

## **O ramo de rede**

### **Breve estudo de parentesco sobre produtores e vendedores de redes de dormir**

*Elisa Cunha \**

*Numa sociedade cujos produtos assumem, genericamente, a forma de mercadoria, isto é, numa sociedade de produtores de mercadorias, desenvolve-se essa diferença qualitativa dos trabalhos úteis, executados independentemente uns dos outros, como negócios privados de produtores autônomos, num sistema complexo, numa divisão social do trabalho (MARX, K. *O Capital*, L I, vol.1, cap.1, 1996, p. 172).*

Falar em *ramo de rede* é, certamente, fazer um recorte arbitrário para caracterizar as pessoas com quem mantive contato, entre os anos de 2006 e 2007, e com quem o diálogo me permitiu as próximas elaborações.

O termo *ramo de rede* foi tomado emprestado de alguns informantes, mas não chega a ser uma expressão forjada como identidade. Alguns participantes do *ramo de rede* se reconhecem como *redeiros*. *Redeiro*, por sua vez, seria uma denominação para os homens<sup>1</sup> envolvidos no comércio de redes de dormir, o qual se espalha a partir da Paraíba e do Rio Grande do Norte, para outras regiões do Brasil e da América do Sul. Entretanto, essa definição de *redeiros* compreende apenas uma parte de todo um campo de relações que se constituem entre o local de origem (dos produtos, dos produtores e/ou dos comerciantes) e essas outras regiões. Por isso, a expressão *ramo de rede* foi o melhor nome encontrado para designar esse conjunto mais abrangente de relações.

---

\* *Doutoranda pelo PPGAS-MN-UFRJ.*

Na perspectiva que ora apresento, ressalto o modo especial com que se misturam as relações de parentesco e de comércio, fundamentais para entender a organização da produção de redes de dormir e de derivados dessa indústria têxtil, como mantas, bonés, panos de prato, toalhas, etc. Muito embora essa diversificação de produtos já seja significativa, as redes de dormir são não apenas o produto pioneiro da indústria e comércio dessa região, como se tornaram a “marca registrada” da venda pelos ambulantes e da principal cidade produtora, São Bento. Há, na entrada do município, uma placa dizendo “São Bento, a capital das redes”, que, em alguns documentos públicos, consta ainda com o título de *São Bento das Redes*.

Apesar de *ramo de rede* ter me sugerido, inicialmente, divisão do trabalho - seja por indicar a existência desse ramo produtivo em relação a outros; seja porque meu primeiro movimento, para pensar toda a amplitude de relações que garante tamanha expansão territorial, foi descrever a divisão do trabalho interna no setor -, a minha intenção, no presente texto, é explorar, de outro modo, os significados da ideia de *ramo*, considerando os nexos que se constituem entre os participantes e que sugerem, frequentemente, relações de parentesco.

Para aprofundar as considerações sobre a divisão do trabalho no *ramo de rede*, no modo como ela é constituída pelas próprias relações de parentesco - isto é, no modo como são concebidas as diferenças sociais e que podem, ou não, refletir, do ponto de vista de um observador externo, a divisão técnica do trabalho, numa tecelagem ou entre as diversas unidades produtivas - apresento, a seguir, um breve esquema das atividades. Essa pequena lista não chega a encerrar as possibilidades, mas servirá de glossário para alguns termos que estarão presentes no texto.

<b>Termos usados para designar as atividades</b>	<b>Significado</b>
(1) <i>dono de tecelagem</i>	Proprietário da fábrica
(2) <i>dono de carro</i>	Proprietário do caminhão
(3) <i>vendedor por conta</i>	Vendedor ambulante por conta própria
(4) <i>corretor</i>	O vendedor ambulante que ganha um <i>vale</i> - um empréstimo - a ser pago com a venda das redes
(5) <i>encarregado</i>	Trabalhador que recruta e controla os corretores
(6) <i>quem trabalha de tecer para os outros</i>	Tecelão
(7) <i>urdidor</i> ; (8) <i>operador de conicaleira</i> ; (9) <i>operador de máquina de trancelim</i> ; (10) <i>diarista</i> ; (11) <i>quem trabalha na estamperia</i> ;	Demais operários da fábrica. À exceção do <i>urdidor</i> , os outros trabalhos também costumam ser feitos por mulheres
(12) <i>feiteira</i>	Mulher que faz os acabamentos das redes para algum <i>dono de tecelagem</i> , e ganha por produção
(13) <i>quem compra pano e apronta</i>	Pessoa que compra <i>pano de rede</i> , na feira ou nas tecelagens, faz os acabamentos (sozinha ou com a família), e depois vende as redes
(14) <i>quem troca pano por rede pronta</i>	Mulher que faz os acabamentos para o dono de alguma tecelagem, na seguinte proporção: a cada dez redes, seis são do dono e quatro são da artesã

A preocupação afirmada e negada com a divisão do trabalho se deve ao fato de que, se por um lado, ela permite visualizar a extensão das atividades que compõem o *ramo de rede* e, desse modo, explicar o tipo de espaço social e geográfico que este ocupa; por outro lado, ela também pode ocultar os sentidos das relações entre as pessoas, conforme a própria convivência com elas me permitiu entrever, durante o trabalho de campo.

