

Resumo:

Pretendo abordar uma feira semanal enquanto um lugar no qual circulam diversos modos de conhecimento de expressão popular. Todos os sábados, centenas de pessoas da região ao sul de Fortaleza (CE) vão à Cascavel, seja para comercializar seus produtos, seja para fazer compras ou, mais frequentemente, para as duas coisas. Na feira, encontramos tanto produtos industrializados, de pequenas indústrias e confecções locais, quanto produtos agrícolas, como frutas e hortaliças, além de carnes, peixes e animais vivos. Os artigos que mais nos interessam, para o efeito desse trabalho, se relacionam às atividades artesanais e manuais. Nesse sentido, encontramos desde móveis de madeira (bancos e mesas) até o barro, a renda-de-bilro e dobraduras de papel. No entanto, as rendeiras ficam como que “à margem” da feira. A feira é um grande quadrilátero dividido por ‘setores’, mas as rendeiras vendem sua produção em uma das extremidades, em pé na calçada e sem o auxílio de uma barraca. Outro fator interessante, é que elas não permanecem aí durante todo o período matutino, auge da feira. Elas chegam bem cedo, ficam cerca de duas horas nessa calçada e depois vão circular pela feira oferecendo seus produtos de banca em banca, enquanto conversam com conhecidos e fazem suas compras. Isso se dá porque a renda-de-bilro serve como matéria-prima para as confecções, por exemplo. Desse modo, nesse trabalho pretendo discutir qual o lugar da feira para a rendeira-de-bilro e qual o lugar da rendeira na feira.

Palavras-chave: feira livre, circulação, *dádiva*

O presente artigo versa sobre a importância de uma feira popular, localizada na cidade de Cascavel, para as rendeiras-de-bilro residentes no povoado de Alto Alegre². Realizei trabalho de campo nesse povoado durante dois meses, entre janeiro e março de 2008. Nesse período fui a oito feiras e, em todas elas C. era a minha companhia. Na verdade, eu é que passei a acompanhar minha anfitriã em sua rotina.

Considero uma feira livre como um conjunto de interações sociais, que têm lugar num local e num período determinados, e que constitui parte do sistema econômico mais amplo. Para o objetivo desse trabalho, no entanto, o aspecto fundamental a ser ressaltado é a feira enquanto locus de circulação, tanto de mercadorias quanto de informações.

Para cumprirmos com os principais objetivos desse trabalho, portanto, dividiremos o texto em duas partes. A primeira parte será dedicada ao ‘lugar’ da rendeira na feira. Aqui consideraremos o espaço físico ocupado pelas rendeiras-de-bilro em relação ao restante da feira. A partir de uma comparação com o que nos foi relatado sobre essa mesma feira no passado, poderemos abordar as transformações que ocorreram na disposição e nos produtos comercializados na feira durante as últimas décadas, assim como as suas

¹ Trabalho apresentado na 26ª. Reunião Brasileira de Antropologia, realizada entre os dias 01 e 04 de junho, Porto Seguro, Bahia, Brasil.

² Distante cerca de 14 quilômetros de Cascavel.

consequências. A seguir, passaremos à análise sobre o ‘lugar’ da feira para as rendeiras-de-bilro. Nesse sentido, buscaremos explicitar qual a importância da feira para as mulheres rendeiras, assim como as estratégias utilizadas por elas para cumprirem a contento seus objetivos, quais sejam, vender as suas rendas a um preço ‘justo’ e fazer sua feira semanal.

