

36º ENCONTRO ANUAL DA ANPOCS

GT11 - Estudos rurais e etnologia indígena: diálogos e intersecções

**A dívida e o lucro no sertão do Ceará: o caso da aquisição de casas
na Comunidade do Bonitinho.**

Autor: Alisson Assunção Silva (Universidade Federal do Ceará)

“Não, a verdadeira questão não é a do dom imaculado ou do amor puro. É a de saber a quem doar” (CAILLÉ, 2006: 63)

“(…) o que marcava e continua a marcar a dádiva entre próximos, não é a ausência de obrigações, é a ausência de cálculo” (GODELIER, 2000: 14)

Introdução: por um estudo cultural do campesinato

Um aspecto importante que me serve de guia para o estudo do campesinato é saber qual a relação que o camponês tem com a terra, com o trabalho agrícola que o exerce sobre a terra e com sua família (que são, sobretudo, os moradores da Comunidade). A partir de leituras sobre o campesinato brasileiro que são críticas ao economicismo (WOORTMAN, 1990; GODOI, 1999; WELCH, 2009; MARTINS, 2010) comecei a perceber que os estudos que abordam tão somente o econômico, que apesar de ser uma abordagem legítima na compreensão do fenômeno, não enfocam outras dimensões presentes na ação coletiva e na prática social dos agentes. Mesmo levando em consideração teorias que concebem o agricultor como aquele calculista, economicista, objetivando os créditos e débitos advindos da produção do seu ano agrícola, procurei saber, sempre através de conversas com os próprios agentes, quais eram as concepções que esses agricultores tinham quando eu fazia referência a esses fatores citados acima. E reconhecendo que embora sendo possível, e por vezes necessário, analisar os aspectos estritamente econômicos pelos quais o camponês está submetido, percebi que o agricultor é muito mais do que esse sujeito que não era capaz de ir além de atos utilitaristas.

Como eixo de análise foi utilizado algumas teorias sobre o campesinato que são norteadoras do meu estudo. Uma dessas é o conceito de campesinidade, formulado por Klaas Woortmann (1990), pois este autor interliga o trabalho camponês a outras categorias como terra e família, mostrando que, ao contrário do que se propõe ao estudar separadamente essas categorias na modernidade, a sociedade camponesa deve ser compreendida levando-se em conta esses parâmetros, já que para os camponeses, elas não são vistas em separado.

O autor por sua vez aproxima-se da perspectiva maussiana de “fato social total”, uma vez que o trabalho camponês sintetiza toda uma série de relações sociais, isto é, caso o pesquisador esteja disposto a observar a “produção cultural” que o trabalho camponês exprime, obtendo assim uma visão de totalidade da sociedade. Desse modo Woortmann considera que para o agricultor não podemos falar em trabalho sem falar em família, não podemos falar em família sem falar em terra e não podemos falar em terra sem falar em trabalho. Isso por que para o camponês essas categorias não são fragmentadas. Quem as separa é o pesquisador no ato de sua pesquisa. Provém daí saber qual o ponto de vista adotado pelos próprios sujeitos.

As reflexões feitas nesse artigo se baseiam, especialmente, em pesquisas de campo na comunidade de agricultores rurais conhecida pelo nome de Bonitinho, situada na região delimitada como Sertões do Canindé, mais especificamente no município de Canindé, localizado no estado do Ceará, e caracterizada pelos moradores como *terras de herança*. Nessa comunidade coexiste apropriação comum de recursos naturais pelos moradores como um todo, ou melhor, pela família extensa¹, e apropriação particular dos recursos naturais por parte das famílias nucleares; me refiro aqui, sobretudo, à produção agrícola de cada roçado composta predominantemente pelo cultivo do milho e do feijão.

Meu intento, portanto, é compreender, a partir de experiências locais, como os moradores da comunidade adquirem suas casas. Quais valores estão em jogo quando nas atividades do roçado e na construção ou compra do imóvel, e quais dificuldades eles enfrentam quando se tenta obter sua morada. Aquisição esta que, para os moradores da comunidade do Bonitinho, é indispensável quando se quer constituir família.

Etnografia como uma negociação construtiva

Verdade que o sociólogo ou antropólogo enquanto sujeitos da pesquisa considerem-se os observadores da cultura alheia. E não sem certa

¹ Faço referência principalmente a terra onde se localizam os roçados. Esse território é de usufruto dos herdeiros do fundador do lugar.

razão: utilizamos diário de campo, levamos câmera fotográfica, gravador, temos um objeto de estudo definido antes mesmo de fazer nossas idas a campo (se tudo transcorrer no tempo adequado) a partir de reflexões feitas nas aulas de graduação, mestrado ou doutorado. Conversamos com nossos colegas a respeito de nossas pesquisas, fazemos disciplinas de metodologia, escrevemos artigos para encontro científicos.

Tudo isso conflui para, pelo menos, no tempo da pesquisa o nosso tema faça parte de nossas vidas. Dedicamos um tempo considerável nos debruçando sobre ele, lendo periódicos, livros, transcrevendo e lendo (e relendo) nossas entrevistas, dividimos nossas angústias com professores e colegas.

Esse tempo que dediquei ao mestrado e principalmente à pesquisa de campo propriamente dita me mostrou que não controlamos o processo etnográfico. Veja que o encontro inicial com os primeiros moradores que conheci na Comunidade do Bonitinho se deu de modo aleatório, sem prever que aqueles iriam me acolher em seus aposentos, sem saber que, também, encontraria entre os moradores daquela casa pessoas com quem pude dialogar sobre os mais diversos aspectos da cultura camponesa.

Situações esporádicas e impossíveis de prever antes da ida a campo foram fundamentais para a obtenção de alguns dos conhecimentos mais significativos. O fato de ficar hospedado na casa de César (morador do lugar) após meu retorno à comunidade² me fez atentar para o modo de aquisição das casas pelos indivíduos da comunidade e por sua vez as múltiplas redes de ajuda entre essas pessoas. Foi, portanto, a partir dessa experiência que se edificou o presente artigo.

Também o fato de ter uma relação duradoura com aquele agricultor me fez obter para além de dados amplos, reveladores de atitudes recíprocas, sobre o procedimento de compra, construção ou aquisição das casas, uma

² Um período de 3 anos perpassou ao meu retorno à comunidade (Nov. 2007-Nov.2010). Nesse período não tive contato face a face com os moradores, limitado ao contato via telefone. Note-se que antes de ficar hospedado na casa de César, era na casa de seus pais (nesse tempo César ainda era solteiro) o meu abrigo.

narrativa pessoal detalhada de como foi sua própria experiência. Contudo o contexto desse encontro em que passamos horas conversando sobre a pesquisa propriamente dita utilizando o gravador, só foi possível (de certa forma, permitido) no dia anterior ao meu retorno a Fortaleza depois de 12 dias na comunidade fazendo um sem número de atividades, inclusive lúdicas³.

