

Introdução

Esta comunicação se concentra no setor da cadeia produtiva da pesca referente à esfera da circulação do pescado do litoral sul do Espírito Santo. Esta envolve desde doações aos necessitados, pagamento pelo trabalho, presentes políticos, ofertas religiosas e a comercialização. A cada esfera de circulação do pescado (caridade, parentesco, trabalho, política, religião, mercado) correspondem formas de estruturar as relações sociais.

Assim, relações que se estabelecem entre as partes quando um pescador doa peixe a uma pessoa necessitada são diferentes das relações que existem entre este pescador e o mestre do barco, que lhe deu sua parte na produção. Da mesma forma, o peixe doado por uma empresa de pescado a um político que visita a região expressa relações diferentes daquelas que existiam entre os pescadores e a Igreja de São Pedro nos anos de 1970, quando os pescadores davam a “linhada de São Pedro” para a realização da festa do padroeiro³.

Mas em que diferem estas relações? Elas diferem em termos da etiqueta social que permeia a troca, se permite negociação ou é solene, por exemplo. Diferem também em termos das quantidades e dos tipos de peixes (um político geralmente será presenteado com peixes de alto valor, enquanto alguém necessitado receberá aqueles peixes de menor interesse comercial). Diferem ainda em relação à existência ou não de expectativa de reciprocidade, qual o tempo entre as prestações e contraprestações e quais as coisas esperadas em troca (uma bênção de São Pedro, uma ajuda política...?). São relações contínuas ou descontínuas⁴? As coisas trocadas apresentam-se de forma homogênea ou são singulares? São trocas entre indivíduos ou entre coletividades?

Ainda que tenham todas as limitações características das tipologias sociais, as

¹ Trabalho apresentado na 34ª Reunião Brasileira de Antropologia (Ano: 2024);

² Doutor em Antropologia (UFF). Professor no IFES, campus Piúma. Pesquisador do Getap (Grupo de Estudos Territoriais e a Atividade Pesqueira).

³ De acordo com narrativa de Fernanda Taylor, moradora local, disponível em:
<https://www.youtube.com/watch?v=yByYCHOCUzQ>

⁴ Relações contínuas (que fazem parte de um sistema de prestações e contraprestações) e relações descontínuas (que referem-se a transações esporádicas e de caráter mais econômico) (Kopytoff, 2008)

categorias analíticas de reciprocidade apresentadas por Sahlins (1978) são muito didáticas e ajudam a pensar. A reciprocidade generalizada seria aquela em que não há cômputo, ao menos explícito, das quantidades e há uma aura de generosidade radical. A reciprocidade equilibrada é mais econômica, por assim dizer, e as quantidades e o tempo entre as prestações são explicitamente estabelecidos. Por fim, a reciprocidade negativa é aquela em que a regra é a vantagem econômica sobre a outra parte, com reduzidas considerações morais recíprocas.

Assim, toda relação de troca é, em maior ou menor grau, um compromisso social. Representa a criação de algum tipo de vínculo que, como vimos acima, pode ter natureza diversa. E a forma mercadoria é apenas uma das fases que o peixe pode experimentar em sua biografia social (Kopytoff, 2008).

Esta abordagem que distingue entre diferentes princípios de organização das esferas de reciprocidade toma os peixes como verdadeiros artefatos culturais, ou seja, “entidades culturalmente construídas, dotadas de significados culturalmente específicos e classificadas e reclassificadas em categorias culturalmente constituídas” (Appadurai, 2008).

Neste estudo me concentro na esfera mais econômica da circulação dos peixes, aquela em que estes são trocados por dinheiro. Mas tomo o mercado como categoria local. Como mostrarei, apesar de mediada pelo dinheiro, esta esfera não pode ser definida como estritamente mercantil, sendo melhor definida como algum lugar entre rotas socialmente reguladas e desvios economicamente traçados (Appadurai, 2008).

O *setting* da pesquisa

Os resultados aqui apresentados decorrem de pesquisas realizadas nos municípios de Piúma, Itapemirim e Marataízes⁵. Vou apresentar uma pequena descrição das localidades e em seguida farei um apanhado geral das contribuições deste estudo para a compreensão da esfera da comercialização de peixes nestas comunidades. Vamos abordar setores específicos do comércio de pescado em cada município, aquele que se dá entre unidades produtivas⁶, peixarias e atravessadores, de acordo com os limites de nosso trabalho de campo em cada local.

Assim como os limites administrativos não definem por si só os grupos sociais,

⁵ Em termos administrativos, estes municípios fazem parte do que o governo do Estado do Espírito Santo chama de Litoral Sul, juntamente com Alfredo Chaves, Iconha, Rio Novo do Sul, Marataízes e Presidente Kennedy.

⁶ Nesta comunicação, vou me referir à unidade produtiva como um todo porque ainda não pude colher dados mais específicos sobre os diferentes papéis dos pescadores, dos mestres e dos donos de barco na comercialização. Por isso, tratarei a unidade produtiva como um ator único, distinguindo-a dos atravessadores e das peixarias.

tampouco bastam elementos ecológicos para a definição destes. É verdade que cada um destes municípios são identificados predominantemente com a pesca de tipos específicos de pescado. Mas aparentemente não há nenhuma determinante ecológica para isso. Prova disso é que barcos de Marataízes viajam cerca de 100km para pescar polvo e lagosta no município de Vila Velha, onde uma fração relativamente menor das embarcações locais se dedicam a estas espécies. Assim, a morfologia social destas comunidades pesqueiras, ou seja, sua organização social expressa nas formas de apropriação do espaço, é um fato social que reflete a história particular de suas relações sociais e não apenas a distribuição ecológica de espécies de interesse econômico.

O recorte analítico que fazemos em cada localidade toma como referência mais especificamente as relações entre unidades produtivas, peixarias e atravessadores. É então a partir da perspectiva destes atores que analisamos o comércio de pescado. Aqui vale lembrarmos das ressalvas de Becker (2002) sobre como o estudo de qualquer instituição ou rede de relações sociais implica em limitações, não apenas em termos amostrais (do tipo “não entrevistamos todos os donos de peixaria”) mas sobretudo uma limitação mais sociológica, segundo a qual esclarecemos que nossa pesquisa se limitou à perspectiva das peixarias, unidades produtivas e atravessadores, mas não incluiu tanto os donos de empresas de pescado ou os órgãos oficiais de controle sanitário e fiscal. Como não é possível abarcar todos os aspectos do real, um recorte metodológico se impõe como condição para realização da pesquisa (Weber, 2008). Este recorte é tanto temático, já que estudamos uma esfera específica da circulação de peixes que é a comercialização, quanto um recorte empírico, neste caso a opção pelo estudo do comércio de peixes de determinados municípios a partir da perspectiva de determinados grupos. Conhecendo os limites de nossa análise, o leitor pode avaliar melhor seus méritos.

Piúma

Em Piúma, é na região do Mercado Municipal de Peixes e da Praça dos Pescadores que são descarregados os peixes e estão localizadas a maior parte das peixarias⁷. O Mercado Municipal funciona de maneira improvisada em um prédio já que o prédio original foi

⁷ E em portos particulares ao longo da beira do rio Piúma que dá acesso ao mar.

reformado há mais de ano mas ainda não está funcionando⁸.

Para explicar a distribuição do direito de usar os boxes do Mercado Municipal vou me referir a um caso que me foi contado em campo. O usuário de um box me explicou que durante muito tempo pagou um aluguel para usar o box ao seu “dono”. Depois de entrar em contato com conhecidos na Prefeitura conseguiu deixar de pagar a taxa ao suposto dono. Depois de um tempo esse meu interlocutor “deixou” o box para uma conhecida porque adoeceu. Disse que a princípio não queria receber, mas ela insistiu, e ele também precisou de dinheiro. Falou também que a Prefeitura lhe ofereceu um box no novo mercado e que estava considerando aceitar porque o filho dele quer trabalhar.

