

Colóquio
Guiana Ameríndia
História e Etnologia
Belém, 31 de outubro a 2 de novembro de 2006
Organizadores: NHII-USP/EREA-CNRS/MPEG

Relações e intercâmbio de bens na região das Guianas

Gabriel Coutinho Barbosa

Apresentação

Apresento a seguir algumas hipóteses e resultados preliminares de minha pesquisa de Doutorado, que tem como tema as redes de relações e intercâmbio de bens na região das Guianas, mais especificamente, as redes de que participam os Aparai e Wayana que habitam o rio Paru de Leste (norte do Pará). As informações apresentadas aqui foram obtidas em minha última etapa de pesquisa de campo, realizada há oito anos, entre 1998-99. Por isso mesmo, as idéias apresentadas serão revistas a partir da pesquisa de campo que realizarei nos próximos meses.

*

A circulação de bens pela Guiana ameríndia se dá em contextos variados: no interior do grupo doméstico, entre aldeias, na interação com outros grupos indígenas e com não-índios, em cidades etc. Nesses contextos, verifica-se a circulação intensa de diversos objetos tangíveis: matérias-primas em estado bruto ou já processadas, manufaturados indígenas, animais de criação (cães, aves e animais silvestres) e produtos industrializados (ferramentas de metal, bugigangas eletrônicas, aparelhos de som etc.). A circulação desses artigos se dá por meio do que consideramos modalidades de intercâmbio ou transação distintas: presentes espontâneos ou solicitados, transações de compra e venda em dinheiro, permuta direta de um artigo por outro, prestações mais ou menos compulsórias, partilha de bens.

Uma rápida conversa com os Aparai e Wayana no rio Paru de Leste ou a breve consulta no *Dicionário Aparai-Português/Português-Aparai* compilado pelos lingüistas missionários do Wycliffe Bible Translators (grupo protestante ligado ao Summer Institute of Linguistics) mostrará que, ao menos em língua aparai, são empregadas expressões e formas verbais que corresponderiam àquelas que usamos para designar e distinguir tipos de transações e intercâmbio. Assim, diante de meu parco conhecimento das línguas aparai e wayana (sobretudo, se comparado ao seu domínio da língua portuguesa), quando indagados sobre as diferentes transações que praticam, os Aparai e Wayana traduziram as formas verbais aparai *ekaro-*, *ekamo-*, *epehma-*, *epekah-* e *emetakama-* por “dar”, “vender”, “pagar”, “comprar” e “trocar”, respectivamente. Tais traduções se assemelham bastante àquelas encontradas no dicionário dos missionários. Nele, os verbos são apresentados numa forma progressiva: *ekarōko* (“dando; entregando-o; contando, narrando”); *ekamōko* (“dando-o; vendendo-o”); *emetakamāko* (“vingando-o, retribuindo-o”); *epehmāko* (“pagando”); *epe Kahnōko* (“comprando-o”) (Koehn & Koehn, 1995:12-15).

Todavia, como fui advertido depois por alguns de meus interlocutores aparai e wayana, tais traduções são, na verdade, uma simplificação. À medida que se obtém mais informações – tanto por meio da observação dessas várias formas de transação, como pela obtenção de comentários, comparações e explicações de seus protagonistas –, verifica-se um quadro distinto e mais complexo. Ou seja, como era de se esperar, os Aparai e Wayana não vêem as transações por eles praticadas nos mesmos termos que o pensamento social e econômico ocidental. Cabe, portanto, saber como eles percebem, concebem e conceituam essas transações, distinguindo-as ou não e a partir de quais critérios. É um esforço nesse sentido que inicio aqui. Para tanto, parto da análise das parcerias interpessoais de troca e do comércio de artesanato e artigos industrializados nas aldeias para, depois, analisar transações mais cotidianas mais ordinárias.