Ontem e hoje: do centro às margens da feira

Todos os sábados o centro da cidade de Cascavel, localizada a 60 quilômetros de Fortaleza, é transformada numa enorme feira. Tal transformação se inicia ainda durante os últimos dias da semana, quando os vendedores de hortaliças, verduras e frutas começam a chegar do interior e a ocupar os seus lugares. Podemos descrever a feira de Cascavel como um grande quadrilátero, sendo que seus limites seriam constituídos pelos seguintes pontos:

- 1 – avenida
- 2 – principal acesso à entrada da cidade, que passa em frente à prefeitura e à igreja matriz de São Francisco de Assis; rua da Rodoviária e dos Correios (paralela a 1)
- 3 e 4 – duas ruas paralelas de mão-dupla, principalmente de estabelecimentos comerciais (perpendicular a 1 e 2)

Há ainda, outro quadrilátero, localizado na parte interna das lojas que beiram às ruas identificados como 3 e 4. Nesse local existem alguns *barracões*³ nos quais são vendidos diversos tipos de produto. A distribuição das mercadorias ao longo dos espaços descritos obedece a uma divisão estipulada pelos fiscais da prefeitura, de modo que se encontram divididos em setores.

Ao desembarcar na rodoviária, andamos apenas um quarteirão para chegar ao vértice (encontro de 2 com 3) daquilo que foi definido enquanto o quadrilátero principal da feira. Logo na esquina há uma padaria e, ao seu lado, uma agência da Caixa Econômica Federal. Esse é o local onde as rendeiras-de-bilro se reúnem para venderem suas rendas. Descendo a rua, passamos por diversos estabelecimentos comerciais, desde lojas de roupas, papelarias até mercadinhos. Aos sábados durante a manhã, período de duração da feira, um dos sentidos da rua é interditado e os carros dão lugar às barracas dos feirantes. Ao longo dessa rua encontram-se, principalmente, as barracas de roupas, mas também há bancas de tecidos, novelos de linhas e calçados. A rua que representa a outra extremidade da feira (4) segue a mesma lógica, mas as suas barracas são mais diversificadas, apesar de serem, quase na sua totalidade, destinadas a itens de utilidade doméstica. É possível encontrar aqui desde

³ Grandes galpões fechados. Quando se tratarem de galpões abertos na lateral, escreverei apenas galpões

bacias e panelas de alumínio, baldes e vasilhas de plástico, redes e mantas, tapetes, bolsas, pentes, temperos, etc.

Após a descrição da feira a partir das suas extremidades, podemos passar a descrição da sua parte interna e, para isso, voltaremos à rua da rodoviária (2). Logo abaixo dela, numa espécie de praça que fica em frente às lojas, se concentram as barracas que vendem diferentes tipos de artesanato: vasos, potes e bichos de barro; panos de prato e toalhas enfeitados com crochê, ponto-cruz, vagonite, renda-de-bilro ou outro bordado; bolsas de retalho, objetos de cipó e palha, mudas de plantas e até alguns feirantes que expõe roupas de crochê e rendas-de-bilro em metro sobre um canteiro central. Atrás das lojas, encontramos o primeiro dos barracões, destinado à venda das verduras e legumes. Após esse, há dois galpões, um está em obras e no outro são vendidas as carnes, peixes e frangos. Ao descermos um pouco mais, chegamos a uma área aberta, onde são comercializados diversos produtos, como calçados, mochilas, perfumes, cosméticos e até instrumentos de trabalho agrícola. Desse espaço, passamos para um grande barracão, que é dividido em três espaços: na primeira parte, são vendidas refeições e lanches; na segunda, ficam algumas barracas com produtos diversificados, que vão desde vassouras e espanadores até temperos e bilros feitos em madeira; e finalmente, na última parte, se localizam as *bodegas*, semelhantes aos mercadinhos, mas que se diferenciam por não venderem produtos perecíveis. Abaixo desse barracão há, ainda, um galpão onde são vendidos, basicamente, feijão e farinha. Chegamos, assim, à outra extremidade da feira, a avenida (1). É importante salientar que existe, ainda, uma extensão ao que foi definido por nós enquanto o quadrilátero principal da feira. Saindo do vértice oposto (encontro de 1 com 4) aquele onde são encontradas as rendeiras-de-bilro, podemos encontrar a secção onde são vendidos móveis de madeira. Seguindo um pouco mais adiante, e aí já nos afastamos da parte central da cidade, nos deparamos, finalmente, com a venda dos animais vivos: galinhas, perus, cabritos, porcos, bezerros e bois.

