, artesãos, pequenos proprietários. Cumpre lembrar que todas as vezes que neste - trabalho empregamos o termo classe, estamos nos referindo simplesmente a um "grupo de pessoas", fugindo à nossa preocupação uma caracterização sociológica mais sofisticada da estratificação social desta região. Para maiores detalhes sobre este assunto, consultem -se : Trujillo, A.: Potengi, Encruzilhada no Vale do São Francisco, já citado, p. 179-189; Mott, L.R.B.: La Structure de Production de Brejo Grande, Communauté Paysanne du Nord-Est du Brésil (Reflexions sur son Systeme de Métayage). Memoire pour la Maitrise Specialisée en Ethnologie, Paris, Université de Paris, 1971, p. 79-105; Vários Autores: Levantamento Socioeconômico em Áreas do Baixo e Médio São - Francisco. Recife, Convenio SUVALE e Instituto Joaquim Nabuco de Pesquisas Sociais, 1972, p. 89.

(10) Tudo nos Leva a crer que possuir gado representa mais uma compensação social do que propriamente econômica, pois segundo nos informava o agrônomo da ANCARSE de Neópolis, os fazendeiros teriam muito - mais lucro se em vez de soltar os animais nas lagoas após o corte - do primeiro arroz, aproveitassem a terra para uma segunda safra,quer de arroz, quer de algodão. A nosso ver, os proprietários preferen - deixar de ganhar boas somas de dinheiro, por duas razões: a) porque possuir o status de "fazendeiro" requer que o mesmo tenha ao menos uma centena de bovinos e b) porque o gado representa um capital fa - cilmente transformável em dinheiro, pois numa urgência, o fazendeiro pode rapidamente obter dinheiro vendendo algumas cabeças de seu re - banho. Além dos bovinos, os grandes fazendeiros possuem igualmente de 5 a 10 cavalos, alguns comprados a preços exorbitantes, que se - destinam às tradicionais "corridas de mourão", um tipo de vaquejada, esporte próprio da classe dos ricos.

(11) Cf. Pequeno Dicionário Brasileiro da Língua Portuguesa de Aurélio - Buarque de Hollanda Ferreira, Rio de Janeiro, Editora Civilização - Brasileira S.A., s.d.

(12) Em Piaçabuçu, comunidade fronteiriça a Brejo Grande, A.M.Araújo fez o levantamento exaustivo das receitas culinárias: estas não passam de uma quarentena, incluídas algumas mais recentes que exigem pro - dutos enlatados para sua confecção (Araújo, A.M.: Escorço do Folclore de Uma Comunidade, já citado, p. 245).

(13) No Recife, em 1962, tal foi a diferença observada no consumo de alimentos por famílias pertencentes a tres estratos sociais diferentes:

BIBLIOTECA
INSTITUTO DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS
UNICAMP

Valor em Cr$ dos Alimentos Consumidos Cada Semana por Família com 4,5 unidades (Cr$ velhos)

Produto	Família Classe A	Família Classe B	Família Classe C
cereais	588,50	706,00	818,20
carnes	961,00	1 398,40	1 788,10
ovos	42,20	66,50	105,30
gorduras	35,40	80,00	160,70
laticínios	271,90	492,30	596,00
doces	108,10	163,60	201,80
tubérculos	73,10	93,50	115,40
café	36,60	54,70	61,70
frutas	100,40	149,80	181,80
verduras	87,00	140,20	168,90
TOTAL	2 306,20	3 351,00	4 198,50

(Fonte: Problemas do Abastecimento Alimentar no Recife. Recife, Instituto Joaquim Nabuco de Pesquisas Sociais, MEC, 1962, p. 133).

(14) Z.T., meeiro, pardo, 49 anos. Ilha da Teresa, 18/7/1972.

(15) T., auxiliar de padeiro, branco, 22 anos. Brejo Grande, 10/5/1969.

(16) N., meeira de arroz, parda, 27 anos. Brejo Grande, 22/1/1968.

(17) Wolf apresenta duas estratégias possíveis ao campones na sua luta para contrabalançar as exigências do mundo exterior (impostos, aluguel, esmolas, etc) com a necessidade de atender à subsistência de sua família: incrementar a produção e/ou reduzir o consumo. Em Brejo Grande, a prática mais generalizada é a segunda: "O campones pode reduzir seu consumo de calorias restringindo sua alimentação apenas aos alimentos mais básicos; pode limitar suas compras no mercado ao essencial e em vez disso, pode confiar tanto quanto possível na capacidade de seu grupo doméstico de produzir tanto os alimentos como os objetos necessários sem precisar sair dos limites de sua terra". Estas palavras de Wolf retratam fielmente a situação vigente em Brejo Grande (Wolf, E.: Sociedades Camponesas. Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1970, p. 31 e seguintes).

(18) Parece que a supervalorização das festas religiosas é uma tradição bastante antiga em todo o Nordeste: nos meados do século XIX, o viajante norte-americano Kidder a elas se referia da seguinte maneira: "É pelo tempo das festas que a natureza produz as mais saborosas frutas e as mais lindas flores. Velhos e moços aguardam as festas com viva ansiedade. Humildes e abastados gastam, então, livremente. Os ricos estadeiam sua opulência e os pobres chegam, às vezes, a vender o seu último escravo - que aí se considera o mais indispensável de todos os haveres, para comprar roupa nova, adornos e doces para as festas. Conquanto tais festas ocorram frequentemente em meio do ano, as do Natal são as mais animadas, sendo que por essa época todas as atividades se paralizam por várias semanas" (Kidder,D.: Reminiscências de Viagem e Permanências no Brasil (Províncias do Norte). São Paulo, Livraria Martins e Editora da USP, 1972, p. 81).

(19) Benedict, R.: Padrões de Cultura. Lisboa, Livros do Brasil, s.d.

(20) Segundo Diskin, nos mercados mexicanos da região de Oaxaca, " La plaza de muertos que precede al Día de Muertos el primero de No - viembre es la plaza más grande del año porque la demanda de dinero se parte del aldeano medio llega a su mayor punto en el año.Para celebrar correctamente esta fiesta, cada hogar debe tener chiles secos especiales, pavos, frutas, copal, cacao para preparar - un chocolate especial, ropa nueva, cerámica nueva y mezcal. Los - aldeanos obtienen el dinero necesario para comprar esos productos vendiendo directamente ganado, pollos, maíz y artesanias..."(Dis - kin, M.:"Estudio Estructural del Sistema de Plaza en el Valle de Oaxaca". América Indigena, vol. 29, 1969, p. 1077-1099. Como se vê, os "aldeanos" a que se refere o autor são típicos camponeses (i.e., produtores primários que obtêm o dinheiro que precisam para comprar o que não produzem através da venda do excedente no mercado); os meeiros de Brejo Grande, pelo contrário, conforme já relatamos fartamente, estariam muito mais próximos do que Mintz chamou de comunidade rural proletária (Mintz, S.:"El Continuum Folk - Urbano y la Comunidad Rural Proletaria". Notas e Informaciones, Ciencias Sociales (Union Panamericana, Washington), nº 23, vol. IV, 1953, p. 194-204.). Assim sendo, obtêm o dinheiro de que carecem para sua subsistência (e também para os gastos festivos) não através da venda do excedente, mas através dos "fornecimentos" cedidos pelos fazendeiros. Quando é época das festas, com efeito, igual ao - México, a feira e as lojas de Brejo Grande têm bem maior movimento, porém, o que aumenta é o número dos compradores (e o poder aquisitivo dos mesmos) e não dos vendedores.

(21) Não se associa em Brejo Grande, o dia de festa (seja da padroeira - da cidade, seja dos demais santos ou Natal) ao fato de se consumir maior ou melhor quantidade de alimentos. Tivemos ocasião de passar o Natal e o Ano Novo de 1972 na comunidade: é um dia idêntico aos - demais, sem almoços ou ceias festivas, sem troca de presentes, nem votos de augúrios. Apenas entre os fazendeiros, é que se faz alguma comemoração nessa ocasião, mas isto é coisa recente e tenta arremedar o que acontece nos centros urbanos do sul do país.

(22) L.C., meeiro de arroz e fiscal da feira, pardo, 30 anos. Brejo Grande, 8/1/1973.

(23) Os bens que não aparecem na lista de compras (banana, manga, inhame) foram comprados durante a semana, nas casas das "vendedoras domiciliares". O peixe, caranguejo e bolachão foram ofertados pela mãe da informante.

(24) Os produtos consumidos que não aparecem na lista das compras (macarrão, pão, salame) foram adquiridos nas bodegas, durante a semana.Os caranguejos e camarões foram coletados nas lagoas durante a semana. A família possui 4 galinhas no quintal, daí os ovos consumidos durante a semana.

(25) A manteiga e o leite são produzidos na própria fazenda. Alguns ou - tros produtos foram comprados nas bodegas, durante a semana.

(26) A feijoada é feita em Brejo Grande com carnes fresca e salgada, fato e ossadas e toda sorte de verduras: quiabo, maxixe, abóbora, couve.

(27) Até o momento, o estudo mais minucioso e interessante de que dispomos para analisar os padrões de consumo no Nordeste, é "Problemas do Abastecimento Alimentar no Recife" (op. cit.). No capítulo intitulado "Alguns Aspectos Psico-Sociais dos Problemas de Abastecimento do Recife, Gonçalves Fernandes apresenta o resultado da pesquisa realizada com 1162 famílias pernambucanas para saber quais os gêneros alimentícios mais desejados. Assim, na falta de dados específicos sobre Brejo Grande, esta lista referente ao Recife, pode dar-nos uma idéia aproximada do que deve ocorrer no Estado de Sergipe:

Alimento Preferido	%
carne de boi	40,5
galinha	27,1
feijão	19,3
verduras	17,2
peixe	15,2
frutas	13,3
carne de porco	8,7
arroz	7,2
macarrão	7,2
ovos	7,0
leite	5,9
pão	3,6
charque	3,2
camarão	2,2
farinha de mandioca	2,2
doces	2,1
fígado	2,0
inhame	1,8
bacalhau	1,7
sopa	1,5
queijo	1,3
batata inglesa	1,1
sarapatel	0,9
crustáceos	0,8
carne de bode	0,7
peru	0,4
bolos	0,3
carne de carneiro	0,3
carne do sol	0,3
dobradinha	0,3
vatapá	0,2
linguiça	0,1

Consulte-se ainda, na mesma obra "Características e Consumo da Família Padrão Recifense", de Antonio Carolino Gonçalves, p. 111-154.

(28) Cf. Ferrari, A.T.- Potengi, op. cit., capítulo III : "Alimentos e Práticas Alimentares", p. 76-85.

VII. A DINÂMICA DA ATIVIDADE COMERCIAL

VII.1. AS INTERAÇÕES NA FEIRA

Se definimos a feira como uma instituição sócio-econômica, obviamente nossa análise só estará completa na medida em que abordar as relações inter-humanas que dão vida e especificidade a esta instituição. Assim sendo, podemos perceber quatro tipos principais de interação que têm lugar durante e na feira: a relação dos feirantes entre si, a relação dos compradores com os feirantes (e vice-versa), a relação dos compradores entre si e a relação dos feirantes com os fiscais.

Quando tratarmos das representações econômicas em Brejo Grande, relataremos que embora os habitantes locais, notadamente aqueles que se dedicam ao comércio, digam e repitam que o "segredo é a alma do negócio", não observamos nesta região, um alto grau de competição no que se refere ao comércio na feira. Por exemplo, faz parte da etiqueta comercial nordestina esperar silenciosamente que o consumidor se dirija à banca que lhe aprouver, não ocorrendo, como nas feiras urbanas do sul do país, ou como nos "suqs" do Marrocos e alhures, aquelas verdadeiras "batalhas" entre os vendedores cada qual querendo, através de pregões ou mesmo de outros artifícios mais diretos, conquistar a preferência dos transeuntes. Repetimos que embora alguns afirmem que "um comerciante a mais é um amigo a mais", o traço mais característico da relação dos comerciantes entre si (seja bodegueiro, seja feirante) seria nem de hostilidade, nem de grande solidariedade, mas de cordial indiferença. Assim, por exemplo, raramente vemos um feirante auxiliando outro em algum serviço: as bancas menores são rápida e facilmente armadas por seus próprios donos ; quanto às maiores, as quais necessitam da colaboração de mais braços , o que notamos é que seus proprietários sempre solicitam a colaboração de algum parente ou empregado, nunca ou muito raramente, sendo auxiliado por seus colegas de profissão. Para transportar suas mercadorias do porto para o local da feira, pagam carregadores. Entre os grandes feirantes, a única colaboração que presenciamos foi a que prestava A.F. a Z.D.: ao chegar a Brejo Grande, na tarde do sábado, ajudava os empregados de Z.D. a pesar e fazer pequenos sacos de açúcar de meio e um quilo, para facilitar as vendagens na hora da feira. Contudo, tal colaboração não era de todo gratuita, pois A.F., há longa data, vinha de Propriá na chata de Z.D., de modo que seu serviço era prestado como que em retribuição ao seu transporte. Aliás, se alguma solidariedade existe entre os feirantes,

esta se deve muito mais ao fato de dois ou mais feirantes serem companheiros de viagem,ou morarem próximos uns dos outros do que em decorrência de possuirem bancas ou barracas vizinhas.Quer dizer,a amizade ou companheirismo encontrados entre os feirantes se deve mais à relação que existiu antes e fora da feira,do que ao fato de compartilharem a mesma profissão.Isso é facilmente compreendido quando pensamos que dentro do grupo dos feirantes,há muita diversidade no que se refere à posição sócio-econômica dos indivíduos:assim,por exemplo,um pequeno produtor que esteja vendendo um balaio de inhame,não tem por que considerar os maiores revendedores de produtos urbano-industriais como "iguais",na medida em que,são de fato,pertencentes a dois universos bastante distintos.Contudo,entre feirantes pertencentes à mesma categoria,por exemplo,entre os farinheiros,embora observemos relativa homogeneidade no que se refere ao nível de vida,às suas posses e aspirações econômicas,nem por isso tal grupo age enquanto "grupo",não se desenvolvendo entre eles,nenhum tipo particular de solidariedade tal qual o observado,v.g.,entre as diferentes classes de mercadores em Java(Dewey,1962: 75).No caso dos farinheiros e marchantes,isto é bastante claro:os farinheiros de Pacatuba,por viajarem habitualmente lado a lado no mesmo caminhão,são muito mais chegados entre si,quer dizer,trocam mais palavras,são mais solidários,apesar de vários deles situarem-se em locais distantes dentro do mercado.O mesmo foi observado entre os marchantes. Aliás,a única referência que dispomos de feirantes que trocavam mercadoria entre si,é a de dois marchantes:um dava carne de porco salgada em troca de carne fresca de gado.Todos os demais feirantes quando inquiridos se trocavam ou presenteavam outros feirantes com suas mercadorias,responderam negativamente.

Entre os vendedores possuidores de pequeno estoque,sobretudo os que se situam na Travessa Municipal,aparece alguma solidariedade.Quando um deles precisa se ausentar por alguns instantes para comprar algum produto ou tratar de algum negócio rápido,deixa o vizinho de um dos lados, encarregado de zelar por sua banca e mercadoria.Isto no caso de o interessado estar vendendo sozinho,pois se se faz acompanhar por algum parente,mesmo em idade infantil,este o substituirá durante sua ausência.

No que se refere às relações entre compradores e feirantes,conforme veremos ao tratar da freguesia,estas se apresentam tênues e superficiais.Se habitualmente os fregueses mantêm,antes ou durante o ato comercial,amistoso,mas rápido diálogo,na grande maioria dos casos, quando um comprador aborda um feirante,pergunta-lhe diretamente o preço da mercadoria que lhe interessa:jamais troca cumprimentos,nunca acres-

reto, despersonalizado, rápido. Enquanto o vendedor embala a mercadoria comprada, reina o silêncio. Em Brejo Grande não se ouvem gritos, refrões ou alaridos como nas feiras do Sul:outrora, apenas um ou outro cego ou os raros vendedores de folhetos de cordel, que cantavam trechos de seus folhetins. Hoje em dia, depois da eletrificação, há mais ruído na na feira: alguns bares das imediações da praça central colocam seus toca-discos a todo volume, ou então, mais raramente, alguns feirantes de Aracaju vêm com veículos munidos de alto-falantes, através dos quais anunciam suas mercadorias. Normalmente, quando uma pessoa, homem ou mulher, chega na feira, até resolver comprar esta ou aquela mercadoria das mãos de um feirante, percorre várias bancas congêneres e se convencido que sua escolha foi a mais vantajosa: ou se trata do melhor produto, ou do mais barato, ou do mais conveniente, efetua sua compra. Antes porém de chegar a esta decisão, têm os compradores por prática, garantir-se da qualidade dos produtos pelos quais se interessaram, manuseando-os à vontade. Nunca ouvimos, por parte dos feirantes, reclamações contra este costume, que lhes parece normal: assim sendo, os compradores de frutas, por exemplo, apalpam o quanto querem esta mercadoria,não causando irritação aos que as vendem, mesmo que tal manipulação não redunde em negócio; ao chegar ao mercado, pessoa alguma deixa de experimentar um bocado de farinha de vários agresteiros: um punhado de farinha é lançado na boca, mastigado, degustado, engulido ou cuspido no chão, no caso de não ser do agrado. O que restou na mão do comprador é geralmente jogado de volta ao mesmo saco, sem causar estranheza a ninguém. O fato de se ter experimentado um bocado de farinha, não cria a obrigação de se comprar a mercadoria. Quem compra fumo de corda, tem por hábito fumar gratuitamente um cigarro feito na hora, para se convencer ou testar a qualidade da mercadoria que está comprando. Neste caso, diferentemente do que observamos na farinha, há como que um compromisso tácito por parte do interessado em adquirir o fumo na mesma banca que lhe ofertou uma prova, não recebendo mais este brinde aquela pessoa que na feira anterior, só experimentou sem comprar.

Compradores e vendedores possuem, cada qual de seu lado, artimanhas e táticas a fim de realizarem com maior proveito seus negócios. Da parte dos compradores, por exemplo, é de praxe que os interessados em adquirir feijão, antes de decidirem qual tipo vão levar, enfiem uma mão dentro do saco: caso o interior esteja mais quente que a amostra recolhida na superfície, é um sintoma certo de que por baixo da camada visível, o restante é "feijão bichado". Vários foram os feirantes que relataram casos de compradores que depois de comprarem várias semanas a dinheiro, levaram alguma mercadoria no fiado, nunca mais vol-

tando a saldar o que deviam. Um marchante relatou-nos que não foram - poucas as vezes que viu gente empurrando sorrateiramente pedaços de - carne do balcão para dentro da sacola. Por seu turno, o mesmo infor - mante dizia que o uso de "chumbada" debaixo do prato da balança, so - bretudo entre os marchantes, é prática bastante divulgada. "Tem cara que compra 20 kg de carne e na hora de retalhar, vende mais de 30, só com o prato chumbado..."(2) Outros marchantes, segundo o mesmo informante, pesam a carne com um contrapeso e na hora de embrulhar, não entregam o contrapeso. Z.A., um farinheiro de Propriá dizia que em muitos lugares, como em Neópolis, o responsável por tais desonestidades era o Prefeito, que tabelando a carne a um preço desvantajoso para os marchantes, não tinham estes outra saída senão roubar no peso.

Ao tratar das relações entre feirantes e compradores, - não poderíamos deixar de nos referir à clássica distinção sugerida - por Mintz entre as trocas horizontais e verticais, que foram observadas e estudadas, notadamente nos mercados camponeses do Haiti, Jamaica, México e Guatemala. Segundo este autor, talvez a metade da atividade mercantil existente nestas regiões se realize numa corrente horizontal de bens que passam por classes iguais - ou seja, são campone - ses pobres, tanto os que vendem, como os que compram. Em menor esca - la, presencia-se também a uma corrente vertical de bens, sobretudo maquinofaturas, que seguem o sentido descendente, ou seja, vindo de bancas de feirantes "ricos", na sua maioria procedentes dos centros urbanos, para camponeses mais pobres. Finalmente, outra corrente assimétrica se estabelece no sentido ascendente: é o caso dos vendedores pobres que oferecem mercadorias consumidas exclusivamente pelas camadas mais abastadas da sociedade local ou regional (3). Quando tratamos - dos feirantes, mostramos que aproximadamente 48% dos que vendem na - feira de Brejo Grande, entram na categoria de produtores e pequenos - revendedores, gente que devido à pequenez de seu capital e ao pouco - significado de seus estoques, têm na feira apenas um complemento à sua atividade principal, isto é, a lavoura, de modo que quase a metade - dos feirantes de Brejo Grande são tão pobres quanto à quase totalidade dos demais meeiros que vêm à feira comprar um salamim de farinha e um naco de carne de segunda. Vendem tais feirantes, notadamente fru - tas, verduras, tubérculos, peixes, doces e crustáceos, os produtos locais e regionais que exigem menos capital para sua comercialização, alguns dos quais sendo obtidos, à troca de muito tempo e paciência, nos

mangues e rios da região, como os peixes e crustáceos. Embora comprados sobretudo pelos meeiros pobres e remediados, alguns destes gêneros chegam à mesa dos mais ricos da comunidade (como certas frutas coletadas e tubérculos), de modo que um mesmo feirante que esteja vendendo, por exemplo, macaxeira, terá fornecido seu produto tanto a meeiros pobres como ele próprio, quanto a funcionários e artesãos remediados e a fazendeiros ricos, que como os demais ribeirinhos, não dispensam tais tubérculos como acompanhante de café da manhã ou da noite. Aproximadamente 38% das pessoas que vendem em Brejo Grande foram consideradas como "revendedores médios": são aqueles que comerciam especialmente a farinha, carnes, fumo, pão, ração, macasada. Seus produtos também se destinam a todas as esferas da sociedade local, muito embora, como vai acontecer com os grandes revendedores, a quantidade dos produtos consumidos pelos mais ricos seja indubitavelmente mais elevada do que a dos meeiros. Dentro deste grupo profissional, vamos encontrar tanto os farinheiros que habitam no Agreste, como pessoas residentes na cidade de Brejo Grande ou nos centros urbanos regionais (Piaçabuçu, Ilha das Flores, etc). São mais afortunados do que a grande maioria dos meeiros que frequentam esta feira. Muitos deles são proprietários de suas próprias terras, onde tocam lavoura de mandioca, vários possuem animais de transporte. Alguns arrendam terras alheias, onde colocam dezenas de meeiros a trabalhar. O último grupo de feirantes é o dos grandes revendedores: são apenas 14% do total dos que vendem em Brejo Grande. Identificam-se cada vez mais com o mundo urbano: vivem nas maiores cidades da região, comerciam mercadorias industrializadas, manipulam grandes somas de dinheiro, possuem contabilidade e conta bancária. Sua relação com a população pobre é assimétrica: emprestam dinheiro para os rendeiros, possuem eles próprios alguma propriedade onde empregam meeiros ou assalariados. Pertencem e são vistos como membros da camada mais abastada do local, muito embora não tenham o patrimônio tão sólido como o dos grandes fazendeiros. Suas mercadorias destinam-se sobretudo à população dos remediados e secundariamente, à dos meeiros e dos fazendeiros. Os primeiros pouco compram nas bancas de miudeza ou de mantimentos, por não disporem de dinheiro. Os segundos, como viajam frequentemente a Penedo, Aracaju e Propriá, têm como prática abastecerem-se destes bens naqueles lugares.

Vejamos a seguir algo a respeito das relações dos compradores entre si. Vimos no Capítulo VI que há uma leve superioridade de homens andando na feira: como muitos dos compradores residem nos brejos,

alguns afastados da sede, duas ou mais horas de caminhada a pé e como - geralmente as mulheres com filhos pequenos ficam em casa cuidando dos mesmos, talvez sejam estes fatores que expliquem a maior presença de homens do que de mulheres na feira. É comum que dois ou mais vizinhos que moram distante da sede venham juntos pelo caminho, ou quando disponham de canoa, mais pessoas se aproveitem da condução. Ao chegar à feira, cada qual toma seu destino, reunindo-se em local e hora combinados no momento de voltarem para a residência. Este pessoal que vem dos interiores do município é que costuma aproveitar-se do dia da feira para manter uma série de contatos além dos precipuamente comerciais: alguns vão visitar um parente ou compadre; outros dirigem-se ao cartório, coletoria ou igreja a fim de resolver algum problema, etc. Quando encontramos duas ou mais pessoas mantendo uma conversação na feira, com certeza no meio delas, está alguém dos brejos. A feira constitui para estes a oportunidade semanal de entrar em contato com os conhecidos que residem na sede. Quanto aos moradores da cidade, notamos que estes costumam fazer suas compras sem entremeá-las com pausas para conversações: raras vezes vimos pessoas da sede "batendo papo" entre si: quando muito, lançam,sem parar, um rápido cumprimento a um conhecido ou vizinho.

Concluindo, vemos que estes três primeiros tipos de relações sociais estabelecidas na feira de Brejo Grande pertencem a duas categorias: interclasse (feirantes pobres vendendo para compradores remediados e ricos e vice-versa) e intra-classe (feirante pobre fornecendo a meeiro, comprador com comprador, etc). Tais relações apresentam-se motivadas por interesses econômicos, são em sua maior parte bastante rápidas, lacônicas e esporádicas. Não percebemos nenhuma espécie de fricção envolvendo membros de diferentes camadas sociais: nem compradores ricos desprezando os feirantes mais pobres ou utilizando-se de seu prestígio para obter vantagens junto aos mesmos, nem inversamente, compradores pobres que tratassem os feirantes mais ricos como exploradores ou inimigos antagônicos.

O último tipo de interação social observado na feira envolve os feirantes e os fiscais. Antes porém de descrever e analisar - tal relação, daremos algumas informações a respeito da fiscalização.

Desde os tempos do Brasil Colônia, existiam pessoas nomeadas pela autoridade pública, geralmente pelas Câmaras, a fim de zelar - pelo bom estado dos gêneros alimentícios oferecidos à venda, cuidar que os lugares públicos e particulares destinados ao comércio apresentassem

bom estado de limpeza e higiene, fiscalizar e impedir a ação nefasta - dos açambarcadores, conhecidos antigamente como "atravessadores". Eram os"almotacés", os funcionários encarregados destas funções, sendo ainda da alçada dos mesmos, conferir, periodicamente, os pesos e medidas utilizados no comércio. Eis, em síntese, suas funções: "executar as disposições da Câmara relativas à abundância de comestíveis, cujos preços- diariamente regulam, assistindo à venda e repartição da carne nos açougues públicos, correndo as tavernas, examinando a qualidade e o peso do pão cozido, ultimamente e vigiando sobre a limpeza das terras e sobre - os danos feitos com os gados nos campos" (4).

Em Sergipe, a instituição de fiscais deve ter-se originado por volta dos meados do século passado, pois em duas listas de car - gos e ofícios existentes na Capitania, referentes aos anos 1802 e 1825, não aparecem tais ocupações (5).

A partir da metade do século, entretanto, frequentemente as posturas das Câmaras Municipais referem-se às funções e atribuições dos fiscais. "Ao fiscal da Câmara compete abrir e encerrar a feira,presidi-la por todo o tempo que durar, manter a ordem, velar na execução - destas posturas e impedir que alguém compre em feira quantidade tal de um objeto que indique intenção de privar os outros da concorrência,conforme for o estado da mesma feira... O fiscal da Câmara deverá assistir diariamente a matança de gado que se houver de retalhar, a fim de fazer entender qualquer rês que julgar afetada de moléstia... "(6) Ao fiscal se atribuía também a obrigação de "fazer suas correições por todo o mês de dezembro de cada ano, tendo previamente designado o dia por editais ..."(7) Devia ainda o Fiscal "apreender os porcos que encontrar soltos na vila (de Capela) e os conduzir para a porta da Câmara, onde os fará arrematar com assistência do Procurador e o produto respectivo será recolhido ao cofre da municipalidade... (8) No caso em que o fiscal se omitisse ou negligenciasse o cumprimento de suas obrigações, incorria em multas ou mesmo prisão: "Sofrerá o fiscal a multa de 30$000 por suas - faltas ou omissões..."(9)

Não se sabe desde quando há fiscais em Brejo Grande. A - primeira lei orçamentária do Município (de 30/11/1926) diz:

"vencimento ao fiscal servindo de alinhador: 600$000
vencimento ao lampista, encarregado da limpeza da feira : 360$000 (10)

Quer dizer, além do oficial fiscal (que acumulava a função de "alinhador"), havia ainda outro funcionário pago para cuidar da limpeza da feira. De acordo com a Lei Orçamentária, eis quais deviam ser as atribuições deste fiscal: conferir, fiscalizar e cobrar as taxas das mercadorias exportadas de Brejo Grande para outros municípios; cobrar os impostos de indústria e profissão; cobrar as licenças anuais para os diferentes tipos de mercadores e dos negócios abertos ocasionalmente; cobrar o imposto de miunças, isto é, "as mercadorias que forem expostas à venda nas feiras do município"; cobrar o dízimo do gado e ainda aferir os pesos e medidas (11).

Desde há muitos anos, quatro são os fiscais que se ocupam da feira de Brejo Grande: de 1968 para cá, dois dos antigos fiscais deixaram de exercer esta função, mas foram substituídos por outros. Na feira do Brejão, há um fiscal.

A função destes funcionários municipais é primordialmente cobrar o imposto pelo uso do chão, devendo da mesma forma atribuir aos novos feirantes, um lugar numa secção adequada da feira, zelar pela ordem e paz durante os momentos do comércio. Secundariamente, exercem estes mesmos indivíduos, outros encargos na Prefeitura: um dos fiscais é o eletricista e mecânico da Municipalidade; outro cuida da limpeza e conservação dos mercados; outro é vereador.

Até 1972, cada fiscal era encarregado de um setor da feira: um ficava com os mercados; outro com o centro da Praça; outro, com a Rua dos Mercados e parte das bancas de frutas e verduras e outro finalmente, com o restante das frutas, verduras e pescados. Daquela data em diante, o Prefeito estabeleceu nova sistemática, fazendo rodízio dos fiscais pelos diversos setores, de modo que em cada feira, é um fiscal diferente que faz a cobrança de cada área.

Munido de um talão numerado, onde além do nome da Prefeitura Municipal de Brejo Grande, aparece um espaço em branco onde deve ser escrito o nome do contribuinte, a mercadoria vendida, o valor do imposto, a data e assinatura do cobrador, deve então o fiscal percorrer a área que lhe coube, cobrando um a um, os feirantes, entregando o recibo preenchido aos contribuintes, conservando no talão a cópia (em carbono) do imposto cobrado.

Sempre foi encargo da Prefeitura determinar o valor do imposto a ser cobrado, variando este de acordo com os diferentes tipos de mercadoria. Em princípio, como diz o próprio nome, o imposto do "chão"

deveria ser proporcional ao espaço efetivamente ocupado ou utilizado por feirante: tal critério, entretanto, nem sempre é observado, sendo - geralmente acrescido a este, outro critério: o valor do estoque ou dos lucros do feirante. Exemplo: a mulher que geralmente vende potes e de - mais utensílios de cerâmica, ocupa sempre o espaço correspondente a du- as ou mais bancas de tamanho médio, contudo, como se trata de mercado - ria de baixo valor, conferindo a quem a comercia, lucros também reduzi- dos, em função disto, o imposto pago pela dita vendedeira é dos mais - baixos da feira, malgrado a grande utilização que a mesma faz do chão - da feira. Outro exemplo: o joalheiro que usualmente frequenta a feira - local transporta sua valiosa mercadoria numa pequena pasta de mão, espa- lhando seus anéis e brincos sobre um mostruário que não chega a medir - 50 cm^2: sua contribuição para a Prefeitura é 3 vezes maior do que a pa- ga pela mulher dos potes.

Em 1973, os impostos cobrados aos feirantes variavam de Cr$ 1,00 a Cr$ 10,00. Os produtos vendidos no chão (frutas, verduras, ces- taria, etc) são os que pagam os menores impostos: de Cr$ 1,00 a Cr$ 3,00. As bancas (mantimentos, pão, fumo, etc) ficam entre Cr$ 3,00 e Cr$ 5,00. As grandes barracas (miudezas, tecidos, alumínios, etc) são as que pa - gam acima de Cr$ 5,00. Os marchantes entram também nesta última catego - ria, sendo que os farinheiros costumam pagar Cr$ 1,00 por saco de fari - nha que depositam dentro do mercado.

Geralmente os fiscais começam as cobranças a partir das 8 horas da manhã, pois se tentam começar a arrecadar antes, invariavelmen- te recebem reclamações por parte dos feirantes, dizendo que ainda não - venderam o suficiente para pagar o imposto. Alguns feirantes assim o fa- zem, porque realmente o que venderam é tão pouco que teriam dificuldade de saldar o que devem à Prefeitura; outros pedem ao fiscal que venha - cobrar mais tarde com a intenção de aproveitar-se de mais alguns momen- tos para vender e deixarem a feira antes que o mesmo venha cobrar-lhes o que devem. Os fiscais reclamaram sobretudo dos farinheiros como sendo o grupo que cria maiores problemas quanto à cobrança: muitos se recusam a declarar o nome no momento em que o fiscal vai preencher o recibo, ou- tros apresentam notas de valor muito mais elevado do que deveriam pagar a fim de prejudicar ou dificultar o troco dos fiscais, não sendo de to- do raro, que depois de terem guardado o recibo e ficando o fiscal de vol-

tar para quando o farinheiro tivesse dinheiro miúdo para pagar o im - posto, o mesmo se recuse, alegando já ter pago, mostrando o recibo como prova. Neste caso, deve o próprio fiscal pagar a quantia do imposto so- negado pelo feirante. Aliás, este não é o único artifício usado pelos - feirantes com o fito de esquivar-se de contribuir para os cofres públi- cos: os farinheiros lançam mão de um recurso mais sutil: como o imposto que devem pagar é correspondente ao número de sacos de farinha deposita dos no chão do mercado, em vez dos mesmos utilizarem-se dos sacos de 60 kg, que usualmente servem como medida padrão em todo o interior nacio - nal, trazem à feira, enormes sacos de 100 ou mais quilos, chegando as - sim, alguns a pagar a metade do imposto que a rigor lhes caberia. Os me ninos que vendem picolé costumam da mesma forma ludibriar os fiscais - com a seguinte estratégia: como carregam sua mercadoria a tiracolo, em caixas ou tambores de isopor, em vez de permanecerem sempre no mesmo lo cal, estão em constante mudança, de modo que ao perceberem que um fis - cal se aproxima, rápida e disfarçadamente transferem-se para outro can- to da feira; neste périplo, muitos há que conseguem vender toda sua mer cadoria e deixar a feira sem ter de pagar o cruzeiro que a Prefeitura - normalmente lhes exige.

Se os feirantes lançam mãos de artifícios para isentar - se do imposto, os fiscais, por sua vez, empregam meios não menos eficie- entes objetivando arrecadar o imposto do maior número de contribuintes. Assim, sabendo que são os marchantes os derradeiros feirantes a deixar o mercado (pois além da venda da carne ser demorada, costumam os açou - gueiros recolher sua mercadoria apenas quando já não há mais comprado - res), cientes disso, os fiscais deixam para cobrar os marchantes apenas no final da feira, pois não correm o risco de pelo atraso, perderem os mesmos de vista. No caso dos farinheiros, lançam mão os fiscais de ou - tra estratégia: logo quando começam as vendas no mercado, lá vai o fis- cal com um caderno e anota as quantidades de sacos de farinha deposita- dos no chão pelo agresteiro. Isto faz "prá evitar confusão. Tem negro - que na hora que a gente vai cobrar o chão, diz que trouxe só dois sa - cos e a gente sabe que Fulano nunca vem de Pacatuba com menos de 4-5 - sacos cada vez. Anotando logo no início da feira, evita discussão: o que está escrito, o cara tem de pagar" (12).

Algumas vezes, poucas segundo nos disseram, ocorre inci - dentes entre fiscais e feirantes, tendo geralmente o imposto como móvel. Tivemos notícia de dois casos, envolvendo dois fiscais. O primeiro ocor- reu com E.C., chefe dos fiscais: tendo recebido reclamação por parte de

alguns compradores de que o salamim de um farinheiro continha menos de 10 litros de farinha, dirigiu-se ao farinheiro a fim de aferir-lhe a medida. Após discussão e recusa em obedecer à intimação oficial, o feirante irritado dá um murro no fiscal, sendo em seguida preso por agentes da polícia, permanecendo na cadeia das 8 h às 19 h do domingo. Em outra ocasião, "estava faltando farinha para o povo comprar e eu vi - que tinha vários sacos fechados num canto do mercado. Então eu perguntei de quem era aquela farinha e o dono disse que não vendia. Ele tinha 'atacado' prá revender no Cabeço. E começou a reclamar dizendo que onde já se viu, que agora ninguém tinha mais o direito de ter nem o que era seu, que o que tinha comprado ninguém botava a mão. Aí então fui falar com o Prefeito e M.C. mandou que ele vendesse a farinha para o povo de Brejo Grande. Em vez de Cr$ 6,00 o salamim, o homem queria que o povo pagasse Cr$ 7,00: aí então o Prefeito mandou que ele vendesse no preço - corrente" (13). Embora este caso tenha terminado sem violência, deste - dia em diante, o feirante criou inimizade com o fiscal, deixando de lhe dirigir a palavra. Com este mesmo fiscal, ocorreu certa feita outro episódio, este sim violento: "estava tudo calmo no mercado quando entra um fulano bêbado e chega perto da farinha de C. e mija em cima. Quando eu tentei botar o fulano prá fora do mercado, ele se vira com uma faca na mão e tenta me acertar. Aí então eu chamei o soldado. Resultado: o cara passou 24 horas detrás das grades e o patrão dele (era meeiro de Z.P.) teve de pagar a farinha estragada" (14). Ainda outro caso, para concluir: este ocorreu em 1965, quando ainda cada fiscal era encarregado de - um setor da feira. "Apareceu na feira um fulano do Brejão vendendo batata-doce. Quando fui cobrar os Cr$ 0,20 de imposto, ele respondeu que - queria ver qual era o homem que ia obrigar a pagar a pulso. Como eu não gosto de confusão, fui chamar o Delegado: este chamou o fulano e lá na Delegacia, fez com que ele pagasse o imposto devido" (15). Três semanas após este acidente, o fiscal E.C. conseguiu do Prefeito que o mudasse - de seu primitivo setor, "a fim de não ter mais de tratar com aquele fulano".

Este último episódio, assim como o terceiro que relatamos, mostram muito bem um aspecto fundamental ligado à atividade destes oficiais do fisco municipal: seu caráter personalístico. Muito embora podendo - e a rigor devendo- apelar para a força policial a fim de controlar ou corrigir os excessos, desmandos ou "safadezas" dos feirantes, o certo é que apenas em casos extremos, geralmente depois de muita argumenta

ção e conselhos, é que os fiscais lançam mão de tal recurso. Um dos fiscais nos dizia: "O Prefeito me disse que quando algum vendedor criasse problema ou me desse aborrecimento, não querendo pagar o imposto, que - eu chame a polícia. Mas eu evito isso porque depois eu vou ficar mal - visto pelo povo..."(16). Não só há temor da opinião pública, por parte dos fiscais, como também sentem estes, mal estar em ter de novamente entrar em contato com o feirante que teve a desgraça de por sua causa, cair nas mãos da polícia. Outrora, nestes casos, o fiscal geralmente mudava de setor: hoje como todos percorrem toda a feira, no dia que cabe ao fiscal cobrar a área de um feirante que está "de mal", pede que um seu colega o substitua nesta função. Personalismo se manifesta, outrossim, na forma ou nos critérios utilizados pelos fiscais no estabelecimento - do quantum cada feirante deve pagar. Em 1965, Av. nos dizia: "Quando uma pessoa traz só uma cargazinha de batata-doce, macaxeira, quiabo, coisinha de pequeno valor, então eu só cobro Cr$ 0,20. Quando é muita mercadoria, aí então tem de pagar Cr$ 0,50" (17). Outro fiscal dizia, em 1968: "A diferença de quanto cada um paga de imposto é a seguinte: quem tem mais lucro, paga mais" (18). Um menino que vendia balas de leite, dizia: "Como a gente vende coisa pequena, o fiscal não cobra imposto da gente. O A. gosta muito da gente, mamãe também gosta muito dele. Ele perdoa o imposto prá muita gente que vende na Travessa Municipal..."(19). Na feira do Brejão, o fiscal costumava sistematicamente "perdoar" o imposto dos feirantes que vendiam os seguintes produtos: cerâmica, peixe, cestaria, doces de macaxeira, doces em geral. Nesta feira, de um total de 38 feirantes por nós contados, apenas 27 pagaram imposto à Prefeitura. Em Brejo Grande, em cada semana, constam nos Talões do Imposto do Chão, 160 a 200 contribuintes, enquanto que o número de feirantes vendendo no momento de maior movimento gira em torno de 220 a 300. Além de algumas dezenas de pequenos feirantes que são "perdoados" do imposto, devido à - mesquinhez de seus estoques e lucros, há alguns que são isentos, ou que pagam menos do que deveriam, por interferência pessoal da autoridade máxima da Municipalidade: Z.A., por exemplo, que vende "farinha de meni - no" (tapioca) dentro do mercado, é liberado do imposto em troca de fornecer dinheiro miúdo ao fiscal a fim de que o mesmo não tenha dificuldade em dar o troco aos contribuintes. B.e P., embora ocupando com suas enormes barracas de miudezas, quase 1/4 do espaço da Praça Central da - feira, pagavam em 1969, apenas Cr$ 1,00 de imposto, quantia igual a que pagava quem vendia pão. O Prefeito, embora conhecedor de tal irregula -

ridade, nada fazia para remediá-la. No município vizinho de Neópolis, o nepotismo existe inclusive na feira, pois é do conhecimento público que uma sobrinha do Prefeito está isenta de pagar o "imposto do chão" pela simples razão de ser "sobrinha do Prefeito".

Quando da inauguração dos novos mercados em Brejo Grande, a Prefeitura resolveu racionalizar um pouco mais a cobrança do imposto da feira, tomando as seguintes medidas: estabelecer o rodízio dos fiscais por todos os setores da feira; dispensar o velho Av. da função de fiscal, pois "ele perdoava muita gente e o povo 'enrolava' ele cada vez mais" (20) e finalmente, não mais permitir que J.L. cobrasse impostos na feira do Brejão, lugar onde reside, pois tendo o mesmo, inúmeros compadres e vizinhos vendendo na feira, via-se "forçado" a perdoar o imposto a vários feirantes, sendo o cofre municipal quem levava a pior neste protecionismo.

Comentando a feira pernambucana de Palmares, Gatti e Echenique relatam:"... todo el mecanismo de la recaudación está basado en la más completa relación personal entre fiscal y feriante. Resulta muy difícil entender los criterios que el fiscal toma en cuenta para fijar el valor del "chão de feira", puesto que todos ellos están fundamentados en el conocimiento personal, casi 'institivo', que el fiscal tiene tanto de los productos puestos en venta como de la situación individual-coyuntural del feriante. Así, por ejemplo, el fiscal no sólo toma en consideración el valor de los productos ofrecidos por el feriante, como también valora los costos de transporte, el precio pagado al productor, la cantidad bruta de mercadorías, la 'pobreza' o 'riqueza' del feriante, su situación en el momento de la cobranza, las ventas que ya haya realizado, la superficie ocupada, la ubicación (ponto), el hecho de que la venta se haga en banco, barraca o en el suelo"(21). Embora esteja entre um de nossos melhores informantes sobre a feira de Brejo Grande, o fiscal E. C.e nem seus colegas, estariam em condição de conhecer tão minuciosamente todo o "histórico" de cada feirante dos quais devem cobrar o imposto pelo uso do chão, de modo que mesmo que levem em conta a magnitude dos estoques e lucros dos feirantes, fazem-no por alto, a grosso modo. Não chegaríamos a rotular, como fizeram Gatti e Echenique, de "simétrica" a relação estabelecida entre os fiscais e feirantes "pobres". Nem diríamos que, na maioria dos casos, "el regateo que suele entablarse entre fiscal y feriante 'pobre' tiene poco de comercial, no es entre fiscal y feriante sino entre Fulano y Beltrano, es una relación de personas y no de cargos..."(22). Em Brejo Grande, esta relação é,na

maioria dos casos, impessoal: a própria relutância de muitos feirantes em declarar seu nome verdadeiro, no momento de preencher o recibo do - imposto é sintomática:"Muitos feirantes negam o nome. Quando pergunto - o nome, alguns respondem: Não tenho nome, não! Aí então é que eu insisto: qual é seu nome? José da Silva ou Antonio dos Santos é o que a maioria responde: inventam estes nomes porque é mais fácil" (23). Muito embora a situação sócio-econômica dos fiscais seja muito semelhante à da maioria dos "feirantes pobres", não obstante, nem estes manifestam possuir "solidariedade de classe", nem aqueles apresentam atitudes personalísticas com todos os feirantes mais pobres. Quando E.C. e L.C. (fis - cais) tiveram de chamar o concurso policial para cobrar o imposto de um e evitar o açambarcamento de outro feirante, assim o fizeram em detri - mento de ambos serem pobres, isto é, do mesmo estrato sócio-econômico - que os fiscais e malgrado L.C. reconhecer que "o pessoal que vende farinha são uns filhos da desgraça. Acho que eles criam tanto problema na hora de pagar o imposto porque eles são pobres e vivem sempre em má situação" (24). Não notamos, tampouco, que ao cobrarem os impostos, os - fiscais são vistos não como funcionários da Prefeitura exercendo um encargo, mas como "fulano ou sicrano". Inquiridos sobre o que achavam dos fiscais, inúmeros foram os feirantes que nem sequer sabiam os nomes destes funcionários municipais. Em Brejo Grande, seria, por conseguinte, - forçado descrever como simétrica a relação existente entre os fiscais e os "feirantes pobres". Entre fiscais e feirantes "muito pobres" (cujos rendimentos mal dariam para pagar o chão) o que há é uma relação assimétrica: estes funcionários (como todos os demais felizardos funcionários municipais, estaduais e federais) pelo fato de tocarem mensalmente um - salário, estão, por este motivo, em posição superior à grande massa dos meeiros e ao perdoar o imposto a certas pessoas (na maioria dos casos , crianças, mulheres, velhos ou produtores primários, que apenas muito esporadicamente vêm vender na feira), fazem isto movidos pela piedosa compreensão de o quanto representaria para os feirantes mais pobres ter de contribuir para os cofres públicos. Isto tanto é verdade, que não raras vezes, ouvimos meeiros pobres dizerem que nunca tinham ido vender algo na feira, por terem medo do imposto: "E eu vou me arriscar a ir vender um balaio de caju na feira? E se o povo não quiser comprar, onde é que vou arranjar dinheiro para pagar o chão?" (25). No tocante à relação - dos fiscais com os feirantes mais abastados, o que notamos foi uma atitude de cordial indiferença: como estes não reclamam muito do que pa - gam, os fiscais tampouco têm motivos para indisposições. Notamos, en -

tretanto, uma certa crítica quanto à maneira generosa como a Prefeitura taxava certos feirantes mais bem sucedidos: o caso, já mencionado, das duas maiores barracas de miudezas que pagavam, em 1969, apenas - Cr$ 1,00 de imposto é o que despertava maiores comentários e críticas - por parte dos fiscais. Contudo, não chegaríamos a classificar a relação dos fiscais com os feirantes mais abastados de assimétrica-conflitiva; quando muito, chamá-la-íamos de "crítica".

