



**Universidade de Brasília
Departamento de Antropologia**

Júlia Dias Escobar Brussi

**Da “renda roubada” à renda exportada: a produção e a
comercialização da renda de bilros em dois contextos
cearenses**

**Brasília-DF
Agosto, 2009**

Livros Grátis

<http://www.livrosgratis.com.br>

Milhares de livros grátis para download.

Júlia Dias Escobar Brussi

**Da “renda roubada” à renda exportada: a produção e a
comercialização da renda de bilros em dois contextos
cearenses**

**Dissertação submetida ao Departamento de
Antropologia da Universidade de Brasília como
parte dos requisitos necessários para obtenção
do grau de Mestre em Antropologia Social.**

Orientadora: Prof. Dr. Ellen F. Woortmann

Banca Examinadora:

Dra. Ellen F. Woortmann (DAN/UNB – presidente)

Dr. Roque de Barros Laraia (DAN/UNB)

Dr. Russell Parry Scott (UFPE)

**Brasília-DF
Agosto, 2009**

**Aos meus avós queridos:
Ady (*in memorian*) e Anna Candida, que me introduziram ao “mundo” dos trabalhos
manuais;
Fernando e Alcides, com quem aprendi (e continuo aprendendo) o valor do trabalho.**

* Agradecimentos

A realização desse trabalho só foi possível graças à colaboração e participação de muitas pessoas. Essa dissertação constitui-se, assim, em uma trama tecida com auxílio de muitas mãos (e cabeças). Em primeiro lugar, serei eternamente grata às rendeiras de Alto Alegre e da Prainha, sem as quais a presente dissertação seria inviável. Agradeço pela paciência e disposição para responderem meus infindáveis questionamentos, pela generosidade sem tamanho e pelas grandiosas lições de vida. Em Alto Alegre, agradeço especialmente à Dona Creusa (e sua família) pela agradável acolhida em sua casa e pelo zelo constante. Na Prainha, agradeço principalmente à família de Dona Aldacir, pela colaboração, companhia e hospedagem, assim como pela oração de Maria (sua filha) que removeu do meu olho um cisco que teimava em não sair! À Helena e Veca, o meu abraço e minha gratidão. A todos os demais moradores de os ambos povoados, meu “muito obrigada”.

No Departamento de Antropologia da Universidade de Brasília, sou grata a todos que cruzaram meu caminho e contribuíram de alguma maneira para minha formação. À Rosa, Adriana (bruxinha querida!) e ao Paulo, por me socorrerem tão prontamente sempre que precisei. Aos professores Klaas Woortmann e Carlos Sautchuk, pela possibilidade de interlocução. À professora e orientadora Ellen Woortmann, pela imensa paciência, generosidade e incentivo: muito obrigada!

Aos colegas e amigos de turma, agradeço pelas alegrias, lágrimas, aprendizados, parcerias e cumplicidades. Cada um à maneira, são todos muito especiais e queridos: Aldinha (pelos “momentos Michael” e risadas na madrugada), Amanda (pela coragem, apoio e amizade sincera), Daniel (pela alegria), Erick (pela lucidez), Fabíola (pela perseverança), Josué “xarope” e companheiro de sala (pela amizade, carinho e preocupação), Júnia (pelo abraço de urso e pelas imitações impagáveis), Liloca querida e companheira de viagens (pelo apoio e afago), Rogério (pelas travessuras doces), Valéria (pela doçura e carinho) e Yoko (pela garra e loucura).

Aos demais katacumbeiros, companheiros de café, coca-cola e chocolates. Ao Fernando (pelos “momentos horóscopo”), Gonzalo, Marcus Cardoso, (Luis) Guilherme, Luis Cayon, Adolfo (pela contribuição com o título), e Carlos Alexandre (pelo incentivo e dedicação). À Luisa Gunther, pelo colorido e pela poesia. À Giana, um agradecimento especial pela companhia mais que agradável e pelo incentivo constante.

Às muitas amigas do coração, obrigada pela descontração e pelas risadas, pelos colos e ombros, pelo apoio e confiança, pela leveza ao encararem a vida: Carine, Carol, Liara, Janaína, Júlia (Jubs), Gisélle, Marina, Priscila e Rita.

À minha família, que sempre tornou tudo possível: muitíssimo obrigada!!! À minha mãe, pelo apoio e amor. Ao meu pai pelo estímulo, confiança e preocupação. À Ivone, pelo carinho e incentivo. À minha irmã Clarisse, pela companhia e amizade. Ao meu irmão Daniel, pela cumplicidade. Ao meu avô Alcides, pelo Palmeiras e pelo exemplo. À minha avó Anna Candida, pelas muitas horas de oração. Ao meu avô Fernando, pelas indicações bibliográficas e pelo carinho.

Finalmente, agradeço ao Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) e à Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) por possibilitar que me dedicasse exclusivamente ao desenvolvimento da pesquisa que originou este e outros trabalhos durante o mestrado.

*** Resumo**

O presente trabalho aborda a produção da renda de bilro em dois contextos distintos do Estado do Ceará: Alto Alegre e Prainha. Apesar da pequena distância que separa esses povoados, menos de 30 quilômetros, cada localidade apresenta uma situação bastante distinta, tanto com relação ao tipo de renda confeccionada, quanto ao modo de comercialização das mesmas. Assim, em ambos povoados a produção e comercialização da renda estabelece um circuito por meio do qual circulam, além da própria renda, vários outros bens e serviços não monetários, extremamente importantes para a reprodução familiar das rendeiras. Em cada caso, tal circulação se estabelece de uma maneira e envolve vantagens e benefícios específicos. No entanto, a intermediária se apresenta como figura central na manutenção e atualização desse trânsito nas duas situações analisadas.

*** Abstract**

The present work describes the production of bobbin laces in two different places of the State of Ceará: Alto Alegre and Prainha. Despite the short distance between them, less than 30 kilometres, each locality presents a very specific social and technical environment regarding the type of lace produced and way of trading them. So, in both places the production and commercialization of the bobbin laces establish a circuit which brings, besides the proper laces, many other non-monetary goods and services indispensable for the livelihood of the bobbin lacers' families. In each case, such circulation is differently established and brings involves specific advantages and benefits. However, the middlemen present themselves as central figures in the maintenance of those trade networks in both studied social contexts.