É importante ressaltar, além disso, que o modelo teórico que subsidiou as minhas interpretações, chamou minha atenção para a questão da divisão do trabalho. Desde minha primeira pesquisa (CUNHA, 2003), faz-se presente o entendimento de que a expansão do *ramo de rede* é resultado do modo como a produção artesanal - isto é, aquela executada integralmente pelas artesãs, e que serve prioritariamente ao consumo da família - transformou-se numa produção manufatureira, o que ampliou tanto a divisão técnica interna à manufatura, como também a divisão social do trabalho, no sentido de dar espaço a diversos tipos de produtores/trabalhadores/comerciantes, aliás, majoritariamente do sexo masculino.

Trata-se, portanto, de um modelo de formação do mercado, segundo o qual se compreende que a divisão social do trabalho na forma de produtores independentes<sup>2</sup> é condição *sine qua non* para a circulação de mercadorias, como também é a condição de circulação de pessoas que se encaixam, neste mercado, ao mesmo tempo, como compradores/ vendedores e mercadorias (coisas), uma vez que vendem a si mesmos, como força de trabalho.

Assim, desde que nesse mercado de produtores independentes ou autônomos, também se constitua um mercado de trabalho, o proprietário de dinheiro (e de meios de produção), ao encontrar à disposição de sua compra a mercadoria força de trabalho, pode transformar o seu dinheiro em capital; ou, em outras palavras, em dinheiro que se transforma em mais dinheiro. A partir disso, o mercado pode, pelo menos em princípio, sempre se expandir - o que seria um excelente argumento para explicar o alcance territorial de um determinado setor produtivo.

Se pensarmos o *ramo de rede* como um microcosmo do sistema capitalista, o modelo se aplica, visto que ele circunscreve os elementos da produção e da circulação (os produtores e/ou negociantes), a existência do capital (representado pelos donos de tecelagem) e de um mercado de trabalho (representado pelos que trabalham para os donos de tecelagens). Há, porém, um fator que fica de fora dessa explicação: o que mantém a coesão interna, isto é, o que permite àquele conjunto de pessoas circunscreverem processos tão complexos da economia capitalista e, de certo modo, tê-los sob seu domínio, considerando ser um ramo de negócios que mobiliza muitas pessoas, apesar da grande maioria delas terem pouco dinheiro?

Se, por um lado, podemos afirmar a complexa divisão do trabalho - a exemplo do chefe de família, que, todas as segundas-feiras, vai à Feira da Pedra, para comprar o *pano* para sua esposa e filhos montarem a rede com os

acabamentos, e as vende em Natal e Mossoró, concorrendo com a produção do *dono de tecelagem*, o qual, por sua vez, vende-as através de uma turma de *corretores*, naquelas mesmas cidades e em tantas outras em território nacional -, será mesmo que apenas um modelo teórico de desenvolvimento da sociedade capitalista no Brasil nos bastaria para compreender um mercado de produtores em condições tão diferentes e com tamanha expansão territorial? Isso, sem querer perder de vista toda uma gama de negociantes viajantes que vêm e vão ao Maranhão, Belém, Bahia, como vendedores por conta própria, que dispõem de estadia na casa de familiares – migrantes já estabelecidos –, e que se atualizam nesse mercado, a despeito de serem tão descapitalizados.

Lanço esta dúvida como quem se questiona sobre as bases teóricas a que precisará recorrer para dar conta de situações, ao mesmo tempo, tão específicas e particulares, como as relações familiares, e também tão amplas, como a economia de uma região que depende da constituição de vínculos com outras longínquas, através da dispersão de seus habitantes, que ora se estabelecem fora, ora retornam, ora vivem em contínuo trânsito. Como eles elaboram essas experiências de deslocamentos e negócios? Que tipo de conhecimento eles constroem para perceber as possibilidades de participação nessa rede de negócios? Como eles concebem o *ramo de rede*? Assim sendo, até que ponto podemos falar de um mercado de produtores autônomos e anônimos?