A esposa deste dono de peixaria me explicou que com o adoecimento do marido eles “deixaram” o box com outra pessoa, porque caso contrário a Prefeitura ia pegar o quiosque: “deixamos ela (outra comerciante) lá porque eles iam pegar se não estivesse trabalhando. Não podemos mais, Wilson não tem mais força”.

Este padrão de posse e transmissão dos boxes configura uma particularização do uso de espaços públicos, quando os agentes do Estado não são capazes, ou não se interessam, em regular estes espaços segundo regras que sejam construídas de forma explícita e aplicadas de maneira universal, junto aos usuários de tais espaços. Por outro lado, esse padrão de posse garante que os donos de peixarias serão pessoas e famílias inseridas nas relações sociais locais. No caso de Piúma, o “Estado” também é parte da sociedade local e expressa em sua atuação aproximações e distanciamentos pessoais, como descrito no caso de Wilson, que conseguiu deixar de pagar o aluguel ao “dono” do box, a partir das relações pessoais que tinha com funcionários da Prefeitura.

Além do Mercado Municipal há diversas peixarias, diversas empresas de pescadao, vendedores individuais e atravessadores. Os pescadores vendem seus peixes para estes antecipadamente ou ao chegarem ao porto.

As pescarias locais são divididas entre aquelas que vão “no fresco” e aquelas que vão “no gelo” (Oliveira, F.& Filgueiras, M., 2020):

Diferentemente das “pescarias no fresco”, essa modalidade de pesca tem por finalidade obter maior quantidade de pescado capturado e, por conseguinte, maior lucro. Por essa razão, os pescadores se direcionam aos pesqueiros mais distantes e permanecem no mar por mais tempo. Além disso, a tripulação costuma ser maior, sendo composta por dois ou mais marinheiros, um cozinheiro e o mestre. Se comparada à “pescaria no fresco”, essa pescaria pode ser considerada de maior custo, uma vez que é necessário abastecer a embarcação com maior quantidade de combustível, gelo e rancho – itens alimentícios necessários para manutenção da tripulação. Por isso, é importante enfatizar que as “pescarias no gelo”

⁸ Pelo o que pude escutar em campo, a estrutura não estaria de acordo com as normas técnicas e não poderia entrar em funcionamento.

apresentam um risco econômico muito alto, uma vez que nem sempre é possível obter sucesso, ou seja, conseguir capturar uma quantidade de pescado suficiente para cobrir todos os custos e gerar algum lucro.

Apesar da perecibilidade do peixe colocar os pescadores em desvantagem em relação aos compradores, os pescadores possuem agência para resistir às estratégias dos compradores:

durante o trabalho de campo pude verificar alguns conflitos em relação à manutenção da palavra nos acordos comerciais onde um comprador local havia estabelecidos um preço previamente com um pescador e, depois, após a pescaria, disse que não poderia pagar ao pescador o valor combinado inicialmente, tendo em vista que outros compradores estavam praticando valores de compra abaixo do que ele havia acordado anteriormente. Diante disso, o pescador se aborreceu e informou que daria o peixe de graça ao comprador, pois, para o pescador, a palavra é uma questão de honra e a conduta adotada pelo comprador nesta relação comercial quebrava os preceitos éticos e morais respeitados pelos pescadores locais. Assim, após esse impasse, o comprador ficou sem graça em receber gratuitamente o pescado e acabou pagando o valor que havia sido combinado. Após esse episódio fiquei sabendo que esse tipo de conduta é mais grave do que o atraso de pagamento pelas pescarias, pois esse tipo de situação traz inúmeros problemas quanto à confiança das partes envolvidas na transação comercial (Oliveira, F., 2018)

Há ainda a cata de sururu cuja comercialização é feita pelas próprias catadoras para os consumidores finais. Como sua produção é pequena, podem congelar seus produtos em casa ou vendê-los frescos e não sofrem a pressão de atravessadores (Oliveira, L. & Filgueiras, p. 44, 2020.) Este status da cata de sururu, de estar relacionado à autonomia das produtoras, assim como de outras pescarias, como aquelas feitas a partir de barcos pequenos, os caíques, chamadas pescarias “no fresco”, se assemelham neste aspecto ao caso da pesca de linha de anchova em Arraial do Cabo (Britto, 1999). Esta modalidade, que depende de equipamentos relativamente baratos e pode ser realizada até individualmente, serve como uma espécie de válvula de escape que confere ao pescador a autonomia para “entregar o lugar” na *companha* no caso de desentendimentos, sem colocar sua reprodução social em risco. No caso do sururu, essa autonomia é indicada tanto por fatores externamente observáveis (a posse dos meios de produção, o acesso a áreas de uso comum e a venda direta aos consumidores finais) como também encontra eco nas representações sociais das marisqueiras sobre seu trabalho (Filgueiras & Oliveira, 2020; Coslop, 2023) .

Através de eventos e arrecadações, como bingos ou a Festa do Pescador, os comerciantes locais proporcionam momentos de comensalidade e exaltação da identidade de pescador. Estas ocasiões desempenham um papel de redistribuição de recursos para pessoas

em necessidade ou não, o que acaba reforçando seu prestígio e reconhecimento local como benfeitores e não apenas como homens de negócios. “Todo ano fazemos uma ação para alguém” relatou a moradora de Piúma cuja família possui uma conhecida peixaria local⁹.

Itapemirim

Em Itapemirim, a principal região de desembarque de peixes é o terminal pesqueiro de Itaipava. Deste terminal partem embarcações cujo investimento para cada empreitada pode chegar facilmente a 50 mil reais, incluindo o rancho, o gelo e o combustível¹⁰.

Apesar de que barcos também sejam construídos nos demais municípios da região, a região de Itaipava, em Itapemirim, é famosa por sua frota, cujos barcos “ nasciam debaixo das castanheiras” (Sousa, 2009), mas agora são construídas no estaleiro que compõe a infraestrutura que inclui o terminal pesqueiro e uma área para processamento, escola náutica, serviços navais, mas que atualmente está desativada. A construção destes barcos pode custar cerca de dois milhões de reais. (Sousa, 2009; Fagundes, 2022)

Essas características das pescarias de Itaipava, de envolver investimentos de valor significativamente maior que os dos demais municípios, saltam aos olhos de um visitante diante do volume de peixes e tamanho dos barcos. Os desembarques, de barcos que trazem até vinte toneladas de atum, duram horas. Neste momento geralmente o mestre ou o dono do barco, ou os dois, acompanham o desembarque e fazem o controle da produção, enquanto ela é desembarcada pelos pescadores e carregada nos caminhões refrigerados pelos chamados localmente “agulhas negras”. O atum é classificado em relação ao seu tamanho e qualidade, incluindo a cor de sua carne, sendo mais valorizados os com a carne mais vermelha.

Muitas vezes, ao se aproximar da costa, os mestres já começam a negociar a produção. Geralmente perguntam aos eventuais compradores quanto estão pagando. Outras vezes já vão pescar tendo um acordo com um comprador, especialmente quando pegam vales para fazer o rancho. Assim, a venda dos peixes que chegam no Terminal Pesqueiro não se dá de forma aberta como em um leilão quando do desembarque, mas através de relações já

⁹ Em entrevista a um portal de notícias:

<https://www.portal27.com.br/campanha-busca-ajuda-para-jovem-que-ficou-paraplegico-apos-acidente/>. De acordo com os registros da memória local e também documentos e fotos, identificamos que a família desta moradora promove esse tipo de evento há décadas.