* Sumário

* Introdução	9
1 – A presente trama	9
2 – Outras tramas...	13
* Capítulo 1 – A renda de bilro e a rendeira	16
1.1 - A renda, ou o “ponto aéreo”	17
1.2 - Fomas de “incorporação” da renda de bilro: Portugal & Brasil	20
1.3 - Renda de bilro à moda cearense	25
1.4 - Construção da rendeira: <i>“Eu aprendi de tanto olhar”</i>	31
1.5 - <i>Trabalho & ajuda</i> : a renda como complemento	36
1.6 – A renda de bilro <i>ajuda</i> , mas também <i>entrete</i>	42
1.7 – Criação ontem & hoje: <i>“É melhor bater bilros do que bater perna por aí!”</i>	47
* Capítulo 2 – A renda de bilro em Alto Alegre	54
2.1 - O povoado de Alto Alegre: <i>“Todo mundo aqui é parente”</i>	54
2.2 - A produção agrícola e o sistema de <i>meia</i> : <i>“Porque a vida da gente aqui é a agricultura, né?”</i>	58
2.3 - Incertezas x <i>dinheiro certo</i>	62
2.4 – Formas de complementação ao orçamento doméstico: <i>“Cada dez centavos que junta, ajuda!”</i>	63
2.5 - A renda de bilro e as rendeiras de Alto Alegre	71
2.6 - <i>“A [renda] roubada é mais ligeira.”</i>	76
2.7 - A Feira de Cascavel	82
2.8 - A intermediária: <i>venda na porta</i> x comercialização na feira	87
2.9 – Dinheiro <i>certo</i> : <i>fiado</i> & encomendas	95
2.10 – O circuito da renda	102
* Capítulo 3 – A renda de bilro na Prainha	104
3.1 - O povoado da Prainha: <i>“Porque aqui antes era, assim, tipo uma aldeia. Não tem aldeia de índio?”</i>	105
3.2 - O Centro das Rendeiras Luisa Tavora	108
3.3 – Transformações na renda de bilro: <i>“Antigamente não tinha essas coisas que a gente faz hoje, era só renda em metro”</i>	114

3.4 – Cursos de aperfeiçoamento	119
3.5 – Concorrência e conflitos no Centro das Rendeiras: “ <i>O povo avança nos clientes</i> ”	123
3.6 – Especializações: o retorno à linha fina e o ponto “ <i>mais difícil</i> ”	128
3.7 – Criação: “ <i>Tudo que eu quiser imaginar, sai do milimetrado</i> ”	130
3.8 – Encomendas	133
* Considerações Finais	138
* Referências Bibliográficas	142

* Introdução

1 – A presente trama

A escolha de um tema a ser investigado sempre envolve a subjetividade e as preferências do pesquisador. Com a presente dissertação não foi diferente. Os trabalhos que envolvem fios em sua confecção – como os bordados, as rendas e o croché – sempre se fizeram presentes na minha vida. Assim, minhas primeiras lições nesse campo foram dadas por minha avó materna, que, aliás, julgava que meu aprendizado tinha se iniciado tardiamente: *“Onde já se viu, uma menina com sete anos não saber fazer uma trança?”*. Desde então, meus conhecimentos e habilidades manuais se ampliaram, assim como meu interesse pelo assunto. Tive contato e aprendi algumas técnicas de tecelagem e bordados. A renda de bilro, no entanto, se apresentava enquanto uma prática distante, com a qual só tinha contato nas férias de verão no litoral, em Santa Catarina e no Ceará. É interessante ressaltar que, apesar do meu contato com a renda de bilro, mais especificamente, ser recente, a experiência com as referidas técnicas teve grande valia ao longo do meu trabalho de campo entre as rendeiras, uma vez que me “aproximava” e favorecia um outro olhar sobre o processo de produção da renda.

A delimitação do campo teve início durante uma viagem a Fortaleza, ainda no ano de 2007, quando participei de um congresso de folclore. Aproveitei tal oportunidade para realizar um levantamento pré-campo. Nessa viagem fiz contato com algumas rendeiras, visitei o Mercado Municipal, o Centro de Artesanato estadual e recolhi material bibliográfico nas bibliotecas locais.

Meu propósito, durante essa viagem, era encontrar o que acreditava ser o campo “ideal” para realização da minha pesquisa, uma localidade rural e interiorana, na qual se produzissem rendas de bilro. Na ocasião, tomei conhecimento de que nas proximidades de Cascavel, cidade situada a menos de 60 quilômetros de Fortaleza, havia vários povoados rurais nos quais eram produzidas rendas de bilro que eram comercializadas, principalmente, na feira semanal daquela cidade. A preferência pelo interior se deu em função do período no qual desenvolveria o trabalho de campo: nas férias de verão, entre janeiro e março. Dessa maneira, intencionava evitar o litoral durante essa época, pois acreditava que a grande movimentação de turistas poderia “criar ruídos” em minha observação, além de demandar maior atenção das rendeiras, o que, certamente, dificultaria nossa interlocução. Não obstante tais preferências, fui visitar a Prainha, povoado localizado a apenas 20 quilômetros da capital,

no qual se encontra o Centro das Rendeiras da Prainha, que eu já conhecia “de nome”¹. Posteriormente, quando já havia encontrado o campo “ideal”, tais elementos, relacionados ao turismo, tornaram-se extremamente ricos e iluminadores. Assim, o meu contato com as rendeiras da Prainha permaneceu durante as duas viagens que ainda faria ao Ceará.

Em janeiro de 2008 cheguei pela primeira vez em Cascavel, carregada com todo aparato que uma “antropóloga de primeiro campo” julga, minimamente, necessário. Planejava ir à feira já, no primeiro sábado, na expectativa de encontrar alguma rendeira que residisse em um povoado rural próximo e que - e essa era a parte mais complicada - estivesse disposta a me “acolher”, por um mês, ou mais. Já na feira, me aproximei e fiz a mesma tentativa frustrada algumas vezes: chegava, me apresentava e perguntava onde moravam, ao que obtinha de resposta nomes de diversos povoados para mim desconhecidos. Quando elas percebiam que não estava interessada em comprar rendas, rapidamente se esquivavam da conversa. A única de quem me aproximei e que deu continuidade ao diálogo, foi Dona Creusa. Ela contou que morava em Alto Alegre, um povoado próximo a Capim de Roça, pertencente ao município de Pindoretama. À medida que ela descrevia o lugar, eu me convencia que havia encontrado o, tão buscado, campo “ideal”. O povoado constituía-se, na sua fala, de uma rua com cerca de 200 casas, cujos moradores são todos parentes e a principal atividade era a agricultura. Além disso, tanto no povoado como nos seus arredores residiam mulheres que produziam renda de bilro.

Meu “interrogatório” era interminável e, pacientemente, Creusa respondia a tudo. O “expediente” das rendeiras na feira estava chegando ao fim e ela me perguntou se gostaria de acompanhá-la, pois iria *fazer sua feira* antes de voltar para casa. Plena de satisfação respondi, prontamente, que adoraria. Durante esse percurso, aproveitei para expor as minhas pretensões de pesquisa e para justificar a necessidade de me estabelecer, temporariamente, em Alto Alegre. Após fazer várias ressalvas acerca da simplicidade do local e me alertar sobre a deficiência de um de seus filhos, Creusa ofereceu-me hospedagem na casa que sua filha – que mora em Fortaleza – estava construindo próxima à sua. Combinamos de nos encontrar na feira seguinte, no *lugar* das rendeiras, de onde seguiríamos juntas para Alto Alegre. Dessa maneira cheguei ao povoado de Alto Alegre.

Tive a oportunidade de realizar o trabalho de campo em duas etapas: a primeira, realizada em 2008, que durou dois meses e a segunda, em 2009, um mês. Em ambas viagens, permaneci a maior parte do tempo em Alto Alegre e realizei visitas esporádicas à

¹ Por meio de referências na internet, de rendeiras de Fortaleza e de familiares que já haviam visitado o povoado.