Para começar a responder a essas questões (mas não terminar), apresento uma pequena etnografia do período em que estive em contato com um grupo de parentes vivendo entre o *Sítio*<sup>3</sup> Barra de São Pedro, próximo a São Bento (Paraíba), e Santa Inês (Maranhão) e Marituba (Pará).

## Negócio com parente

Pensando nas relações internas, que fazem do negócio uma *ajuda* entre pessoas que se consideram parentes, recorro à metáfora do *analogic flow*, de Roy Wagner (1977). O *flow* ou fluxo - permitam-me, aqui, a distorção - poderia ser um fluxo de equivalente geral, ou de forma valor geral (MARX, 1996). O fluxo de equivalente geral é justamente aquilo que está posto em oposição a toda diferenciação: tudo, coisas e pessoas devem aparecer sob uma mesma forma, a forma de coisas, e o que permite essa abstração é que elas constituam mero dispêndio de trabalho humano indiferenciado:

A forma valor geral, que representa os produtos de trabalho como meras gelatinas de trabalho humano indiferenciado, mostra por meio de sua própria estrutura que é a expressão social do mundo das mercadorias. Assim, ela evidencia que no interior desse mundo o caráter humano geral do trabalho constitui seu caráter especificamente social (MARX, 1996, p. 194).

Quando Marx fala em “caráter especificamente social” do “mundo das mercadorias”, interpreto nessa expressão a ideia de que esse fenômeno, o da forma equivalente ou forma valor geral, é o que constitui o nexo social de tal mundo, e que ele pressupõe, concomitantemente, uma ficção: a possibilidade da similaridade entre todas as trocas. Paradoxalmente, esse fluxo só flui, só é transmitido, porque se trata de colocar em relação e, para isso, é preciso haver um esforço de diferenciação. Não se trata de uma unidade, mas de uma multiplicidade de “trabalhos úteis, executados independentemente uns dos outros, como negócios privados de produtores autônomos” (MARX, 1996, p. 172). Assim, o que essa ficção instaura é a analogia entre os “produtores”.

A analogia, entretanto, não pode ser absoluta: esse fluxo encontra interrupções. Porém, as interrupções não obliteram propriamente o fluxo; elas o transformam. No caso etnográfico, o fluxo de equivalente geral se transforma, desde que o próprio fundamento das trocas seja diferente: de um lado, esse fluxo relaciona o *ramo de rede* com o mundo das mercadorias, o mundo ao mesmo tempo abstrato e real das relações capitalistas. Mas, o *ramo de rede* se relaciona com esse mundo, ao mesmo tempo enquanto um coletivo e enquanto indivíduos. Para ser um coletivo, ou seja, algum tipo de agregado que se diferencie de outros, é necessário, por outro lado, haver um fluxo que se oponha ao fluxo de equivalente geral.

A partir dessas considerações lógicas, o ponto de partida ideal do exemplo etnográfico que segue seria pensar uma família como uma unidade de negócio, e que, enquanto seus membros estão indiferenciados, não há fluxo de equivalente geral internamente (apenas externamente); ou seja, não há trocas comerciais entre os familiares. Porém, na medida em que diferentes participações nos negócios vão sendo estabelecidas, numa espécie de divisão do trabalho familiar, esse fluxo passa a existir. A situação máxima seria o momento em que as relações familiares seriam **relações entre negócios**; isto é, cada parente se constituiria, analogamente, como uma unidade de negócio. Em outras palavras, de um grupo doméstico formado por pai, mãe e filhos, cada filho se tornaria uma unidade de negócio diferente, assim como o pai e a mãe, podendo haver entre eles trocas de mercadorias.

Acompanhei a família Pereira, a partir das relações entre irmãos e irmãs. São sete irmãos e quatro irmãs, com idade entre 40 e 50 anos. Exceto por uma irmã, que mora com o pai, sendo hoje quem cuida dele, todos são ou foram casados; portanto, cada um tem a sua própria família nuclear, ou constitui um grupo doméstico próprio. Cada um desses grupos domésticos está mais ou menos relacionado entre si, e o tipo de relação que se estabelece entre eles tem muito a nos informar sobre as condições elementares que fazem do negócio uma *ajuda* ou uma *mentira*, como também sobre as trocas que formam um circuito de reciprocidade – em que os produtos e os trabalhos não podem ser alienados –, e, ainda, as trocas em que os produtos e os trabalhos podem ser alienados.