VII. 2. PREÇO

Quando se fala da organização econômica de Brejo Grande, um dos aspectos estruturais mais importantes a que temos de nos referir logo de início, é a monetarização das relações de trabalho. Muito embora a maioria dos habitantes regionais trabalhe sob o sistema de meia - ção, de fato, a remuneração do trabalho se faz através do fornecimento-semanal de pequenas somas de dinheiro, quantia esta que é utilizada pelos trabalhadores para comprar nas bodegas e na feira, aqueles bens de que carecem para a subsistência. Não existe, a não ser ao nível da parentela e da vizinhança e assim mesmo, em pequena escala, a troca de bens: todas as relações de troca têm o dinheiro como intermediário (26). Desde pequenas, as crianças têm o hábito de manipular notas e moedas e todas as pessoas foram capazes de informar ao pesquisador, o preço de várias dezenas de mercadorias. Tal constatação é de suma importância, pois a nosso ver, revela não só que Brejo Grande está inserido numa economia de tipo mercantil, onde o princípio do mercado orienta as decisões produtivas desta população de lavradores, mas igualmente que existe um sistema de preços generalizado que determina a alocação e hierarquização do tempo e trabalho para diferentes fins (27).

Conforme vimos anteriormente (cf. Tipologia dos Feirantes) aproximadamente 3/4 dos feirantes que negociam em Brejo Grande são revendedores, isto é, compraram suas mercadorias das mãos de terceiros, quer diretamente no local da produção (roça), quer num centro de distribuição (feira ou armazém). Tal fator tem consequências cruciais nos mecanismos de fixação do preço das mercadorias, na medida em que ao revender suas mercadorias, os intermediários têm um dado objetivo a levar em consideração: o preço de custo dos produtos, mais o que gastaram com -

transporte, estocagem e hospedagem. Quando o feirante é produtor da mercadoria que está negociando, o cálculo que deve fazer para determinar seu preço é muito menos rígido, na medida em que o trabalho de sua família não pode ser rigorosamente avaliado em termos monetários e muito menos, estaria ele em condições de aquilatar o quanto representaram os gastos que teve com o armazenamento e transporte de sua produção do local da roça para sua própria moradia.

Assim sendo, ao estudarmos o problema dos preços na feira de Brejo Grande, o primeiro ponto a ser salientado, é que a predominância dos intermediários leva certamente a uma estandardização maior nos preços do que a encontrada, por exemplo, numa feira onde os produtores formem o grupo maioritário (28).

Outro fator a ser mencionado, é que inúmeros bens têm seu preço determinado independentemente dos mecanismos locais da oferta-procura: são aqueles bens alimentícios e outros que a SUNAB (Superintendência Nacional do Abastecimento) fixa para todo o território nacional ou para a região em particular. Assim, por exemplo, cada estabelecimento comercial de Brejo Grande deve ter afixado na parede um quadro-negro onde estão arrolados os preços de mais de uma dezena de mercadorias básicas, a fim de que os compradores e os fiscais que eventualmente apareçam, estejam certos de que os comerciantes não estão vendendo aqueles gêneros por preços superiores aos ordenados pelo Governo Federal. Do mesmo modo, na feira, muito embora os preços não sejam escritos por sobre as mercadorias, devem os feirantes se sujeitar, sob pena de serem multados, a revender aqueles bens pelos preços que a SUNAB prescreve . Deste modo, certa gama de produtos só têm seus preços afetados, quando determinações exteriores à comunidade permitem tais alterações. Não obstante esta limitação externa na liberdade da fixação dos preços, os feirantes locais lançam mão de um recurso a fim de reagirem à política de preços da SUNAB: conservam o preço oficial, mas conseguem, através de pesos e medidas falsas, aumentar seus rendimentos diminuindo as quantidades vendidas. Aliás, tal procedimento não ocorre apenas na vendagem dos gêneros tabelados pela SUNAB: vários marchantes que vendiam no mercado de Penedo, disseram-nos que o Prefeito desta cidade é que devia ser responsabilizado pela generalização do uso de medidas falsas no comércio da carne, pois o preço que a Prefeitura obrigava a venda ao público, não deixava margem de lucro, sendo a única saída, roubar na medida (29).

Se observarmos a feira de Brejo Grande durante um ano inteiro, notaremos que a grande maioria das mercadorias apresenta bastante estabilidade nos seus preços (30). Certos gêneros, como o açúcar, café, sal, querosene, carvão, miudezas, tecidos, confecções, etc, chegaram a manter o mesmo preço por mais de doze meses consecutivos. A carne, da mesma sorte, apresenta bastante estabilidade. As frutas e verduras, entretanto, oscilam muito de acordo com as estações, pois durante os meses de estio, como há pouca produção, seus preços tendem a ser mais altos. O mesmo ocorre, por exemplo, com a mandioca e macaxeira: há mais de dois anos que seu preço máximo, vendida no retalho na feira, é de Cr$ 0,50 o quilo. Quando o inverno (época das chuvas) se apresenta generoso, aí então há excesso de produção, baixando para Cr$ 0,40 ou Cr$ 0,30 cada quilo. Dentre todas as mercadorias, a farinha de mandioca é o gênero que apresenta a maior variação de preço nas feiras nordestinas. De uma semana para outra, seu preço pode ser duplicado ou reduzido a quase a metade do da feira anterior. "Quando a produção da farinha é muita, o preço abaixa. De setembro a dezembro, é o tempo que tem mais farinha na praça; de janeiro em diante, começa a diminuir; no mês de maio é quando o preço está mais alto, porque o povo está trabalhando muito e tem que levar muita farinha para o trabalho: quem trabalha muito, tem de comer mais. Mas não é só por isso que o preço aumenta: quando começa a chover muito, as águas cobrem a planta e tem que arrancar logo, senão elas ficam pubas. Aí então tem enxurrada de farinha no mercado e o preço abaixa. Em 1970, faltou farinha por causa da seca: os negros vendiam um salamim de farinha pelo preço que queriam. Chegou a subir de Cr$ 4,00 para Cr$ 10,00 cada salamim. Agora (dezembro 1972), ela está dando prejuízo para os comerciantes, porque está barata demais. Farinha não tem base certa de lucro: quando a gente ganha duas feiras, na terceira, perde. Prá vender farinha, precisa ter sorte: é o pior gênero que tem para se negociar. Veja só: amanhã o preço da farinha vai estar bom prá gente: os agresteiros fizeram menos que na semana passada" (31).

A maior parte da farinha vendida em Brejo Grande é feita no Agreste de Pacatuba e Japoatã. Toda semana, os agresteiros fazem um tanto de farinha que se destina à feira da semana seguinte: sua produção é limitada não apenas pelo número de braços familiares de que dispõem, mas também pela própria capacidade de sua casa de farinha, pois mesmo que possam ralar grande quantidade de mandioca, devem prensá-la e torrá-la no mesmo dia, pois caso contrário, ela fica azeda e tem, consequentemente, seu preço rebaixado. Assim, como não há praticamente ar-

mazenamento deste produto, o que é produzido numa semana é vendido na seguinte, de modo que uma brusca mudança metereológica pode afetar - substantivamente o volume deste produto: uma chuva intermitente por - três ou mais dias, pode forçar uma parte dos agresteiros a arrancar - suas mandiocas que estejam situadas nos terrenos mais baixos, de modo que nas feiras da próxima semana, haverá excesso de farinha. Outros - fatores podem afetar os preços deste gênero: o ano de 1972 foi particularmente desfavorável para os agresteiros, que viram seu produto atingir baixíssimos preços, não obstante o volume de farinha existente dentro do mercado não ser maior do que o existente nos anos anteriores. Qual então a explicação? O motivo é muito simples: um grande proprietário de Brejo Grande E.T., tendo vendido grande parte de seu rebanho de bovinos, ficou com várias tarefas de terra-alta desocupadas, terras estas que o fazendeiro cedeu a seus meeiros a fim de plantar - mandioca. Por esta razão, muitos brejograndenses passaram a fazer sua própria farinha, tendo mesmo a Prefeitura instalado um motor numa casa de farinha adrede construída, a fim de facilitar aos habitantes locais, mediante pequena taxa, a confecção deste alimento básico. Resultado: a procura de farinha na feira decresceu e seu preço abaixou.

Percorrendo diversas bancas e barracas que vendem a mesma mercadoria, notamos uma grande homogeneidade nos preços: os bens - mais procurados são vendidos sempre pelos mesmos preços. Em qualquer banca em que indaguemos o preço de um quilo de açúcar, de uma barra - de sabão, de um sabonete, ou de uma lata de óleo, teremos quase sempre a mesma resposta. Se procurarmos os preços das frutas e verduras, notaremos também bastante homogeneidade: um montinho com três tomates, por exemplo, custava (em 1973) em qualquer banca, Cr$ 0,20; um maço de quiabo, Cr$ 0,50. Pode ser que encontremos uma verdureira que esteja - pedindo Cr$ 0,10 ou Cr$ 0,20 a mais: com certeza, o tamanho ou a qualidade de sua mercadoria justifica seu preço mais alto. Como os vendedores de produtos da mesma espécie estão, via de regra, próximos uns - dos outros, fica mais fácil a homogeneização dos preços, pois cada - qual pode facilmente visualizar os preços de seus vizinhos. Os produtos mais caros e aqueles que têm menos procura, dão margem à maior variação no preço, pois acontece frequentemente que um feirante disponha de mercadoria antiga comprada por preço mais vantajoso, enquanto que - outro tendo comprado a mesma mercadoria recentemente, terá de vendê-la por preço mais alto. Outro fator que leva à diferenciação de preço tem

a ver com o volume de mercadorias que cada feirante manipula:o dono da-
maior banca de miudezas de Brejo Grande, por exemplo,costuma comprar su
as mercadorias diretamente nos atacadistas de S.Paulo, Recife ou Salva-
dor. Comprando diretamente na fonte e manipulando grandes quantidades -
de mercadorias, obviamente pode tirar maiores lucros do que seu concor-
rente menos afortunado que compra menores quantidades numa loja ou arma
rinho de Penedo ou Propriá. Por esta razão, o primeiro terá condições -
de vender a mesma mercadoria mais barato do que seu concorrente que se
abastece através de pequenos revendedores.

VII.3. REGATEIO

Em muitos mercados da África, Ásia e América Latina, o re-
gateio constitui estratégia fundamental no processo de fixação do preço -
de toda sorte de mercadorias (32). Em Brejo Grande e nas demais feiras -
nordestinas por nós pesquisadas, podemos dizer que o regateio praticamen-
te não existe, ou quando muito, está circunscrito apenas a certas catego-
rias de bens. Ao perguntarmos a inúmeros informantes se ao comprarem na -
feira, pechincharam, isto é, pediram para abaixar o preço, a resposta da
maioria era que sim, muito embora dissessem que raras vezes tinham êxito
neste intento. E de fato, vimos inúmeras vezes, homens e mulheres que per-
guntavam, por exemplo, o preço de um quilo de feijão, ouvir do feirante -
que era Cr$ 1,70. O comprador perguntava se deixava por Cr$ 1,50; o vende -
dor negava e o comprador passava adiante. Pessoa alguma espera, por exem-
plo, que uma verdureira abaixe o preço de um maço de quiabos, ou de cebo-
la, porque sabe de antemão, que ela não pode vender mais barato, pois co-
mo está revendendo sua mercadoria, abaixar o preço significaria ter a mar
gem de 10% a 20% de lucro que costuma ter, diminuída. O que pode aconte -
cer, quando muito, é que ao escolher um montinho de tomates, de limão ou
de manga, o comprador solicite à verdureira que lhe dê uma ou mais unida-
des "de quebra", isto é, como presente ou compensação. Tal prática é co -
mum, sobretudo quando compram frutas ou verduras locais: abaixar o preço
no entanto, é coisa extremamente rara.

Acontece, porém, que quando alguém vai comprar algum obje-
to de grande valor, como uma peça de roupa, um calçado, ou um guarda-chu-
va, aí então é de praxe que o feirante reduza o preço inicial. Assim, -
por exemplo, vimos um comprador que perguntou a P.M. qual era o preço de
uma calça de "nycron". "Cr$ 70,00", respondeu o feirante. "Dou Cr$ 50,00",
retrucou o comprador. No final, a calça ficou por Cr$ 60,00. Outro compra -
dor pagou Cr$ 35,00 por um sapato pelo qual o feirante tinha inicialmen -
te pedido Cr$ 40,00. Vimos, no entanto, uma mocinha que por mais que pe-

disse ao vendedor de tecidos para reduzir de Cr$ 7,00 para Cr$ 6,00 o metro de um pano que queria comprar, sempre teve a resposta negativa, não obstante tivesse a intenção de adquirir quatro metros do dito tecido.

Poder-se-ia pensar que os gêneros perecíveis teriam seus preços mais facilmente reduzidos no fim da feira, (33) na medida em que seria melhor vender mesmo barato, do que correr o risco de perdê-los - (34). Tal não ocorre em Brejo Grande por duas razões: primeiro, porque diversos feirantes que vendem verduras ou frutas (os gêneros perecíveis por excelência), quando têm mercadoria de sobra, vendem-na durante a semana dentro de suas casas; segundo, porque grande parte dos feirantes - que vão a Brejo Grande, frequentam igualmente a feira de Ilha das Flores, que se realiza na manhã de segunda feira. Esta é a última feira da "linha", de modo que se não venderam em Brejo Grande todo seu estoque , os feirantes têm sempre a esperança de gozar de mais sorte na feira do dia seguinte. Em Ilha das Flores, sim, notamos que diversos gêneros perecíveis começavam a ser vendidos a um preço, chegando no final da feira, às vezes, a quase a metade de seu valor inicial. Além das verduras e frutas, o peixe é a mercadoria que tem seu preço mais reduzido na feira de Ilha das Flores; segundo as palavras de um pescador, "como não há outra feira depois desta, o preço que o povo bota no peixe, por este - preço a gente tem de vender" (35).Alguns bolos e doces (como a macasada e o beiju) também altamente perecíveis, costumam ter seus preços bem reduzidos no final da feira, ou melhor, maiores quantidades são vendidas pelo mesmo preço do começo da feira.

Concluindo: como grande parte dos bens vendidos em Brejo Grande foram comprados das mãos de terceiros, a maioria dos produtos - tem por conseguinte seu preço determinado em função do quantum os intermediários pagaram pelos mesmos, acrescido de mais um tanto a fim de compensar as despesas (transporte, impostos, alojamento) e proporcionar um lucro para o feirante. Como a quase totalidade dos feirantes locais se abastece quer em Penedo, quer em Propriá, praticamente não há grande diferença de preço no local da compra, contribuindo assim para uma maior uniformidade na fixação do valor das mercadorias. Praticamente, não há diferença nos preços de uma mesma mercadoria nas diferentes unidades de venda, nem tampouco varia o preço de um produto no começo ao fim da feira. A principal causa da oscilação do valor das mercadorias tem a ver com as variações sazonais, muito embora a maior parte dos produtos exis

tentes à venda na feira conservem o mesmo preço por doze ou mais meses consecutivos. Notamos que grande parte da população, sobretudo os feirantes, têm consciencia de que os preços variam de acordo com a maior ou menor quantidade do produto disponível no mercado. "O preço quem sabe é a mercadoria e não o pedido do vendedor", dizia um feirante do agreste (36). Apesar de estarem cônscios de tal regra econômica, e terem mesmo conhecimento de que grandes negociantes de Alagoas durante a seca de 1970-1971 ganharam enormidade de dinheiro armazenando farinha com o intuito de vendê-la mais caro alguns meses mais tarde, não temos notícia de feirantes locais que jogassem com a maior ou menor receptividade do mercado a fim de tirarem lucros com tal oscilação. Isso se explica sobretudo por dois fatores: não possui a maioria dos feirantes, capital suficiente para armazenar grandes quantidades de mercadoria para revender posteriormente quando o preço subir e sobretudo, faltam-lhes os meios de se informarem com tempo suficiente, quais os produtos que terão maior ou menor procura nas próximas feiras. Conforme nos diziam vários agresteiros de Pacatuba, em conversa mantida na véspera de um dia de feira, sentados à porta do Mercado, é somente quando chegam ao mercado de Brejo Grande, na tarde que antecede a feira, que sabem se haverá muita ou pouca farinha no dia seguinte. Antes, é impossível, porque não há meio de comunicação entre os produtores e intermediários ou cambistas. Esta dificuldade de informação entre os feirantes se explica não só pela rusticidade dos meios de comunicação entre os diferentes municípios, mas sobretudo, pela desarticulação existente entre os próprios feirantes: estes estão longe de constituir- se em um grupo unido e homogêneo, não obstante a unanimidade de objetivos que perseguem. Por conseguinte, melhor seria falarmos que os feirantes possuem um tipo de solidariedade mecânica, inexistindo praticamente entre eles, qualquer tipo de cooperação orgânica. Do mesmo modo, quando falamos do grupo dos compradores, melhor seria referirmos a indivíduos, em vez de agrupamento, na medida em que estes se relacionam individualmente com os vendedores, não havendo nenhum tipo de solidariedade ou reivindicação apesar da identidade de interesses dos que compram e dos que vendem (37).

VII.4. FREGUESIA

Inúmeros antropólogos têm escrito a respeito de uma instituição muito desenvolvida nos mercados e feiras dos países do Terceiro Mundo, a saber, as relações de clientela entre vendedores e compradores (38). Em algumas regiões do mundo, como no Haiti, praticamente cada feirante se relaciona e manipula um número fixo de compradores, estabelecendo-se entre estas duas partes, um tipo de relação duradoura, que favorece os compradores no sentido de terem pequenas gratificações no peso ou na qualidade do produto e aos vendedores, na medida em que sabendo de antemão o número certo de consumidores, podem calcular a quantidade de mercadoria que deverão levar para a feira, não correndo o risco de virem a perder seu estoque por falta de procura.

Em Brejo Grande e nas inúmeras feiras que visitamos nos estados da Bahia, Sergipe, Alagoas, Pernambuco e Paraíba, esta relação de clientela pareceu-nos tênue e não muito generalizada (39). Prova disso é a própria indefinição dos termos que explicam esta relação: freguesia pode significar tanto a relação daquele que compra sempre no mesmo local, como inversamente, daquele vendedor que negocia habitualmente com um mesmo consumidor. Por seu turno, freguês é aquele que compra frequentemente num mesmo estabelecimento comercial, assim como a pessoa que vende costumeiramente a determinada pessoa. Muito embora trate-se de um substantivo com os dois gêneros, em Brejo Grande o termo freguês é empregado apenas no masculino: assim, por exemplo, certa feita quando perguntamos a uma meeira se comprava sempre no mesmo feirante, respondeu: "Eu não sou freguês de ninguém: prefiro comprar com liberdade onde o preço está mais baixo" (40).

A maioria dos moradores de Brejo Grande que entrevistamos, quando perguntados se compravam regularmente no mesmo feirante, respondeu-nos negativamente.

"Eu sempre mudo de feirante: compro onde a mercadoria está melhor" (41).

"Essa história de freguês não é comigo: eu compro onde é mais barato" (42).

"Só compro onde a mercadoria me agrada. Não tenho banca certa. Se num dia a farinha está melhor aqui e no outro, acolá, então eu compro onde me agrada mais" (43).

Alguns compradores de mais alto poder aquisitivo costumam comprar no mesmo feirante sobretudo carne, farinha e verduras. A explicação desta regularidade é a seguinte: os ricos da cidade disputam entre si, as partes mais nobres dos dois bois que semanalmente são abatidos em Brejo Grande. Como são muitos a desejar os filés, as chãs de dentro, o lagarto, há como que uma divisão dos pretendentes entre os dois marchantes de carne verde, de modo que cada um dos fazendeiros tem garantido um pedaço das carnes nobres que deseja. Em cada feira, os marchantes já sabem de antemão a quem dedicar aquelas porções mais cobiçadas. Assim, ao chegar à banca de carnes, a maioria dos compradores mais ricos já têm reservada para si uma quantidade deste produto. Enquanto que os demais habitantes têm de enfrentar filas e frequentemente altercar com os marchantes, pois sempre têm de levar junto com a carne comprada um indesejado pedaço de contrapeso, as esposas ou empregadas dos ricos fazendeiros podem tranquilamente procurar a parte que encomendaram mesmo no final da feira, pois esta lhes está reservada. Muitos ricos compram sempre no mesmo feirante, pois estes comerciam os melhores produtos da feira. Assim, por exemplo, todos sabem que C.P. é o agresteiro que vende a melhor farinha de Brejo Grande, a mais fina e cara. Não havendo outros que tragam mercadoria tão excelente, os mais abastados da cidade se vêm de certa forma obrigados a comprar sempre deste indivíduo, a menos que abrissem mão de comer farinha de primeira qualidade. O mesmo ocorre com as verduras: embora haja dezenas de mulheres que vendam este produto, há efetivamente apenas três verdureiras que trazem muita variedade e a melhor qualidade. São aliás as únicas verdureiras que possuem balanças, pois as demais vendem tomates, quiabo ou pimentões, quer aos montes, quer aos maços.

Parece que as pessoas pertencentes à classe dos remediados, são as que menos têm o hábito de comprar sempre no mesmo feirante. Um funcionário público nos dizia: "Prefiro ter liberdade de cada feira comprar do negociante que traz a melhor mercadoria" (44)

O grupo dos meeiros pobres é o que revelou manter mais certa estabilidade na preferência de comprar com este ou aquele feirante. Compram geralmente a farinha e os mantimentos na mesma banca. E a explicação desta conduta é a seguinte: "A gente quando tem dinheiro, compra em qualquer parte. Quando o dinheiro é pouco, ou nenhum, então tem de comprar fiado em freguês certo" (45).

Entre os pobres, há aqueles que são chamados de "freguêses do fiado de 8 dias": não possuindo dinheiro no dia da feira, compram os gêneros de que precisam para pagá-los no próximo domingo. Alguns (como veremos mais adiante, ao tratar do fiado) compram sistematicamente - fiado numa semana para pagar apenas na próxima.

Embora seja bastante reduzido o número de pessoas que estabeleçam relação de freguesia, tanto os compradores, como os vendedores manifestaram-se positivamente a tal relação. Para os compradores, conforme vimos, ser freguês representa sobretudo a vantagem, para os ricos, de ter acesso garantido aos melhores produtos da feira, enquanto que para os pobres meeiros, a garantia de conseguir comprar no fiado, os gêneros mais indispensáveis para sua subsistência. Para os vendedores, ter fregueses - certos representa também um tipo de segurança, na medida em que já sabem de antemão, a quantidade aproximada de mercadoria que hão de vender com segurança. Assim, dizia um marchante de carne de bode: "Tenho cinco fre - gueses certos. Cada um encomenda um quilo, um quilo e meio de carne toda semana. Se eu mato um bode durante a semana, então já sei que eles sempre querem comprar. Acho bom ter freguês certo, porque a gente se baseia neles e pode matar mais animal. Se eu tivesse, por exemplo, dez freguês certo, então eu matava mais um bode, porque sabia que já tinha aqueles dez - certos. Para o freguês, a vantagem é que ele pode chegar a qualquer hora na feira que a carne está esperando por ele. Tem uns que dizem: 'Se eu - não vier buscar a carne, pode deixar apodrecer que o dinheiro você recebe'. Nunca aconteceu isso, pois quando algum esquece de ir buscar a carne, eu mesmo vou entregar na casa dele, depois da feira" (46).

Apenas um meeiro nos informou que no seu modo de ver, alguns marchantes privilegiavam os fazendeiros e as pessoas mais ricas, com intenção de conseguir vantagens materiais fora da feira. Disse-nos este informante que um dos marchantes de carne verde, fazia questão de guardar o melhor filé para Z.P., pois quando acontecia de comprar algumas cabeças de gado em Japoatã, o dito fazendeiro permitia que o marchante deixasse - seu gado pastar por alguns dias, nos terrenos da fazenda. Infelizmente - não dispomos de mais informações que nos permitam afirmar se se trata de uma prática generalizada ou não. Em todo caso, muito embora tenhamos afirmado ser a freguesia uma relação pouco significativa no universo feiral, alguns comerciantes se referiram a ela como sendo um fator importante no êxito de seus negócios. Algumas pessoas diziam que tal ou tal feirante a-

inda não foi prá frente nos negócios, porque é novo no lugar e tem pouca - freguesia (47). Outro feirante, este vendedor de pão, dizia não ser a pessoa que mais vendia este produto na feira, mas seu vizinho do lado, "que vende há mais de dez anos e tem muita freguesia"(48). Cumpre notar que o fato de se vender há muitos anos no mesmo lugar pode ser um fator favorável no êxito comercial: contudo, o fato de se ter "muita freguesia" não - significa que haja um sistema de prestações e contra-prestações entre feirantes e compradores. No caso do pão, isto é ainda mais verdade, na medida em que os vendedores deste gênero trabalham sob o regime de consignação ou comissão, de modo que não apenas a natureza bastante homogênea do produto não permite que os mesmos privilegiem seus fregueses (na medida em que todos os pães têm o mesmo peso), além do fato que este grupo tem como regra absoluta nunca vender fiado, pois deve prestar conta no fim da feira, da quantidade de pães que carregou.

Embora nem todos os feirantes tenham fregueses, nem tampouco todos os compradores de Brejo Grande mantenham este tipo de relação, o certo é que existem algumas obrigações recíprocas que ligam as duas partes. Por exemplo, o vendedor não pode nunca deixar de atender seus fregueses: quando por um motivo grave vê-se obrigado a deixar de ir vender, é esperado que nomeie um substituto a fim de atender a seus habituais compradores. Também da parte do comprador se espera a fidelidade: ele deve procurar a barraca do feirante semanalmente e algumas vezes, caso o comprador - não venha buscar a mercadoria que lhe foi reservada, o próprio feirante se encarrega de levá-la para sua casa.

Em síntese: embora haja, sobretudo por parte dos mais ricos e dos mais pobres, certa tendência em comprar sempre na banca dos mesmos feirantes, tal regularidade ou exclusividade não leva à prática de favores ou à concessão de privilégios por parte dos vendedores, de modo que embora os brejograndenses se refiram a esta relação como "freguesia", ela tem um significado e importância sócio-econômica bem menor do que a descrita para os mercados do Caribe ou da África Ocidental.

VII.5. FIADO

Sempre que entrevistamos os comerciantes de Brejo Grande, quer bodegueiros, quer feirantes, ouvimos de todos eles, duras palavras - quanto ao problema do fiado:

"O fiado é a derrota deste lugar. Aqui não dá para desenvolver negócio algum por causa do fiado" (49).

"Brejo Grande não presta prá gente negociar, por causa do fiado" (50).

"Aqui em Brejo Grande o fiado é uma desgraça que não tem meio de acabar. O fiado aqui é uma coisa terrível: é um castigo"(51).

Apesar dos comerciantes estarem sempre lançando anáte - mas contra esta prática comercial (52), o fato é que todas as vezes em Brejo Grande que uma relação monetária se estabelece,mais cedo ou mais tarde,em maior ou menor intensidade, o fiado estará presente. Não há - um comerciante estabelecido sequer na comunidade que não possuía no mo mento de nossa entrevista, ao menos uma dezena de pessoas que estavam lhe devendo; o mesmo foi observado nas três padarias, que costumam ven der pão durante a semana para receberem apenas no sábado ou no domingo. Não são apenas os gêneros de primeira necessidade que são adquiridos no fiado:mesmo certos serviços públicos são pagos um ou mais meses após - sua utilização. Desde 1970, existe água canalizada em Brejo Grande. A taxa mínima de consumo era em janeiro de 1973, Cr$ 5,00 mensais.Não obs tante a pequenez desta contribuição (equivalente ao salário de um dia de trabalho), muitos habitantes locais deixavam de pagar pela água que haviam consumido,só quitando sua dívida depois de receberem ameaças - formais por parte dos funcionários do Serviço de Água. O mesmo ocorre- com as mensalidades do Ginásio, criado no início de 1971: é quase de - praxe que a maioria dos alunos só pague suas contribuições (Cr$ 15,00), depois de expirado o prazo máximo estabelecido pela Diretoria. Os fei- rantes que se hospedam nas pensões locais raramente pagam suas dívidas, cada vez que deixam a cidade: há vários que ficam devendo vários meses até saldarem o que devem. O mesmo ocorre com os moradores locais que - contratam algum xangozeiro a fim de fazer seus trabalhos esotéricos:di ficilmente, pagam à vista. Mesmo certas pessoas que vão até Penedo de lancha, conseguem viajar fiado, pagando o que devem em outras ocasiões. Tal prática não se restringe aos negócios de pequena monta: os rendei- ros e proprietários quando solicitam aos donos de trator que arem seus terrenos, só vão saldar suas dívidas alguns meses após, isto é, depois que começaram a colher e vender seu arroz.

Certa feita, conversando com alguns jovens vendedores de roupas provenientes de Aracaju, que percorriam todos os municípios ser- gipanos, fornecendo a particulares, roupas e tecidos sob o regime de - crediário, ouvimos que Brejo Grande se distinguia dos demais lugares - que percorriam devido às dificuldades impostas pelos habitantes locais para saldarem suas dívidas. Aliás, a fama de que os brejograndenses são particularmente mau pagadores,foi reforçada por outros ambulantes proce dentes de diferentes regiões do Estado. Inquiridos sobre quais seriam - os motivos deste comportamento pouco condizente com a prática comercial,

mais de um negociante respondeu-nos: "É o clima do lugar..." Outro informante,um ancião cuja família sempre morou nestas paragens,explicou-nos:"Essa mania de comprar tudo no fiado vem do tempo dos engenhos de açúcar. Os senhores de engenho tinham o costume de pagar seus trabalhadores apenas no final da semana,de modo que as coisas que o povo precisava no meio da semana, como não tinham dinheiro,compravam fiado para pagar no dia do pagamento. Hoje os fazendeiros imitaram os velhos e só pagam no dia de sábado ou domingo" (53).

Não temos dúvida que o grande responsável pela generalização do chamado "fiado de oito dias" nesta comunidade,é o sistema de pagamento seguido pela totalidade dos proprietários das lagoas de arroz. Conforme já vimos,mais de 3/4 da população local trabalha como meeiros nos arrozais que margeiam os inúmeros cursos d'água destas várzeas franciscanas. Sabemos que o costume corrente nesta região é que o proprietário ou o rendeiro forneça semanalmente uma certa quantia de dinheiro aos seus trabalhadores, a fim de que estes possam comprar os bens e mercadorias de que carecem para a subsistência familiar. Esse fornecimento hebdomadário é pago quer no sábado à tarde, quer no próprio domingo de manhã. É com esta quantia adiantada (que será descontada da parte de arroz que caberia ao meeiro), que a quase totalidade dos brejograndenses faz suas compras na praça da feira. Desta maneira, é apenas no sábado-domingo,que tais lavradores recebem dinheiro. Assim sendo, constatamos que durante os restantes dias da semana, isto é, de segunda feira ao entardecer de sábado, praticamente não há dinheiro corrente em Brejo Grande. E isto é verdade não apenas para os meeiros pobres, mas também para os fazendeiros que, via de regra, retiram dinheiro do Banco apenas na sexta-feira.

Quando recebe seu fornecimento, o meeiro se dirige a uma das bodegas existentes em Brejo Grande a fim de saldar a dívida da semana anterior e fazer novas compras para a semana vindoura:os bodegueiros marcam os débitos em grossos cadernos de capa-dura e à medida em que os fregueses vão pagando, as contas anteriores vão cedendo lugar às novas. Saldado o que devia, o meeiro tem necessidade de fazer nova provisão: mesmo dispondo no momento de algum dinheiro, ele vai comprar fiado na bodega, pois deve reservar boa parte de seu fornecimento para comprar na feira,a farinha, a carne e o peixe, alimentos básicos que só podem aí ser encontrados. Destarte, de fevereiro-março até novembro - de-

zembro, os meeiros vivem comprando fiado numa semana para pagar no sábado, ocasião em que fazem novas compras para passar a semana. Acontece - frequentemente que a partir da quarta, quinta feira tem novamente o meeiro necessidade de comprar novas mercadorias: não dispondo de nem um - centavo em sua casa, não lhe resta outra alternativa, senão comprar novamente fiado para pagar na noite do sábado. Semanas há em que o dinheiro recebido pelo meeiro é insuficiente para saldar toda sua dívida: se este conta com a simpatia e confiança do comerciante, poderá então fazer novas compras, saldando o que devia no momento em que dispuser novamente de dinheiro em reserva. Caso contrário, não poderá mais contar - com a confiança do bodegueiro. No final da safra, quando certos meeiros conseguem algum lucro, aí então acertam as contas atrasadas e pagam o que deviam.

Podemos perceber ao menos, dois tipos de crédito em Brejo Grande: o mais comum, é o que vimos de descrever, o chamado "fiado - de 8 dias", através do qual uma pessoa adquire um bem para pagá-lo na semana vindoura, depois de ter recebido o dinheiro dos fazendeiros. Prática frequentíssima entre os bodegueiros ("quem não fia, não vende", dizia um pequeno comerciante local), é pouco encontrada na feira. Sobretudo entre os pequenos vendedores: como estes trabalham com pequeníssimas somas de capital, vender fiado é correr o risco de perder o capital de giro, constitui grave perigo para a continuidade de suas atividades comerciais. Muitos dos pequenos feirantes, eles próprios, trabalham com este sistema de "fiado de 8 dias": compram suas mercadorias no fiado, para pagá-las somente depois de tê-las vendido na feira. Ora, como têm de pagar o que venderam, não têm condições de vender senão a dinheiro. O - outro tipo de crédito existente nesta região, é a chamada "venda a prestação": quando se vai comprar um objeto de maior valor, o comprador parcela seus pagamentos em duas, três ou mais vezes. Na feira, isto é comum, sobretudo nas bancas de tecidos e miudezas. Nas lojas, igualmente, tal prática ocorre sobretudo por ocasião das festas locais (primeira novena de dezembro), quando a maioria das pessoas adquire tecidos e roupas novas para comemorar Nossa Senhora da Conceição.

Tanto num como no outro caso, para se obter crédito, o - interessado deve antes se fazer conhecido do dono do estabelecimento comercial, comprar aí várias vezes a dinheiro e somente depois de certo - tempo - que pode variar de 1-2 meses, até mais de um semestre- é que o bodegueiro ou o feirante concordam em vender fiado a seu comprador."Só

depois que o comerciante conhece bem o fulano, que vende fiado. Primeiro ele só compra a dinheiro e chega um dia e diz: Seu Fulano, o senhor confia d'eu comprar umas mercadorias aqui para pagar na próxima semana? Aí a gente tem cerimônia de negar, sobretudo se a pessoa tem mesmo precisão" (54).

Há casos em que o interessado é residente no interior do município, sendo pouco conhecido pelos homens de negócio. Aí então, pode o dono da fazenda afiançar seu meeiro junto à bodega: "Pode fiar para L.B. que eu assumo a responsabilidade", disse o fazendeiro N.B. ao bodegueiro J.V. Outras vezes, em vez de ir pessoalmente, ou fazer-se representar por seu gerente, o fazendeiro envia simplesmente um bilhete com sua assinatura, que é o suficiente para que seu meeiro tenha crédito. Vários moradores da Ilha da Teresa reclamavam que têm dificuldade em comprar o que carecem no fiado: "Os bodegueiros de Parapitinga (antigo nome de Brejo Grande) não querem vender fiado porque não confiam na gente: quem não tem dinheiro não traz nada das bodegas. O único que vende fiado para meu marido é o J., porque é conhecido velho. Para o povo de Parapitinga, eles vendem fiado porque conhecem todo mundo" (55).

Para que o interessado continue a ter confiança junto ao comerciante, é mister que seja fiel e, se possível, pontual em seus pagamentos. Passar mais de um mês sem pagar significa uma grave falta por parte do devedor: ou este acerta as contas, ou arrisca a ser tido e apontado como "manhoso", isto é, mau pagador, desonesto. Quando o devedor não se encontra em condições de saldar sua conta, tem dois recursos: ou simplesmente passa a evitar a bodega onde comprava, arcando com as consequências sociais de ser tido e apontado como mau pagador (manhoso) ou então, se realmente tem intenção de pagar o que deve, aproxima-se do bodegueiro explicando-lhe que passa por uma época particularmente difícil e que garante saldar suas dívidas tão logo esteja em condições.

Perdendo a confiança do dono de uma banca ou de uma bodega, devido à falta de pontualidade nos pagamentos, muitos devedores passam a comprar em outro estabelecimento comercial. Primeiramente a dinheiro, em seguida, logo que se tornaram fregueses habituais, a crédito. Às vezes, passam longo tempo comprando apenas da mão de um comerciante, outras, apenas alguns meses. Há pessoas que deram prejuízo a quase todos os comerciantes locais e são conhecidos consensualmente como maus pagadores. Quando um habitante local recebe fiado de um bodegueiro, este exige que o mesmo compre sempre e apenas em seu estabelecimento, alegando que

pode assim exercer maior controle sobre seu devedor, pois se numa semana este deixou de comprar, o bodegueiro ficaria em dúvida se o devedor não apareceu por falta de dinheiro, ou porque comprou num seu concorrente. Destarte, quando um bodegueiro tem conhecimento, por si mesmo, ou através da denúncia de algum conhecido, que Fulano ou Sicrano está comprando fiado também em outra bodega, ameaça imediatamente a seu devedor de suspender o crédito (56).

"Se todos que comprassem fiado, pagassem, eu já estaria rico", dizia o bodegueiro A.C. "O mal é que muitos não pagam. Compram Cr$ 20,00, Cr$ 30,00 e depois viram as costas e não adianta reclamar, porque é dinheiro perdido" (57).

Entrevistando inúmeros comerciantes, tanto feirantes como bodegueiros, vários deles reclamaram amargamente que já perderam muito dinheiro por causa do fiado. R.Z., dono de uma das lojas de Brejo Grande diz que tem anotado no seu livro, entre fiado e crédito, por volta de Cr$ 5 000,00 (em 1972). Certa feita, quando estávamos na comunidade em abril de 1969, um seu devedor fugiu da cidade (por motivos sentimentais), deixando uma conta de mais de Cr$ 1 000,00. A maioria dos bodegueiros, entretanto, tem menores quantidades de dinheiro disperso entre seus devedores: vários dos pequenos bodegueiros não chegam a ter Cr$ 500,00 no fiado.

Na feira, conforme dissemos, são sobretudo as bancas de miudezas, tecidos e calçados que costumam vender a crédito: o maior feirante local mostrou-nos um caderno no qual estavam assentados os nomes de mais de 30 devedores, perfazendo aproximadamente Cr$ 3 000,00.

Quanto ao número de pessoas que compram fiado, este varia muito. Um dos bodegueiros de Brejo Grande, conhecido por sua intransigência e mau gênio, revelou-nos: "Com 23 anos de negócio, só agora que eu acordei: acabei com o fiado. Faz dois meses: a vida toda perdendo dinheiro, tinha mais de 60 fregueses e quando disse que não vendia mais fiado, quase todos pararam de comprar. Tenho agora só 3 pessoas para quem vendo fiado, o resto, só no dinheiro. O fiado é um castigo! Não quero mais saber dele" (58).

Outro dono de bodega, quando indagamos sobre seus fregueses que compravam para pagar a cada 8 dias, guardava na memória o nome de aproximadamente 50 pessoas. Conferindo seu caderno, constatou que errara seu número em menos de uma dezena, pois fiava para 60 famílias.

Notas do Capítulo VII

(1) Wolf retrata muito bem tal realidade, quando diz a respeito dos mercados seccionais: "A relação está confinada ao ato específico de troca entre dois componentes que em outras circunstâncias permaneceriam estranhos um ao outro. Por um breve momento as esferas de vida de dois indivíduos se tocam, mas a relação é tangencial. Este tangenciamento é incentivado pelo uso do dinheiro e cada participante da troca é um agente autônomo, tendo em vista o outro" (Wolf, E.- Sociedades Camponesas, já citado, p. 64).

(2) H.M., marchante, branco, 31 anos. Pacatuba, 5/4/1969.

(3) Cf. Mintz, S." Internal Market Systems as Mechanisms of Social Articulation", já citado, p. 23-24.

(4) Biblioteca Nacional de Lisboa, Fundo Geral, Governo Civil das - Províncias: Dos Almotacés, s.d.

(5) Cf. Descrição Geográfica da Capitania de Sergipe d'El Rei, 1802. Biblioteca Nacional, Autor Anônimo, Secção de Manuscritos, II - 33, 16,3. e "Orçamento da Despesa Anual que faz a Província de Sergipe del Rei", de 18/10/1825, Museu do Arquivo Nacional do Rio de Janeiro, Ofícios do Governo de Sergipe, IJJ 9- 300, Maço 3, nº 19, fl.46-40.

(6) Registro de Leis e Regulamentos da Província (992), 1º volume , Ofício nº 537, de 12/7/1858.

(7) Idem, Ibidem, Ofício nº 552, de 28/5/1859.

(8) Idem, Ibidem, Ofício nº 592, de 4/5/1860.

(9) Idem, Ibidem, Ofício nº 537, de 12/7/1858.

(10) Lei nº 2, de 30 de novembro de 1926. Intendência Municipal de S. Francisco, Art. 1, § 4 e § 6.

(11) Idem, Ibidem, p. 9 e seguintes.

(12) L.C., fiscal, branco, 29 anos. Brejo Grande, 27/12/1972.

(13) L.C., fiscal, branco, 29 anos. Brejo Grande, 27/12/1972.

(14) L.C., fiscal, branco, 29 anos. Brejo Grande, 27/12/1972.

(15) E.C., fiscal, preto, 41 anos. Brejo Grande, 8/4/1969.

(16) Av., fiscal, branco, 68 anos. Brejo Grande, 10/7/1968.

(17) Av., fiscal, branco, 68 anos. Brejo Grande, 10/7/1968.

(18) E.C., fiscal, preto, 41 anos. Brejo Grande, 3/7/1968.

(19) E.M., vendedor de balas, branco, 12 anos. Brejo Grande, 20/1/1968.

(20) E.C., fiscal, preto, 41 anos. Brejo Grande, 10/12/1972.

(21) Gatti & Echenique: "Relaciones Sociales en una Feria", já citado, p. 12.

(22) Gatti & Echenique: "Relaciones Sociales en una Feria", já citado, p. 14.

(23) L.C., fiscal, branco, 29 anos. Brejo Grande, 21/12/1972.

(24) L.C., fiscal, branco, 29 anos. Brejo Grande, 21/12/1972.

(25) N.S., meeiro de arroz, pardo, 33 anos. Brejo Grande, 8/4/1969.

(26) Em outras regiões nordestinas, como no Sertão do Ceará, por exemplo, parece que o dinheiro é também o intermediário usual nas trocas que ocorrem mesmo entre pessoas do mesmo nível social. Referindo-se aos moradores (sharecroppers) da fazenda Boa Ventura, A.Johnson diz: "Even cash is scarce on the fazenda, barter is relativelly uncommon... But the critical fact is that troca is invariably expressed in cash terms: both parties know the approximate cash value of the items involved in a trade; and if these items are not strictly comparable, the trader of the less valuable item usually makes up the difference in cash" (Johnson, A.W. : Sharecroppers of the Sertão. California, Stanford University Press 1971, p. 113).

(27) Cf. Dorfman, R. The Price System. Englewwod Cliffs, N.J. Prentice-Hall, 1964. Consulte-se o artigo de Kaplan onde encontramos a análise dos problemas do preço numa economia camponesa (exchange economy) onde os fatores sociais desempenham um papel muito mais significativo do que nas sociedades mercantis (wage economy) . (Kaplan, D.-"The Mexican Marketplace Then and Now", já citado, p. 88-90.

(28) Para uma análise comparativa do preço e dos mecanismos de sua fixação em mercados africanos, consultem-se: Clarke, L.W. "Problems of Price Collection in African Markets and their Relation to Retail Price and Cost of Living Indices, Bulletin de l'Institut Interafricain du Travail, nº 5, p. 2-10; Dean, E.R. "Studies in Price Formation in African Markets", The Rhodes-Livingstone Journal, nº 31, June 1962, p. 1-20. Para o caso latino-americano, o principal artigo referente a tal assunto é: Cassady, R. "Negociated Price-Making in Mexican Traditional Markets: a Conceptual Analysis". America Indigena, 28, p. 51-78.

(29) Mintz registrou prática semelhante entre as "revendeuses" do Haiti: "For the retailer, the prices for different goods vary with the seasons and with the general economic situation, and she will respond competitively to the prices offered by her fellow sellers. Generally sellers change quantity more readily than price in dealing with buyers, as the setting of prices proceeds" (Mintz,S. "Standards of Value and Units of Measure in the Fond-des-Nègres Market Place, Haiti. Journal of the Royal Anthropological Institute, 91, p. 23-38).

(30) Swetnam ao estudar três mercados de Antigua,Guatemala,constatou que os preços não são determinados(contrariamente ao que declarou Tax em El Capitalismo del Centavo,op.cit.,p.15)pelas forças competitivas da oferta e procura,mas antes,os preços de certos produtos são fixados por altos níveis que são independentes do custo pelo qual se efetuou o negócio.Assim,o autor chama os preços de "oligopolísticos",ou mais precisamente diz que "prices found under monopolistic competition"(Cf.Swetnam,J."Oligopolistic Prices in a Free Market, Antigua,Guatemala,American Anthropologist,75:1504).Mais adiante, revela identicamente ao que observamos em Brejo Grande,que "the prices of hand-made or machine-made goods which are sold in Antigua market are extremely stable.For more than 90% of the items of this category there was no change in price during a year and a quarter of study".

(31). R.C., pequeno sitiante e farinheiro, branco, 53 anos. Pacatuba, 23/12/1972.

(32) Kaplan,D.-"The Mexican Marketplace Then and Now",op. cit., p. 90.

(33) Na época em que há muita manga em Brejo Grande,aí então observamos que,se no início da feira,o preço era por exemplo,3 mangas por - Cr$ 1,00,a partir das 10 h da manhã,o mesmo vendedor,sobretudo se tem pouco estoque,não compensando assim levar o que sobrou para a feira do dia seguinte em Ilha das Flores passará a vender 4 ou até 5 mangas pelo mesmo Cr$ 1,00.Tal feirante procede desta maneira,não apenas por receio de perder dinheiro com o estoque não vendido,mas também,porque no final da feira,geralmente sobram-lhe apenas as - piores mangas,aquelas desprezadas pelos compradores.

(34) Palmeira encontrou em Pernambuco uma realidade bem diversa da nossa:"para o pequeno intermediário que imobilizou um pequeno capital, é preferível vender a qualquer preço e recuperar parte do que gastou,do que ficar com aqueles produtos que ele não tem como guardar. 'Baixo o preço e vendo tudo.Nunca aconteceu de ter que voltar com a produção",dizia um foreiro de Carpina".(Palmeira,M.-Feira e Mudança Econômica,op.cit.,p.12).L.M.Sigaud(A Nação dos Homens.Tese de Mestrado,Rio de Janeiro,Museu Nacional,1971) transcreve um trecho da entrevista de um vendedor de couve que dizia:"Couve não é coisa de se passar a vida todinha,todinha no sol.Se fosse fruta,maxixe ou quiabo,aquilo aguenta sol...(com couve)o nosso lema é vender logo, porque se murchar,perdeu o valor,né?" Coerente com tal "lema",este feirante reduziu de Cr$ 100,00 para Cr$ 80,00,os 80 maços de couve que trouxera para vender na feira"(p.74-75).