¹⁰ Escutei de pescadores locais estimativas que chegam a 50 mil reais, mas informações de uma Engenheira de Pesca que atua em um projeto de monitoramento de espécies local estimam até 200 mil reais nos maiores barcos que pescam com espinhel de fundo por cerca de 25 dias

previamente estabelecidas e negociadas de maneira privada. Algumas vezes o comprador compra todo peixe de um barco, outras vezes dois compradores dividem. Há ainda a hipótese do dono do barco atuar também como atravessador.

Em Itaoca, há pequenos caíques que pescam baiacu, por exemplo. Esta pesca, assim como a cata de sururu - que também é realizada no município (Coslop, 2023) - possui um status de autonomia para o pescador já que podem congelar a produção, relativamente pequena, em casa. Assim, fazem as vendas diretamente para peixarias ou consumidores finais.

Aos diferentes tipos de pescarias correspondem diferentes esferas de comercialização. O dono de uma peixaria me explicou que compra diretamente dos pescadores de Itaoca, mas que como não possui carro, compra peixes de Itaipava através de atravessadores.

Marataízes

De acordo com o relatório de Gabriell Costa (2024), existem quatro pontos principais de desembarque de peixes na localidade de Pontal, em Marataízes. Dois destes são privados, oferecendo serviços como armazenamento, beneficiamento, abastecimento de gelo e vigias para guardar os barcos. Os outros dois pontos de desembarque são abertos e de livre acesso ao público, não oferecendo os mesmos serviços que os pontos privados.

Apesar de melhor estruturado, já que o mercado de Piúma está interdito, o mercado municipal está organizado de forma semelhante do ponto de vista da distribuição do direito de uso:

No município de Marataízes, encontra-se um centro de comércio de peixes semelhante a um galpão de compras, o mercado de peixes municipal. Diversas peixarias estão localizadas em seu interior, cada uma com um responsável, vendendo uma ampla variedade de pescados, sendo a peroá e o dourado os mais procurados. Para um comerciante ingressar no mercado municipal, é necessário aguardar por uma vaga e colocar seu nome em uma lista de espera. Quando a oportunidade surge, ele é alocado no último bloco do estabelecimento. Com o tempo e a saída de outros comerciantes, ele avança gradualmente para espaços mais vantajosos, onde há maior circulação de clientes. Atualmente, o mercado municipal é público, e os comerciantes não pagam pela ocupação do espaço.

Ainda de acordo com o relatório, a comunidade de Pontal apresenta “uma maior coesão social e proeminência em relação às demais localidades do município”. Expressão disso é que, diferente do restante de Marataízes, lá a prática de crédito chamada “vale” ainda “é lei”. O vale é uma forma de crédito em que

os pescadores pegam emprestado dinheiro dos comerciantes e atravessadores, como se fosse um adiantamento do salário, sem prazo fixo para pagamento, mas geralmente liquidado quando os pescadores retornam do mar (...) Adicionalmente, algumas fábricas de gelo oferecem crédito aos pescadores para a compra de gelo e sendo a aprovação muitas vezes vinculada à reputação do pescador na comunidade ou na análise do CPF

Ao aparecer como um elemento distintivo da localidade, o “vale” reforça a identidade do Pontal em relação às outras localidades do município. Vemos que a categoria município enquanto unidade administrativa homogeneiza o território e não permite vislumbrarmos os valores que estruturam a morfologia social das comunidades pesqueiras locais. A proeminência do Pontal, onde a prática do “vale é de lei”¹¹, mostra que as fronteiras e os valores atribuídos às localidades são dados pela história das relações entre os grupos locais e não exclusivamente por fatores externos, geográficos ou administrativos, ainda que estes também desempenhem um papel na construção da identidade de cada comunidade pesqueira. É claro que o vale não é utilizado apenas no Pontal, sendo identificado inclusive nos demais municípios da região. Mas a enunciação “No Pontal o vale é de lei” estabelece o vínculo entre a identidade local e um certo modo de estabelecer as relações sociais.

O relatório indica ainda que: “durante o inverno, quando a pesca é mais desafiadora, as restrições ao crédito podem ser flexibilizadas, demonstrando uma compreensão das dificuldades enfrentadas pelos pescadores e uma disposição maior em oferecer financiamento flexível”. Há, portanto, uma variação sazonal no ritmo das atividades sociais e da demanda por crédito. Ao permitir a continuidade do fluxo de transações econômicas mesmo quando os pagamentos precisam ser atrasados, o sistema de crédito expresso pela categoria nativa “vale” garante a reprodução social do sistema¹².

O peixe como artefato cultural: processos de singularização e homogeneização

¹¹ No sentido proposto por Marcel Mauss (1926, p.104): “El derecho incluye todas las costumbres y las leyes; como tal, constituye la columna vertebral de la sociedad, es “el precipitado de un pueblo » (Portalís); lo que define un grupo de hombres, este no es ni su religión, ni sus técnicas, ni nada más que su derecho. Todos los otros fenómenos, incluidos los fenómenos religiosos, aunque se diga a propósito de las religiones nacionales, todos los otros fenómenos son Extensibles fuera de los límites de la sociedad. Pero lo que nos define no es extensible fuera de nuestras fronteras. Por consiguiente, el fenómeno de derecho es el fenómeno específico de una sociedad.”

¹² Como afirma Michael Hudson (2018), relações de crédito e débito podem ter poder coesivo ou desagregador, dependendo de quais princípios os estruturam. De maneira geral, as “obrigações devidas a parentes” nas chamadas sociedades primitivas tendem a ter efeito agregador nas relações sociais, onde os aspectos econômicos tendem a estar submetidos a considerações sociais mais amplas, diferente do que acontece no débito como princípio puramente mercantil: “Interest bearing debt is distinct from “anthropological” exchange. Interest is a regular and periodic financial return, stipulated in advance and computed as a standard proportion of the debt principal”.

Até a década de 1960 a Antropologia atribuía a escassez às sociedades de caçadores e coletores que, diante de tecnologias limitadas, passariam a maior parte do tempo em busca de alimentos para satisfazerem suas necessidades nutricionais e materiais básicas. Daí a impossibilidade de desenvolverem instituições complexas como o Estado¹³ (Ortner, 1984): “Technological inventions allowed the greater "capture of energy" and population growth that stimulated the development of more complex forms of social/political organization and coordination (Ortner, 1984)”

No entanto, a publicação dos trabalhos de autores como Marshall Sahlins (2021) e Pierre Clastres (2004) demonstrou que a maior parte destes estudos baseavam-se em dados de sociedades sob ocupação colonial e desterritorializadas, muitas vezes confinadas em reservas:

a antropologia dos caçadores é estudo amplamente anacrônico de ex-selvagens - inquérito sobre o cadáver de uma sociedade dirigida pelos membros de outras. Como classe, os coletores de alimentos sobreviventes são pessoas deslocadas; representam o paleolítico privados de direitos civis ou de privilégios, ocupando habitats marginais, não típicos de seu modo de produção (Sahlins, 2021)

A revisão de dados e a busca de outras fontes etnográficas demonstrou que, na verdade, as sociedades de caçadores e coletores eram capazes de produzir os bens considerados necessários para sua reprodução social e espiritual com cerca de três a quatro horas de trabalho, dentro de um ritmo que tornava difícil distinguir entre o lazer e a labuta propriamente dita.