Para apresentar esses irmãos, vou agrupá-los da seguinte forma:

<b>Irmã(o)s ou cunhados negociantes, cuja família participa do circuito de ajuda</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Véio (I), casado com Fatinha (C)</li> <li>- Jorge (I), casado com Silvana (C)</li> <li>- Lindomar (I), casado com Lurdinha (C)</li> <li>- Maria (C), viúva de Luisão (I)</li> <li>- Getúlio (C), casado com Ivete (I)</li> <li>- Alvinha (I) (separada)</li> </ul>
<b>Sobrinhos(as) que fazem parte do circuito de ajuda</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Maninha (filha de Lindomar), casada com Zé Antonio</li> <li>- Deda (filha de Lindomar e Lurdinha), casada com Miltinho</li> <li>- Santa (filha de Ivete e Getúlio), casada com Amaro.</li> <li>- 2 filhas de Jorge e Silvana</li> <li>- Filho de Véio e Fatinha</li> <li>- 2 filhos de Maria e Luisão</li> </ul>
<b>Irmãos não negociantes (não participam do circuito de ajuda)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Celsinho (I), casado com (C) Lucinete</li> <li>- Dagmar (I), casada com Manoel (C)</li> <li>- João (I) e ? (C)</li> </ul>
<b>Outros circuitos de ajuda</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Zeca (I), casado com Socorro (C)</li> <li>- Zezé (I), solteira</li> <li>- Sergio, filho de Ivete e Getúlio</li> </ul>

Ser um negociante é gozar de um *status* privilegiado nas hierarquizações familiares e, mais ainda, diz intimamente respeito à honra do pai de família. Aquilo que valia para o camponês que trabalhava com sua família na própria terra, conforme apresentam Klaas Woortmann (1988) e Garcia Jr. (1990), vale, aqui, para o homem que tem seu próprio negócio: o homem só pode governar sua família se pode governar também seu trabalho.

Os irmãos e irmãs, que outrora formavam uma única família, deveriam agora, cada um, constituir sua família de negociantes e o fluxo de equivalente geral seria pleno entre eles, como também entre eles e o mundo das mercadorias. Mas aí se estabelece outra diferenciação, além daquela presente no fato de cada irmão ter se tornado um grupo doméstico diferente. Essa diferenciação é uma interrupção no fluxo de equivalente geral entre os irmãos.

Enquanto a situação ideal não se realiza – a de cada irmão formar um núcleo de negociantes e eles poderem trocar entre si mercadorias, trabalho e dinheiro –, constitui-se uma assimetria, impedindo que os irmãos não negociantes participem do circuito de ajuda que há entre os irmãos negociantes. Celsinho (I) e Lucinete (C) repetidamente reclamavam dos irmãos/cunhados: “eles só se ajudam entre eles, só pensam neles”. Celsinho *trabalha de tecer para os outros*, e sua esposa *troca pano por rede pronta* com o dono de uma tecelagem de São Bento - atividade que ela também concebe como *trabalho para os outros*, referindo-se a ela com a mesma expressão que os *agricultores* de Garcia Jr. (1990) usavam para falar do trabalho assalariado para os fazendeiros ou usineiros: *trabalho alugado*.

A assimetria de Celsinho em relação aos irmãos negociantes impede até mesmo que haja troca de trabalho entre eles. Celsinho já chegou a trabalhar como tecelão para Zeca, mas a situação não podia se sustentar, porque era “muita humilhação”. Por serem irmãos, Celsinho esperava que a relação entre eles fosse concebida como uma troca de *ajuda*, mas, para Zeca, era apenas ele que estava ajudando o irmão. Se o trabalho de Celsinho não podia aparecer como o retorno dessa *ajuda* – a oferta de emprego de Zeca a Celsinho – era porque o trabalho de Celsinho já estaria alienado, pois ele não é um negociante. Portanto, a condição de alienabilidade ou inalienabilidade do trabalho não se inscreve no fato empiricamente observável de um parente trabalhar para o outro, mas na posição que os parentes ocupam na estrutura familiar.

Por outro lado, Zeca, a despeito de ser um negociante, não participa do circuito de *ajuda* entre os outros irmãos negociantes, porque seu circuito é o da família (no sentido extenso) de sua esposa.<sup>4</sup>

Este circuito de reciprocidade não se circunscreve apenas às relações de negócio entre irmãos negociantes, mas elas formam o seu eixo principal na perspectiva proposta. Também faz parte dele a *troca de pano por rede pronta*, ou simplesmente ceder uma estadia. Ademais, estou apresentando como eixo principal a relação entre irmãos, mas no circuito também estão presentes os filhos e filhas dos irmãos e irmãs (sobrinhos ou sobrinhas), suas esposas e seus maridos.