(35) C.S.,meeiro e pescador, preto,19 anos. Ilha das Flores,26/12/1972.

(36) R.C., pequeno sitiante e farinheiro,branco, 53 anos. Pacatuba,23/ 12/1972.

(37) Quanto à falta de consciência e solidariedade grupal entre os feirantes,eis o que dizia um velho ex-feirante em Caruaru,que vendia há um ano em Palmares:"Veja o senhor:não é estranho que num lugar deste tamanho a gente não tenha um freguês? Mas é assim. Por que? Chego eu,boto a minha farinha a 1 400. O amigo aqui do lado(apontando para o feirante vizinho)que talvez tenha comprado mais barato,bota a dele a 1 300.Tá certo.Aí o outro ali em frente,que comprou pelo mesmo preço,ou talvez mais caro do que eu,para vender bota a farinha a 1 200.Aí os outros têm que baixar o preço para também vender.O mal é essa falta de amizade entre os feirantes..." (Palmeira,M.-Feira e Mudança Econômica,op.cit., p. 13-14).

(38) Na literatura consagrada às feiras, a freguesia é também comumente chamada de relação de clientela comercial.(Cf.Mintz, S.:"Internal Market Systems as Mechanisms of Social Articulation", op.cit.; "Pratik:Haitian Personal Economic Relations" in Garfield,V.E.(ed) Symposium:Patterns of Land Utilization and Other Papers, American Ethnological Society, 1961, p. 54-63; "Market Systems and Whole Societies", Economic Development and Cultural Change,XII, 1964 , p. 444-448.

(39) Palmeira confirma nossa conclusão, quando escreve:"A julgar pelo que afirmam os feirantes e pelo que pudemos ver através de observação direta, a freguesia não parece ser uma prática muito difundida na venda a retalho" (Palmeira, M.-Feira e Mudança Econômica, op. cit., p. 14).

(40) M.C., meeira, parda, 32 anos. Brejão, 5/1/1968.

(41) L.C., pescador, preto, 45 anos. Brejo Grande, 3/5/1969.

(42) M.E., meeira, parda, 27 anos. Fazenda M.B., 17/7/1968.

(43) M.P., rendeiro de arroz, branco, 39 anos. Brejo Grande, 20/7/1968.

(44) L.C., carteiro, branco, 29 anos. Brejo Grande, 30/1/1968.

(45) F.S., meeiro, preto, 38 anos. Praúna, 13/7/1972. Um informante cearense de Johnson disse-lhe:"I can't afford to buy here and there; I need credit, so I shop only in C's bodega"(Johnson,A.-Share - croppers of the Sertão,op. cit.,p. 118).Mas diferentemente do que ocorre em Brejo Grande,"credit is a practice of short-term expediency, shopkeepers are a flexible and readily available means of coping with immediate shortages of cash or food..." (idem).

(46) C.S., meeiro e marchante de carne de bode, preto, 19 anos. Brejo Grande, 28/12/1972.

(47) D.P.,vendedor de pão, branco, 23 anos. Brejo Grande, 8/1/1973.

(48) J.B.,vendedor de pão, pardo, 43 anos. Brejo Grande, 4/2/1973.

(49) S.Z., quitandeiro, branco, 72 anos. Brejo Grande, 19/7/1968.

(50) J.J.V., feirante de mantimentos, branco, 31 anos. Brejo Grande, 23/4/1969.

(51) A.C., bodegueiro, pardo, 68 anos. Brejo Grande, 3/5/1969.

(52) Eis algumas advertências escritas em tabuletas nas bodegas de Brejo Grande:
"O fiado morreu: o diabo o carregou !"
"Quem for meu amigo, não me fale em fiado".
"Fiado só no vizinho".

(53) S.L., funcionário público aposentado, pardo, 74 anos. Brejo Grande, 10/4/1969.

(54) J.J.V., feirante de mantimentos, branco, 31 anos. Brejo Grande , 23/4/1969.

(55) M.V., meeira, preta, 53 anos. Ilha da Teresa, 25/4/1969.

(56) No sertão do Ceará, Johnson observou realidade idêntica: "As long as the morador is in debit to a give store owner he will not shop at any other bodega. This is a fundamental rule of behavior, with strong moral overtones; as one informant put it, 'I don't feel - right shopping in one store and owing in another'". (Johnson, A.- Sharecroppers of the Sertão, op. cit., p. 116).

(57) A.C., bodegueiro, pardo, 68 anos. Brejo Grande, 23/7/1968.

(58) R.Z., bodegueiro e guarda -livros, branco, 42 anos. Brejo Grande, 23/4/1969.

VIII. A ECONOMIA ENQUANTO VIVÊNCIA

Após conhecermos a arena e os atores que tomam parte na feira de Brejo Grande, convém determo-nos no estudo dos móveis que norteiam e dão sentido à atividade econômica destes habitantes rurais. Saber como conceptualizam estes lavradores, o sistema econômico do qual fazem parte, como explicam o êxito nos negócios, como interpretam e hierarquizam as diversas atividades ligadas à obtenção da subsistência, quais suas aspirações relativas à posse dos bens materiais, enfim, qual o papel da economia na vida individual e coletiva destes sergipanos, eis alguns dos problemas que tentaremos abordar neste capítulo.

VIII.1. VISÃO CRÍTICA DA MEIAÇÃO

Uma constante nas entrevistas que realizamos com os meeiros, foi a sua insatisfação e crítica face ao sistema de trabalho a que estavam sujeitos: "Aqui em Brejo Grande, a terra é dos ricos e quem quer trabalhar, tem de ser na meia. A gente tem um trabalho de louco - cortando mato, plantando com lama até no meio da perna e prá que tudo - isso? Mal o arroz botou cacho, lá vai o caranguejo e a lagarta e comem tudo. O que sobra, tem de dar a metade para o patrão. Enquanto a gente está plantando, não tem o direito de tirar nem um punhado de arroz para fazer o cuscuz" (1).

Outra meeira assim reclamava de sua sorte:

"Isso aqui é terra de cativeiro: é só nego trabalhando duro prá no fim não ter nada. Mesmo que a gente queira trabalhar, só - encontra serviço de meia, e isso só seis meses por ano. Onde já se viu terra onde só tem trabalho meio ano? Arroz não é trabalho prá gente: é coisa do outro mundo. E mesmo assim, a gente tem de se sujeitar, porque não tem outra saída" (2).

Um velho funileiro, morador na fazenda B. nos dizia:

"Isso aqui é um recanto esquecido. É um fim de linha.Tem rico que tem 2 ou 3 léguas de terra e o governo nem olha prá isso. Aqui o povo é tapado do juízo: vive só do triste arroz porque não tem outra coisa melhor prá fazer" (3).

Frequentemente ouvimos meeiros reclamando de sua sorte e uma idéia que se repetia com insistência é a de que "o arroz é ilusão ", isto é, não é coisa que dê garantia a ninguém. As causas deste descrédito são de duas ordens: a primeira se deve à precariedade tecnológica empregada na rizicultura, que pela não utilização sistemática de inseticidas e pela rusticidade do seu equipamento material, faz com que grande parte da produção seja perdida. Registramos o depoimento de inúmeros - meeiros que, devido a um sem número de "perdições" (lagarta, carangue - jo, rato, invasão de água salgada, etc) tiveram sua produção reduzida a mais da metade do que estavam esperando. A outra causa responsável pe - las críticas à rizicultura dirige-se ao sistema de trabalho. Enquanto - que, de um lado, um fazendeiro local tentava provar-nos a excelência da meiação, alegando que ela traz "vantagens psicológicas para o trabalhador, na medida em que este fala 'orgulhosamente', 'minha lagoa', em vez de falar a lagoa do fazendeiro Fulano de Tal"(4), do outro lado, a totalidade dos meeiros se referia à meiação como um sistema expoliativo, injusto e desumano, que trazia lucros apenas para o dono das terras. Nestes termos, poucas alternativas se apresentam aos olhos do meeiro: na comunidade, praticamente não há outros estabelecimentos que possam dar emprego a toda esta população de meeiros descontentes. Os poucos cargos públicos e a fábrica de beneficiar arroz são responsáveis talvez por duas ou três dezenas de salários, ávidamente defendidos pelos atuais ocupantes. A migração para as cidades do sul foi uma prática muito empregada pelos brejograndenses, sobretudo pelos rapazes. Atualmente, entretanto, parece que o surto imigratório tem diminuído. Segundo nos informava um velho comerciante (cujo filho depois de tentar a sorte durante dois meses no Rio de Janeiro, teve de voltar para a terra; apesar de possuidor de 4º ano primário e estar com todos os documentos em ordem, o único emprego que conseguiu foi numa fábrica de telhas de amianto, em local tão retirado da cidade, que seu salário mal dava para as despesas de alojamento e condução), "quem chegou primeiro no sul, hoje está fixo.Quem teve capacidade e não gastou dinheiro nos cassinos, bebendo cerveja, es-

ses sim, conseguiram aprumar. Precisaram ter paciência, mas agora até - são proprietários. Hoje o Sul está cheio. Não há mais emprego prá ninguém daqui do Norte" (5).

Desiludida com a vida dura e pobre de meeira, esta outra brejograndense assim resumiu-nos seu descrédito:

"Pobre só vive de atrevido no mundo. Era bom que morres sem esses pobres todinhos. Prá que viver sofrendo?" (6).

VIII.2. COMÉRCIO X LAVOURA

Constatando a dura existência dos meeiros de arroz, inúmeros habitantes locais diziam-nos convictamente que a lavoura não dava futuro a ninguém, a não ser, evidentemente, aos próprios fazendeiros. Tal atitude negativa em relação ao trabalho agrícola sempre é contraposta à excelência que aos olhos dos meeiros, representa a atividade comercial (7). "Um dia de negócio", dizia um pequeno feirante de Japoatã, "equivale a cem dias no cabo da enxada" (8). Um outro informante dizia: "Negociar é melhor do que vida de roceiro. Quando você negocia, não tem que dividir o lucro com ninguém: você trabalha prá si próprio. Se o fulano tem muita terra prá plantar, aí então é melhor mandar plantar. Basta dizer ao meeiro: faça isso, plante aquilo e o cereal vai crescendo e o proprietário ajuntando no seu saco. Mas não tendo terra, entre trabalhar como meeiro e negociar, é melhor viver vendendo e comprando. Nem que seja vender ovos, porque você compra uma dúzia por Cr$ 2,00 e vende por Cr$ 3,00" (9).

Tem-se a idéia de que a lavoura é uma atividade incerta, enquanto que o comércio representa um lucro garantido. "Negociar é um melhoramento, uma garantia na vida: o arroz é ilusão. A gente pensa que vai ganhar tanto na safra e quando chega na hora de dividir, a gente - nunca sabe com quanto vai ficar: sempre é menos do que se esperava" (10). Muitos dizem que jamais se viu lavrador ficar rico, enquanto que os comerciantes vão só crescendo, cada vez com mais mercadoria, comprando - carro ou caminhão. Um velho marchante de Penedo dizia: "A lavoura sozinha não é nada no mundo: nunca vi um lavrador ficar rico. Estão falando que o governo vai ajudar os trabalhadores da lavoura: aí talvez a coisa melhore..." (11). É digno de nota que nenhum meeiro, quando inquirido - sobre a lavoura como caminho para melhorar de vida, tenha se referido à alternativa de ser um pequeno lavrador "independente". Não sabemos até que ponto a valorização do comércio como estratégia de ascensão econômica se explicaria também pelo fato de se tratar de uma atividade em que o feirante ou o bodegueiro não tem patrões, isto é, o comércio sendo o

Por outro lado, algumas pessoas que desempenham atualmente algum ofício artesanal, quando inquiridas sobre o motivo da escolha desta profissão, deram a seguinte resposta: "E quem é que não quer sair do cabo da enxada?" (12) Tal fato é corroborado por um costume que vem se instaurando em Brejo Grande: antes eram os artesãos que tinham como prática procurar entre os jovens, seus ajudantes ou aprendizes - hoje são os próprios rapazolas que batem às portas dos mestres, a fim de aprender sua arte ou ofício.

Quando se fala em comércio, as opiniões se dividem ao apontar qual dos ramos representaria a melhor forma de se ganhar dinheiro. Alguns prefeririam vender na feira, alegando que aí "se apura o dinheiro mais depressa", enquanto que outros acreditam que comércio de bodega é mais rentável, pois "todo dia se está colhendo (dinheiro)"(13).

Outros informantes acreditavam que possuir coqueiral representava a melhor maneira de se ganhar dinheiro em Brejo Grande:"quem tem coqueiro, tem tudo na vida". Sem dúvida, se compararmos os lucros que os fazendeiros auferem com a rizicultura, face à coconicultura, concluiremos que esta última é muito mais rentável, pois além das despesas iniciais com a compra das sementes e abertura das covas, os únicos gastos subsequentes que o coconicultor terá de fazer será com a limpeza anual do terreno, a colocação, também uma vez por ano, de adubos e a coleta do fruto, a cada três meses. Para tais trabalhos, os fazendeiros costumam utilizar-se de diaristas ou empreiteiros: um "alugado" limpa em média, 5 a 6 pés de coco por dia, de modo que um coqueiral com 1 000 pés requererá 200 dias de trabalho de um homem, ou seja, pouco mais de 1 mês de trabalho de 5 homens. Em janeiro de 1973, os fazendeiros estavam pagando Cr$ 5,00 por uma diária: quer dizer, que para os 200 dias de trabalho exigidos para a limpa dos 1 000 pés, o proprietário deveria gastar Cr$ 1 000,00. Com o adubo (em geral, caroço de algodão ou torta de mamona), são gastos ainda Cr$ 1 500,00 a Cr$ 2 000,00 . Para a colheita dos frutos, acrescente-se mais Cr$ 1 000,00. Considerando que, em média, cada coqueiro produz de 60 a 80 cocos por ano, subtraídos os gastos, terá o fazendeiro, em média, um lucro líquido de Cr$ 20 000,00 a Cr$ 25 000,00 . Comparando tal lucro com o auferido na rizicultura, somos levados a concluir que realmente possuir coqueiro, além de representar uma atividade muito menos melindrosa que a rizicultura, garante rendimentos muito maiores e seguros para seus proprietários. É com razão, pois, que o citado sitiante declarava com toda segurança: "quem tem coqueiro, tem tudo na vida" (14).

Além do comércio, dos coqueirais, da posse de gado, outro recurso utilizado por alguns brejograndenses para aumentar suas posses, é lançar-se na política. Segundo nos informaram muitos habitantes locais, apesar dos enormes gastos que os candidatos a Prefeito têm para conseguir eleitores (no último pleito - 1972 - um dos dois candidatos - gastou nada menos que Cr$ 220 000,00, em presentes para seus futuros eleitores, enquanto que seu concorrente vitorioso atingiu a casa dos - Cr$ 100 000,00), ao deixarem a chefia do Município, tais políticos saem com muito mais posses do que antes. Os locais enumeram as várias fazendas e propriedades menores que os últimos prefeitos adquiriram durante seus mandatos políticos. E isto, sem exceção, completam nossos informantes, apesar das medidas de controle receituário que o Governo Central diz ter tomado após 1964.

Cumpre notar, todavia, que a maioria destas alternativas para se obter maiores ingressos estão fora do alcance da totalidade dos trabalhadores do eito: são apenas os ricos que podem chegar, por exemplo, ao cargo mais lucrativo da administração pública municipal; só os fazendeiros têm condições de desenvolver um grande coqueiral. Os pobres meeiros, muito embora tenham conhecimento destas estratégias para se tornar ricos, não apresentam os requisitos mínimos para atingir posição tão cobiçada.

VIII.3. A NECESSIDADE DE TER VÁRIOS TRABALHOS

Se por um lado, os meeiros são unânimes em declarar que a lavoura é o pior dos serviços, muitos também concordaram que o único meio de se compensar tal dilema era encontrar outras atividades que - complementassem a primeira. A proprietária de uma pequena bodega na - Praça da Igreja de Brejo Grande nos dizia: "Eu gosto muito mais do comércio do que da roça, mas o comércio sozinho não dá porque o capital que a gente tem é muito pouco. Eu só vou à lagoa a pulso (isto é, obrigada). Como a gente não tem terra, só o arroz não dá prá arranjar o de comer, nem comprar roupa e livro para os meninos" (15).

A multiplicidade de ocupações é um dos traços mais característicos da estrutura profissional dos habitantes de Brejo Grande. Embora tal diversidade seja muito mais imperativa e sentida entre

os membros das classes mais pobres, também os ricos têm como princípio a diversificação de suas atividades. Assim, por exemplo, não encontramos sequer um grande proprietário que se dedicasse com exclusividade à rizicultura. Embora esta seja a principal fonte de renda municipal, todos os fazendeiros possuem, além do arroz, alguns milhares de pés de coco, umas tantas tarefas de mandioca, uma ou duas centenas de cabeças de gado, etc.

Entre os remediados, a ocorrência de pessoas que se dedicam a mais de uma atividade é a mais frequente. Encontramos, por exemplo, um senhor, dono de uma bodega perto da Praça da Igreja, que exerce as seguintes ocupações: bodegueiro, guarda-livros, professor de música, agente da empresa de ônibus (16). Outro brejograndense, J.V. desempenha os seguintes encargos: possui uma pequena bodega, vende aos domingos na feira local, conserta relógios, é fiscal das estradas municipais, é vigia no ginásio durante o período noturno (17). Além de todas estas funções, este mesmo indivíduo planta arroz em terra própria, compra arroz dos meeiros a fim de revendê-lo na fábrica de beneficiamento e passa várias noites de lua cheia nos arredores das lagoas de arroz, tentando caçar com espingarda, patos e marrecos selvagens.

Entre os meeiros, há também muitos que se dedicam a outra atividade além da lavoura. Tendo menos recursos, não lhes resta senão executar alguma "viração" que não exige outro instrumento além do trabalho familiar. Assim, conforme já dissemos anteriormente, quase todas as famílias de meeiros têm como prática deixar armados na lagoa, quando se retiram para suas casas, dezenas de covos de apanhar camarão, que serão revistados na manhã do dia seguinte. Outros, além deste expediente, passam longas horas tentando apanhar caranguejos, utilizando-se para tanto, de armadilhas feitas com latas vazias de óleo. Há ainda algumas meeiras que fazem pequenos serviços esporádicos, tais como ajudar os marchantes a limpar os intestinos dos bois na véspera da feira, vender frutas ou doces nas janelas de suas casas, lavar roupa de um ou outro funcionário que não possua família em Brejo Grande, tecer rede de pescar, etc. Alguns poucos meeiros encontram na feira a oportunidade de obter alguns cruzeiros a mais para ajuntar a seus baixos ganhos no arroz. Estes, entretanto, são ínfima minoria: apenas 8% das pessoas que vendem em Brejo Grande, são meeiros. Várias vezes, perguntamos a meeiros pobres: "Por que não vendem alguma coisa na feira?" A resposta sempre era a mesma: "Vender o que? A gente não tem dinheiro nem prá comer direito, onde vai arranjar dinheiro para comprar mercadoria?" (18)

Restaria a pergunta: por que os meeiros, já que vêem o comércio com tão bons olhos, não abandonam as lagoas de arroz, dedicando-se às traficâncias? Ou então, por que não aproveitam o sábado e domingo, dias de não trabalho para vender alguma mercadoria na feira do Brejão e na de Brejo Grande? A nosso ver, dois são os motivos que explicam porque são tão poucos os meeiros que vendem nesta feira (aproximadamente 8% do total dos feirantes trabalham como meeiros, isto é, de 22 a 31 vendedores). Primeiro, porque não têm o que vender: não têm "excedentes" nem do arroz (posto que não podem comerciar a parte do arroz que de jure lhes pertenceria, mas que de facto fica com os fazendeiros), nem da roça (posto que os proprietários não lhes facultam o direito de plantar em suas terras). Se os meeiros não chegam a ser produtores de possíveis bens comercializáveis por eles próprios, restar-lhes-ia a alternativa de comprarem algum gênero para revender na feira. Esta estratégia revela-se tão impossível quanto a primeira, na medida em que o "fornecimento" que recebem semanalmente, mal dá para adquirir os bens de subsistência, sendo realmente irrealizável, à grande maioria dos meeiros, poupar em uma ou duas semanas, com a finalidade de investir em mercadoria. A segunda explicação da presença insignificante de meeiros na feira justifica-se, a nosso ver, por razões que, na falta de outro termo, chamaríamos de idiossincrásicas. Embora a grande parte dos antropólogos e sociólogos relute em conferir aos elementos psicológicos, o valor explicativo dos fenômenos sociais, não encontramos outra explicação neste caso particular, a não ser esta: há meeiros mais ambiciosos que outros, que mesmo com pouquíssimo capital, aventuram-se no pequeno comércio, mesmo sabendo de antemão, que os lucros auferidos serão também bastante diminutos. O caso desta meeira, M.U. é muito explicativo e está longe de ser um exemplo isolado: é viúva, 53 anos, 5 filhos casados, 3 dos quais morando em Brejo Grande. Trabalha no arroz de segunda-feira a sábado, das 7 h da manhã até o entardecer. Chegando em casa depois do trabalho, M.U. percorre algumas ruas das imediações de sua casa, com uma bandeja, vendendo doce de leite e coalhada, feitos com 2 litros de leite que compra, 3 vêzes por semana, no curral da Fazenda B.. Pagava (em 1969), Cr$ 0,50 por litro -

de leite. Cada litro, transformado em doce ou coalhada, lhe rendia, em média, Cr$ 1,20, ou seja, Cr$ 3,60 por semana, o que representava - na época, mais ou menos o equivalente a 2 dias de trabalho de uma mu lher. Sempre M.U. volta com a bandeja vazia, tendo percorrido apenas algumas ruas próximas à sua casa. Quer dizer, há em Brejo Grande, ao menos 3 vêzes mais ruas que não são usualmente percorridas pela refe rida viúva. Perguntamos: se há matéria-prima disponível, se há escoa mento certo para o produto, por que outras meeiras, da mesma condi - ção de M.U. não se aproveitam deste expediente para aumentar seus - rendimentos? Talvez M.U. tenha começado a vender incentivada por uma sua filha que é feirante, ou pelo fato de morar perto do curral de - leite, ou por ter 6 copos onde vende sua mercadoria, ou por ter um - caldeirão onde faz o doce, etc. Perguntamos: quantas outras mulheres não disporiam dos mesmos, ou ainda, de maiores recursos, quer mate - riais, quer em termos de rede social e, não obstante, não se aplicam ao pequeno comércio? Certos meeiros e meeiras, ao serem inquiridos - por que não vendiam algo na feira, responderam: "Eu não tenho jeito" ou "Acho que não dá certo", ou ainda, "Eu não sei vender". Por oca - sião do fim do ano, quando algumas famílias de meeiros tiveram a sor te de receber, em dinheiro, uma parte da meia, notamos que pouquís - simos são os que têm a "idéia" de movimentar o capital que têm dis - ponível. Depois de comprarem roupas e calçados para usarem nas fes - tas de fim de ano, alguns aplicam o capital de que dispõem, em re - formas ou conservação de suas casas, outros compram alguma jóia ba - rata ou um rádio a pilha. Como ficam de dezembro a fevereiro sem ter trabalho, guardam certa quantia de dinheiro para poderem fazer as - compras alimentares durante o período de recesso. Tal dinheiro fica geralmente guardado dentro de casa, escondido numa gaveta ou no fun- do de uma mala. Perguntamos: por que não investem tal capital em mer cadoria e vendem um ou dois meses na feira? Estaríamos sendo injus - tos e etnocêntricos, se dissemos que falta a tais meeiros, a inicia- tiva ou o elã comercial. Que mercadoria poderia comprar quem dispu - sesse de capital por apenas um ou dois meses? Certamente, teria que ser algo que tivesse muita procura e que mesmo que viesse a sobrar - em estoque, pudesse ser revendido aos fornecedores pelo preço de cus

to e recuperado o capital investido. Sucede, porém, que tal mercadoria não existe. Mantimentos de primeira necessidade (açúcar, café, sal, etc) têm procura mais ou menos certa, porém, para vendê-los, o feirante além de pagar o "imposto do chão" à Prefeitura, deve ainda contribuir com o Imposto de Circulação de Mercadorias, contribuição muito alta e que afasta um meeiro com pouco capital, da arena comercial. Carne fresca é, talvez, o gênero que tenha escoamento mais certo e rápido nas feiras sergipanas. O número de marchantes, porém, é fixo e só há um novo lugar, quando um antigo vendedor desistir de vender. Certas frutas têm escoamento rápido (laranja, por exemplo), todavia, como o meeiro não sabe de antemão quantos vendedores estarão oferecendo a mesma fruta naquela feira, corre o risco de não vender toda sua mercadoria, devendo trazê-la de volta para casa. Neste caso, mesmo que sua família consumisse tais frutas (quer dizer, não perderia dinheiro), teria o meeiro feito um mau negócio, pois o dinheiro gasto com as frutas, deveria certamente, ser utilizado na compra de outros gêneros considerados mais básicos à subsistência.

Em conclusão, diríamos que não há mais meeiros vendendo na feira de Brejo Grande e nas feiras do São Francisco, pelas seguintes razões: porque não têm capital para comprar mercadoria, porque nem todos se sentem com "jeito" ou têm a "idéia" de se dedicar ao comércio e, finalmente, porque sentem e dizem (com razão) que "a feira está cheia", isto é, que há feirantes mais antigos e com mais capital que monopolizam os melhores ramos de negócio, não havendo, a menos que haja alguma desistência, lugar para novos interessados. Um último fator poderia ser lembrado: a obrigação do "imposto do chão". Embora alguns meeiros tenham manifestado que não vendiam na feira, porque não tinham nem sequer o Cr$ 1,00 necessário para pagar o imposto da Prefeitura, tal justificativa pode ser interpretada como uma racionalização, pois, conforme vimos, ao tratar da fiscalização (cf. Capítulo VII.1. As Interações na Feira, p. 215), a Prefeitura, através de seus fiscais, "perdoa" aquelas pessoas que estejam vendendo pequenas quantidades de mercadoria.

"Aqui em Brejo Grande", dizia um pequeno proprietário , que além de se dedicar ao plantio de arroz, vende caldo de cana na feira, "não dá para viver só de um ramo: os ricos aqui fazem muitas viraçõ̃es e os pobres se forem viver só do triste arroz, estão perdidos... Aqui tem-se de movimentar muitas coisas, porque uma só não dá" (19).

Outro informante, um sitiante do Jenipapo reforçava ainda mais: "Muitos trabalham só no arroz. Eu não: arroz e macasada. Trabalho lá na lagoa e cá na casa de farinha. Se a gente trabalha só no arroz, aí então se esquece de pegar no dinheiro. No tempo que falta isso aqui (a macasada), aí tem outra coisa (o arroz). Igual automóvel: acabou-se a gasolina, pifou. Se voce tem carro e cavalo, pifou o carro mas tem o animal e assim pode continuar a viagem. Por isso que é bom sempre ter dois negócios" (20).

VIII.4. O IDEAL DE NUNCA ESTAR PARADO

Certa feita, deparamos com uma velhinha residente na entrada da cidade de Ilha das Flores fazendo rendas de bilro. Ela nos revelou que com um carretel de linha (de Cr$ 1,00), podia fazer meio metro de renda, demorando toda uma tarde e que em cada metro, lucrava apenas Cr$ 0,10. Perguntamos se ela não achava que o trabalho que tinha em fazer rendas não era grande demais para ter uma compensação tão mesquinha. Sua resposta foi esta: "Só faço isso porque estar parado não dá certo" (21). Esta idéia parece estar bem presente na mente dos habitantes desta região, pois várias vezes ouvimos expressões semelhantes, como por exemplo, a de D.L. que nos disse: "Estar parado não presta" (22).

Este "estar parado" significa não estar utilizando plenamente as possibilidades reais de se obter algum bem ou dinheiro a mais. Assim, por exemplo, essa mesma informante explicava que resolveu abrir seu pequeno negócio porque havia recebido de um filho residente em São-Paulo, a quantia de Cr$ 250,00 (em 1971). Deste total, gastou Cr$ 100,00 comprando roupas e calçados para os filhos por ocasião da festa do fim do ano e "para não acabar de uma vez com o dinheiro, resolvi comprar café, açúcar, sabão, para vender para o povo" (23). Outra informante referiu-se ao mesmo motivo para justificar a abertura de seu negócio :

tendo trabalhado durante mais de 20 anos como rendeiros numa grande - propriedade na Ilha da Teresa, marido e mulher tiveram de abandonar - esta propriedade, pois seu dono acabava de vendê-la a outro fazendeiro. Na qualidade de gratificação, receberam do patrão, a quantia de - Cr$ 2 000,00. "Para não perder a memória desse dinheiro", dizia a mulher, "resolvi então montar uma pequena bodega" (24). Caso estas duas mulheres não tivessem aplicado em mercadorias, o capital de que dispunham, em outros termos, caso tivessem ficado "paradas", este dinheiro, segundo elas, brevemente teria desaparecido sem deixar sinal (25).

Tal preocupação apareceu também inúmeras vezes entre - os próprios feirantes. Muitos disseram que, embora sabendo por experiência própria, que nos meses de janeiro e fevereiro, o movimento comercial na feira de Brejo Grande decai muito, devido a que a maior - parte dos habitantes não dispõe de trabalho, não obstante, vêm assim mesmo vender na feira, "porque ambulante não pode parar" (26).

Vários meninos e adolescentes que vendiam em 1968 na - feira de Brejo Grande, aí estavam instigados por seus genitores. Um - desses jovens, residente em Piaçabuçu, disse que seu pai fora pessoalmente conversar com o dono da padaria, solicitando-lhe que confiasse a seu filho, certa quantidade de pão, a fim de vendê-la, sob o regime de comissão. Este pai justificou sua atitude, alegando que "em vez do menino estar aí vadiando, parado à toa", podia utilmente aproveitar - se da manhã do domingo para ganhar alguns cruzeiros (27). Vemos assim, também em Brejo Grande, a presença de um sistema normativo que valoriza o trabalho, condenando o ócio, de modo que explicaríamos este "ideal de nunca estar parado", não como um cálculo individual, mas um - valor que força todos os indivíduos a trabalhar.

VIII.5. A INFLUÊNCIA DOS FATORES SOCIAIS NA ESTRUTURA ECONÔMICA

Observando a conduta econômica da população de Brejo - Grande, tem-se a impressão de que esta se norteia, ora por princípios tipicamente "tradicionais", ora por motivações e estratégia próprias de uma ação especificamente racional, dando a este termo, o sentido - que Weber lhe atribui (28).

Na organização da vida econômica, encontramos uma série de costumes e atividades que refletem a permanência ainda em nossos dias, do que os brejograndenses chamam de "coisa dos antigos". Assim, por exemplo, o mutirão, embora bem menos frequente que nos tempos passados, continua ainda a ser realizado, notadamente nas áreas do município, onde se planta mandioca e outros produtos de subsistência. Nas lagoas de arroz, torna-se cada vez mais rara, a prática deste trabalho coletivo "tradicional". Isto se explica pelo seguinte: como cada família de meeiros se organiza como se fosse uma "firma" individual e como sua produção é avaliada e remunerada semanalmente, os meeiros vêem com maus olhos, dedicar um ou mais dias ao trabalho nas lagoas alheias, correspondendo a um convite para um mutirão, na medida em que isto poderia redundar na diminuição da produção de sua própria lagoa e consequentemente, do quantum disporia para as compras na feira. Além deste, outro fator teria levado à decadência do mutirão nesta área: não dispondo a maioria dos meeiros de reservas alimentares ou de animais que pudessem utilizar para alimentar os participantes do mutirão, eles se vêem inibidos a convocar os vizinhos ou amigos para ajudá-los na sua lagoa, pois não se concebe um mutirão sem o fornecimento, por parte daquele que o convocou, dos comes-e-bebes durante o trabalho. A única pessoa que ainda hoje "bota batalhão" em lagoa de arroz, é um grande proprietário, D.B., que costuma matar uma criação (bode ou carneiro) para alimentar os trabalhadores. Não resta dúvida que os gastos deste fazendeiro (arroz, criação, cachaça, café) são inferiores ao que dispenderia caso fosse pagar a cada trabalhador uma diária. Em outros termos: neste caso, o mutirão é economicamente vantajoso. No último batalhão que convocou (em 1972), vieram 32 pessoas: se tivesse pago os Cr$ 5,00 a cada um, pela diária, teria dispendido Cr$ 160,00. Os gastos que teve com a alimentação destes jornaleiros não chegaram a Cr$ 80,00, de modo que D.B. teve considerável lucro (29).

O troca-dia é uma prática mais corrente que o batalhão: como diz o próprio nome, uma pessoa que esteja cuidando sozinha de uma lagoa, convida seu vizinho a trabalhar junto, num dia determinado e o convidante se compromete tacitamente a retribuir o mesmo tanto de trabalho no dia seguinte, ou na data que o interessado estipular. Essa prática se mantém ainda por duas razões principais: primeiro, porque certos trabalhos mais pesados, dificilmente poderiam ser executados

por uma pessoa sozinha (remover um tronco de árvore, por exemplo), ou então, porque o trabalho em conjunto representa maiores vantagens (por exemplo, quando o arroz está no ponto de ser cortado, caso haja ameaça de chuva, as pessoas evitam o perigo de perder a colheita, convocando um ou mais vizinhos para trocar o dia, trabalhando todos intensivamente na colheita). Durante a maior parte do ano, entretanto, não é apenas por razões de eficiência que as pessoas trocam dia :muitos - que trabalham em lugares mais isolados, disseram-nos gostar de "tro - car dia", porque batendo papo enquanto trabalham, o tempo passa mais depressa e tem-se a impressão de que o trabalho rende mais (30).

Outros costumes "tradicionais" continuam a ser impor - tantes no que se refere à organização do trabalho em Brejo Grande. Assim, por exemplo, além do domingo, dia de repouso decretado pela Igreja, as pessoas deixam igualmente de trabalhar numa série de outros dias, por considerarem que se não o fizerem, estarão correndo o risco - de receber castigos materiais nesta vida e a condenação na outra. Há ao menos 20 dias santos em Brejo Grande, que são guardados religiosamente pela maioria dos habitantes locais, sendo que a maioria destes dias santos foi, há vários anos, abolida pela própria Igreja oficial (31). Acresça-se a esta vintena de dias santos, mais 4 ou 5 feriados pátrios que também constituem dias de não trabalho na comunidade.

A própria meiação apresenta em sua organização, certos aspectos "tradicionais", muito embora a consideremos como uma relação de trabalho integrada na economia capitalista. Neste sentido, estamos em desacordo com Antônio Cândido, quando disse: "A parceria no Brasil, representa as mais das vêzes, a situação de compromisso entre o grande ou médio proprietário que não tem meios de explorar diretamente as suas terras e o trabalhador rural que não deseja tornar-se assalariado. Para ambos, é nitidamente uma situação de transição: daí ocorrer de preferência nas zonas chamadas velhas e estabelecer-se nas fases - de menor propriedade (produtividade?) ou decadência agrícola. Ela não permite ao fazendeiro a agricultura moderna em larga escala; nem permite ao trabalhador a prosperidade mínima, que se traduz em estabilidade por meio da aquisição de terras... É a associação sobre um solo pobre, do trabalho lento e do capital tímido" (32). Embora Brejo Grande seja povoado há vários séculos, não se trata de uma "zona velha", no sentido que os geógrafos dão a este termo: pelo contrário, há muita fertilidade e produtividade nestas várzeas do Baixo São Francisco.

Nem tampouco a meiação aparece como uma "situação de transição", pois temos evidências de que ela é praticada nesta região, há mais de um - século, isto é, antes mesmo da abolição do trabalho escravo (33).

Em Brejo Grande, a meiação assume formas bastante ra - cionais na sua configuração: trata-se de um sistema praticado em gran des empresas (fazendas), dirigidas ou pelo proprietário, ou mais comu mente por um seu preposto (gerente), envolvendo a manipulação de gran des somas de capital obtido através de crédito bancário. A monetariza ção das relações de trabalho é uma característica deste sistema, pois praticamente inexiste outra forma de remuneração: a parte que eventu- almente se destinaria ao meeiro no momento da partilha é apropriada , não em espécie, mas em dinheiro. No que se refere à tecnologia empre- gada nas lagoas, aí então notaremos um constante suceder de atividades braçais e mecanizadas: até poucos anos atrás, tudo era feito com a força exclusivamente muscular. Há questão de dez anos, os fazendeiros perceberam que a utilização de tratores representaria não só uma enorme economia de tempo (pois, antes, quando o serviço de arar as - lagoas era realizado por trabalhadores braçais, muitas vezes a enchente de março chegava sem que tivessem terminado de preparar todo o terreno), mas também o revolvimento da terra com trator demonstrou imediatamente trazer mais fertilidade às lagoas. Assim, em 1968, quando de nossa primeira estada na comunidade, encontramos aí seis tratores. Em 1973, eles eram dez. Se por um lado, o preparo da terra e o bene - ficiamento do arroz são maquinizados, todas as demais atividades de - pendem básica e exclusivamente do braço dos meeiros: semeadura, re - plantio, limpeza, preparação e conserto dos muros, colheita, separação da casca do arroz, ensacamento. A explicação da persistência de - processos "tradicionais" em certas fases da rizicultura se deve, a - nosso ver, à avaliação clara, por parte dos fazendeiros, de que certas atividades realmente são muito mais produtivas e econômicas a longo alcance, se maquinizadas, mesmo que a compra de máquinas leve tais proprietários, por um certo período, à retração nos seus gastos ou em preendimentos. Arar centenas de tarefas só pode atualmente ser feito com trator. Aqueles proprietários que não o possuem, tomam-no alugado a algum fazendeiro, pelo tempo necessário para arar suas terras. O - mesmo seja dito quanto ao beneficiamento: não se concebe outra forma de tratar o arroz, a não ser com máquinas modernas, pois destinando-

se tal produto a mercados urbanos possuidores de hábitos alimentares sofisticados, um arroz mal beneficiado, certamente levaria a pior no momento de competir com o produto vindo de outras regiões mais desenvolvidas. Quanto às demais atividades, repetimos, tudo é feito manualmente. Bater o arroz a fim de desprender os grãozinhos da espiga é tarefa que exige um dispêndio de energia física extremamente grande, sendo talvez a atividade que mais magoa estes ribeirinhos. É um trabalho executado exclusivamente por homens: estes devem bater os montes de arroz com grandes varas. Ao cabo de algumas horas de trabalho exaustos, muitos há que chegam a escarrar sangue, tamanho é o desgaste físico exigido por esta tarefa. Embora existam máquinas que executem esta tarefa, é mais econômico para os fazendeiros, deixar que os próprios meeiros se encarreguem desta função, na medida em que a introdução de máquina de descaroçar representaria, a seus olhos, uma - despesa desnecessária, pois praticamente não há diferença na qualidade do arroz batido pelos meeiros e o que sai das máquinas. Assim, é muito mais econômico para os fazendeiros deixar que seus meeiros entreguem o arroz já batido, em vez de se encarregar eles próprios, desta última fase do trabalho agrícola.

Deslocando agora a análise para outro nível, veremos que no que se refere às representações econômicas, os brejograndenses apresentam da mesma forma, um tipo de universo explicativo híbrido. Assim, por exemplo, notamos que as pessoas interpretam uma série de fatos e acontecimentos através de explicações mágico-religiosas . É comum ouvirmos que tal ou qual pessoa entrou em falência nos seus negócios, porque algum inimigo "botou olho gordo", isto é, que algum inimigo teve inveja de suas posses e desejou (através do pensamento ou por meios cabalísticos) sua ruína. Quase todas as casas de comércio em Brejo Grande costumam ter, colocado ou sobre o balcão ou no - alto da prateleira, um vaso ou garrafa, dentro do qual se encontra - um ramo de pinhão roxo, planta que em todo o Nordeste se acredita - ter o poder de afastar os maus-olhados ou olhos-gordos. Em muitas residências, igualmente, vamos encontrar plantado na frente da casa o mesmo arbusto, visando igual proteção (35).

Embora a religião católica- professada pela quase totalidade dos locais- seja frequentemente utilizada para a consecução de fins materiais (através de promessas, novenas, etc), o fato é que os - brejograndenses recorrem também com frequência ao xangô (religião sincrética inspirada no catolicismo, espiritismo e nas religiões africanas) a fim de obter tais fins. Os xangozeiros de Brejo Grande são procurados para fazer trabalhos ou despachos visando entre outros, aos seguintes objetivos: curar enfermidades, conseguir a vitória nos pleitos - políticos, obter sucesso no trabalho agrícola, obter emprego, conseguir - parceiros sexuais, causar a morte de pessoas inimigas. Considerando os - altos preços pedidos pelos pais ou mães de terreiro para a realização destes trabalhos (36), somos levados a concluir que realmente o xangô - representa, dentro do pensamento dos brejograndenses, uma importante estratégia para a realização de certos desejos, entre estes, o êxito material.

As representações mágico-religiosas aparecem em muitos outros momentos da vida comunitária. A idéia de que certas pessoas possuem muita sorte e de outras que estão sempre ligadas ao azar, é um ponto aceito por todos. É voz corrente em Brejo Grande, por exemplo, que uma meeira e seu filho são indiscutivelmente portadores de azar nas pescarias: segundo nos informaram, quando no fim da colheita, os proprietários abrem as comportas para secar as lagoas, costumam convidar seus meeiros para apanhar os peixes que porventura aí se encontrem. Houve ocasiões - em que a lagoa estava tão cheia de peixes que estes saltavam para fora da água. Todos conseguiam apanhar peixes sem dificuldades, até o momento em que a referida mulher e seu filho chegaram na lagoa: imediatamente - todos os peixes desapareceram como que por encanto. Tão seguros estão - os meeiros de que estas duas pessoas são azaradas, isto é, "têm sangue - infeliz", que ao chegarem para a pescaria, os próprios meeiros ou o gerente da fazenda solicitam gentil ou agressivamente que os dois azarados se retirem, prometendo mandar alguns peixes à sua casa no final do dia.

O contrário do azar é a sorte. Sem ela, não adianta a - pessoa se matar de trabalhar, pois nunca conseguirá acumular nada de - bom. "Prá tudo depende da sorte", dizia L.C., o mais jovem fiscal da feira. "Cada qual tem sua sorte no mundo", completava P.J., o já citado vendedor de macasada do povoado de Jenipapo. Embora possamos interpretar - essas atitudes como um tipo de fatalismo que inibiria o espírito inovador ou empresarial destes habitantes, temos igualmente que es -

clarecer um ponto que reputamos de muita importância: embora as pessoas constantemente se refiram à necessidade da sorte para se obter êxito na vida, estas mesmas pessoas não foram capazes de nos dizer casos concretos de indivíduos que deixaram de tornar-se bem sucedidos devido a falta de sorte. Quando alguém "quebra" (isto é, entra em falência), o comentário que usualmente se ouve é que "o coitado era estragado" (isto é, esbanjador, pouco econômico) ou então, que tinha muita mercadoria vendida no fiado, ou que teve um imprevisto (doença, morte) que o obrigou a gastar além do que podia. Não ouvimos uma vez sequer referência à falta ou à pouca sorte que levou os falidos à bancarrota. Assim, embora no nível explicativo, a sorte seja constantemente lembrada como pré-requisito para o êxito, no nível concreto, parece que outros fatores seriam responsáveis pelo maior ou menor sucesso dos indivíduos.

Embora o sistema de parentesco seja mais crucial e complexo nas sociedades tribais, a maioria dos antropólogos que tem estudado as sociedades camponesas, é unânime em salientar que também nestas áreas, a família (elementar ou extensa) constitui um dos elementos chaves na organização sócio-econômica da comunidade rural (37). A começar pelo trabalho: marido-mulher-filhos constituem em Brejo Grande, a força básica e indispensável para a labuta nas lagoas. Havendo tarefas especificamente femininas e outras, próprias dos homens e crianças, a família representa a unidade básica na obtenção do ganha-pão diário. Os solteiros, viúvos ou sem-família devem compensar esta ausência contratando trabalhadores de fora, quer como diaristas, quer como empreiteiros, ou simplesmente se empregando na lagoa de terceiros.

Como conclusão às nossas pesquisas referentes ao parentesco em Brejo Grande, podemos perceber que as pessoas de um modo geral, têm consciencia de que outrora, as relações familiares eram mais cheias de significado e que a situação presente difere substantivamente daquela que norteava as interações interparentais nos tempos de antanho. A posição deste comerciante, D.A., talvez tenha sido a mais extremada que encontramos nesta comunidade. Ele nos disse: "Hoje em dia, aqui em Brejo Grande, ninguém mais pode ajudar ninguém, pois a situação está cada vez mais difícil. Parente está acabando. Parente agora é o meu dinheiro no bolso e acabado" (38).

Embora aparentemente tal afirmação pudesse ser corroborada pela constatação de que raramente os parentes fazem visitas entre si,

a realidade no entanto se apresenta diversa, se deslocarmos a análise - para outras esferas da organização social. No universo do trabalho, por exemplo, os parentes e em particular, a família constituem peça fundamental e indispensável. Assim, é ponto pacífico que a pessoa que possui muitos filhos e parentes conta com uma vantagem importante face àqueles que são sozinhos no mundo. Os filhos são importantes, não apenas por - constituirem mão-de-obra fundamental em certas atividades, quer na agricultura, quer no comércio, mas especialmente por serem as únicas pessoas, juntamente com a esposa, em quem os chefes de família podem confiar sem restrições. Várias pessoas nos disseram que atualmente o maior negociante de mantimentos da feira de Brejo Grande chegou tão rapidamente a tal posição porque conta com o auxílio de seus filhos e filhas. Como - possui uma barraca bastante grande, só pode funcionar bem com muitas - pessoas auxiliando e se tivesse que confiar a venda a empregados, certamente não teria conseguido acumular tanta riqueza, pois tais auxiliares teriam roubado grande parte de seus lucros. Temos conhecimento de mais de um caso de negociantes que se viram forçados a restringir seu movimento comercial exatamente por não disporem de filhos ou parentes mais chegados que pudessem auxiliá-los. Um destes é R.Z., dono do maior bar da comunidade. Na primeira vez em que o entrevistamos (1968), ele possuía além do bar, uma loja de tecidos situada na Travessa Municipal. Hoje ele reuniu os tecidos no bar, justificando tal procedimento pelo fato de que, na ausência da mulher, não tinha confiança de deixar a loja na mão de estranhos.

Ter muita família constitui, conforme dissemos, um elemento favorável para muitos moradores desta região. P.J., morador no Jenipapo dizia que seu vizinho produzia maior quantidade de bolos de mandioca, exatamente por poder contar com o dobro de sua força de trabalho, representado pelo maior número de filhos. Neste caso específico, notamos que esta casa de farinha chegava ao emprego máximo de sua capacidade produtora, na medida em que alguns membros desta família permaneciam sempre ao pé do forno, ocupando-se em ralar, confeccionar e cozer os bolos, enquanto que os demais membros da família se dirigiam regularmente às roças para arrancar a matéria-prima desta indústria, a mandioca.