Através dessa descrição, pode-se observar a grande diversidade dos produtos comercializados na feira. O relatório elaborado pela Secretaria do Desenvolvimento Econômico do município de Cascavel, em 2001, que realizou um cadastramento das barracas da feira, apontou para a existência de 639 feirantes⁴. De acordo com a Secretaria de Turismo, no entanto, hoje esse número já deve ser superior a 800 feirantes.

⁴ Eles foram agrupados em quinze categorias, de acordo com o tipo de produto: confecção, calçados e bolsas, tecidos, utensílios domésticos (plástico/alumínio), brinquedos, redes, fitas e cd's, relógios e bijuterias, ferragens, merendas, artesanato, frutas e legumes, alimentos e temperos, madeira e diversos.

Nas conversas que mantive com C., ela sempre me contava sobre suas idas à feira quando ainda era menina⁵, com sua mãe. Ela relata que elas iam à feira, frequentemente acompanhadas por um tio materno, para venderem as rendas-de-bilro produzidas por sua mãe⁶ e para *fazerem a feira*.. Elas saíam de Alto Alegre ainda durante a madrugada, pois costumavam ir para a cidade a pé ou na carroceria de um caminhão. Esse fato é bastante ressaltado por C., haja vista a distância de cerca de 14 quilômetros que separam Alto Alegre de Cascavel. Vejamos sua fala:

Conheço aquela feira, desde menina. Com dez anos eu já andava na feira com a minha mãe. De madrugada, nós ia... ela fumava cachimbo, sabe? Gostava muito de café, nós fazia uma garrafa de café, levantava de madrugada e pra ir pra Cascavel, nós ia a pé. Ela com o cachimbão fumando e eu com a garrafa de café, uma xícara na mão. A gente ia, andava um pedaço de chão...

Sobre a feira propriamente dita, percebemos por meio de sua fala uma mudança drástica, relacionada tanto à disposição física da feira quanto aos produtos nela comercializados. Ela descreve a feira de antigamente como sendo *liberta, campal*. Sua percepção se deve a fatores como o tamanho da cidade, a densidade e a forma de sua ocupação e o próprio tamanho da feira. Antes a feira não ocupava o espaço da rua, como acontece hoje. Conforme a sua fala, antes *na rua, só ficava as lojas*. De acordo com Woortmann (1997), no ‘mundo camponês’ terra *liberta* é terra solta, situação que foi modificada pela invasão das cercas de ‘arame farpado’. C. transferiu esse conceito, geralmente usado no campo, para uma situação de crescimento urbano. A feira, no entanto, é dinâmica e acompanha os processos de modernização das cidades (Canclini, 2003). Cascavel cresceu e, conseqüentemente, sua feira se adaptou a essa nova realidade. O crescimento urbano de uma cidade pequena afeta a rede de relações sociais de todos seus moradores, muitos dos quais passam a nem se conhecer mais. A seguinte colocação de C. expressa isso:

Aquilo ali, antigamente não tinha aquilo ali, não. Era tudo assim, com as ruas assim ao redor. Era tudo campal, não era assim como é hoje em dia não, que é coisa pra aqui, coisa pra acolá, é bodega, é tudo. Não tinha essas coisas antigamente desse jeito, era tudo diferente. A rua hoje mudou muita coisa. Era menor, a feira era menor. De primeiro não tinha aquele monte de casa, hoje em dia é casa pra aqui, pra acolá, que

⁵ Não foi possível descobrir quando a feira de Cascavel surgiu, todos com quem conversei dizem que *ela sempre existiu, desde o começo*. No entanto, tive acesso a alguns documentos do início do século passado (1920) que já falavam sobre a feira.

⁶ C. me disse que, nessa época, a sua renda ainda não era boa pra vender.

ninguém sabe nem de onde é, nem quem é. De primeiro as coisas eram muito diferentes de hoje.