É por isso que, atualmente, embora Zeca seja o único irmão *dono de tecelagem*, há *troca de pano por rede pronta* com os panos produzidos nas tecelagens de Zé Antonio e Miltinho, casados cada um com uma filha de Lindomar (I). Quem *troca* com eles são Ivete (I) e sua filha; Silvana (C) e suas filhas e Fatinha (C).

Lindomar (I), Véio (I) e Getúlio (C) levam essas redes para vender no Maranhão, tanto as da tecelagem de Zé Antonio e Miltinho, quanto as da parte da troca das mulheres. Quando se trata da parte da troca da esposa, não há entre eles compra e venda, como ocorre quando da parte de uma irmã ou sobrinha. Eles pagam o frete para as redes, e *viajam* de carona. Algumas vezes, quem faz o frete é Amaro, casado com Santa, filha de Ivete (I) e Getúlio (C). Ele é *dono de carro*, que também compra as redes de Zé Antonio e Miltinho, bem como das mulheres. O genro de Ivete (I) costuma *viajar* para o Pará, onde Alvinha (I) está morando, e para a qual também fornece redes.

No Maranhão, Véio (I) e Getúlio (C) ficam em Miranda, enquanto Lindomar se hospeda na casa de seu finado irmão Luizão, em Santa Inês.<sup>5</sup> Além de vender redes nas feiras das cidades vizinhas, Lindomar fornece redes para Maria, viúva de Luizão, e para um de seus sobrinhos.

Voltando às situações de *troca de pano por rede pronta*, é interessante notar que ela tanto pode ser considerada uma *ajuda*, quanto um *trabalho para os outros*, conforme o circuito de relações em que esteja inserida. Nesse sentido, a troca definida pelos informantes como “não é nada, só uma ajuda para o povo” reclama um *status*. A negativa “não é nada”, no início da frase, refere-se ao fato de

que, quando a *troca de pano por rede pronta* é concebida como *trabalho para os outros*, trata-se de uma condição penosa de exploração, pois se trabalha muito e se ganha muito pouco. De cada dez redes que a mulher produz (faz os acabamentos), as quatro que ficam para ela ainda precisam ser vendidas e, quando o marido não é negociante, significa que ela ainda terá que vender na Feira da Pedra, o que implica em mais um desgaste – as horas na feira debaixo do sol – e um custo – o de transporte. Assim, é necessário distanciar-se dessa situação e afirmar que aquela atividade é uma *ajuda* que a mulher está dando aos seus parentes.

Um exemplo que se destaca é o caso de Silvana (C), que se referiu à troca como *ajuda*, embora atualmente seu marido esteja doente e não possa mais *viajar*, o que o impede de continuar sendo um negociante. Porém, como Jorge (I) já foi um negociante e participava do circuito de reciprocidade entre seus irmãos, o *status* da família não foi alterado em função de tal contingência.

Ivete (I) e sua filha, Santa, afirmam nem ganhar dinheiro com isso - “é só para não ficar parada” -, pois, afinal, são os próprios maridos que vendem as suas partes da troca. Ivete, inclusive, diz que *ajuda* a filha, para que seu genro possa levar mais redes ao Pará.

Zezé (I) também *troca pano por rede pronta*, e chama isso de “uma ajuda para o povo”, só que ela não participa do mesmo circuito dos irmãos. Ela troca com a família da esposa de Sergio, filho de Ivete (I). Há uma dissidência entre Ivete e a nora e também com Zezé. A nora e o filho de Ivete moram numa parte da casa onde vivem Zezé e o pai, sendo que o pai da esposa de Sergio é dono de uma tecelagem.

Essas situações demonstram o quanto o significado das atividades do *ramo de rede* está atrelado a certa forma de conceber a família, seja o grupo doméstico, seja a família extensa. O caso que se destaca como uma ruptura no fluxo de equivalente geral e no circuito de ajuda entre os irmãos é o do grupo doméstico de Celsinho (I). Por ele não ser negociante, a vida de sua família é vista como “muito sofrida” e, independentemente do fato de sua mulher realizar as mesmas atividades que as outras mulheres - confecção de acabamentos das redes -, ela *trabalha para os outros*, o que novamente confirma que a alienabilidade ou não do trabalho depende da posição que, não apenas o parente, como também seu grupo doméstico, ocupam na estrutura das relações familiares.

Dagmar (I), cujo marido não é negociante, também está fora do circuito de *ajuda* entre os irmãos, assim como João (I), que nem sequer participa do *ramo de rede*, e se mudou definitivamente para o Pará, onde praticamente não tem contato com a família.