As parcerias de troca

Mencionada há bastante tempo por viajantes e pesquisadores, a relação de parceria interpessoal de troca é amplamente praticada pelos ameríndios guianenses, encontrando-se freqüentemente relacionada ao vocábulo caribe *pawana* e seus cognatos. Diferindo um pouco de um grupo para outro, ela consiste resumidamente numa relação voluntária, recíproca e exclusiva entre homens sem laços de parentesco consangüíneo ou afim, residentes em locais relativamente distantes um do outro. Os Aparai e Wayana que habitam o rio Paru de Leste buscam estabelecer essas parcerias de troca com os Tiriyo e Kaxuyana que se distribuem nos rios Paru de Oeste e Marapi (Brasil), Tapanahoni e Paloemeu (Suriname); os Wayana que habitam os rios Tapanahoni e Paloemeu (Suriname), Maroni e afluentes (Guiana Francesa); os grupos de negros Boni, Ndjuka e Saramaka (chamados genericamente *meikoro*); além de segmentos da população regional não-indígena (os *karaiwa*), como os antigos balateiros e marreteiros.

Apresentando-se à primeira vista (e freqüentemente descrita) como laço interindividual, a parceria de troca parece estabelecer e atualizar alianças mais duradouras entre famílias, por sucessivas gerações, podendo ser inclusive transmitida de pai para filho. De qualquer forma, o vínculo entre parceiros depende de visitas espaçadas e presentes recíprocos. Os parceiros devem solicitar, dar, receber e retribuir presentes, hospitalidade e gentilezas. Suas atitudes mútuas são orientadas pelo comedimento, a generosidade e a igualdade.

~

Se é 'amigo' mesmo, esse que nós chamamos *-epe...* desse, nós não cobramos. Ele vai me dar tudinho: pano, miçanga, anzol, mosquiteiro... De 'amigo' verdadeiro, *eu não vou cobrar nada*. Se eu tenho alguma coisa, eu dou tudinho. Mas, quando eu for à aldeia dele... Ele sabe que eu cheguei. Eu não vou lhe pedir porque ele sabe que eu cheguei. Ele sabe o que eu fiz. Então, ele vai me dar. Quando eu chegar lá, ele vai me agasalhar direitinho, vai me arrumar casa. Eu fico, vamos dizer, uns cinco dias. No dia em que eu vou embora, ele me dá tudinho: pano, rede, mosquiteiro, panela, gravador... Se ele tiver. Então, eu volto com a bagulhada. Este forno para beiju, foi ele quem me deu. Estas bacias, tudo. Se ele tiver espingarda, ele me dá. Se ele tiver motor de popa bom, ele me dá. *E quando ele voltar novamente, eu vou fazer a mesma coisa. Vou dar sem cobrar.* (Vladimir, 17/jan/1999)

Os presentes recebidos e a hospitalidade desfrutada por ocasião de um encontro devem ser retribuídos futuramente. Em poucas palavras, quem dá espera que o outro dê e quem recebe se vê constrangido a dar numa outra ocasião:

Arakapusa ekaro ya. Tuhke pyra kasuru ekaro ya. Mame zomory ekaronko ropa ase eya. Mame 'tometakahmase' āko ynanase.

Ele me deu espingarda e um pouco de miçangas. Assim, da próxima vez, eu vou dar para ele. Então, nós dizemos que 'foi trocado'. (Manoel Heleno, 04/dez/1998)

Não há qualquer garantia de que os presentes dados ao parceiro de troca ou a alguém com quem se quer estabelecer a parceria serão retribuídos. A relação de parceria é, por isso mesmo, mais construída do que dada. Ela precisa ser criada e mantida por meio da sucessão de presentes e prestações recíprocos, supondo um processo persistente, mas descontínuo. É que os os encontros entre parceiros ocorrem com intervalos de um ano ou mais. Isso se deve menos a fatores de ordem prática (percorrer longas distâncias, produzir ou obter os presentes solicitados pelo parceiro) do que ao próprio modo como as prestações entre parceiros são concebidas – isto é, como presentes ofertados generosamente. Parafraseando Bourdieu, é justamente o intervalo que possibilita a coexistência entre: de um lado, a verdade desejada de cada prestação como ato generoso e espontâneo; de outro, a verdade que faz de cada prestação um momento e ato singular de uma relação de troca mais ampla. Os Aparai e Wayana têm bastante claro para si que generosidade e espontaneidade não se confundem com gratuidade. É preciso que o parceiro de troca também o faça e na mesma proporção.

