
MAYER, Enrique (Professor Titular do Departamento de Anthropologia/Yale University). *The articulated peasant: household economies in the Andes*. Colorado, Westview Press, 2002

por Marilda Aparecida de Menezes
Doutora em Sociologia, Professora do Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais (PPGCS/UFCG)
E-mail: marildamenezes@uol.com.br

O livro mostra como o caso andino da agricultura camponesa persiste como um modo de vida entre outros sistemas econômicos nas sociedades contemporâneas. Possui dez capítulos, 8 destes, republicações revisadas e 2 novos capítulos. É baseado em pesquisas realizadas durante trinta anos, entre as décadas de 1960 e 1990 na região dos andes no Peru. O título “Articulated peasant” – o camponês articulado apresenta a idéia de que os camponeses são articulados entre si, em suas comunidades e com o mercado de mercadorias. O livro ao tratar de um leque amplo de aspectos da vida camponesa, tais como a produção, o parentesco, o comércio, a troca, a reciprocidade, os sistemas de propriedade, em diferentes períodos históricos – pré-colombiano aos dias da globalização, para não dizer da revisão de teorias do campesinato, representa uma contribuição fundamental para os estudantes e pesquisadores da questão agrária no Brasil e América Latina. Ele é publicado em um momento histórico fundamental, marcado pela expansão do neoliberalismo, os camponeses ressurgem através de movimentos sociais como atores políticos centrais nas sociedades modernas. Assim, o livro pode se tornar uma referência tão importante quanto os clássicos de Eric Wolf e Henri Mendras, sobre as sociedades camponesas, bem como as clássicas etnografias brasileiras – Antonio Candido – Os Parceiros do Rio Bonito, Emilio willems – A vila brasileira e Maria Isaura Pereira de Queiroz – O Campesinato Brasileiro.

No capítulo primeiro intitulado: A unidade doméstica de produção em perspectiva (The household in perspective), o autor desenvolve sua discussão através de qua-

tro modelos de unidade doméstica. Primeiro, a unidade doméstica como uma “caixa preta” dentro de um sistema maior, o que está dentro da unidade doméstica é diferente do que está fora. Por exemplo, macarrão e açúcar podem ser comprados no mercado como mercadorias distintas, mas dentro da unidade doméstica, eles se tornam alimento. O trabalho dentro da unidade é doméstico, mas fora tem outros significados, transformando-se em força de trabalho. O autor usa este modelo no sentido de analisar as atividades dentro da unidade doméstica e entre unidades. O segundo modelo é o de parentesco, que explica as decisões econômicas em termos de parentesco e relações de gênero. O sistema de parentesco arbitrariamente concede poder a alguns indivíduos e status subordinado a outros por idade, ordem de nascimento, grau de parentesco e gênero. O comportamento econômico orientado pelo parentesco e compreendido por James Scott através do conceito de Economia Moral proposto pelo historiador inglês, E.P. Thompson. De acordo com este conceito, os membros da família são motivados a produzir segundo necessidades sociais definidas pelo sistema de parentesco e divisão do trabalho. O autor enfatiza que as unidades domésticas se orientam pela economia moral e também por interesses pessoais gerados pelas imposições da economia política da unidade. O terceiro modelo centra-se no processo de produção e menos nas pessoas de modo a identificar os processos ecológicos e econômicos. Este modelo é chamado “house model”, (“modelo da unidade doméstica”), cuja origem vem da palavra ecologia que deriva do grego *oikos* que significa casa ou lugar

para viver. O “modelo da casa” enfatiza as formas em que o fluxo material é direcionado e organizado. O quarto modelo é o chamado “modelo da escolha racional” que deixa de lado a unidade doméstica para centrar-se diretamente nos indivíduos que decidem a partir de custos-benefícios dentro de um contexto de meios e necessidades da unidade doméstica. Nas palavras do autor: “a unidade doméstica, neste modelo, é uma mini mercado onde os atores racionais comercializam tudo – comida, afeição, autoridade, lazer, prazer – e comparam-se.