Sahlins passou a chamar estas sociedades de “sociedades da abundância” e afirmou que a definição clássica da economia como a alocação ótima de recursos escassos para fins alternativos ou ilimitados não poderia ser estendida a elas porque como nessas sociedades os fins não são ilimitados, mas culturalmente ordenados e relativamente fáceis de serem satisfeitos, os recursos por definição não são escassos mas satisfatórios e até abundantes:

Há duas formas possíveis de afluência. As necessidades podem ser “facilmente satisfeitas”, seja produzindo muito, seja desejando pouco. A concepção vulgar, de Galbraith, constroi hipóteses apropriadas particularmente à economia de mercado: as necessidades dos homens são grandes, para não dizer infinitas, enquanto seus meios são limitados, embora possam ser aperfeiçoados: assim, a lacuna entre meios e fins pode ser diminuída pela produtividade industrial, ao menos para que os produtos ou bens indispensáveis se tornem abundantes. Mas, há também uma concepção Zen da riqueza, partindo das premissas um pouco diferentes das

¹³ Technological inventions allowed the greater "capture of energy" and population growth that stimulated the development of more complex forms of social/political organization and coordination (Ortner, 1984)

nossas: que as necessidades humanas materiais são finitas e poucas, e os meios técnicos invariáveis mas, no conjunto, adequados. Adotando-se a estratégia Zen, pode-se usufruir de abundância sem paralelo - com baixo padrão de vida.

Deste ponto de vista, a escassez não é um dado universal da economia, que se manifestaria de maneira dramática nas sociedades primitivas, mas uma condição imposta pela racionalidade econômica das sociedades de mercado.

Uma outra categoria analítica nos ajuda a entender melhor a economia das sociedades primitivas, a raridade. Sendo as necessidades materiais satisfeitas de maneira relativamente fácil, estas sociedades investem simbolicamente na valorização dos objetos raros ou preciosos. Tomemos o caso do Kula, a troca cerimonial de colares e braceletes descrita por Malinowski nas Ilhas Salomão. Tratam-se de objetos cerimoniais sem valor econômico, concebidos para existirem em quantidade limitada e serem possuídos apenas pelos chefes e pessoas de prestígio. Em contraste com as mercadorias, são objetos raros ou preciosos.

Assim, se na sociedade de mercado o poder econômico deriva da capacidade de acumular capital para se contrapor à escassez constitutiva da relação entre meios e fins, nas sociedades primitivas o poder está deslocado da esfera econômica, para outras esferas como a política, a religião e o parentesco. É a posição na hierarquia dessas esferas que dá acesso aos bens raros.

Kant de Lima, retomando Godelier, também ajuda a entender as diferenças entre estas duas formas de estruturar a circulação das coisas:

Ora, há muito aprendi com Godelier (s.d.) que a raridade não se confunde com a escassez. Esta é um fenômeno possibilitado pelo perfil e escala da produção como ela se apresenta nas sociedades industriais, onde o consumidor individual está impedido de apropriar-se, útil e concomitantemente, de todas as unidades – e, mesmo, opções de um mesmo produto – disponíveis para aquisição, num momento dado, precisando, necessariamente, escolher entre uns e outros. Esta escolha, se satisfaz sua necessidade de utilidade, produz, ao mesmo tempo, sensação de insatisfação por colocá-lo em inelutável escassez, porque a posse de uns implicou a renúncia à posse dos outros. Já a raridade implica justamente o contrário, a ausência de opções, pois há menos objetos disponíveis, em geral de caráter único, do que potenciais possuidores. A sua posse por um representa, por definição, a exclusão dos outros. Assim, a escassez seria própria de mercados de acesso universal, no qual os participantes fazem suas escolhas dentro de um elenco limitado de unidades teoricamente ilimitadas e em que, como no caso dos sanduíches do McDonald's, não se pode consumir todos os produtos oferecidos ao mesmo tempo, nem se pode inventar um que não esteja listado no elenco afixado no cardápio. A liberdade de escolha, assim, é exercida, mas apenas no âmbito das escolhas possíveis. O mercado da raridade, ao contrário, prevê o acesso particularizado a bens limitados (KANT DE LIMA, p.60, 1993).

Como podemos inferir de Anderson (2008), a própria Bíblia e sua história editorial expressam este contraste entre, de um lado, objetos raros e, de outro, objetos mercadológicos. A Bíblia católica era reproduzida manualmente, em latim, existindo portanto em quantidade

limitada, concebida para ser acessível aos poucos membros do clero que podiam compreendê-la. Era, portanto, um objeto raro, singular. Já a Bíblia protestante constitui uma mercadoria: reproduzida em massa mecanicamente pela prensa móvel, em diferentes versões, disponíveis a todos, que podem fazer suas próprias interpretações individuais do texto.

Observa-se, portanto, que os processos de homogeneização ou singularização respondem às necessidades simbólicas próprias às esferas em que os objetos circulam. Partindo do pressuposto de que certos princípios econômicos podem estar presentes em sociedades que, em outros aspectos, são muito diferentes, acredito que a lógica da raridade (singularizadora) pode ser encontrada nas sociedades modernas, ainda que não seja a forma dominante de estruturação simbólica dos objetos, já que prevalece a forma mercadoria (homogeneizadora) e o princípio da escassez, como já apontado¹⁴.

Nos mercados pesquisados, nas transações esporádicas com turistas ou pessoas de passagem pela cidade, em que a transação tem um caráter descontínuo, o peixe se apresenta como uma mercadoria com caráter mais homogêneo: vende-se por kilo uma categoria genérica de pescado, como peroá ou camarão. Nas transações que possuem caráter contínuo, entre os membros da comunidade, o peixe se apresenta como objeto singular, indissociável das relações sociais específicas que atravessou desde que saiu do mar: as transações são realizadas em meio a conversas sobre a qualidade e origem do peixe, quem o pescou e onde. Paraphrasing Mauss (2003), tudo se passa como se pessoas e coisas se misturassem e os peixes carregassem ao longo de suas vidas sociais algo das pessoas e dos lugares por onde passaram.

Essas diferenças afetam a forma como o peixe vai ser limpo antes de ser vendido, porque clientes da comunidade conhecem os peixes e tem suas preferências. Afetam eventualmente também os preços e as quantidades “extra” incluídas na compra. O que afasta estas transações monetárias da esfera puramente mercantil, já que há uma balança social que vai além dos valores de troca.

De maneira similar ao identificado por Kant de Lima em Niterói-RJ (1997):

O mecanismo que diferencia as diversas formas de venda, fazendo com que se incorporem na formação dos preços fatores supostamente ‘extraeconômicos’, parece estar diretamente vinculado à intensidade das relações sociais (...) e ao reconhecimento do valor do produto”(...) menor preço e facilidades no pagamento seriam dadas às pessoas que mantém relações de caráter pessoal com o vendedor ou que demonstre conhecimento não só do mercado e seus

¹⁴ Como veremos, durante sua comercialização, os próprios peixes aparecem ora como mercadorias homogêneas, ora como objetos singulares, ora como objetos de acesso universal, ora como objetos de acesso limitado.

preços (...) mas também do processo produtivo”. Fazendo referência a Carneiro (1977) o autor continua: “Haveria assim uma contaminação nesse circuito de trocas por regras pertencentes a outras esferas”.

Crédito, raridade e escassez

A já referida lógica da raridade, ou seja, da singularização das relações sociais e dos objetos pode ser observada não só na comercialização de peixes, mas também no funcionamento das diversas formas de crédito que são estabelecidas entre pescadores, peixarias, atravessadores, restaurantes e empresas de pescado. Ou seja, o crédito não é um bem ilimitado de acesso universal como, por exemplo, as formas de crédito disponíveis nos bancos, mas um bem limitado e de acesso particularizado, já que o acesso a suas diferentes formas depende da posição nas hierarquias locais de confiança e prestígio pessoais.