Prainha. Essas visitas variaram entre um e cinco dias e, serviram para observar o dia-a-dia do Centro das Rendeiras. No povoado, além de acompanhar a rotina de algumas rendeiras e a produção das *peças*, eventualmente, visitava rendeiras dos arredores. Ao longo desse tempo, pude observar e registrar todas as etapas da produção dos diferentes tipos de renda de bilro, desde o processo de enchimento da almofada utilizada na confecção da renda até a criação das *novidades*, na Prainha.

Os dados aqui apresentados resultam de um esforço etnográfico. Dessa maneira, meu caderno de campo era companhia constante, no qual, ao longo do dia, tomava nota dos fatos, dados e falas que, por diferentes motivos, eram considerados mais significativos. Ao final de cada dia as notas eram sistematizadas, em formato digital. A máquina fotográfica digital, sempre em mãos, foi fundamental para o registro das diferentes fases da produção da renda. Esse recurso visual, mostrou-se extremamente importante ao longo da escrita do presente trabalho, uma vez que as fotos retratam processos e movimentos de difícil descrição e, assim, favorece o aprofundamento da análise. Outro recurso foi o gravador digital, utilizado para o registro das entrevistas semi-estruturadas. Dentre as cerca de trinta entrevistas realizadas, 90% ocorreram durante a primeira viagem de campo. Essas gravações foram bastante significativas, no caso da Prainha, na medida em que foram coletados alguns dos relatos mais expressivos registrados neste trabalho. No entanto, em Alto Alegre não se revelou tão adequado. Ao transcrever as entrevistas realizadas na primeira etapa do campo percebi que o gravador constrangia e limitava a fala das rendeiras do interior. Dessa maneira, durante a segunda viagem praticamente não utilizei o gravador, esforçando-me para registrar a maior quantidade possível de dados no diário de campo. É importante ressaltar aqui, que os nomes das pessoas foram todos mantidos² e são omitidos apenas nos casos considerados pertinentes.

Minha proposta inicial era investigar o processo de aprendizagem da renda de bilro mas, em pouco tempo, pude perceber que não havia, praticamente, nenhuma transmissão desse conhecimento em curso no povoado. Ainda assim, eu poderia manter a idéia inicial e ressaltar esse fato (dado) como uma condenação de extinção, do desaparecimento dessa habilidade. Poderia, também, poderia enfatizar a produção atual e destacá-la como uma forma de “resistência” dessas mulheres, para as quais essa atividade é extremamente importante, tanto pelo aspecto recreativo, quanto pela sociabilização e troca, envolvidos na produção e

² Todas as pessoas foram consultadas e autorizaram o uso de suas identidades no presente trabalho.

venda das rendas de bilro. Dessa maneira, a definição do tema se deu de maneira gradual, de acordo com a minha inserção em campo e conforme os dados se apresentavam.

O fato de ter sido introduzida na comunidade pela própria intermediária que, não por acaso, conheci na feira, definiu os rumos da investigação. Hospedei-me em sua casa e, assim, pude acompanhar sua rotina, bem como suas visitas às demais rendeiras e suas idas semanais à feira de Cascavel. Me tornei conhecida, no povoado e fora dele, como *a amiga da Creusa* e, do mesmo modo que isso abriu algumas portas, fechou outras. Nesse sentido, meu acesso ficou restrito às *suas* rendeiras, tanto as do povoado como as de fora, e à sua rede de relações mais íntima e cotidiana. É importante destacar, por outro lado, que a companhia constante de Creusa também se apresentou como uma limitação ao trabalho de campo. Ela se esforçava para me acompanhar em todas as visitas aos demais moradores da localidade e, de certa forma, direcionava as conversas, solicitando, por exemplo, que as rendeiras buscassem suas almofadas para que pudesse fotografá-las.

A vivência da feira de Cascavel, na qual ia semanalmente acompanhar a intermediação das *peças* produzidas em Alto Alegre, foi fundamental para o delineamento do tema do presente trabalho. Se considerarmos as duas etapas do trabalho de campo, fui a dez feiras. Tais experiências permitiram que eu observasse vários momentos da circulação das rendas e chamaram minha atenção para a importância dada pelas rendeiras à venda *fiada*.

Conforme veremos, há um esforço das rendeiras, tanto as de Alto Alegre, a intermediária ou aquelas do Centro das Rendeiras, para garantir o que chamam *dinheiro certo*. Essa é a principal característica que aproxima Alto Alegre da Prainha. Embora as estratégias utilizadas sejam distintas em cada caso, pude constatar que em ambos os povoados a *encomenda*, principal representante do *dinheiro certo*, figura entre as modalidades de venda mais valorizadas pelas rendeiras.

Dessa maneira, antes de apresentar cada caso analisado (capítulos II e III, respectivamente) e, para melhor compreensão desses contextos, o primeiro capítulo visa aproximar o leitor do tema central da dissertação: a renda de bilro e a rendeira. Nele é apresentado um breve histórico acerca do surgimento e origem da renda de bilro. Em seguida, passo a descrever do processo de “construção” da rendeira, por meio do qual se incorpora a habilidade e se adquire o hábito que, com o passar do tempo, assume uma conotação de entretenimento, de *passatempo*. Ao mesmo tempo, tal processo encontra-se inserido em uma ética de valorização do trabalho e depreciação do ócio. Essa exposição ancora-se nas memórias relatadas pelas rendeiras de ambos os povoados, acerca de suas próprias aprendizagens. Tais relatos ressaltam, ainda, a percepção desse grupo de mulheres –

constituído majoritariamente por senhoras acima dos cinquenta anos – sobre as mudanças que vem se processando na *criação* das crianças e jovens, que não mais incorpora o conhecimento da renda de bilro³.

Os dois capítulos seguintes (II e III) versam sobre a produção e a comercialização da renda de bilro em Alto Alegre e na Prainha, respectivamente. Em cada um dos casos analisados apresento o povoado, o tipo de renda confeccionada e o modo como é vendida. O contraste entre tais realidades se mostrou interessante, pois ao mesmo tempo em que são localidades próximas geograficamente, revelam-se distantes do ponto de vista da organização das relações produtivas e da divisão do trabalho relacionada à renda.

2 - Outras tramas...

O maior obstáculo encontrado ao longo da presente pesquisa foi a carência de trabalhos existentes sobre o tema; o que restringiu, sobremaneira, a obtenção de referências bibliográficas. Considerando que o número estimado de artesãos no Brasil, de acordo com levantamento do Ministério do Desenvolvimento e Comércio Exterior, aproxima-se dos oito milhões, e que o fato dessa atividade constituir-se em importante fonte de renda para muitas famílias de todo país, observa-se que a produção acadêmica sobre o tema, principalmente nas Ciências Sociais, é baixa. Ao realizarmos um levantamento de tais trabalhos, constatamos que, durante muito tempo instaurou-se praticamente um vácuo sobre o assunto; situação que vem se revertendo lentamente, nos últimos anos (Ver Angelo, 2005 e Lima, 2005). No que tange, especificamente, à renda de bilro, tal produção é mais recorrente nos estados tradicionalmente produtores.

