

# O SABER LOCAL E OS AGENTES DA COMERCIALIZAÇÃO NUMA COMUNIDADE AMAZÔNICA: UM ESTUDO DE CASO NA COSTA DA TERRA NOVA, NO CAREIRO DA VÁRZEA (AM)

Therezinha de Jesus Pinto Fraxe<sup>1</sup>

## 1 INTRODUÇÃO

Este trabalho analisa a dinâmica da produção cultural dos caboclos-ribeirinhos, através dos agentes da comercialização, na Comunidade de São Francisco, na localidade Costa da Terra Nova, no Município do Careiro da Várzea, no Estado do Amazonas. Apoiando-me no conceito de cultura como plural, procuro mostrar a idéia de que os caboclos-ribeirinhos da várzea amazônica vivem uma multiplicidade de trocas – materiais e simbólicas – com a cidade de Manaus. As manifestações das práticas culturais do mundo ribeirinho espriam-se pelo mundo urbano, assim como aquela é receptora das contribuições das práticas culturais urbanas. Interpenetram-se, embora o *habitus* estruturado de cada uma seja relativamente distinto<sup>2</sup>.

Williams (1992) desenvolve uma série de conceitos importantes para uma análise mais aprofundada da simetria entre reprodução social e reprodução cultural, relevante para a presente pesquisa. Ele introduz também a noção de “cultura popular”, que engloba aquela aqui denominada de “tradicional”. Carvalho (1989) discute também as diferenças entre “cultura tradicional”, “culturas populares” e “cultura de massa”. Ele discorda, como faz Canclini (1997), de que não existam diferenças significativas entre a “cultura tradicional” (incluindo o folclore) e a “cultura popular”, incluindo-se na noção de “culturas populares” no plural. Assinala que o tema central não é a diferença entre o folclórico e o tradicional, e sim a importância do núcleo simbólico que serve para expressar certas formas de convívio social, remetendo à memória longa. Ele propõe a necessidade de se construir um pluralismo simbólico radical, sobretudo na América Latina, dada a grande diversidade de culturas denominadas populares, tradicionais e o folclore, ameaçados pela indústria cultural.

---

<sup>1</sup> Professora Doutora/Adjunta da Faculdade de Ciências Agrárias da Universidade Federal do Amazonas – UFAM. Endereço: Rua Paraíba, 830, bloco 06, apto 201, Conjunto Senador Nilo Coelho, Adrianópolis, CEP: 69057-020, Manaus-AM. Fone: (92) 236-4339 (residência), (92) 647-4050 (trabalho) e (92) 99834248. E-mail: acwitkoski@uol.com.br

<sup>2</sup> Nesse sentido, questionamos a idéia da homogeneidade e de unidade entre o ecossistema de várzea e os caboclos-ribeirinhos, para encontrar, dentro do conflito instituído pelo processo civilizatório, um equilíbrio na dinâmica dos rios, lagos, furos e igarapés, interpenetrando o cotidiano do caboclo-ribeirinho. Tomando a cultura cabocla-ribeirinha como um movimento, um jogo de construção de saber e poder, interpreto seus usos múltiplos.

Os ribeirinhos em questão estão incluídos dentro da noção que Williams (1992) desenvolve sobre as “culturas populares”. Eles construíram um modo de vida integrado pela agricultura e extrativismo vegetal ou animal, vivendo em função de produtos da floresta, dos rios e das *terras molhadas* da várzea amazônica. Uma cultura de profundas relações com a natureza, que perdura, consolida e fecunda o imaginário desse conjunto social, isto é, no âmbito de uma “cultura híbrida” com relação aos cânones urbanos, o caboclo busca desvendar os segredos de seu mundo, recorrendo a mitos, lendas, plantas medicinais, rezadeiras, assim como ao trabalho, ao labor e ao lazer; onde o homem viveu e ainda vive, em algumas áreas de forma tradicional, alimentado-se de pratos típicos, celebrando a vida nas festividades e danças originais, banhando-se prazerosamente nas águas dos rios e das chuvas, curando-se de suas doenças com as plantas e ervas das florestas.

Essas características transportam-se para as condições em que exercem o trabalho do ribeirinho, aproveitando os movimentos da natureza (safra de peixes, de frutas etc.). Integrados ao meio ambiente, os ribeirinhos, nas condições de agricultores, pescadores, remadores, caçadores, mateiros etc., seguem as nuances de uma natureza monumentalizada pelas suas enormes proporções, que deles exigem criatividade e os instigam à compreensão imaginativa.

Nessa perspectiva, a “cultura amazônica”,<sup>3</sup> dentro do contexto aqui estudado é aquela que tem origem ou está influenciada, em primeira instância, pela “cultura do caboclo”. É evidente que esta é, também, produto de uma acumulação cultural absorvida e amalgamada pela cultura dos nordestinos que, em épocas diversas, mas especialmente no *ciclo da borracha*, migraram para a Amazônia. Com os nativos, aprenderam a cultivar a *terra molhada*, a pescar e a coletar da floresta os meios para a sua subsistência. Inúmeros nordestinos tornaram-se “caboclos” no sentido que Câmara Cascudo (1974) confere ao termo, reportando-se à origem indígena da expressão – “homem que vem do mato, da floresta”, independentemente da condição racial que, nesta perspectiva, é diferente.

---

<sup>3</sup> A expressão cultura amazônica é empregada aqui no sentido de expor aspectos cruciais do modo de vida dos ribeirinhos, na mesma perspectiva adotado por Canclini (1983) e Ortiz (1983), quando assinalam não haver uma cultura e sim culturas populares. Nesse sentido, para Laraia (1986), *a cultura é como uma lente através da qual o homem vê o mundo. Homem de culturas diferentes usam lentes diversas e, portanto, têm visões desencontradas das coisas.* A floresta amazônica, por exemplo, não passa, para um indivíduo desprovido de um razoável conhecimento de Botânica, de um amontoado confuso de árvores e arbustos, dos mais diversos tamanhos e com imensa variedades de tonalidades verdes. A visão que um *caboclo-ribeirinho* tem desse mesmo cenário é totalmente diversa: cada um desses vegetais possui um significado qualitativo e uma referência espacial. Em vez de dizerem como nós – *encontro-o na esquina junto ao edifício tal* -, eles, freqüentemente, usam determinadas árvores como ponto de referência para marcar seus encontros. Assim, ao contrário da visão de um mundo amorfo, a floresta é vista como um conjunto ordenado, constituído de formas vegetais bem definidas.