Um dono de peixaria de Piúma me explicou: “O bom pagador, ele pede 20 vc leva 50. O mau pagador, ele pede 20 vc leva 10”.

A esposa de um atravessador de Marataízes me explicava como existe uma hierarquia entre os conhecidos e os novos e como se constrói confiança:

(entrevistada) É, é porque já é de muito tempo, entendeu? Agora, novos, não. É mais difícil pagar rancho pra um barco que você não conhece, que é de fora, porque eles podem não voltar, entendeu?

(pesquisador) E então, como é que se constrói essa confiança?

(entrevistada) Vai com o tempo. Igual o meu esposo, tem um barquinho que sempre pescava polvo para ele. Quando dava um baldinho de polvo, ele pegava. Quando dava muita quantidade, ele pegava. Então, você tá sempre ali, tipo, ajudando, vai criando vínculos. E é um vínculo muito forte, porque esses pescadores... levam no hospital quando a família dele... algum membro está doente... quando eles estão precisando de adiantamento e tudo

Um dono de peixaria em Itaoca (Itapemirim) descreveu assim a hierarquia para acessar o crédito:

Tem uns que dá 15 dias, tem uns que chega a dar até um mês. Porque, assim, quando ele (atravessador) vê que o cliente, no caso, a gente, assim, é honesto e tal, ele consegue dar um prazozinho maior. Quando ele vê que a pessoa não é bem certinha, ele dá um prazozinho menor

Um dono de peixaria em Piúma me disse que quando tem muita mercadoria, ou seja,

está “embuchado”, sempre consegue vender o produto para um restaurante específico porque segundo ele “conheço ela há 20 anos, trabalharam muito com o meu dinheiro”, se referindo às vendas à prazo que fez a este estabelecimento no passado. Como afirmou “meu camarão tem nome, por isso não fico sem vender” .

Em um outro setor da economia pesqueira, no comércio de barcos (Oliveira, 2022), princípios semelhantes parecem estar em operação na relação entre o comprador e o carpinteiro, quando o segundo continua trabalhando na construção do barco mesmo quando o primeiro interrompe temporariamente os pagamentos:

Nesse processo de prestação de serviços, as relações de amizade e confiança são fatores muito admiráveis, alguns carpinteiros dizem continuar trabalhando no barco de seus amigos proprietários não tendo condições de pagar pelo serviço, seja por que está sem receber da pesca que não foi bem sucedida, ou porque teve algum imprevisto. A depender das condições financeiras do carpinteiro, ele pega outros serviços de outras pessoas, mas sempre separa um ou dois dias da semana para retomar o trabalho na embarcação de seu amigo: o barco “nunca fica parado”.

Assim, o carpinteiro empresta seu trabalho ao construir o barco, sabendo também que com o barco pronto e trabalhando ele garante que será pago. Michael Hudson (2018) vê nesse tipo de arranjo uma forma de reciprocidade que não se confundiria com as dívidas financeiras modernas, baseadas em juros: “Interest bearing debt is distinct from “anthropological” exchange. Interest is a regular and periodic financial return, stipulated in advance and computed as a standard proportion of the debt principal”.

Os exemplos acima expressam dois dos critérios hierárquicos que afetam a possibilidade de tomar crédito: o fato de ser conhecido e a reputação. Ou seja, estas formas de crédito são possíveis a partir de relações sociais específicas construídas ao longo do tempo. Isso contrasta com sistemas de financiamento formais em que o acesso se dá por participar da categoria genérica de pescador (sendo irrelevante ser “conhecido” ou não) e é limitada por fatores objetivos como a comprovação de renda (e não por uma biografia moral como a reputação).

Sobre os mercados de peixes ou sobre ser “bom de paga”

O título desse item faz referência a um tema recorrente entre os atores envolvidos no comércio de peixes que é a solvência. Exemplo da primazia desse tema no contexto estudado

é que certa vez, estando eu no município de Vila Velha, conversava com um pescador de Marataízes e ao questioná-lo sobre se conhecia uma certa pessoa ele já se referiu ao indivíduo como “bom de paga” ainda que não falássemos sobre esse tema naquele momento.

Essas avaliações públicas constroem a biografia moral dos atores, ou seja, suas reputações e informam as tomadas de decisão no processo de construção das “amizades instrumentais” (Wolf, 2003), ou seja, esses laços baseados em interesses econômicos comuns, mas que recorrentemente estão inseridos em relações sociais contínuas como parentesco e vizinhança.

As características dos mercados de peixes observados nos permitem aproximá-los daquilo que constitui as economias de informação do tipo bazar - termo tomado aqui como categoria analítica - onde “a qualidade e valoração apropriada dos bens não são padronizadas” (Geertz, 1974), estando distribuídas de forma particularizada e hierarquizada. Nestas economias, é de fundamental importância acumular um capital social que é constituído do conhecimento sobre fornecedores, qualidade e origem de produtos, tipos de clientes, tipos de transações comerciais, etc.

Nos contextos observados, focamos principalmente nas relações entre unidades produtivas, donos de peixarias e atravessadores. As unidades produtivas em geral não possuem câmaras frias em terra para comercializarem o peixe e geralmente vendem os peixes antes mesmo de desembarcarem ou logo ao fazê-lo. Quanto maior a produção, mais dependente o produtor fica da disponibilidade de compradores. Pequenos produtores, como as marisqueiras, geralmente congelam seu pescado em casa e vendem diretamente seus produtos para restaurantes e clientes individuais.

Os donos de peixarias podem comprar diretamente das unidades produtivas ou de atravessadores. Na relação com as unidades produtivas, algumas vezes oferecem vales ou adiantamentos para estes pagarem com a produção. Na relação com os atravessadores podem usufruir de crédito para pagar os peixes na medida em que vendem. Possuem custos significativos com o congelamento e resfriamento do pescado. Algumas vezes possuem barcos próprios ou “que trabalham para eles” (nesse caso geralmente são aqueles para quem dão vales).

Os atravessadores geralmente intermedeiam entre as unidades produtivas e os donos de peixarias ou donos de restaurantes. Apesar de que exista uma visão do atravessador como alguém que explora a vulnerabilidade do pescador que não pode armazenar seu pescado, há uma grande variação empírica em como este papel é desempenhado e qual o status local do atravessador. Para dar um exemplo extremo em um contexto não abarcado pelo presente

artigo, na Barra do Jucu, no município de Vila Velha, os atravessadores locais possuem um status relativamente mais baixo que os pescadores, já que possuem nenhum capital e o pescado que vendem é visto em parte como uma ajuda concedida pelos pescadores, ainda que não seja uma dádiva.

Essa situação difere claramente da figura do atravessador que compra um barco de atum de 10 toneladas em Itapemirim. Assim, é preciso compreender etnograficamente como se configuram as relações entre estes atores do comércio do pescado e não partir de esquemas a priori baseados em ideias abstratas sobre o funcionamento de mercados ideais.