No presente trabalho, a pesquisa bibliográfica acerca da renda de bilro se estendeu desde o pré-campo até a presente data. Em minha primeira visita à Fortaleza, em 2007, realizei levantamentos de dados na Biblioteca Pública Estadual Governador Menezes Pimentel e na Biblioteca de Ciências Humanas da Universidade Federal do Ceará. Nessa oportunidade, visitei o Mercado Municipal e a sede da Central de Artesanato do Ceará. Na primeira fase da pesquisa de campo fiz um levantamento na Biblioteca Municipal de Cascavel, onde coletei informações sobre a feira da cidade. A internet também se revelou um

³ Embora os dados aqui apresentados apontem para possibilidades interessantes quanto a questões de gênero e parentesco, não obtive dados suficientes para inserir tais análises. Com relação ao gênero, é importante ressaltar que, além da sua participação na produção da renda ser secundária, no interior a maior parte das rendeiras já era viúva, enquanto no litoral não tive a oportunidade de frequentar suas casas, uma vez que, com poucas exceções, nosso contato restringia-se ao Centro das Rendeiras.

forte aliado na busca por dados e por textos. Dentre os sítios, o acervo do Instituto Brasileiro da Informação em Ciência e Tecnologia (IBICT) foi extremamente útil.

As primeiras informações sobre as rendas confeccionadas no Brasil são encontradas nos relatos dos viajantes. Assim, em viagem ao rio Amazonas, Henry Walter Bates (1850 *apud* Simões,2001) refere-se ao aprendizado da renda de bilro pelas índias Passés aliciadas pelos brancos. Os romances também registram algumas informações, como “O Tronco do Ipê” (José de Alencar, 1871), que faz referência à produção de renda no Rio de Janeiro.

Os primeiros a pesquisarem a renda de bilro brasileira de modo mais sistemático foram os folcloristas. Esse grupo visava resgatar os “fazeres populares”, ou “tradicionais” (conjunto de conhecimentos, festas, crenças, lendas, danças, músicas, entre outros), que integravam a chamada “identidade nacional” e que se acreditava estar “em vias de extinção” (Fleury:2002:280). O termo folclore (folk – povo e lore – saber) foi cunhado primeiramente pelo antropólogo inglês Willian John Thomas, em 1846, em referência a tudo que abrangia as “antiguidades populares”, inclusive os usos e costumes “tradicionais”. No entanto, o fato de priorizarem o “registro”, “catalogação” ou “documentação” do maior número de dados folclóricos, fez com que não se dedicassem a análises mais aprofundadas dos diversos contextos nos quais esses elementos se apresentavam. Tal atitude garantiu às gerações futuras um mapeamento sobre as práticas culturais “populares”, que constitui importante fonte de consulta aos pesquisadores que os sucederam.

Dentre os folcloristas mais renomados, Câmara Cascudo foi quem dedicou maior atenção às rendas de bilros. Ele realizou pesquisas etnográficas sobre a rede de dormir e a jangada, elementos do universo litorâneo, no qual a renda também se insere. Dessa maneira, na última edição de seu “Dicionário do Folclore Brasileiro (2000) a única renda a que se destina um verbete exclusivo é a renda de bilro.

A ‘abertura’ da antropologia na década de 50, que passou a se dedicar a “outros” mais ‘próximos’ geográfica e culturalmente, abriu espaço para o estudo de temas antes considerados de domínio dos folcloristas. Não obstante a pesquisa antropológica geralmente tenha como base um trabalho de campo, em local específico, os primeiros antropólogos a se dedicarem ao estudo da renda de bilro seguiram uma tendência mais ‘folclórica’, de catalogação e classificação geral. Em “A renda de bilro e sua aculturação no Brasil” (1948), Luiza e Arthur Ramos fazem uma retrospectiva acerca da história dessa técnica, descrevem os instrumentos utilizados em sua confecção, seus pontos e dedicam o último capítulo ao *folk-lore* da renda (mitos, canções, histórias e versos), considerada

enquanto um “traço de folkcultura dos mais característicos de certas áreas do território brasileiro” (1948:3). Os trabalhos subsequentes, embora tenham se concentrado em regiões específicas, como Santa Catarina ou Rio de Janeiro, seguiram uma tendência semelhante ao do casal Ramos, mas acrescentaram discussões acerca das condições de produção e sua comercialização (Girão,1966; Frade,1978; Oiticica, 1967; Soares,1987).

A produção científica da década de 1980 dá continuidade a essa tendência, no entanto incorpora a abordagem marxista para a análise dos fenômenos da denominada “cultura popular”. O trabalho de Beck (1983), por exemplo, apresenta aspectos de reprodução familiar e da incorporação da mulher no mercado. Canclini também lança mão dessa abordagem em “As culturas populares no capitalismo” (1983), ao indagar acerca dos motivos e dos meios que o sistema social possui para incentivar e transformar as culturas das classes populares. Em sua análise, ele compara uma região “fortemente integrada ao desenvolvimento capitalista, ao turismo, às comunicações e à ação dos organismos oficiais” às “pequenas vilas de oleiros e agricultores da serra, que se organizam em torno de unidades domésticas de produção e mantêm festas e feiras” (Canclini,1983:13). Nesse sentido, o presente trabalho também estabelece paralelos entre dois contextos análogos, um no litoral e com forte presença de turistas e outro interiorano de subsistência agrícola⁴.

Outra importante fonte de dados sobre a renda de bilro no Brasil provem de estudos e pesquisas financiadas por órgãos estatais, como ministérios e bancos. O foco principal desses trabalhos é a análise sócio-econômica e eles buscam contribuir para a elaboração de políticas públicas de desenvolvimento local, voltadas, principalmente, para o turismo e o comércio exterior (Relatório, 1958: Relatório, 1969; Barros, 1977).

Após mais de uma década com uma produção acadêmica de pouca expressão, na última década o tema voltou a ganhar algum espaço. Dentre os trabalhos dessa fase mais recente, podemos citar o de Fleury (2002), Angelo (2005), Bühler (2005), Dantas (2006). Dessa maneira, o presente trabalho pretende reforçar do debate e contribuir para o adensamento do debate acerca da produção de artesanato enquanto uma importante alternativa de fonte de renda.

⁴ É importante destacar que só tomei conhecimento da dita obra na fase final da presente pesquisa.

* Capítulo I – A renda de bilro e a rendeira

Meu primeiro contato com uma rendeira se deu em visita ao Mercado Central de Fortaleza, logo nos primeiros dias da viagem de pré-campo. Estava em busca do campo “ideal”: uma localidade rural e interiorana, com a presença de rendeiras de bilro, para onde poderia retornar em janeiro do ano seguinte. Minha intenção nessa visita era, além de conhecer o local, investigar com os comerciantes locais, possibilidades que estivessem em consonância com minha “demanda”.