Na maioria das situações apresentadas, a posição do grupo doméstico na estrutura familiar depende da posição do pai de família como um negociante. Em contrapartida, a mulher que não está casada, pode usufruir de uma maior elasticidade nessa estrutura: Alvinha (I) tornou-se, ela mesma, uma *negociante*, e Zezé (I), apesar de só *trocar pano por rede pronta*, realiza essa atividade como sua participação em outro *circuito de ajuda*.



Ainda que durante a elaboração dos dados etnográficos, eu não tenha encontrado a razão pela qual Zezé não participava do circuito de *ajuda* entre os irmãos, essa lacuna gerou uma questão talvez mais relevante: como pensar que esses diferentes circuitos de *ajuda*, ou sua ausência, fundem distintos tipos de relações de parentesco? Se já foi possível verificar que as práticas sociais que constituem o *ramo de rede* não são pensadas como parte de uma esfera autônoma – a economia –, visto que as suas próprias conceituações dependem da estrutura familiar, então, igualmente, o parentesco está para além das noções, superficialmente presentes de consanguinidade.

Nesse sentido, outra comparação pode entrar em cena, desta vez com as proposições de Leach (1974) sobre a oposição entre parentesco por substância e parentesco por aliança. Para introduzir este outro modelo, vou seguir com a idéia de fluxo de Wagner. Começamos com um fluxo de equivalente geral, que era uma maneira embrionária de pensar que todas as formas de unidade – sejam pessoas ou grupos domésticos – poderiam, em princípio, manter relações idênticas de troca, como se não houvesse algum tipo de qualificação de certas trocas em relação a outras. Essa não seria apenas a estrutura ideal das relações de parentesco, como também a estrutura do “mundo das mercadorias”.

Ao propor o fluxo de equivalente geral, já tinha abordado uma primeira distinção na forma da troca: o negócio como *ajuda* e o negócio como *mentira*. No primeiro caso, os objetos e os trabalhos seriam inalienáveis: Ivete [I] pode trabalhar para a filha e para o marido da filha, ou as redes que a mãe produz se tornam da filha, porque a filha e o genro são extensões de si mesma. No segundo caso, o do negócio como mentira, supõe-se a alienabilidade de objetos e trabalhos: o negócio em que uma das partes engana a outra, rompendo-se, assim, o circuito de reciprocidade, pois a uma das partes é negado o reconhecimento ou controle daquilo que poderia lhe pertencer ou que já lhe pertenceu. Nesse contexto, portanto, produz-se um circuito de relações recíprocas por oposição ao circuito de relações não recíprocas (vice-versa); em outras palavras, produz-se diferenciação social. Ela é necessária para a própria subsistência das relações de troca, sobretudo para as relações essencialmente capitalistas, pois introduz o lucro no circuito, fundamento da circulação de mercadorias e dinheiro.

Ao elaborar o caso etnográfico dos irmãos Pereira, vimos que o negócio como *ajuda* não é uma relação necessária entre eles. Não é porque são irmãos, que eles devem se ajudar. Mas também não é porque todos os irmãos devem ser negociantes, que eles devem se ajudar - e o caso de Zeca ilustra bem isso: ele está entre os irmãos da família Pereira, mas seu circuito de *ajuda* é o da família de sua esposa.

Assim, poderíamos considerar que o circuito de *ajuda* constituído por relações de negócio é um índice da existência de relações de aliança entre parentes. Naturalmente, deve-se notar que essa compreensão parece estar solapando o fato de que as relações de aliança são consideradas a partir do casamento, mas, da maneira que as estou aplicando, elas vão aparecer também

entre irmãos. Contudo, *a priori* considero isso uma subversão não maior do que aquela que permitiu Leach identificar relações de aliança entre mãe e filho, fazendo-nos pensar de modo muito diferente das nossas próprias convicções sobre filiação e consanguinidade.

Tomando a seguinte passagem de Leach, como exemplar,

(...) em *qualquer* sistema de parentesco e casamento, há uma oposição ideológica fundamental entre as relações que dotam um indivíduo de pertinência a algum tipo de “nós o grupo” (relações de incorporação) e aquelas outras relações que ligam o “nosso grupo” a outros grupos semelhantes (relações de aliança) e que, nessa dicotomia, as relações de incorporação são distinguidas simbolicamente como sendo de substância comum, enquanto as relações de aliança são consideradas como sendo de influência metafísica (LEACH, 1974, p.42),

eu veria essa “oposição ideológica fundamental”, como existente no tempo: entre o momento primeiro, em que os irmãos formavam um mesmo grupo doméstico (nós o grupo), e o momento em que os irmãos se casariam e formariam distintos grupos domésticos (nosso grupo; aqui, a ligação entre aliança e casamento começa a ser recuperada...). É no campo das associações entre os grupos domésticos, que se definem as relações de influência a sustentar as trocas de *ajuda* (recíprocas) e ao se diferenciar das trocas de mentira (não recíprocas).