Este outro exemplo é também bastante elucidativo: A.Z.G. é o pescador profissional mais ativo de Brejo Grande. Viaja diariamente até o povoado do Cabeço, a beira-mar, a fim de comprar uma, duas ou mais arrobas de peixe para revender nas feiras de Piaçabuçu, Brejo Gran

de e Ilha das Flores. Sai de madrugada de Brejo Grande, faz sua compra na praia e só ao entardecer, volta novamente à sede municipal. O peixe é comprado fresco, de modo que deve ser "tratado" (isto é, tirar escamas e tripas, salgar e deixar ao sol). Ora, a não ser contando com o auxílio de sua numerosa família (mulher mais três filhas adultas e uma cunhada) é que A.Z.G. pode ir diariamente à praia, caso contrário, deveria passar a metade da semana na cidade, tratando seu peixe. Quando é época de muito peixe, este indivíduo em vez de ir pessoalmente vender nas feiras vizinhas, entrega sua mercadoria à mulher e filhas, navegando até o litoral mesmo nos dias de feira (sábado, domingo e segunda-feira) para aproveitar ao máximo, os bons períodos de pescaria.

Encontramos em Brejo Grande, diversas formas de trabalho familiar relacionadas com o comércio na feira (39). Há casos em que cada membro da família se encarrega de uma fase do processo produtivo: assim, na casa de S.M., é o chefe da família que se ocupa em comprar o material destinado à feitura de balas e doces. Este indivíduo vai diariamente à fazenda B. comprar um ou mais litros de leite. Sua mulher se incumbe de fazer as balas. Sua filha mais velha ocupa-se em embrulhá-las, utilizando para tanto, o papel que seu pai compra na feira de Piaçabuçu. Feitas as balas, é o filho S.M., de 13 anos, que vai vendê-las no dia da feira. Caso sobre certa quantidade destes confeitos, é agora outra filha, de 10 anos, que ficará responsável de vender à janela de sua casa, as balas que restaram.

Esta outra família exige o trabalho de apenas dois de seus membros: vendem carne de bode na feira. Durante a semana, o pai se dirige pelos interiores do município para comprar uma ou mais cabeças de animal. Transporta a pé o que comprou para sua residência, ficando o filho mais velho encarregado de levar diariamente os animais para pastar nalgum campo próximo à cidade. Nesta tarefa, pode ser ajudado por algum irmão mais novo, ficando mesmo este em seu lugar, caso o rapaz mais velho não possa ocupar-se desta função. Na madrugada do domingo, pai e filho se encarregam de matar e tratar o animal. Transportada a carne para o mercado, é este mesmo filho que se ocupa sozinho de sua vendagem.

Há mais de um caso de família, cujos membros se dedicam a diferentes tipos de atividades. Uma família, por exemplo, tem cinco membros ocupados no comércio da feira: o pai vende carne, o filho mais velho peixe, o seguinte pão, o mais novo também pão e a filha casada a-

juda seu marido numa banca de mantimentos. Outra família apresenta quatro de seus membros também ganhando a vida na feira: o chefe da família comercia com cereais, a mãe ocupa-se de laticínios, o filho mais velho vende cestos e chapéus de palha, enquanto a avó serve café e comida para os feirantes situados no mercado. Mais este exemplo para encerrar este assunto: é a família de P.F. Sua mulher possui uma pequena bodega situada na praça da Santa Cruz. No dia da feira, ela permanece em seu negócio, enquanto que uma filha e filho adolescentes tomam conta de uma banca de mantimentos no mercado, enquanto que outra filha mais jovem vende doces e bolos na Travessa Municipal.

Não resta dúvida que todo o elã comercial destas famílias se liga não só ao fato de disporem de muitos elementos em idade e condição de desempenhar alguma função comercial que venha a completar os seus rendimentos, mas também ao fato de disporem de um excedente de capital que lhes pareça ser interessante converter em mercadoria e confiá-la a outros membros do grupo familiar.

Se por um lado, é esperado e exigido que os filhos dependentes ajudem os pais, quer nas lagoas, quer na luta diária pela obtenção da subsistência, quer no comércio, por outro lado, quando os filhos adultos se encontram em necessidade, é de praxe que os pais colaborem na medida de suas possibilidades para aliviar a má situação daqueles. Não só nos momentos de crise econômica, mas também no início de um novo empreendimento: quer se trate da fundação de um novo lar, quer da abertura de um novo negócio. Embora tal comportamento seja mais frequente entre a classe dos fazendeiros, há vários casos da classe dos remediados que provam que os filhos só conseguiram aprumar na vida devido ao auxílio paterno. O exemplo mais significativo é o de J.V., marinheiro aposentado, proprietário de uma pequena ilha próxima ao porto de Brejo Grande. Dois de seus filhos receberam substancial ajuda monetária: um deles, J.F.J., quando abriu sua pequena bodega, andou em grandes dificuldades para saldar as dívidas que fez com os caixeiros-viajantes. Vendo seu aperreio, o pai, além de ceder graciosamente uma casa sua para que o filho não tivesse de pagar aluguel, forneceu-lhe dinheiro semanalmente durante a safra a fim de que o mesmo pudesse plantar arroz em terreno arrendado: no momento da colheita, o pai não quis receber o dinheiro devido pelo filho.

Outros pais menos, mas também magnânimos, repartem com o filho, os rendimentos do trabalho, no caso deste ajudá-lo na sua atividade

de principal.Há dois casos bem típicos:S.Z. é dono de uma bodega na Travessa Municipal.Seu filho R.Z. ajudou-o a vender durante vários anos. - Quando R.Z. se casou,seu pai permitiu que ele passasse a vender monopolisticamente dentro da mesma bodega alguns produtos,cujo rendimento seria exclusivamente seu.Assim,o velho pai deu a exclusividade da venda do açúcar,café e sabão ao filho,continuando todos os demais produtos a pertencerem unicamente a si.Quando o filho estava presente,vendia indistintamente qualquer mercadoria,mas se reservava o dinheiro proveniente daqueles seus produtos.Na sua ausência,o pai se encarregava,ele próprio,de colocar numa gaveta separada o dinheiro arrecadado na venda daqueles gêneros de primeira necessidade.Tal arranjo perdurou até o momento em que R.Z. conseguiu acumular suficiente capital e abrir seu próprio negócio . Hoje em dia,S.Z. está muito envelhecido e incapaz de manter-se em atividade;é este seu filho que arca com a maior parte de suas despesas.

Outro caso semelhante a este,encontramos na Ilha da Teresa.Dois filhos adultos ajudavam seu pai na pesca da pilombeta.Um deles se casando,construiu uma pequena casa de pau-a-pique na mesma ilha e incapacitado de comprar uma canoa e rede individuais,continuou a trabalhar com o pai,mas num outro sistema:acrescentou à rede do pai,um outro pedaço de malhas que comprou com seu próprio dinheiro.Um risco separa as duas partes,de modo que na hora de puxar a rede,os peixes encontrados além do risco pertencem ao pai,os que porventura estiverem aquém desta marca, são propriedade do filho.Apesar deste pai não ter contribuído diretamente com dinheiro a seu filho,o fato de permitir a utilização de sua canoa corresponde sem dúvida a um tipo de prestação com grande significado econômico.Podemos identificar esta ajuda dos pais aos filhos com o que - Sahlins(1968:129) qualifica de "reciprocidade generalizada":"A obrigação de retribuir é difusa:quando necessária para o doador e ou possível para o retribuidor...Na prática,o momento de reciprocidade e o valor dos presentes retribuídos não ficam apenas condicionados pelo que o doador deu mas também pelo que ele precisa e quando,da mesma forma que o retribuidor pode dar e quanto...A incapacidade de retribuir,ou de dar tanto quanto foi recebido,não faz que o doador original pare de doar:os bens movem-se em uma direção,em favor dos despossuídos,por muito tempo".

Não são apenas os pais que costumam dar ou emprestar dinheiro ou outra espécie de bens para seus filhos: temos notícia de vários casos de pessoas que também colaboraram com seus parentes menos afortunados. Assim, por exemplo, mensalmente chega, através do correio - de Brejo Grande, uma média de 30 a 52 envelopes contendo dinheiro que - algum parente, trabalhando no sul do país, costuma mandar para algum - membro de sua família. No ano de 1972, chegou a Brejo Grande, um total de 46 destes envelopes, perfazendo a soma de Cr$ 45 600,00. Segundo nos - informou o chefe do correio local. tais contribuições variam de Cr$ 20,00

a Cr$ 500,00, sendo mais comum que cada família agraciada receba de seus parentes de Cr$ 50,00 a Cr$ 100,00 por mês. Destarte, o mês em que chegou a menor quantidade de dinheiro foi fevereiro (Cr$ 2 552,91) e o que apresentou a maior soma foi o mês de junho (5 066,10).

Além da oferta de dinheiro por parte dos brejograndenses que têm a sorte de trabalhar fora, encontramos alguns casos de parentes que colaboram materialmente entre si. O dono de um pequeno bar situado na Praça da Santa Cruz, por exemplo, recebeu de uma tia, o capital necessário para comprar o material destinado à abertura de seu negócio. Um pequeno comerciante que entrou em falência, em vez de vender as garrafas vazias que possuía, cedeu, por tempo indeterminado, as mesmas a seu irmão, possuidor de uma bodega na rua dos Mercados. Outro rapaz, vendedor de pão nas feiras regionais, sugeriu que seu irmão mais novo vendesse esta mesma mercadoria em seu lugar nos dias de sábado, pois devia ir às casas de seus devedores a fim de recuperar o dinheiro dos pães que vendera fiado durante a semana. Nos meses de verão, quando os meeiros estão sem trabalho, deixam de comprar pão durante a semana. Em vez de recuperar seu lugar, o irmão mais velho simplesmente abriu mão deste direito, alegando que também o mais novo devia ter direito a ganhar um pouco de dinheiro.

Há mais de uma caso de pessoas que começaram sozinhas a negociar e depois de estabelecidas, "deram uma mãozinha" para que um seu irmão também entrasse no mundo mercantil. Este auxílio pode ser o adiantamento de mercadorias, que depois de vendidas, serão saldadas, ou ainda o empenho em apresentar o irmão que pretende comerciar aos viajantes e grossistas, a fim de que os mesmos dêem crédito ao novato.

Por trás de toda esta prestação e contra-prestação de dons entre diferentes parentes, está a idéia de que pertencer a uma família equivale à obrigação de se ser solidário nos momentos de abundância ou de penúria. Se o parente mais bem sucedido não colabora com o mais necessitado, tal pessoa está sempre sendo objeto de comentários indesejados, constantemente sendo chamada de sovina ou "pão duro". Certa feita, um meeiro pobre nos dizia que embora pegando peixe quase diariamente nos meses de verão, não era todo dia que em sua mesa, comiam peixe à saciedade. Perguntado sobre o motivo de tal comportamento, disse-nos: "A gente não é só a gente: além de nós (de casa), temos muito parente e sempre estamos mandando peixe prá eles (40). Os parentes são constantemente lembrados quando os comerciantes locais falam sobre o fiado. Inquiridos por que -

não deixava de vender fiado, um bodegueiro respondeu: "Se eu deixar de vender fiado, logo pego muitas desamizades e meu nome não vai ficar bom. Aqui todo mundo é parente um do outro e eu não vou deixar meu parente passando fome" (41). Esse mesmo informante dizia que de uns anos para cá, só aceita ser padrinho fora de Brejo Grande, pois já tinha mais de uma dúzia de compadres, aos quais não podia deixar de fiar alguma mercadoria, quando lhe pedissem. Outro negociante (marchante de carne de sol) revelava: "Me diga o senhor se estivesse vendendo na feira e chega um sobrinho seu para comprar no fiado. E o senhor não vai vender?" (42).

Não é apenas o parentesco que orienta e dá uma característica particular a uma série de atividades econômicas destes moradores do Baixo São Francisco: as relações de vizinhança e amizade servem igualmente como ponto de referência em vários momentos concretos da luta pela subsistência. Encontramos várias referências concretas às relações de amizade: assim, por exemplo, o dono de um caminhão que transporta coco para Aracaju, quando é procurado por um estranho para fazer uma mudança, estipula um preço. Mais de uma vez deixou de cobrar, pois se tratava de um amigo particular. Sabemos de várias famílias que tendo viajado para o Sul, deixaram suas casas emprestadas a pessoas amigas, não obstante pudessem cedê-las a estranhos em troca de aluguel. Por ocasião da chegada de fiscais do Estado em Brejo Grande, que vêm averiguar os pesos e medidas dos estabelecimentos comerciais, é comum que os bodegueiros que são primeiramente inspecionados, mandem, ocultamente, algum emissário prevenir os demais comerciantes, a fim de terem tempo de ocultar as medidas falsas que porventura possuam. Talvez o caso mais notório de como os compromissos de amizade podem afetar a dinâmica das relações sociais, é o que aconteceu recentemente com os fiscais da feira: com exceção das carnes, farinha e cereais, os demais produtos vendidos na feira dão margem à confusão no que se refere ao quantum a ser cobrado pelo imposto, pois embora haja uma determinação da Prefeitura para se cobrar as barracas de acordo com o metro linear, de fato, a avaliação do imposto de cada feirante é, em vários casos, subjetiva, dependendo do arbítrio do próprio fiscal. Quando o novo Prefeito tomou posse, em 1969, notou que certos setores da feira davam muito pouco lucro para os cofres públicos. Causa: o fiscal destes setores sendo pessoa muito conhecida no lugar, via-se forçado a "perdoar" uma série de feirantes por pertencerem à sua rede de relações. Este fiscal nos revelou: "Quando acontece que alguém não quer pagar o impos

to, eu deixo de lado, pois se fosse dar parte ao Prefeito ou ao Delegado, eu ia ficar mal visto pelos amigos. Melhor passar adiante" (43). Para sanar este impasse, o novo Prefeito determinou que em cada feira, os fiscais mudassem de setor, de modo que a arrecadação de cada área seria mais ou menos fixa, independentemente do fiscal responsável. Assim fazendo, o Prefeito forçou a que os fiscais fossem mais estritos na arrecadação, evitando o protecionismo de outrora. Mais drástica foi sua decisão quanto à feira do Brejão: sendo uma feira bem reduzida (aproximadamente 40 feirantes), era um funcionário da Prefeitura, morador deste povoado, quem se encarregava da cobrança. Sendo também pessoa muito conhecida e membro de uma das famílias mais notáveis do lugar, tal funcionário via-se obrigado a perdoar de 10 a 20% das pessoas que vendiam, - pois eram amigos particulares, vizinhos ou compadres. Em vista disto, o novo Prefeito determinou que também no Brejão, os fiscais se revezassem proibindo ao funcionário residente no local a que cobrasse imposto na - feira.

O fato de ser amigo, ou ao menos conhecido, contribui para que a pessoa obtenha crédito junto a alguma bodega. O povo da Ilha - da Teresa reclamava dizendo que os bodegueiros não querem lhe vender fiado, pois só acreditam nas pessoas que moram na cidade. A fim de sanar tal problema, alguns fazendeiros, quando têm meeiros residentes longe - do perímetro urbano e que são pouco conhecidos pelos bodegueiros, encarregam-se, eles próprios, de creditar seus trabalhadores junto a tal ou qual bodegueiro: para tanto enviam um bilhete apresentando o interessado ou dirigem-se pessoalmente ou mandam um representante para tratar - com o comerciante.

Certa feita encontramos um vendedor de tecidos que estava negociando na feira de Brejo Grande pela primeira vez. Vindo de Aracaju com transporte próprio, este vendedor anunciava sua mercadoria através de um alto-falante conectado a uma bateria. Por trás de seu palavrório, enaltecendo a qualidade de seu produto e a modicidade dos preços, sua - preocupação constante era dizer que já era velho conhecido desta feira, que tinha amigos em Brejo Grande, que muita gente da cidade gostava dele e estaria disposta a comprovar a excelência de seus tecidos, etc. Pessoalmente, nunca tínhamos visto tal vendedor e várias pessoas (inclusive os fiscais) asseguraram-nos que era a primeira vez que viam tal feireiro em Brejo Grande. Esta sua preocupação em dizer-se possuidor de ampla rede de relações locais revela-nos a importância de tais laços dentro desta sociedade. Contudo, não chegaríamos a dizer que Brejo Grande-

apresenta bastante homogeneidade e equilíbrio, que esta sociedade funciona sem tropeços, que está bem integrada, que as pessoas se relacionam sempre simpática e amigavelmente (44). Temos conhecimento de várias ocasiões em que o egoísmo e o individualismo foram mais fortes - do que os sentimentos de cordialidade e simpatia. O caso de maior deslealdade na esfera econômica que aconteceu em Brejo Grande, talvez seja o que afetou o ex-Prefeito Z.B. Homem simples, semi-analfabeto, conseguiu ser eleito para ocupar o cargo de Prefeito em 1963. Pessoa muito popular, gastador no "velho estilo", não sabia dizer não aos pedidos de empréstimo e favores de seus amigos e conhecidos. Resultado : seu secretário começou a falsificar sua assinatura, dando um desfalque enorme ao crédulo Z.B. Ao cabo de alguns meses de mandato, foi deposto e substituído por um militar nomeado pelo Governador do Estado. Z.B. perdeu quase todos os seus bens, teve de vender fazendas, gado , dois ônibus, para saldar as dívidas e desfalques feitos por seus amigos. Hoje, o ex-Prefeito possui apenas sua casa e tem dificuldades - em obter dinheiro nos bancos para arrendar uma fazenda a fim de plantar arroz. Outro caso notório de falência comercial em consequência - de deslealdade, ocorreu há mais de 15 anos passados com J.V. Seu filho, explicando os motivos da bancarrota do pai, disse: "O velho acreditou demais nas medidas alheias e quando viu, tinham roubado tudo dele" (45). Por "medidas alheias", entenda-se que seu pai, quando ia - comprar alguma mercadoria, sendo de um amigo, não tinha o trabalho de conferir o peso ou a qualidade e muitos se aproveitaram desta sua boa fé para enganá-lo.

A referência mais drástica que ouvimos, referente ao individualismo entre os brejograndenses foi a que fêz o dono de um pequeno bar, situado na esquina da Praça da Santa Cruz. Este informante é natural do Cedro e dizia que em Brejo Grande, "ninguém é amigo de ninguém. Não há uma só pessoa que tenha o coração bom de emprestar dinheiro para um necessitado. O povo não tem pena de ninguém: aqui é mais fácil um tirar a camisa do corpo do outro do que emprestar dinheiro"(46). Outro informante, P.J., também foi muito categórico ao dizer-nos o que pensava a respeito dos amigos: "Já foi o tempo que aqui no Jenipapo, o povo dava banquete no dia do casamento. Agora é só no civil: não dão festa de jeito nenhum. O povo aqui não tem o costume de dar presente para -

os outros: não tem Natal, aniversário, nada. Quando eu mato um porco, quando muito, mando uma banda para a casa de minha mãe. Só os afilhados que dão presente para os padrinhos: bolo, côco, melancia, peixe . Eu só dou a benção para meu padrinho: se ele ao menos me desse Cr$100,00 aí então que seria bom. Tudo comigo é dinheiro no meio. O deus da terra é o dinheiro. Amigo não existe: só existe o dinheiro. Os amigos só olham os "teres". Só estão interessados em aproveitar da gente.Quando as coisas acabam, aí eles desaparecem. Amigo é só por poucos dias. Amigo é aquele que faz força por mim, que se apresenta como fiador quando eu preciso de um dinheiro. Aqui ninguém é amigo, porque todo mundo é pobre e não tem dinheiro para ajudar. Todo mundo aqui é muito cansado sobre dinheiro" (47).

VIII.6. ASPECTOS DAS REPRESENTAÇÕES ECONÔMICAS

Entrevistando as pessoas em Brejo Grande, assim como observando seu comportamento cotidiano, constatamos que desde tenra idade as crianças são incentivadas a desempenhar certos trabalhos manuais:meninos e meninas são levados por seus pais para as lagoas de arroz,desde que atingem 7,8 anos.Embora nesta idade,a capacidade de trabalho destas crianças seja muito reduzida, os adultos acham que é melhor ficar "brincando de trabalhar" nas lagoas de arroz do que deixar os pequenos sozinhos na cidade,onde poderão dar maiores preocupações aos pais.Com 9,10 anos,um menino constitui importante auxiliar em certas tarefas agrícolas,notadamente quando se vai arrancar as sementeiras,as mudinhas de arroz para serem replantadas no terreno definitivo. Muitas meninas nesta idade,em vez de acompanharem seus pais às lagoas, ficam em casa cuidando dos afazeres domésticos:vigiando seus irmãos menores,preparando a comida que há de se levar para seus pais na lagoa, etc.Meninos e meninas depois dos 10 anos são fartamente utilizados nas sementeiras,para espantarem,com gritos e movimentos,as aves que insistem em comer as sementes recém depositadas na terra.Hoje em dia e cada vez mais,as crianças em vez de passarem o dia inteiro nas lagoas, permanecem durante 3 ou 4 horas no Grupo Escolar.Nos períodos de muito trabalho,entretanto,a frequência às classes diminui sensivelmente,pois em certas ocasiões,a família não pode prescindir mesmo dos braços de -

seus filhos menores (48).

Muitas vezes, tais crianças resistem ao apelo de seus pais para irem ajudá-los na lagoa: mais de uma vez, encontramos meninos e meninas seguindo seus pais para o brejo com aspecto nitidamente irritado, ou mesmo, com lágrimas nos olhos. O fato de trabalhar junto com os pais na lagoa não leva a nenhuma retribuição específica para o menor: no dia de sábado, quando o patrão acerta as contas com a família, é tão somente o chefe da casa que recebe o dinheiro, entregando em seguida uma parte para sua mulher, para a compra na feira dos bens de subsistência e reservando para si outra parte, destinada a saldar o que deve nas bodegas e para custear seus gastos pessoais, quer dizer, a compra do cigarro e da cachaça. As crianças não recebem uma remuneração particular pelo fato de terem trabalhado nas lagoas: alguns pais costumam dar no dia da feira, de Cr$ 0,10 a Cr$ 0,50 para seus filhos, dinheiro que é gasto na compra de picolé, balas ou passarinho. Contudo, tal soma não é dada a título de gratificação pelo trabalho realizado, pois também os filhos menores que ainda não frequentam as lagoas, podem igualmente ser agraciados com pequenas somas de dinheiro.

Temos conhecimento de alguns pais que induziram seus filhos (rapazolas) ao comércio, alegando que os mesmos poderiam aproveitar-se de um tempo ocioso para ganhar algum dinheiro. Outros enviam seus filhos ao rio ou mangues, incentivando-os a arriscar a sorte catando peixes ou caranguejos, em lugar de estarem vadiando pelas ruas ou perdendo tempo em volta de uma das cinco mesas de snooker existentes nos dois bares de Brejo Grande.

As alternativas de trabalho são extremamente reduzidas nesta comunidade (pois além das lagoas de arroz, do rio e de uma dezena de empregos públicos já ocupados, e avidamente conservados pelos atuais detentores), não há nenhum outro meio de se ganhar dinheiro. Não obstante esta falta de quadros, notamos que a opinião pública é bastante severa em julgar certos indivíduos como sendo notoriamente preguiçosos. O caso mais comentado em Brejo Grande é o de J.C., um preto de 52 anos, pai de 9 filhos (dos quais 3 em idade adulta). Quando se fala de "gente preguiçosa", o primeiro a ser lembrado é exatamente este indivíduo: seu ganha-pão consiste no seguinte: durante a semana, vai para o interior do município ou para alguma ilha procurar quem queira vender-lhe um ou dois bodes ou carneiros. Encontrando o que buscava, volta para sua casa com os animais. Um de seus filhos se encarrega de levar as criações para pastar

durante a semana. A atividade seguinte do citado indivíduo se dá apenas na madrugada do dia da feira, quando mata os animais, auxiliado pelo mesmo filho que vai se encarregar da vendagem da carne no domingo pela manhã. O que chama mais a atenção dos brejograndenses é o fato deste indivíduo não aproveitar os dias que lhe sobram para acompanhar os demais membros de sua família (mulher e filhos) nos trabalhos agrícolas. Em vez disso, ele fica em Brejo Grande caminhando pelas ruas ou permanece longas horas conversando com amigos nos bancos da Praça da Santa Cruz.

A nosso ver, não é o fato em si de não aproveitar o tempo que faz com que a opinião pública seja tão severa em apontar J.C. como protótipo do preguiçoso. Há outro indivíduo, N.C., branco, 54 anos, proprietário de uma lagoa de arroz, que chama muito mais atenção dos transeuntes quanto a sua permanente inércia, pois como tal indivíduo vive do rendimento que tira de sua lagoa, permanece praticamente o dia inteiro assentado na poltrona defronte da calçada de sua casa. Embora este segundo indivíduo seja indiscutivelmente muito menos ativo que o preto-marchante e apesar de os dois se assemelharem no fato de que as mulheres de ambos trabalham no arroz, apenas J.C. é estigmatizado. Segundo nos explicaram, a razão desta avaliação diferente é a seguinte: o velho proprietário possui rendimentos suficientes para dar mais do que o necessário para si e para sua família: possui uma boa residência, tem filhos bem casados, tem o luxo de criar, inclusive uma filha bastarda de seu filho mais velho. Pertence a uma das famílias mais abastadas dos remediados. J.C. é a antítese do que foi descrito até agora: vive numa casa caindo aos pedaços, sua filha mais velha teve de empregar-se como doméstica em São Paulo para obter um pouco mais de dinheiro, seus filhos menores vivem sub-alimentados e vestidos em farrapos. Por esta razão é que as pessoas em Brejo Grande são tão severas ao criticá-lo: enquanto que o proprietário se ainda trabalhasse (e há meeiros pobres que continuam a lidar com o arroz mesmo depois dos 70 anos) estaria apenas buscando ganhar mais dinheiro para aumentar seu luxo, seus gastos ostentatórios, enquanto que para J.C., pelo contrário, trabalhar alguns dias como meeiro representaria oferecer para sua família um passadio menos sacrificado e mais digno.

Por trás destas atitudes diferentes face a dois exemplos concretos de pessoas que, embora ainda em idade de trabalhar, acham-se inativas, esconde-se um dos aspectos importantes das representações econômicas destes ribeirinhos, a saber, o que chamamos de "o ideal de não

estar parado".

Diferentemente do que foi observado por Sol Tax quando estudou uma aldeia indígena na Guatemala, onde os nativos estavam constantemente e sempre preocupados com a busca de novos meios de ganhar dinheiro, inclusive os adolescentes, que sempre que tinham ocasião, enveredavam-se nos negócios e traficâncias (49), em Brejo Grande, embora as pessoas se preocupem com a obtenção de bens materiais, tal preocupação é motivada muito mais pelo desejo de se ter o que comer e vestir, do que pela vontade de acumular muitos bens ou riquezas a fim de usufrui-los num futuro próximo ou remoto. Embora um informante nos tenha dito que "a ambição (isto é, um querer ser mais que o outro) existe desde o começo do mundo" (50), tudo faz crer que em Brejo Grande, as pessoas têm consciência dos limites reais que a própria estrutura sócio-econômica impõe aos seus eventuais desejos de ascensão na estrutura local. Embora muitos falem que sem sorte não adianta a pessoa se esforçar, pois nunca conseguirá nada, embora alguns tenham salientado que a pessoa sendo inteligente e tendo estudos, pode mais facilmente ter êxito nos negócios, muito embora sem sorte, de nada valham tais sabenças, parece que há um consenso entre tais ribeirinhos que dificilmente um pobre poderá tornar-se rico em Brejo Grande. Mesmo que tivesse sorte, que possuísse estudo ou a malícia necessária para os negócios, apesar de tais fatores positivos, é voz corrente em Brejo Grande que não há mais meios de se enriquecer (51).

"Hoje não há mais brecha prá ninguém. Os que têm propriedade, não são bobos de se desfazer delas. Hoje não há mais meio para nenhum novato. Hoje tudo é muito caro: quantas galinhas eu não paguei 5$000 e hoje, quanto não vale uma miséria destas? Mais de 10$000$000 ! Hoje não há mais meio de pobre sair da miséria. Antes era tudo mais barato. Aqui em Brejo Grande, ninguém mais fica rico. Quem comprou terreno por 100 contos, hoje não quer vender nem por 100 milhões. Eu mesmo quanto era mocinho comprei um terreno na Ilha da Teresa: paguei 16 contos de réis. Eu não queria comprar, mas um meu amigo insistiu, dizendo que era um bom negócio. Plantei arroz, cana, algodão. Um ano deu tanta cana que eu fiquei até nervoso de tanto trabalho que tive despachando tudo para Penedo. E hoje, quantos 16 contos que não está valendo este terreno? Hoje não há mais brecha prá ninguém..." (52).

Várias pessoas nos disseram: "quem é rico, não diz o segredo para os pobres", ou, "quem é rico, não diz que é rico", querendo significar, com estas expressões, que os pobres têm consciência de que lhes foge a possibilidade de subir na escala econômica. Aliás, até certo tempo atrás, ir trabalhar no Sul representava senão um meio de enriquecer, ao menos, uma saída digna para quantos quisessem passar da situação de meeiro pobre, para a de remediado. Temos notícia de mais de dois casos de meeiros sem propriedade que após passarem 3-4 ou mais anos em São Paulo ou no Rio, voltaram para Brejo Grande e com suas economias conseguiram realizar o ideal de muito operário nordestino que trabalha nas indústrias sulinas: abrir um pequeno negócio em sua cidade de origem, passando destarte a pertencer à categoria de "independente" (53). Hoje, entretanto, as pessoas estão céticas quanto à possibilidade de enriquecer, ou ao menos de obter certa tranquilidade econômica através da permanência durante certo tempo nas indústrias sulinas. "O Sul está cheio", dizia um bodegueiro, "quem chegou primeiro no Sul, está 'fixe'(estabelecido), quem chegou agora, volta sem nada". E tal informante falava por experiencia própria, pois foi seu filho adotivo que teve de voltar para o brejo depois de nada conseguir nos subúrbios do Rio de Janeiro.

Um feirante de farinha, residente em Propriá nos dizia : "Hoje, quem não estiver encostado na Nação, não tem nada. Ou já tem recurso antigo, de herança, ou é funcionário público. Fora disso, ninguém fica rico" (54).

Em Brejo Grande, no entanto, as pessoas são ainda mais céticas quanto à possibilidade de progredir na vida: fora da comunidade,o mundo parece que não tem mais condições para absorver a mão-de-obra imigrante. O Governo apontado como um dos recursos possíveis, oferece localmente quadros que possibilitam empregar apenas ínfima porcentagem da população. Os ricos locais não contam aos desafortunados o "segredo" de como tornar-se menos necessitado. E efetivamente, baseando-se na sua própria experiência vivencial, nenhum meeiro desta região poderia nutrir esperanças de enriquecer apenas com seu trabalho nas lagoas, pois não há sequer um único ribeirinho que tenha passado de meeiro à classe de médio ou de grande proprietário. A possibilidade de mobilidade ascendente é praticamente nula; a ocorrência de ricos que tenham perdido sua fortuna é também bastante incomum, embora possamos citar alguns casos de empobrecimento (a fazenda do B, por exemplo), não há, em toda a história local, um só meeiro que tenha conseguido fortuna à custa do traba

lho nos arrozais (55).

Talvez seja a compreensão realística desta impotência face à obtenção de melhores recursos materiais, uma das causas que levam os brejograndenses a terem uma ideologia e comportamento econômicos tão diversos daqueles encontrados, por exemplo, entre os indígenas da Guatemala. Lá, segundo Tax, em apenas uma geração um indivíduo ou uma família pobre, com esforço e um pouco de sorte, podem tornar-se ricos, o inverso também sendo possível:a maior fortuna local pode ser desmantelada com a mesma rapidez (56). Como em Brejo Grande isso jamais aconteceu,os habitantes locais têm uma ideologia e expectativas econômicas muito menos ambiciosas: "hoje não há mais brecha prá ninguém". Aliás, esta idéia de que a ordem sócio-econômica estabelecida não oferece lugar para os recém-chegados ou para os novos pretendentes, foi mais de uma vez referida para justificar por que mais pessoas não comerciavam na feira a fim de obter um rendimento complementar para sua subsistência. Muitos nos disseram, como este meeiro pobre: "A feira está cheia: não há mais lugar para ninguém!" (57) E mesmo entre os comerciantes estabelecidos , notamos a idéia de que o mercado fornecedor da cidade estava saturado , pois é voz corrente que "só pode abrir nova bodega ou bar em Brejo Grande quando algum dos atuais estabelecimentos fechar, seja por quebra, seja por outro motivo" (58).

Não obstante constatarmos que os habitantes locais são bastante realistas para não alimentarem falsas esperanças ou ilusões de se tornarem ricos através da lavoura de arroz, um outro dado nos faz pensar que o desejo de enriquecer está muito presente no universo das preocupações de grande parte destes pobres trabalhadores: volta e meia, tivemos notícia de homens e mulheres que tiveram sonho, ou receberam misteriosas revelações da existência de botijas de ouro que tinham sido escondidas em tal ou tal lugar e que esperavam apenas que fulano ou sicrano tomasse a cabo a difícil e esotérica tarefa de desenterrar este tesouro. No povoado do Brejão, recolhemos vários relatos referentes a tais tesouros misteriosos: um deles reza que perto da ponte que dá entrada para este povoado, há um boi que passa todas as noites arrastando pelo chão, uma corrente de ouro. Os habitantes locais, embora ouvindo sempre ruído de tal corrente, morrem de medo de enfrentar o mistério.Semanas antes de nossa última estada na comunidade, um morador do local tivera um sonho no qual fora-lhe revelado que perto à dita ponte, havia sido enterrada uma botija de ouro. Consultou um xangozeiro local, que

confirmou a revelação. Em vista disto, o vidente contratou os serviços de um "expert" em desenterrar botijas de ouro, residente em Arapiraca (Alagoas), distante mais de 250 km. O "expert" em botijas permaneceu vários dias no local orientando as escavações de três trabalhadores braçais. Final da história: o vidente gastou mais de Cr$ 1 000,00 com tais escavações, sem ter encontrado sequer uma moeda de ouro.

Em vários outros lugares do município, diz o povo que existem objetos preciosos enterrados: na Samambaia, há uma cobra de ouro, no caminho do Bandarra, vários rapazes viram um caixão de defunto recheado com jóias preciosas, na própria fazenda do Bandarra, no meio de duas mangueiras denominadas pelo povo de "Duas Irmãs", há também uma botija de ouro, no riacho do Brejão, uma mulher diz ter visto um tacho cheio de jóias que desapareceram no momento em que ela deu as costas.

Dizem os mais velhos de Brejo Grande que as botijas foram enterradas antigamente por gente rica e que tais defuntos só conseguem o descanso eterno depois que algum vivo se encarrega de desenterrá-las. Dizem os mais velhos que quando uma pessoa recebe uma visão anunciando a existência de uma botija, deve ir para o local e se preparar bem através de orações fortes,rezas, rosário, etc. Que ao começar a cavar o chão, encontra primeiro um monte de carvão e que imediatamente tal carvão se transforma em ouro. Se a pessoa tiver força suficiente para suportar as provocações do Maligno, então consegue desenterrar a botija. Dizem que o Demônio sempre aparece nestes instantes fatídicos e que se transforma em animais estranhos, que ficam por volta da pessoa, ameaçando-a com caretas e estrepolias. Dizem os mais velhos que o indivíduo não deve fazer plano nenhum quando desenterra o ouro. "Se começar a fazer projetos de comprar gado, adquirir fazenda, deflorar tantas mulheres,etc, então tudo desaparece. Quem desenterra uma botija, até o fim da vida ainda há de encontrar mais seis, até completar o número de sete. Só então que terá paz" (59).

Há um caso público em Brejo Grande de um meeiro que encontrou uma botija de ouro. É Z.B., natural de Alagoas, que foi meeiro pobre durante muitos anos, intercalando seus dias, como a maioria destes lavradores, entre o facão de cortar arroz e o covo de apanhar camarão na maré. Vida apertada, mas sossegada, até o dia em que, em sonho recebeu a revelação de um morto desconhecido, comunicando-lhe o local onde havia enterrado uma botija cheia de ouro. O pai de Z.B. era "daqueles homens antigos, bom rezador", de modo que foi através de suas rezas que Z.B.

conseguiu resistir às provocações e sustos que o demônio lhe fazia, - transfigurado em macaco, bode, cão. Tendo em mãos grande fortuna, Z.B. mudou do dia prá noite em próspero homem de negócios: comprou terras, adquiriu dois ônibus que passaram a ligar com exclusividade Brejo Grande a Aracaju, ganhou a eleição para Prefeito. Como tinha pouco estudo, sabendo mal-e-mal assinar o nome, foi fartamente explorado por seus amigos inescrupulosos. Além disso, no tempo em que esteve na cabeça da Prefeitura, excedeu-se em gastos de luxo ou de ostentação: qualquer realização municipal era prebexto para comemorações com muita cerveja, churrasco, etc. Qualquer festa que se realizava nos municípios vizinhos, lá estava Z.B. acompanhado de numeroso séquito, comendo, bebendo e dormindo nas pensões às expensas dos cofres públicos. Resultado: quando da mudança do governo em 1964, Z.B. teve de prestar contas de sua administração e constatando que faltava muito dinheiro nos cofres da Prefeitura , para não receber repressão penal, teve de vender a maior parte de suas posses para completar o que faltava. Foi destituído de sua função política. Segundo nos disseram, tais foram as causas da derrota deste indivíduo: "era muito gastador, mete-se no que não devia (política), faltava a ele estudo e estava rodeado de espertalhões" (60).

Hoje Z.B. não possui mais nada. Conservou apenas sua casa, que não foi tirada por um seu credor, por piedade, pois era seu compadre: "Depois que tiraram Z.B. da Prefeitura, aí então foi tudo água abaixo. Ele teve de tirar dinheiro emprestado no Banco para pagar o que devia. Hoje ele está vivendo quase de esmola: tudo o que ganha é para pagar o banco. Já teve carros, caminhão, trator, padaria, muita terra e hoje perdeu tudo. Perdeu muito com a dívida que tinha com N.F. (proprietário que aluga trator). Este N.F. só não lhe tomou a casa em consideração por serem compadres. Muitas casas da rua da Prefeitura eram dele e Z.B. teve de entregar para o dono dos tratores. Tudo isso por causa da botija: enriqueceu muito e se estragou. Antes não era estragado: trabalhava como diarista, botava covo de pegar camarão no rio. Chegou a ter muito gado, muitos mil pés de coco: hoje está quebrado. Tudo por causa da botija..." (61).

Segundo a voz do povo, Z.B. foi a única pessoa em Brejo Grande que teve êxito em desenterrar uma botija de ouro. Todas as demais tentativas redundaram em fracasso. A única pessoa vitoriosa está atualmente na miséria: tudo não passou de uma efêmera ilusão.

Apesar de as pessoas estarem sempre sonhando com possí -

veis botijas, cobras ou caixões cheios de ouro, o fato é que a idéia de encontrá-los efetivamente causa susto e temor na maioria dos brejograndenses. Assim, por exemplo, temos notícia de mais de uma pessoa que nunca foi ao local indicado em sonho para desenterrar o ouro, por temor ou receio; igualmente, muitas pessoas do Brejão deixaram de passar, mesmo durante o dia, perto do local onde fizeram escavações para procurar uma botija, porque têm medo de serem alvo de alguma maldição ou desgraça.

Como conclusão, vemos então que as pessoas mais pobres de Brejo Grande não têm ilusão quanto à sua possibilidade de acumular riquezas: as poucas alternativas fora da meiação estão todas ocupadas, os recursos cabalísticos (como o encontro de tesouros) causam mais problemas do que compensações. Não é, pois, sem razão que um dos ditados frequentemente repetidos pela população é este: "pobre vive de teimoso", ou ainda este, "tudo o que pobre faz é incerto". Realmente, como diz o povo em Piaçabuçu, "a única coisa que bota pobre prá frente, é topada" (62). Isto é, só quando tropeça e cai, que pobre vai prá frente...

Assim, se entre os meeiros pobres transparece a idéia de que hoje em dia, ninguém mais fica rico, entre os comerciantes, no entanto, parece haver maior otimismo quanto ao futuro. Isto se explica, entre outros fatores, talvez porque muitos deles começaram com pouco capital e encontrem-se atualmente em situação mais confortável. Contudo, é voz corrente que nenhum dos comerciantes, seja bodegueiro, seja feirante, começou do nada (63). Em outros termos: "onde já se viu meeiro virar feirante ou comerciante? Todos os que estão hoje no negócio já possuíam recursos. Onde já se viu meeiro virar comerciante?"(64) Entre o grupo dos comerciantes, há um certo consenso no que se refere aos modos ou estratégia que uma pessoa deve seguir para ascender no universo econômico. Para estes, também, ter sorte representa pré-condição sine-qua do sucesso. Em seguida, muitos dizem que a pessoa deve começar vendendo aquelas mercadorias que têm maior procura: gêneros alimentícios, cachaça, querosene. Um bodegueiro de Brejo Grande assim nos dizia: "Comecei a negociar com cachaça, açucar, sabão, café, cigarro, pão e biscoito, mercadorias de pronta saída que não empatam o capital por muito tempo. Comprei de um viajante que era velho conhecido de meu irmão e foi ele quem me apresentou ao caixeiro" (65).

Outro conselho que dão os negociantes, para quem queira abrir negócio, é fixar-se num"bom ponto comercial"."Uma bodega perdida no meio do mato é o mesmo que não existisse. É preciso escolher os lu-

gares onde o povo tem de passar: perto da Praça da Feira, na Travessa - Municipal, na rua da Entrada. Uma bodega bem situada, que trabalhe só - no dinheiro (isto é, sem vender a crédito), seu dono pode envergar, mas quebrar, nunca !" (66)

A paciência é outro fator que sempre é lembrado quando - os habitantes locais falam a propósito de negócios. "A gente tem de ir ajuntando devagarinho, com o suor no rosto. Só com paciência que se consegue alguma coisa" (67).

Junto com a paciência, a economia ou parcimônia é a regra de ouro de todo negociante que deseje ter êxito em seus empreendimentos. "Tem que ir ajuntando devagarinho o que entra na gaveta: se ganha Cr$ 150,00, tem de guardar Cr$ 100,00, pois no fim do ano, a pessoa - tem aumentação. Se ganhou Cr$ 150,00 e gastou Cr$ 200,00, nunca terá nada na vida. Tem de andar devagar para gastar menos" (68) Outro informante, o supra-citado bodegueiro, declarava: "Muitos aqui em Brejo Grande entram em falência porque pensam que o negócio dá para viver e pensam que o dinheiro apurado é para eles, que pertence a eles, e aí pegam a se divertir, beber cerveja, farrear. Na verdade, só 20% do dinheiro que a gente recebe, é da gente. Eu digo sempre: esse negócio aqui não é meu , eu sou apenas o responsável por esta mercadoria. Eu não comprei todo este material a dinheiro: foram os viajantes que deixaram aqui, no crédito. Como é que eu vou gastar o que não é meu? Como é que eu vou estragar o que não é meu? O povo quando ouve eu dizer isso, fica assustado e me diz: Seu R., Deus não ouça o senhor dizer uma coisa dessas. Eles não entendem. Eu não gasto mais de 20% do que vendo. O pessoal aqui em Brejo Grande é muito estragado: quando é época de festa, tem uns que chegam a tomar banho de cerveja..."(69).

Outra idéia que constantemente é lembrada pelos brejograndenses quando se referem à estratégia para se ter êxito nos negócios, é a necessidade de se dispor de bastante capital inicial. "Comércio só - vai prá frente quando se tem um bom ponto e muito capital" (70). "Negócio na feira é só para quem tem muito dinheiro para vender muita coisa" (71). "Só deve se arriscar num negócio quem tem capital. Quem não tem - dinheiro, é só trabalhando" (72).

Juntamente com esta, outra idéia foi constantemente sugerida: que mais vale negociar com grandes quantidades de mercadoria do que com pequeno estoque: "Comprar e vender a grosso é o modo mais fácil de ficar rico. Se voce compra um cento de coco por Cr$ 50,00 e vende por

Cr$ 60,00, ganhou só Cr$ 10,00. Destes Cr$ 10,00, ainda vai ter de descontar o imposto que pagou pelo chão, o quanto gastou com o lanche que teve de fazer, etc. Se tivesse comprado em vez de um cento, 50 centos , quantos milhões não teria ganho?" (73)

Este mesmo informante dizia que entre negociar com pouca mercadoria e trabalhar em roça própria é melhor ficar no cabo da enxada. Outro brejograndense declarava que em lugar pequeno, o comércio não pode se desenvolver muito: "negócio só dá certo em meio grande. Qualquer negócio em meio grande sobe" (74)

Além de serem muito reduzidas as alternativas reais existentes a um meeiro que aspire ajuntar riqueza, encontramos ainda em Brejo Grande, alguns mecanismos sociais que podem ser interpretados como inibidores da ascensão econômica destes ribeirinhos. Tais mecanismos não assumem formas tão rígidas como as encontradas em certas regiões da América Central e do México (75), mas, no entanto, não deixam de agir negativamente na tentativa individual de enriquecimento. "Botar olho gordo" nas pessoas que começam a amealhar mais riquezas que os demais é um recurso que está sempre à mão. Para tanto, não é necessário recorrer aos préstimos de profissionais (xangozeiros ou macumbeiros): basta que a pessoa interessada em prejudicar o sucesso alheio passe a desejar a ruina da dita pessoa. Com o tempo, aquele indivíduo perderá o que conseguiu, voltando ao mesmo nível dos meeiros pobres. Caso a pessoa interessada em prejudicar a ascensão econômica de outrem não tenha conseguido, por seus próprios meios, alcançar suas malévolas intenções, então recorre aos serviços de especialistas. Não raramente os "pais de santo" são procurados para "fecharem caminho" de certas pessoas bem sucedidas na vida econômica. Há mesmo certos "trabalhos" de xangô que visam a morte da pessoa cujos bens são invejados. Mais de uma pessoa nos revelou que perdeu dinheiro ou um bom negócio devido à inveja e olho gordo botado por algum inimigo. Quando uma pessoa começa a juntar mais riquezas que seus iguais, a primeira reação dos brejograndenses é trazer à conversação pública este sucesso: homens e mulheres comentam tal assunto. Para os habitantes locais, saber que sua vida ou seus negócios estão sendo alvo de comentário constitui motivo de grande desconforto. Como dizia este jovem meeiro: "Eu prefiro continuar nessa vida de apertura do que ter meu nome passando de boca em boca. É melhor ter pouco e viver sossegado, do que ser rico e mal falado" (76).

Tais mecanismos inibidores da ascensão econômica funcionam sobretudo dentro do grupo dos meeiros, isto é, na maior parte da po

pulação dos habitantes desta região. Entre os fazendeiros, embora também sejam alvo da inveja e maledicência tanto de seus iguais, como por parte das pessoas mais pobres, tem-se como certo que estes apresentam muito maior resistência face às investidas dos invejosos, oferecendo mesmo certa imunidade quanto aos possíveis olhos-gordos ou macumbas. Como diz um ditado local: "praga de urubu magro não pega em cavalo gordo", isto é, a riqueza e opulência dos fazendeiros é suficientemente forte e sólida para resistir às maquinações destes pobres lavradores que dependem de seus fornecimentos semanais para sua própria subsistência.