“Emetakamāko. Não é de graça. É só trocado. Mas ele não vai me cobrar na hora. Nem eu vou pagar na hora. Ele dá de graça. Diz-se ekarōko. Depois, eu dou de graça e é o troco dele. Mas não é na hora porque ele deu de graça. Ele não fica preocupado em receber. É só quando eu tiver (Paulo, 23/nov/1998)

O comércio nas aldeias

No final dos anos 1960, estimulados pelos missionários do SIL e depois pela Funai, os Aparai e Wayana começaram a dedicar-se à produção sistemática de artefatos voltados exclusivamente à comercialização e à veiculação de sua 'indianidade'. Até então, a venda de seus manufaturados (artefatos de uso doméstico e ritual) era comparativamente menor e desorganizada, baseada em eventuais contatos interindividuais com não-índios e desvinculada de um discurso sobre sua especificidade sociocultural ou étnica.

Desde o início, o comércio de artesanato e mercadorias industrializadas nas aldeias é realizado sobretudo por meio das chamadas “cantinas”, pequenos estabelecimentos comerciais inspirados nos ‘barracões’ dos antigos patrões balateiros para os quais os Aparai e Wayana trabalharam no século XX. A primeira cantina foi criada no final dos anos 1960, na aldeia Apalaí, por iniciativa de um aparai, João Oliveira, com o apoio dos missionários do SIL. Os produtores indígenas vendiam seu artesanato a João Oliveira e, eventualmente, aos próprios missionários, sendo pagos em dinheiro, com o qual compravam artigos industrializados na própria cantina (Schoepf, 1972:62; van Velthem, 1984:264).

Entre 1975-77, com a morte de João Oliveira, uma outra “cantina” foi criada na mesma aldeia, por José. Como seu antecessor, José é aparai e teve apoio dos missionários do SIL. Sua cantina logo se tornou o principal posto de comercialização de mercadorias nas aldeias e escoamento de artesanato às cidades de Belém e Macapá. Por fim, entre 1997-98, a associação indígena Apitu instalou duas novas cantinas, nas aldeias Apalaí e Ananapiary, com recursos do Subprograma Projetos Demonstrativos-PD/A do Ministério do Meio Ambiente (MMA/PPTAL/GTZ).

Concorrentes comerciais, as cantinas de José e da associação indígena praticam transações de mesmo tipo. Nelas, diversos artigos industrializados (conservas e enlatados, utensílios domésticos, munição, panos, pilhas etc.) podem ser adquiridos mediante pagamento imediato ou, mais usualmente, futuro e parcelado, em itens de artesanato e/ou dinheiro. As cantinas costumam adiantar os artigos industrializados aos compradores para que estes paguem-nas depois. O valor da dívida de cada cliente é anotado em sua respectiva “conta” na cantina. Se os artigos desejados não estão disponíveis nos estoques das cantinas, eles são encomendados. Inversamente, quando o valor do artesanato entregue à cantina como pagamento excede o da dívida, ao invés de troco em dinheiro, o cliente adquire o “saldo”, isto é, um crédito na cantina para compras futuras. Tal procedimento é preferido pelos próprios clientes, que acham melhor aguardar a chegada de outras mercadorias.

*Tuhke mokomo tekamotohtao.
Noehno ropa tuhke mokomo. [?].
Epekanu tuhke mokomo. Trinta
reais. Epehma ruto ke, anapuomo...*

Tem muitas mercadorias lá na cantina. Chega muita mercadoria lá. [?]. Eu comprei muita coisa. Foram trinta reais. Eu paguei com abano, cesto... (Paulo, 27/nov/1998).

O valor dos itens de artesanato e artigos industrializados são estipulados com base nos preços desses artigos (para venda e compra, respectivamente) no comércio das cidades. Da diferença entre os preços nas cidades e os valores cotados nas cantinas (isto é, a ‘sobrevalorização’ dos artigos industrializados e a ‘subvalorização’ dos itens de artesanato), as cantinas obtêm seu lucro e parte dos recursos necessários à sua manutenção (basicamente, para a reposição dos estoques de artigos industrializados).