Admito, então, que o conhecimento obtido nesse texto foi produzido a partir de eventos dialógicos por atores específicos (CLIFFORD, 2011). Os papéis dialógicos foram cruciais não só para o entendimento de aquisição das casas, mas também aos aspectos ligados aos direitos de uso do terreno para fazer roçado, as narrativas sobre a história da comunidade etc. Os dados formulados devem ser lidos e entendidos a partir desse contexto de comunicação entre indivíduos.

Contextos esses que favoreceram ou limitaram as condições da pesquisa. A título de exemplo afirmo que ser socialmente reconhecido como “homem” foi propício para conversas em rodas de cachaça, ambiente reconhecido pelos moradores do povoado como da esfera masculina, ou facilitou o “livre” ir e vir aos roçados junto com os agricultores.

Em outras ocasiões esta condição era, senão impossibilitada, pelo menos, vigiada, sobretudo aos acessos em “conversas de mulher”. Ou seja, só consegui “ver” aquilo que me foi “permitido”. Por isso que a lição de Bourdieu (1999) da perpétua reflexão rigorosa sobre os nossos próprios pressupostos e nossa própria condição nos faz atentar para esses fatos informando-nos o alcance e os limites de nossa pesquisa.

Esses exemplos mostram em panorama como se deu o processo, entretanto, a conversa e o retorno ao mesmo assunto em momento posterior, mesmo depois de algo escrito, foram modificando e esclarecendo o entendimento. Por isso após as idas e vindas a campo concebo que o controle nativo sobre o conhecimento adquirido por mim no campo se fez presente e

³ Trata-se de uma das viagens a campo que compôs a pesquisa de mestrado. Datada do mês de janeiro de 2012.

mais, foi determinante. James Clifford (2011) fala sobre as condições da etnografia e aquilo que é banido do texto final:

Ao representar os nuer, os trobriandeses ou os balineses como sujeitos totais, fontes de uma intenção cheia de significados, o etnógrafo transforma as ambiguidades e diversidades de significado da situação de pesquisa num retrato integrado. É importante, porém, assinalar o que foi deixado de lado. O processo de pesquisa é separado dos textos que ele gera e do mundo fictício que lhes cabe evocar. A realidade das situações discursivas e dos interlocutores individuais é filtrada. Mas os informantes – juntamente com as notas de campo--, intermediários cruciais, são tipicamente excluídos de etnografias legítimas. Os aspectos dialógicos, situacionais, da interpretação etnográfica tendem a ser banidos do texto representativo final. Não inteiramente banidos claro; existem aí *topoi* aprovados para traçar o retrato do processo de pesquisa. (p.40)

Foi através do caráter de constante negociação com as outras pessoas - alguns moradores da Comunidade do Bonitinho - que se edificou esse conhecimento que por ser uma atividade eminentemente plural e relacional esteve além do controle individual do pesquisador.

Todas as entrevistas que fiz eram semidirigidas e, por opção, não segui um roteiro rígido já que a minha preocupação neste momento era como dialogar sobre a “intimidade” destas pessoas sem com isso estar “invadindo” a privacidade delas. Devo a isto as melhores informações que obtive, pois foram justamente nos climas de maior informalidade que adquiri a simpatia de muitas pessoas. No começo, alguns levantamentos foram importantes para obter um panorama da comunidade, depois serviram apenas como um meio para iniciar uma conversa mais duradoura com os moradores, era quase como uma apresentação.

As dádivas amicais entre os moradores do lugar.

Todo o trabalho camponês é baseado em trocas recíprocas. Exemplo claro é o pagamento da diária quando se dá entre parentes: tios, primos, irmãos, filhos, amigos, onde o valor do pagamento é combinado entre as partes a depender da necessidade e da situação financeira de cada um. A “obrigação” de oferecer trabalho para quem precisa é a mesma “obrigação” de oferecer diária para quem está precisando de dinheiro. O trabalho na terra permite o chamado

mutirão ou troca de dias (CÂNDIDO, 1964) que, antes de ser apenas um meio de poupar o trabalho humano, ou numa busca por “racionalizar” a atividade agrícola, manifesta contratos sociais marcados por uma moralidade (WOORTMANN, 1990).

Contudo a perspectiva da dádiva não se restringe às atividades no interior do roçado: diversas práticas estão permeadas por laços de reciprocidade e fazem parte do cotidiano daqueles indivíduos que vivem na Comunidade do Bonitinho. Os diversos bingos em prol de algum objetivo⁴, as doações de alimentos em confraternizações religiosas visando arrecadar verbas para manutenção da igreja, o trabalho coletivo para escavação de água encanada, dentre outras. Compondo, assim, um arcabouço estratégico para lidar com adversidades.

Adquirindo a casa

Dou destaque à aquisição de casas pelos moradores na comunidade do Bonitinho, além do recorte necessário para formatação do artigo, devido ao forte valor simbólico que isso representa. Ter casa própria na comunidade significa adquirir uma condição fundamental para a constituição da família nuclear, em outros termos, significa a possibilidade do indivíduo ser considerado comunitariamente como possível gestor de uma família. Além disso, a casa reforça laços de afetividade. Faço referência aqui à frequência de moradores nas casas de uns e outros. As pessoas entram e saem das casas de seus vizinhos repetidas vezes. Liberdade indicativa de afinidade e também de reforço das amizades, pois a casa é um lugar onde a qualquer momento compõe uma agregação de vizinhos.