Quando realizamos análises concretas como o fiz neste trabalho, resalto, além das complexidades da estruturação social, a diversidade contraditória dos processos culturais. Nesse sentido, encontramos certos elementos que conformam, falando superficialmente, uma amálgama de discursos sociais que “revela” determinada sociedade. Não se trata, assim, de definir os caboclos-ribeirinhos como uma classe, uma essência ou substância, mas como pessoas inseridas em uma dinâmica social, com caracterizações específicas. Dessa maneira, nenhuma das categorias descritas nesta pesquisa é um conceito autônomo, pois ambas as conceituações são obviamente dependentes uma da outra. Sob essa óptica, penso, como Canclini (1997), que esses espaços são interpenetrados.<sup>4</sup> Assim, Ginzburg (1990) defende a idéia de que não existe uma contraposição entre os códigos culturais provenientes de grupos sociais distintos, mas uma circularidade cultural<sup>5</sup>. Através dos registros encontrados nos arquivos da Cúria, esse pensador percebe a complexa circularidade cultural presente num indivíduo que, embora egresso das classes populares, sabia ler e com certeza lera certos textos produzidos no âmbito das classes dominantes, filtrando-os através dos valores da classe popular. Ele definiu a “cultura popular” pelas relações que mantém com a cultura dominante, filtrada pelas classes subalternas de acordo com seus valores e condições de vida<sup>6</sup>. Essa idéia, penso, é extremamente útil para analisar os agentes da comercialização que atuam na Costa da Terra Nova como os “sem-terra” da Costa da Terra Nova que atuam em Manaus.

---

<sup>4</sup> Segundo Canclini, tal interpenetração ocorre também no âmbito dos meios de comunicação de massa. Como lembra esse autor, a linguagem particular dos operários ou dos camponeses é em parte uma construção própria e em parte uma ressemantização da linguagem *dos media* e do poder político, assim como a linguagem hegemônica dos meios de propagação coletiva ou dos políticos, na medida que pretende alcançar o conjunto da população, leva em conta as formas de expressões populares.

<sup>5</sup> Para contrapor a noção de cultura popular à cultura letrada ou oficial das classes dominantes, Ginzburg propõe o inestimável conceito de circularidade cultural. Ginzburg acaba por formular uma visão da cultura popular que não se confunde com uma cultura imposta às classes populares pelas classes dominantes, tampouco exprime um triunfo de uma cultura original e espontânea das classes populares sobre os projetos aculturados das elites letradas.

<sup>6</sup> Mas a inspiração teórica de Ginzburg veio do marxista Mikhail Bakhtin (1987), que percebeu a possibilidade de se resgatar a cultura das classes populares na França renascentista através da obra de um letrado, percebendo nisso um conflito de classes no plano cultural e mais precisamente a carnavalização da cultura austera das elites no vocabulário da praça pública e no escárnio popular. Mas, Ginzburg foi além, se a noção de circularidade de Bakhtin estava implícita em sua obra sobre Rabelais, ele se preocupava mais com as oposições entre as classes do que com as interpenetrações culturais entre elas, como o fez Ginzburg. Se, em Bakhtin, é através de Rabelais (um erudito) que o popular se torna perceptível, é em Ginzburg, através de um homem do povo (Menocchio), que podem ser percebidos os fragmentos da cultura livresca misturados com ingredientes da cultura oral. O Menocchio de Ginzburg seria, como bem o avaliou Chartier (1992), o inverso do Rabelais, de Bakhtin, e ambos a prova cabal da inviabilidade de se distinguir de antemão o popular do erudito no plano sociocultural.

## 2 OS AGENTES DA COMERCIALIZAÇÃO

Na esfera da circulação dos produtos de origem agroflorestal, ocorre uma apropriação dos excedentes, por um conjunto de agentes de comercialização: *marreteiro*, *marreteiro-feirante*, *regatão* e *patrão*. É nas relações mantidas entre os ribeirinhos e os agentes de comercialização que está representado um dos momentos mais importantes, senão o mais importante, de *subordinação do ribeirinho à “lógica” do capital comercial*.

A inexistência de uma política agrária voltada para a região amazônica provavelmente é um dos principais fatores que favorecem o aparecimento de agentes de comercialização. Pode-se caracterizar esses agentes através de uma tipificação. O *marreteiro*, termo regional utilizado pelos ribeirinhos para designar os atores sociais proprietários de pequenas embarcações, é o agente da comercialização responsável pelo abastecimento das famílias ribeirinhas de mercadorias. Sua presença deve-se, fundamentalmente, à precariedade dos meios de transporte. A maioria dos caboclos não possui motores a combustão, sendo suas embarcações movidas pela própria energia humana (o remo), o que implica gastos grandes de energia e altos custos por parte dos caboclos em deslocamentos pela *malha hidroviária*.

O *marreteiro*, na maioria das vezes, desloca-se aos locais de produção, principalmente, na época da colheita, objetivando vender quinquilharias, produtos de uso doméstico e vestuários, em troca de produtos agrícolas e de extração vegetal. Aqui, verifica-se um dos mecanismos para a aquisição de mercadorias pelos caboclos através da fórmula proposta por Marx: mercadoria-dinheiro-mercadoria.

Outra tipificação encontrada foi a de *marreteiro-feirante*. Este é um agente de comercialização que *habita no mundo rural* mas atua na sede da cidade ou vilas, realizando atividades que incluem a compra dos produtos do ribeirinho, visando à sua venda no espaço urbano.

O *regatão* é um agente intermediário que, como o *marreteiro* e o *marreteiro-feirante*, se apropria dos excedentes gerados pelo ribeirinho – em maiores quantidades. Isto porque, tanto o *marreteiro* como o *marreteiro-feirante* procuram vender a mercadoria “comprada” pelo ribeirinho, diretamente ao consumidor. Já o *regatão*, comumente, vende esta mercadoria a um segundo intermediário, a fim de que chegue ao consumidor final. O *regatão* se desloca aos locais de produção, principalmente, na época da colheita, com o

objetivo de vender mercadorias, produtos de uso doméstico e pessoal, em troca de produtos de extração florestal e/ou animal.

Numa escala de representatividade destes agentes da comercialização nas três comunidades pesquisadas, tem-se como última tipificação o *patrão*. Os patrões são os agentes que mais se apropriam dos excedentes gerados. São, assim, denominados por possuírem grandes estoques de produtos básicos de consumo geral. Utilizam-se do expediente dos *adiantamentos* (em moeda ou em mercadorias) com o intuito de estabelecer laços de dependência. Distinguem-se dos demais agentes de comercialização por estarem nas cidades e trabalharem numa escala que lhes possibilita servir de financiadores tanto para os caboclos como para os pequenos comerciantes.

A atividade produtiva mantém-se, geralmente, em moldes lógicos tradicionais, impondo ao ribeirinho a necessidade de trabalhar mais intensamente, nos dois ambientes (água e terra). Estas condições, acrescidas da fertilidade das *terras molhadas* e da viscosidade dos lagos pesqueiros, favorecem a *economia do excedente*. Além disso, parte significativa da decisão *do que e como produzir* vem como imposição dos requisitos ditados pelo mercado consumidor, trazendo consigo um conjunto de informações que, em grande parte, é repassado por processos de socialização, através dos agentes de comercialização<sup>7</sup>. Vejamos alguns relatos que comprovam isto:

*A gente não plantava muita verdura, sô cebolinha e pimenta de cheiro e chicória prá colocá no peixe e o quiabo pra vender... Esse negócio de repóio, pepino e couve foi o marreteiro que um dia trouxe o fruto prá gente prová, a gente gostou e agora a gente planta prá comê e prá ele levar* (Sr. José, 56 anos, agricultor e pescador, Comunidade São José, Careiro da Várzea /AM).