Há, portanto, nessas transações, a mediação dos preços em dinheiro nas cidades, algo que se intensificou no final dos anos 1990: $A=[D]=M$. Até então, os valores na cantina de José e com outros pequenos intermediários indígenas oscilavam de uma transação à outra, conforme a distância social do cliente, a recorrência de transações, o acúmulo de adiantamentos etc. Quando foram criadas, as cantinas da Apitu instituíram o tabelamento e a pré-fixação dos preços dos artigos industrializados vendidos e dos valores atribuídos aos itens de artesanato recebidos como pagamento, o que conferiu um caráter mais pessoal às transações nas cantinas.

O ARTESANATO-MOEDA

Nos anos 1990, o tabelamento dos valores nas cantinas da Apitu, o aumento do dinheiro em circulação nas aldeias e o maior conhecimento sobre os preços nos comércios de Macapá e Belém foram acompanhados pelo uso crescente e generalizado de itens de artesanato como meio de troca e pagamento por mercadorias industrializadas nas aldeias – não mais apenas entre clientes e cantinas, mas entre os indivíduos em geral. Noutras palavras, cada vez mais a

circulação de determinados artigos industrializados nas aldeias se dá mediante retornos de itens de artesanato, baseados nos preços estipulados pelas cantinas nas aldeias e pelo comércio nas cidades de Macapá e Belém. Por exemplo, um indivíduo que fornece a outro um tubo de pólvora, que custa dez reais numa das cantinas, pode pedir como contrapartida (ou pagamento) dois cestos *sumuri* médios, cotados a cinco reais cada um na mesma cantina.

Aquele que solicita e recebe um item de artesanato como pagamento ou contraprestação por um determinado artigo industrializado faz apenas com o propósito de usar o tem de artesanato futuramente na compra de alguma outro artigo industrializado, numa cantina, nas cidades ou com outro índio. Ou seja, o valor de uso dos itens de artesanato é justamente ser valor de troca para a aquisição (compra) de mercadorias industrializadas: $M=[D]=A=[D]=M$.

O artesanato passa, portanto, a fazer as vezes de dinheiro, como moeda corrente e meio de pagamento (*epehpyry*) de mercadorias industrializada nas aldeias. Ele se torna, então, *artesanato-moeda*, em transações nas quais a distância social entre os protagonistas parece ser irrelevante ou, pelo menos, secundária. Nelas, o que importa são os preços em dinheiro nas cantinas ou nas cidades, tomados como referência.

Contudo, a interferência dos preços de mercado e o uso de itens de artesanato como moeda não constitui regra, tampouco ocorre em todas as transações cotidianas. Na verdade, o emprego de itens de artesanato como moeda e meio de pagamento é restrito a transações que envolvem a obtenção de mercadorias industrializadas de baixo valor, disponíveis nas cantinas e com os demais intermediários indígenas. Por exemplo, sal, açúcar, café e bolachas, munição, linha e anzol de pesca, pilhas e lâmpadas para lanterna etc. Dependendo do contexto, dos protagonistas envolvidos e da disponibilidade dos bens, entre outras coisas, esses mesmos artigos podem ser oferecidos como presentes ou, então, ofertados mediante algum tipo de contraprestação: sua devolução, reposição (um quilo de sal por outro quilo de sal), compensação por outro artigo (um quilo de sal por um quilo de açúcar) ou ainda por algum item de artesanato tomado como moeda (um quilo de sal por um abano).