Começarei com o relato de César, morador do lugar, a respeito da aquisição de sua casa dentro da comunidade:

Eu tava na fazenda quando cheguei bem ali. Ai eu encontrei a mulher daquela casa. Quando eu cheguei a mulher me parou e me ofereceu aquela casinha lá de cima. Por que o marido dela tinha dado uma pisa

⁴ Trata-se de prática muito recorrente no povoado. A título de exemplo, cito ocasião onde presenciei um bingo para arrecadação de dinheiro que seria doado a uma moradora de comunidade vizinha para gastos com cirurgia.

numa mulher e tinha aquele negócio de “lei maria da penha”. Ai tinha de se apresentar com advogado, ai se obrigou a vender a casa. Eu não tinha dinheiro. O dinheiro que eu tinha era de setecentos reais, meu e do pai, que nós tinha recebido, ai eu fui e falei com o pai pra depois eu dar a ele, o dinheiro de nós dois. Ai eu fui e falei com ela, ela me disse que a casa era dois mil e quinhentos, ai eu: “vixe, mas é muito dinheiro, eu vou dar mil e quinhentos.” Ai ela vexada porque tinha de apresentar ele de qualquer jeito né, a polícia já tinha vindo na casa dele já. Ai eu disse: “eu tenho mil e quinhentos e ainda tem um “porém”: é de duas vezes, por que eu só tenho setecentos reais daqui a uma semana. Na hora que eu receber ou daqui a quinze dias, ai eu dou o resto.” Ai ela disse assim: “tá bom, pois meu filho me dá o dinheiro quando?” “Eu dou uma parte agora, pois já venho com o dinheiro aqui no bolso”... que o véi [fazendeiro vizinho] tinha vindo nera, tinha pagado eu e o pai, que era quatrocentos do pai e trezentos meu, porque o pai ganhava mais do que eu. Ai ela disse: “pois tá bom!”. Ai eu fui e dei o dinheiro a ela, eu tinha dito a ela que o resto eu iria pagar na hora que eu recebesse o resto em quinze dias ou uma semana. Ai passou, ela se apresentou, o cara se apresentou, foi quando inteirou os quinze dias, eu fui e recebi o dinheiro e entreguei a ela. Ai passou-se, passou-se ela disse assim: “meu filho o que tu pretende fazer nessa casa?” César: “eu comprei porque eu tinha vontade de comprar uma casinha, ai eu comprei pra quando eu ajeitasse um dia, futuramente, eu ter ela, enquanto não eu vou, Giovânio está ai morando (que é o genro dela), morando nessa casinha ai, ai um dia se eu precisar eu moro ai, se não precisar, acho negócio”. Ai ela disse: “meu filho, eu tenho na justiça um dinheiro pra mim receber quando” (e essa foi a primeira casa que ela tinha feito, essa mulher) tinha sido dela a primeira casa, ela morava ali encostado. Ela disse: “eu tenho um dinheiro da justiça pra mim receber, quando eu receber, eu vou comprar essa casa”. Ai eu disse “eu lhe vendo na hora!”. Ai passou, passou, ai foi o tempo que o Dora quis me vender essa casa que estou hoje. Ai quando o Dora disse que tinha essa aqui pra vender, ai eu lá na fazenda (o Dora sempre me pedia pescaria): “Dora, tu vai vender aqui?”. DORA: “Vou!” Ai foi quando eu fiquei mais animado, ai fui lá na véia e disse: “e ai, Dona Augusta, a senhora me falou que quando ganhasse dinheiro na justiça a senhora num ia me comprar essa casinha?” Ai ela disse: “por quê? Tu tem bem outro negócio, né? Tem um comprador querendo comprar já, né, a casa? Tem não, é porque eu estou num negócio ai e estou precisando de dinheiro. Por que a senhora num faz um projetozinho desses que aposentado faz e compra essa casa? Por que eu tou precisando do dinheiro urgente”, ai ela disse: “não, meu filho, eu não posso não, eu já fiz um projeto pra ajeitar essa minha casa todinha e estou empenhada no banco”. Empenhada assim: tinha feito um projeto, ai não podia fazer outro, tinha feito recente. Ai eu: “tá bom”. Ai eu disse: “Dora, tu quer me vender essa casa?” Ai ele disse: “eu vendo na hora! *E tu num me vendia fiado não pra eu pagar de todo jeito, de pedacin?*”. Ai o Dora disse: “nada, rapaz, eu num vendo fiado não, tenho de ajeitar minha casa no Canindé, num sei o quê num sei o quê”. Ai eu disse: “ave Maria, macho, me vende ai”. Depois eu fui lá em casa mais o pai, ajeitemos um dinheiro. Foi mil e trezentos reais, ajuntemos em dois meses, tomei emprestado ao pai de novo. Ai fiquei com o dinheiro na mão, esses mil e trezentos, ai fiz negócio com ele, essa casa por quatro mil. Toda vida que eu ia receber pagamentos ele ia lá me pedir dinheiro “emprestado”. Eu dei esse dinheiro só pra empenhar mesmo. Toda vida que eu ia receber dinheiro ele ia me aperrear por cem reais, por duzentos, só sei que quando a gente foi prestar conta ai, já tinha

uma ponta boa na mão dele, já. Ai quando do tempo que eu tava em Fortaleza, foi o tempo que a mulher [Dona Augusta] ligou pra mim, dizendo que tinha recebido o dinheiro. Ai, eu só sei que nesse tempo de tanto eu dar nota de cem real a ele: de cem, de duzentos, já tinha quase três mil reais na mão dele já. Ai quando a mulher ligou eu disse: “Dona Augusta, eu tou devendo dinheiro ao Dora, eu tou aqui em Fortaleza, eu vou ligar pra ele já pra ele ir pegar o dinheiro aí, a senhora só dê tanto a ele, porque o resto é meu”. Ela: “pois tá bom!”. Eu já tinha dado dois mil e trezentos a ele de pouco. Ai eu disse: “Dona Augusta, a senhora dá mil e setecentos a ele”. Ai ela disse: “como é que eu faço pra deixar na casa dele, no Canindé?”. Ai eu disse: “não, eu vou ligar pra ele que ele vai pegar ai o dinheiro”, ai eu liguei pra ele. Liguei de noite. Da vez que eu liguei ele veio lá de Canindé pra cá. Tu vê, né, que é longe numa hora dessa e liguei tarde, mah, ai consegui pagar a casa, né, só sei que foi uns dois anos nessa putaria de cem e duzentos pra dar esse dinheiro a ele.

Alisson: Qual era a frequência que tu pagava? Tinha um dia certo?

César: Tinha não, tinha dia certo não. O que eu fiz foi dar mil e trezentos pra ele não vender pra outro. Ai eu disse: “Dora, eu tenho uma casinha ali em cima, na hora que eu vender, eu lhe pago o resto”. E quando eu fiz o negócio no início eu só dei os mil e trezentos, o resto era só pra quando eu vendesse a casa. Ai eu demorei muito tempo pra vender a casa, ai ele me aperreava por dinheiro, ele bebia, ai toda vida quando ele dizia: “César, estou sem dinheiro, me arranja dinheiro ai, me arranja cem, me arranja duzentos. Quando eu não tinha, eu cansei de ir ai na bodega do Beto pedir emprestado, pra quando eu recebesse eu pagar pra ele, porque ele pedia né, ai ele tinha aquele carrin, ai dizia: “César meu carrin deu problema aqui, num sei em quê, César, me arruma ai duzentos real pra mim”. Ai eu ia lá no Beto, eu estava devendo pra ele, eu estava empenhado, né, eu tinha que dá um jeito, né, porque se não eu sabia que ele tinha como me pagar o que eu tinha dado pra ele e vender [a casa] pra outro com o dinheiro todinho, né, e quando ele me pedia eu tinha de dar os pulo, tinha de arranjar o dinheiro pra ele de qualquer jeito. Ai vendi a casa e paguei mil e setecentos a ele, já tinha dado dois e uns quebrado. Ai ele disse: “César agora eu vou vender o quintal ali em baixo”.