Talvez seja no intuito de evitar o perigo da inveja e do olho gordo que as pessoas repitam em Brejo Grande: "quem é rico, não diz que é rico", ou ainda, "o segredo é a alma do negócio". Contudo, cumpre notar que não é apenas com este fim que as pessoas são levadas a fazer segredo de suas atividades econômicas. É a fim de evitar os perigos da concorrência que alguns se utilizam destes expedientes. Assim, temos conhecimento que diversos artesãos de Brejo Grande têm como prática impedir que seus auxiliares aprendam todas as tarefas do ofício. Um destes, D.J.V. ensina a seus aprendizes todas as técnicas da alfaiataria, não permitindo, no entanto, que os mesmos o vejam cortar o molde do casaco de um terno: apenas o mestre possui tal especialidade, de modo que ao deixarem sua oficina, seus aprendizes nunca chegarão a fazer-lhe concorrência séria, pois não possuem o conhecimento completo do ofício. O mesmo ocorre entre os marcineiros, que fazem segredo a seus aprendizes do processo de fabricação de certos móveis.

Parece que são os comerciantes que zelam mais por fazer seus negócios dentro de um clima de segredo. Um dos lojistas de Brejo Grande nos dizia: "O segredo é a alma do negócio. Se os outros (os consumidores) souberem do valor de meus negócios, ninguém mais vai querer pagar o preço que eu pedir. Aqui em Brejo Grande a pessoa só fala o preço certo de uma mercadoria quando não está fazendo negócio" (77). Este comerciante é o único na comunidade que possui um código próprio a fim de marcar o preço de suas mercadorias. Utilizando-se de um nome com dez letras diferentes, ele atribuiu um valor a cada letra: em cada corte de tecido, por exemplo, há uma papeleta onde estão escritas algumas letras que equivalem ao preço de compra da dita mercadoria. Somente o lojista e sua mulher conhecem o segredo deste código. Uma das vantagens deste artifício segundo as próprias palavras de seu autor, é a seguinte: "Quando chega alguém para comprar e que eu sei que vai pedir para eu vender fiado, então eu digo um preço um pouco mais alto, caso o preço estivesse visivel-

mente marcado, aí eu tinha de vender sempre igual para todo mundo"(78).

O fato de os comerciantes terem como ideal conservar segredo de suas transações não nos deve levar a concluir que existe um alto grau de competição no universo comercial de Brejo Grande. Parece que a maioria dos que fazem do comércio seu ganha-pão, têm como idéia que "no mundo tem lugar para todos". Muito embora as pessoas acreditem que "o comércio estabelecido e a feira estão cheios", crença que,aliás, certamente inibe muitos a tentarem a sorte neste tipo de traficância, o certo é que as pessoas vêem seus concorrentes não como competidores,mas parecem compreender que se os outros estão arriscando a sorte no comércio, é porque realmente têm necessidade. Este caso de uma vendedora de arroz-doce na feira, ilustra bem o que acabamos de dizer: durante vários anos, D.M. vendia seus mingaus na porta do mercado de farinha. Em 1971, resolveu viajar para São Paulo, onde permaneceu mais de um ano na casa de sua filha. Voltando para Brejo Grande, reassumiu seu lugar na feira. Acontece que neste ínterim, outra mulher havia ocupado seu posto. No início, a vendedeira-substituta agiu como se estivesse magoada com a recém-chegada, mas foi efêmera tal atitude, pois ela logo se conformou, dizendo que "todo mundo precisa encontrar um meio de ganhar o seu pão" (79). O comerciante supra-citado dizia: "Tem pessoas que não ficam satisfeitas com os concorrentes. Estes querem viver sozinhos no mundo. Prá mim, mais um comerciante, é mais um amigo. Cada qual que se vire" (80). Embora em algumas ocasiões, haja certa solidariedade entre os comerciantes (quando das inspeções dos fiscais da SUNAB, o primeiro comerciante a ser fiscalizado costuma enviar mensageiros secretos aos demais negociantes a fim de se prevenirem contra o fisco), o mais comum, entretanto,é reinar um clima de cordial indiferença entre a quase totalidade. Apenas dois dentre os bodegueiros mantêm relações de camaradagem,frequentando cada qual o estabelecimento alheio para compartilharem uma garrafa de cerveja. Os demais passam anos sem entrar nas bodegas alheias, limitando-se aos cumprimentos formais quando se encontram na rua.

Vemos, então, concluindo, que apenas em situações sociais específicas ou em certos momentos "de crise", que os comerciantes desenvolvem vínculos de solidariedade entre si, agindo, no resto do tempo,como firmas independentes e isoladas. No que se refere às práticas de magia (xangô, etc), visando a bancarrota alheia, estas são utilizadas apenas entre iguais(por exemplo, meeiros x meeiros),permanecendo também no nível das representações,a mesma incomunicabilidade que existe no plano sociológico-político, entre"pobres"(meeiros) e "ricos"(fazendeiros) (81).

Notas do Capítulo VIII

(1) B.C., meeiro, branco, 48 anos. Sítio das Capoeiras, 6/4/1969.

(2) E., meeira, parda, 40 anos. Brejo Grande, 24/4/1969.

(3) F.C., funileiro, pardo, 56 anos. Estrada da Fazenda do B.,25/4/1969.

(4) Z.P., fazendeiro, branco, 45 anos. Brejo Grande, 9/1/1973.

(5) A.C., comerciante, pardo, 68 anos. Brejo Grande, 22/12/1972.

(6) J., meeira, mulata, 38 anos. Brejo Grande, 27/12/1972.

(7) O resultado de nossa pesquisa contradiz as afirmações de Robert Redfield que diz: "Among peasants of XIXth century England, present-day Yucatan, and ancient Boeotia, I seemed to find a cluster of three closely related attitudes or values: an intimate and reverent attitude toward the land, the idea that agricultural work is good and commerce not so good, and an emphasis on productive industry as a prime virtue" (Redfield, R.: Peasant Society and Culture, an Anthropological Approach to Civilization. Chicago, The University of Chicago Press, 1956, p. 112). E mais adiante, Redfield reforça sua idéia: "In Yucatan commerce became something of a game and venture to the later peasantry but never came to have anything like the importance and seriousness of agriculture" (idem, p. 114).

(8) F.J., feirante, preto, 38 anos. Japoatã, 15/12/1972.

(9) P.J., sitiante e feirante de macasada, branco, 30 anos. Jenipapo, 21/12/1972.

(10) F.T., rendeiro de arroz, pardo, 37 anos. Brejo Grande, 3/5/1969.

(11) M.P., marchante, branco, 52 anos. Penedo, 23/12/1972.

(12) J.M., marcineiro, preto, 21 anos. Brejo Grande, 22/12/1972.

(13) P.J., sitiante e feirante de macasada, branco, 30 anos. Jenipapo, 21/12/1972.

(14) P.J., sitiante e feirante de macasada, branco, 30 anos. Jenipapo, 21/12/1972.

(15) J.M., meeira e bodegueira, parda, 35 anos. Brejo Grande, 22/12/1972. Lygia M.Sigaud (A Nação dos Homens, Tese de Mestrado, Rio de Janeiro, Museu Nacional, 1971, p. 24) diz que entre os moradores de Pernambuco que pesquisou, a venda de produtos na feira, o artesanato ou atividades ligadas a serviços estão excluídos da categoria trabalho. Pelo que pudemos inferir a partir das informações dos brejograndenses, vender na feira ou na bodega representa uma atividade mais leve do que trabalhar no arroz, embora seja, tanto quanto o artesanato, uma categoria de trabalho.

(16) R.Z., bodegueiro e guarda-livros, branco, 42 anos. Brejo Grande, 23/4/1969.

(17) J.V., bodegueiro e feirante, branco, 31 anos. Brejo Grande, 23/4/1969.

(18) C.S., meeiro, preto, 29 anos. Brejo Grande, 14/1/1973.

(19) O.T., pequeno proprietário e feirante, branco, 48 anos. Brejo - Grande, 3/1/1973.

(20) P.J., sitiante e feirante de macasada, branco, 30 anos. Jenipapo, 21/12/1972.

(21) V.R.,rendeira de bilros,branca,75 anos.Ilha das Flores,7/1/1973.

(22) D.L., bodegueira, preta, 42 anos. Brejo Grande, 24/12/1972.

(23) D.L., bodegueira, preta, 42 anos. Brejo Grande, 24/12/1972.

(24) H.B., ex-rendeira e bodegueira, branca, 58 anos. Brejo Grande, 10/ 7/1972.

(25) Mintz assinala que um dos princípios básicos da ideologia comer - cial das mercadoras (revendeuses) do Haiti é "keep capital - working". Diz ainda que "for capital to rest in stock for long - periods and without some specific goal is a source of acute - discomfort to these women" (Mintz, S.: "The Employment of Capital by Market Women in Haiti", op. cit., p. 264).

(26) C.T.,vendedor de sal na feira,branco,48 anos.Cabeço,17/7/1968.

(27) A.P., meeiro e vendedor de trançados na feira, branco, 47 anos. - Brejo Grande, 24/4/1969.

(28) Cf. Weber,M.:The Theory of Social and Economic Organization, op. cit. M.I.P. de Queiroz (em Bairros Rurais Paulistas,S.Paulo,Livra ria Duas Cidades,1973) diz:"Pierre George,estudando a vida rural no mundo todo,indica a coexistência de estruturas de tipo tradi - cional, formadas por unidades autônomas e independentes do ponto de vista econômico,e que são específicas de uma civilização campo nesa,com estruturas modernas,em que a policultura cede o passo a uma monocultura mecanizada e efetuada em grandes conjuntos,de tal maneira que cada país possui uma agricultura diversificada e cons truída segundo a maneira dos empreendimentos industriais nestas - estruturas modernas,a inter-dependência é essencial.Em várias á - reas do mundo,os dois tipos de organização muitas vezes se asso - cia um ao outro,como adaptações recíprocas mais ou menos felizes" (p. 131).

(29) Martins,J.S. em "Modernização e Problema Agrário no Estado de São Paulo"(Revista do Instituto de Estudos Brasileiros, nº 6, 1969 , p. 141-142) diz que em certas zonas do Estado de São Paulo, "o mu tirão e a troca de dia sobrevivem e têm revelado uma extraordiná- ria capacidade de persistência, apesar de ter perdido paulatina - mente a sua forma exterior rica de característicos folclóricos. O intercâmbio não monetário de força de trabalho, que ele represen- ta, revelou-se para vários entrevistados como condição indispensá vel para o funcionamento mínimo da economia local, sem a qual o - correriam grandes prejuízos e pela perda de plantações e pastos". Em Brejo Grande, conforme vimos, dado o caráter"individualista" - que aí assume a meiação, o mutirão não chegou a ser integrado na economia "moderna".

(30) A respeito do mutirão, funcionando como incentivo ao aumento da produtividade e como ocasião do desabrochar de uma série de interações não econômicas, cf. Durhan, E. & Beiker, H."A Vida Rural Tradicional:Comentário ao Depoimento de um Imigrante Nordestino", Revista do Instituto de Estudos Brasileiros, nº 3, 1968, p. 157-174.

(31) Tais são dos dias santos e feriados comemorados em Brejo Grande:

janeiro:	1º	- dia de ano
	6	- dia de Reis
	20	- dia de São Sebastião
fevereiro:	2	- dia de São Brás
março:	19	- dia de São José
abril:	?	- quinta-feira santa
	?	- sexta-feira santa
maio:	3	- dia de Santa Cruz
junho:	13	- dia de Santo Antonio
	21	- dia do Corpo de Deus
	24	- dia de São João
	29	- dia de São Pedro
julho:	26	- dia de Sant'Ana
agosto:	15	- dia de Assunção de Nossa Senhora
		- dia de Padre Cícero
setembro:	7	- dia da Independência
outubro:	4	- dia de São Francisco
novembro:	1º	- dia de Todos os Santos
	2	- dia de Finados
	20	- dia de Santa Cecília
dezembro:	8	- dia de Nossa Senhora da Conceição
	13	- dia de Santa Luzia
	25	- dia de Natal

A respeito dos dias de guarda ("dias desastrosos"), cf. Antonio Cândido: Os Parceiros do Rio Bonito, op. cit., p. 65-66.

(32) Antônio Cândido: Os Parceiros do Rio Bonito, op. cit., p. 148-149.

(33) Cf. Livro de Anotações dos Engenhos Cajuípe e Santa Cruz,op.cit.

(34) Cf. Mintz,S.: "El Continuum Folk-Urbano y la Comunidad Rural Proletaria", op. cit.

(35) Eis as jaculatórias encontradas no caderno de vendas a fiado da proprietária de uma pequena bodega de Brejo Grande:
"Deus proteja esta bodega"
"Frei Damião, não deixe entrar nada ruim na minha bodega e nem na minha casa"
"Meu Padrinho Frei Damião, livrai minha bodega de tudo o que for ruim e dos feitiços e olho gordo".

(36) Em 1973, os preços pedidos pelos chefes de terreiro de xangô de Brejo Grande variavam de Cr$ 50,00 a Cr$ 150,00, havendo casos em que um trabalho pode custar até Cr$ 500,00.

(37) Cf.Wolf,E.:Sociedades Camponesas,op.cit.; Redfield,R.:Peasant Society and Culture, op.cit.; Durhan,E. & Beiker, H.:"A Vida Rural Tradicional: Comentário ao Depoimento de um Imigrante Nordestino", op.cit.; Yang,M.C.:" The Family as a Primary Economic Group(China)" in Dalton,G.(ed.):Tribal and Peasant Economies, New York, The Natural History Press, 1967, p. 333-346.

(38) D.A., lojista, branco, 35 anos. Brejo Grande, 13/5/1969.

(39) A respeito da relação entre parentesco e comércio, consultem - se Legerman, C.J.:"Kin Group in a Haitian Market", Man, vol. LXII, 1962,p. 145-149; Moerman,M.:"Kinship and Commerce in a Thai-Lue - Village", Ethnology, vol. 5, nº 4, 1966, p. 360-364.

(40) C.S., meeiro e marchante, preto, 19 anos.Brejo Grande,28/12/1972. Referindo-se às sociedades organizadas segundo o "modo de produ - ção familiar", Sahlins (1968:122) descreve situação muito semelhan te à declarada por nosso informante: "Estando em uma comunidade - de parentesco, uma família não se pode dar ao luxo de um auto-interesse doméstico quando os parentes vizinhos não têm o que comer. Se o modo de produção familiar gera forças econômicas centrípetas, o parentesco gera forças centrífugas, trazendo os bens do grupo - doméstico para a distribuição de auxílio aos despossuídos. Bens - mais urgentes fluem através das linhas de parentesco dos que têm para os que não têm".

(41) R.Z., bodegueiro, pardo, 45 anos. Brejo Grande, 22/12/1972.

(42) A.M., marchante, branco, 51 anos. Penedo, 19/4/1969. Infelizmente nosso material referente aos grupos de vizinhança e amizade revela-se insuficiente para uma análise mais aprofundada. Para maiores informações sobre tais temas, assim como sobre a estrutura familiar e o grupo de parentesco no Baixo São Francisco, cf. Trujillo, A.F.: Potengi, op. cit., cap. IV, Isolamento e Contato e cap. VIII, Família e Compadrio.

(43) Av., fiscal, branco, 68 anos. Brejo Grande, 28/4/1969.

(44) A respeito dos conflitos existentes no mundo rural, consulte-se : Lewis, O.: Tepoztlan. Un Pueblo de Mexico. Mexico, Editorial Joaquin Mortiz, S.A., 1968.

(45) J.V., bodegueiro e feirante, branco, 31 anos. Brejo Grande, 26/4/1969.

(46) M.F., dono de bar, pardo, 34 anos. Brejo Grande, 20/12/1972.

(47) P.J., sitiante e feirante de macasada, branco, 30 anos. Jenipapo, 21/12/1972.

(48) Cf. Caldeira,C.:Menores no Meio Rural (Trabalho e Escolarização). Rio de Janeiro, Centro Brasileiro de Pesquisas Educacionais e INEP Ministério da Educação e Cultura, 1960.

(49) Cf. Tax, Sol: El Capitalismo del Centavo, op. cit., p. 48.

(50) P.J., sitiante e feirante de macasada, branco, 30 anos. Jenipapo, 21/12/1972.

(51) Segundo o folclorista haitiano Ricot, entre os camponeses de seu país, "les croyances populaires trouvent leur plus grande expression dans la notion de la chance. Elle est comme le foyer des activités commerciales du marché. Aussi, tout ce qui fait la marchande au point de vue animique a pour but d'attirer sur elle beaucoup plus de chance dans l'écoulement de ses produits" (Ricot,E.: "Le Marché de Thiotte", op. cit., p. 63). E diferentemente do que ocorre em Brejo Grande, no Haiti, as pessoas em geral e as feirantes em particular, costumam lançar mão de uma serie de artifícios cabalísticos a fim de aumentar a sorte (idem, ibidem).

(52) A.C., comerciante, pardo, 68 anos. Brejo Grande, 2/1/1973. Incrível a semelhança do que disse este comerciante com as palavras do dirigente da Cooperativa de Trabalhadores Rurais de Pernambuco, assinaladas por Palmeira (Palmeira, M.: Feira e Mudança Econômica, op. cit., p. 8)"... hoje em dia todo mundo já vive no negócio pra ninguém ter uma brecha de entrar..."

(53) Cf. Brandão Lopes, J.R.: Sociedade Industrial no Brasil. São Paulo, Difusão Européia do Livro e Editora da USP, 1964, p. 51.

(54) J.F., feirante de farinha, branco, 53 anos. Propriá, 3/2/1973.

(55) Inúmeras foram as pessoas que comentando a situação econômica de Brejo Grande se referiram a que talvez o principal problema local fosse a falta de capital. "Em Brejo Grande, o dinheiro é a coisa mais difícil da gente arranjar. Para arrumar 100 contos de réis, a gente tem de trabalhar muito. Às vezes trabalha o ano todo e ainda não pega 100 contos" (T.S., padeiro, branco, 27 anos. São Paulo, 16/10/1969). Outro meeiro relatava: "Eu só não me mando de Brejo Grande prá São Paulo para a casa de meus primos, porque não tenho o dinheiro da passagem..."(C.S., meeiro e marchante, preto, 19 anos. Brejo Grande, 8/1/1973). Um outro brejograndense, este comerciante que havia "quebrado" há pouco tempo, confessava: "O problema aqui é a falta de dinheiro. Em Brejo Grande os dinheiros são poucos..." (J.J.V., rendeiro e ex-dono de bodega, branco, 31 anos. Brejo Grande, 14/7/1972).

(56) Cf. Tax, Sol: El Capitalismo del Centavo, op. cit., p. 49.

(57) P.T., meeiro, pardo, 38 anos. Paraúna, 13/12/1972.

(58) R.Z., bodegueiro, pardo, 45 anos. Brejo Grande, 8/4/1969. O exemplo mais contundente deste enunciado teve ocorrência por ocasião de nossa última estadia em Brejo Grande. S.Z. era um dos bodegueiros mais antigos de Brejo Grande. Embora decadente, seu negócio se mantinha sobretudo devido à generosidade com que o velho "socorria a pobreza", isto é, por vender fiado, com mais facilidade que a maioria dos demais concorrentes. Sucedeu, no entanto, que morrendo a mulher do dito comerciante, veio o mesmo a adoecer, vendo-se obrigado a fechar por dois meses seguidos, as portas de seu negócio. Aproveitando-se de sua ausência e percebendo que uma "brecha" se abria no comércio dos gêneros de primeira necessidade, dois comerciantes situados nas imediações da bodega fechada diversificaram seu estoque, passando prontamente a vender aquelas mercadorias procuradas pelos frequentadores da bodega fechada.

(59) C.S., meeiro e marchante, preto, 19 anos. Brejo Grande, 8/1/1973.

(60) C.S., meeiro e marchante, preto, 19 anos. Brejo Grande, 8/1/1973.

(61) C.S.,meeiro e marchante, preto, 19 anos.Brejo Grande, 15/1/1973.

(62) Araújo, A.M.: Escorço do Folclore de uma Comunidade, op. cit.,p. 113.

(63) Fizemos um levantamento entre os mais bem sucedidos feirantes e bodegueiros e chegamos à conclusão que todos começaram seus negócios com um capital relativamente importante. Em outros termos, não começaram do nada. No Haiti, Mintz diz ser comum encontrar vendedeiras com um capital excedente de até US$ 500 e que haviam começado a carreira mercantil com menos de US$ 0.05 (Mintz, S.: "The Employment of Capital by Market Women in Haiti", op. cit., p. 261). Em Brejo Grande, não há notícia e nem possibilidade real de qualquer caso semelhante.

(64) M.F., pescador, pardo, 47 anos. Brejo Grande, 13/7/1972.

(65) R.Z., bodegueiro, pardo, 45 anos. Brejo Grande, 23/4/1969.

(66) Z.A., feirante de farinha, branco, 29 anos. Propriá, 6/7/1972.

(67) P.J., sitiante e feirante de macasada, branco, 30 anos. Jenipapo, 21/12/1972.

(68) P.J., sitiante e feirante de macasada, branco, 30 anos. Jenipapo, 21/12/1972.

(69) R.Z., bodegueiro, pardo, 45 anos. Brejo Grande, 23/4/1969.

(70) J.V., rendeiro, branco, 31 anos. Brejo Grande, 28/12/1972.

(71) B.A., feirante de miudezas, branco, 35 anos. Brejo Grande, 3/5/1969.

(72) R.M., dono de bar e feirante, pardo, 41 anos. Brejo Grande, 22/12/1972.

(73) P.J., sitiante e feirante de macasada, branco, 30 anos. Jenipapo, 21/12/1972. Um dos preceitos básicos da ideologia comercial das mercadoras do Haiti é bem semelhante ao que acabamos de nos referir: "Never sell retail if you can sell wholesale... Underlying the strong and perhaps sometimes unrewarding predilection for wholesaling there seems to be a belief that sales in bulk, the replacement of goods with money and money with goods in rapid order, cannot bring failure and may bring sucess" (Mintz, S.:"The Employment of Capital by Market Women in Haiti", op. cit., p. 264).

(74) O.T., marcineiro, pardo, 46 anos. Brejão, 2/1/1973.

(75) Cf. Cancian, F.: Economics and Prestige in a Maya Community. The Religious Cargo System in Zincantan. Stanford University Press, 1965.

(76) C.S., meeiro e marchante, preto, 19 anos. Brejo Grande, 5/1/1973.

(77) R.M., dono de bar e feirante, pardo, 41 anos. Brejo Grande, 22/12/1972.

(78) R.M., dono de bar e feirante, pardo, 41 anos. Brejo Grande, 22/12/1972.

(79) D.M., meeira e feirante de arroz-doce, parda, 49 anos. Brejo Grande, 20/12/1972.

(80) R.M., dono de bar e feirante, pardo, 41 anos. Brejo Grande, 22/12/1972.

(81) Evans Pritchard (Anthropologie Sociale, Paris, Petite Bibliotheque Payot, 1969) diz a este respeito, que entre os Azande, "on ne peut accuser de sorcellerie que des personnes qui entretiennent un minimum de relations sociales de nature à éventuellement permettre qu'un état de haine s'installe entre elles. C'est la structure sociale qui determine ces situations... Les nobles ne sont jamais accusés d'ensorceler les roturiers, bien qu'en ce cas il existe aussi la raison qu'un homme du commun n'osera jamais accuser un noble de l'avoir ensorcelé" (p. 128).

CONCLUSÕES

Nesta última parte da tese, pretendemos especialmente comparar as principais características da feira de Brejo Grande e das feiras nordestinas com as dos mercados de outras regiões rurais da África, Indonésia, Caribe e América Latina. Assim fazendo, estaremos dando um passo além nas pesquisas relativas às feiras e mercados, na medida em que o reduzido material bibliográfico consagrado às feiras do Brasil não permitiam, até então, tal confrontação. Analisando a estrutura, organização e função da feira de Brejo Grande e das feiras de outros países, evidenciaremos certos aspectos peculiares desta instituição econômica de Sergipe, isto com a finalidade de melhor compreender este aspecto particular do sistema econômico local.

A fim de familiarizar o leitor com os mercados existentes em outras áreas do mundo, passaremos a seguir a sintetizar as características dos principais complexos de mercados rurais até então estudados pelas ciências sociais. Tarefa difícil, mas importante, é a que pretendemos: em cada complexo particular de mercados, iremos abordar notadamente os seguintes ítens: sua origem, localização no espaço urbano, função social e econômica, composição profissional e divisão sexual dos vendedores.

Mercados Africanos

A principal obra relativa aos mercados da África continua a ser Markets in Africa (1), uma substantiva coletânea de 28 artigos assinados por ilustres africanistas e que nos fornece interessantes informações a respeito principalmente das seguintes áreas: Costa da Guiné e Congo, Sudão Ocidental, Etiópia e Somalilândia, África Oriental e África Central. Tentando classificar os diferentes tipos de sociedade da África com referência aos mercados, Bohannan e Dalton sugerem três tipos principais de sistemas econômicos: sociedades sem mercado, sociedades com mercados periféricos e sociedades com princípio de mercado. Nas primeiras, a reciprocidade e redistribuição constituem os principais mecanismos responsáveis pela distribuição e circulação de bens, sendo tais economias comumente chamadas de multicêntricas, isto é, apresentam diversas esferas para cada tipo particular de transação (2). Nas sociedades possuidoras de mercados periféricos, embora exista tal instituição, a sociedade como tal não é regida pelo princípio mercantil (3), sendo -

que nem a terra, nem o trabalho são objeto de transação monetária: sua posse ou transferência é regida por princípios tradicionais. Apenas certos bens excedentes é que são levados à venda nas feiras: o grosso dos gêneros de subsistência é distribuído através do princípio de reciprocidade. Finalmente, há ainda na África, sociedades que participam da chamada economia de mercado, onde todos os bens (tanto os gêneros de subsistência, como a terra e trabalho) são mercadorias, isto é, são comprados e vendidos, sendo tais transações norteadas pelos mecanismos de oferta e procura.

Dada a grande diversidade de tipos de organização econômica encontrados nas diferentes regiões da África, seria extremamente difícil tentarmos uma síntese das principais características comuns de seus mercados. Assim, esse nosso esboço de síntese das características dos mercados africanos, pretende, por conseguinte, fornecer apenas uma imagem aproximada e geral de uma realidade extremamente variada e colorida. Para chegar a tal síntese, baseamo-nos nas informações etnográficas fornecidas pelos estudiosos que fizeram pesquisas, notadamente na África Ocidental (4). Assim, tais poderiam ser, grosso modo, as principais características dos mercados africanos: trata-se de reuniões periódicas, com origem, em alguns casos, anterior à colonização e que têm lugar quer no centro das aldeias, quer nalgum terreno da periferia. Tais reuniões, embora tendo como função principal, reunir a população local e regional com vistas a trocar ou vender bens e mercadorias, têm igualmente cruciais funções sociais, notadamente no que se refere à comunicação inter e intra-tribal, aos contatos com as pessoas do interior, etc. Muitos mercados há que são administrados por autoridades especiais que exercem controle e mantêm a disciplina: a "paz do mercado" é um costume encontrado em inúmeras regiões e representa a cessação de hostilidades entre partes litigantes durante e no espaço do mercado. No que se refere à sua organização interna, notamos a predominância de produtores primários oferecendo à venda, produtos agro-pecuários provenientes de suas próprias lavras. Para grande parte da população, vender na feira representa o principal meio de se obter dinheiro (cash income). Via de regra, há rígida divisão sexual na venda das mercadorias, ficando as mulheres com o monopólio das frutas, verduras e condimentos, os homens vendendo sobretudo, cereais e produtos da pecuária. Em inúmeras regiões da costa ocidental, o comércio é atividade primordialmente feminina. Sendo a fei

ra um local público com um raio de dominância, às vezes bastante extenso, em muitos locais vamos encontrar certas etnias se especializando na venda de determinados produtos, apresentando assim, o mercado, diferentes secções. Durante e após o período colonial, muitos mercados tradicionais sofreram importantes transformações e inúmeros mercados rurais e urbanos foram criados naquelas regiões onde outrora não existia nem "market places" nem o "market principle". Em consequência, algumas inovações passaram atualmente a fazer parte integrante de grande número de mercados africanos, tais como a estandardização monetária que vem em lugar ao uso tradicional do chamado "special purpose money"; a melhoria dos meios de comunicação que torna possível maior mobilidade tanto dos compradores como principalmente, das mercadorias e negociantes; a imposição de uma nova "paz do mercado", tornando obrigatória a convivência comercial de grupos étnicos outrora antagônicos.

Mercados Asiáticos

Também os mercados do Pacífico foram alvo de investigações antropológicas e felizmente o volume de informações sobre tal área cresce dia a dia. Os mercados camponeses da Indonésia já mereceram importantes estudos, seja de caráter comparativo e generalizador (5), seja monográfico (6). Desde os estudos precursores de Firth entre os pescadores malásios (7), passando pelas investigações de Swift (8), até os mais recentes trabalhos de Farruk, Knapp e Rozmman (9), podemos dizer que foram certamente os mercados da ilha de Java que mereceram até o momento, o maior número de investigações, constituindo-se em exemplo clássico citado nos principais manuais de Antropologia Econômica. (10).

De maneira sintética, eis um quadro das principais características dos mercados javaneses, tomando como paradigma, as monografias de Dewey e Geertz. Os europeus quando chegaram pela primeira vez à Indonésia, encontraram já intensa movimentação mercantil, sendo pasar o nome nativo utilizado para chamar tal instituição comercial. Muitas das práticas comerciais e da organização interna dos atuais mercados javaneses já existiam desde o século XVI, ocasião em que os cronistas holandeses forneceram as primeiras informações a respeito das Índias Orientais. Hoje em dia, os mercados são encontrados nas principais cidades do país,

inclusive nalgumas vilas menores mas que, situadas em encruzilhadas, propriciam a confluência de numerosa população dos arredores. Os mercados reunem-se durante cinco dias por semana, das 6h até às 10 h da manhã. Apenas os grandes mercados do país é que funcionam por mais tempo, encerrando suas atividades por volta das 14 h. Nos pasars tudo se vende, desde gêneros alimentícios, carnes, animais, até produtos maquinofaturados, ferramentas, utensílios domésticos, roupas. Inúmeros serviços são aí prestados: barbeiros, cirurgiões, dentistas, escribas, restaurantes, mecânicos, etc. É também no mercado que se concentram os artesãos: ferreiros, alfaiates, sapateiros, etc. No que se refere à composição profissional dos comerciantes, nota-se a predominancia de pequenos revendedores, sendo relativamente diminuto o número de produtores diretos vendendo os frutos de suas lavras. Cada produto antes de chegar às mãos do consumidor, deve ter passado, às vezes, por uma dezena de intermediários, havendo milhares de javaneses que se ligam à atividade mercantil, apenas na qualidade de transportadores. Quer dizer, carregando do local de produção para outros centros distribuidores, os transportadores são intermediários que revendem a mercadoria para outros transportadores ou a retalhistas, não lidando pessoalmente com os consumidores. Nos grandes centros mercantis, a mercadoria é acumulada nas mãos de grossistas que se encarregam de distribui-la finalmente aos retalhistas e estes aos consumidores. Embora os javaneses predominem no comércio mercantil, os chineses e seus descendentes representam importante grupo na arena dos negócios, chegando a aproximadamente 10% da população urbana. Monopolizam a parte mais sofisticada do comércio, geralmente as manufaturas importadas e parte dos gêneros de subsistência. São os mais capitalizados e dominam o comércio a atacado. Um aspecto particularmente importante observado na organização mercantil em Java é a existência de múltiplos tipos de associações que reunem diferentes tipos ou categorias de comerciantes. Os chineses têm suas associações, os javaneses, as suas. Tais sociedades têm como objetivo defender e garantir os interesses comerciais de cada grupo, funcionando às vezes como "rotating credit associations", ou fornecendo aos seus membros, a possibilidade de contar com o capital comum a fim de se efetuar grandes negócios, que o indivíduo isolado não estaria em condições de fazer.

Mercados Latino-Americanos e do Caribe

Apesar de não dispormos de uma coletânea que reúna estudos referentes aos mercados do Novo Mundo, tal qual mencionamos para os mercados africanos e asiáticos, notamos, especialmente a partir dos anos ' 60, um grande aumento no interesse e nas publicações consagradas a esta área (11). Desde os primeiros artigos de McBryde, Foster, Redfield e Tax (12), todos escritos entre 1933 e 1948, muitas pesquisas tiveram lugar, tendo como tema, os mercados camponeses latino-americanos.

Na América Central, México e Guatemala foram os países mais estudados (13); no Caribe, o Haiti e Jamaica (14); na América do Sul, Colômbia, Equador e Brasil (15). Está ainda por ser feita pesquisa sistemática que descreva e interprete os mercados andinos, assim como da maioria dos demais países do Mar das Antilhas.

O antropólogo que mais artigos escreveu sobre os mercados latino-americanos foi, sem dúvida, Sidney Mintz (16). Centralizando suas pesquisas na Jamaica e no Haiti, Mintz resume em sete ítens as principais características dos mercados jamaicanos, que em certa medida, podem também caracterizar os mercados do Haiti. O primeiro traço característico seria a predominância quase absoluta de mulheres vendendo no mercado: na sua maioria, são as esposas dos pequenos agricultores que têm na venda, a principal e única oportunidade de conseguir "cash income". Praticamente inexiste nos mercados a troca "in natura", isto é, tudo é vendido e comprado com dinheiro. Observa-se um grande número de pequenos empresários individuais servindo de intermediário entre o produtor e o consumidor. Os bens destinados à venda nos mercados são duramente transportados, representando elevado investimento de energia e tempo no funcionamento do processo distributivo. Outra característica é que os vendedores operam geralmente com pequenissimas somas de capital e com mínimas quantidades de produto, o que lhes proporciona, consequentemente, reduzida margem de lucros. Finalmente, outra característica crucial da organização do sistema mercantil na Jamaica seria a tendência dos mercadores ("higglers") a diversificarem sempre seus estoques, empregando tal estratégia com a finalidade de diminuir os riscos inerentes à imprevisibilidade da oferta e da procura (17).

Conforme dissemos, apesar de tal lista de características

referir-se especialmente aos mercados da Jamaica, muitas delas são encontradas também nos demais mercados das Antilhas, notadamente no Haiti. Nesta ilha, uma instituição particularmente importante e bem estudada na dinâmica da atividade mercantil é a chamada "pratik", um tipo particular de relação de clientela que liga uma feirante("revendeuse") a uma série de compradores, para os quais, em troca da fidelidade de sempre comprar de suas mãos, são oferecidas certas vantagens ou regalias, tais como o empréstimo de dinheiro, a redução dos preços das mercadorias e a reserva dos melhores produtos (18). No que se refere à distribuição espacial dos mercados do Caribe, Mintz e outros autores (19) sugerem a existência de um "sistema de mercados" ou de "uma rede de mercados", de tal sorte que cada feira de uma região manteria com as demais circunvizinhas, uma relação sistêmica, na medida em que as mudanças ou inovações ocorridas numa praça provocariam transformações nas demais. Os mercados antilhanos existiriam em função de dois objetivos principais: fornecer à população local, a oportunidade de adquirir ou permutar aqueles gêneros de que necessita para a subsistência, sendo por conseguinte, o principal local onde a produção doméstica é convertida em dinheiro e também reunir a produção regional daqueles ítens que são destinados ao mercado internacional. Num e noutro caso, o mercado funciona como uma espécie de armazém, concentrando e redistribuindo a produção local e regional, sendo ainda o principal local onde a população camponesa adquire os produtos urbano-industriais. Embora num mercado do Haiti ou da Jamaica, observem-se pessoas mais abastadas que outras, os pesquisadores destas regiões referem-se geralmente a que tanto os compradores como os feirantes, pertencem à mesma classe, isto é, são pessoas que estão direta ou indiretamente ligadas e dependentes do setor agro-pecuário. No México e Guatemala, ao contrário, é bem nítida a presença de duas classes ou categorias sociais distintas: grande quantidade de índios, em sua maioria produtores primários que vêm com a família(homem e mulher) vender o excedente de suas colheitas, ao lado dos ladinos, descendentes de espanhóis ou mestiços que na qualidade de resgatones compram monopolisticamente certos bens locais com a finalidade de revendê-los em outras praças ou nos centros urbanos. Enquanto que na Guatemala, conforme dissemos, o comércio é atividade que envolve marido e mulher, no México, as mulheres representam aproximadamente 90% do total dos comerciantes.

Na América do Sul, são os mercados da Colômbia e do Equa-

dor que têm merecido o maior número de pesquisas e publicações. Dispomos também de interessantes informações sobre as feiras do Peru e Bolívia (20) e em bem menor escala, sobre os mercados da região Platina(21). Todos os mercados sul-americanos da costa pacífica têm muitas características em comum com a realidade existente no México e Guatemala: também aí os índios são maioria e manipulam notadamente os bens agro-pecuários, cabendo aos ladinos, o monopólio das mercadorias urbano-industriais. Também nestas sociedades, a feira representa apenas um dos canais de contato da economia camponesa com a economia nacional: há ainda outros agentes, tais como os mascates e mesmo os estabelecimentos comerciais.

Após termos resumidamente apresentado as principais características dos mercados da África, Ásia, Caribe e América do Sul, vejamos quais aspectos da organização, estrutura e significado da feira de Brejo Grande se assemelham ou se diferenciam da realidade até então descrita. Com tal confrontação, pretendemos dar um passo além na literatura antropológica referente aos sistemas de troca, na medida em que o material até então disponível, relativo à América Portuguesa, não era suficiente para permitir comparações. Assim fazendo, estamos, de certa forma, tentando sair do exclusivismo localista inerente a todo estudo de caso, seguindo por conseguinte o conselho dado por Evans-Pritchard , quando diz: "Une fois qu'il a isolé les grandes lignes de la structure dans une société, l'anthropologue dans une troisième phase va les comparer avec celles d'autres sociétés. L'étude de chaque nouvelle société élargit sa connaissance des diverses structures sociales de base et l'aide à elaborer une typologie de formes et à déterminer leurs traits essentiels et les raisons qui provoquent ces variations" (1969:81). Ou ainda, como disse Radcliffe-Brown, "o estudo de uma sociedade tomada isoladamente pode prover materiais para o estudo comparativo ou pode dar ensejo a hipóteses, as quais precisam então ser postas à prova pela referência a outras sociedades; não pode dar resultados demonstrados" ("Estrutura Social", in Pierson,D. (ed.).Estudos de Organização Social, São Paulo, Livraria Martins Editora, 1970, p. 156-173).

Dividiremos tal análise em três partes: veremos inicialmente em que aspectos da organização interna, a feira de Brejo Grande se assemelha ou se distingue dos mercados existentes em outros continentes; em seguida, compararemos a estrutura desta feira com as congêneres de outras regiões; finalmente, mostraremos quais as funções da feira de

Brejo Grande e das demais.

No que se refere à sua gênese, enquanto que na Indonésia e em muitas regiões da África, os mercados têm sua origem anterior ao - contato com os europeus, quer dizer, os mercados faziam parte integrante do sistema econômico tradicional, no Brasil, as feiras surgem centenas de anos após a colonização, sendo uma instituição "copiada" da que os colonizadores já conheciam e praticavam secularmente no Reino.Embora algumas feiras tivessem sido criadas a partir de posturas ou alvarás oficiais, a grande maioria das atuais feiras rurais nordestinas e a de - Brejo Grande, em particular, surgiu "espontâneamente", recebendo a se - guir legislação específica emanada das Câmaras Municipais.

No que se refere à sua área de difusão, notamos que as - feiras rurais existem somente na região nordestina (do norte de Minas - Gerais até o sul do Maranhão), tal fato se explicando pela conjugação - de vários fatores, tais como a estrutura sócio-econômica, a composição- populacional, a densidade demográfica, a existência de maiores facilidades de comunicação, etc. Infelizmente, na fase atual em que se encontra esta pesquisa não dispomos de elementos históricos que nos expliquem exatamente o por quê desta concentração das feiras rurais apenas nesta - região do país. Tal realidade, isto é, a concentração de feiras rurais em apenas uma área é também observada em outros países, pois enquanto - que os mercados rurais são abundantes na África Ocidental, no Haiti, Jamaica e Barbados, eles praticamente inexistem na África Oriental e nas demais ilhas de Caribe: nem Cuba, nem Porto Rico, nem Bahamas possuem - esta instituição, tal carência se explicando, certamente, não por ra - zões infraestruturais, mas por tradição cultural diferente (S.Domingos e Haiti possuíram, nos séculos passados, uma infraestrutura econômica - bastante semelhante; não obstante, hoje em dia, os mercados rurais são a principal agência responsável pelo pequeno comércio no Haiti, enquanto que em S.Domingos, eles são menos numerosos e menos significativos).

As feiras rurais do Nordeste realizam-se notadamente aos sábados, domingos e segundas-feiras. Em Sergipe,por exemplo, num total de 71 municípios pesquisados, 26 tinham feira aos sábados, 24 aos domingos e 21 às segundas-feiras: só nas maiores cidades é que, às vezes,realizam-se feiras nos demais dias da semana. Na zona rural, entretanto, - tal não ocorre. Nos demais países a cujas feiras nos referimos,tais reuniões comerciais costumam ter muito maior periodicidade,realizando-se - em praticamente todos os dias da semana,com exceção de um ou dois dias, e este recesso comercial se deve, geralmente, a razões de ordem religiosa - em Java, por exemplo, os mercados não funcionam às sextas-feiras - (dia santo dos maometanos); em certos países andinos, como no Equador ,

a Igreja se opôs tenazmente à realização das feiras aos domingos e dias santos (21). Quanto ao horário de realização, notamos que na maioria das regiões, as feiras costumam ter lugar sobretudo nas primeiras horas da manhã, isso se explicando provavelmente pelas vantagens de se comerciar verduras, frutas e carnes antes que o calor do sol as danifique. No Nordeste, toda sede municipal possui um prédio público onde funciona o mercado, havendo, por conseguinte, dois espaços organizacionais nas feiras : dentro do mercado e ao ar livre. Pela leitura das monografias consagradas aos mercados das demais regiões do Terceiro Mundo, vemos que o padrão mais generalizado é funcionarem as feiras exclusivamente ao ar livre, havendo, quando muito, algumas fileiras de construções onde funcionam pequenas lojas e armazéns dos comerciantes estabelecidos.

Outro traço que caracteriza as feiras nordestinas é a grande padronização das unidades de valor, peso e medida. Não há troca de bens *in natura*: todas as transações são mediatizadas pelo cruzeiro. Observa-se ainda acentuada homogeneidade nos pesos e medidas: o metro, o quilo e o litro são medidas empregadas com exclusividade. Embora os nomes de algumas antigas medidas ainda persistam na região do São Francisco (tais como "salamim", "libra", "alqueire"), o certo é que seu conteúdo sofreu a conversão para o sistema decimal. Uma *libra*, que oficialmente devia equivaler a 459,5 g (o mesmo valor de um "arratel"), hoje em dia, é sinônimo de meio quilo; um *salamim*, que outrora equivalia à décima sexta parte do alqueire, vale hoje em Brejo Grande, 10 litros. Apesar de muito mais práticas as tradicionais caixas de madeira, de meio, um, cinco e dez litros para medir-se na feira, os cereais, farinha, sal, ração para animal, etc, caixas estas que eram de tempos em tempos aferidas pelos fiscais da Prefeitura, de alguns anos para cá, a SUNAB tem insistentemente batalhado para que tudo nas feiras seja pesado em balanças padronizadas, medida que embora não totalmente executada, tem contribuído para estandardizar ainda mais as quantidades de mercadorias vendidas na feira. Tal realidade é bem diversa da existente nos mercados rurais d'alhures. Só no Haiti, por exemplo, Mintz registrou a existência de nove medidas para a vendagem dos líquidos e dezesseis para os sólidos (23). Em Java, Dewey acusa igualmente grande diversidade nas unidades de medida (24).

Talvez o aspecto mais importante na comparação da organização da atividade mercantil em Brejo Grande com a referida em outras regiões rurais, seja o que poderíamos chamar de "prática comercial". Embora apresentando inúmeros aspectos infra-estruturais que o aproximam muito mais de um estilo de vida urbano do que o observado, por exemplo, em povoados e aldeias de outras partes do mundo, no que se refere às práticas de comércio, Brejo Grande revela uma extrema simplicidade, se comparado com as mesmas vilas e povoados. Na pequena aldeia guatemalteca de -

Panajachel, por exemplo, Tax relata que raríssimo é encontrar um indígena que não tenha, durante certa fase de sua vida, tentado a sorte, vendendo algo no mercado (25). No Haiti, a mesma realidade foi observada, sendo que faz parte do processo de socialização das crianças, sobretudo das meninas, passar longas horas junto às "revendeuses", suas parentes, aprendendo os macetes e segredos da arte ensinada pelo deus Mercúrio(26). O crédito, tanto na Indonésia, África, como em vários países do Novo Mundo, é uma instituição chave na dinâmica do comércio: as chamadas "associações de crédito rotativo"(27) são encontradas nas zonas rurais de Java (28), da África Ocidental (29) e do Caribe (30). O crédito, sob outras formas, geralmente aparece nestas e noutras sociedades camponesas envolvido em complexa rede de relações sociais (31). Em Brejo Grande, conforme vimos, a forma mais usual de se comprar a crédito é o chamado "fiado de oito dias", prática encontrada quase exclusivamente nas bodegas, sendo rara a pessoa que consegue obter o mesmo privilégio entre os vendedores da feira. Sendo difícil obter crédito entre os feirantes, pouco ou nenhum interesse encontram os consumidores em manter fidelidade comprando sempre do mesmo negociante, de modo que diferentemente do que foi fartamente observado no Caribe e alhures, em Sergipe, a relação de clientela é pouco praticada, sendo bastante tênues os laços e compromissos existentes entre compradores e feirantes. Não são encontradas em Brejo Grande, pessoas que vivam, como na Indonésia, de agiotagem; nem há o costume de se empenhar jóias ou outros bens com a finalidade de se obter dinheiro nas ocasiões de premente necessidade e raros são os habitantes locais que arriscaram a sorte, durante toda sua vida, vendendo algo na feira. Mesmo os serviços, diferentemente do que ocorre na maioria dos mercados das sociedades rurais, só aparecem excepcionalmente na feira de Brejo Grande e nas feiras nordestinas em geral: enquanto que nos *suqs* do norte da África, podemos encontrar todo tipo de artesãos oferecendo seus serviços à população, desde barbeiros, mecânicos e aguadeiros, até escribas, curandeiros, cartomantes, etc (32), em Brejo Grande, o único serviço que se presta na feira são duas mulheres que vendem mingaus e arroz-doce, alimentos que são consumidos *in loco* pelos feirantes e transeuntes, assim como dois homens que vendem caldo de cana. Não há nem restaurantes, tais como os que são armados em outras feiras nordestinas (como em Paulo Afonso, Feira de Santana, ambos na Bahia, Caruaru em Pernambuco, etc), nem oficinas de conserto de bicicletas, igualmente existentes nas citadas feiras. Mesmo os carregadores, tão importantes, tanto na Indonésia, como nas Antilhas, são presença insignificante nas feiras do São Francisco: quando muito, uma meia dezena de rapazes e homens ajudam os maiores feirantes a transportar suas caixas de mercadoria do porto para a praça da feira. São pagos por unidade de vo-

lume transportado, sendo que alguns deles acompanham tais feirantes no périplo das feiras: são carregadores exclusivos de um ou dois feirantes, trabalhando como tal apenas no momento de chegada e de saída da cidade, sendo que vários deles se dedicam, eles próprios, ao comércio na feira, revendendo geralmente pequenas quantias de produtos industrializados.