A esposa de um atravessador de Marataízes falou assim sobre as especulações sobre a margem de lucro dos atravessadores:

(...) eles (pescadores) também acham que o atravessador ganha rios de dinheiro. Às vezes, quando a peroá está muito cara, ou muito barata, porque depende muito da ocasião, ganha 30 centavos, 20 centavos, 50 centavos... eles acham que ganha tipo cinco reais por quilo... igual fulano tava querendo entrar nessa área aí ele tava falando “é, mas como que começa já que tem que pagar o pescador à vista, tem que ter muito dinheiro?”. Aí eu falei, que tem gente que quebra três vezes por ano, porque eles tiram um dinheiro muito grande para pagar. Porque uma pescaria de espinhel de fundo dá tipo uns 80 mil, 50 mil, 40 mil. Então eles têm que tirar um dinheiro muito grande para poder esperar para receber. Então tem que ter um dinheiro para você poder movimentar. Aí as pessoas acham que a gente ganha um monte de dinheiro, sendo que é 20 centavos, 1 real. Dependendo do peixe, se for um peixe como um badejo, uma garopa, algo do tipo, aí você consegue ganhar mais. Mas esses peixes que dão mais aqui, não.

Já um dono de peixaria de Itaoca (Itapemirim) se referiu da seguinte forma aos ganhos dos atravessadores:

Pesquisador: Os atravessadores, você acha que eles têm uma margem de lucro muito grande comparado com a de vocês?

Dono de peixaria: Olha, a conversa deles, eles sempre falam assim, ah, a gente está ganhando um realzinho. Mas isso aí é conversa de vendedor. Com certeza eles ganham aí na faixa de uns 3, 4 reais por quilo. Eles compram lá uns cação a 10 e repassam para a gente aqui a 14.

Nesta controvérsia o que é relevante para nossa análise não é tanto descobrir quem está com a razão sobre os ganhos dos atravessadores, mas identificar essa característica dos mercados de peixe locais, que é o fato de que as informações sobre preços dos produtos não ser pública e universal mas estar distribuída de forma particularizada.

A reputação, como uma biografia moral dos atores sociais, desempenha a função de compensar essa ausência de informações públicas e universais. Wolf (2003) afirma que em contextos deste tipo a reputação de cada participante poderá aumentar ou diminuir na interação competitiva com os outros (p.101). Proponho chamar de “rendimento moral” a estas

variações que eventualmente acrescentam ou subtraem ao capital social dos participantes, funcionando como “medida de crédito social”¹⁵.

Ainda que as famílias não atuem como grupos corporados e tenham uma existência difusa, é em grande parte através delas que os indivíduos estabelecem suas rotas comerciais “socialmente reguladas”:

Deixa eu te falar uma coisa [...] meu filho, Vêi, antes de vender peixe para os outros, tem que ir primeiro lá na indústria X [...] não é vontade dele não [...] fui eu que pedi [...] porque eu devo muito àquela gente [...] quando eu precisei de ajuda, eles ajudaram [...] quando precisei comprar o motor novo pro meu barco, eles venderam pra mim na maior facilidade [...] nem precisei dar entrada, fui pagando com pescarias [...] eles também ajudaram muita gente aqui em Piúma (Filgueiras, M. & Oliveira, F., 2020)

Percebe-se, assim, que não são indivíduos mas entidades sociais mais amplas como famílias que estão em jogo nessas transações, já que as relações (e obrigações) sociais podem passar de pai para filho, como em um dos exemplos acima¹⁶. Isso equivale a dizer que mesmo relações de compra e venda que envolvam dinheiro não constituem necessariamente relações estritamente mercantis, já que a transação pode estar obedecendo mais à lógica das “obrigações devidas a parentes” do que à lógica da maior vantagem econômica possível. Como apontou Britto a respeito de Arraiá do Cabo (1999, p. 131): “ (...) as relações de mercado se transfiguram em extensões das próprias relações familiares ou de amizade, reproduzindo-se a partir delas”

Em outros momentos as transações se aproximam mais da reciprocidade negativa. Em uma história ouvida em campo, um pescador descarregou sua produção em outro estado e comunicou à empresa de pescado onde deveria ter descarregado que a pescaria fracassara. No entanto, como as informações circulam, o dono da empresa de pescado descobriu e o puniu ficando proibido de anotar material para carregar o barco (tomar crédito) até ele acertar a dívida ou parte dela.

¹⁵ A princípio, extraí a expressão “rendimento moral” do livro *A Peste* de Alberto Camus mas o autor o utiliza num sentido diferente do intencionado por mim. Naquele contexto, o autor utiliza a expressão para se referir à elevação da moral dos cidadãos, a um certo otimismo com a expectativa de superação da epidemia. Depois fui encontrar a mesma expressão utilizada por Sarti (2003). Lá, o rendimento moral refere-se aos valores morais relacionados ao mundo do trabalho entre as classes populares. No caso da presente pesquisa, o rendimento moral está mais relacionado a uma economia moral em que as pessoas podem aumentar ou diminuir o valor de suas reputações. O uso que faço da expressão refere-se à construção de biografias e reputação nos mercados de peixes e seu papel na construção de “pontes mercantis” por entre “rotas socialmente reguladas e desvios competitivamente traçados” (Appadurai, 2008).

¹⁶ Confirmando a máxima de Sahlins de que a economia das sociedades primitivas é como a menor parte da nossa, Godelier nos conta sobre os Baruya, que “este pacto geralmente é refeito de geração em geração, e herdado-se os parceiros comerciais do pai” (1981, p.135)

Teve um caso de um pescador daqui, que não vou dizer quem é, que tava devendo a empresa X, porque carregou o barco lá, mas foi descarregar em Alcobaça – Bahia, porque tinha um comprador lá oferecendo um valor maior pelo quilo, e ele fez boa pescaria, então ele descarregou lá, e chegou aqui dizendo que a pescaria não foi boa. Mas eles sabem (risos), porque teve um colega que falou pra eles” (pescador entrevistado (Oliveira, L. & Filgueiras, M. 2020)

É possível dizer, portanto, que os peixes circulam entre “rotas socialmente reguladas e desvios competitivamente traçados” (Appadurai, 2008). As rotas socialmente reguladas - como aquela em que o filho é orientado a priorizar o comércio com uma determinada empresa - geralmente incluem formas de reciprocidade mais generalizadas enquanto os desvios competitivamente traçados - como o caso do pescador que descarregou em outro município- ao buscar novos contatos, expõe mais os participantes à reciprocidade negativa. Daí a limitação da oferta de compra de rancho para desconhecidos, como relatou a aluna de Marataízes.

Assimetria e dependência

O exemplo etnográfico do pescador que descarregou em outro município também nos suscita questões sobre em que medida a eventual assimetria econômica entre pescadores , atravessadores e donos de peixaria, ou seja, seu desigual acesso a mercados externos e capital, geram relações de dependência, nos moldes de uma relação patrão-cliente, que configure um tipo de dominação tradicional, que demande lealdade total e demonstração pública de estima (Weber, 2008; Wolf, 2003).

Na relação unidade produtiva-atravesador a observação tem indicado que, ainda que não encontremos em nenhum dos quatro municípios relações de dominação tradicional no sentido clássico, há uma variação empírica entre pequenos produtores, como as marisqueiras, que vendem diretamente seus produtos de maneira autônoma e aqueles pescadores que “fecham” com determinado atravessador, que lhes fornece rancho, gelo e combustível em troca da garantia da venda do pescado, constituindo o que poderíamos chamar de amizade instrumental desequilibrada (Wolf, 2003).

Como mostra o exemplo de Marataízes, a confiança construída entre pescadores e seus compradores ameniza as imprevisibilidades do empreendimento:

Pesquisador: Às vezes tem problema assim, do tipo, vocês bancaram o rancho, mas aí os caras não conseguiram matar peixe suficiente?

Atravessadora: Sim, tipo, agora com esse vento que tá tendo, fizeram um rancho altíssimo,

mas chegou, alguns barcos não conseguiram sair, né? Porque o vento tava muito forte. Aí deixa pra próxima, mas igual, esse de fundo até que ele sempre consegue pegar, porque esse camarada é bem insistente por mais que está ventando ele sempre tenta contornar ou às vezes eles não vão pro mar, mas já aconteceu de perder...