Mudanças como essas são, necessariamente, acompanhadas de outras. O crescimento urbano e a ampliação da clientela de uma feira alteram os produtos que nela são negociados. Nesse sentido, C. afirma que quando ela era menina não se comprava *roupa feita* nem nas lojas comerciais, quanto mais na feira⁷. Os calçados também eram mercadoria exclusiva das lojas. Na feira eram vendidos, basicamente, itens alimentícios, como verduras e *peixe velho*. Além disso, C. cita a venda de objetos feitos em barro:

Naquele tempo a feira era mais diferente de hoje em dia. Antigamente era mais aquelas coisas de barro que vendia, como hoje ainda tem, né? Mas não é mais como era, era prato de barro, era uma quantidade de barro, era pote, era não sei o que. Não tinha aquele rouparal no meio da feira, não tinha aquelas bancas, não.

Como não poderia deixar de ser, as rendeiras-de-bilro acompanharam todas essas transformações e também foram afetadas por elas. C. me relatou que na época em que acompanhava sua mãe para venderem renda na feira, o ‘setor’ das rendeiras se localizava onde hoje existe um galpão destinado à venda de feijão e farinha, logo acima da avenida (1). Desse modo, apesar da feira ser menor, o local destinado às rendeiras era central. Conforme os relatos que ouvi, naquela época muitos turistas vinham à feira para comprar rendas. Pelo o que pude constatar durante o período em que estive lá, não existe mais esse fluxo turístico, pelo menos ele não é expressivo. De acordo com C., hoje os turistas não precisam mais se deslocar, pois compram renda no Mercado Central de Fortaleza.

Paralelamente à diminuição da clientela ocorreu a ‘expulsão’ das rendeiras da parte central da feira. De acordo com o que pude apurar entre as rendeiras, foram os fiscais da prefeitura que decidiram pela mudança das rendeiras para a calçada em frente à Caixa Econômica. Os demais artesãos ocupam atualmente a calçada localizada entre a rua da rodoviária (1) e as lojas. Escutei de um representante da Secretaria de Turismo de Cascavel que o espaço destinado ao artesanato havia sido diminuído porque muitos artesãos estariam utilizando os ‘pólos’ de artesanato que ficam à beira das estradas como pontos de venda. Quando procurei saber sobre esses pólos, descobri que existe apenas um que é municipal e que, certamente, a taxa de ocupação dos demais é maior do que as taxas da feira⁸.

⁷ Naquela época costumava-se comprar cortes de tecido para fazer roupas.

⁸ Os artesãos afirmaram que não pagam nenhuma taxa para a Prefeitura de Cascavel, que administra a feira, porque *os seus ganhos são muito poucos*. No entanto, ao ser perguntado sobre isso, o representante da Prefeitura afirmou que todos os feirantes pagam taxas que variam entre 3,50 e 5,00 reais.

Antes havia banquinhos para sentarem e sombra das árvores, agora elas ficam em pé sobre a calçada, encostadas nos carros que estacionam rente ao meio-fio ou, no máximo sentadas na rampa para deficientes da agência bancária. Sem os turistas, os principais consumidores das rendas são pessoas que a utilizam como acabamento de toalhas de mesa, colchas e roupas⁹. Existe ainda, um grupo crescente de mulheres, na sua maioria ex-rendeiras, que atuam como revendedoras. Elas compram renda daquelas rendeiras que trazem apenas a sua produção semanal, ou de poucas pessoas, e estocam¹⁰ ou repassam para outros consumidores. As revendedoras são, geralmente, rendeiras com maior poder aquisitivo, uma vez que podem guardar renda, estocando-a para os momentos de maior procura. As rendeiras mais humildes não podem fazer isso, pois precisam desse dinheiro toda semana.