Percorri todos os três andares do Mercado e apenas no último deparei-me com uma rendeira, sentada à frente de sua almofada fazendo renda de bilro. Me postei ao seu lado e fiquei observando o rápido vai-e-vem dos bilros, em meio ao barulho que impedia que ouvisse claramente sua *música*. Seu nome era Elma e juntamente com seu marido, administra o *box* denominado “Joelma Confecções”. Ela comercializa no Mercado rendas de bilro que traz da região de Acaraú, seu lugar de origem e, assim como a Prainha, um importante centro de produção da renda de bilro.

Conversamos sobre regiões produtoras de renda continuou e ela me falou dos diferentes tipos de renda feitos em cada localidade. Relatou, por exemplo, que em Iguapé as rendeiras se “especializaram” na confecção de peças pequenas, como *bandejinhas* e portacopos. Minhas perguntas, de certa forma 'insistentes', sobre o “interior” e sobre as pequenas comunidades onde se produzia renda, provocaram certo estranhamento em Elma e em seu marido que, a essa altura, já havia se integrado ao diálogo. Expliquei a eles sobre minha busca por uma localidade rural e interiorana, além de ressaltar meu desejo de voltar para 'ficar' em Janeiro. Eles sintetizaram sua curiosidade me questionando do “*que estava indo atrás*”. Sem pensar muito, disse: “Estou atrás das 'histórias' da renda”. Tal resposta provocou uma reação de espanto e certa comicidade. Ambos interpretaram o que eu havia dito como se buscasse as 'origens históricas' da renda e Elma me respondeu de forma jocosa: “*Elas não sabem de nada, não tem quem ensina. Não tem 'história' para contar. Nunca ouviram falar de Portugal! Eu, não sei... (a História)*”. Seu marido completou dizendo: “*Tem que ir para Portugal para saber. Nem a gente sabe. O dia que nasceu, que morreu, certinho. Queria muito ir para Portugal para descobrir*”. É interessante notar que, por um lado eles apontam Portugal como o local de origem da renda, por outro, ressaltam que “*em Lisboa já não tem mais renda*” e que “*Lisboa compra tudo daqui. Tenho muitas freguesas lá*”.

Assim, embora esse trabalho não seja focado na “História” da renda, no sentido compreendido por meus interlocutores, considero importante fazer uma rápida retrospectiva

desse aspecto, a fim de situar o leitor no contexto e no universo da renda de bilro. Dessa maneira, o presente capítulo se divide em duas partes: (1) retrospecto histórico da renda (surgimento, 'difusão' e chegada ao Brasil) e sua apresentação geral (instrumentos, pontos e modo de fazer) seguida pelo (2) processo de "construção" das rendeiras de Alto Alegre e da Prainha, locais onde realizei o trabalho de campo.

I

1.1 - A renda, ou o "ponto aéreo"

O manuseio de fios ou fibras se apresenta como uma constante na história da humanidade. A transformação de 'linhas', ou fibras, em superfícies planas ou com volume, de acordo com uma técnica específica, teria se iniciado com a cestaria e se desenvolvido por meio da tecelagem. Posteriormente surgiram os bordados, que utilizavam o tecido pronto como base para uma série de adornos elaborados com diferentes tipos de técnicas e linhas. Relatos e registros dos trabalhos de agulha (bordados e retículas⁵) remontam a um passado remoto. De acordo com Ramos, "o tricot já era conhecido da mulher do Neolítico lacustre, dos antigos hebreus, dos indús, dos chineses" (1948:9). No entanto, na forma como as encontramos atualmente, as rendas surgiram na Europa⁶ em algum momento entre os séculos XV e XVI.

Com o passar do tempo, os bordados se aperfeiçoaram e se sofisticaram. De maneira gradual, o fundo (tecido) que servia de base ao trabalho foi retirado. As rendas surgiram como resultado do desejo "de quebrar a monotonia do bordado fechado sôbre um fundo compacto de tecido pré-existente" (Ramos,1948:13). Os bordados sobre fundos claros, em tecidos como tule ou musselina, constituem a primeira tentativa de dar maior leveza e transparência aos trabalhos de agulha. Em seguida, passou-se a cortar pedaços do fundo (tecido), entre os motivos bordados, constituindo os pontos denominados *point coupé*, *punto tagliato* ou o 'ponto cortado' característicos do bordado aberto. A partir desse processo, de recortar o tecido que serve de base para o bordado, desenvolveu-se a técnica do desfiado. Nela, ao invés de se cortar o tecido, retiravam-se dele determinados fios, conservando apenas

⁵ Montandon (*apud*Ramos, 1948) diferencia o *tissage* (tecido) do *tressage* (trançado), que engloba os *reseaux*, ou retículas, como o *tricot*, o *crochê*, o *filée* a renda.

⁶ Alguns autores defendem que a renda teria surgido simultaneamente em diferentes partes do mundo, para então se difundir pelo globo (RAMOS, 1948).

aqueles necessários à sustentação do bordado. Desde então, surgiram diversas modalidades de retirada de fios, dentre as quais, as mais conhecidas no Brasil são: o labirinto e o crivo.

Pouco-a-pouco, os bordados foram se 'expandindo' para além do limite do tecido e surgiram as beiras serrilhadas⁷. Essas eram 'construídas' sem necessidade de um fundo prévio de tecido (suporte), ou seja, eram feitas 'no ar'. Dessa maneira, nasceu a renda como a conhecemos hoje. Ramos (1948) cita um livro italiano, cuja publicação é de 1528, no qual Antonio Tagliente faz uma relação dos pontos até então conhecidos. Entre eles encontra-se o *punto in aere*, ou 'ponto no ar'. Acerca desse ponto, vejamos a afirmação de Ramos:

O *punto in aere* era realmente uma coisa inteiramente nova, pois enquanto que os vários pontos do bordado *a jour* ainda reconheciam um tecido prévio, mesmo que êste praticamente desaparecesse depois de trabalhado nos pontos cortados e fios, tirados, o *punto in aere* trabalhava sem nenhum tecido pré-existente; era feito, como dizia a expressão, “no ar”, e daí em diante a renda logrou uma autonomia completa do bordado. (1948:14)

A classificação de Nair Maria Becker (apud Fleury, 2002) distingue rendas de agulha, rendas especiais⁸, rendas de bilro e rendas diversas⁹. A articulação e o trançado de fios soltos, característica da renda de bilro também vem da antiguidade, conforme atesta a imagem de vaso grego – de uma mulher cruzando fios esticados por pesos de chumbo presos à sua extremidade (Ramos, 1948). Em sua caracterização atual, a renda de bilro surgiu juntamente com a renda de agulha.

A origem da renda, tanto a “de agulha” como a “de bilros”, tem sido motivo de disputa entre artistas e autores de diferentes nacionalidades. Há alusões a focos de criação da renda por toda a Europa e para além dela. Alguns autores afirmam que foi a chegada dos mouros à Península Ibérica que introduziu a renda no continente europeu, enquanto outros apontam para a influência do macramé oriental no desenvolvimento da técnica. No entanto, os indícios históricos acirram a rivalidade entre italianos e belgas. Embora não haja concordância acerca do tema, a maior parte dos estudiosos defende que Veneza foi o berço da renda de agulha. Em relação à renda de bilro, também há discordâncias. Autores belgas afirmam que sua criação ocorreu em Flandres e apresentam como “prova” um quadro de Quentin Mesisys, de 1495, que retrata uma jovem fazendo rendas em uma almofada semelhante àsquelas utilizadas na Bélgica. Outros autores, porém, se baseiam em análises de

⁷ Dessas beiras serrilhadas (*dentelés*) surgiu o nome francês para renda: *dentelle*.