Observe que o relato relembra a compra de dois imóveis distintos. O primeiro era uma casa vendida por uma mulher (dona Augusta) moradora da comunidade que em momento de necessidade financeira se viu no dever de vender um dos imóveis de sua propriedade. Noutro momento, posterior, o negócio é feito com outro morador do lugar, sendo que nesse caso a negociação é feita entre dois compadres, amigos de longa data.

Na primeira compra o que predomina é uma negociação baseada em lógica econômica fundamentada por racionalidade que diríamos de obtenção de vantagens particulares, para ambas as partes. Existe uma necessidade urgente atribuída a dona Augusta para obter dinheiro e a venda de uma de suas casas

seria uma opção, por outro lado a compra do imóvel é baseada nas possibilidades financeiras para tanto. Busca-se o máximo de vantagem na negociação: existe uma pessoa (César) comprando uma casa que não será comprada sem dispêndio de esforço e dias de trabalho árduo em “diárias” na fazenda vizinha, portanto busca-se o menor preço. A outra pessoa quer o maior preço para solver dívida com advogado por conta de problemas com o poder judiciário. A negociação é resolvida quando César se mostra o único interessado no imóvel com condições de pagar um preço minimamente razoável naquele momento de precisão.

Na época que César negociou a compra de sua atual casa o fez em momento de lazer, bebendo e pescando com amigos em açude situado nas proximidades da Comunidade do Bonitinho.

Amigo há tempos de César, Antônio José, mais conhecido como Dora, nasceu na comunidade e hoje é domiciliado no “perímetro urbano” de Canindé, contudo, suas relações de amizade com moradores da comunidade permanecem frequentes e foi baseada nessa condição que se desenvolveu a negociação de compra e venda do imóvel hoje pertencente a César.

Destaquemos que a casa foi vendida abaixo do “preço de mercado”, por quatro mil reais, sem parcelas fixas, sem juros, sem vinculação com entidade financeira. As parcelas eram variáveis respeitando a necessidade e a possibilidade momentânea de cada um e o negócio foi baseado na “palavra de honra”. Quando Dora precisava de dinheiro recorria a César, um tempo prefixado para a compra definitiva do imóvel não era um dado impositivo. As prestações eram, no mais das vezes, de cem ou duzentos e em determinados casos apenas de vinte, trinta ou quarenta reais. Ainda assim existiram outros compadres⁵ que foram fundamentais na efetivação do negócio entre os dois. Relações vicinais que são permeadas de ajuda mútua em momentos de precisão, recorre-se a um e outros, retribui uma ajuda, fortalecem-se laços. Compadres como o Beto e o Paulo da Mércia, conforme a narração de César:

⁵ Além de integrantes do núcleo familiar como o empréstimo de 300 reais oferecido pelo pai de César citado no relato acima.

(...) quando ele [Dora] me pedia dinheiro tinha dois cantos: ou o Beto me emprestava ou o Paulo me emprestava que era o Paulo da Mércia, ali. (...) Porque o objetivo foi esse: o Dora chegava pra mim, me pedia dinheiro, eu tava devendo, eu tinha de dar os pulo, arranjar de qualquer jeito. Ai ele disse pra mim: “César, eu vou vender o quintal agora!”. E eu tinha acabado de comprar, tinha sobrado o resto do dinheiro da casa. Ai foi e eu disse: “Dora, e ai macho, eu não tenho o dinheiro pra comprar esse quintal.” Dora: “e agora eu quero o dinheiro é todo! Porque eu vou trocar meu Chevette noutro, num sei o quê... se você não tiver com que comprar eu vou vender pra outro”. Ai eu fui e disse assim: “Dora como é que tu vai vender os fundo de uma casa pra outro dono? E eu num aceito. Ninguém vai querer um quintal que seja nos fundo de outra casa, o jeito que tem é você vender é pra mim mesmo.” Ai ele queria era 4 mil reais no quintal também, né, porque tinha um cacimbão grande. Ai eu disse: “tu é doido é macho?! Eu vou fazer um negócio bom pra tu e eu num aceito você vender pra outro: vou lhe dar 2 mil reais, vou lhe dar o resto do dinheiro que eu ganhei na casa e o resto vou lhe pagando devagarinho. Nem cerca tem, porque num tinha cerca não, era só aberto. Era um quintal só, dessas casas tudinho. Ai eu fui e dei o resto do dinheiro que sobrou da casa. Ai fui dando o resto do mesmo jeito, de cem, de duzentos, quando eu vi já tinha passado um bocado de dinheiro pra mão dele, uns 300 reais.

A: tu tem ideia de quanto tempo foi pra tu comprar a tua casa, sem o terreno, só a casa?

C: sem o terreno? Macho, vou te falar uma coisa, foi uns...foi de 2 a 3 anos, acredita? Porque eu fui dando aqui de pouco, ai eu esperei a mulher de 2 a 3 anos pra poder vender, pra poder me dá o dinheiro. (...) quando ele me pedia eu tinha de dar os meus pulos, arranjar 100, 200, emprestado. Até o que eu tinha da fazenda quando o doutor me dava, quando eu cuidava dos porcos, que quando ele via que tava dando muito resultado ele vinha e me dava. Um dia eu vendi um porco por 160 reais e dei o dinheiro a ele [Dora], também. De todo jeito eu me virava, arranjava emprestado.

A: e o terreno quanto foi?

C: o terreno foi dois mil reais. (...) o terreno eu dei 1500 a ele e ficou 100 que foi o resto que sobrou da casa. Ai eu pagava de todo jeito era, de 50, tinha dado 1500, já tava garantido isso ai. Eu ia fazer hora [diária na fazenda vizinha] pra eu pagar. Pagava de 50, 30 reais. Eu tava lá na fazenda quando chegava lá no Chevette mais o menino e dizia: “ei, Cesar, tem como botar 20 conto pra botar o álcool no Chevette não? E eu: “Tem! Vá lá no Paulo ou no Beto e peça a ele”. Eu tinha uma cadernetinha deste tamanho e ele tinha outra, toda vida que eu dava dinheiro a ele eu anotava na minha e ele anotava na dele, pra gente não esquecer, na data e tudo. Ai foi quando eu terminei de pagar, ai ele disse: “ei, César, agora nos vamos tomar um porre, tu vai pagar uma pra mim né?”, Ai eu disse: “não, quem vai pagar é você, o dinheiro que eu tinha eu paguei todo a você, tou liso” [risos]. Foi desse jeito e até hoje eu tenho uma amizade grande com ele, o que ele fez comigo eu num esqueço não! É um cara gente fina demais, dou maior valor a ele.