Apesar de discutir os quatro modelos ao longo do seu livro, o autor, enfatiza, com propriedade os problemas metodológicos de se trabalhar com modelos, pois eles chamam atenção para certos aspectos e ignoram outros, eles são, portanto, construções parciais que nunca representam uma totalidade (p.05). A oposição entre o modelo da escolha racional e o da economia moral é expresso em um famoso debate entre James Scott (1976) que escreve sobre a ética de subsistência dos camponeses que defendem seu direito à subsistência contra a exploração dos proprietários e coletores de impostos e Popkin (1979), para o qual, a mentalidade e prática dos camponeses orienta-se pela lógica do mercado, no equilíbrio entre custo e benefício.

No capítulo 2 – Redistribuição e comércio na sociedade Inca (“Redistribution and trade in Inca society”), o autor inspira-se no trabalho de John Murra, autor que popularizou o termo ‘andino’, o qual possui um conteúdo claramente político, pois enfatiza que as formas organizacionais e estruturais através das quais os povos indígenas resistem a manter sua própria cultura continuam em permanente reelaboração, e, apesar do grande sincretismo, não perde sua unidade e coerência (p.71). Segundo Mayer: “Murra argumenta que a civilização andina, diferentemente de outras, não se caracteriza no comércio como um mecanismo de crescimento e expansão territorial”. Sua tese de 1956 defendeu com ênfase que a caracterização da economia do estado Inca era baseada na reciprocidade e redistribuição, usando conceitos de antropólogos e historiadores sociais como Marcel Mauss, B. Malinowski, Karl Polanyi (p.48). A singularidade do sistema redistributivo era que as pessoas subalternas contribuíam com energia de trabalho ao Inca e este retornava parte das mercadorias aos que haviam produzido. Neste capítulo, ainda, Mayer defende que o comércio camponês no período pré-colombiano (pre-colombian) era uma função da autarquia dos grupos étnicos, embora eles não fossem centrais para a economia ou o estado Inca. Por comércio entende-se o movimento de mercadorias realizado por indivíduos independentes seja como

atividade principal ou como atividade complementar a auto-subsistência. Também se inclui a troca recíproca de bens de luxo entre pessoas de status elevado. O autor identificou a existência de comércio entre indivíduos, entre zonas ecológicas diferenciadas, mas não de praças de mercado antes da colonização espanhola, o que permite concluir que mercado não era central na vida social dos incas. Ao demonstrar a existência de comércio de troca autônoma de mercadorias Enrique contribui para uma compreensão da economia inca através de trocas menos visíveis e públicas nas sociedades pré-coloniais.

O Capítulo 3 – Um tributo para a economia doméstica familiar a a encomenda no Peru colonial (A tribute to the household domestic economy and the encomienda in colonial Peru). Trata-se de uma reconstrução histórica do século XVI – que analisa como o sistema de pagamento de tributos à coroa espanhola afetou as unidades domésticas. Utiliza como fonte testemunhos de camponeses registrados durante uma visita em 1562, que consistia em um instrumento jurídico, que envolvia visitas em cada casa e em cada village com o objetivo de definir o tributo a ser pago. Quem faziam estas visitas eram os “encomenderos” – pessoas que tinham o direito de receber os tributos pagos pelos indígenas. Este sistema é chamado de “encomienda” e articula antigas instituições andinas, os interesses do encomendero e da política econômica da coroa. A unidade doméstica, neste capítulo, é tratada não apenas como produção e consumo, mas também como unidade contábil no sistema tributário, sendo que o homem casado era a unidade contábil básica. O sistema de “encomienda” representou uma instituição de exploração das unidades familiares, de modo a causar uma diminuição na produção de subsistência, elevados níveis de doença e mortalidade (p.101).

O Capítulo 4 – As regras do jogo na reciprocidade andina (The rules of the game in andean reciprocity). O capítulo trata da reciprocidade, em outros termos, como trabalho, mercadorias, presentes e trocas cerimoniais, expressões de uma complexa rede de obrigações de parentesco, sociais e políticas que interrelacionam unidades familiares. Inspirando-se em Marcel Mauss, o autor afirma: “trocas, que são na teoria voluntárias, desinteressadas e espontâneas, são de fato obrigatórias e interessadas”. Nesta perspectiva, a diferença entre reciprocidade e relações de compra e venda ou troca (“barter”) é o comportamento instrumental, calculado mascarado pela etiqueta do dar – receber supostamente voluntário. A questão metodológica problemática segundo o autor é como o pesquisador