⁸ Figuram na categoria 'especiais', as rendas que também podem ser consideradas 'bordados' (labirinto e tule bordado).

⁹ Rendas elaboradas por meio de nós (filé, macramê e frivolité) e malhas (crochê e tricô).

especialistas que atestam a autoria real do referido quadro como sendo de Quentin Metsys, filho do precedente, cuja obra teria sido criada em data posterior ao surgimento do bilro na Itália, país considerado, por esses autores, como o berço das renda de bilro; embora discordem acerca da cidade de origem: Milão e Gênova são as mais cotadas. Trancrevemos, a seguir, a citação que Ramos faz de Lefébure (1887:25), acerca dessa questão:

A referência histórica mais antiga que se conhece, às rendas de bilros, está num documento de partilha, feita em Milão, de duas irmãs, em 1493, onde se fala no italiano da época, em *uma binda lavorata a poncto de doii fuxi per uno lenzolo*, “uma faixa trabalhada a ponto de doze bilros para bordar um lencol” (1948:20).

É interessante destacar que a disputa pela origem da renda de bilro, entre Itália e Bélgica, também pode ser verificada por meio de dois mitos de origem distintos, um italiano e outro belga. A versão veneziana conta que um marinheiro ofereceu à sua noiva um ramo de coral denominado *Mermaid's lace*, ou “renda da sereia”. A moça ficou encantada com a delicadeza da planta e, com receio que se desintegrasse com o tempo, tentou imitar seus lindos nós com a agulha. Sua tentativa teria resultado na criação da renda. A lenda de Flandres, por sua vez, é uma narrativa sobre a promessa de uma moça pobre que estava noiva. Ela renunciaria ao casamento se a Virgem Maria lhe apresentasse uma solução para a pobreza em que vivia sua família. Um dia, enquanto andava pelo campo, sua vista escureceu e ela viu fios trançados em seu avental. Ao retornar para casa, tentou reproduzir o desenho, criou a renda e assim, resolveu os problemas financeiros dos seus pais. Manteve-se fiel ao seu voto, até que um dia seu avental cobriu-se novamente com os fios da Virgem, trazendo a seguinte mensagem: “Desligo-te do teu voto” (Ramos,1948).

A renda não demorou a se difundir por toda Europa. No início do século XVI, o contexto italiano de centro comercial e cultural, favoreceu para que essa nova técnica se propagasse para além do continente europeu. Ramos ressalta que além dos negociantes e comerciantes, muitos artistas belgas iam à Itália estudar pintura e dessa maneira, a renda teria chegado rapidamente à Bélgica. Em 1533 Catarina de Médicis, filha do duque de Florença, casou-se com Henrique II, levou consigo para a França um artista já célebre na Itália, Vinciolo, por desenhar os motivos utilizados pelas bordadeiras e rendeiras. Na França, ele passou a criar modelos de rendas destinadas a enfeitar grandes golas, perneiras e bustos. Henrique II fez uso das golas para ocultar uma cicatriz que tinha no pescoço (Ramos,1948:15). Fleury destaca que, num primeiro período, o uso da renda era predominantemente masculino.

A renda foi incorporada como item de diferenciação social e seu uso tornou-se indicativo de *status*, distinção e poder. A renda “virou moda” em toda Europa e além da qualidade, a quantidade de rendas que ornava uma vestimenta estava diretamente relacionada à posição social de quem a trajava. A gola é um bom exemplo, uma vez que ganhou grandes proporções que, associado ao seu formato cilíndrico, “praticamente afogavam o pêsoço, mal deixando virar a cabeça” (Ramos,1948:16). O exagero e a ostentividade no uso da renda fizeram com que a Igreja lançasse éditos suntuários, visando coibir tal “abuso”. Durante a Revolução Francesa, o uso da renda sofreu um declínio por ser associada àquilo que então se combatia: o luxo e a ostentação. No entanto, passado esse período voltou a ocupar função de distinção social, conforme ressalta a seguinte passagem:

Reis e nobres, rainhas e damas, sacerdotes e neófitos, todos utilizaram grandemente a renda no seu vestuário, quer exterior quer de uso interno, e o produto encareceu, tornando-se objeto de luxo para os que podiam utilizá-lo. A Revolução Francesa arrefeceu o ardor da moda, mas depois recrudescceu seu uso tão forte quanto antes. Todos se sentiam embelezados com as rendas: punhos, golas, “colerettes”, “fraises”, peitilhos, blusas, vestidos inteiros enroupavam numa nebulosidade vaporosa de contos de fada, nas festas fidalgas ao som das valsas vienenses, as silhuetas delgadas das donzelas, os talhes padronizados dos cavaleiros. (Mendonça:1959:43)

1.2 - Formas de “incorporação” da renda de bilro: Portugal & Brasil

A oposição usual que se faz, no ocidente, entre homem/mulher e entre cultura/natureza e que, geralmente, relaciona o homem à cultura e a mulher à natureza, também classifica os trabalhos manuais dos quais estamos falando, na esfera feminina. As atividades de fiação, tecelagem, costura, bordados ou rendas estão ligadas ao domínio feminino e essa imagem se encontra presente no imaginário de diversos povos. Entre os mitos mais conhecidos podemos citar o de Aracne, de origem grega. Aracne era uma jovem muito habilidosa como bordadeira e seus trabalhos eram admirados por todos. Tantos elogios levaram-na a se comparar à Atena, deusa da sabedoria, da inteligência e do ofício. Esse fato logo chegou aos ouvidos da deusa, que considerou tal ato de extrema petulância e resolveu desafiar Aracne em uma competição de bordados. Ambos os tapetes ficaram tão belos e majestosos, que a competição terminou empatada. Atena ficou furiosa com o resultado e transformou Aracne em uma aranha, condenando-a a tecer eternamente.

Outro mito reforça a suposta relação entre as mulheres, as atividades de fiação e a vida, ou a natureza: são as Moiras (versão grega) ou Parcas (romana). Moira, cujo nome significa 'destino', era mãe das três irmãs (Cloto, Láquesis e Átropos) responsáveis por determinar o curso da vida das pessoas, decidindo de modo incontestável questões sobre vida e morte. Esse trabalho se dava, respectivamente, por meio da fabricação, tecelagem e corte do fio da vida. Na versão romana, os personagens eram outros, mas suas funções eram as mesmas: Nona tecia o fio da vida; Décima determinava sua extensão e caminho e, Morta o cortava. Seus nomes fazem referência ao tempo da gravidez humana, que é de nove luas. Assim, Nona tece o fio durante a vida uterina da criança, até a nona lua, ao passo que Décima representa a vida a partir de seu nascimento, ou seja, da décima lua. Morta, por sua vez, é a extremidade final do fio, o fim da vida. Essas personagens eram as protetoras, tanto em Roma como na Grécia, das funções de gestação e nascimento, crescimento e desenvolvimento e morte, respectivamente.