Beto e Paulo são pequenos comerciantes na Comunidade do Bonitinho, os dois detêm um mínimo de capital econômico que os permitiram

emprestar determinadas quantias em dinheiro, quando assim foi solicitado por César. Por isso que quando Dora vinha pedir algum dinheiro a César este sempre tinha compadres a quem recorrer. Claro que esse dinheiro era reembolsado posteriormente, mas durante as conversas César confirmou que essa retribuição aos amigos também não seguia padrão em parcelas fixas e empréstimos a juro típico da agiotagem. Fica claro a César o reconhecimento por esses procedimentos de ajuda de seus vizinhos⁶, também fica evidente para ele a retribuição aos seus amigos quando solicitado, ou quando precisaram, na medida de sua possibilidade.

Essas redes de auxílio mútuo são, de certo modo, difundidas dentro e fora da comunidade, é procedimento recorrente. Requerido por pessoas que estão à margem de benefícios econômicos e constroem, a seu modo, medidas para conseguir sustento: adquirir bens (como um cavalo, uma moto), utensílios domésticos, construir suas casas, ou mesmo adquirir o alimento de sua família. Há casos que sem o auxílio dos amigos as pessoas não conseguiriam obter tais intentos. Como César conseguiria a casa de morada se não fosse com os trezentos reais de seu pai, a série de empréstimos concedidos por Beto e Paulo e com essa forma peculiar de pagamento facilitado que nenhuma entidade se interessaria em financiar?

César: Sabe quanto ele pedia aqui na época? Dez mil pra vender, por causa desse cacimbão e tudo. Ele queria cinco na casa e cinco no quintal.

Alisson: E tu comprou por seis mil...

César: Seis mil. E tinha, macho, os menino que vinha lá de São Paulo, trabalhava, e tudo tinha interesse de comprar, mas graças a deus eu tinha *amizade* grande com ele [Dora]. Até na fazenda ele vivia por lá direto mais eu, saía mais ele no mei do mundo. Eu dizia: “Dora, é covardia se tu vender pra outro, eu tenho uma amizade tão grande contigo mah, tu pede pra mim fazer favor pra tu, eu faço direto. Tu pede pra buscar tua esposa que é professora lá no Canindé de moto e eu vou...certo que é na sua moto, mas é um favor. Você tá bebo ai,

⁶ No período de janeiro de 2012 presenciei um fato curioso, pois César, tendo livre acesso ao açude do fazendeiro circunvizinho, tem por esse motivo vendido peixes ao Beto. Certa vez indaguei a César se ele mesmo não queria vender os peixes e apurar 2 ou 3 reais a mais, o mesmo afirmou que assim não faria porque não tinha peixe no açude o ano todo, mas apenas durante uns 3 meses ao ano que era quando o açude tinha menos água, o que era principalmente nos meses de outubro, novembro, dezembro e janeiro (quando não começavam as chuvas). Outro motivo também tinha César: Beto tinha lhe ajudado muito em tempos de precisão então preferia vender a ele (que era comprador garantido) do que vender particular.

“você não vai arriscar sua vida”, ai ele: “não, mas é muito barato [o imóvel] e você não tem dinheiro pra pagar tudo”. Ai no dia que eu fiz o negócio eu fiz porque peguei ele bebo. Tava o Nim [amigo de ambos] e um bocado de menino, o Dora disse: “os menino disse que nós fizemos negócio na casa ontem”, Eu disse: fizemos e tem 3 pessoas de testemunha, tava o Nim, tava o Valto e tava o Zé da Mariquinha”, D: “mas eu tava bebo”, C: “Tava bebo não, você me dá a moto quando tá morto de bebo nos mei dos canto, se eu não botar a gasolina quando é no outro dia, quando você bom, você lembra! Você num tava bebo não, quando você quer você não esquece de nada, quando você tá morto de bebo quando você manda eu fazer as coisa quando eu chego você se lembra bem direitinho como fez o negócio. Agora você tá querendo, bem querendo se arrepender, tem mais esse negócio de se arrepender mais não, por que os menino viu você fazer o negócio”. Ai ele deu uma risada e disse: “égua mah é por que eu achei o dinheiro muito pouco”, César: “mas tá feito num tem mais jeito não, já vendi a casa pra mulher já, porque você me falou que ia me vender essa, se não, eu não tinha vendido lá e eu vou ficar no mei do tempo agora?”, Dora: “então tá feito o negócio, mas tu vai me pagar daquele jeito mesmo que me disse, de pouco?”, César: “é você sabe que eu num tenho dinheiro”. Eu trabalhava na fazenda e tinha mês de eu receber de 100 reais, porque tinha o dia de o véi [dono da fazenda] trazer dinheiro pra pagar os trabalhador tudim, né, e eu tinha de pagar os outros tudim, porque se eu num pagasse os outros eles num vinha trabalhar e eu tinha que tá lá direto. E eu devendo, empenhado aqui, eu tinha de trabalhar de um jeito ou doutro ou recebendo muito ou pouco, eu tou devendo, eu tenho de pagar! Eu tenho de trabalhar que, eu tou devendo!

Alguns elementos são fundantes em uma relação de reciprocidade simétrica. César, no relato acima, reforça uma condição basilar dessa relação pautando-se na condição de amigo de Dora e reafirmando momentos em que ajudou o companheiro, ou seja, destacando as situações em que Dora precisou de sua ajuda. Esses momentos vieram à tona quando da própria eminência da celebração do negócio como que para fortalecer o elo entre os dois e garantir a compra da casa. Apela-se, também, invocando a própria honra do amigo quando este ameaçou desfazer acordo já comprometido pela palavra e ressaltando a presença de testemunhas.

Ao mesmo tempo esses elementos são fortes o suficiente para o bom andamento da negociação, mesmo quando se tem outros moradores da Comunidade que “trabalhavam em São Paulo” e estavam juntamente como César interessados no imóvel. É possível que esses moradores, a partir do dinheiro adquirido com o trabalho em São Paulo, pagassem a Dora o preço da casa em prazo bem inferior aos dois ou três anos necessários para César resolver a dívida, e mesmo com preço inicialmente oferecido: cinco mil, a casa,

e cinco mil, o cacimbão. Nota-se que foram as relações vicinais *com* amizade que possibilitaram a César comprar um imóvel com valor bem menor perante o “preço de mercado”⁷.