pode captar o auto-interesse, que na maioria das vezes apresenta-se invisível aos olhos do público. Esta visão de reciprocidade proposta por Mayer constitui uma leitura diferenciada de outra leitura corrente de Marcel Mauss, que enfatiza a reciprocidade desinteressada e espontânea. O autor identifica três formas de reciprocidade, a primeira é a voluntária – o cumprimento de uma obrigação devido a uma relação social subjacente, como é a do parentesco que associa duas pessoas. A segunda é a *waje-waje* – troca de serviço em termos similares no contexto do trabalho, cerimônia, até mesmo ajuda mútua cotidiana. A terceira forma é a *minka*: não há um retorno equivalente ao serviço realizado, como no caso do *waje-waje*. O costume é, em geral, dar algum retorno não definido pelo serviço ou ajuda realizada. A *minka* encontra sua expressão máxima no ritual de *compadrio*, que estabelece um laço de parentesco entre não-parentes. Uma das conclusões do capítulo é o fato de que as relações recíprocas não desaparecerão apesar da força do mercado impessoal, pois elas oferecem vantagens tais como refúgio para explorar mercados e, em alguns casos, até mesmo subescreve a produção de mercadorias abaixo do valor de mercado real.

O capítulo 5 – Aspectos da troca (‘Aspects of barter’).

O autor tem a seguinte definição de troca:

o sistema de troca existe quando mercadorias tendem a ser repetidamente trocadas com pessoas conhecidas em lugares e tempos específicos. Assim, há uma tendência implícita de que o ato seja justo, de modo que as possibilidades de repetir a troca não seja prejudicada” (p.144).

Uma das complexidades deste sistema é a definição do valor entre os objetos que pode ser não similar e, assim, como não comparável. Na região estudada, Tangor, há três sistemas de troca: pelo peso, volume ou número, cada um envolve diferentes formas de definir a equivalência. O que mais interessa é que qualquer que seja a taxa de troca, ela é sempre menor que o valor monetário se os camponeses vendessem seus produtos no mercado. Um camponês das montanhas que desce aos vales e troca ovelha por milho argumentou: “eles, as pessoas (pessoas do vale) gostam de comer carne, se nós não fornecemos para eles, eles não terão condições de adquiri-la”. Esta narrativa é compreendida pelo autor como uma expressão de velhas relações recíprocas no ato da troca apesar das forças dos preços de mercado. É importante, no entanto, observar que a troca não é uma forma generalizada de troca, mas representa apenas uma pequena parte do comércio, os camponeses da montanha vendem uma parte considerável de sua lã e

dos animais no mercado monetário. Assim, o que se observa é um sistema combinado de comércio baseado no mercado monetário e trocas diretas. Uma questão central trabalhada nesse capítulo é o fato de que o sistema de troca direta persiste como um método de comércio concomitantemente ao mercado monetário, que cobre apenas entre 5 a 10% da produção familiar. Porém, esta pequena porcentagem, não deve ser desconsiderada, uma vez que este sistema cobre lacunas cruciais na esfera da subsistência. A resposta à questão formulada é construída a partir das fontes e distribuição da renda monetária. A migração de homens para fora de Tangor é a principal estratégia para obtenção de renda monetária. O dinheiro é reservado para comprar mercadorias manufaturadas para o consumo diário como açúcar, banha, querosene e velas, macarrão, pão, óleo vegetal, condimentos e sal, assim como produtos necessários para as obrigações sociais festivas como cerveja, liquor, cigarros, coca, aluguel de músicos, aluguel de vestimentas. Quanto aos produtos agrícolas de subsistência podem ser obtidos através do sistema de troca direta. Assim, permanecem antigas formas de troca com a expansão de mercados globalizantes.

Capítulo 6 – A coca como uma mercadoria: uso local e abuso global (Coca as commodity: local use and global abuse). O autor diferencia o uso tradicional de coca pelas populações indígenas no Peru e a transformação em cocaína pelo comércio internacional. Nos grupos andinos, a coca é consumida em grupos de amigos e parentes em diversos ambientes de trocas recíprocas, como o que acontece na ajuda mútua no trabalho agrícola. O mesmo ritual acontece em outros eventos como as festas, reuniões sobre problemas das comunidades. Analisando as posições que defendem a erradicação do plantio da coca devido ao narcotráfico da cocaína, o autor defende o direito dos povos andinos ao plantio e consumo da coca, pois significa o respeito à sua cultura e ao princípio fundamental da relatividade.