Apesar da posição marginal, a feira é central

Durante todos os sábados que estive em campo, cumpri um mesmo ritual, acordava cerca de seis horas e me arrumava para esperar a kombi, que fazia o transporte para Cascavel. Às vezes a kombi chegava com alguns ocupantes, alguns mais assíduos e outros menos, que moravam em outros povoados perto. O povoado de Alto Alegre, no entanto, era o que mais levava gente para a feira¹¹. A viagem durava cerca de 20 minutos e antes das sete certamente estávamos lá.

Assim que o carro estacionava, eu e C. nos encaminhávamos para a calçada onde se concentram as rendeiras. Na maioria das semanas em que a acompanhei, C. levou alguma peça de renda pra vender, sendo que o número de peças variou entre uma e sete. As rendeiras que freqüentam a feira se conhecem, mesmo que apenas de vista, e sabem exatamente quem é e quem não é (ou quem pode ser) *compradeira*. Desse modo, assim que chega, C. se dirigia às pessoas certas e pergunta: *Vai querer renda hoje? Tá comprando renda?* As prováveis consumidoras olhavam, pegavam e, então, passavam à negociação.

O preço de uma peça¹² de renda varia de acordo com critérios como complexidade, largura, tempo e linha gastos. A complexidade do padrão está diretamente ligada às outras duas variáveis. Assim, uma peça de renda simples e estreita, que demora entre dois e cinco dias para *tirar*¹³, costuma ser vendida por R\$ 3,00 na feira. As mais largas e

⁹ Esse uso vem caindo, uma vez que as rendas industriais se mostram economicamente mais atraentes.

¹⁰ De acordo com C. valeria a pena guardar as rendas para vendê-las apenas no final do ano, época em que a procura cresce e, conseqüentemente, o preço aumenta.

¹¹ As pessoas de Alto Alegre que iam para a feira eram, na sua maioria, mulheres.

¹² Modo como a renda é vendida na feira. Uma peça equivale a 10 metros de renda e, geralmente, vem enrolada num pedaço de papelão.

¹³ Ao ser terminada a peça é *tirada* da almofada usada como base.

trabalhadas, que chegam a demorar mais de um mês para serem feitas, podem chegar a R\$25,00.

O ganho semanal provindo da renda é, portanto, muito baixo. Mas, apesar de pouco, significa importante complemento à renda familiar. Em Alto Alegre, os homens mais velhos trabalham como *meeiros*¹⁴, enquanto os mais novos procuram empregos em granjas ou engenhos próximos. Durante os períodos de plantio, no entanto, os mais novos também ajudam *na roça*. As mulheres são, na sua imensa maioria, donas-de-casa que tratam da *luta* diária. A maior parte da renda do povoado provém das aposentadorias e programas sociais do governo.

O grupo das rendeiras é basicamente formado por senhoras. As mulheres de meia-idade dizem que não fazem renda porque os filhos pequenos atrapalham e as jovens dizem que não gostam¹⁵ mesmo. A renda é produzida nos intervalos dos afazeres domésticos. A maioria delas gosta de trabalhar a noite, mas a *vista* de muitas já não deixa mais. Assim, elas perdem um importante período produtivo, visto que a noite quase não há trabalho doméstico para ser feito. O local escolhido para a produção pode variar entre a varanda, o quintal ou na sala, vendo televisão.

Apesar da produção ser individual e isolada, no momento da venda elas se unem. Ao invés de todas elas irem para a feira vender suas rendas, apenas uma delas vai e vende por todas as outras. Desse modo, aquelas que passam sua renda para ser vendida poupa o dinheiro que seria gasto na condução até a feira, assim como o trabalho e o desgaste da própria negociação. Em Alto Alegre quem cumpre com essa função é C. Ela atua como intermediária¹⁶, ao conectar as rendeiras à feira. Além de levar as rendas das suas parentes para vender, também traz de lá encomendas ocasionais e as distribui entre as rendeiras próximas. Quando sobra algum dinheiro, ou mesmo quando não sobra¹⁷, C. compra algumas peças de rendeiras que vivem em povoados próximo para revender na feira. O seu lucro, seja como intermediária ou como revendedora, é irrisório.