Outro aspecto importante a ser referido e que reforça o caráter simples da prática comercial em Brejo Grande é a inexistência de laços institucionais de solidariedade entre os feirantes: nenhuma associação congrega os comerciantes, nenhuma comunicação formal reúne tal grupo profissional. Em Java, pelo contrário, os negociantes chineses formam diversas sociedades comerciais, os javaneses, idem. A única referência de que dispomos de um princípio de organização formal existente entre os feirantes nordestinos é a registrada por Yara M.da Costa (33) que diz existir em Caruaru, "uma Delegacia Regional dos Sindicatos dos Feirantes, cuja sede é em Recife. Tal associação de classe está em franco declínio, quase não tendo expressão como entidade representativa.Dos 4 000 feireiros existentes em Caruaru, havia aproximadamente 700 associados há dois anos passados, porque no momento atual, apenas 60 sócios contribuem regularmente para a entidade. Esta não oferece praticamente nenhuma vantagem ao membro, pois assistência médica, dentária e jurídica só é feita no Recife. Somente tem conseguido, o Sindicato, fazer vigorar um acordo antigo em relação a um abatimento para os seus sócios , de 35% sobre as taxas cobradas pela Prefeitura para o estacionamento na feira". Em Sergipe, e na região do São Francisco, nada disto existe.

No que se refere à estrutura da feira de Brejo Grande,uma primeira observação a ser feita é o predomínio quase absoluto, no grupo dos vendedores, de intermediários. O produtor primário muito raramente aparece vendendo algo na feira. Na região rizicultora do Baixo São Francisco, tal ausência é facilmente explicável, posto que sendo a grande parte da população composta de meeiros sem terra e dedicando-se estes à monocultura do arroz, não lhes sobra tempo nem há terra disponível onde possam desenvolver a tradicional policultura de subsistência, cujo excedente poderia ser vendido nas feiras regionais. Porém, o resultado de nossas pesquisas em 30 municípios do Norte Sergipano, mesmo naqueles onde se pratica a policultura em pequenas propriedades, confirma o observado na região franciscana, a saber, que os pequenos produtores raramente vêm eles próprios vender na feira: também nas feiras do sertão e do agreste, predomina a figura dos revendedores ou intermediários. O mais

comum, no caso do sitiante ou pequeno proprietário dispor de um excedente, de cereais, frutas ou mesmo de criação, é ir o intermediário até sua propriedade aí adquirindo sua produção, para em seguida revendê-la nas feiras da circunvizinhança. No caso específico de Brejo Grande, outro aspecto importante a ser refletido é a pequena presença de produtores-feirantes residentes quer na sede quer no interior do município: os produtores primários brejograndenses vendendo na feira, não chegam a 20% do total dos feirantes, sendo em sua maioria, feirantes esporádicos. Nesse sentido, a realidade por nós pesquisada se aproxima mais da que Geertz e Dewey descrevem para os mercados indonésios, do que a encontrada nos mercados africanos, antilhanos e latino-americanos. No México, os produtores("proprietários") representam de 50 a 60% do total dos revendedores (34); na Guatemala, eles são maioria (35); no Haiti e Jamaica, embora os "higglers" e "revendeuses" manipulem maiores quantidades de mercadoria, a presença dos pequenos produtores é uma característica estrutural básica dos mercados rurais (36). Por outro lado, os revendedores ou intermediários encontrados em Brejo Grande, conforme dissemos há pouco, formam um grupo bastante heterogêneo social e economicamente falando, de modo que não chegam, como na Indonésia, a possuir um tipo de coalescência classista, inexistindo em Sergipe, entre os feirantes das zonas rurais, qualquer tipo de associação profissional.

Outro traço bastante peculiar da estrutura do comércio retalhista na zona rural nordestina é a relativa rapidez com que as mercadorias vão de seu local de origem às mãos dos consumidores. Sobretudo nestas últimas duas décadas, com a maior facilidade advinda da abertura e melhoria de estradas e a expansão do transporte motorizado, muitos produtos regionais tiveram simplificado o número de intermediários, de modo que, via de regra, os bens vendidos na feira passaram, quando muito, pela mão de duas a três pessoas antes de chegar ao consumidor. Apenas alguns poucos produtos artesanais (como os chapéus e cestas de palha) e certas frutas importadas de áreas distantes é que são manipulados por mais intermediários: a grande maioria das mercadorias, repetimos, passou quando muito, da mão do produtor para a do feirante e desta para a do consumidor. Não há, no Nordeste, como por exemplo na Indonésia e no Haiti, a existência de importante e numeroso grupo de pessoas que se encarregam apenas do transporte da mercadoria do local de produção até o armazém ou depósito dos grossistas ou retalhistas. Restringindo-se as feiras a apenas três dias por semana (geralmente entre sába

do e segunda feira), pouca oportunidade há para um indivíduo dedicar-se exclusivamente a esta atividade, de modo que somente os mais capitalizados feirantes, isto é, aproximadamente 20% dos que frequentam a feira de Brejo Grande é que poderiam ser classificados como comerciantes - "full time": os dias em que não estão vendendo na feira, cuidam de seus estabelecimentos comerciais, os demais feirantes passando a maior parte de seu tempo cuidando de suas lavouras. Nas demais sociedades camponesas a cujos mercados temos nos referido, como há feiras diariamente, - grande parte dos comerciantes dedicam-se exclusivamente a este setor, percorrendo às vezes, longas distâncias a fim de não perderem um dia se quer do que Hodder chama "market ring" (37).

Uma característica a que já nos referimos anteriormente e que a nosso ver representa um dos traços mais peculiares das feiras nordestinas, é a predominância quase absoluta dos homens no grupo dos comerciantes (38). As mulheres, além de minoritárias, manipulam os bens - menos rentáveis e os que exigem a menor inversão de capital. Mesmo nas regiões islamizadas, onde tradicionalmente as mulheres costumam ser - mais confinadas do que os homens, mesmo aí, como por exemplo, num suq - do Marrocos ou numa medina da Tripolitânia (39), a porcentagem das mulheres comerciantes é mais alta do que a observada em Brejo Grande e - nas feiras do Nordeste em geral.

Embora nas feiras nordestinas, encontremos pessoas de diferentes cores e embora tenhamos salientado certa semelhança entre o - grupo dos pretos e o das mulheres no que tange à simplicidade dos estoques e a mesquinhez dos lucros, um outro aspecto que diferencia as feiras por nós estudadas das existentes em outras áreas, é a inexistência no Brasil de diferentes grupos étnicos se especializando no comércio de tal ou qual tipo de mercadoria. Chineses e javaneses na Indonésia, ladinos e criolos na Guatemala, indianos em Madagascar, libaneses e africanos no Senegal, etc, tais grupos tendem a se especializar cada qual no comércio de certos produtos, os "nativos" quase sempre manipulando as - mercadorias regionais mais simples, os "estrangeiros" monopolizando o - comércio dos bens importados. Escusado dizer que nesta concorrência, sempre são os comerciantes mais sofisticados que levam a melhor parte (40). Embora não encontremos minorias étnicas vendendo monopolisticamente nas feiras nordestinas, nem por isso chegamos a afirmar que reina homogeneidade econômica entre os feirantes de Sergipe. Vimos que há grandes feirantes cujos lucros de apenas um dia de vendagem são superiores ao que muitos dos pequenos feirantes conseguirão, durante dez ou mais anos de

sistemática frequência à feira. Outro aspecto importante e particular das feiras rurais nordestinas é que as trocas se dão mais intra-classe do que inter-classe. Enquanto que no Haiti e no México, encontramos muitas vezes feirantes pobres vendendo produtos que se destinam e são comprados por pessoas de classes superiores, ou vice-versa, compradores pobres que têm que comprar de ladinos ou estrangeiros ricos, em Brejo Grande, podemos dizer que as relações comerciais na feira são sobretudo de diração horizontal: a porcentagem de ricos comprando na feira é extremamente reduzida; jamais aparecem turistas ou estrangeiros possuidores de maior poder aquisitivo. Há inclusive como que uma seleção espontânea que homogeneiza ainda mais as relações inter-classes na feira: via de regra, os compradores mais pobres, isto é, os meeiros, procuram comprar farinha, carne e outros gêneros mais baratos que são vendidos exatamente pelos feirantes menos abastados; inversamente, os membros das famílias mais proeminentes compram habitualmente naquelas bancas que comerciam as melhores mercadorias, cujos feirantes manipulam maiores capitais. Outro ponto assaz importante, responsável pela relativa simetria existente nas interações das pessoas na feira de Brejo Grande, é o fato de que os ricos do município não interferem na dinâmica desta instituição. Embora o maior ou menor movimento comercial (tanto da feira como das bodegas e lojas) dependa da maior ou menor quantidade de dinheiro fornecida semanalmente pelos fazendeiros a seus meeiros, o certo é que a interferência dos "maiorais" do lugar é apenas indireta, não havendo sequer um caso de grandes proprietários que se utilizassem deste setor para aumentar ainda mais seus rendimentos. Apesar de muitos dos maiores proprietários locais desenvolverem concomitantemente uma série de atividades (além da rizicultura, muitos são os que possuem coqueirais, criação de gado, salinas, tratores para aluguel, etc), não há nenhum exemplo de rico brejograndense que se dedique também a este ramo do setor terciário, nem mesmo ao comércio estabelecido. A explicação de tal ausência parece reportar ao fato que os grandes fazendeiros reputam ser o comércio uma atividade por demais trabalhosa, que além de conferir lucros mais limitados do que a lavoura extensiva, não fornece tão elevado status como o de ser fazendeiro. A feira, por conseguinte, gira à revelia e independentemente da fazenda, assim como os fazendeiros se movimentam em outras esferas econômicas que prescindem da feira. L. Sigaud (1971:73) observou em Pernambuco realidade semelhante: "Dentre as atividades subsidiárias, talvez a venda de produtos na feira seja a que mais escapa da relação do proprietário... Na cidade, vendendo sua produção na feira, o morador escapa do controle do proprietário e entra numa relação de qualidade diferente, onde é mais igual. A sua posição neste sistema não é de subordinação..." Este é a nosso ver outro dos aspectos mais fundamentais e específicos das feiras nordestinas em geral e da de Brejo

Grande em particular: seu objetivo é sobretudo fornecer à população do - município certos gêneros de subsistência que o comércio estabelecido não está em condições de a contento satisfazer. Os produtos mais importantes da região ribeirinha, o arroz e o coco, prescindem da feira: são exportados das fazendas diretamente ou para os centros distribuidores, ou para as capitais do sul do país. Nada do que ocorre no Haiti, Jamaica, Indonésia e em várias regiões da África Ocidental (isto é, grande parte da matéria-prima local é reunida nos mercados e daí que vão, passando certamente pelos grossistas das cidades, para o circuito inter-regional e mesmo internacional), se observa em Brejo Grande. Rara é a pessoa que compra arroz na feira; mais difícil ainda é encontrar quem esteja vendendo coco. A produção dos grandes fazendeiros - o arroz e o coco- prescinde - da feira. Tal instituição tem como finalidade principal, repetimos, abastecer a população local de gêneros básicos de subsistência (41). Assim - também, diferentemente do que se observa naqueles mercados de algures, como a população do Baixo São Francisco vive sobretudo sob o regime da meiação, recebendo semanalmente durante a maior parte do ano, uma certa - quantia de dinheiro destinada a comprar na feira e nas bodegas aqueles - gêneros de que necessita para passar a semana, raro é, por conseguinte, o morador de Brejo Grande que tenha na feira, a única e principal oportunidade de se conseguir dinheiro. No Caribe, Indonésia, Colômbia e em muitas regiões da costa ocidental da África, vender na feira representa a principal e única oportunidade de muitos camponeses obterem "cash income". Em Brejo Grande, tal não ocorre, pois mesmo as famílias mais pobres sempre têm um ou mais membros que trabalham quer como meeiros, quer como diaristas ou empreiteiros, categorias profissionais que têm seu trabalho - pago em dinheiro.

Finalmente, ainda em termos de significado, uma das características mais cruciais das feiras do Brasil e a de Brejo Grande, em particular, seria seu perfil fundamentalmente econômico. Consultando a bibliografia internacional consagrada às feiras, uma constante que se observa é a múltipla significação dos mercados - notadamente dos africanos - representando não apenas o local do encontro da oferta e da procura de - bens e mercadorias, mas também o lugar onde se realizam e cristalizam - um sem número de atividades paralelas: sociais, religiosas, político-administrativas, recreativas, etc (42). Rituais são nalgumas partes praticados, durante e na praça do mercado, tendo em vista obter-se maior êxito nos negócios. Mesmo em Portugal, muitas feiras rurais possuíam e a -

inda hoje possuem, importante significado lúdico, feira e quermesse sendo, em muitos casos, sinônimos (43). Mesmo em outras áreas nordestinas, notamos que paralelamente à feira, muitos se aproveitavam do ajuntamento de pessoas a fim de se proporcionarem certas diversões inexistentes durante a semana: em Santa Brígida, por exemplo, no sertão baiano, durante as horas de realização da feira, movimentado e ruidoso fandango tinha lugar num dos bares da praça, disputando com o comércio a presença de grande parte da juventude (44). Em Brejo Grande, nada disto ocorre: nem rezas ou práticas cabalísticas que auxiliem os vendedores, nem diversões e atrativos além dos comerciais. Mesmo os cantadores de cordel das feiras pernambucanas e paraibanas não aparecem em Brejo Grande. Quando muito, um "rezador de cobra", que em troco de Cr$ 1,00 ou mais cruzeiros, "fecha" o corpo ou a propriedade dos interessados, imunizando-os contra os furtivos ataques de cobras e bichos peçonhentos. Conforme dissemos, a maioria das pessoas em Brejo Grande vai à feira mais como obrigação e necessidade, do que com alegria e satisfação. O rebuliço das pessoas, vendendo e comprando, o empurra-empurra existente especialmente na Travessa Municipal, a fila dos compradores esperando chegar sua vez de comprar um pedaço de carne verde, todos estes fatores são lembrados e apontados pelos brejograndenses referindo-se à feira, não tanto como uma atividade agradável e gostosa, mas como algo cansativo e indesejado. Não havendo em Brejo Grande, sequer barracas-restaurantes ou barracas-botequins, os homens interessados em tomar uns tragos durante a feira, devem procurar os bares ou bodegas da proximidade, afastando-se, por conseguinte, do espaço feiral. As pessoas vão à feira para comprar, isto é, vão "fazer a feira", de modo que tão logo terminem de adquirir o que precisam, voltam para suas casas. Uma ou outra pessoa, notadamente os moradores do interior, aproveitam o dia de feira para realizar outras atividades na sede, tais como comprar remédios, consultar o médico, ou mesmo pagar algum imposto na Prefeitura. Estes, no entanto, são minoria e mesmo para eles, "dia de feira" equivale mais e sobretudo a dia das compras e para a grande maioria, dia de feira é mesmo que dia de comprar farinha.

Assim, a nossa hipótese inicial de identificar a feira como o conceito proposto por Mauss de "fenômeno social total", desde os primórdios do trabalho de campo, caiu por terra, na medida em que ela emerge como uma instituição basicamente econômica, o local do abastecimento, não tendo nem a multisignificação e plurifuncionalidade encontrada, conforme dissemos, nos mercados e suqs da África.

Supomos que, após todas estas páginas, o leitor há de concordar conosco, que a feira representa uma instituição crucial no funcionamento não só do sistema econômico de Brejo Grande, mas de toda a sociedade local. Brejo Grande não poderia existir sem sua feira semanal. Milhares de municípios de todo o Nordeste simplesmente entrariam em imprevisível caos e desorganização, caso suas feiras deixassem de se reunir nos dias habituais. Sem a feira, algumas dezenas de meeiros e pequenos comerciantes de Brejo Grande, perderiam a oportunidade de obter alguns cruzeiros a mais para complementar seus gastos com a subsistência; sem a feira, mais de uma centena de médios e grandes comerciantes perderiam sua profissão, assim como à principal fonte de ingressos de seus orçamentos; sem a feira, novos canais de comercialização - seja as tradicionais bodegas, seja os supermercados, seja os ambulantes - teriam de encarregar-se da distribuição de um sem número de mercadorias que secularmente são adquiridas nas feiras pela maior parte dos nordestinos. Mesmo sofrendo uma série de modificações decorrentes do processo de "modernização" que invade a zona rural nordestina - tais como a substituição dos produtos artesanais pelo plástico, a ampliação da venda de alimentos enlatados e industrializados, a padronização dos pesos e medidas, a expulsão gradativa dos produtores e pequenos revendedores e sua substituição por feirantes "urbanos" de tempo integral, etc, o certo é que a feira de Brejo Grande e as feiras nordestinas têm sobrevivido a tais inovações e mesmo perdendo muitos de seus aspectos regionais, tudo faz crer que hão de continuar a ser ainda por muito tempo, a principal agência responsável pela distribuição de gêneros de subsistência no interior de milhares de municípios do Nordeste.

BIBLIOTECA
INSTITUTO DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS
UNICAMP

Notas das Conclusões

(1) Bohannan, P. & Dalton, G. (eds)- Markets in Africa. Northwestern University Press, 1962.

(2) Bohannan, P.- "Some Principles of Exchange and Investment among the Tiv", American Anthropologist, vol. 57, 1955, p. 60-69.

(3) "The market principle means price formation by impersonal forces of supply and demand; it does not imply any specific market situation such as pure competition or oligopoly" (Bohannan, P. & Dalton, G. (eds), Markets in Africa, p. 1)

(4) Bohannan, P. & Dalton, G.- Markets in Africa, capítulos 1 a 8; Ord, H.W.; Fyfe, C. & McMaster, D.N. (eds)- Markets and Marketing in West Africa. Proceedings of a Seminar held in the Centre of African Studies, University of Edinburgh, 1966; Christensen, J.B.- "Marketing and Exchange in a West African Tribe", South-western Journal of Anthropology, vol. 17, nº 2, 1961, p. 124-139.

(5) Brookfield, H.C.(ed.) - Pacific Market Places: a Collection of Essays. Camberra: Australian National University Press, 1969.

(6) Dewey, Alice G.:-Peasant Marketing in Java. Glencoe: Free Press, 1962; Dewey, A.G.- "Trade and Social Control in Java", Journal of the Royal Anthropological Institute, vol. XCII, 1962, p. 177-191; Dewey, A.G.- "Capital, Credit and Saving in Javanese Marketing" in Firth, R. & Yamey, B.S. (eds)- Capital, Saving and Credit in Peasant Societies. Chicago, Aldine, 1964, p. 230-255; Geertz, Clifford- Peddlers and Princes: Social Development and Economic Change in two Indonesian Towns. Chicago, The University of Chicago Press, 1963.

(7) Firth, R.- Malay Fishermen: their Peasant Economy. London, Routledge and Kegan Paul, 1946.

(8) Swift, M.- "The Accumulation of Capital in a Peasant Economy", Economic Development and Cultural Change, vol. 5, 1956-57, p.325-337; Swift, M.-"Capital, Saving and Credit in a Malay Peasant Economy" in Firth, R. & Yamey, B.S.- Capital, Saving and Credit in Peasant Societies, p. 133-157.

(9) Farruk, M.O.- The Structure and Performance of the Rice Marketing System in East Pakistan. Unpublished Ph.D. Dissertation, Department of Agricultural Economics, Cornell University, 1970; Knapp, D.G.- "Marketing and Social Patterns in Rural Taiwan", Annals, A.A.G., vol. 61, nº 1, March 1971, p. 131-155; Rozmman, G.F.- Urban Networks in Ch'ing China and Tokugawa Japan. Unpublished Ph.D. - Dissertation, Department of Sociology, Princeton University, 1971.

(10) Belshaw, C.S.- Troca Tradicional e Mercado Moderno. Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1965, p. 82 e ss.; Nash, M.- Primitive and Peasant Economic Systems. Chicago, Chandler Publishing Company, 1966, p. 85 e ss.

(11) Bromley, R.J. & Symanski, R.- "Marketplace Trade in Latin America", Latin American Research Review, vol. IX, nº 3, 1974, p. 3-38.

(12) McBryde, F.W.- "Solola: a Guatemalan Town and Cakchiquel Market Center", Middle America Research Series, Publication 5,New Orleans, Pamphlet, p. 45-152; Foster, G.M.- "The Folk Economy of Rural Mexico, with Special Reference to Marketing", Journal of Marketing, vol. 13, 1948, p. 153-162; Redfield, R.-"Primitive Merchants of Guatemala", Quarterly Journal of Inter-American Relations, vol. 1, nº 4, 1939, p. 42-56; Tax, S.- "La Economia Regional de los Indigenas de Guatemala", Boletim del Instituto Indigenista Nacional (Guatemala), vol. 2, nº 3-4, 1947, p. 170-179.

(13) Beals, R.- "Un Sistema Tradicional de Mercado", América Indígena, vol. 27, 1967, p. 566-580; Beals, R.- "The Structure of the Oaxaca Market System", Revista Mexicana de Estudios Antropologicos, vol. 21, 1967, p. 333-342; Diskin, M.- "Estudio Estructural del Sistema de Plaza en el Valle de Oaxaca", América Indígena, vol. 29, nº 4, 1969, p. 1077-1100; Redfield, R.-"Primitive Merchants of Guatemala", op. cit.; Tax, S.- El Capitalismo del Centavo, op. cit.; Smith, C.A.- The Domestic Marketing System in Western Guatemala: an Economic, Locational and Cultural Analysis. Unpublished Ph.D. Dissertation, Stanford University, 1972; Smith, C.A.- "La Evolucion de los Sistemas de Mercado en el Occidente de Guatemala", Estudios Sociales (Guatemala), vol. 10, 1973, p. 38-71.

(14) Legerman, C.J.- "Kin Groups in a Haitian Market", Man, vol. LXII , 1962, p. 145-149; Mintz, S.- "A Tentative Typology of Eight Haitian Market Places", Revista de Ciencias Sociales (Porto Rico), vol. 4, nº 1, 1960, p. 15-57; Mintz, S.- "Markets in Haiti", New Society, vol. 1, nº 26, 1963, p. 18-19; Ricot, E.P.- "Contribution a l'Etude des Marchés Haitiens", Bulletin du Bureau d'Ethnologie, serie 3, vol. 27, 1961, p. 46-65; Underwood, F.W.- "The Marketing System in Peasant Haiti", Yale University Publications in Anthropology, nº 60, 1960.

(15) Ortiz, S.R.- "Colombian Rural Market Organizations:an Explanatory Model", Man, new series, vol. 2, 1967, p. 393-414; Sayres, W.C.- "Indians in the Market: Model and Mode in a Colombian Community", American Journal of Economics and Sociology, nº 16, 1956,p. 1-10; Bromley, R.J.- The Organization of Quito's Urban Markets: Towards a Reinterpretation of Periodic Central Places, Transactions of the British Geographers (forthcoming); Bromley, R.J.-"El Intercambio de Productos Agricolas entre la Sierra y la Costa Ecuatoriana", Revista Geográfica (forthcoming);Bromley,R.D.R. & Bromley, R.J.- The Debate on Sunday Trading in Nineteenth Century Ecuador (mim.), Annual Conference of the Society for Latin American Studies,Southampton, 1974; Carvalho, A.D.S.- "A Feira de Santana e o Comercio de Gado",Boletim Paulista de Geografia,nº 28,1958,p.14-36;Forman , S. & Riegelhaupt, J.- "Market Place and Marketing System: Toward a Theory of Peasant Economic Integration", Comparative Studies in Society and History, vol. 12, nº 2, 1970, p. 188-212; Guimaraes,O. O Papel das Feiras-Livres no Abastecimento da Cidade de São Paulo, Instituto de Geografia, Universidade de Sao Paulo, Serie de Teses e Monografias, nº 2, 1969; Issler, B.-"As Feiras do Nordeste e sua Função Regional", Revista Orientação,Instituto de Geografia (USP), nº 3, 1967, p. 37-44; Costa, Y.M.- O Significado da Feira de Caruaru como Síntese da Paisagem Rural e Urbana (mim), F.F.C.L. de Adamantina, S.D.; Palmeira, M.- Feira e Mudança Economica. Rio de Janeiro, Museu Nacional, s.d.

(16) Mintz, S.- "The Jamaican Internal Marketing Pattern: Some Notes and Hypotheses", Social and Economic Studies, vol. 4, 1955, p. 95-103; "The Role of the Middleman in the Internal Distribution System of a Caribbean Peasant Economy", Human Organization, vol. 15, 1956, p. 18-23; "The Haitian Internal Marketing System", Haiti Sun, November 7, 1959, p. 4-5, 8-9; "Internal Market Systems as Mechanisms of Social Articulation" in Ray, V.F. (ed)- Intermediate Societies, Social Mobility and Communication, American Ethnological Society, 1959, p. 20-30; "Le Système du Marché Rural dans l'Économie Haitienne", Bulletin du Bureau d'Ethnologie, série 3, vol. XXIII-XXV, 1960, p. 3-14; "Nana of Duverger: a Haitian Market Woman", Haiti Sun, May 3, 1960, p. 4,13; "A Tentative Typology of Eight Haitian Marketplaces", Revista de Ciencias Sociales, vol. 4, 1960, p. 15-58; "Peasant Markets", Scientific American, nº 2,1960, p. 112-122; "The Marketing System in Peasant Haiti", Papers in Caribbean Anthropology, Yale University Publications in Anthropology nº 60, 1960, p. 3-33; "Why Haiti has Market Places", Haiti Sun, August 13, 1961, p. 8-9; August 27, 1961, p. 8-9; September 3, 1961, p. 8-10; "Pratik: Haitian Personal Economic Relations ", Symposium: Patterns of Land Utilization and Other Papers, American Ethnological Society, 1961; "Standards of Value and Units of Measure in the Fond-de-Nègres Market Place, Haiti", Journal of the Royal Anthropological Institute, vol. XCI, 1961, p. 22-28 ; "Markets in Haiti", New Society, nº 26, 1963, p. 18-19; "The Employment of Capital by Market Women in Haiti" in Firth,R & Yamey, B.S.- Capital, Saving and Credit in Peasant Societies , Chicago, Aldine, 1964; "Peasant Market Places and Economic Development in Latin America", Vanderbilt University Graduate Center for Latin America Studies Occasional Papers VI, 1964, p. 1-9; "Market Systems and Whole Societies", Economic Development and Cultural Change, vol. XII, 1964, p. 444-448; "Men, Women and Trade", Comparative Studies in Society and History, vol. XII,1971, p. 247-269.

(17) Mintz, S.- "The Jamaican Internal Marketing Pattern: Some Notes and Hypotheses", op. cit.

(18) Mintz, S.- "Pratik: Haitian Personal Economic Relations", op.cit.

(19) Mintz, S.- "Internal Market Systems as Mechanisms of Social Articulation", op. cit; Mintz, S.- "Market Systems and Whole Societies", op. cit.; Diskin, M.- "Estudio Estructural del Sistema de Plaza en el Valle de Oaxaca", op. cit.

(20) Esteva Fabregat, Claudio- "Un Mercado en Chinchero, Cuzco", Anuário Indigenista, vol. 30, p. 213-254; Grollig, F.X.- "Indian Markets in the Altiplano of Peru", Actas y Memorias del 36º Congreso Internacional de Americanistas, vol. 3, p. 403-406, 1966; Wales, Michael L. and Preston, David A.- "Peasants and Smugglers: Frontier Trade between Peru and Bolivia", Inter-American Economic Affairs, vol. 26, p. 35-50; Buechler, Judith-Maria- Peasant Marketing and Social Revolution in the State of La Paz, Bolivia, Un published Doctoral Dissertation , McGill University, 1972.

(21) Deffontaines, Pierre- "Routes de Bétail et Types de Foires en Uruguay", Cahiers d'Outre Mer, vol. 4, 1951, p. 93-100; Deffontaines, Pierre- "Routes et Foires a Bétail en Amérique Latine", Revue de Geographie Alpine, vol. 45, 1957, p. 659-684

(22) Bromley, R.D.F. & Bromley, R.J.- The Debate on Sunday Trading in Nineteenth Century Ecuador, op. cit.

(23) Mintz, S.- "Standards of Value and Units of Measure in the Fond-des-Nègres Market Place, Haiti", op. cit., p. 30.

(24) Dewey, A.- Peasant Marketing in Java, op. cit, p. 226-227.

(25) Tax, Sol- El Capitalismo del Centavo, op. cit., p. 48.

(26) Legerman, C.J.- "Kin Groups in a Haitian Market", op. cit.

(27) Geertz, C.-"The Rotating Credit Association: a Middle Rung in Development", Economic Development and Cultural Change, vol. 1, nº 3, 1962; Ardener, S.- "The Comparative Study of Rotating Credit Associations", The Journal of the Royal Anthropological Institute, vol. 94, part 2, 1964, p. 201-229.

(28) Geertz, C.-"The Rotating Credit Association: a Middle Rung in Development", op. cit.

(29) Ardener, S.-"The Social and Economic Significance of the Contributions Club among a Section of the Southern Ibo", Conference Proceedings, West African Institute of Social and Economic Research, 1953; Jeffreys, M.D.W.- "Le Associazioni Osusu nel'Africa Occidentale", Revista Ethnologica, 1951.

(30) Norvell, D.G. & Wehrly, J.S. - "A Rotating Credit Association in the Dominican Republic", Caribbean Studies, vol. 9, nº 1, 1969, p. 45-52.

(31) Sardan, J.P.O.- Système des Relations Economiques et Sociales chez les Wogo (Niger), Universite de Paris, Memoires de l'Institut d'Ethnologie III, 1969.

(32) Fogg, W.- "The Suq: a Study in the Human Geography of Morocco", Geography, vol. 17, 1932, p. 257-267; Fogg,W.-"The Organization of a Moroccan Tribal Market", American Anthropologist, vol. 44, 1942, p. 47-61.

(33) Costa, Yara M. da- O Significado da Feira de Caruaru como Síntese da Paisagem Rural e Urbana, op. cit., p. 11.

(34) Kaplan, D.- "The Mexican Marketplace Then and Now", op. cit,p. 87; Malinowski, B. & Fuente, Julio de la-"La Economia de un Sistema de Mercados en Mexico", Acta Antropologica, 1957, época 2;1:2.

(35) Redfield, R.- "Primitive Merchants of Guatemala", op. cit.

(36) Mintz, S.- "The Jamaican Internal Marketing Pattern", op. cit; Mintz, S.- "Le Système du Marché Rural dans l'Economie Haitienne", op. cit.

(37) Hodder, B.W.- "Some Comments on Markets and Market Periodicity" in Ord, H.W.; Fyfe, C. & McMaster, D.N.(eds)- Markets and Marketing in West Africa, op. cit., p. 97-113.

(38) Cf. Cap. V.1.1. Sexo e Anexo.

(39) Troin, J.F.- "Observation sur les Souks de la Region d'Azrou et de Khenifre", Revue de Géographie du Maroc, nº 3-4, 1963, p. 109-120; Blake, G.H.- Misurata: a Market Town in Tripolitania. Paper nº 9 , University of Durham, Dept. of Geography, 1968.

(40) Stavenhagen, R.- Les Classes Sociales dans les Sociétés Agraires. Paris, Editions Anthropos, 1969. No Capitulo XV, "Les Relations - Commerciales", este autor dá uma nítida visão das relação de expoliação exercidas pelos ladinos em relação aos índios: "Les formes variées d'exploitation dont le marchand indien est la victime sont dues au pouvoir économique et politique des ladinos de la ville.Le pouvoir est reforcé par une supériorité culturelle qui s'exprime dans la connaissance des mécanismes de formation des prix, des lois du pays, etc, et surtout de la langue espagnole, parlée dans les - villes et que les Indiens ne parlent pas, ce qui est justement un des obstacles à leur développement" (p. 305).

(41) Forman & Riegelhaupt ("Market Place and Marketing System: Toward a Theory of Peasant Economy")dividiram as feiras de Alagoas em três tipos principais: feiras de consumo, feiras de distribuição e feiras de abastecimento. Não concordamos inteiramente com tal tipologia, pois a nosso ver, toda e qualquer feira nordestina (rural ou - urbana) tem sempre a função principal de prover a uma dada população de consumidores com certos bens que o comércio estabelecido é incapaz de satisfazer. Desta forma, toda feira seria também feira - de consumo e de abastecimento. Aliás, os autores não esclarecem a contento sobre o que entendem por consumo e abastecimento: qual a - diferença? Por que a idéia de que feiras de consumo estariam circunscritas à zona rural, enquanto que os compradores urbanos procurariam a feira para abastecer-se? Embora fugindo aos objetivos de - nosso estudo, cremos que melhor seria distinguirmos as feiras do - Nordeste em três tipos: as feiras locais, tal como a de Brejo Grande, Ilha das Flores, Piaçabuçu, Pacatuba, etc, destinadas basicamente ao abastecimento da população da sede municipal e das periferias: são feiras de fraco poder centrípeto; o segundo tipo seriam as feiras regionais, tal como a de Penedo, Propriá, Nossa Senhora da Gloria, Aquidabã, que além de abastecer a população local e circunvizinha, tem a importante função de concentrar a produção de matéria-prima regional a fim de escoá-la para outras regiões: são feiras - armazéns e têm nítido caráter centrípeto; o último tipo de feiras - observado em Sergipe e no Nordeste em geral, seriam as feiras urbanas, realizadas nas capitais e nas maiores cidades desta regiao. Em Sergipe, a rigor, observamos feiras urbanas apenas em Aracaju, pois nas duas outras maiores concentrações urbanas do Estado, Itabaiana e Lagarto (assim como em Penedo e Arapiraca em Alagoas), por suas - características estruturais e pela função centrípeta que exercem , apresentam características muito mais marcantes de feiras regionais do que de feiras urbanas.

(42) Berg, R.I., referindo-se aos mercados mexicanos de Oaxaca, diz a este respeito: "For some men plaza day is a day to get inebriated.For many people, plaza day is mail day. It is also the day to have the baby baptized by the priest, it is the day when the 'principales" are available in the church to perform religious acts or it is a day to go to the 'ayuntamiento' to take care of some civil affair such as a birth certificate or a complaint" (The Impact of Modern Economy on the Traditional Economy of Zoogocho, Oaxaca, Mexico and its Surrounding Area. Unpublished Ph.D.Dissertation, University of California, Los Angeles, p. 36).

(43) Mott, L.R.B.- "Feiras e Mercados de Portugal: Bibliografia Comentada", op. cit. Nossa primeira hipótese ao pesquisar a feira, foi tentar descobrir até que ponto o conceito sugerido por Marcel - Mauss, de "fenômeno social total" (in "Essai sur le Don. Forme et Raison de l'Echange dans les Sociétés Archaiques", Sociologie et Anthropologie, Paris, Presses Universitaires de France, 1968, p. 145-279), poderia ser pertinentemente aplicado às feiras do Nor - deste. No nosso questionário de entrevistas, havia diversos tópicos referentes aos aspectos não comerciais ligados às feiras, tais como práticas religiosas para se vender, superstições ligadas ao exercício do comércio, feira e diversão, etc. No decorrer da pesquisa, patenteou-se que a feira de Brejo Grande estava longe de - ser um fenômeno social total: é uma instituição chave, indispen - sável ao funcionamento do abastecimento da totalidade da popula - ção, mas é uma instituição primordialmente econômica, sendo mar - ginal sua função em termos de interação social e nula a presença de elementos lúdico-religiosos.

(44) Passamos as duas primeiras semanas de janeiro de 1968 em Santa - Brígida, ocasião em que fizemos rápido levantamento da feira lo - cal. Nesta ocasião, percorremos também as feiras de Geremoabo, Pau lo Afonso, Tucano, Cipó e Monte Santo, todas situadas no Sertão - da Bahia.

SUBSÍDIOS À HISTÓRIA DO PEQUENO COMÉRCIO NO BRASIL

"Dizei, Senhores de bem,
Nesta feira que vendeis?
Esta feira tudo tem,
Vede vós o que quereis..."

Gil Vicente, AUTO DA FEIRA, 1527.

Embora possamos descobrir inúmeras semelhanças na organização e estrutura dos atuais mercados e feiras dos diferentes países da América Latina, no que se refere a sua origem, podemos agrupá-los em duas categorias bem diversas. Em primeiro lugar, aqueles países que já possuíam praças de mercado antes da chegada dos conquistadores europeus. Entre estes, o México e a Guatemala, que possuíram os mais famosos e movimentados mercados pré-hispânicos de que se tem conhecimento. Quando Fernan Cortez chegou à cidade de Tenochtitlán, a capital do Império Asteca, encontrou aí um mercado que se realizava diariamente e que, segundo os cronistas, congregava por volta de 60 000 comerciantes (1).

O Brasil e a maioria dos demais países latino-americanos, pertencem ao segundo tipo: as feiras constituíam uma inovação que era desconhecida da população nativa.

Segundo as informações dos primeiros cronistas, os índios do Brasil, e especificamente os Tupinambá, possuíam uma economia do tipo de subsistência. As atividades econômicas limitavam-se à satisfação de um número bastante limitado de necessidades biológicas e sociais. A caça e a pesca eram realizadas mais para alimentar-se e distrair-se do que para juntar riquezas. O excedente de produção era bastante reduzido (2). O comércio intertribal se limitava à troca silenciosa de alguns bens raros ou de luxo, tais como certas pedras verdes e plumas de aves destinadas ao adorno corporal.

Quanto à forma como se realizava tal comércio, dispomos apenas de uma referência: Jean de Léry (1557) nos diz que os Tupinambá ao comerciarem com os Guaitacá postavam-se a uma distân

cia de mais ou menos uns 100 metros uns dos outros. Mostravam de longe os objetos que queriam permutar e deixavam-nos por cima de uma pedra ou pedaço de pau a meio caminho entre os dois grupos. Vinham os Guaitacá, examinavam os objetos ofertados, deixavam suas pedras e penas e levavam em troca as coisas deixadas pelos outros. Feita porém a troca, rompia-se a trégua entre os dois grupos e apenas ultrapassados os limites do lugar fixado para a permuta, procurava cada qual alcançar o outro a fim de arrebatar-lhe a mercadoria (3).

Baseando-se nos relatos deste cronista, Lévi-Strauss comenta: "(Este negócio) se efetua sem regateios, sem nenhuma tentativa para valorizar o artigo, ou ao contrário, para depreciá-lo por parte do cliente e sem manifestações de desacordo entre as partes". E o mesmo autor continua: "A guerra e o comércio constituem atividades que dificilmente se conseguirá estudar isoladamente. As trocas comerciais representam guerras potenciais, pacificamente resolvidas; e as guerras são o resultado de transações mal sucedidas"(4).

Apesar da simplicidade das tradições comerciais destes indígenas, o certo é que tão logo os portugueses aportaram nas praias do Brasil, os Tupinambá foram incentivados a comerciar com o homem branco, fornecendo para os europeus, inicialmente certos produtos exóticos (papagaios, enfeites de pluma, macacos), passando em seguida a fornecer sistematicamente certas mercadorias mais significativas (pau-brasil, farinha de mandioca, algodão) (5). Tais produtos eram trazidos pelos silvícolas até a praia e entregues nas mãos de particulares ou nas feitorias, a fim de serem embarcados para o Reino quando da chegada das naus (6). Devido à inexperiência comercial dos nativos e à sua boa fé, os portugueses desde cedo começaram a fazer frequentes investidas às aldeias, resgatando não apenas aqueles produtos destinados ao comércio d'além-mar, mas aprisionando inclusive os próprios nativos: "Resgatavam muitos índios e salteavam quantos queriam sem ninguém lhes ir à mão...", dizia Gandavo (7).

Tal liberdade comercial (na maioria dos casos, simples saque e extorsão) recebu cedo uma legislação: já em 1534, o Rei de Portugal, D.Manuel I enviava a seguinte ordem ao Capitão Mor de -

Pernambuco:

> "Todas as pessoas assim de meus reinos e senhorios, como de fora deles, que à dita capitania forem, não poderão tratar, nem comprar, nem vender cousa alguma com os gentios da terra, e tratarão somente com o Capitão e povoadores dela, comprando, vendendo e resgatando com eles tudo o que puder haver. E quem o contrário fizer, hei por bem que perca em dobro toda a mercadoria" (8).

A primeira referência às feiras no Brasil traz a data 1548. É D. João III que no Regimento confiado ao 1º Governador - Geral do Brasil, assim determinava:

> "Ordenareis que nas ditas vilas e povoações (da Bahia) se faça em um dia de cada semana, ou mais, se vos parecerem necessários, feira a que os gentios possam vir vender o que tiverem e quiserem, e comprar o que houverem mister, e assim ordenareis - que os cristãos não vão às aldeias dos gentios a tratar com eles..." (9).

Como explicar a criação tão prematura de uma instituição econômica tão sofisticada, numa região tão pouco povoada, considerando que os nativos desconheciam o princípio do mercado?

Quando o Brasil foi descoberto, já de longa data que - os portugueses estavam acostumados com o comércio nas feiras e - mercados. Segundo Virginia Rau, a feira mais antiga de Portugal - de que se tem notícia data de 1125. Desta data até os meados do século XV, deviam existir no Reino por volta de 95 feiras (10).

Não era só na Metrópole que os lusitanos tinham tal - instituição (11): eles estavam habituados aos sugs da África do Norte, notadamente da praça de Ceuta, e às feiras do sertão de - Angola(12). Destarte, seguramente as feiras deviam aparecer aos olhos dos conquistadores como instituições bastante eficientes e que mereceriam ser reproduzidas na Colônia recém descoberta. A - creditamos que ao determinar a instalação das feiras no Brasil , logo após seu descobrimento, o Soberano Português tinha em mente muito mais provocar a concentração de mercadorias nativas a serem exportadas para a Metrópole do que a satisfação das necessidades de subsistência imediata dos habitantes dos pequenos núcleos populacionais da Bahia, e muito menos ainda, da população indígena. Em outros termos, aspirava o Rei que se criassem no Brasil, feiras não apenas como as que existiam em Portugal, destinadas ao abastecimento dos moradores da circunvizinhança, mas principalmente, como as feiras de Angola, cuja função era reunir a

produção dos nativos (marfim, cera, metais) a fim de exportá- la para a Europa (13).

No Brasil, dado o pequeno valor das mercadorias que os indígenas podiam de pronto oferecer - diferentemente do que ocorreu em outras colônias, como nos enclaves da Índia, Ceilão e mesmo da África, onde os nativos possuíam bens de muito valor e de - fácil transporte para a Europa- tudo faz crer que a ordem real determinando a criação de feiras não foi imediatamente posta em prática. Desde os primeiros contatos com os nativos, os europeus incentivaram que os mesmos trouxessem para perto da praia os produtos que lhes interessavam, de modo que não foi preciso criar feiras a fim de forçar a acumulação dos produtos destinados à Metrópole. O pau-brasil ia diretamente das matas para a costa; em seguida, o açúcar, dos engenhos para os portos de embarque, sem precisão de que os mesmos fossem anteriormente reunidos em praça pública. Assim, 40 anos após o primeiro Regimento, um segundo é enviado aos governadores da Bahia:

> "Sabereis se há alguns dias ordenados em que nas povoações das ditas Capitanias se faça feira a que - os gentios possam vir vender o que tiverem e comprar o que houverem mister. E não se fazendo as ditas feiras, ordenareis que se façam um dia ou mais cada semana" (14).

Não dispomos de nenhum documento que nos informe quando foi criada a primeira feira no Brasil. Provavelmente a primeira , senão uma das primeiras feiras a serem instituídas na colônia foi a de Capoame, situada na parte norte do Recôncavo Baiano. Felisbelo Freire (15) aponta o Século XVI para sua criação; Borge de Barros localiza-a em 1614 (16). Infelizmente, nenhum destes autores transcreveu ou localizou os documentos que provariam suas asser - ções. Em vista disto, tais datas não deixam de ser meramente conjecturais. Pessoalmente, discordamos de tais datas, pois ainda em 1677, no "Regimento que trouxe o Mestre de Campo General do Bra - sil", D.Afonso IV determinava exatamente como seus antecessores - do século XVI, que se criassem feiras em que os gentios pudessem ir vender. E no mesmo documento, como observação, lê-se:

> "Nesta Capitania nunca se fizeram feiras para os gentios venderem o que trazem, ou comprarem o que lhes for necessário, e por isso não tem lugar a - disposição deste capítulo, o que seria mais apli-

> cado à Capitania do Pará, aonde há sem comparação muito maior número de índios" (17)

Não se refere tampouco tal documento à existência de qualquer outra feira realizada na Capitania da Bahia.

Consultando os documentos oficiais da Colônia e igualmente os relatos dos viajantes e cronistas que passaram pela Bahia nos séculos XVI e XVII, não encontramos referência alguma à existência de feiras. Deste modo, podemos adiantar uma hipótese : embora a idéia das feiras se enraize nos primórdios da vida brasileira, sua emergência provavelmente só se consubstanciará mais tarde, quando do maior desenvolvimento demográfico e da diversificação econômica da Colônia (18).

Como se fazia então o pequeno comércio durante estes dois primeiros séculos da história do Brasil?

Podemos perceber dois polos principais na organização sócio-econômica da Colônia: os inúmeros engenhos de cana de açúcar, espalhados por vasta área do litoral e da zona da mata e algumas poucas vilas e cidades que serviam sobretudo de armazém e porto de embarque da produção açucareira. Os engenhos, via de regra, são autosuficientes no que se refere à subsistência tanto da família do proprietário, como da escravaria. Os poucos produtos que não podem ser obtidos no interior dos latifúndios (ferramentas, utensílios domésticos, tecidos, artigos de luxo) são importados diretamente da Metrópole, comprados na cidade mais próxima ou trazidos por algum mascate, dos muitos que percorriam o interior à busca deste mercado disperso (19).

Nas cidades, o problema do abastecimento foi quase sempre dramático: a falta de gêneros básicos, como a carne e a farinha de mandioca, era bastante comum. Considerava-se um non-sense desviar da lavoura mais rendosa - a cana- capitais e braços para cuidar da policultura destinada ao abastecimento urbano. Por isso, segundo Caio Prado Jr., a insuficiência alimentar se tornou quase sempre a regra e o abastecimento dos núcleos de povoamento mais denso constituía um dos problemas mais sérios que a população colonial teve de enfrentar (20).

Não obstante tais dificuldades, vamos encontrar na maioria das vilas e cidades coloniais, algumas agências que se encarregavam do pequeno comércio: lojas, vendas, tavernas, boticas, estalagens, açougues, casas de pasto, tendas, casas de negócio, qui

tandas. Os proprietários de tais estabelecimentos aparecem referidos nos documentos da época, sob diferentes denominações: taverneiros, marchantes, vendilhões, mercadores, mercadores a miudo ou a retalho, caixeiros, comissários volantes, negociantes, lojistas.