Capítulo 7 – Um pouquinho para ganhar: lucros e perdas nas economias camponesas (Alguito para ganhar: A little something to earn: profits and losses in Peasant Economies).

Retomando as lições de Chayanov, o autor esclarece que o conceito de lucro, como é tratado por empresas, não faz sentido na economia camponesa, uma vez que o lucro é calculado com base na dedução dos salários e da renda bruta da terra. Na família camponesa não há separação entre renda da terra e o salário, uma vez que a colheita consumida incorpora tanto renda da terra como salários.

O autor propõe duas idéias para compreender a noção de lucro: primeiro ela é baseada no retorno em dinheiro a partir do dinheiro investido, o que chama de “Equilíbrio monetário” (monetary balance); segundo, o fluxo de dinheiro constitui uma esfera separada na economia doméstica, constituindo-se, assim, dois setores – um orientado ao mercado monetário e outro baseado na casa, comida e consumo doméstico. Os dois setores são interdependentes e se subsidiam mutuamente, no entanto, isto não explica o baixo preço dos alimentos nos centros urbanos, uma tese que foi amplamente defendida nos anos 70. Tomando o exemplo da batata no Peru, o autor argumenta que os baixos preços resultam mais da competição com o agronegócio que tem recursos naturais e econômicos favoráveis e com a pequena escala e baixa produtividade da produção camponesa. Entendemos que esta tese está correta para produtos que são do agronegócio, no entanto, para produtos que são geralmente da agricultura familiar como é o caso da mandioca, macaxeira, legumes e vegetais na região nordeste do Brasil, a produção familiar pode ter uma influência importante na definição dos preços.

Capítulo 8 – A organização das zonas produtivas (production zones). A grande questão é como criar condições de estabilidade e segurança de produção. Há uma forma de organização coletiva de produção, que sob condições sociais e ecológicas variantes, sempre gera soluções tecnológicas para resolver a diferença entre as colheitas desejadas e as condições ambientais locais que favorecem, limitam ou impedem a produção (p.243). Vários aspectos são analisados na organização das zonas produtivas, destacando-se a seleção de sementes. É realizada através da diversidade genética e do estoque de sementes da família. A análise destas práticas tradicionais de diversidade agroecológica é uma boa referência para compreender as experiências de banco de sementes praticadas popularmente ou estimuladas por organizações não-governamentais no Brasil.

Capítulo 9 – Acesso à terra e controle comunal em Laraos (“Land tenure and communal control in Laraos). O capítulo discute as formas de acesso à terra e o direito de compartilhar o produto da terra. Associado com isto, o direito de transferir posse, de alienar terra e de transferir o uso da terra.

Capítulo 10 – Economia das unidades domésticas sob o neo-liberalismo (household economies under Neo-liberalism). A agricultura camponesa nos países do pacto andino – Colômbia, Venezuela, Equador, Peru e Bolívia produzem uma média de 50 a 60% do consumo agrícola

básico. Considerando que a maioria da agricultura camponesa está nas montanhas, o autor defende que deveria haver uma divisão entre áreas produtoras de produtos para exportação e para o consumo interno. As áreas costeiras poderiam se dedicar mais para culturas de exportação e as de montanha para o consumo interno. No entanto, a concepção dos neo-liberais define que as unidades domésticas são de consumo e que são ineficientes. Assim, os camponeses passaram a ser os ‘pobres’, que envolvem uma grande categoria de pessoas classificadas pelas estatísticas governamentais e do banco mundial. O autor critica o uso desta categoria bem como dos dados estatísticos de pobreza, pois são utilizados pelo governo peruano para obter empréstimos de instituições financeiras internacionais. Então as políticas são direcionadas para a esfera do consumo em nome do desenvolvimento do capital humano. Considerando a política neo-liberal, a reprodução social dos camponeses nos países em desenvolvimento estaria seriamente ameaçada, porém, esta situação tem sido politicamente contestada pela organização dos camponeses como o movimento sem terra no Brasil, as rebeliões camponesas de Chiapas, as organizações camponesas bolivianas que de forma organizada lutam pelo direito à terra como garantia de cidadania e contra os princípios do mercado neo-liberal.