Certa vez fui com C. num no povoado de Pedrinhas, visitar uma rendeira. M. tinha sete peças de renda guardadas, mas não queria vendê-las porque gostaria de *juntar* mais. Ao postergar o momento da venda com esse objetivo, elas estão poupando, acumulando dinheiro. M. era uma rendeira privilegiada em termos financeiros, pois morava sozinha e recebia duas aposentadorias. C., por sua vez, apesar de também ser viúva, não tem nenhuma renda fixa,

¹⁴ Sistema de *meia*, no qual metade da produção fica para o produtor e a outra metade para o dono das terras.

¹⁵ Elas dizem que não vale a pena ficar horas sentada pra ganhar uma mixaria.

¹⁶ Uma *broker*, de acordo com Eric Wolf.

¹⁷ De acordo com C., ela *compra fiado, pra pagar no apurado*.

com exceção da aposentadoria que seu filho deficiente recebe. Além disso, têm filhos já adultos que dependem parcialmente dela. A necessidade econômica, portanto, determina o potencial de acumulação da produção, ou de *junção* das peças de renda. Após certa insistência e negociação, M. vendeu as sete peças por R\$ 21. Ao sairmos de lá, C. me pediu que fizesse as contas para saber de quanto seria seu lucro. A sua pretensão era vender cada peça por R\$ 3,50 e, assim, ‘lucrar’ cinquenta centavos por peça.

Quando chegamos à feira, as *compradeiras* já se aproximaram para ver as rendas. É interessante notar que o aspecto visual e tátil é fundamental para o comércio da renda, pois elas devem estar visualmente bonitas (limpas, bem dobradas e arrumadas), mas também devem apresentar qualidade e, então, o tato é de central importância. As *compradeiras* apalpam e até puxam as rendas para comprovarem a sua qualidade, mas quando C. as comunica sobre o preço da renda, elas exclamaram: *Deus me livre!* Acham muito cara e pedem que C. venda por R\$ 3,00. C. não aceitou, respondendo: *Não vou trocar dinheiro por dinheiro*¹⁸. Para a próxima *compradeira* com quem conversamos, ela vendeu três peças por dez reais, lucrando um real ao todo. As outras quatro peças foram vendidas por doze reais, dos quais dez ela recebeu na hora e dois ficaram como *fiado*. Resultado do ‘negócio’: dos R\$ 21,00 reais que ela desembolsou, vinte foram recuperados na feira e dois ficaram para ser recebido depois.

As rendeiras não permanecem durante todo o período da feira na calçada ‘demarcada’ para elas, pois também aproveitam para fazerem a *feira da semana*. Por volta das oito horas, as rendeiras já começam a se dispersar. A condução que nos levava de volta a Alto Alegre saía da feira umas 10h30. Sobrava, assim, um tempo para nós passarmos pelas bancas que utilizam a renda-de-bilro como matéria-prima para oferecer a renda, ou cobrar dívidas antigas. Após um rápido lanche, na banca de uma conhecida, íamos à *bodega*. Lá o dono nos recebia, separava tudo que era solicitado e anotava os preços no ‘caderninho’ do estabelecimento. Ela já compra lá há dois anos e quem apresentou os dois foi o filho de um grande proprietário de terras da região, que teria dito: *Pode confiar nela. Se ela não pagar, eu acerto*. C. tinha, portanto, boas referências. A relação, no entanto, só teve continuidade porque essa confiança inicial foi retribuída.

À primeira vista as negociações de C. me pareceram mal-sucedidas. No entanto, ao longo das feiras que visitei pude ir ampliando o olhar sobre essa questão. Tais negociações devem ser observadas como partes de um processo mais amplo, que inclui toda a feira e promove uma ampla circulação de mercadorias e de *dádivas*. Ao observar a facilidade com

¹⁸ Depois ela me disse que não diminuiu o valor das peças porque aquela *compradeira* não era *boa pagadora*.

que C. vendia *fiado*, me questionava sobre o porquê dessas negociações, mas com o passar das semanas pude perceber tais atitudes enquanto estratégias de reprodução econômica e social, de manutenção e garantia de renovação da circulação.