DE PERIQUITOS E CAÇAROLAS

Alguns moradores da aldeia Mataware, a maioria deles tiriyo, perguntaram a Manoel Heleno se ele tinha como arrumar-lhes algumas aves, como periquitos, tucanos, papagaios e araras. Passado um ano aproximadamente, Manoel Heleno apanhou alguns filhotes de periquito *arapa*^(ap), nas proximidades de sua aldeia, Ananapiary. A captura desses pássaros não é fácil, pois seus ninhos são construídos na copa das árvores. Uma vez localizado um ninho, é preciso visitá-lo regularmente, acompanhando o desenvolvimento dos ovos até o nascimento dos filhotes. Só então estes são levados. Em casa, Manoel Heleno e sua esposa, Tiadora, revezaram-se nos cuidados com a criação dos filhotes, alimentando-os com pastas de mandioca cozida e frutas. Em poucas semanas, os filhotes trocam a rala penugem branca com que nasceram pelas penas verdes e amarelas que lhes são características. Usando um cesto de trama vazada como gaiola, Manoel Heleno e Tiadora partiram rio acima, levando os filhotes de periquito para a aldeia Mataware. As constantes chuvas do “inverno” tinham cessado havia um mês e ambos sabiam que muitas corredeiras se formariam nos próximos dias, dificultando a navegação pelo rio Paru de Leste. Remando rio acima, a viagem do Ananapiary ao Mataware levou uns dez dias aproximadamente. Ao chegar à aldeia

Mataware, Manoel Heleno e Tiadora surpreenderam-se por encontrar a aldeia vazia. Só um velho casal permanecia lá, enquanto os demais moradores haviam partido para visitar parentes no Suriname. Manoel Heleno e Tiadora decidiram, então, retornar ao Ananapiary e, quem sabe, trocar os periquitos por algo que lhes interessasse, numa das aldeias ao longo do caminho. Foi exatamente o que aconteceu na aldeia Apalaí. Lá, Marinalda perguntou pelos filhotes de periquito que o casal trazia consigo. – “*Oeky? Etyhty se karōko ya arapa* [É sua criação? Prima, você quer me dar um periquito]?” Ao receber um dos filhotes de Tiadora, Marinalda prosseguiu – “*Omoro ke, oty se ma* [E você, o que quer]?” – “*Zuaro pyra ase. Kokone pukuro anko ase* [Não sei. Eu digo mais tarde]”. Poucos dias depois, Tiadora foi até Marinalda pedir-lhe: – “*Caçarola pitiko nae ma? Toiro rokene* [Você tem caçarola pequena? Só uma].” Marinalda foi ao jirau em sua cozinha e trouxe-lhe uma pequena caçarola de alumínio. Essas panelas são bastante usadas hoje em dia para beber caxiri, substituindo as antigas cuias de cabaça. Só muito recentemente elas passaram a ser compradas em Belém e Macapá. Até então, dizem os Aparai e Wayana, era preciso buscá-las no Suriname e Guiana Francesa. Nos dias seguintes, outras mulheres da aldeia Apalaí aproximaram-se de Marinalda querendo saber como ela obtivera o filhote de periquito: – “*Onoky arapa ekaroase oya* [Quem lhe deu o periquito]?” – “*Onopehto, nekarose ya* [Aquele lá, foi ela quem me deu].” – “*Mepehmase* [Você lhe ‘retribuiu/pagou/compensou’]?” – “*Caçarola pitiko ekaroase eya*” [Dei-lhe uma caçarola pequena]. A mesma transação acabou repetindo-se com as outras mulheres. Tiadora desfez-se dos demais filhotes de periquito em troca de caçarolas de alumínio. Segundo seu marido, em todas essas transações, periquitos e caçarolas foram “dados”, *tokarose*. E porque as caçarolas foram dadas como contrapartida, retribuição ou “pagamento” (*epehpyry*) dos filhotes de periquito dados inicialmente, pode-se dizer também que periquitos e caçarolas foram “trocados”, *tometakamase*. No único caso em que uma das mulheres ainda não havia retribuído a caçarola solicitada por Tiadora, diz-se *epemamaro* ou *emetakamararo*.

CACHORRO, BARONI E VLADIMIR (NOV-DEZ/1998)

Ao acompanhar o presidente da associação indígena Apitu em viagem por todas as aldeias no rio Paru de Leste, Vladimir aproveitou a passagem pela aldeia Purure para buscar um cachorro que encomendara a Baroni, alguns meses antes: – “*Kono, kaikuxi nae ma* [‘Cunhado’, você tem cachorro]?” – “*Toiro rokene*” [Apenas um]” – “[Então, guarde que eu virei buscá-lo]”. Assim, pouco antes de partir com a comitiva da associação indígena, Vladimir recebeu uma mensagem de Baroni por radiofonia para pegar o animal. Segundo ele, Baroni “apenas deu-lhe o cachorro”, *nekarose ya rokene*. Mas, de acordo com Paxinapoty, que sabia da transação ocorrida, Baroni iria posteriormente solicitar uma contrapartida de Vladimir: – “*Vladimir a topekase kaikuxi Baroni epehma pōko mana* [?]”. Por fim, o próprio Baroni confirmou que dera o animal a Vladimir. Mas, embora não tivesse pedido algo em troca ou como pagamento, ele ainda não sabia se sua esposa iria querer uma bacia de metal ou outra coisa: – “*Epehpyry ekaro pōko* [Dê um ‘pagamento’/contraprestação]”.