Conservando a casa:

Após a compra do imóvel foi preciso César fazer uma série de manutenções, por se tratar de uma casa com mais de vinte anos de construção, estava precisando fazer reparos importantes. De fato alguns reparos foram feitos pelo próprio César, mas não todos; em momentos necessários, valeu-se da providência de parentes. César conta-nos os serviços de dois de seus primos:

(...) quando eu terminei esse ponto aqui era quase numa época de inverno, aí o tempo tava muito bonito pra chover, e eu fazendo devagar porque eu tava aprendendo, se eu fosse esperar, para eu cobrir a casa aqui seria uns quatro ou cinco dias para cobrir devagarim. Eu ia fazer, quando via que tava errado tinha de desmanchar, porque quando eu ia fazer isso aqui aí eu ia olhar na casa velha, não era como era o esquema. Fazia um pedaço, se eu visse que tava errado, eu olhava pra ali como é que era. Aí eu disse: “rapaz, sabe que vai chover e essas parede desse jeito, tem de cobrir se não vai cair. O tanto que eu trabalhei nessas parede! Aí eu fui lá e chamei o Cláudio e o Cesinha pra madeirar isso aqui, aí nós madeiremos todo dia. Botemo as madeira e as telha todo dia. Aí eu disse: “negrada, vocês vão trabalhar mais eu, mas eu num tenho dinheiro par pagar vocês não, mas só que qualquer hora eu pago aí, eu não vou deixar a minha casa cair!”. Aí os menino disse: “não, na hora! Nós faz na hora! Nós faz na hora!”. Nesse tempo o Cesinha trabalhava até em Fortaleza. Foi dia de domingo que nós fizemos esse serviço aqui mah. Aí eles tavam até bebendo e o Cláudio disse: “vixi, César, mas hoje? Por que não deixa pra fazer na segunda feira?”, Eu disse: “não, mah. O que a gente pode fazer hoje não pode deixar pra fazer amanhã não, num bora”. Aí ele disse: “não, mas eu num trabalho dia de domingo não”. Aí eu: “não, macho. Tá bonito pra chover, macho..”. Já tinha dado uma neblinazinha, o tempo tá bonito pra chover e eu tenho de cuidar, a Lane [esposa de César] já tinha dito assim: “César, vai arrumar mais os menino senão tuas parede vai cair todinha”. Aí nós cobrimos todo dia.

Alisson: aí tu pagou depois? Como foi?

César: paguei depois, paguei bem com uns 15 dias.

Alisson: eles eram teus primos, eles pediram o mesmo preço que pediriam a um estranho?

⁷ César resolveu a dívida com seis mil reais, sendo quatro mil o preço da casa e dois mil o preço do cacimbão.

César: Não. A diária na época era 30 reais, o pedreiro trabalhava, e eu paguei 15 reais. Dei 15 ao Cláudio e 20 ao Cesinha. Eles nem disse não, nem cobraram não, só disse assim: “César, me dá um agrado, o que tu quiser aí”. Quando terminou o serviço aqui, eu disse: “Cesinha, quanto é o teu serviço aí? Teu e do Cláudio?”, ele disse: “Não, macho. Tu me dá só um agrado aí, César: “mas esse agrado é quanto?”, Cesinha: “não, me dê só que você acha que pode me dar”, aí eu disse: “Cláudio, eu vou te dar 15 real, as ferramenta era tudo do Cesinha, era tudo dele, cerrote, prego, martelo. Pregos não! Martelo (os pregos eram meus né) vou te dá 15 real e 20 ao Cesinha, tá bom?”, Cláudio: “tá bom demais menino, pro que precisar”, César: “mas eu não quero precisar tão cedo mais não!”.

Novamente ocorre aqui uma prestação de serviço peculiar. Cláudio e Cesinha são pedreiros profissionais, não foi sem motivo que César contratou os dois pedreiros para por armação de madeira em sua casa. O serviço de dois profissionais foi fundamental para a rapidez e eficiência da obra. A eminência de chuva poderia arruinar todo o trabalho anterior feito pelo dono do imóvel. Nota-se que a pessoalidade e a confiança foram fundamentais para: (1) os dois pedreiros saírem mesmo em dia de domingo e irem prestar serviço em dia dedicado ao descanso; (2) trabalharem mesmo na condição de o contratante afirmar não ter dinheiro naquele momento; (3) e receberem uma diária cujo valor monetário abaixo do instituído comercialmente fora estabelecido pelo contratante sem que isso gerasse alguma retaliação ou desavença por parte dos prestadores de serviço.

A influência das circunstâncias: reflexões acerca da compra da casa e da compra da moto.

Vimos acima um exemplo de como se deu a compra de um imóvel em que a lógica fundamental em sua relação não era uma lógica que levasse em conta aspectos estritamente de ganhos econômicos. Se não fosse assim o imóvel certamente seria vendido pelo “valor comercial” pretendido inicialmente ou a prestação de serviço valeria trinta reais por dia trabalhado semelhante ao valor de qualquer serviço de pedreiro naquela região. Sucede que essa rede de entrelaçada era formada por pessoas (e não coisas ou pessoas coisificadas) que têm na afinidade pessoal um dos pilares de suas relações entre si. Contudo um mesmo indivíduo em outra situação pode, num ato de compra e venda de um bem ou de prestação de serviço a outrem, estar submetido ou reproduzir

padrões capitalistas. A lógica capitalista, portanto, coexiste com outras lógicas, tais como a descrita acima.

Ao passar a voz para César, iremos verificar suas reflexões sobre a compra de sua moto em loja de revenda de motos e quais comparações ele faz ante a compra de sua casa:

César: Macho, é o seguinte, o Dora eu já tinha uma amizade com ele há muito tempo e tudo e o comprador da moto eu num tinha amizade. Eu pagava e era certo, quando eu num tinha dinheiro eu tinha de dar os pulos de qualquer jeito, né, a moto. E com o Dora é diferente, eu fiz negócio com ele pra pagar logo e quando ele precisava de dinheiro eu tinha que dar porque no momento eu num tinha não, mas eu ia ter condição de dar a ele 100, 200, e com ele eu tinha amizade a muito tempo. Eu fazia favor pra ele quando ele precisava de mim. E sempre que ele precisava de dinheiro, eu num tinha feito negócio pra dar no momento não, mas eu tinha como arranjar, né, num tinha como arranjar todo, mas de pouco.

Alisson: Tu se sentiu explorado na casa?

César: não, não me senti não.

Alisson: Tu se sentiu ajudado de alguma forma?