*A gente não sabia plantá juta nem malva... Uns anos atrás, a gente teve conhecimento da chegada de um japonês aqui prá região... E foi eles que trouxeram a semente e os patrões ensinou a gente a planta* (Sr. João, 58 anos, Comunidade São José, Careiro da Várzea/AM).

As relações estabelecidas na comercialização, entre caboclos-ribeirinhos (ilhéus do Careiro da Várzea) e compradores dos produtos, espelham a figura da apropriação dos excedentes. Em outras palavras, a apropriação ocorre no momento em que se dá a troca de produtos por moeda e/ou a troca de produtos por produtos, entre, de um lado, agentes de comercialização – marreteiros, regatões e feirantes; e de outro, os seus fregueses – os ribeirinhos. Interrogados quanto às suas esperanças de transformações nesse

---

<sup>7</sup> - Para Canclini (1983: 33), "o estudo da cultura como produção supõe a consideração não apenas do ato de produzir, mas de todos os passos de um processo produtivo: a produção, a circulação e a recepção. Trata-se de um outro modo de dizer que análise de uma cultura não pode concentrar-se nos objetivos ou nos bens culturais, deve ocupar-se do processo de produção e circulação social dos objetos e dos significados que os receptores diferentes lhes atribuem".

modo de comercialização, os caboclos responderam, muitas vezes, com uma negação imediata e mágica do presente:

*Apesar da gente morar próximo de Manaus, quase em frente ao encontro das águas, a vida aqui não é muito fácil, como a Senhora tá vendo, nesse período da cheia a gente vive praticamente da venda de hortaliças plantadas em jirau. Para se conseguir um quilo de açúcar, dependendo do preço das hortaliças, muitas vezes a gente tem que vender, por exemplo, dez maços de chicória para compra um quilo de açúcar. Isto porque, nesse período de alagação todo mundo tem chicória pra vender. Ela é resistente as pancadas da chuva, e não é qualquer inseto que come a sua folha. Eu ando meio doente, e não tenho condições de vender os meus bagulhos [bagulho é uma denominação utilizada pelos caboclos-ribeirinhos aos produtos que vendem como hortaliças, frutas, farinha, tudo eles denominam de bagulho], lá na Feira Manaus Moderna. Então o jeito é eu entregar pro marreteiro, pra ele vender pra mim. Depois que ele pega a parte dele, aí o que sobra é meu, esta sobra é muito pouca, não é quase nada, nesse período onde a água invade tudo, a gente não tem muita saída, são tempos difíceis;. Acredito que somente Deus pode fazer a gente melhorar (Sr. Nestor Pinheiro de Miranda, agricultor, 58 anos, comunidade São Francisco, Careiro da Várzea/AM).*

A extração dos excedentes, geralmente, inicia-se através do contato mais direto com pequenos comerciantes e com outros agentes de comercialização, principalmente o marreteiro, seja através de embarcações grandes ou pequenas. Muitas vezes, o marreteiro possui a própria embarcação, onde transporta, além de pessoas, produtos de origem agroflorestral. Já o regatão, via de regra, não conduz pessoas. Porém, além de transportar produtos de origem agroflorestral, ainda transporta mercadorias para a venda e/ou troca, como vestuário, remédios, açúcar, óleo, sal, fósforos, querosene, sabão, caderno escolar, canetas e outros produtos inseridos no modo de vida ribeirinho.

Segundo Noda (1997:72), *estão ocorrendo modificações na estrutura das relações sociais de comercialização na agricultura familiar da várzea amazônica*. O mecanismo de extração dos excedentes na esfera da circulação, entretanto, até pouco tempo (1985), era mediatizado pelas relações culturalmente estabelecidas entre compadres, ribeirinhos e agentes de comercialização – os últimos representados pela figura dos donos de pequenos comércios. Esses pequenos comércios são localizados, na maioria das vezes, próximos às áreas de produção, onde ocorrem a compra da produção agroflorestral e a venda de produtos alimentares num esquema de *aviamento*<sup>8</sup>. Sua participação e influência, no entanto, estão em declínio. Observa-se, no presente, uma acentuada rarefação da presença do pequeno comércio, *flutuante* ou não, localizado próximo às áreas de produção dos *caboclos*.

---

<sup>8</sup> - Para Santos (1980:159), “aviar, na Amazônia, significa fornecer a crédito. O ‘aviador’ fornece ao extrator [ribeirinho] certa quantidade de consumo, alguns instrumentos de trabalho e, eventualmente, pequena quantidade de dinheiro. Em pagamento, recebe a produção extrativa (produtos agrícolas, peixes etc.). Os preços dos bens são fixados pelo ‘aviador’, o qual acrescenta ao valor das utilidades fornecidas juros normais, mais uma margem apreciável de ganho, a título do que se poderia se chamar de *juro extra*”.

A atuação dos agentes de comercialização, principalmente dos marreteiros, é favorecida pela produtividade do trabalho familiar, alienada na comercialização dos produtos; ou seja, estima-se que há uma produção de excedentes propiciada pela extração de *sobretabalho* familiar em *ambiente favorável* (várzeas férteis e próximas dos centros comerciais) e pela *frugalidade* da maneira de viver dos ribeirinhos familiares. Ambas as condições proporcionam a partilha dos excedentes por diferentes agentes do capital comercial.

Outro agente de comercialização, cuja participação mostra-se significativa, é a do *marreteiro-da-feira*. Seu aparecimento se dá quando os caboclos-ribeirinhos, com embarcação própria ou pagando a utilização do *barco-recreio*<sup>9</sup>, vêem a possibilidade de eles próprios executarem a venda de seus produtos. A alocação dos caboclos-ribeirinhos às áreas de feiras-livres<sup>10</sup> é, nos dias de hoje, bastante restrita. A sua permanência, apesar de ser financeiramente vantajosa, é diminuta na medida em que não podem se ausentar de suas áreas de produção por longos períodos.

São vários os agentes sociais que participam da comercialização e que podem ser chamados, genericamente, de *intermediários*. No **QUADRO 1**, pode-se observar a participação percentual dos marreteiros, marreteiros da feira, regatões, feirantes, patrões e outros.

**QUADRO 1 – PARTICIPAÇÃO RELATIVA DE AGENTES DE COMERCIALIZAÇÃO, EM QUATRO MICRORREGIÕES DO ESTADO DO AMAZONAS, NO PERÍODO SECO E CHEIO DO RIO AMAZONAS (%)**

COSTA DA TERRA NOVA/CAREIRO DA VÁRZEA	AGENTES DA COMERCIALIZAÇÃO					
	marreteiro	marreteiro da feira	“sem terra” (feirantes)	patrão	regatão	outros
COMUNIDADE SÃO FRANCISCO	30,0	22,00	23,0	0,5	2,0	22,5
COMUNIDADE SÃO JOSÉ	35,0	35,0	15,0	10,0	2,0	3,0
COMUNIDADE NOSSA SENHORA DA CONCEIÇÃO	35,0	25,0	22,0	0,6	2,0	15,4

Fonte: Dados da Pesquisa de Campo, 2000/2001.