A venda *fiada* estabelece um vínculo de reciprocidade entre duas pessoas. C., conforme vimos, tem freguesas para as quais vende *fiado*, assim como compra mantimentos *fiado* numa *bodega* da feira. Desse modo, C. criou um circuito através do qual garante créditos dos quais lançará mão quando precisar (caso da *bodega*) e outros que chegarão à ela na hora que ela *mais precisar* (caso dos compradores). De acordo com Mauss “a dádiva implica necessariamente a noção de crédito” (Mauss,2003:237).

As relações puramente mercadológicas são, no ambiente da feira, imersos num universo relacional, de parentesco, afinidade, amizade. A formalidade e a rigidez do mercado são, desse modo, flexibilizados. As incertezas da impessoalidade ganham ares familiares, pessoais. Finan afirma que “the Ibiapaba marketers have learned to survive in their market by following the same survival tactics practiced in all their social interaction” (1988:707). Nesse sentido, as negociações tidas como mais seguras e, por isso, preferidas são a venda *fiada* e a encomenda, geralmente negociadas entre pessoas já conhecidas. Nas palavras de C: *Eu vendo fiado porque quando não tem como eu apurar o dinheiro, eu vendo ao menos fiado, para quando a pessoa tiver o dinheiro me pagar. Eu canso de vender fiado. Eu tô garantida, porque ao menos eu vendi, né?*

A sua busca por um complemento à renda familiar é diária e incessante. Em uma das semanas em que fiquei em Alto Alegre, C. não consegui nenhuma renda para levar para a feira. Ela então mandou seu neto correr e prender duas galinhas, que após serem vendidas se transformariam em dinheiro para a *feira*. Levamos as galinhas amarradas e guardadas dentro de uma caixa. Um senhor, dono de um engenho próximo a Alto Alegre e que sempre ia à feira, quando viu as galinhas falou: *Hoje a C. trouxe o dinheiro na caixa*.

A feira é, portanto, um importante local de circulação, por meio da qual se mantêm diversas relações. Tais relações servem, inclusive, para a atualização das tendências, para estar informado sobre as rendas mais solicitadas, os preços cobrados e as novidades do ‘mercado’, como novas cores de linhas. É um espaço de troca, de dar e de receber.

Algumas reflexões finais...

As rendeiras realizam, todos os sábados nas feiras, uma verdadeira manobra equilibrista. Elas criaram um sistema no qual os créditos circulam constantemente e, de acordo com as necessidades, elas decidem se gastam do ‘caixa’, pagando à vista, ou se

recorrem ao crédito. Desse modo, C. não compra todos seus mantimentos na *bodega*. Às vezes, quando tem dinheiro em espécie, gasta no supermercado ou em outro mercado da rua. Na feira ela é freguês de uma só *bodega*. Desse modo, no momento que estiver sem dinheiro pode recorrer ao *fiado* sem se endividar demais.

Um questionamento que acredito ser conveniente fazer, ainda, é acerca das razões que levam as rendeiras de Alto Alegre a ‘elegerem’, ou pelo menos aceitarem sem contestação aparente, C. como a intermediária das vendas. A primeira possibilidade que pode sustentar essa escolha é o fato dela ser, realmente, uma das mais *precisadas*. Na rua onde mora é a única a não receber aposentadoria, seu marido morreu há seis anos mas até hoje ela não conseguiu fazer com que sua pensão fosse liberada e, como já foi dito, têm alguns dependentes. Se lembrarmos que Alto Alegre é um povoado constituído basicamente por uma só família, essa ‘solidariedade’ pode ser considerada plausível. No entanto, o que acredito ser o fator decisivo é a sua experiência de vida na *cidade*. Durante muitos anos C. viveu e trabalhou em diversas atividades em Fortaleza. Desde essa época começou a vender renda e, assim, além de criar uma rede de contatos, também aprendeu a lidar com os clientes, mesmo que se trate de um estranho. As demais rendeiras, por sua vez, raramente saíram de Alto Alegre, tendo ido à cidade apenas para passar um dia ou dois. Nesse sentido, C. é a mais apta a servir de intermediária.