César: Me senti, me senti mais ajudado do que explorado. Por que no momento eu sabia que tinha gente que tinha condição de pagar, comprar mais caro e pagar todo de uma vez e ele me vendeu barato e eu pagando de pouco. Até hoje eu chego pra ele, eu canso de pegar peixe lá da fazenda e levo pra ele no Canindé, dois, três, quatro carás. Eu sempre levo, por que era uma coisa que eu tinha muita vontade né mah, por que hoje em dia tu vê pra fazer uma casinha aqui perto, num tem mais. Aqui dentro ninguém deixa por que tudo tem dono, nessas ruas aqui também num pode, bem aqui nessa quadrazinha aqui, só aqui é quinze mil reais e ninguém vende, um irmão vende e outro não vende, eu me senti foi ajudado.

Alisson: e em relação ao da moto?

César: O da moto eu já achei explorado foi demais! Ali era questão por que a gente precisava pra trabalhar né, pra resolver as coisas da gente, se fosse pra eu possuir só pra dizer que tinha, até hoje eu num tinha comprado não. Você sabe que eu dependo muito dela pra ir pra fazenda pra todo canto é trepadim nela por que se não fosse...

Alisson: Poderia me contar como foi a compra da moto?

César: Macho, foi trabalhando lá, também, na fazenda. Questão de dinheiro lá era arrancando toco, era tudo enquanto pra poder juntar dinheiro pra comprar essa moto. Comprei geladeira, vendi, ai ajuntei, consegui juntar um dinheiro com muita peleja. Só sei que foi uma graça medonha viu, macho. Como eu te disse agora, na época eu tinha seiscentos reais, eu tinha comprado uma geladeira por duzentos reais, ai vendi por quatrocentos, fiado, mas recebi. Com quatrocentos fez mil reais. Ai fiquei indo pra fazenda arrumando dia de serviço e fui

ajuntando, ajuntando, fazendo peleja, arrancando toco, ganhando “três dias de serviço num dia” [trabalhando muito] e consegui fazer dois mil reais. Ai eu fui lá em Canindé e levei os dois mil reais e comprei essa moto. Dei dois mil e ficou vinte e quatro prestação de cento e dezenove. Ai eu fui lá, ai eu tinha pago três parcela (por que eu recebia trezentos reais por mês, né), pagava cento e uns quebradozinho e ficava com o resto. Ai quando foi com uns três mês eu fui lá no homem e disse: “ei, macho, como é que tu pode fazer pra mim pagar essa vinte quatro parcela de cento e dezenove?” ai ele disse: “César, você paga dois mil reais que tá pago”, ai eu disse assim: “se eu já paguei três parcelas de cento e dezenove ai se eu der mil reais hoje ai fica pra eu pagar só quando inteirar mais três meses?”, ai ele disse: “tá bom se você me der mil reais hoje quando for com três meses você me dá mais mil”. Ai eu fui e tive de pagar. *Ai quando eu vi já tava pago e a moto já tava quebradinha já de eu andar e eu sem poder ajeitar por que eu tava pagando a parcela, se eu fosse tirar dinheiro pra ajeitar a moto eu num pagava, né?* Ai quando a bicha [moto] tava quebradinha ai eu disse: “agora eu vou vender a moto pra ver se eu compro uma melhor”. (...) *Ai fui e vendi a mesma moto pra ele por três mil reais. Ai fiquei com o dinheiro e fui trabalhar. Ai juntei mil real, ai peguei e dei quatro mil e fiquei devendo mil e oitocentos. Paguei de duas vezes de três e três meses também, ai saiu a moto por cinco mil e oitocentos, desse jeito.* Se eu fosse deixar a moto encostada a moto ia ficando véa, num tinha quem quisesse, me obriguei a vender por que eu tava pagando ela e num podia ajeitar, ou paga ou ajeita e se o cabra não pagar a transferência é no nome do dono ainda que vinha buscar né. E ele só entrega a transferência depois que você paga, tem de pagar. (...) Só sei, que, ave Maria, perdi tanto dinheiro! Acho que vou vender essa moto e vou comprar um cavalo mesmo por que eu num gasto nada (risos). Eu tava ali sentado imaginando que no inverno eu vou guardar essa moto e vou andar é de cavalo porque não gasta.

Se para César a compra da casa procedeu de forma facilitada, a compra da moto foi uma exploração devido ao seu progressivo endividamento. Se César negociou a compra da casa de Dora sem prestações fixas e o valor do imóvel abaixo do “preço comercial”, não houve atitude condescendente do vendedor na negociação para compra da moto, já que o preço para compra era “tabelado” de acordo com os preços da concessionária, onde se houver desconto no preço do bem não seria ao ponto de a revendedora obter um lucro que considerasse insuficiente.

O objetivo principal da revendedora de motos é comprar mais barato e vender mais caro, sendo isso uma condição para obtenção do almejado lucro, necessário para manter-se no ramo. Não há aqui uma preocupação sobre a vida pessoal do comprador, mas apenas se o mesmo tem dinheiro para a aquisição.

Por isso César afirma a questão da amizade como um dos pontos fundamentais para o auxílio de Dora. Nessa acepção mais do que parente

(embora a concomitância seja plenamente possível e mesmo comum na Comunidade do Bonitinho) amigo é aquele a quem dotamos de afinidade pessoal. Podem-se ter amigos que são capazes de reciprocidade valiosas ofertas enquanto a negociação da moto foi feita por “estranhos”.

Haja vista que quando César terminou a compra de sua primeira moto esta já estava velha e precisando de manutenção. Seu dilema era conseguir pagar a prestação de 119 reais da moto, fazer a manutenção da mesma e ainda sobrar dinheiro para outros afazeres recebendo apenas 300 reais de salário na fazenda. Sem poder custear a manutenção e com receio da moto danificar, César se viu obrigado a vender a moto por três mil reais ao revendedor e comprar um modelo mais recente no mesmo estabelecimento. A combinação entre baixo salário e a prestação da moto acabou gerando um endividamento sempre maior e perpétuo para com a concessionária de motos (ver tabela em APÊNDICE).

CONCLUSÃO

Observou-se a coexistência de duas lógicas operantes a depender das circunstâncias. Uma lógica da dádiva e uma lógica que privilegia o lucro, a obtenção de rendimentos econômicos particulares. Essas lógicas podem ser utilizadas pelos indivíduos a depender de suas escolhas ou de sua condição. São as estratégias camponesas visando alternativas perante a economia local e regional, dito de outro modo, são os camponeses enfrentando os desafios com as “armas que possuem e que aprenderam a usar ao longo do tempo” (WANDERLEY, 1996: 8).