Os regatões, que, na década de 1970 e meados dos anos 1980, tinham significativa participação na economia excedente da área estudada, são, nos dias atuais, agentes com pouca participação:

*Hoje em dia, passa pouco regatão. Antigamente, há uns quinze ano atrás, era só o que tinha nesse beiradão. Depois que começou a entrá o marreteiro, a gente só*

<sup>9</sup> - É um barco que, independentemente do seu tamanho, possui a função de *transportar pessoas e mercadorias*. Este nome de *batismo* foi dado pela própria população que habita as várzeas amazônicas.

<sup>10</sup> - As feiras-livres, no Estado do Amazonas, são localizadas nas sedes dos municípios, onde o ribeirinho pode – quando dispõe de uma quantia necessária para se ausentar de sua propriedade, após devidamente cadastrado na CODEAGRO/Prefeitura/EMATER's – vender seus produtos diretamente ao consumidor, em boxes, ou até mesmo expostos no chão.

*vende pros marreteiros* (Sr. José, 78 anos, Comunidade São Francisco/Careiro da Várzea).

Esses intermediários vendem aos caboclos produtos de uso doméstico e vestuário e, em troca, deles recebem seus produtos agrícolas. Como vendedores destes produtos, pela própria estrutura das relações que desenvolvem com os ribeirinhos (seus *fregueses*), o regatão que não consegue garantir o abastecimento a preços baixos, seja através de adiantamentos ou de outros compromissos, como por exemplo o pagamento em moeda, parece estar caminhando para um inevitável declínio.

Os *patrões* foram os agentes de comercialização que apresentaram menor participação relativa. Conforme o **QUADRO 1**, sugiro que a alta representatividade dos patrões na Comunidade São José em 10%, explica-se pelo fato dos caboclos da Comunidade de São José, exercerem na grande maioria a atividade de pescadores e ficarem subordinados aos donos de frigoríficos, por eles identificados como patrões. Os patrões, a partir das relações de compadrio, utilizam, comumente, a prática do aviamento. O ribeirinho, via de regra, fica lhe devendo. Como eles não têm dinheiro para receber em troca de sua mercadoria, o patrão lhe entrega uma espécie de *cesta básica* (açúcar, sal, óleo e querosene), além das sementes a serem utilizadas nas próximas pescarias. Em troca, ele recebe do caboclo os peixes que estão em alta cotação no mercado, como: pirarucu, tambaqui etc.

O agente mais representativo na comercialização é denominado, regionalmente, de *marreteiro*. Com a maior participação nas transações comerciais, o marreteiro aparece em 30% nos depoimentos dos ribeirinhos de São Francisco. O marreteiro, normalmente, é o dono do meio de transporte usado para levar os produtos aos centros comerciais. Esta relação ocorre com práticas diferentes, dependendo do volume de recursos que o marreteiro possua e de seu grau de confiança nos caboclos, adquirido após vários anos de atuação nessas localidades. Uma dessas práticas se refere aos ilhéus que entregam sua produção em uma viagem e, na volta, recebem do marreteiro, o apurado na venda destes produtos. Na outra, o marreteiro paga *na hora* os produtos adquiridos do ribeirinho. Os ganhos destes se baseiam na diferença que conseguem estabelecer entre o preço do dia em que vendeu os produtos e o preço que pagam ao produtor no campo ou pela contabilidade facciosa, dos produtos necessários ao caboclo-ribeirinho.

Outro agente de comercialização cuja participação percentual médio é de 27,3% na Costa da Terra Nova e mostrou-se significativa foi a do *feirante* ou *marreteiro-*

*da-feira*. A relação mantida com os caboclos se dá quando esses, com embarcação própria ou pagando barco recreio, vêm com o intuito de executar a venda de seus produtos.

A rede de intermediários é, assim, um componente forte para a *não-percepção* por parte dos ribeirinhos da apropriação dos seus excedentes gerados na produção. Não permite, também, a identificação da participação do capital industrial na região. O capital comercial, como promotor da circulação das mercadorias no esquema definido pela apropriação dos excedentes, é o responsável pela posição resultante de sua articulação implícita com o capital industrial, em seu movimento de acumulação e concentração. Os principais marreteiros da Costa da Terra Nova, que residem no lugar, são: Sr. Vicente, Sr. Adamor, e Sr. “Caboré”.

Verificou-se, até aqui, como ocorre a circulação de mercadorias através dos agentes da comercialização e como se dá a extração dos excedentes gerados numa *economia do excedente*, utilizando a terminologia de José de Souza Martins. Utilizando a definição de *mercado em rede*, de Eric Wolf, e a noção de *racionalidade econômica*, de Alexander V. Chayanov, examinei em que tipo de mercado operam os caboclos-ribeirinhos da Costa da Terra Nova.

### 3. O MERCADO EM REDE NA COSTA DA TERRA NOVA

Um mercado reúne uma série de comunidades que estão espalhadas em torno de maneira periférica, como os planetas do sistema solar em torno do sol  
**Eric Wolf, Sociedades Camponesas.**

A epígrafe de Wolf (1970) sugere que, periodicamente, os caboclos-ribeirinhos de várias comunidades rurais encontram-se no mercado trocando os frutos de seu trabalho. Fora dele, cada uma dessas comunidades tem vida própria, mantendo seu corpo de tradições e costumes.

Segundo Wolf (1970:63), *esses indivíduos olham-se como estranhos, como membros de out-group, em agudo contraste com seu próprio in-group. Mas, o mercado periódico une esses grupos estanques, colocando, em certa medida, cada qual dependente das atividades de outro. Apesar das comunidades formarem grupos fora do mercado, na rede de troca cada comunidade é uma seção, e o ato da troca remete cada seção a todas as outras.*

Para exemplificar com maior clareza esses dois grupos interligados ao mercado em rede da Costa da Terra Nova – o grupo de caboclos que residem na cidade de Manaus, oriundos da Costa da Terra Nova – na grande maioria são os marreteiros-da-feira. Eles saíram da comunidade rural, mas vivem daquilo que os caboclos produzem, comprando ou intermediando os produtos camponeses. Para o outro grupo que vende na feira Manaus-Moderna – os *sem-terra*, mas moram na Costa da Terra Nova, tomo emprestado duas categorias utilizadas por Elias (2000): o *establishment* e os *outsiders*<sup>11</sup>.