O fato de as mulheres serem consideradas mais 'íntimas' dos trabalhos manuais e, ao mesmo tempo, *dotadas* de determinadas habilidades, não torna as mesmas inatas. Ao contrário, a incorporação desse conhecimento é fruto de um longo processo, que exige paciência e empenho tanto por parte da aprendiz, quanto da 'mestra'. É uma habilidade aprendida, incorporada ao longo de anos de observação e prática, de muitos erros e repetições. Nesse sentido, podemos evocar Bourdieu, quando argumenta que “what is 'learned by body' is not something that one has, like knowledge that can be brandished, but something that one is” (grifo meu, 1995: 73).

O 'ser' a que Bourdieu se refere é aquele definido pelo *habitus*, uma espécie de “círculo mágico”, no qual o indivíduo não se insere por decisão própria, mas por ‘berço’ ou por um lento processo de iniciação equivalente a um segundo nascimento. Durante esse período, o sujeito internaliza e 'incorpora' o sistema classificatório próprio de sua classe, ou o *habitus* de classe¹⁰, definido como “a subjective but non-individual system of internalized structures, common schemes of perception, conception and action, which are the precondition of all objectification and apperception” (1995: 60). Nesse sentido, o processo de aprendizagem do saber-fazer da renda de bilro, seja ele formal (por meio das instituições de ensino) ou não, é de extrema importância para a compreensão desse saber enquanto elemento identitário.

¹⁰ A reflexão de Bourdieu gira, basicamente, em torno do *habitus* de classe. Apesar do grupo aqui focado, as rendadeiras-de-bilro, não constituem uma classe social, acredito que tal conceito seja útil, pois se trata de uma categoria ocupacional e, nesse sentido, compartilham esquemas comuns de percepção, concepção e ação.

Conforme vimos, no primeiro momento, o uso da renda era símbolo de distinção e nobreza. Com o passar o tempo, fazer renda tornou-se parte da instrução formal apropriada às moças 'de família' européias, sendo ensinadas em escolas e conventos de Portugal, Espanha, Alemanha, entre outros. No Brasil, a renda desembarcou do Reino juntamente com prendadas senhoras portuguesas que vinham acompanhando seus maridos, mas se difundiu de maneira específica.

Luiz Antônio Cunha, no livro intitulado “*O ensino de ofícios artesanais e manufactureiros no Brasil escravocrata*” (2005), não faz referência aos trabalhos com fios, com exceção da tecelagem. Não obstante, o texto traz informações históricas acerca do 'aviltamento' e desvalorização do trabalho manual. Ele argumenta que nós herdamos da Antiguidade Clássica a concepção de trabalho manual como uma atividade indigna para um homem livre. Nesse sentido, entre os gregos, o escravagismo estabeleceu a separação entre a contemplação (cidadãos) e a ação (escravos), conforme assinala o seguinte trecho de Aristóteles (apud Cunha, 2005): “É preciso mesmo, para que sejam verdadeiramente cidadãos, que eles não se façam lavradores, porque o descanso lhes é necessário para fazer nascer a virtude em sua alma, e para executar os deveres civis”. No entanto, durante o Feudalismo o artesanato voltou a ser valorizado, mas agora em um âmbito diferente do anterior, do catolicismo. A *Regula Benedict*, normas redigidas em 540 d.C. para os monges beneditinos, trouxe uma nova concepção de trabalho, na qual “em vez de ser visto como condição para a virtude, a exemplo da Antiguidade, o ócio passou a ser definido como o pai dos vícios” (Cunha, 2005: 11). O autor destaca, no entanto, que a função do trabalho nos mosteiros era mais moral do que produtiva, aproximando-se da noção atual de *hobby*. Na cultura ibérica, a rejeição ao trabalho manual aparece satirizada por Montesquieu em *Cartas persas*:

Pois deve-se saber que, quando alguém tem algum mérito na Espanha pára de trabalhar: sua honra exige o repouso de seus membros. Quem fia sentado dez horas por dia alcança assim a metade a mais de consideração do que alguém que passa apenas cinco horas sentado, porque é nas cadeiras que se adquire nobreza. (apud Cunha, 2005)

No Brasil, desde o início de sua colonização, as relações escravagistas afastaram os homens livres de grande parte dos trabalhos manuais, como o artesanato e a manufatura. Cunha chama atenção, no entanto, para o fato de que nem todas as profissões exclusivamente 'manuais' são vistas negativamente. O ofício de dentista, por exemplo, não foi

afetado por tal concepção, uma vez que não se enquadra na representação depreciativa dos trabalhos manuais. Nesse sentido, ele considera mais apropriado “dizer que foi a rejeição do trabalho *vil* (isto é: reles, ordinário, miserável, insignificante, desprezível, infame) que levou ao preconceito contra o trabalho manual” (2005: 23)

À primeira vista, tais relatos poderiam se opor ao que foi dito anteriormente, sobre a renda e seu aspecto distintivo, tanto no que se refere às roupas que adornam como às moças de família, para as quais esses saberes eram de fundamental importância. Ao invés de contraditórios, acredito que um dado complementa e reforça o outro. Cunha não inclui nenhum trabalho de renda ou bordado na relação que fez, justamente porque tal habilidade não detem *status* de trabalho, nem para os livres e nem para os escravos. Podemos atestar esse fato por meio da não correspondência entre os trabalhos de linha e a caracterização que faz do trabalho *vil*. Nesse sentido, a renda de bilro e os bordados são enquadrados enquanto um passatempo exclusivamente feminino. Inicialmente, apenas as mulheres das camadas sociais mais abastadas praticavam essa atividade. De acordo com Carvalho, “o trabalho manual doméstico tinha funções de disciplinamento do corpo e do espírito e significava, para a mulher, um ócio moralmente valorizado” (2008: 76). Essa autora utiliza livros de etiqueta, revistas e textos sobre administração doméstica como fontes de pesquisa e ressalta o que fazem uso recorrente de termos como rotinas, hábitos e repetições. Os trabalhos domésticos, apresentados enquanto “rotinas introjetadas de comportamento” também podem ser vistos como um processo de disciplinamento. A postura, os gestos e as formas do corpo são elementos de hierarquização e distinção social, conforme retrata o seguinte trecho do periódico *O Echo*, citado por Carvalho (2005: 234):

A finura das mãos e a brancura da pelle que as cobre, são pelo geral um privilégio das pessoas de alto tom, e as veias mais ou menos pronunciadas, as protuberancias tendenciosas, a grossura dos dedos e as calosidades dão a conhecer o indivíduo que se entrega a trabalhos phisicos. Com effeito, pela mão distingue-se o ferreiro, o sapateiro, o artista, o homem de letras, o que levou alguém a dizer que o homem traz nas mãos o sello de sua condição social. (2005: 234)