Na capital da Colônia, por volta de 1587, além de diversas "logeas de mercadores", diz-nos um Cronista que

> "tudo vêm vender à praça desta cidade: muitos mantimentos, frutas, hortaliças, do que se remedia toda a gente da cidade" (21).

Salvo erro, esta é a primeira referência (assim mesmo não muito explícita), da realização de feiras ou mercados numa cidade do Brasil.

Este documento deixa claro dois pontos de muita importância: que certos produtos "que levam destes Reinos a vender ordinariamente na Bahia, como vinhos da Ilha da Madeira e das Canárias, muitas sedas, panos de toda sorte, drogas e todas as mais mercadorias acostumadas, mantimentos da Espanha", eram vendidos "em várias ruas muito formosas, ocupadas com logeas dos mercadores". Os demais "mantimentos vindos das roças que ficam a uma ou duas léguas ao redor da cidade", eram vendidos "à praça desta cidade". Em outros termos, de um lado, o comércio estabelecido das lojas dos mercadores, de outro, a venda ao ar livre na praça. Os primeiros manipulando mercadorias importadas, coisas mais caras e nobres, o segundo, especializando-se nos frutos da terra. Subsidiário a este, havia ainda o comércio ambulante das chamadas "negras de taboleiro", referidas desde 1591 (22) e que ocuparão no século XVIII, lugar de destaque na vida das cidades e vilas coloniais. Pelo visto, esta divisão étnica entre comércio estabelecido, privilégio dos portugueses e luso-brasileiros e o comércio ambulante, manipulado por gentes de cor, foi um padrão que se desenvolveu nas cidades de norte a sul do país. Em São Paulo, no século XIX, encontramos realidade parecida:

> "Os legumes e as mercadorias de consumo imediato são vendidos por negras que se mantêm acocoradas na rua, que por motivo de tal comércio, tomou o nome de rua da Quitanda. Quanto aos comestíveis indispensáveis, tais como farinha, toucinho, arroz, milho, carne seca, os mercadores que os vendem, estão em sua maior parte estabelecidos numa única rua denominada rua das Casinhas, porque efetivamente,

cada venda forma uma pequena casa isolada" (23).

Quanto às feiras rurais - e são estas que nos interessam particularmente- o mais antigo documento que encontramos, traz a data de 1732: é a já citada Feira de Capoame.

> "No sítio do Capoame, distrito de Santo Amaro de Ipitanga, termo da cidade da Bahia, distante dela 5 - léguas, se faz em todas as semanas, nas quartas feiras, uma feira de gado vacum que vem dos sertões - vender na dita feira" (24).

Inúmeros documentos atestam que esta feira foi, durante o século XVIII, o principal centro de comércio das boiadas que vinham do Sertão com destino à cidade da Bahia e ao seu recôncavo. Para se avaliar a real importância de Capoame, diga-se que entre - 1770 e 1788, foram enviadas a ela, apenas saindo das antigas fazendas dos Jesuítas do Piauí, nada menos de 106 boiadas, perfazendo um total de 33.710 reses, mais ou menos, entre vacas e bois. Lembremo-nos, no entretanto, que tal cifra deve representar apenas uma pequena percentagem do total de animais que eram aí negociados (25).

Eis outra referência à uma feira do século XVIII, igualmente na capitania da Bahia:

> "A freguesia da Mata de São João contém em si mais de 300 fogos unidos e no seu terreno se faz a grande feira dos gados, que entram semanariamente para a sustentação de toda esta cidade e seu recôncavo, e deste importantíssimo ramo de negócio procede o serem inumeráveis as pessoas que concorrem a ela e habitam na sua vizinhança" (26).

Não muito distante da Mata de São João, na vila de Nazareth,

> "acima do rio Iguaripe, se faz uma feira aos sábados, em que se vendem 10 a 12 mil alqueires de farinha..." (27)

Dispomos ainda de outra informação a respeito de uma - feira setecentista que se realizava em Pernambuco, no distrito de Goiana, no lugar denominado Cruz das Almas (28).

Em Sergipe, igualmente, houve uma importante feira durante o século XVIII. O documento que será transcrito a seguir é um Ofício do Ouvidor da dita Comarca a D.Rodrigo de Souza Coutinho:

> longo tempo, todos os sábados, e havendo S.Alteza por bem fazer graça de duas vezes no ano fazer-se uma feira franca, de três dias, de gado vacum, cavalar e de cabelo, a primeira em setembro, tempo em que os engenhos de fazer açúcar se botam à moagem, a segunda em abril do ano seguinte, em que se pejam os engenhos e acaba a safra..." (29)

Este documento é particularmente interessante, pois nos ensina que naquela época havia dois tipos diferentes de feira. A feira-mercado, realizando-se todos os sábados, com uma área de dominância mais restrita, destinada sobretudo ao abastecimento alimentar da população circunvizinha e a feira-franca, anual ou bi-anual, reunindo compradores e vendedores especialistas provenientes de regiões mais distantes, que comerciavam certos bens regionais, como o gado, por exemplo. Cumpre notar que atualmente no Brasil, não mais existem estas feiras francas de antanho. Em Portugal, no entanto, elas continuam a desempenhar importante papel notadamente na zona rural: em 1971, de um total de 1.444 feiras que se realizavam naquele país, 784 pertenciam à categoria de feira anual (30).

Os documentos referentes às feiras do século XIX são bem mais numerosos. Eis, v.g., a descrição de uma feira, tal qual a viu o viajante norte-americano Kidder, na segunda metade do século passado:

> "(Em Itabaianinha, Pernambuco), há uma feira de gado que atraía grande número de curiosos. Parecia fazer parte da feira semanal que se realizava em Pedras de Fogo, localidade situada sete léguas além de Goiana. Neste lugar havia grande afluência de povo às quartas e quintas feiras, para comprar, vender e barganhar mercadorias que vinham do sertão ou para lá se destinavam. Para se avaliar a quantidade de gente que aí se reunia, basta dizer que segundo nos informaram, é comum abaterem 60 ou 70 bois para o seu sustento" (31).

Através deste outro documento, uma petição dos moradores ao sul do rio Itapicuru, ficamos sabendo mais alguns detalhes a respeito das feiras baianas do século XIX:

> "Dizem os habitantes moradores ao sul do rio Itapicuru, do município da vila do Conde, todos proprietários, negociantes, lavradores, e mais pessoas de diferentes classes, que achando-se os suplicantes na posse e fruição de uma feira em dias de sábado, sita no lugar denominado Ribeira, com proporções muito vantajosas, e isto há seis anos, e com apro-

> vação da Câmara respectiva... pelo cômodo é bem estar tanto dos moradores vizinhos, como dos que de mais longe a ela concorrem com as suas mercadorias e outros na compra e demanda destas, e ainda mais por ser muito favorável o Porto de embarque, já para os moradores do centro, e já para os mesmos residentes na vila e beira mar... que traziam a ela seus efeitos, como sejam peixes, frutas, mariscos, cocos, sal, e outros gêneros do país..." (32)

Dentre as feiras nordestinas da atualidade, talvez a mais proeminente seja a de Feira de Santana, situada a meio caminho entre o litoral e o sertão. Segundo o historiador desta cidade,

> "Feira de Santana foi escolhida para a feira de gado por três razões importantes. Primeiro porque estava situada no caminho mais direto entre o recôncavo e as imensas pastagens do Mundo Novo, Jacobina e do Médio S.Francisco. Em segundo lugar, porque o povoado estava rodeado de excelentes pastagens naturais. A terceira razão, de vital importância para uma zona sujeita a secas periódicas, é que a região era atravessada por dois rios e por numerosos riachos... Em 1828 a feira de gado de Feira de Santana firmara-se como a mais importante da Província. Em volume de negócios era ainda superada pela Conceição da Feira, que se especializara em produtos agrícolas, tal como a feira de Nazaré" (33)

Em Sergipe, o estado onde realizamos nossa pesquisa de campo, temos notícia da criação de feiras no século XIX

> "onde se vendem gêneros em certos e determinados dias em uma praça ou rua larga designada pela Câmara" (34)

em diversas vilas e cidades: Capela (antes de 1843), Rosário (1843), Propriá (antes de 1844), Lagarto (antes de 1847), Socorro (1849), Arauá (antes de 1874), Aquidabã (1877), Nossa Senhora das Dores (antes de 1875), Itabaianinha (antes de 1879), etc (35).

No sul do país, o panorama do pequeno comércio se configurava diverso deste que apresentamos para o Nordeste. Com exceção dos mercados de gêneros alimentícios das maiores cidades da Colônia, e entre eles, no Rio de Janeiro, o famigerado Mercado do Peixe, imortalizado numa tela de Debret (36), a única feira de que temos notícia é a que se realizava em Sorocaba, no interior da Capitania de São Paulo. Tal feira, cognominada por uns como "Feira de Burros" e por outros, como "Feira das Mulas" (37), foi durante

o século XVIII o principal centro abastecedor de muares para a região das Minas, continuando durante a primeira metade do século XIX a fornecer animais para as novas fazendas de café que proliferavam pela mesma Capitania. Salvo erro, esta foi a principal e talvez a única feira regional que existiu ao sul da Bahia.

Na cidade de São Paulo, como já vimos (cf. nota 23), o costume era, segundo observou St. Hilaire,

> "a gente do campo ir vender suas mercadorias aos comerciantes, em cujas mãos (nas casinhas), os consumidores vão adquiri-las".

Aliás, percorrendo todo o interior desta Província Meridional, o mesmo naturalista não se refere uma vez sequer ter encontrado feiras. O que relata com certa freqüência, é ter encontrado a miude, as tais "casinhas" e um sem número de vendas, lojas, tavernas, ranchos de beira de estrada: na Penha, em Mogi Mirim, em Itu, em Sorocaba, etc. Passando por Vitória, capital da Província do Espírito Santo, St. Hilaire declara explicitamente:

> "Il n'y a à Villa de Victoria aucun marché public" (38).

No extremo norte do país, assim como no centro-oeste, regiões de precaríssimas vias de comunicação e com uma densidade demográfica extremamente baixa, não temos conhecimento, nem através da correspondência oficial dos Governadores e demais homens públicos e muito menos através dos vários viajantes e naturalistas que percorreram esta região, da realização de feiras nos séculos passados. Nenhum dos viajantes (Kidder, Spix & Martius, Baena, João Barbosa Rodrigues) encontraram feiras nestas províncias, nem tampouco os estudiosos desta área a elas se referem. Pelo visto, a forma mais comum de se comerciar pelo interior, era através das monções e dos regatões (40). H.W.Bates, naturalista inglês que permaneceu na Amazônia sete anos, a partir de 1848, descreve sumariamente o barco de um regatão:

> "A canoa estava muito carregada, pois transportava em seu bojo um variado sortimento de artigos mais procurados pelos habitantes semicivilizados ou selvagens do alto Rio Negro" (41).

Também nas cidades setentrionais, vamos encontrar o pequeno comércio manipulado em grande parte pelas negras. Este mesmo viajante encontrou em Belém

> "grande número de negrotas bizarramente vestidas, - que ficavam no caminho que leva às portas da igreja, com tabuleiros de licores, doces e cigarros - que vendem aos que estão do lado de fora" (42).

Através da leitura dos documentos referentes aos séculos passados, pudemos detectar certos aspectos da política econômica do governo, assim como alguns dos problemas mais significativos que enfrentava o pequeno comércio no seu dia a dia. Relembramos que a documentação referente a tais assuntos é extremamente - escassa e fragmentária. O Governo Central estava evidentemente - muito mais interessado e habituado a legislar a respeito do grande comércio, a respeito das Companhias Gerais de Comércio e Navegação, a propósito dos Tratados comerciais, etc, de modo que apenas acidentalmente é que a Coroa se manifestava e isto a contra - gosto, sobre tais negócios de pequeno vulto. Após termos sumariamente reconstituído o quadro institucional da emergência das feiras no Brasil, passamos a seguir a analisar alguns aspectos da dinâmica deste comércio.

Um dos traços mais relevantes da ideologia econômica - da administração colonial, no que tange ao comércio a varejo, parece ter sido sua política de defesa do consumidor. A idéia de controlar os preços dos gêneros de primeira necessidade aparece - logo no início da nossa colonização, no mesmo documento em que se ordenava a criação das feiras:

> "Hei por bem que com os ditos Capitães e oficiais - assenteis os preços que vos parecerem que honestamente podem valer as mercadorias que na terra trouxer, e assim as que vão do Reino, e de quaisquer- outras partes, para terem seus preços certos e honestos conforme a qualidade de cada terra, e por eles se venderem, trocarem e escambarem" (43).

Uma série de medidas do Governo ordenando a constante- fiscalização dos pesos e medidas daqueles que vendiam a retalho , pode ser vista sob dois prismas: como uma tentativa de evitar que os compradores fossem ludibriados pelos lavradores ou comercian -

tes desonestos e também, um recurso que as Câmaras utilizavam a fim de aumentar sua arrecadação, pois cada vez que os oficiais ou almotacés aferiam os pesos e medidas, cobravam certa taxa, que era parte destinada aos funcionários e parte aos cofres públicos. Eis um exemplo de uma Ordem relativa à aferição de pesos e medidas, enviada à Capitania do Piauí:

> "Devem em primeiro lugar mandar fazer padrões de toda sorte de medidas e pesos miudos e grossos, desde quarta até arroba, e medidas para vinho, azeite e vinagre, de vinte até quartilho, e de quarta e alqueire para que todos possam ser providos de remédio no que necessitarem segundo a possibilidade de cada um, e a ocasião o permitir, do que me lembrei antes de tudo porque não deixou de vir já à minha presença queixa de que sem medidas vendiam algumas pessoas, dizendo as não tinham nem haviam para emprego de quantia limitada. Devem também todas as pessoas de qualquer condição ou estado que sejam, que costumarem vender por si, seus caixeiros ou escravos, tenham loja ou vendam em roça, ter cada uma das medidas e pesos respectivos ao seu trato e comércio, que afilaram em cada um ano por todo o mês de janeiro, e pelo (mês) de São João, serão obrigados a trazerem à revista os mesmos pesos e medidas, cujas diligências se encaminha a que não estejam falsificadas até o ano seguinte, advertindo porém que as pessoas que não costumarem vender e quiserem ter medidas e pesos, as afilarão uma só vez e todas pelo padrão do Conselho, porque muitas vezes costumam delas usar os vizinhos que não deixam de vender, e ainda as pessoas que por ofício não vendem, como os demais, e na mesma forma, sendo-lhes achados pesos falsificados, com diminuição ou aumento, segundo a sua qualidade, o que se não entenderá quando forem voluntariamente afilar no mês de janeiro..." (44).

A aferição das medidas, como dissemos, era função quer dos Oficiais da Câmara, quer dos Almotacés. Estes últimos tinham como obrigação

> "executar as disposições da Câmara relativas à abundância de comestíveis, cujos preços diariamente regulam, assistindo à venda e repartição da carne nos açougues públicos, correndo as tavernas, examinando a qualidade e o peso do pão cozido, ultimamente vigiando sobre a limpeza das terras e sobre os danos feitos com os gados nos campos..."(45)

Provavelmente, a primeira cidade a possuir Almotacés -

no Brasil foi Salvador. Eis a carta que a Câmara desta cidade escreveu à Corte solicitando a criação deste cargo:

> "Pareceu à Câmara... que se elegessem dois homens - bons que costumam andar nos pelouros, dois almotacés da limpeza, para atenderem somente nesta diligência, e bem assim nos currais do gado que se mata, para que seja bom e de receber, e que (o gado) muito magro se retire a pastos de fora, porquanto é sempre muito ruim carne a que se corta, por falta deles no arredor desta cidade, onde logo se danifica depois da chegada do sertão..."(46)

Outra medida do governo com vistas a defender o consumidor foi a sua luta constante contra os atravessadores. No Reino, a fim de se evitar que intermediários comprassem o pão a fim de - revendê-lo mais caro aos consumidores, tratando-se tal alimento - de uma das bases do cardápio da maioria da população, havia uma - lei proibindo a existência de atravessadores do pão. No Brasil , "sendo a farinha de mandioca o pão da terra" e havendo pessoas - que a atravessavam, enviou a Câmara de Pernambuco uma carta a - Lisboa denunciando tal irregularidade:

> "Considerando o dano que neste Reino faziam ao bem público as pessoas que negociando compravam pão para tornar a vender, fôra V.M. servido resolver por seu decreto que além das penas que pelas leis estão impostas aos que cometem este crime, estivesse sempre contra eles uma devassa em aberto para - se tirar todas as vezes que houvessem informação - de que se cometia, não passando carta de seguro aos culpados nela. E que como naquela Capitania (de Pernambuco) suposto se não produzia pão algum,substivera inteiramente a farinha da terra com cuja - falta de que V.M. já fora informado, padeciam grave dano os moradores; porque suposto venha a ter efeito a planta dela na forma que S.M. fora servido ordenar ao Governador daquela Capitania, atravessando-a muitas pessoas, como continuamente fazem - antes de ir à praça, quando se possa conseguir a - bundância, fica esta sem efeito, continuando a mesma carestia... Que Sua Majestade seja servido mande declarar-se na dita travessia da farinha da terra há de proceder como na do pão, tanto nas devassas gerais de março, como em outra que para este efeito estéja continuamente aberta..." (47)

Sensível a tais reclamações, a 2 de outubro de 1704, o Rei de Portugal baixa uma lei que

> "em todo Estado do Brasil se pratique como no Reino, sobre os atravessadores do pão, a respeito da farinha de pau" (48).

Além da farinha de mandioca, a Administração Colonial esteve sempre atenta a que não houvesse falta ou que não se majorassem os preços da carne de gado em consequência de possíveis monopólios. Eis o que escrevia o Presidente aos Oficiais da Câmara de Olinda, no último ano dos setecentos:

> "Sendo presentes a este Governo os abusos que muitas pessoas, e principalmente mulheres, têm introduzido, de sacarem dos açougues toda a melhor e mais gorda carne, que podem, por empenhos de pessoas poderosas ou por peitas, para depois de seca ou assada, debaixo do pretexto de ser para doentes, a tornarem a vender por altíssimo preço em prejuízo público, que vendo-se sem a carne fresca necessária para a sua sustentação se vê na necessidade de a ir comprar assada ou seca a estas mesmas mulheres atravessadoras, pelo arbitrário preço que elas lhes querem dar... Proibimos semelhante negociação, e que V.Mercês não dêm licença para tais vendas, nem ainda debaixo do nome de carne seca ou assada para doentes. E aqueles que o contrário fizerem serão castigados com as penas impostas pelos alvarás que proibem as vendas das carnes fora dos açougues públicos" (49).

Sempre junto com a proibição dos atravessadores, outra constante na legislação do Governo referente ao pequeno comércio, era a oposição aos monopólios. É com tal fim que o Governo estabeleceu contratos conferindo a particulares idôneos, por um tempo determinado, mediante pagamento de certa quantia à Coroa, o privilégio de comerciar certos gêneros (carne, sal, aguardentes, fumo, etc). Tal atitude se explicava, tudo faz crer, pelo desejo da Coroa de tornar mais sistemático e garantido o abastecimento de certos gêneros básicos à população. As constantes Ordens proibindo e condenando a venda de carne fora dos açougues públicos pode ser interpretada nesta linha:

> "Eu El Rey... sendo informado que na cidade da Bahia se vende publicamente carne nos currais, fora dos açougues públicos, e por maior preço do taxado pela Câmara, com grande excesso e prejuízo do bem público, sendo necessário evitar este crime tão

> prejudicial, hei por bem se não conceda carta de seguro aos culpados no tal crime tão prejudicial, e da mesma parte a todos os atravessadores de mantimentos, assim dos naturais como dos que forem de mar em fora..." (50)

Na Capitania de São Paulo, eram os taverneiros os que mais se davam às "negociações" monopolistas. É contra eles que se dirige esta postura do Secretário do Governo:

> "Faço saber que me é constante que muitas pessoas, especialmente taverneiros, atravessam os mantimentos fora da cidade, e nas entradas dela, para os revenderem por preços excessivos, com opressão dos mais moradores, a quem ocultam para afetarem falta dos mesmos mantimentos e aumentarem a carestia. E porque se devem evitar semelhantes monopólios e transgressões, mando que toda pessoa de qualquer qualidade que seja, se abstenha dos referidos excessos puníveis, sob pena de um mês de prisão, ou de 20$000 réis pagos na cadeia, pela primeira vez que forem compreendidos, e de o dobro na segunda: a metade para o hospital, e a metade para quem acusar os transgressores. E para de todo evitar as respectivas transgressões que ocultamente poderiam fazer os taverneiros e traficantes proibo debaixo das sobreditas penas, que nas tavernas e casas de traficantes, onde até agora se revendia a farinha, mais se não possa vender, nem por grosso, nem pelo miudo. E para que não falte aos pobres a comodidade que tinham de comprarem a farinha aos pratos, mando que tanto nas casinhas, como nas ruas e nas casas dos lavradores se venda também aos pratos a quem assim as quiser comprar, sob pena de se proceder como merecer a impiedade dos que assim não quiserem vender aos mesmos pobres que não podem comprar medidas maiores" (51)

Uma outra faceta da oposição à ação monopolista no pequeno comércio se manifesta na legislação relativa à jurisdição das Companhias de Comércio. Assim, por exemplo, no § 28 dos Estatutos da Companhia Geral do Grão Pará e Maranhão (1755), lemos:

> "Não seria justo que a mesma Companhia prejudicasse tanto aos negociantes destes Reinos, e daquelas Capitanias, que vendem por miudo, que não lhes fazendo conta o seu tráfico, viessem a ser necessitados a largá-lo, faltando-lhes com ele os meios para sustentarem suas casas e famílias. Não poderá a sobredita Companhia vender nunca por miudo, mas antes o fará sempre em grossas partidas per si, e -

seus feitores... fazendo sempre as vendas nos armazéns da mesma Companhia, e nunca em tendas, ou semelhantes casas particulares" (52).

Não obstante a clareza de tais determinações, três anós após a instituição desta Companhia, parece que a tentação dos monopólios tinha sido mais forte que as suas proibições. Em Carta Exortatória, a Junta Administrativa da mesma Companhia assim descrevia a situação:

"A esta Junta chegaram diferentes queixas de que as fazendas de mais útil, usual e pronto consumo que leva as carregações desta Cia. Geral, assim molhadas como secas, são nesses armazéns reduzidas ao tempo da chegada das Frotas a poucos mercadores, que as compram e vendem depois como em monopólio pelos exorbitantes preços que à sua cobiça apetece; eles é fácil desta sorte de conseguir, não só por se acharem as ditas fazendas entregues a poucas mãos para a venda do público, mas também porque ao mesmo tempo se formam iguais queixas de que nos armazéns a mesma Cia., ou em outros lugares recatados, se escondem as fazendas dos mesmos gêneros, a que se não pode dar saída por aqueles poucos e certos mercadores, para que desta sorte possam eles fazer os referidos lucros ilícitos com toda a segurança, não tendo quem com eles concorra nas vendas que fazem como bem lhes apetece...(Assim) para se dar remédio a tal prejuízo do serviço de Deus, de S.M., do interesse da mesma Cia. e do comum benefício da Religião, do Estado e dos vassalos dele, que nas vendas dos gêneros que chegarem nesta frota, e em todas as futuras, procedam da maneira seguinte: sendo absolutamente estranhos do comércio da mesma Cia. o segredo, e a cautela, que no negócio dos particulares são tão indispensáveis, porque na forma de sua instituição deve vender e comprar publicamente por preços que a todos sejam comuns e notórios; e deve ter os seus armazéns também francos e públicos, sem a menor reserva para todos os mercadores e tendeiros que vendem a retalho e por miúdo, fazem nas suas vendas a concorrência de que aos compradores do Povo se segue o necessário benefício de acharem por menos nas lojas e tendas dos muitos, que sempre há necessitados a vender, os mesmos gêneros que os negociantes opulentos (que sempre são em pequeno número), querem vender mais caros... Que chegando as frotas ponham Vossas Mercês públicas as carregações a quem as quiser ver para por elas fazer os seus provimentos e surtimentos, e mandem afixar nas portas da alfândega e nas dos armazéns da Cia. o edital que acompanha esta. Procedendo Vossas Mercês sempre na conformidade do mesmo Edital, levarão nos sábados de cada semana, ao Governador deste Estado, ou a quem

> seu cargo servir, uma exata relação das vendas que houverem feito dos gêneros contidos nas sobreditas carregações, declarando nelas: 1) o dia da venda ; 2) a pessoa a quem fizeram; 3) os gêneros que lhe venderam; 4) a quantidade que lhe transferiram; 5) os preços porque lhe chegaram os mesmos gêneros... Caso venha a faltar algum gênero, pode (a Administração) com tal lista, proceder contra os que o tiverem ocultando..." (53).

Se por um lado percebemos uma série de medidas oficiais protegendo o consumidor e o pequeno comerciante contra os atravessadores, contra os monopólios, contra a prepotência interesseira das Companhias de Comércio, por outro lado, notamos igualmente uma grande insistência do poder público em restringir e cercear a atividade comercial dos negros e mulatos, forros ou escravos. Conforme dissemos, já no tempo da Visitação do Santo Ofício, no final do nosso 1º Século, dava-se notícia da existência de "negra taboleira" perambulando pela cidade de São Salvador. É sobretudo no século XVIII, que vamos encontrar diversos alvarás, bandos e decretos proibindo às gentes de cor o exercício do comércio. Parece ter sido na região das minas que este comércio mais irritava o poder público. Eis o que dizia El Rei em 1722:

> "Faço saber aos que este meu bando virem, que tendo respeito a me representar a Câmara desta vila do Carmo, que os mineiros do distrito delas recebiam grande prejuízo na permissão que havia para venderem as negras de taboleiros pelas lavras e faisqueiras, incitando aos escravos a que lhe comprem com termos escandalosos, e além de gastarem nesta profissão os jornais de seus senhores e cometerem várias ofensas contra Deus Nosso Senhor, e desejando eu dar providência necessária para que se evitem semelhantes absurdos, sou servido ordenar que nenhuma negra, escrava ou forra, possa sair fora do corpo desta Vila e arraiais do distrito dela, a vender com tabuleiros, ou sem ele, cousas comestíveis, ou bebidas, pelo prejuízo que disso resulta... E toda pessoa que achar qualquer negra de quem quer que for, fora desta vila, ou dos arraiais do seu distrito, lhe tomará logo o tabuleiro ou o que trouxer para vender, assim comida como bebida, e trará a dita negra à cadeia desta vila, e não fazendo, não somente será castigada,mas pagará a condenação que o Sr. da mesma negra havia de pagar, ou ela, sendo forra. E trazida assim à cadeia, estará um mês nesta, e antes de sair pagará seu Senhor ou a mesma negra, sendo forra, 20 oitavas de ouro que se aplicarão para as obras públicas da

> câmara desta vila, e sem satisfazer a condenação - não poderá ser solta... " (54)

Este outro bando, de 1743, legisla não só a respeito - das negras ambulantes, mas também das que comerciavam em quitan - das e tavernas:

> "Por me constar a grande fraude que se segue à Fa - zenda Real e ao contrato dos diamantes de haver - nas terras demarcadas da Comarca do Serro Frio, negras e mulatas com taboleiros, e que de estarem os negros e mulatos em casa deles e nas vendas come - tendo mil desordens, é que provém repetidos insul- tos e roubos. Para remédio destes, hei por bem man dar que daqui por diante, dentro das terras marca- das, não possam andar as ditas negras ou mulatas - com tabuleiros pelas ruas ou lavras, e só lhes se- ja permitido os negros venderem comestíveis nos ar raiais em parte destinada, chamada geralmente qui- tanda, como também proibo, que de dia nem de noi - te, possa escravo algum, mulato ou negro forro, en- trar dos mostradores das tavernas ou lojas para - dentro, e nem pernoitar nelas..." (55)

É fácil entender a intransigência pública contra tais negros e negras de tabuleiro, na medida em que em troca de suas - mercadorias recebiam dos escravos mineradores, ouro em pó, diaman tes ou dinheiro, que por direito deveriam pertencer a seus senho- res. Nas cidades, no entanto, havia muito maior tolerância em re- lação ao comércio ambulante das gentes de cor. Mais do que isso, podemos afirmar que sem as negras vendedeiras das ruas, seria pra ticamente inviável viver no Rio de Janeiro, Salvador e Recife, es pecialmente durante os séculos XVIII e XIX. Eis um inventário in- completo de alguns produtos que os negros e negras vendiam na ci- dade do Rio de Janeiro na primeira metade do século passado: flo- res, refrescos, cestos, aves, palmito, milho, capim, leite, cava- los, cabras, frutas, bolos, angu, peixe, carvão, cebola, alho, tri pas, linguiça, aluã, manuê, sonhos, ataçaça, café torrado, etc(56). Para se aquilatar o quão importante e familiar devia ser para o - habitante do Rio de Janeiro tal comércio negro, nada melhor do - que as palavras deste artista frances, autor de inúmeras pinturas que tiveram como tema exatamente as tais negras vendeiras:

> "Por volta das 6 horas da manhã surgem os carregado

> res de água e de leite e as vendedoras de pão-de-ló. De 6 a 7 horas encaminham-se sossegadamente para o centro da cidade os negros de ganho; uns preparam durante o caminho folhas de palmeiras para a confecção de chapéus, enquanto outros, menos ativos, acertam sossegadamente o passo ao som da marimba. Na mesma hora, isto é, de 6 a 8 horas, os mercados situados nas praias de desembarque e já abastecidos pelas embarcações chegadas de madrugada, apresentam um movimento generalizado de quitandeiras que se encontram o resto do dia nas ruas ou nos mercados internos da cidade. De 8 horas ao meio dia os cafés das grandes praças ou das imediações da Alfândega tornam-se o ponto de encontro dos comerciantes vindos do interior a negócios. De 8 às 11, vêem-se tropas chegadas de S.Paulo e Minas estacionarem na rua Direita, na altura da Igreja da Cruz, descansando da última marcha noturna, depois de descarregada a mercadoria... Por volta das 4 da tarde tornam a aparecer nas ruas as vendedoras de pão-de-ló para a hora do chá. No mesmo momento aparecem também as vendedoras de velas; outras vendem doces, sonhos, etc; estas últimas se dirigem para o largo do Palácio onde se reúnem das 4 às 7 os pequenos capitalistas e negociantes. De 7 às 10 ouve-se nas ruas o pregão dos vendedores de amendoim torrado, de milho assado, pastéis quentes, pastéis de palmito, pudim quente, manuê, etc, iguarias todas de grande procura..."(57)

Em S.Paulo, segundo St. Hilaire, também as negras manipulavam o comércio dos legumes, frutas, verduras. Contudo, salienta o Viajante,

> "em S.Paulo não são encontrados negros a percorrer as ruas, como no Rio de Janeiro, transportando mercadorias sobre a cabeça. Os legumes e as mercadorias de consumo imediato são vendidos por negras, que se mantêm acocoradas na rua, que por motivo de tal comércio, tomou o nome de rua da Quitanda"(58).

No Recife, pelo visto, tais negras manipulavam significativa proporção do comércio, o que levou à reação da classe dominante, como se pode ver através deste documento de 1769:

> "Pelas leis de V.M. fidelíssima se observava inviolavelmente nesta capitania de Pernambuco não permitir a vender pelas ruas, pretas cativas todos os gêneros, como muito antes se praticava, e como é estilo nesta terra o fazer-se pelas ditas (negras) todas as qualidades de vendagens de frutos, legumes, doces, e principalmente no cumprimento da pré

> mática de 21 de abril de 1751, vendendo estas tão somente panos brancos, e mais quinquilharias como se vê do Cap. 18 da referida premática. E porque debaixo daquele título pelo decurso de tempo foram vendendo algumas fitas de seda, fazendas de algodão da Índia de cores, bretanha e aniagem, e não outras fazendas. O que de presente foi requerido ao Ministro de V.M. para proibir fazer-se a referida vendagem pelas ditas pretas, e que o dito Ministro justamente à risca fêz observar as ordens de V.M., como nelas declara. E porque se nos requereu para pormos na Real presença de V.M. e que reconhecemos por certo, haverem muitas casas de viúvas honestas com filhas donzelas, e outras muitas que vivem de suas manufaturas, e nestas partes de parvo rendimento, com o adjutório que percebiam das vendagens dos ditos gêneros comprados a maior parte destes aos mesmos lojistas, sendo muitos fiados para lhe ficar algum lucro... e privadas aquelas pobres miseráveis deste limitado remédio, o único recurso que há no Brasil, que é o de comprar e vender, e por falta de víveres nesta, nos move a por, na Real presença de V.M. que serão tantas as desonras e descréditos nestas famílias obrigadas da necessidade e miséria, como se tem visto em algumas, por lhe faltarem os meios de se poderem remediar... (59)

E o mesmo documento conclui salientando que os maridos das pobres viúvas foram, em sua maioria,

"honrados e servidores de V.M.".

É por demais claro quais são os móveis de tal interdição ao comércio das negras: trata-se de proteger a elite comerciante contra a ameaça da competição das negras e mulatas vendedeiras.

Após termos analisado de maneira sumária, alguns aspectos da política portuguesa em relação ao pequeno comércio, passamos a seguir, à guisa de conclusão, a focalizar dois aspectos muito importantes que os pequenos comerciantes do período colonial, e mesmo pós-independência tiveram que enfrentar: o problema da falta de moeda e o costume generalizado das compras a crédito.

A falta de moeda se fêz sentir desde os primórdios de nossa colonização. Escrevia Gandavo, na segunda metade do século XVI:

> "O dinheiro é pouco na terra, e assim vendem e trocam uma mercadoria por outra em seu justo preço" (60).

Em carta a El Rei, eis o que dizia o Governador da Bahia em 1678:

> "Entre as mais necessidades que padece o povo, é uma penúria da moeda, procedido de que como as drogas e gêneros que daqui se navegam para esse Reino, responde com tanta perda aos negociantes, (que) querem levar os cabedais como levam, antes em moeda do que em fazenda... Estamos já experimentando tão grande dano que se o não atalhamos com prudente remédio, que de V.A. esperamos, vir-se-á a perder o negócio do mar, e se impossibilita o trato humano da terra, e a buscar no gênero de moeda com que mancasse nos gastos cotidianos..." (61)

Vinte anos mais tarde, parece que a situação na Bahia era ainda mais drástica:

> "A moeda que tem esta Praça, é toda estrangeira, e são selos, meios selos, e quartos. E não é muita, nem da melhor, tanto no peso como na qualidade da prata. E da moeda portuguesa, temos somente tostões e meio tostões antigos, que hoje valem 240 e 120. E a outra moeda miúda é tão pouca, que se pode reputar por nenhuma, de que nasce a geral queixa da pobreza e povo, que nos obriga a que em seu nome apresentemos a V.M. os discômodos que padece por falta de troco, de que muito necessitam para as compras miúdas e esmolas... Que se façam moedas de vintém, 2 vinténs, meio tostões, 3 e 4 vinténs, e tostões..." (62)

Refletindo sobre esta situação de penúria de metal, Costa Porto conclui:

> "O comércio na Colônia não passava de escambo generalizado, trocando-se gêneros por gêneros, servindo o dinheiro apenas como critério fixador do valor. Se por exemplo a arroba de açúcar custava dois cruzados e um boi quatro mil réis, trocava-se a rês por cinco arrobas de açúcar" (63)

Foi com vistas a contornar tal carência, que El Rei permitiu que na região das minas fosse utilizado o ouro quintado como meio de circulação (64). Contudo, não satisfeitos com isso, os mineiros passam a fazer suas transações comerciais utilizando-se do ouro em pó a fim de pagar aos mercadores. Novo Bando de S.Majestade:

> "Quando não se havia ainda cunhado moedas suficientes, permitiu-se o uso do ouro em pó e em folhetas para o trato e comércio da Capitania. Mandou El Rei lavrar moedas para evitar o gravíssimo prejuízo que resulta à real Fazenda de correr o ouro em pó e extrair-se para fora das Minas sem pagar o quinto ... Determina-se que nenhuma pessoa possa vender, comprar ou trespassar ouro algum de qualquer qualidade" (65).

Relacionado diretamente ao problema da falta de moeda está o costume amplamente praticado na Colônia, e que apresenta reflexos bastante pronunciados ainda em nossos dias, que é o crédito.

> "Um recurso para iludir o problema da falta de moeda durante o período colonial, é o crédito. Ele criou no Brasil colonial o comércio fiado, deplorado em inúmeros documentos dos primeiros séculos de nossa história, como o maior fator da ruína dos mercados internos... D.Luiz Antonio de Souza, em carta ao Marques de Pombal, apresenta o comércio de S.Paulo como 'insubsistente, pelo demasiado abuso de vender fiado... nasce daí o costume de se venderem as cousas por exorbitantes preçoa para que os lucros de umas cubram as perdas nas outras'... Como está em uso fiarem todos, quem não fia não vende!"(66).

Embora aceitemos a correlação existente entre a falta de moeda e a propagação do fiado no Brasil Colônia, o certo é que tal instituição parece possuir raízes mais profundas , que remontam à própria tradição comercial de Portugal. Não é sem razão que no Livro das Ordenações e Leis deste Reino (1603), no § XVIII,encontramos:

> "O carniceiro que der carne fiada a alguma pessoa,ou padeira pão, ou taverneiro vinho, e demandarem ao juízo seus devedores a que as ditas cousas fiaram , posto que não tenham testemunhas porque possam provar as dívidas, havemos por bem que sejam cridos por seu juramento, contanto que a dívida não passe de mil reis..." (67)

Pelo visto, o fiado era praticado em todas as Capitanias: em Pernambuco, na Bahia, nas Minas Gerais, em S.Paulo. No Maranhão, a situação é assim descrita nos finais do século XVII:

> por outros. Porém, como os moradores não têm fa - zendas para satisfazerem logo as que compram, é ne cessário que os mercadores lhas vendam fiadas...Só as drogas comestíveis são vendidas a dinheiro, o mais vão também fiadas... (68)

Contudo, era na região das Minas, que o fiado consti - tuía o principal problema.

> "Os moradores destas minas compram fiados: negros , cavalos, ferramentas, sustento, vestido, enfim: tu do. E por causa destes empenhos, têm sempre os cre dores à porta, e assim, quando ouro tiram, entre - gam logo aos seus credores, por não serem executa- dos... Nas Minas tudo se compra fiado, e quem as - sim compra não regateará, antes, muitas vezes,quem vai comprar um vestido fiado, receia que lho não - queiram fiar. E assim, quando o pede ao mercador , não pergunta quanto custa - diz que o corte, e que o assente em sua conta, e só sabe por quanto o com prou quando o paga. E assim sempre o preço é ao ar bítrio de quem vende... É natural a antipatia que têm todos os moradores das minas com os homens de negócio que lá vão vender os gêneros. Porque tais homens de negócio os executam, os arrastam e vexam sempre, sendo senhores de seu ouro e dos seus bens, porque lhes vendem as cousas por muito mais do que valem, e depois lhas tomam por pouco mais de na - da, de que vive a maior parte daquele povo escanda lizado. Porém, como não pode viver sem os gêneros que vão de fora, acabam muitas vezes de uma tormen ta, e entram logo em outra, mas é sempre com tédio para os negociantes" (69).

No "Discurso sobre o Estado atual das Minas do Brasil", encontramos outra descrição de quão problemático era o fiado na - quelas paragens:

> "Os credores particulares, que pela maior parte se vêem obrigados a receber de seus devedores uns pa- péis chamados créditos de devedores, tão falidos - como aqueles que os dão em pagamentos, sem jamais poderem realizar as suas dívidas. Nas Minas tudo é vendido a crédito, até a mesma carne do açougue,na esperança do ouro, que nunca aparece..." (70)

N O T A S

Abreviaturas:

AHMF : Arquivo Histórico do Ministério das Finanças (Lisboa)
AHU : Arquivo Histórico Ultramarino (Lisboa)
ANTT : Arquivo Nacional da Torre do Tombo (Lisboa)
APEB : Arquivo Público do Estado da Bahia (Salvador)
APES : Arquivo Público do Estado de Sergipe (Aracaju)
BNL : Biblioteca Nacional de Lisboa

- - - -

(1). Wolf, Eric: Sons of the Shaking Earth, Chicago, Chicago University Press, 1959, p.40.

(2). Abéville, Claude D': História da Missão dos Padres Capuchinhos na Ilha do Maranhão e Terras Circunvizinhas...(1614), S.P., Livraria Martins, 1945, p.236.

(3). Léry, Jean: Viagem à Terra do Brasil (1578), S.P., Livraria-Martins, 1941, p.98.

(4). Lévi-Strauss, Claude: "Guerra e Comércio entre os Indios da América do Sul", Revista do Arquivo Municipal de São Paulo, vol. 87, s/d, p.131-146.

(5). Thevet, André: Les Singularités de la France Antarctique,(1558), Paris, Maisonneuve, 1878, p.238-243.

(6). Marchant, Alexander: Do Escambo à Escravidão: As Relações Econômicas de Portugueses e Indios na Colonizaçao do Brasil, 1500-1580, S.P., Brasiliana, nº225, 1943.

(7). Gandavo, Pero Magalhães: Tratado da Terra do Brasil, (1576), - S.P., Editora Obelisco, 1964, p.92.

(8). AHU, Carta Foral da Capitania de Pernambuco, de 24/9/1534.

(9). AHU, Códice 112, Regimento do Governador Geral do Brasil, Tomé de Sousa, de 17/12/1548, f.4,vº.

(10). Rau, Virgínia: Subsídios para o Estudo das Feiras Medievais Portuguesas, Lisboa, Tese de Licenciatura, 1943, p.146.

(11). Mott, Luiz R.B.: "A Feira da Ladra no Século XVI e na Actualidade", Ocidente, Revista Portuguesa de Cultura, nº148, Fevereiro 1973, p.1-47.

(12). Dias, Manoel Nunes: O Capitalismo Monárquico Portugueês, 1415-1549, Cap.V: "As Feiras dos Sertoes e a Penetraçao Comercial", Coimbra, 1963.

(13). Arquivos de Angola, vol.V e VI, Março 1936, Bando sobre as feiras que devem haver nos sertões de Benguela e Caconda, de 23 de setembro de 1768.

(14). AHU, Regimento do Governador Geral do Brasil, de 8/3/1588.

(15). Freire, Felisbelo: História Territorial do Brasil, R.J., - 1906, I, p.272.

(16). Barros, F.Borge de:"O Castelo da Torre de Garcia d'Ávila", Annaes do Archivo Público da Bahia, vol.24, 1935, p.45-47.

(17). Documentos Históricos da Biblioteca Nacional do Rio de Janeiro, 1633-1677, Correspondencia dos Governadores Gerais, Cap.8.

(18). Costa Porto: Nos Tempos do Visitador, Recife, Universidade Federal de Pernabuco, 1968, p.129, diz:
"Na Capitania de Pernambuco não havia mercado regular, faltando população e rareando o consumidor."
Frei Antonio do Rosário, por sua vez, declarava em 1691:
"Se cá houverão feiras como em Portugal, melhor armava cá a feira da vaidade..." Cf. A Feira Mística de Lisboa, Lisboa, 1691, p.91.

(19). Goulart, José Alípio: O Mascate no Brasil, R.J., Conquista, 1967.

(20). Prado, Caio: História Econômica do Brasil, S.P., Editora Brasiliense, 1956, p.41-43

(21). ANTT, Manuscritos do Brasil, Livro 50, de 1/3/1587, "Capítulo que trata de como corre a cidade do Salvador da Sé para diante".

(22). ANTT, Manuscritos do Brasil, Livro 16, de 1591, Iº Livro das Denunciações na Visitação do Santo Ofício, Bahia.

(23). Saint-Hilaire, Auguste: Viagem à Província de São Paulo, S.P., Livraria Martins, 1972, p.163.

(24). AHU, Bahia, Caixa 46, de 23/7/1732.

(25). AHU, Piauí, Caixa 4, de 20/7/1789, Relação das Boiadas Saidas das Fazendas Confiscadas aos Regulares da Cia. de Jesus, Enviadas à Feira de Capoame.

(26). AHU, Bahia, in Eduardo de Almeida Castro, Inventário dos Documentos Relativos ao Brasil existentes no Arquivo Histórico Ultramarino, R.J., 1914, nº 12.085, Ofício do Ouvidor da Comarca da Bahia para o Governador da Capitania, de 4/9/1785.

(27). AHU, Bahia, Idem, ibidem, nº 10.907, Carta do Advolgado da Bahia, José da Silva Lisboa, para o Dr.Domingos Vandelli, Diretor do Real Jardim Botânico de Lisboa, de 18/10/1781.

(28). AHU, Pernambuco, Caixa 28, de 20/7/1786.

(29). AHU, Bahia, in Eduardo de Almeida Castro, op.cit., nº20.795, Ofício do Ouvidor da Comarca de Sergipe d'El Rei, para D.Rodrigo S.Coutinho, de 6/8/1800.

(30). Mott, Luiz R.B., "Feiras e Mercados de Portugal: bibliografia comentada", Revista de Etnografia do Porto (no prelo)

(31). Kidder, Daniel: Reminiscências de Viagens e Permanências no Brasil, S.P., Livraria Martins, IIºvolume, 1972, p.129.

(32). APEB, Presidência da Província, Agricultura-Indústria-Comércio, (Abastecimento, Feiras Públicas), 1835-1888, Carta do Procurador Antonio Cosme Bahiense, à Comissão de Comércio de Salvador, de 25/1/1835.

(33). Poppino, Rollie: Feira de Santana, Bahia, Editora Itapuã, - 1968, p.57.

(34). Biblioteca Pública de Aracaju, Relatório da Salubridade Pública à Cargo do Dr. Pedro Autran da Matta e Albuquerque Jr., Inspetor da Saude Pública no Governo do Dr.João Dabney Brotero, de 31/7/1859.

(35). Leis Provinciais de Sergipe, Resoluções nº 102, 107, 132, 199, 245, 972, 1051, 1091, 1110.

(36).Debret, Jean Baptiste: Viagem Pitoresca e Histórica ao Brasil, S.P., Livraria Martins, 1972, vol.II, prancha 35, p.229.

(37). Medeiros, F.L. d'Abreu:"A Feira de Burros de Sorocaba", Boletim Paulista de Geografia, nº1, março de 1949, p.40-44.

(38). Saint-Hilaire, Auguste: Voyage dans le District des Diamants et sur le Littoral du Brésil, Paris, 1833, Librérie Gide, p.247.

(39). Lapa, J.R. do Amaral: Economia Colonial, S.P., Editora Perspectiva, 1973, p.15-110.

(40). Goulart, José Alípio: O Regatão, R.J., Editora Conquista,1968.

(41). Bates, Henry: O Naturalista no Rio Amazonas, Brasiliana, nº 237, p.239.

(42). Idem, p.218.

(43). AHU, Códice 112, Regimento do Governador Geral do Brasil, Tomé de Sousa, de 17/12/1548, fl.4, vº.

(44).AHU, Piauí, Caixa 1, Provimentos de Francisco Marcelino de Gouveia à Câmara da Capitania do Piauí, de 19/3/1759.

(45). BNL, Secção de Reservados, Fundo Geral 6936, Governo Civil das Províncias, s/d.

(46).AHU, Bahia, Caixa 1670-1673, Petição dos Oficiais da Câmara da Bahia ao Conselheiro do Reino, de 4/3/1673.

(47). AHU, Pernambuco, Caixa 11,de 1/8/1704.