Quando os caboclos-ribeirinhos da Costa da Terra Nova estão na condição de “sem-terra” na feira Manaus-Moderna eles, aparentemente, são os *outsiders*. Isto porque, para aqueles que possuem boxes, e, até mesmo, para os simples consumidores que vão à feira, percebem, pela falta de estrutura física, que os caboclos-ribeirinhos da Costa da Terra Nova estão em desigualdade com os *estabelecidos* estruturalmente na feira. No entanto, nada disso tem valor para os “sem-terra”. Na realidade eles são um grupo altamente organizado. Na comunidade, como eles não passam pela mão de atravessadores – marreteiros, patrões, marreteiros-da-feira – eles ocupam posições de prestígio. Os 42 (quarenta e dois) caboclos-ribeirinhos que vendem em seus caixotes na Feira Manaus Moderna se percebem e são reconhecidos nas comunidades em que fazem parte. Já os marreteiros-da-feira, que moram na cidade de Manaus, quando chegam em São Francisco, não fazem mais parte da comunidade, são os *out-groups*, são os *outsiders* mostrando a transitória das categorias:

*Eu vendo os meus produtos para o meu irmão que é marreteiro. De quinze em quinze dias ele vem buscá tanto os meus como de alguns vizinho, ele não paga na hora, só paga depois que vende. A gente calcula que ele e os outros marreteiros ficam com 50% do valor dos nossos produtos. A gente sabe que está sendo, vamos dizer, roubado, mas a gente não tem alternativa. É por isso que quando tem festa, é época de muita fruta, muito peixe e eles aparecem por aqui, a gente sente que eles não pertencem mais a nossa comunidade. Eles fazem parte de outro grupo (Sr. Francisco Batista Alves, 41 anos, agricultor).*

A explicitação dos mercados seccionais, aqui, precede a definição de *mercado em rede*. Esta afirmação é fundamental por dois motivos: *primeiro*, porque, apesar de o mercado seccional não possuir a representatividade que tem o mercado em rede,

---

<sup>11</sup> Para Neiburg F. in Elias (2000:7): As palavras *establishment* e *established* são utilizadas, em inglês, para designar grupos e indivíduos que ocupam posições de prestígio e poder. Um *establishment* é um grupo que se autopercebe e que é reconhecido como uma “boa sociedade”, mais poderosa e melhor, uma identidade social construída a partir de uma combinação singular de tradição, autoridade e influência: os *established* fundam o seu poder no fato de serem um modelo moral para os outros. Na língua inglesa, o termo que completa a relação é *outsiders*, os não membros da “boa sociedade”, os que estão fora dela. Trata-se de um conjunto heterogêneo e difuso de pessoas unidas pelos laços sociais menos intensos do que aqueles que unem os *established*. A identidade social destes últimos é a de um grupo. Eles possuem um substantivo abstrato que os define como um coletivo: são os *establishment*. Os *outsiders*, ao contrário, existem sempre no plural, não constituindo propriamente um grupo social. Os ingleses utilizam os termos *establishment* e *established* para designar a “minoridade dos melhores” nos mundos sociais mais diversos: os guardiões do bom gosto no campo das artes, da excelência científica, das boas maneiras cortesãs, dos distintos hábitos burgueses, a comunidade de membros de um clube social ou desportivo.

há 42 ribeirinhos que levam seus produtos diretamente à feira Manaus Moderna ou outros ribeirinhos, que não fazem parte da organização dos *sem-terra*, mas levam seus produtos para serem vendidos diretamente na Manaus Moderna ou em feiras dos centros urbanos mais próximos; para fundamentar a “produção simples de mercadoria”, enfatizo que, apesar do caráter incompleto dos *mercados em rede*, as feiras-livres, como exemplos de mercado sazonal, são uma realidade presente no Estado do Amazonas, da qual alguns ribeirinhos fazem parte, seja diretamente ou via agentes de comercialização.

E. Wolf (1970:65), tomando emprestado a idéia de Barnes, diz que a definição de mercado em rede significa: *Um conjunto de pontos, alguns dos quais ajuntados por linhas. Os pontos nessa imagem são as pessoas, ou, algumas vezes, grupos, e as linhas indicam que as pessoas estão interagindo... Uma rede desse tipo não possui limites externos nem divisões internas bem delimitadas, pois cada pessoa se vê como o centro de um conjunto de amigos.*

Assim, não estou me referindo exatamente a parentes, amigos ou a vizinhos, mas aos ribeirinhos e agentes da comercialização (produtores e consumidores), unidos pela troca econômica. Enquanto os laços de parentesco, amizade ou vizinhança são do tipo duradouro (ou seja, permanecem, ao menos, durante uma parte substancial da vida de um indivíduo), os *laços econômicos* de que falo são, provavelmente, *temporários*. O caboclo pode oferecer seus produtos ao marreteiro numa semana, na próxima semana, a um patrão ou regatão, na outra, ao marreteiro-da-feira, e assim por diante.

Com efeito, para Wolf, os laços econômicos, representados pela imagem do mercado em rede, são bem mais variáveis que os formados por uma rede de parentesco. Esses últimos são laços entre duas pessoas específicas e são, relativamente, exclusivos. Já os laços de mercado em rede são, inerentemente, sujeitos ao ingresso de terceiros, como outros produtores, intermediários ou consumidores. O homem que vende num *mercado em rede* é amigo ou inimigo de todos. Afetivamente, a relação é bastante neutra. Além disso, está sujeita a infinitas complicações.

Como os *caboclos* não são especializados em único produto, o mercado em rede, aqui, não se dá como na maioria das “sociedades ribeirinhas” que operam nesse mercado<sup>12</sup>. Como afirma Wolf (1970:66), *um simples mercado em rede pode existir onde um ribeirinho vende porcos, outros suéters de lã, um terceiro pregos para botas, um quarto limas; e depois o vendedor de porcos compra lima, o vendedor de suéters de lã*

*adquire pregos [...] As relações estão sempre sujeitas à entrada de terceiros e por esse motivo são sempre capazes de se tornarem cada vez mais complexas.*

Os ribeirinhos vendem os produtos dos diversos ecótipos em que trabalham e compram, através do *mercado em rede*, produtos que nem eles, nem seus vizinhos produzem. Os agentes da comercialização, por isso, assumem um papel fundamental, adquirindo, em outros setores da sociedade global, esses produtos (vestuário, óleo, remédios, café, açúcar, querosene etc.) a fim de revendê-los ao ribeirinho. Cada um desses produtos pode, inclusive, ter sido originário (matéria-prima) de mãos ribeirinhas de outras regiões, estados ou nações.

Essas cadeias de troca envolvem não somente um número crescente de intermediários mas, também, adicionam *ao movimento horizontal* bens e serviços aos membros de uma população ribeirinha. Através deles, os bens passam, do campo às vilas, das vilas às cidades do interior, das cidades aos portos, dos portos aos mercados da capital (Manaus), ou até mesmo a outros países, como foi o caso, por muitos anos, das fibras (malva e juta).<sup>13</sup> Outro exemplo desta divisão internacional do trabalho, na região amazônica, foi o da borracha (*látex*) – extraída pelos ribeirinhos e levada tanto à Europa como a outros continentes. A pesca do peixe liso, atualmente, em época de vazante, é o grande exemplo dessa cadeia de troca.

A pescaria do peixe liso, em época de vazante, vem se tornando comum nos *paraná*s, rios e *ressacas* próximas às comunidades, estimuladas pelos frigoríficos, que, em geral, fornecem gelo, caixas de poliestireno e que financiam a construção de caixas isotérmicas a pequenas embarcações. O compromisso do ribeirinho é vender o pescado somente ao frigorífico – os peixes grandes já eviscerados e descabeçados. Um dos donos de frigorífico, interrogado quanto a esse tipo de *fidelidade comercial*, afirma:

*Nós oferecemos um bom negócio aos ribeirinhos, nós lhes damos a caixa de isopor e o gelo. E nada mais justo de exigir que eles vendam somente para o frigorífico, pois eles não têm como comprar a geleira e o gelo, pelo que sei é um custo muito para eles (Sr. Raimundo José, dono de frigorífico, Careiro/AM).*

O próprio dono do frigorífico informou-me que tais peixes, os *maiores* e os *mais bonitos*, são vendidos, na maioria das vezes, para a Bolívia, para Benjamim Constant (AM) e Perú.