A essa altura, já podemos perceber que o fluxo de equivalente geral é transformado em outro fluxo, que também vou considerar como *fluxo de influência* - “what analogical flow carries is influence” (VIVEIROS DE CASTRO, 2002, p.13). Enquanto Zeca (I) compartilha o fluxo de influência da família de sua esposa e, por isso, o negócio deles é totalmente voltado para *ajudar* a família dela, Celsinho (I), que a princípio está fora do fluxo de influência de seus irmãos, por não ser negociante, também aparece como alguém que compartilha o fluxo de influência de Lucinete (C), sua esposa. Por esse motivo, ela é sempre tratada como uma pessoa de fora, pelos irmãos de Celsinho (I), e seus filhos se identificam mais com a família materna, que é de outro *Sítio*. De fato, os irmãos Véio, Jorge, Luizão e Ivete se casaram com pessoas do *Sítio Barra de São Pedro*, com quem provavelmente já tinham algum vínculo de parentesco, embora longínquo. Entretanto, ter nascido num outro *Sítio* não é propriamente a questão, pois Zé Antonio e Miltinho vieram do *Sítio Oliveira*, hoje moram na Barra de São Pedro, e, como genros, participam do fluxo de influência dos irmãos.

## Considerações Finais

As próximas considerações estão inspiradas no segundo ensaio do texto de Viveiros de Castro (2002): “The gift and the given: three nano-essays on kinship and magic”. Mas, antes, quero recuperar algumas questões presentes no início desse trabalho.

Um dos objetivos iniciais era ultrapassar a noção de divisão social do trabalho, no sentido de que ela expressa, na economia da mercadoria, a ideia da existência de produtores anônimos e independentes. Para isso, o próprio termo “ramo”, que poderia denotar divisão do trabalho, precisava ser entendido como nexos, laços, conexões. É claro que Marx não concebe essa independência como absoluta, mas a interdependência, para ele, existiria apenas no sentido de que os produtores/trabalhadores devem aparecer como meras engrenagens do capital, prescindindo, para tanto, de qualquer nexos social sob outro registro.

O presente texto não quer propor que o *ramo de rede* seja alguma coisa para além da economia da mercadoria, e foi por isso que procurei incorporar alguns de seus elementos, embora utilizando linguagens estranhas ao seu repertório, como a expressão “fluxo de equivalente geral”. Mas o texto quer, sim, propor uma perspectiva que nos permita ver que nem todas as relações estão subsumidas à forma mercadoria. E, tendo esse propósito, não encontro ainda metáfora mais propícia do que a de *dom* (ou a *dádiva*).

A troca de dons, citando Viveiros de Castro, aparece aqui como um substituto de parentesco “(...) the prototype of gift exchange in this definition is marriage exchange (...) (2002, p.9)”. Mais adiante, o autor explica o sentido dessa frase: as trocas matrimoniais se referem à transmissão de coisas inalienáveis que criam pessoas, quer sejam: substância, narrativas, memórias, ligação com a terra. E, eu proporia aqui: por que não, *negócio*?

Conforme apontamos anteriormente, o *negócio* pode ser entendido como índice de relações de aliança entre parentes; além disso, ele é o próprio veículo das trocas recíprocas. O *negócio*, substantivo que sugere ao mesmo tempo coisa e relação, tem ainda no *ramo de rede* o sentido de pessoa, de personificação das coisas, ou de uma coisa com o poder de atribuir qualidades às pessoas.

Uma demonstração disso aparecia nos casos em que não era necessário ter um *negócio* propriamente dito, para ser considerado um negociante. Dependendo do contexto, quando se trabalha para um parente, e isso é considerado uma *ajuda*, o *negócio* desse parente tem o poder de transformá-lo em um negociante. Nota-se, contudo, que um dos elementos desse contexto é que a pessoa nessa situação não deve ser casada. Quando se trata de um homem jovem, essa *ajuda* é uma preparação para ele ter seu próprio *negócio* no futuro. Quando se refere a uma mulher, a ausência do marido permite a ela maior fluidez em suas posições na estrutura familiar. Sendo assim, é preciso considerar também que o que atribui a eles a qualidade de negociante, além de seu envolvimento no *negócio* de algum parente e a sua participação no circuito de *ajuda*, é o tipo de fluxo de influência que lhes alcança.