(48). ANTT, Manuscritos do Brasil, Livro 26, de 2/10/1704.

(49). AHU, Pernambuco, Caixa 130, Carta do Presidente e mais Oficiais da Câmara do Recife sobre proibir a venda das carnes em casa das mulheres, de 5/3/1799.

(50). ANTT, Manuscritos do Brasil, Livro 26, de 5/4/1706.

(51). BNL, Fundo Geral 4530, Documentos da Capitania de S.Paulo,

(52). AHMF, Coleção de Leis, Tomo I, Instituição da Companhia Geral do Grão Pará e Maranhão, de 6/6/1755, §28.

(53). AHMF,Carta Exortatória e Ordens que a Junta da Companhia Geral expediu aos seus Administradores daquele Estado, Companhia Geral do Grão Pará e Maranhão, 1-4, de 29/7/1758.

(54). ANTT, Manuscritos do Brasil, Livro 26, Vila do Carmo, de - 10/1/1722.

(55). ANTT, Manuscritos do Brasil, Livro 31, Bando de 1/3/1743.

(56). Debret, J.B., op.cit., Tomo I e II, Pranchas nº 9, 12, 13, 14, 17, 20, 21, 30, 32, 33, 35, 36.

(57). Idem, ibidem, p.288.

(58). Saint-Hilaire, op.cit., p.162-163.

(59). AHU, Pernambuco, Caixa 37, de 19/8/1769.

(60). Gandavo, P.M., op.cit. p.81.

(61). AHU, Bahia, Caixa 13, de 16/8/1678.

(62). AHU, Bahia, Caixa 16, de 16/7/1689.

(63). Costa Porto, op.cit. p.145.

(64). AHU, Minas Gerais, Caixa 1, de 1711.

(65). ANTT, Manuscritos do Brasil, Livro 26, de 8/2/1730.

(66). Omegna, Nelson: A Cidade Colonial, R.J., Livraria José Olympio Ed., 1961, p.300 e 393.

(67). Ordenações e Leis do Reino de Portugal (1603), Livro Quarto, §XVIII: Quando os Carniceiros, Padeiras ou Taverneiros serão cridos por seu juramento, no que venderem fiado seus misteres.

(68). BNL, Fundo Geral 585, João de Moura: Colônia Portuguesa que contém Tres Tratados: O Estado do Maranhão; A Agricultura e as Drogas; Da Arte Militar.

(69). AHU, Códice 54, Informação de Manuel Soares de Sequeira sobre o Estado das Minas e arrecadação do Quinto Real do ouro nela extraído, Capítulos 14-18-68, posterior a 22/9/1734.

(70).BNL, Fundo Geral 7996, Discurso sobre o Estado Atual das Minas do Brasil, dividido em duas partes. Na Primeira mostra-se que as - Minas de Ouro são prejudiciais a Portugal, não só pelo muito que já hoje o Estado perde nelas, mas também pelos muitos braços que elas tiram à Agricultura. Na Segunda parte apontam-se os meios de se aproveirar a produção e a agricultura no Continente das Minas que aliás (está) perdido para o ano; de José Joaquim da Cunha Azeredo - Coutinho, fl.7.

BIBLIOGRAFIA CITADA

Abeville, C. História da Missão dos Padres Capuchinhos na Ilha do Maranhão e Terras Circunvizinhas... (1614). São Paulo, Livraria Martins, 1945.

Abreu, M.F.L. "A Feira de Burros de Sorocaba", Boletim Paulista de Geografia, nº 1, 1949, p. 389-390.

Aguessy, D. "La Femme Dakaroise Commerçante au Détail sur le Marché" in Sankalé, M.; Thomas, L.V. & Fougeyrollas, P. (eds.). Dakar en Devenir, Presence Africaine, 1968, p. 395-421.

Aguiar, N. The Impact of Industrialization on Women's Work Roles in the Northeast of Brazil. Paper for the Conference on Feminine Perspectives on Social Sciences Research in Latinamerica. Torcuato di Tella Institute (Buenos Aires), 1974.

Alao, N. "Theoretical Issues in the Geographical Dimensions of Market Periodicity", The Nigerian Geographical Journal, vol. 15, nº 2, 1972, p. 97-105.

Almeida, A. O Tropeirismo e a Feira de Sorocaba. Sorocaba, Edição do Autor, 1968.

Andrade, M.C. A Terra e o Homem no Nordeste. São Paulo, Editora Brasiliense, 1963.

Anuário Estatístico de Sergipe, 1971. CONDESE / DEE, Aracaju, 1971.

Araújo, A.M. Escorço do Folclore de uma Comunidade. São Paulo, Separata da Revista do Arquivo Municipal CLXVI e CLXVII, 1962.

Archetti, E.P. & Stolen, K.A. Ni Campesinos ni Capitalistas. Los Colonos del Norte de Santa Fe. 1974 (mim.)

Ardener, S. "The Social and Economic Significance of the Contribu tions Club among a Section of Southern Ibo", Conference Proceedings, West African Institute of Social and Economic Research, 1953.

. "The Comparative Study of Rotating Credit Associations", The Journal of the Royal Anthropological Institute of Ireland and Great Britain, vol. 94, part 2, 1964, p. 201-229.

Aspectos Geográficos do Baixo São Francisco. São Paulo, Associação dos Geografos do Brasil, nº 5, 1962.

Aspectos Gerais do Município de Brejo Grande. CONDESE, Divisão de - Pesquisa e Estatística, Aracaju, 1968.

Barros, F.B. "O Castelo da Torre de Garcia d'Ávila", Anais do Archivo Público da Bahia, vol. 24, 1935, p. 45-47.

Bates, H. O Naturalista no Rio Amazonas. São Paulo, Companhia Editora Nacional. Coleçao Brasiliana, nº 237, 1944.

Beals, R. "The Structure of the Oaxaca Market Systems", Revista Mexicana de Estudios Antropologicos, vol. 21, 1967, p. 333-342.

. "Un Sistema Tradicional de Mercado", América Indígena, vol. 27, 1967, p. 566-580.

Beardwood, A. Alien Merchants in England 1350-1377. Their Legal and Economic Position. Cambridge, Massachussets Medieval Academy of America, publ. nº 8, 1931.

Belshaw, C.S. Troca Tradicional e Mercado Moderno. Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1965.

Benedict, R. Padrões de Cultura. Lisboa, Livros do Brasil, s.d.

Berg, R.L. The Impact of Modern Economy on the Traditional Economy of Zoogocho, Oaxaca, Mexico, and its Surrounding Area. Unpublished Ph.D. Dissertation, University of California, Los Angeles, 1968.

Berry, B.J.L. Geography of Market Centers and Retail Distribution. New Jersey, Prentice-Hall Inc., 1967.

Blake, G.H. Misurata: a Market Town in Tripolitania. University of Durham, Department of Geography, Paper nº 9, 1968.

Blom, F. "Commerce, Trade and Monetary Units of the Maya", Middle American Research (University of Louisiania), serie 4, 1932, p. 531-556.

Bohannan, P. "Some Principles of Exchange and Investment among the Tiv", American Anthropologist, vol. 57, 1955, p. 60-69.

Bohannan, P. & Dalton, G. (eds.). Markets in Africa. Evanston, Northwestern University Press, 1962.

Brandão, M. Monografia de Penedo. Maceió, Typographia Menezes, 1936.

Brandão Lopes, J.R. Sociedade Industrial no Brasil. São Paulo, Difusão Européia do Livro e Editora da Universidade de São Paulo, 1964.

Bromley, R.D.F. & Bromley, R.J. The Debate on Sunday Trading in Nineteenth Century Ecuador. Annual Conference of the Society for Latin American Studies, Southampton, 1974 (mim.).

Bromley, R.J. Periodic Markets, Daily Markets and Fairs: a Bibliography. Monash University, Australia, Monash Publications in Geography nº 10, 1974.

. "El Intercambio de Productos Agricolas entre la Sierra y la Costa Ecuatoriana", Revista Geografica (forthcoming).

. The Organization of Quito's Urban Markets:Towards a Reinterpretation of Periodic Central Places.Transactions of the British Geographers (forthcoming).

. Periodic and Daily Markets in Highland Ecuador. (in preparation). Dissertation to Submission to Cambridge University, England, for the Degree of Doctor of Philosophy.

Bromley, R.J. & Symanski, R. "Marketplace Trade in Latin America", Latin American Research Review, vol. IX, nº 3, 1974, p. 3 - 38.

Bromley, R.J.; Hodder, B.W. & Smith, R.H.T. Market-Place Studies. A World Bibliography up to 1972. University of London , School of Oriental and African Studies, 1974.

Brookfield, H.C. (ed.) Pacific Market Places: a Collection of Essays. Camberra, Australian National University Press , 1969.

Buckley, W. A Sociologia e a Moderna Teoria dos Sistemas. São Paulo, Cultrix e Editora da Universidade de S.Paulo, 1971.

Buechler, J.M. Peasant Marketing and Social Revolution in the State of La Paz, Bolivia. Unpublished Ph.D.Dissertation , McGill University, 1972.

Caillet, R. Foires et Marchés du Carpentras du Moyen-Age au Début du XIX Siecle. Carpentras, Imp. Bataille, 1953.

Caldeira, C. Arrendamento e Parceria. Rio de Janeiro, Comissão Nacional de Politica Agraria, 1955.

. Menores no Meio Rural (Trabalho e Escolarização). Rio de Janeiro, Centro Brasileiro de Pesquisas Educacionais e INEP, MEC, 1960.

Cancian, F. Economics and Prestige in a Maya Community. The Religious Cargo System in Zincantan. California, Stanford University Press, 1965.

Cardoso, M.F.T. "Caruaru: a Cidade e sua Área de Influência", Revista Brasileira de Geografia, nº 4, ano XXVII, 1965, p. 587-614.

Carli, F. Il Mercado nell'Alto Medio Evo. Padova, Italia, 1936.

Carvalho, A.D.S. "A Feira de Santana e o Comércio de Gado", Boletim Paulista de Geografia, nº 28, 1958. p. 14-36.

Cassady, R. "Negociated Price-Making in Mexican Traditional Markets: a Conceptual Analysis", America Indigena, vol. 28, nº 1, 1968, p. 51-78.

Castro, E.A. Inventário dos Documentos Relativos ao Brasil Existentes no Arquivo Histórico Ultramarino. Rio de Janeiro, 1914.

Chayanov, A.V. La Organización de la Unidad Económica Camponesa. Buenos Aires, Ediciones Nueva Vision, 1974.

Christensen, J.N. "Marketing and Exchange in a West African Tribe", Southwestern Journal of Anthropology, vol. 17, nº 2, 1961, p. 124-139.

Church, P.E. Traditional Markets in Guatemala. Unpublished Ph.D. Dissertation, University of Oregon, 1970.

CIDA. Posse e Uso da Terra e Desenvolvimento Sócio-Econômico do Setor Agrícola - Brasil. Washington D.C., Comite Interamericano de Desenvolvimento Agrícola, União Pan- Americana, Secretaria Geral da OEA, 1966.

Clarke, L.W. "Problems of Price Collection in African Markets and their Relation to Retail Price and Cost of Living Indices", Bulletin de l'Institut Interafricain du Travail, nº 5, 1955, p. 2-10.

Cook, H.S. Teotipac and its Metateros: an Economic Anthropological Study of Production and Exchange in a Peasant-Artisan Economy in the Valley of Oaxaca, Mexico. Unpublished Ph.D. Dissertation, University of Pittsburgh, 1968.

Costa, Y.M.M. O Significado da Feira de Caruaru como Síntese da Paisagem Rural e Urbana. Faculdade de Filosofia, Ciencias e Letras de Adamantina, Sao Paulo, s.d. (mim.).

Costa Porto, J. Nos Tempos do Visitador. Recife, Universidade Federal de Pernambuco, 1968.

Cotta, A. Dictionnaire de Science Economique. Paris, Maison Mame, 1968.

Coulet, N. "Commerce et Marchands dans un Village Provençal du - XVè Siècle", Etudes Rurales, nº 22-23-24, 1966.

Dantas, B.G. A Taieira de Sergipe. Petrópolis, Editora Vozes, 1972.

Dean, E.R. "Studies in Price Formation in African Markets", The - Rhodes-Livingstone Journal, nº 31, 1962, p. 1-20.

Debret, J.B. Viagem Pitoresca e Histórica ao Brasil. São Paulo, Livraria martins, 1972.

Deffontaines, P. "Routes de Bétail et Types de Foires en Uruguay", Cahiers d'Outre Mer, vol. 4, 1951, p. 93-100.

. "Routes et Foires à Bétail en Amérique Latine", Revue de Geographie Alpine, vol. 45, 1957, p. 659-684.

Descrição Geográfica da Capitania de Sergipe d'El Rei, 1802. Biblioteca Nacional, Autor Anonimo, Secçao de Manuscritos, II, 33, 16,3.

Dewey, A. G. Peasant Marketing in Java. New York, The Free Press of Glencoe, 1962.

. "Trade and Social Control in Java", The Journal of = the Royal Anthropological Institute of Ireland and Great - Britain, vol. XCII, 1962, p. 177-191.

. "Capital, Credit and Saving in Javanese Marketing" in Firth, R. & Yamey, B.S. (eds.). Capital, Saving and Credit in Peasant Societies. Chicago, Aldine, 1964, p. 230-255.

Dias, M.N. O Capitalismo Monárquico Português 1415-1549. Contribuição para o Estudo das Origens do Capitalismo Moderno. Coimbra, Faculdade de Letras, 1963.

Dicksons, K.B. "Trade Patterns in Ghana at the Begining of the - Eighteen Century", Geographical Review, vol. 56, nº 3, 1966, p. 417-431.

Diskin, M. Economics and Society in Tlacolula, Oaxaca, Mexico. Unpublished Ph.D.Dissertation, University of California, Los Angeles, 1967.

. "Estudio Estructural del Sistema de Plaza en el Valle de Oaxaca", América Indígena, vol. 29, nº 4, 1969, p. 1077 - 1099.

Documentos Históricos da Biblioteca Nacional do Rio de Janeiro 1633-1677. Correspondencia dos Governadores Gerais.

Dorfman, R. The Price System. Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice - Hall ,1964.

Durhan, E.R. & Beiker, H. "A Vida Rural Tradicional: Comentário ao Depoimento de um Imigrante Nordestino", Revista do Instituto de Estudos Brasileiros, nº 3, 1968, p. 157-170.

Durston, J.W. The Social Organization of Peasant Marketing in Michoacán, Mexico. Unpublished Ph.D.Dissertation, University of London, 1970.

Enciclopédia dos Municípios.

Esteva Fabregat, C. "Un Mercado en Chinchero, Cuzco", Anuário Indigenista, vol. 30, 1970, p. 213-254.

Evans-Pritchard, E.E. Anthropologie Sociale. Paris, Petite Bibliothèque Payot, 1969.

Farruk, M.O. The Structure and Performance of the Rice Marketing System in East Pakistan. Unpublished Ph.D.Dissertation, Department of Agricultural Economics, Cornell University, 1970.

Ferrari, A.T. Potengi. Encruzilhada no Vale do São Francisco. São Paulo, Editora Sociologia e Política, 1960.

Filgueiras, G. As Varinas de Lisboa. Boletim da Junta Distrital de Lisboa, nº 63-64, II Série, 1965.

Firth, R. Malay Fishermen: Their Peasant Economy. London, Routledge and Kegan Paul, 1946.

. Elements of Social Organization. Boston, Beacon Press, 1967.

Firth, R. & Yamey, B.S. (eds). Capital, Saving and Credit in Peasant - Societies. Chicago, Aldine, 1964.

Fogg, W. "The Suq: a Study in the Human Geography of Morocco",Geography, vol. 17, 1932, p. 257-267.

. "Villages and Suqs in the High Atlas Mountains of Morocco", Scottish Geographical Magazine, vol. 51, 1935, p. 144-151.

. "A Tribal Market in Spanish Morocco", Africa, vol. XI, 1938, p. 428-445.

. "The Importance of Tribal Markets in the Commercial Life of the Countryside of North-West Morocco", Africa, vol. XII, 1939, p. 445-449.

. "The Organization of a Moroccan Tribal Market", American - Anthropologist, vol. 44, 1942, p. 47-61.

Forman, S. & Riegelhaupt, J. "Market Places and Market System: Toward a Theory of Peasant Economy", Comparative Studies in Society and - History, vol. XII, 1970, p. 188-212.

Foster, G.M. "The Folk Economy of Rural Mexico, with Special Reference to Marketing", Journal of Marketing, vol. 13, 1948, p. 153-162.

. "What is a Peasant", in Potter, J.M.; Diaz, M.N. & Foster, G. M. (eds). Peasant Society, a Reader. Boston, The Little Brown Series in Anthropology, 1967.

Fraser, L.M. Economic Thought and Language. Londres, Adam and Charles - Black Ltd., 1937.

Freire, F.F.O. História de Sergipe (1575-1855). Rio de Janeiro, Tipografia Perseverança, 1891.

. História Territorial do Brasil. Rio de Janeiro, Typographia do "Jornal do Comercio", 1906.

Gandavo, P.M. Tratado da Terra do Brasil (1576). São Paulo, Editora Obelisco, 1964.

Gatti, L.M. & Echenique, V.M.M. Relaciones Sociales en una Feria. Rio - de Janeiro, Centro Latino-Americano de Pesquisa em Ciencias Sociais, 1971.

Geertz, C. "The Rotating Credit Association: a Middle Rung in Develop - ment", Economic Development and Cultural Change, vol. 1., nº 3, 1962.

. Peddlers and Princes: Social Development and Economic Change in two Indonesian Towns. Chicago, The University of Chicago Press , 1963.

Godelier, M. Racionalidade e Irracionalidade na Economia. Rio de Janeiro, Tempo Brasileiro, s.d.

Goulart, J.A. O Mascate no Brasil. Rio de Janeiro, Editora Conquista, 1967.

. O Regatão. Rio de Janeiro, Editora Conquista, 1968.

Grollig, F.X. "Indian Markets in the Altiplano of Peru", Actas y Memorias del 36º Congreso Internacional de Americanistas, vol. 3, 1966, p. 403-406.

Guimarães, O. O Papel das Feiras Livres no Abastecimento da Cidade de - São Paulo. São Paulo, Instituto de Geografia (USP), 1969.

Halfeld, H.G.F. Atlas e Relatório Concernente à Exploração do Rio São Francisco. Rio de Janeiro, 1860.

Hanneson, B. Periodic Markets and Central Places in the Chiquinquirá-Ubaté Area of the Eastern Cordillera of the Colombian Andes. Unpu - blished Ph.D. Dissertation, University of Oregon, 1969.

Harpinski, R. "Considérations sur les Échanges de Caractère Local et Extérieur de la Senegambie dans la 2è Moitié du XVè Siècle et au Début du XVIè Siècle", Africana Bulletin, vol. 8, 1968, p. 65-83.

Hartmann, R. Märkte im Alten Peru. Rheinischen Friedrich-Wilhelms - Universität, Bonn, 1968.

Hermann, L. "A Evolução da Estrutura Social de Guaratinguetá num Período de 300 Anos", Revista de Administração, Ano II, 1948, p. 5-6.

Hill, P. "Markets in Africa", Journal of Modern African Studies, vol. I, 1963, p. 441-453.

. "Notes on Traditional Market Authority and Market Periodicity in West Africa", Journal of African History, vol. VII, 1966, p. 295-311.

. "Hidden Trade in Hausaland", Man, vol. IV, 1969, p. 392-409.

Hodder, B.W. "Some Comments on Markets and Market Periodicity" in Ord, H.W.; Fyfe, C. & McMaster, D.N. (eds). Markets and Marketing in West Africa. Proceedings of a Seminar Held in the Centre of African Studies, University of Edinburgh, 29th and 30th April, 1966, p. 97-113.

Hollanda Ferreira, A.B. Pequeno Dicionário Brasileiro da Língua Portuguesa. Rio de Janeiro, Editora Civilizaçao Brasileira, 1968.

Huvelin, P.L. Essai Historique sur le Droit des Marchés et des Foires. Paris, A. Rousseau, These pour le Doctorat, Université de Paris, 1897.

Informações Básicas sobre o Município de Penedo. IBGE, 1970.

Isham, J. John Isham. Mercer and Merchant Adventurer. Two Account Books of a London Merchant in the Reign of Elizabeth I. Durham, Northumber, 1962.

Issler, B. "As Feiras do Nordeste e sua Função Regional", Revista Orientação, nº 3, 1967, p. 37-41.

Jeannin, P. Les Marchands au XVIè Siècle. Paris, Editions du Seuil, 1957.

Jeffreys, M.D.W. "Le Associazioni Osusu nel'Africa Occidentale", Revista Ethnologica, 1951.

Johnson, A.W. Sharecroppers of the Sertão. California, Stanford University Press, 1971.

Kaplan, D. The Mexican Marketplace in Historical Perspective. Unpublished Ph.D.Dissertation, University of Michigan, 1960.

. "The Mexican Marketplace Then and Now" in Helm, I. (ed). Essays in Economic Anthropology. American Ethnological Society, 1965.

Katzin, M.F. Higglers of Jamaica. Unpublished Ph.D.Dissertation, Northwestern University, 1958.

Kerblay, B. "Les Foires Commerciales et le Marché Intérieur en Russie - dans la Premiere Moitié du XIX Siècle", Cahiers du Monde Russe et Soviétique, vol. 7, nº 3, 1966, p. 416-435.

Kerblay, B. Les Marchés Paysans en U.R.S.S. Paris, Mouton & Co. 1968.

Kidder, D. Reminiscências de Viagens e Permanências no Brasil(Províncias do Norte). São Paulo, Livraria Martins e Editora da USP, 1972.

Knapp, D.G. "Marketing and Social Patterns in Rural Taiwan", Annals, A.A.G., vol. 61, nº 1, 1971, p. 131-155.

Lapa, J.R.A. Economia Colonial. São Paulo, Editora Perspectiva, 1973.

Leach, E.R. Critique de l'Anthropologie. Paris, PUF, 1968.

Legerman, C.J. "Kin Groups in a Haitian Market", Man, vol. LXII, 1962, p. 145-149.

Le Goff, J. Marchands et Banquiers au Moyen Age. Paris, PUF, 1956.

Lema, P.B. As Feiras no Norte de Portugal. Relatório nº 3 do Centro de Estudos Geográficos, Lisboa, 1973.

Lerner, A.P. "The Myth of the Parasitic Middleman", Commentary, vol. VIII, 1949, p. 45-51.

Léry, J. Viagem à Terra do Brasil (1578). S.Paulo, Livraria Martins, 1941.

Levantamento Socioeconomico em Áreas do Médio e Baixo São Francisco. Recife, SUVALE / Instituto Joaquim Nabuco de Pesquisas Sociais, 1972.

Lévi-Strauss, C. "Guerra e Comércio entre os Índios da América do Sul", Revista do Arquivo Municipal de São Paulo, vol. 87, s.d., p. 131-146.

Lewis, O. Tepoztlan, un Pueblo de Mexico. Mexico, Editorial Joaquin Mortiz, S.A., 1968.

Livro de Anotações dos Engenhos do Cajuípe e Santa Cruz.

Lockwood, W.G. Periodic Markets: Source Materials on Markets and Fairs in Peasant Societies. Illinois, Council of Planning Librarians, Exchange Bibliography 341, 1972.

Malinowski, B. & Fuente, J. La Economia de un Sistema de Mercados en Mexico. Acta Antropologica, epoca 2, vol. I, nº 2, Mexico, 1957.

Marchal, A. Systèmes et Structures Économiques. Paris, PUF, 1959.

Marchant, A. Do Escambo à Escravidão: as Relações Econômicas de Portugueses e Índios na Colonizaçao do Brasil, 1500-1580, Sao Paulo, Companhia Editora Nacional, Coleçao Brasiliana, nº 225, 1943.

Marroquim, A.D. Terra das Alagoas. Roma, Ed. Maglioni & Strini, 1922.

Martins, J.S. "Modernização e Problema Agrário no Estado de São Paulo", Revista do Instituto de Estudos Brasileiros, nº 6, 1969, p. 121-145.

Mauss, M. "Essai sur le Don. Forme et Raison de l'Échange dans les Sociétés Archaïques", Sociologie et Anthropologie, Paris, PUF, p. 145-279.

McBryde, F.W. "Solola: a Guatemalan Town and Cakchiquel Market Center", Middle America Research Series, Publication 5, New Orleans, Pamphlet 3, 1933, p. 45-152.

McCall, D.F. "Trade and the Role of Wife in a Modern West African Town", in Southall, A. (ed.). Social Change in Africa. London, International Institute, 1961, p. 286-299.

Medeiros, F.L.A. "A Feira de Burros de Sorocaba", Boletim Paulista de Geografia, nº 1, 1949, p. 40-44.

Meillassoux, C. (ed.). The Development of Indigenous Trade and Markets in West Africa: Studies Presented and Discussed at the Tenth International African Seminar at Fourah Bay College, Freetown, December 1969. London, Oxford University Press for the International Institute, 1971.

Mello e Souza, A.C. Os Parceiros do Rio Bonito. Rio de Janeiro, Livraria José Olympio Editora, 1964.

Mintz, S.W. "The Jamaican Internal Marketing Pattern: Some Notes and Hypotheses", Social and Economic Studies, vol. IV, 1955, p. 95-103.

. "The Role of the Middleman in the Internal Distribution System of a Caribbean Peasant Economy", Human Organization, vol. XV, 1956, p. 18-23.

. "The Haitian Internal Marketing System", Haiti Sun, November 7, 1959, p. 4-5, 8-9.

. "Internal Market Systems as Mechanisms of Social Articulation" in Ray, V.F. (ed.). Intermediate Societies, Social Mobility and Communication. American Ethnological Society, 1959, p. 20-30.

. "Le Système du Marché Rural dans l'Economie Haitienne", Bulletin du Bureau d'Ethnologie, serie 3, vol. XXIII-XXV, 1960, p. 3-14.

. "Nana of Duverget: a Haitian Market Woman", Haiti Sun, May 3, 1960, p. 4, 13.

. "A Tentative Typology of Eight Haitian Marketplaces", Revista de Ciencias Sociales, vol. IV, 1960, p. 15-58.

. "Peasant Markets", Scientific American, vol. CCII, nº 2, 1960, p. 112-122.

. "The Marketing System in Peasant Haiti", Papers in Caribbean Anthropology, Yale University Publications in Anthropology nº 60, 1960, p. 3-33.

. "Why Haiti has Market Places", Haiti Sun, August 13, 1961, p. 8-9, 12; August 27, 1961, p. 8-9; September 3, 1961, p. 8-10.

. "Pratik: Haitian Personal Economic Relations", in Garfield, V.E. (ed.). Symposium: Patterns of Land Utilization and Other Papers American Ethnological Society, 1961, p. 54-63.

Mintz, S.W. "Standards of Value and Units of Measure in the Fond-de-Negres Market Place, Haiti", The Journal of the Royal Anthropological Institute, vol. XCI, 1961, p. 22-28.

. "Markets in Haiti", New Society, nº 26, March 28, 1963, p. 18-19.

. "The Employment of Capital by Market Women in Haiti", in Firth, R. & Yamey, B.S. (eds.). Capital, Saving and Credit in Peasant Societies. Chicago, Aldine, 1964, p. 256-286.

. "Peasant Market Places and Economic Development in Latin America", Vanderbilt University Graduate Center for Latin America Studies Occasional Papers VI, 1964, p. 1-9.

. "Market Systems and Whole Societies", Economic Development and Cultural Change, vol. XII, 1964, p. 444-448.

. "Men, Women and Trade", Comparative Studies in Society and History, vol. XIII, 1971, p. 247-269.

Moerman, M. "Kinship and Commerce in a Thai-Lue Village", Ethnology, vol. 5, nº 4, 1966, p. 360-364.

Moraes Silva, A. Dicionário da Lingua Portuguesa. Lisboa, Editora- Empreza Litteraria Fluminense, s.d.

Mott, L.R.B. A Feira de Brejo Grande. Estudo Antropológico de uma Instituição Economica numa Comunidade Nordestina do Baixo Sao Francisco. 2º Relatorio de Aperfeiçoamento I, FAPESP, 1969.

. La Structure de Production de Brejo Grande, Communauté Paysanne du Nord-Est du Bresil. Reflexions sur son Systeme de Métayage. Tese de Mestrado em Etnologia, Sorbonne, Paris, 1971.(dat.)

. As Feiras do Sertão de Sergipe. Relatório Semestral da Bolsa de Doutoramento, FAPESP, 1972.

. "A Feira da Ladra no Século XVI e na Actualidade", Ocidente, Revista Portuguesa de Cultura, nº 418, 1973, p. 1-48.

. O Imperial Instituto Sergipano de Agricultura e a Ideologia do Progresso. Comunicaçao Apresentada no V Congresso de Historia do Nordeste, Aracaju, 1973.

. "Brancos, Pardos, Pretos e Índios em Sergipe: 1825-1830", Anais de História (Assis). (no prelo).

. "Feiras e Mercados de Portugal: Bibliografia Comentada", Revista de Etnografia do Porto. (no prelo).

. "Feiras e Mercados do Brasil: Bibliografia Comentada", Revista de Etnografia do Porto. (no prelo).

Mott, L.R.B.; Silin, R.H. & Mintz, S.W. A Supplementary Bibliography on Marketing and Market Places. Illinois, Council of Planning Librarians, 1975.

Muller, N.L. "A Feira de Campina Grande,na Paraíba", Boletim Paulista de Geografia, nº 10, 1952, p. 84-89.

Nash, M. Primitive and Peasant Economic Systems. Chicago, Chandler Publishing Co., 1966.

Nason, R.W. Urban Market Processes in Recife, Brazil.Unpublished Ph. D. Dissertation, Michigan State University, 1968.

Norvell, D.G. & Wehrly, J.S. "A Rotating Credit Association in the - Dominican Republic", Caribbean Studies, vol. 9, nº 1,1969,p. 45-52.

Omegna, N. A Cidade Colonial. Rio de Janeiro, Livraria José Olympio Editora, 1961.

Ord, H.W.; Fyfe, C. & McMaster, D.N. (eds.). Markets and Marketing in West Africa. Proceedings of a Seminar Held in the Centre of African Studies, University of Edinburgh,29th and 30th April, 1966.

Ordenações e Leis do Reino de Portugal (1603)

Ortiz, S. "Colombian Rural Market Organization:an Explanatory Model", Man, new series, vol. 2, nº 3, 1967, p. 393-414.

Palmeira, M.G.S. Latifundium et Capitalisme au Brésil:Lecture Critique d'un Debat. These de 3e Cycle presentee a la Faculte des Lettres et Sciences Humaines de l'Universite de Paris, Paris, 1971.

. Feira e Mudança Econômica. Rio de Janeiro, Museu Nacional, s.d. (mim.).

Parsons, R. & Smelser, N.J. Economy and Society. London, Routledge and Kegan Paul, 1956.

Passos Guimarães, A. Quatro Séculos de Latifúndio. São Paulo, Editora Fulgor, 1964.

Petrone, P. "Crato, Capital da Região do Cariri", Boletim Paulista de Geografia, nº 20, 1955, p. 49-55.

Pierson, D. Cruz das Almas. Rio de Janeiro, Livraria José Olympio E - ditora, 1966.

. Teoria e Pesquisa em Sociologia. São Paulo, Edições Melhoramentos, s.d.

Plano de Ação para os Vales Úmidos do Baixo São Francisco. SUVALE / ANCARSE, Aracaju, 1972.

Polanyi,K.;Arensberg,C. & Pearson,H.(eds). Trade and Market in the Early Empires. New York, The Free Press, 1965.

Poppino, R. Feira de Santana. Bahia, Editora Itapuã, 1968.

Prado, I. A Capitania de Sergipe e suas Ouvidorias. Rio de Janeiro, Papelaria Brasil, 1919.

Prado Jr, C. História Econômica do Brasil. São Paulo, Editora Brasiliense, 1956.

. "Contribuição para a Análise da Questão Agrária no Brasil", Revista Brasiliense, vol. 28, 1960, p. 165-238.

Prado Jr, C. "Nova Contribuição para a Análise da Questão Agrária no Brasil", Revista Brasiliense, vol. 43, 1962, p. 11-52.

. A Revolução Brasileira. São Paulo, Editora Brasiliense , 1966.

Problemas do Abastecimento Alimentar no Recife. Recife, Instituto Joaquim Nabuco de Pesquisas Sociais, MEC, 1962.

Pyle, J. The Public Market of Mexico City. Unpublished Ph.D. Dissertation University of Oregon, 1968.

Queiroz, M.I.P. Bairros Rurais Paulistas. São Paulo, Livraria Duas Cidades, 1973.

Radcliffe-Brown, A.R. "Estrutura Social", in Pierson, D.(ed.) Estudos de Organização Social. São Paulo, Livraria Martins Editora, 1970, p. 156-173.

Rau, V. Subsídios para o Estudo das Feiras Medievais Portuguesas. Lisboa, Tese de Licenciatura, 1943.

Redfield, R. "Primitive Merchants of Guatemala", Quarterly Journal of Inter-American Relations, vol. 1, nº 4, 1939, p. 42-56.

. Peasant Society and Culture. An Anthropological Approach to Civilization. Chicago, The University of Chicago Press, 1956.

Ricot, E.P. "Le Marché de Thiotte", British Bureau of Ethnology, vol. 3, nº 27, 1961, p. 46-64.

. "Contribution à l'Etude des Marchés Haitiens", Bulletin du Bureau d'Ethnology, serie 3, vol. 27, 1971, p. 46-65.

Rosário, A.(Frei). A Feira Mística de Lisboa. Lisboa, 1691.

Rozmman, G.F. Urban Networks in Ch'Ing China and Tokugawa Japan. Unpublished Ph.D. Dissertation, Princeton University, Department of Sociology, 1971.

Sahlins, M.D. Sociedades Tribais. Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1970.

Saint-Hilaire, A. Voyage dans le District des Diamants et sur le Littoral du Brésil. Paris, Librerie Gide, 1833.

. Viagem à Província de São Paulo. São Paulo, Livraria Martins Editora e Editora da USP, 1972.

Santos, J.R. et al. História Nova do Brasil. São Paulo, Editora Brasiliense, 1965.

Sardan, J.P.O. Système des Relations Economiques et Sociales chez les Wogo (Niger). Paris, Universite de Paris, Memoires de l'Institut d'Ethnologie III, 1969.

Sayres, W.C. "Indians in the Market: Model and Mode in a Colombian - Community", American Journal of Economics and Sociology, nº 16 , 1956, p. 1-10.

Sigaud, L.M. A Nação dos Homens. Tese de Mestrado, Rio de Janeiro, Museu Nacional, 1971. (mim.)

Simmel, G. "O Indivíduo e a Díade", in Cardoso, F.H. & Ianni, O. Homem e Sociedade. São Paulo, Companhia Editora Nacional, 1965, p. 133-135.

Sinopse Estatística de Sergipe, 1971. Fundação IBGE, Instituto Brasileiro de Estatística.

Slater, C. et al. Processos de Mercado no Recife, Área do Nordeste Brasileiro. Recife, Ministerio do Interior, 1972.

Smith, C.A. The Domestic Marketing System in Western Guatemala: an - Economic, Locational and Cultural Analysis. Unpublished Ph.D. Dissertation, Stanford University, 1972.

. "La Evolution de los Sistemas de Mercado en el Occidente de Guatemala", Estudios Sociales (Guatemala), vol. 10, 1973, p. 38-71.

Smith, R.H.T. Periodic Markets in Africa, Asia and Latin America. - Illinois, Council of Planning Librarians, Exchange Bibliography 318, 1972.

Smith, R.H.T. & Hay, A.M. "A Theory of Spatial Structure of Internal Trade in Underdeveloped Countries", Geographical Analysis, vol. 1, 1969, p. 121-136.

Sousa, M.A. Memória sobre a Capitania de Sergipe, 1808. Aracaju, IBGE-DEE, 1944.

Stavenhagen, R. Les Classes Sociales dans les Sociétés Agraires. Paris, Editions Anthropos, 1969.

Steward, J. Theory of Culture Change. Urbana, University of Illinois - Press, 1955.

Stine, J.H. "Temporal Aspects of Tertiary Production Elements in Korea", in Pitts, F.R. (ed.). Urban Systems and Economic Development .Uni - versity of Oregon, 1962, p. 68-88.

Strauch, N. "Contribuição ao Estudo das Feiras de Gado", Anais da Associação dos Geógrafos Brasileiros, vol. IV, tomo I, 1949-1950, p.105-118.

Swetnam, J. "Oligopolistic Prices in a Free Market; Antigua,Guatemala", American Anthropologist, vol. 75, nº 6, p. 1504-, 1973.

Swift, M. "The Accumulation of Capital in a Peasant Economy", Economic Development and Cultural Change, vol. 5, 1956-1957, p. 325-337.

Swift, M. "Capital, Saving and Credit in a Malay Peasant Economy", in Firth, R. & Yamey, B.S. (eds.). Capital, Saving and Credit in Peasant Societies. Chicago, Aldine, 1964, p. 133-156.

Symanski, R. Periodic Markets of Andean Colombia. Unpublished Ph. D. Dissertation, Syracuse University, 1971.

Tax, S. "La Economia Regional de los Indigenas de Guatemala", Boletim del Instituto Indigenista Nacional (Guatemala), vol. 2, nº 3-4, 1947, p. 170-179.

. El Capitalismo del Centavo. Una Economia Indigena de Guatemala. Guatemala, Centro Editorial "Jose de Pineda Ibarra", 1964.

Thévet, A. Les Singularités de la France Antarctique (1558). Paris, Maisonneuve, 1878.

Tollenare, L.F. Notas Dominicais. Salvador, Livraria Progresso, 1956.

Troin, J.F. "Observation sur les Souks de la Région d'Azrou et de Khénifra", Revue de Géographie du Maroc, nº 3-4, 1963, p. 109-120.

. "Marchés Ruraux et Influences Urbaines dans l'Arrière Pays de Rabat", Revue de Géographie du Maroc, nº 7, 1965, p. 71-76.

. "Trois Exemples de Centres Ruraux en Pays Zemmour", Revue de Géographie du Maroc, nº 8, 1965, p. 118-132.

. "Une Nouvelle Generation de Centres Ruraux au Maroc: les Agglomerations Commerciales", Revue de Géographie du Maroc, nº 8, 1965, p. 108-117.

Underwood, F.W. The Marketing Systems in Peasant Haiti. Yale University Publications in Anthropology, nº 60, 1960.

Valdeavellano, L. "El Mercado. Apuntes para su Estudio en Leon y Castilla durante la Edad Media", Annuario de Historia del Derecho Español, vol. VIII, 1931.

Von Grunebaum, G. Islam. London, Routledge and Kegan Paul, 1955.

Wales, M.L. & Preston, D.A. "Peasant and Smugglers: Frontier Trade between Peru and Bolivia", Inter-American Economic Affairs, vol. 26, 1972, p. 35-50.

Weber, M. The Theory of Social and Economic Organization. New York, The Free Press, 1947.

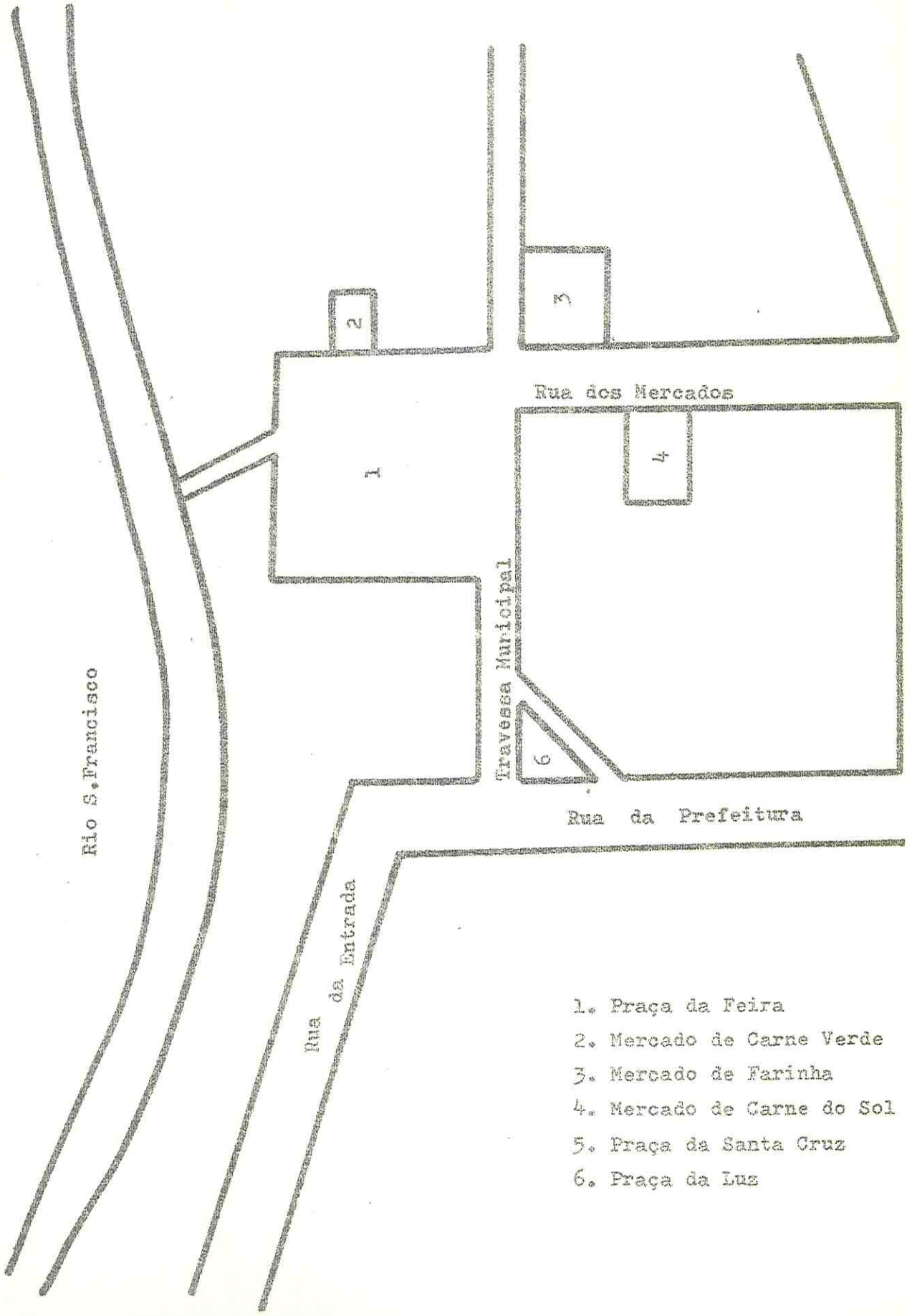
Williams, D. "Women Traders in West African Markets", Times British Review, nº 36, 1959, p. 11.

Wolf, E. Sons of the Shaking Earth. Chicago, Chicago University Press, 1959.

. Sociedades Camponesas. Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1970.

Yang, M.C. "The Family as a Primary Group (China)" in Dalton, G. (ed.) Tribal and Peasant Economies. New York, The Natural History Press, 1967, p. 333-346.

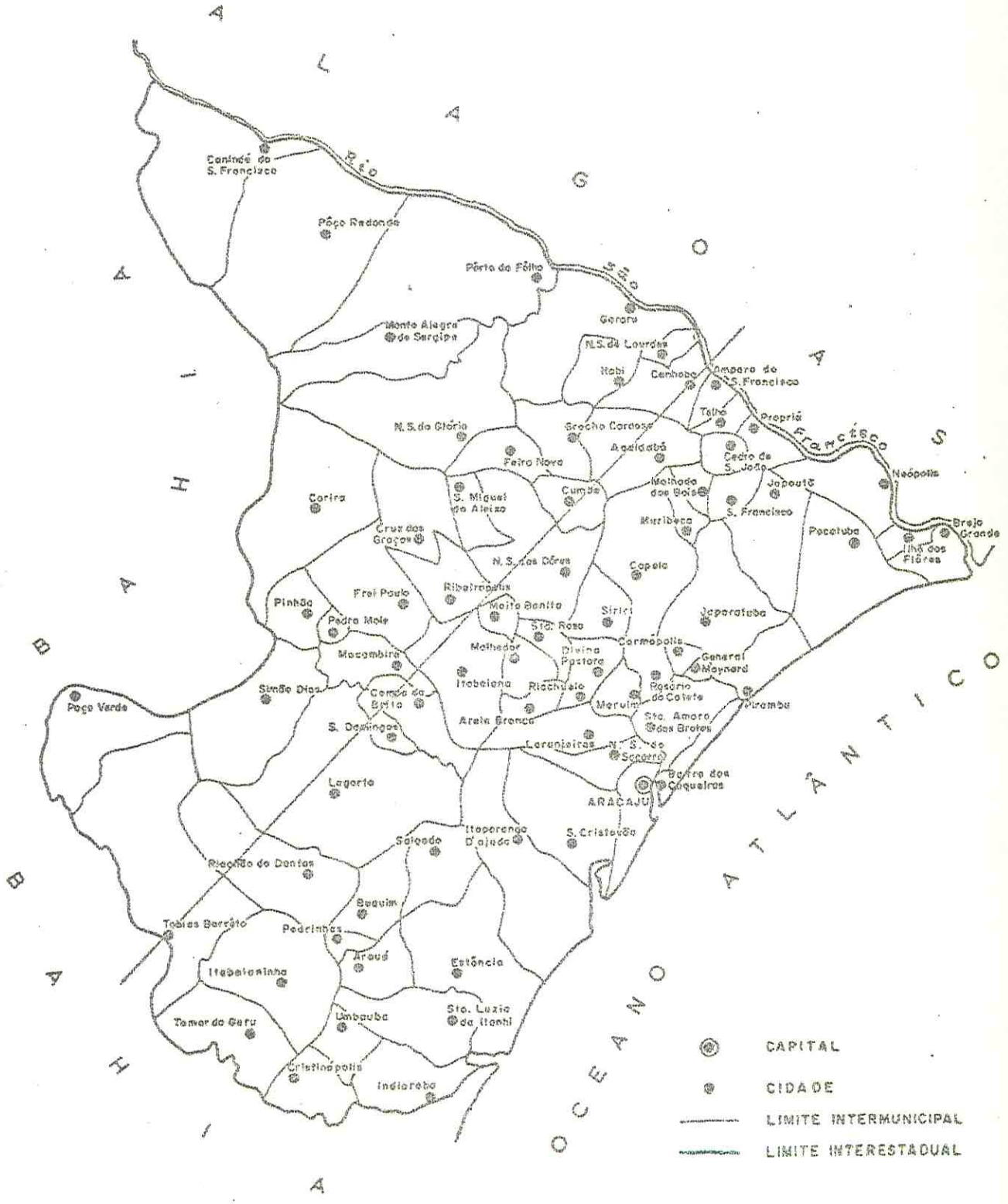
Planta da Cidade de Brejo Grande



1. Praça da Feira
2. Mercado de Carne Verde
3. Mercado de Farinha
4. Mercado de Carne do Sol
5. Praça da Santa Cruz
6. Praça da Luz

ESTADO DE SERGIPE

DIVISÃO POLÍTICO-ADMINISTRATIVA



Estado de Sergipe
MICRO – REGIÃO 2
PROPRIÁ