*

Em ambas situações descritas acima, um determinado artigo é fornecido, atendendo um pedido anterior. Independente de negociação prévia, essa transferência estabelece que uma contrapartida (*epehpyry*) poderá ser solicitada, dependendo exclusivamente do interesse de seu doador. Ou seja, se o doador

pedir algo depois, o donatário deverá atendê-lo. Cumpre salientar, porém, que esta contrapartida é sempre prestada na forma de algum bem, seja uma matéria-prima, uma manufatura indígena ou artigo industrializado. Ela jamais é feita na forma da prestação de algum serviço ou favor.

Para explicar o funcionamento desse preceito de retribuição, os Aparai e Wayana identificam dois critérios principais: de um lado, a motivação da prestação inicial, ou seja, se ela foi espontânea ou solicitada; de outro, a distância social, genealógica e/ou espacial entre os protagonistas. O primeiro critério distingue o que seriam ofertas espontâneas, ou seja, aquelas que são cedidas por iniciativa do próprio doador, de prestações solicitadas, isto é, as que atendem uma solicitação do donatário. Em princípio, as primeiras não autorizariam o doador a exigir ou cobrar uma contrapartida (*epehpyry*) do donatário, embora criem uma expectativa neste sentido. As segundas, por atenderem a um pedido, permitiriam ao doador solicitar posteriormente uma contraprestação a seu donatário. Por sua vez, o segundo critério diz respeito à distância social entre os protagonistas, isto é, o reconhecimento ou não de laços de cognação, afinidade ou consangüinidade; o histórico de relações estabelecidas anteriormente e a qualidade das mesmas; a co-residência ou proximidade espacial. Idealmente, no interior do grupo doméstico, da comunidade aldeã e do grupo local os bens devem ser compartilhados e ofertados livremente na forma de dádivas que não obrigam contraprestações. Conforme as prestações distanciam-se desse centro de maior proximidade e familiaridade, elas abrem progressivamente direito a contrapartidas.

Na prática, porém, ambos critérios são infletidos por outros fatores. De um lado, entre parceiros de troca, porém, as coisas circulam tanto espontaneamente, como presentes voluntários, como em atendimento a um pedido, retribuindo ou não presentes recebidos anteriormente. Nesse sentido, os protagonistas de uma transação, com frequência, não concordam a respeito de quais bens circularam entre si como presentes e quais outros como contraprestação ou retribuição. Ou seja, é possível que um bem ofertado seja simultaneamente considerado um “presente” (*ekaroko rokene*) por seu doador e uma “contraprestação” (*epehpyry*) pelo donatário ou o contrário, sem que isto represente um problema. De outro, há prestações no interior do grupo doméstico, da aldeia e do grupo local permitem ao doador reivindicar contrapartidas (em artesanato-moeda, por exemplo), assim como prestações entre indivíduos socialmente distantes, não-aparentados, tampouco co-residentes, são consideradas desobrigadas de retribuição. Junto com os critérios acima mencionados, deve-se considerar dois outros, pelo menos: o objeto da prestação (por exemplo, comida e bebida já preparados são sempre objeto de partilha e oferta generosa) e a quantidade de bens de que se dispõe.

Em suma, o direito ou não a alguma forma de contrapartida, assim como a ocorrência de uma ou outra forma de intercâmbio, depende da articulação de fatores diversos, como a distância social entre os protagonistas, seus interesses e motivações, o tipo de bens envolvidos e a sua quantidade disponível, o contexto em que ocorrem os intercâmbios, sendo irreduzível a um esquema rígido.