---

<sup>12</sup> - Conforme Abromovay (1992:102), “a parcialidade da sociedade ribeirinha vem exatamente de que, embora organizada em torno de códigos sociais próprios (cuja organização escapa a razão estritamente econômica), ela se relaciona com o mundo exterior, também através dos vínculos econômicos dados pela venda das mercadorias”.

<sup>13</sup> - Estas fibras eram levadas em forma de vassouras, sacos, bolsas e outros subprodutos para o Japão e outros países.

Nessa perspectiva, as trocas em um mercado local, dos bens produzidos também localmente, formam apenas um pequeno setor de trocas, no mercado regional. As permutas regionais são, apenas, uma pequena amostra da rede nacional de troca, que é uma pequena parcela dos mercados internacionais. O ribeirinho pode, então, encontrar-se lidando não apenas com um grande número de intermediários e beneficiadores, mas envolvendo-se em um sistema de mercado com vários níveis de dimensões, cada vez mais avantajadas.

Observei, também, quando entrevistava os “sem-terra” e os ribeirinhos que vendiam força de trabalho temporários aos donos de frigoríficos, que os *caboclos*, envolvidos em sistemas mais complexos, descobriram que os preços não são mais regulados pelos costumes e exigências locais, outrora determinados pelas relações pluridimensionadas de seu mundo local. Atualmente, são determinados pelas exigências maiores de procura e de estoque, que eles, apesar de compreenderem, não concordam:

*Aqui, a gente num têm costume de comê peixe-liso, peixe-fêra, né. A gente sô pesca de modo a entregar no frigorífico e recebê aquele dinheirinho, né. Isso quando pagam a gente. Às vezes, a gente sô leva prá casa o peixe de couro prá bóia da família, né. A gente num sabe quanto custa um peixe-fera, mas os homens lá, sô aceita se fô peixe-fera e bem grande, né. A gente num sabe prá quê que eles querem, né, mas é um modo de miorá a vida da gente (Sr. José do Nascimento Ferreira, 69 anos, agricultor e pescador – Careiro da Várzea/AM).*

Como o ribeirinho opera dentro de um sistema paleotécnico<sup>14</sup> no qual se alimenta de parte do que produz, continua a produzir para a subsistência, apesar de outros tipos de determinantes aparecerem no mercado.

Atualmente, no Estado do Amazonas, o peixe-liso é uma das espécies com maior valor de mercado na Capital e no Exterior. Este é um dos aspectos que está impulsionando os ribeirinhos da várzea a flexibilizar seu tempo de trabalho excedente, voltando-o para a captura desta espécie, até então não comestível, portanto, não capturada. Paralelamente às suas aspirações de consumo, tais exigências estão compelindo alguns caboclos a transformar suas habilidades de pesca em ocupação parcial, capaz de lhes render algum dinheiro.

Esses caboclos, os donos de frigoríficos e outros agentes intermediários da extração de seus excedentes, são o que Wolf chamou de o *out-group* (grupo de referência negativa, com o qual eles não têm mais do que as relações ditadas pelo mercado). O grupo

---

<sup>14</sup> - O que identifiquei, anteriormente, como sistema agroflorestal, Wolf (1970:37) complementa aqui, com sistemas paleotécnicos, isto é, como uma produção que está “voltada para suprir a necessidade de produtos alimentícios, para alimentar o produtor e aqueles que possuem um direito adquirido sobre seu rendimento e que vivem dentro de uma área, determinada pelos meios simples de transporte disponíveis. O mais simples destes é o carregador humano que transporta sua produção para o mercado local em suas próprias costas; o mais complexo é o barco à vela”.

ao qual o ribeirinho pertence é o que Wolf chama de *grupo de referência*. Aqui, ao mesmo tempo em que há o sentimento de pertença, leva-se sempre em conta a alteridade. Diegues (1994) afirma, a esse respeito, que um dos critérios mais importantes para a definição de *culturas* ou de cultura tradicional, além do modo de vida é, sem dúvida, o *reconhecer-se* como pertencente àquele grupo social particular.

O participante de um mercado em rede, entretanto, deve confrontar-se com o fato de que qualquer outro participante, ribeirinho ou não, pode desempenhar um papel, potencialmente, benéfico ou extorsivo.

O ribeirinho permanece como tal, no centro de uma série de círculos concêntricos. Cada círculo apresentaria especialistas com os quais ele trocaria, cada vez menos experiências, e chegaria, cada vez menos, a entendimentos comuns. No entanto, a interpretação das relações em rede pode nos levar a outro tipo de raciocínio. Eles constituem o que Wolf (1970:72) chama de *nós outros*. *Estes não formam um grupo caracterizado por relacionamentos sociais duradouros, mas uma categoria de pessoas na qual são possíveis a interação e o entendimento à base de premissas comuns*. Essa é a categoria de referência positiva do caboclo. Com as pessoas que se enquadram nessa categoria, os relacionamentos eqüitativos são possíveis.

É essa equivalência de interesses na categoria referência que torna possíveis, por exemplo, as relações de compadrio, entre alguns agentes de comercialização (patrão, regatão, marreteiro) e os caboclos. Esse tipo de relacionamento liga o caboclo ao intermediário, o intermediário ao intermediário e o intermediário ao consumidor. Elas facilitam as transações de compra e venda, de empréstimos e recebimentos e influem, enfim, no desconto dos preços e na concessão de um *pequeno extra na transação*.

Aqueles caboclos-ribeirinhos que possuem “consciência” da *(des)apropriação* dos seus *excedentes* por esses agentes, entretanto, entendem que esses agentes representam ora uma ameaça potencial, ora uma ameaça de fato a eles. Em seu esforço de equilibrar os vários fundos que tornam sua existência possível, são pessoas que se aproximam e estabelecem laços, baseadas num interesse econômico e social, geralmente motivado pelo desejo de lucro. Mesmo que morem na própria comunidade, eles pertencem à categoria de referência negativa dos caboclos – ribeirinhos.

Pelo fato concreto de o caboclo constituir parte integrante de uma sociedade mais vasta, as formas de troca ribeirinha raramente são autônomas e podem coexistir com

outras formas de câmbio. Quando visitei a *Feira Manaus Moderna*,<sup>15</sup> em Manaus, por exemplo, além dos caboclos-ribeirinhos sentados na feira, em fileiras, e dos ribeirinhos em suas canoas, também enfileirados, ambos esperando pacientemente os compradores, vi marreteiros, patrões, regatões, pechinchando produtos do sistema agroflorestral dos próprios ribeirinhos, ou produtos industriais manufaturados fora do mercado sazonal.