Atentemos que César em determinado momento se viu na condição de único comprador de um imóvel, isso lhe permitiu uma melhor negociação na compra do bem, pois dona Augusta tinha pressa e interesse na venda da casa. Em outra situação, na mesma época, César estava submetido ao pagamento em parcelas fixas na compra de moto e uma forma peculiar de pagamento ocorreu na época da compra de sua atual residência, fundamentando-se, nesse caso, nas suas relações vicinais *com* amizade.

Nesse diapasão consideramos, assim como Enrique Mayer concluiu em relação aos camponeses peruanos, improvável que a lógica da dádiva seja uma lógica em extinção, devido aos benefícios obtidos por aqueles que as empregam (MAYER, 2001). Note-se que essa lógica é fundamental para aquisição de determinados bens. Isso porque, como mostrado acima, os valores dos bens e das prestações de serviços são pagos com outros serviços ou outras “ajudas”, mas todas elas avaliadas por meu interlocutor como de valor monetário abaixo do “preço de mercado”. Se assim não fosse, seria impossível ou pelo menos em muito dificultado as possibilidades de aquisição de bens, status, poder, prestígio.

Por fim cabe ressaltar que a lógica da ajuda recíproca não é generalizada nem mesmo em uma comunidade pequena como em Bonitinho. Não se trata, então, de pensar uma visão de mundo camponesa homogênea e equilibrada, mas a perspectiva do dom passa a ser recorrente quando se vislumbra essa lógica como uma rede de alguns parentes sanguíneos ou afins, amigos dentro de uma comunidade (ou fora dela) que se ajudam mutuamente, fortalecem laços, tornam-se compadres.

Fundamental para isso são as relações vicinais *com* amizade e valores subjetivos que tornam uma pessoa mais íntima de outra em relação aos demais. Quero dizer com isso que não é com todos da comunidade que César pode (ou quer) contar quando precisa fazer coivara em seu roçado, ou precisa fazer manutenção em sua casa, situação só imaginada se não existissem desavenças, discórdias, brigas ou inimizades. É certo que cada indivíduo tem suas preferências, com uns se dá bem, com outros são irrelevantes e com outros não tem relações amigáveis.

APÊNDICE:

A tabela abaixo ilustra o processo de negociação de César com a revendedora de motos:

	1° MOTO	2° MOTO
Forma de Pagamento	Entrada de 2.000 + 3 prestações de 119 + 2.000 (em duas parcelas de 1.000)	Entrada de 4.000 + 1.800 (em duas parcelas de 900)
Total	R\$ 4.357	R\$ 5.800
	Vendeu para o mesmo revendedor por 3.000	

OBS: Importante ressaltar que César tinha, na época, salário de R\$ 300,00 mensais. Por conseguinte o seu dilema era pagar as prestações da moto ou fazer manutenção na mesma devido à insuficiência de recursos.

Referências:

ALMEDA, Alfredo Wagner P. de. "Terras de preto, terras de santo, terras de índio: posse comunal e conflito", In: **Humanidades**, ano IV, n° 15, Brasília, Unb, pp. 42-8, 1988.

BOURDIEU, Pierre. **A miséria do mundo**. 3a ed. Petrópolis : Vozes, 1999.

CAILLÉ, Alain. "O Dom entre interesse e desinteressamento" In: Martins, P.H. (org.) **Polifonia do Dom**.--Recife, Editora UFPE, 2006.

CALDEIRA, Teresa. A presença do autor e a pós-modernidade da antropologia. **Novos Estudos**, Cebrap, n° 21, jul. 1988, pp. 133-151.

CÂNDIDO, A. **Os Parceiros do Rio Bonito**. Duas Cidades, São Paulo, 1964.

CLIFFORD, James. **A experiência etnográfica: antropologia e literatura no século XX**. 4. Ed. Rio de Janeiro: Editora UFRJ, 2011.

CLIFFORD, James.; Marcus, George. **Retóricas de la Antropologia**. Madrid: Ediciones Júcar, 1991.

COMEFORD, John. **Como uma família: sociabilidade, territórios de parentesco e sindicalismo rural**. Rio de Janeiro: Relume Dumará: Núcleo de Antropologia da Política/UFRJ, 2003.

GODELIER, Maurice. **O Enigma da Dádiva**. Lisboa – Portugal: Edições 70, 1996.

ELIAS, Norbert. **Mozart, sociologia do um gênio**. Rio do Janeiro: Jorge Zahar Ed., 1995.

_____. **A sociedade dos indivíduos**. Rio do Janeiro: Jorge Zahar, 1994.

PIETRAFESA DE GODOI, E. **O Trabalho da memória: cotidiano e história no sertão do Piauí**. Campinas, SP: Editora Unicamp, 1999.

LEACH, Edmund. **Sistemas Políticos da Alta Birmânia** – São Paulo: EDUSP, 1996.

LIMA, Roberto Cunha. **Nas Trilhas do Tempo: No Mundo de Campo Redondo** (dissertação de mestrado). São Paulo, Universidade de Campinas, Departamento de Antropologia, 1997.

MARTINS, José de Souza. "A produção capitalista de relações não capitalistas de produção". In: **O cativo da terra**. 9º ed. Revista e ampliada – São Paulo: Contexto, 2010.

MAYER, Enrique. **The articulated peasant: Household economies in the Andes**. Oxford: Westview, 2002.

MAUSS, M. "Ensaio sobre a dádiva, forma e razão da troca nas sociedades arcaicas", in **Sociologia e antropologia**. São Paulo: EPU/Edusp, vol.II, pp. 207-231, 1974a.

MENEZES, Marilda. "A reciprocidade e a economia moral: repensando a teoria do campesinato." In Martins, P.H. (org.) **Polifonia do Dom.**--Recife, Editora UFPE, 2006.

PINA CABRAL, João. Comentários críticos sobre a casa e a família no Alto Minho rural. In: **Análise Social**, v. **XX** (81-82), n. 2 e 3, p. 263-284, 1984.

WANDERLEY, Maria de Nazareth Baudel. **Raízes Históricas do Campesinato Brasileiro**. XX. Encontro Anual da ANPOCS. GT 17. Processos Sociais Agrários. Caxambu, MG. 1996.

WELCH et al. **Camponeses brasileiros: leituras e interpretações clássicas**. São Paulo: Editora UNESP, 2009.

WOORTMANN, K. "Com parente não se 'neguceia'. O campesinato como ordem moral", **Anuário antropológico/87**. Brasília: Ed. Da UnB, 1990.

_____. O modo de produção doméstico em duas perspectivas: Chayanov e Sahlins. **Série antropologia nº 239**. Brasília: Departamento de Antropologia da Universidade de Brasília, 2001.