Pesquisador: Se o pescador ficar devendo durante muito tempo, como é que vocês lidam com esse tipo de situação?

Atravessadora: De ficar devendo muito tempo, não. Conforme ele vai indo pro mar, ele vai pagando.

Pesquisador: Então isso é tipo assim, você tem uma flexibilidade também?

Atravessadora: É, é porque já é de muito tempo, entendeu? Agora, novos, não. É mais difícil pagar rancho pra um barco que você não conhece, que é de fora, porque eles podem não voltar, entendeu?

Do ponto de vista da unidade produtiva, como escreveu um aluno que é também pescador e cujo pai é dono do barco, em Marataízes, é possível que um pescador passe a vender peixes para outro atravessador e assim pague a dívida com o primeiro, ou mesmo o atravessador compre a dívida do pescador :

O laço entre pescador e atravessador é um laço muito delicado, se o atravessador abusar dos preços dos pescados, querendo comprar do pescador em um preço muito abaixo do mercado, o pescador pode chegar a outro atravessador e trabalhar para ele, pagando o primeiro atravessador com o tempo. Existe casos em que alguns atravessadores compram o pescado com um preço mais caro e fazem proposta de comprar a dívida de alguns pescadores para que trabalhem para ele (Filgueiras et. al. 2023).

Assim, ao menos em Marataízes, pescadores podem encontrar outros comerciantes com relativa facilidade se forem pessoas conhecidas localmente. O capital social construído, tanto em termos de prestígio e reputação quanto de quantidade e variedade de contatos comerciais potenciais, dá a eles certa agência para manobrar seus interesses. E os atravessadores também não querem perder seus melhores fornecedores, então são flexíveis para receber os pagamentos.

Já do ponto de vista da relação dono de peixaria-atravesador, um dono de peixaria em Itaoca (Itapemirim) disse que algumas vezes os atravessadores o disputam e “quase brigam” se fica muito tempo sem comprar de algum deles porque sabem que ele paga dentro dos prazos estabelecidos:

Tá dando até briga. Ah, você não pegou o peixe comigo, né? Pegou o peixe com ele, não pegou comigo não, né? Tá bom então.

Ou seja, o dono de peixaria pode alternar entre diferentes fornecedores de acordo com

suas estratégias e interesses econômicos momentâneos, especialmente se tiver uma boa reputação.

Já sobre as relações entre donos de peixarias e unidades produtivas em Piúma, um dono de peixaria certa vez me contava aborrecido que um pescador já pegara dois vales com ele e ainda não cumprira os pagamentos: “quando ele aparecer a caneta vai trabalhar, aí depois ele fica aborrecido comigo” .

Em todos os exemplos fornecidos acima, seja na relação com donos de peixarias ou com atravessadores, as unidades produtivas parecem ter um espaço significativo de agência, ainda que muitas vezes “percam dinheiro” pela urgência de vender o pescado, como afirmou um pescador de Piúma:

(...)se o fulano quiser peixe, ele que vá comprar lá na indústria ou com outro pescador [...] porque assim não dá pra continuar [...] um dia vem cheio de fome no peixe [...] no outro, nem aparece. Tá pensando que sou o quê? [...] perdi dinheiro nessa venda, mas assim não fico aqui com esse peixe parado[...] foi melhor assim [...] tô muito cansado” (Oliveira, F & Filgueiras, M., 2020).

Estes exemplos mostram que o grau de autonomia ou dependência entre unidades produtivas-donos de pescaria-atravesadores é algo a ser verificado empiricamente em cada caso. A eventual assimetria econômica, em termos de capital e de acesso a mercados, não se converte diretamente em dependência porque um atravessador não pode encontrar facilmente outro pescador que lhe forneça os peixes que precisa ou um dono de peixaria que seja “bom de paga”.

Ou seja, dadas as características próprias à pesca, que depende de um processo produtivo realizado por um número relativamente limitado de produtores especializados em condições de relativa imprevisibilidade, a necessidade de ter fornecedores previsíveis a montante e clientes solventes a jusante limita eventuais arbitrariedades por parte do atravessador (em relação ao pescador e ao dono de peixaria) e do dono de peixaria (em relação ao pescador).

Considerações Finais

Em termos antropológicos, ou seja, em relação aos princípios que estruturam as

esferas de comercialização do pescado, encontramos semelhanças entre atividades realizadas em municípios diferentes. É o caso da cata de sururu que é semelhante em Piúma e em Anchieta no que diz respeito à sua autonomia em relação aos atravessadores. Diferente assim da pesca “no gelo” também realizada em ambos os municípios, em que os pescadores não fazem essa venda direta, mas a donos de peixaria, empresas de pescado e atravessadores.

É possível estabelecer uma gradação transversal aos três municípios estudados em que partimos das esferas de comercialização em que o produtor é menos dependente de um atravessador, como a cata do sururu, passando pelas pescarias no fresco ou com pouco gelo, que pescam baiacu e peroá, por exemplo, até os barcos de atuns e afins, em que os mestres ficam sob uma pressão maior para vender seu pescado a um preço eventualmente menor do que esperavam.

Se por um lado, a condição objetiva decorrente da grande quantidade de pescado e sua perecibilidade em muitas situações coloca pressão negativa sobre os preços do pescado, por outro lado, a qualidade de um mestre pode torná-lo requisitado e sua rede de relações pode lhe dar alternativas suficientes para que não haja uma automática relação de dependência com os atravessadores.

Assim, às características próprias deste mercado, que depende de um processo produtivo realizado por um número relativamente limitado de produtores especializados em condições de relativa imprevisibilidade, articulam-se “(...) mecanismos extra econômicos de controle, revalidando o modelo tradicional do sistema de comercialização,” (Britto, 1999, p. 133).

É nestes mercados de peixes que se escrevem, portanto, biografias morais, construídas processualmente a cada comentário sobre uma certa transação e se fulano é bom ou não de paga. Essas biografias morais constituem “medidas de crédito social” que se expressam objetivamente na possibilidade de tomar vales, compras de rancho, etc. Esse crédito não está, no entanto, universalmente disponível, mas se manifesta de forma particularizada, constituindo a forma econômica desse rendimento moral decorrente do capital social acumulado e da reputação.

Esse aspecto hierarquizado do comércio local de peixes se expressa também nos diferentes status que o peixe assume em suas esferas de circulação. Se nas peixarias a comercialização do pescado se aproxima mais da forma mercadoria, a compra do pescado nos portos não é aberta a todos. Em certo sentido, o pescado nos portos constitui o que

poderíamos chamar de “mercadorias limitadas”¹⁷. Mercadorias porque seu valor de troca é afetado pela oferta e demanda e o objetivo precípua da sua comercialização é econômico, sendo as negociações esperadas. Por outro lado, diferente de outros bens também perecíveis como a carne bovina, cuja escala e sistema de produção e distribuição permitem classificá-los como verdadeiras mercadorias, no caso do pescado as condições peculiares da produção - realizada por um número limitado de produtores especializados e em condições de relativa imprevisibilidade - e circulação - que depende de estar inserido nas relações sociais locais para participar com sucesso deste comércio - dão a esta mercadoria um aspecto de bem limitado, ou seja, algo cuja comercialização não se dá livremente, mas por rotas socialmente reguladas, que constituem esferas de troca de acesso hierarquizado por princípios extra econômicos.