Em tais situações, entretanto, a comunidade permanece bem definida e integrada. Nela, o sistema de mercado faz-se representar como uma série de camadas umas sobre as outras. Nesse caso, o mercado em rede mais vasto afeta os arranjos locais de troca, mas não os dissolve completamente. Esse mercado mais vasto tem maior influência nas comunidades mais próximas de Manaus, ligado, mais fortemente, à rede de agentes de comercialização. É o caso das comunidades de São Francisco, São José e Nossa Senhora da Conceição.

A formação de diversos grupos no processo da comercialização: os agentes de comercialização, os *sem-terra*, os residentes em Manaus que possuem uma infraestrutura maior para a comercialização na cidade (aqueles que têm seus boxes, seja na Feira Manaus Moderna seja no M.A.L.). Atualmente, a partir de julho de 2001 – tem-se na Costa da Terra Nova os filiados a Cooperativa dos Produtores Rurais no Careiro da Várzea, e esses já iniciaram um certo tipo de organização para a venda de suas produções à Cooperativa –, essa é uma organização típica sobre como as estruturas se realizam no interior da ordem cultural.

Segundo M. Sahlins (1990:12), “nas ciências sociais geralmente damos prioridade às formas sociais sobre as práticas a elas associadas, e apenas nessa direção: o comportamento dos grupos envolvidos derivando de uma relação preexistente. A amizade produz o auxílio material: o relacionamento normalmente (e normativamente) prescreve um modo apropriado de interação. Entretanto, se ‘os amigos criam presentes’, ‘os presentes também criam amigos’, ou talvez como melhor diriam os esquimós, ‘dádivas criam escravos – como os chicotes criam cachorros’. A forma cultural (ou morfologia social) pode ser produzida ao avesso: a ação criando a relação adequada, performativamente, exatamente como em certos famosos atos de discurso: ‘Eu vos declaro marido e mulher.’”

---

<sup>15</sup> - A Feira Manaus Moderna é identificada por alguns ribeirinhos que diretamente comercializam os seus produtos, como a *Feira do Produtor*. Já o Mercado Adolfo Lisboa, não tem essa proximidade com os ribeirinhos. Os produtos vendidos no M.A.L., são em grande maioria oriundos de atravessadores – agentes da comercialização. Eu desconheço no mercado algum boxe de produtor rural. Ele funciona como um entreposto de produtos entre o mundo rural amazônico, a cidade de Manaus e outras capitais do Brasil. No caso das plantas medicinais, para outros países. Segundo Sr. Moraes e Sra. Judithy – os principais ervateiros do M.A.L., “vem gente de todo lugar do mundo procurar as ervas da Amazônia, eu e o Sr. Moraes, já saímos até no globo repórter da TV Globo.” Sra. Judithy Braga Formoso, ervateira, 64 anos.

É assim também em São Francisco, onde é possível tornar-se nativo<sup>16</sup> pela ação certa. Tendo morado um certo tempo na comunidade, até estranhos tornam-se “filhos da terra”, basta que eles sigam as normas e os ritos da comunidade, como diz Elias, seja um *estabelecido*. No entanto os próprios “filhos da terra” podem ser considerados como *outsiders*, como vimos, através do discurso do Sr. Francisco Batista.

#### 4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Verificou-se na comunidade analisada a formação de sistemas de dependência ecológica, por meio dos quais a vida do grupo de vizinhança, perdendo a sua autonomia, passa a depender de novas esferas de relações, conforme o setor de vida considerado. Enquanto certas atividades, como o trabalho agrícola, requerem o estabelecimento de relações intragrupo, já a vida religiosa leva ao contato entre comunidades. A obtenção de bens de consumo amplia o campo interativo, que então é centralizado pela vida. Nos casos de compra de objetos menos corriqueiros – espingarda ou relógio –, o âmbito é ainda mais amplo, criando dependências várias em relação aos centros regionais, de raio menor, como Careiro da Várzea, e de raio maior, como Manaus. E por eles se estabelece o contacto indireto com os centros distribuidores de produtos manufaturados, consumidores de produtos regionais.

O desenvolvimento das relações comerciais ilustra claramente a mudança da dependência ecológica. Antes, os raros bens propriamente comerciais (bugigangas, tecidos, utensílios domésticos) adquiriam-se de patrões, regatões.

Mais tarde, além do comércio nas vilas, surgem vendas, “tabernas” das próprias comunidades, que são também um pouco lojas, onde se podem encontrar não apenas secos e molhados, mas algumas fazendas, armarinhos e ferragens. Nesta etapa, forma-se uma mobilização parcial nas relações comerciais dos grupos de vizinhança.

Em contraste com as concepções ocidentais sobre sua *pequenez*, os caboclos da Comunidade São Francisco embarcaram em um processo inédito de “ampliação do mundo”. Em vez de recursos fixos e insuficientes, eles ganharam acesso aos produtos de uma divisão de trabalho internacional, pois seus lares estão unidos à cidade de Manaus, esta ao mundo por um intercâmbio de pessoal (sem esquecer as comunicações por telefone, *voadeira*, correio naval) à Ilha que ainda é à base de sua identidade e seu destino. As trocas são bilaterais, são algo semelhante à reciprocidade costumeira entre parentes,

---

<sup>16</sup> Nativo para os caboclos-ribeirinhos em questão, são os próprios “filhos da terra”.

mostrando aspectos de um sistema de prestações totais que acrescenta valores sociais às transações; com os caboclos-ribeirinhos vendendo, na Feira Manaus Moderna, o quiabo, a chicória e outras mercadorias, em caixas de madeira, à frente do banheiro da Feira Manaus Moderna, pois os 72 ribeirinhos da Costa da Terra Nova, Careiro da Várzea – AM que vão vender seus produtos na Feira Manaus Moderna não possuem boxes e por isso são chamados de “os sem-terra”. Essa denominação de “Os sem-terra”, segundo relatos dos ribeirinhos feirantes, faz que ocorra uma atração maior de consumidores aos seus produtos, isto porque o valor dos seus produtos é menor do que aqueles que estão nos boxes dos outros feirantes. A venda é tão rápida que durante uma manhã eles fazem rodízio de dois turnos entre sete ribeirinhos feirantes, o que os diferencia dos demais feirantes da Feira Manaus Moderna. Isto por que os preços de seus produtos é 50% menores em relação aos feirantes que vendem em boxes.

Esse fluxo de objetos e alimentos que segue da Comunidade São Francisco para a cidade de Manaus e o fluxo contrário de dinheiro e de objetos como fogões, televisores e motores de popa, fazem que os indivíduos em questão exerçam sua cidadania numa velocidade e profundidade maior que os demais caboclos-ribeirinhos que vivem em comunidades longínquas e com pouca escolaridade. Aquilo que aparece como “remessas” e “pagamentos” é apenas a dimensão material de uma circulação de pessoas, direitos e cuidados entre a cidade de Manaus e os lares de São Francisco.

Muito semelhante ao que ocorre em Tonga, Auckland e Honolulu, primorosamente estudadas por Sahlins (1997), verifiquei similitudes no Estado do Amazonas, no Município do Careiro da Várzea, no lugar da Costa da Terra Nova, Comunidade São Francisco.