Por isso, volto a afirmar - lembrando que a troca de dons se refere diretamente ao casamento, às relações de aliança - que o *negócio* é uma coisa transmitida e inalienável, que cria pessoas. O *negócio* não é a mera produção e circulação das redes; o *negócio*, no *ramo de rede*, é a produção e circulação de negociantes. Por

esse motivo, quando casado, o homem tem que ter seu próprio negócio, porque ele precisa ser capaz de produzir uma família de negociantes e, com isso, dar continuidade ao fluxo de influência.

Fluxo de influência mágica – devo acrescentar -, pois o que está em questão é subverter o fluxo de equivalente geral – aquele em que tudo toma a forma de coisas, obscurecendo as pessoas e as relações sociais – em coisas com poderes especiais de revelar pessoas e relações sociais.

## Notas

1 - Há, também, mulheres envolvidas neste mercado ambulante, mas a palavra “redeira”, provavelmente, só foi comum no tempo em que apenas as mulheres produziam as redes artesanalmente.

2 - Vide a clássica descrição de Marx (L I, Vol.1, cap. XII, 1996) sobre a origem da manufatura, ou a descrição da formação de um mercado interno no Brasil (GRAZIANO DA SILVA, 1996).

3 - *Sítio* se refere a uma pequena localidade, geralmente identificada como rural, e que também pode ser reconhecida como uma comunidade de parentesco.

4 - Isso não invalida as considerações sobre a impossibilidade de Celsinho se inserir no circuito de ajuda entre os irmãos por não ser um negociante, pois a mesma situação ocorreu quando Celsinho chegou a trabalhar para a tecelagem de Miltinho, marido de uma das filhas de Lindomar (I).

5 - Santa Inês, no Maranhão, faz parte da rota para o Pará.

## Referências

- CUNHA, Elisa Ribeiro Alvares da. *Rede de dormir e forma mercadoria: das transformações na produção à mobilidade espacial dos redeiros*. Monografia (Bacharelado e Licenciatura em Geografia). Instituto de Geociências, Universidade do Estado do Rio de Janeiro, 2003.
- CUNHA, Elisa Ribeiro Alvares da. *Famílias do ramo de rede: tecelagem, negócio e viagem no sertão da Paraíba e do Rio Grande do Norte*. Dissertação (Mestrado em Antropologia Social). Museu Nacional, Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2006.
- GARCIA Jr., Afrânio Raul. *O Sul: caminho do roçado – estratégias de reprodução camponesa e transformação social*. São Paulo: Marco Zero/ UnB/ CNPq, 1990.
- GRAZIANO DA SILVA, J. *A nova dinâmica da agricultura brasileira*. Campinas: UNICAMP/IE, 1996.
- LEACH, E. R. *Repensando a antropologia*. São Paulo: Ed. Perspectiva, 1974.
- MARX, Karl. *O Capital: Crítica da Economia Política*. Livro Primeiro. Tomo I., Vol. I. São Paulo: Abril Cultural, 1996 [1867].
- VIVEIROS DE CASTRO, Eduardo. “The gift and the given: three nano-essays on kinship and magic”. Texto inédito. In: BAMFORD, S. & LEACH, J. (orgs.), *Genealogy beyond kinship: sequence, transmission, and essence in ethnography and social theory*. Oxford: Berghahn, 2002.
- WOORTMANN, K. Com parente não se negueia. *Anuário antropológico 87*. Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro, 1988, p.11-73.
- WAGNER, Roy. Analogic kinship: a Daribi example. *American Ethnologist*, 4(4): 1977, p. 623-642.

## RESUMO

Este trabalho é um estudo de parentesco realizado a partir de uma pequena comunidade rural no sertão da Paraíba, onde a população está envolvida com a produção e o comércio ambulante de redes de dormir. Ao apresentar a etnografia das relações de parentesco entre irmãos de uma mesma família, situada nessa comunidade e em algumas cidades do Maranhão e do Pará, busca-se demonstrar como as relações de parentesco estão imbricadas em relações comerciais e com isso revelar as identidades e as diferenças constituídas nessas experiências de deslocamentos e trocas, sendo responsáveis pelo próprio sentido de família, de *status* social e de inserção na sociedade capitalista.

**Palavras-chave:** Parentesco, negócio, circulação.

## ABSTRACT

This work is a kinship study undertaken on a small rural community involved in the manufacturing of hammocks. It's an ethnography about kin relations between brothers living in a rural community in Paraíba and traveling for trade through Maranhão and Pará. The aim of this paper is to show how kin relations are intrinsically connected to trade relations and the similarities and differences that are so established. Such experiences are responsible for the sense of family, the social status and the insertion in capitalist society.

**Keywords:** Kinship, business, spatial mobility