É claro que o pescado não pode ser colocado na mesma categoria de raridade das jóias da coroa inglesa, dos objetos cerimoniais do Kula ou mesmo da moeda de sal Buruya¹⁸. Mas, pelas razões já apontadas, tampouco pode ser definido como uma mercadoria, especialmente em algumas esferas de sua comercialização, como nos portos. É como se o peixe atravessasse fases em sua vida social (Appadurai, 2008). Daí minha opção pela expressão “mercadoria limitada”, para descrever o status do pescado em determinadas esferas de sua comercialização.

¹⁷ Esse termo só se aproxima em parte da noção de “limited goods” sob a perspectiva de Foster (1968). Naquele texto o autor parece identificar corretamente essa ideia de que o acesso aos bens é visto como limitado nas sociedades hierárquicas, mas descreve a racionalidade campesina como uma tentativa constante de busca por prosperidade individual que seria limitada por uma cultura que reprova a prosperidade individual: “The problem of the new countries is to create economic and social conditions in which this latent energy and talent is not quickly brought up against absolute limits”. Mais ou menos como se houvesse um *homoeconomicus* reprimido pela cultura campesina, o que dá a entender que existiria uma racionalidade econômica universal e natural anterior à cultura. O seguinte trecho de Mello e Vogel (1989) indica os compromissos ideológicos em questão no trabalho de Foster: “Embora decidido a rever e refazer as trajetórias dos vários programas de desenvolvimento e mudança tecnológica, com o firme propósito de descobrir onde haviam falhado, George M. Foster continuava, no entanto, a alimentar a convicção de que mudar, para modernizar, era desejável (...) Essa tentativa não se explica por um eventual espírito de filantropia ou pela irrupção súbita da preocupação com o destino dos down there. Resulta antes da necessidade de maximizar as ações dos projetos de desenvolvimento, financiados por agências de seu país, aplicando-lhes os mesmos critérios de racionalidade, eficiência e eficácia que estes pretendiam instaurar nas áreas-objeto de suas intervenções”.

No entanto, diferente do sugerido por Foster (1968), para quem a imagem do bem limitado impede o desenvolvimento de espírito empreendedor entre camponeses no México, em nossas observações a existência de mercados de acesso hierarquizado e limitado convive com comportamentos econômicos empreendedores, como expresso pelo valor dos barcos, os investimentos envolvidos nas pescarias e os volumes de peixes capturados.

Foster fala dos gastos nas *fiestas* como algo exagerado, referindo-se aos recursos consumidos nestas ocasiões e que poderiam ser utilizados de forma economicamente mais racional. O autor parece não ter compreendido bem que o objetivo da redistribuição exagerada de bens de consumo não é apenas nivelar a todos no nível material, mas especialmente projetar o status de alguns, justamente aqueles que ofereceram a *fiesta*. Talvez ele veja a imagem do bem limitado como algo tão anti-empreendedorismo porque não pode perceber que as *fiestas* eram a maior prova do espírito empreendedor dos camponeses.

¹⁸ Godelier (1981).

Bibliografia

Anderson, Benedict. Comunidades imaginadas: Reflexões sobre a origem e a difusão do nacionalismo. Tradução. Denise Bottmann. 3ª reimpressão. Companhia das Letras, 2013.

Appadurai, A. A vida social das coisas: a mercadoria sob uma perspectiva cultural. Eduff, 2008.

Britto, R. Modernidade e tradição: Construção da identidade social dos pescadores de Arraial do Cabo, RJ. Eduff, 1999.

Clastres, P. Arqueologia da violência — pesquisas de antropologia política. São Paulo: Cosac & Naify, 2004.

Coslop, Rogeliender Luiz Arpini. Conhecimento tradicional das marisqueiras de Itapemirim-ES a partir das ferramentas metodológicas de abordagem feminista. Trabalho de conclusão de curso de graduação em Engenharia de Pesca. 2023.

Filgueiras, M et. al. Breve etnografia do comércio de peixes em dois municípios do sul do Espírito Santo: aspectos morais do sistema de crédito econômico local. IN: Miller, et al (Org.). Socioantropologia de povos e comunidades tradicionais costeiras e ribeirinhas. Ineaf, 2023.

Filgueiras, MP.; Gomes, E.; Oliveira, F; Oliveira, L. (Org.) Estruturas tradicionais e racionalidades econômicas: investigando as condições sociais da soberania alimentar nos municípios de Montanha e Piúma. Editora Access. 2020.

Foster, G. The image of the limited good. Berkeley, 1968.

Godélier, Maurice. “Moeda de Sal” e Circulação das Mercadorias entre os Baruya da Nova Guiné. São Paulo: Ática, 1981. (pgs 124 a 148).

Hudson, M. ...and forgive them their debts: Lending, Foreclosure and Redemption From Bronze Age Finance to the Jubilee Year (Tyranny of Debt). Islet, 2018.

Kant de Lima, R. Pescadores De Itaipu. Eduff: 1977.

_____. A antropologia da academia : quando os índios somos nós. – 2. ed. rev. ampl. – Niterói : EDUFF, 1997.

Kopytoff, I. A biografia cultural das coisas IN: Appadurai, A. (Org.) A vida social das coisas: a mercadoria sob uma perspectiva cultural. Eduff, 2008

Mauss, Marcel. Ensaio sobre a dádiva: forma e razão das trocas nas sociedades arcaicas. Sociologia e Antropologia. Cosac & Naif. 2003.

_____. Manual de Etnografia (1926). Disponível em: <https://letrasindomitas.wordpress.com/wp-content/uploads/2017/09/231453890-marcel-mauss-1926-manual-de-etnografia.pdf>. Acesso em 13/07/24.

Mello, M. & Vogel, A. O experimento de Tobiki: algumas reflexões sobre a didática magna da prosperidade. FGV.Rio de Janeiro. Disponível em: <https://periodicos.fgv.br/fe/article/download/87716/82529/192353>. 1989.

Ortner, Ortner, Sherry.: Theory in anthropology since the sixties. Comparative studies in society and history. 1984

Sahlins, M. Sociedades Tribais. Zahar, 1978.

_____. A sociedade afluyente original. Contraciv, 2021

Sarti, C. A. (2003a [1996]). A família como espelho: um estudo sobre a moral dos pobres (2a ed. rev.) São Paulo: Cortez.

Sousa, Carla Rocha. Pescadores artesanais de tradição oceânica : identidades, práticas cotidianas e capital social, **Itaipava** – ES / . Dissertação de mestrado em Sociologia política.. Uenf, 2009.

Oliveira, Fabio & Filgueiras, M.. Narrativas sobre as categorias de tempo e espaço na cadeia produtiva da pesca de Piúma-ES IN: Filgueiras et al. (Org.). Estruturas tradicionais e racionalidades econômicas: investigando as condições sociais da soberania alimentar nos municípios de Montanha e Piúma. 2020.

Oliveira, Luciana & Filgueiras, M. As categorias de tempo e espaço no dia a dia das marisqueiras de Piúma-ES IN: Filgueiras et al. (Org.). Estruturas tradicionais e racionalidades econômicas: investigando as condições sociais da soberania alimentar nos municípios de Montanha e Piúma. 2020.

Oliveira, Rayane Fagundes. Carpintaria naval de Itaipava, ES: aspectos identitários e econômicos. Trabalho de conclusão de curso de graduação em Engenharia de Pesca. 2022.

Wolf, E. Antropologia e Poder. Unicamp, 2003.

Relatórios

Costa, Gabriell de Oliveira. Esferas de circulação do pescado em Marataízes Relatório Pibic Jr- 2024.

Oliveira, Fabio. Na pescaria “do gelo”: aspectos da reciprocidade e circulação de peixes em um segmento da pesca de Piúma Relatório Pibic, 2018.