A modernização, com efeito, não tem sido a única opção, sequer na cidade de Manaus. O efeito inverso, a “caboclicização” da modernidade é, no mínimo, tão acentuado quanto o primeiro – na cidade como no campo. Na complexa dialética da circulação cultural entre a terra natal e os lares alhures, as práticas e relações tradicionais ganham novas funções e talvez novas formas situacionais.

Considerada como uma totalidade, a sociedade translocal nesta pesquisa, em suas comunidades caboclas-ribeirinhas é orientada para elas. Os imigrantes identificam-se com seus parentes na região de origem, e é a partir dessa identificação que se associam transitivamente entre si no estrangeiro. Esses habitantes da cidade e do mundo exterior permanecem ligados aos seus parentes na terra natal, especialmente por entenderem que seu futuro depende dos direitos que mantêm em seu lugar de origem. Assim, o fluxo de

bens materiais favorece em geral os que ficaram em casa: estes se beneficiam dos ganhos obtidos e das mercadorias adquiridas por seus parentes na economia comercial externa. Nas palavras de um pesquisador, a aldeia consegue reverter a “função parasita tradicionalmente atribuída às cidades” (Hugo, 1978: 264). Sob esse aspecto, portanto, a ordem indígena engloba a moderna.

Enfatizo que as sociedades transculturais têm seu foco na terra natal, e que sua forma de vida possui um caráter espacialmente centrado, para me contrapor a uma tendência a se falar em “desterritorialização” e em uma ligação “meramente simbólica” ou “imaginária” dos povos da diáspora com seus lugares de origem. A condição *originária* da terra natal também é pertinente: a estrutura tem dimensões temporais bem como espaciais.

A sociedade transcultural implica uma certa superioridade do setor moderno e externo. Além das virtudes materiais dos bens estrangeiros, os objetos e experiências do mundo exterior são incorporados nas comunidades natais como poderes culturais. Eles exercem influência positiva sobre as relações locais, desempenhando papéis críticos para a reprodução das sociedades natais. As migrações estrangeiras articulam-se assim às ambições locais. Tudo isso pode ser visto de maneira precisa nos casos em que as trocas entre os lares alhures e o povo da terra natal são assimiladas às práticas tradicionais de reciprocidade.

Com efeito, foi o que verifiquei na comunidade São Francisco, o “tradicional” e o “moderno” caminhando cotidianamente juntos. Seja entre as parteiras e o médico – que visita a comunidade a cada 30 dias –, seja entre os filhos que estudam em Manaus e seus pais que residem na Costa da Terra Nova; seja entre os Sem-Terra (*outsiders*) na Feira Manaus Moderna ou os “Sem-Terra” estabelecidos na Costa da Terra Nova, trazendo TV, rádio, fogão, telefone, motores etc.... e levando quiabo, chicória e manga para venderem em Manaus; seja na substituição dos balões (bolas) pelas bandeirinhas picotadas de papel-jornal nas festas de santo ou em outras festas.

As teorias do “contato cultural”, utilizando a expressão de Canclini (1996), têm sido estudadas quase sempre através de contrastes entre os grupos apenas pelo que os diferencia. O problema reside no fato de que a maioria das situações de interculturalidade se configura, hoje, não só através das *diferenças* entre culturas desenvolvidas separadamente, mas também pelas maneiras *desiguais* com que os grupos se apropriam de elementos de várias sociedades, combinando-as e transformando-os. Quando a circulação cada vez mais livre e freqüente de pessoas, capitais e mensagens relaciona cotidianamente os caboclos-ribeirinhos com muitas culturas, suas identidades já não podem ser definidas

pela associação exclusiva a uma comunidade. O objeto desse estudo não foi, então, apenas a diferença, mas também a hibridização.

## BIBLIOGRAFIA

- ABRAMOVAY, R. *Paradigmas do capitalismo agrário em questão*. São Paulo: Hucitec, 1992.
- BAKHTIN, M. *A cultura popular na Idade Média e no Renascimento: O contexto de François Rabelais*. 4 ed. São Paulo: Hucitec; Brasília: Ed. Universidade de Brasília, 1999.
- CANCLINI, N. G. *As Culturas Populares no Capitalismo*. São Paulo: Brasiliense, 1983.
- CANCLINI, N. G. *Culturas Híbridas: Estratégias para entrar e sair da modernidade*. São Paulo: Ed. Da Universidade de São Paulo, 1997.
- CARVALHO, J. C. *O lugar da cultura tradicional na sociedade moderna*. Brasília: UnB, 1989.
- CASCUDO, C. *Dicionário do Folclore brasileiro*. São Paulo: Melhoramentos, 1974.
- CHARTIER, R. “Textos, impressões, leituras”. In: HUNT, Lynn. *A nova história cultural*, Rio de Janeiro: Martins Fontes, 1992.
- DIEGUES, A. C. S. *O mito moderno da Natureza Intocada*. Ed. NUPAUB – Universidade de São Paulo, 1994.
- ELIAS, N. & SCOTSON, J. L. *Os estabelecidos e os outsiders: sociologia das relações de poder a partir de uma pequena comunidade*. Rio: Jorge Zahar, 2000.
- GINZBURG, C. *O Queijo e os vermes: o cotidiano e as idéias de um moleiro perseguido pela Inquisição*. São Paulo: Companhia das Letras, 1998.
- HUGO, G. J. *Population Mobility in West Java*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press 1978.
- LARAIA, R. *Cultura: um conceito antropológico*. 11 ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1995.
- NEIBURG, F. “Apresentação à Edição Brasileira”. In: ELIAS, N. & SCOTSON, J. L. *Os estabelecidos e os outsiders: sociologia das relações de poder a partir de uma pequena comunidade*. Rio: Jorge Zahar, 2000.
- NODA, S. N. e outros. “O trabalho nos sistemas de produção de agriculturas familiares na várzea do Estado do Amazonas”. In: NODA, H., SOUZA, L. A. G. e FONSECA, O. J. M. (editores). *Duas décadas de contribuição do INPA à pesquisa agrônômica no trópico úmido*. Manaus: INPA, 1997.
- ORTIZ, R. (org.). *Pierre Bourdieu*. São Paulo: Ática (Col. Grandes Cientistas Sociais), 1983.
- SAHLINS, M. *Ilhas de história*. Trad. Babara Sette. Rio de Janeiro: Zahar, 1990.
- SAHLINS, M. “O pessimismo sentimental e a experiência etnográfica: por que a cultura não é um ‘objeto’ em via de extinção (Parte II)”. In: *Revista Mana, Estudos de Antropologia Social*, Rio de Janeiro, v. 3, n. 2, p. 103-49, outubro de 1997.
- SANTOS, R. *História Econômica da Amazônia (1800-1920)*. São Paulo: T. A. Queiroz, 1980.
- WILLIAMS, R. *Cultura*. Trad. de Lólio Lourenço de Oliveira. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1992.
- WOLF, E. *Sociedades camponesas*. Rio de Janeiro: Zahar, 1970.