Por outro lado, no entanto, é interessante para as demais rendeiras disporem de uma pessoa que leve a sua renda e lhe entregue o dinheiro em sua casa. Esse procedimento é deveras cômodo, no entanto, não acredito que seja o maior motivo para se evitar ir à feira enquanto vendedora. Ao vender a sua produção na porta de casa, essas rendeiras se ‘livram’ dos contrangimentos a que C. está sujeita. Assim, elas não precisam encarar a desconfiança e o olhar *de cima* das *compradeiras*. Eu mesma cheguei a presenciar quando uma perguntou desconfiada: *Aqui tem pelo menos oito metros de renda?*, quando o ‘certo’ é a peça ter 10m. Uma sinalização desse fato, que a maioria das rendeiras ‘fogem’ da feira, era o constante ‘esquecimento’ que se acometia sobre M. antes de sair para a feira. Ela sempre *se esquecia de levar as rendas pra vender*, mas no dia em que estivemos na sua casa ela as vendeu para C.

A possibilidade que uma feira-livre, como a de Cascavel, se instituir enquanto um local de intercâmbio e circulação, em vários sentidos, que ajuda a manter equilibradas as ‘contas do lar’, significando importante possibilidade de complemento à renda doméstica, além de atuar na manutenção de formas de conhecimentos tradicionais, é o que fazem dos

trabalhos/pesquisas sobre feiras-livres tão importantes para a compreensão da produção do artesanato no Brasil.

Referências Bibliográficas

BATISTA, C. S. *Cultura e Magia na Feira do Guará: uma feira como lugar de entrecruzamentos culturais e configurações identitárias (Brasília – Tempo Presente)*. Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em História, UnB. Brasília, 2003.

CANCLINI, N. G. (2003) *A Globalização Imaginada*. São Paulo: Editora Iluminuras Ltda.

FELDMAN-BIANCO, B. & RIBEIRO, G. L. (orgs.) (2003) *Antropologia e Poder: Contribuições de Eric R. Wolf*. Brasília: EdUnB.

FINAN, T. J. Market relationships and market performance in northeast Brazil” in *American Ethnologist*, Vol. 15, Nº 4 (Nov., 1988), pp. 694-709.

MAUSS, M. (2003) Ensaio sobre a Dádiva in *Marcel Mauss: Sociologia e Antropologia*. São Paulo: Cosac Naify.

PEREIRA JÚNIOR, F. (1977) “*Feira de Campina Grande – Um museu vivo da cultura popular e do folclore nordestino*”. João Pessoa, Editora Universitária e Fundação Movimento Universitário de Desenvolvimento Econômico e Social.

Relatório sobre o Cadastramento das Barracas da Feira de Cascavel – CE. Secretaria do Desenvolvimento Econômico, Núcleo do Comércio. Cascavel, 2001.

RIOS, J. A. (org.). (1969) *O artesanato da Bahia*. Sociedade de Pesquisas e Planejamento, SPLAN.

SAMPAIO, O. B.; SOUZA, M. de & BESSA, E. R. (2004) *Cascavel Didático*. Cascavel: Edição Colégio Cascavelense.

SOARES, D. (1987) “*Rendas e Rendeiras da Ilha de Santa Catarina*”. Florianópolis, Fundação Catarinense de Cultura.

WOORTMANN, E. & WOORTMANN, K. (1997) *O trabalho da terra: a lógica e a simbólica da lavoura camponesa*. Brasília: EdUnB.