No Brasil, assim como em Portugal, os trabalhos manuais constituíam parte da educação formal das jovens, por enquadrar-se à formação artístico-doméstica considerada necessária às mulheres da época. Apesar de inúmeras técnicas constarem entre as ensinadas oficialmente no Brasil, seja em escolas ou conventos, não encontrei nenhuma referência acerca do ensino institucionalizado da renda de bilro. Mendonça, em seu trabalho sobre

rendas e rendeiras no Nordeste (1959), menciona que a educação das filhas dos senhores-de-engenho e latifundiários locais ficava a cargo de missionárias, que em grande parte pertenciam a ordens religiosas francesas. Constavam em seu currículo: português e francês, história, geografia, ciências naturais, pintura, música e aprendizado do trabalho manual de agulha¹¹. Dentre os trabalhos de agulha ensinados encontra-se ponto cruz, bordados em diferentes tecidos, ornamentos com pedras e lantejoulas, tricô, crochê e bainhas em geral. “Quanto às rendas, apenas aprendiam alguns tipos de rendas de agulhas, sendo completamente desconhecido nesses ambientes de educação católica feminina a renda de bilro” (1959: 45). Carvalho (2008: 77), por sua vez, enumera as disciplinas do currículo da Escola Profissional Feminina de São Paulo, criada em 1911: aulas de confecção, bordado e trabalhos artísticos (flores, pintura, cerâmica entre outros). Nesse caso, encontramos apenas um registro da renda de bilro, citada dentre outras como matéria-prima para apliques do curso de bordados.

Dessa maneira, a renda de bilro não constituía item do aprendizado feminino formal. Então, como se explica sua rápida difusão, tanto geográfica quanto social, no Brasil? Sugiro que tal difusão tenha se dado por outras vias, que não as oficiais. O saber-fazer da renda de bilro percorreu vias consideradas 'informais', como aquelas do parentesco, da amizade e da vizinhança. Nesse sentido, a casa se apresenta como espaço privilegiado de incorporação de tais hábitos e habilidades, ou conforme nos diria Bourdieu (1995), de objetificação do *habitus*. Foi no contexto da casa, ou no seu entorno, que o conhecimento da renda de bilro foi transmitido e difundido. Acerca desse aspecto, Mendonça¹² faz a seguinte colocação:

A julgar pelos fatos históricos, presumo que na Região Sul, onde se localizaram os primeiros núcleos de colonização, alguma portuguesa se teria dado ao trabalho de ensinar a “troca dos bilros” a qualquer mestiça. E, observando-lhe a habilidade, ensinara-lhe sucessivamente os trutrus, os entremeios estreitos, os bicos, as aplicações, até chegar às rendas mais largas e mais difíceis. Daí em diante, de família em família, foi-se introduzindo o costume agradável de fazer renda nas horas de lazer. (1959: 73)

No trecho transcrito acima, o sul do Brasil é apresentado como um dos primeiros centros ‘receptores’ da renda de bilro. A imigração açoriana naquela região justifica tal explicação; no entanto, existem outras versões, como a da influência holandesa no

¹¹ A costura também poderia ser aprendida em cursos particulares.

¹² É interessante observar que essa mesma autora, ao relatar a sua própria experiência com a renda de bilro, afirma ter aprendido com a empregada de uma tia onde ia passar as férias.

Nordeste, desde o século XVII. Essa região é, ainda hoje, conhecida foco de produção de renda de bilro, da qual o Ceará é o Estado de maior representação, no qual essa técnica é mais difundida e a rendeira é considerada como um “símbolo de identificação grupal” (Fleury, 2002: 18). A tese mais defendida pelos especialistas, acerca da chegada da renda de bilro no Brasil, é que tenha vindo juntamente com a colonização portuguesa. O fato é que, dentre suas similares, essa técnica foi a que atingiu maior abrangência geográfica, sendo encontrada em vários Estados: Pernambuco, Sergipe, Piauí, Maranhão, Amazonas, Pará, Rio de Janeiro e Santa Catarina. Nesse sentido, Dantas aponta para a possibilidade da renda de bilro ter procedências distintas:

Não obstante a escassez de fontes escritas, não podemos descartar a possibilidade de múltiplas origens, tendo sido a técnica aqui introduzida em diferentes momentos históricos como resultado do fluxo migratório de diversos grupos humanos, como aliás sugere a variação nos tipos de almofadas encontradas no Brasil (2006: 21).

Ao longo do processo de difusão, a renda foi aprendida por mulheres de todas as camadas sociais e, assim, teve seu uso e significado radicalmente alterados. Nesse sentido, tal conhecimento deixou de representar um elemento de *status* e distinção social próprio das mulheres das camadas sociais mais elevadas, sendo incorporado pelas demais mulheres e representando uma possibilidade de obtenção de renda. Dessa maneira, uma mesma atividade adquire significados e importância distintos em cada situação social na qual se apresenta. Assim, aquilo que antes era produzido por imposição social, ou por prazer, se inseriu em outra ordem, na qual tornou-se necessária por outro motivo que não a distinção, mas pelo dinheiro ao qual dá acesso. No entanto, o movimento contrário também acontece e, conforme poderemos constatar na Prainha, hoje a renda não se apresenta mais como uma atividade essencial à reprodução familiar, embora continue a ser feita por prazer. Adiante, poderemos verificar que tal possibilidade de ganho se inseriu à ordem social vigente de maneira adequada, isto é, sem provocar rupturas ou alterações significativas.

II

1.3 - Renda de bilro à moda cearense

As rendas, de maneira geral, se caracterizam pela ausência de tecido ou trama prévia. Elas se constituem de um entrançamento de um ou mais fios, de modo a formar

diferentes tipos de padrões e tramas. A renda de bilro, por sua vez, compõem-se a partir do entrelaçamento de vários fios presos em uma extremidade, aos bilros (fusos de madeira) e fixados, na outra, ao molde, que por sua vez está preso à almofada que serve de apoio, com alfinetes ou espinhos. A descrição de cada instrumento utilizado na confecção da renda se faz necessária para a melhor compreensão dessa técnica difícil de descrever em palavras e de ‘capturar’ com o olhar, tamanha agilidade, destreza e rapidez que sua confecção encerra.

A renda de bilro também é conhecida como “renda da terra” (“do Ceará”) ou “renda de almofada”. Essa última denominação provém da almofada utilizada como suporte para sua confecção. Geralmente, a almofada é colocada sobre um pequeno banco invertido¹³, para que sua altura fique adequada à da rendeira sentada. De acordo com Ramos, “a almofada brasileira é resultado da adaptação direta da portuguesa” (1948: 45)¹⁴. A almofada é feita a partir de um pedaço de pano retangular costurado na extremidade para formar um cilindro. Em cada um dos lados abertos, faz-se uma bainha por onde passa um fio que auxilia no fechamento da almofada. Com uma das pontas fechadas pela amarração, inicia-se o processo de enchimento, cujo ponto ideal é o meio-termo entre a almofada mole (vazia) e dura demais (muito cheia). Ao terminar esse processo, amarra-se a outra ponta e finaliza a almofada, ajeitando o recheio para que o ‘cilindro’ fique relativamente uniforme. Assim, uma boa almofada é aquela que é dura o suficiente para servir de suporte, mas não tanto ao ponto de quebrar as pontas dos espinhos utilizados para afixar a renda.

O tamanho da almofada¹⁵ varia de acordo com a peça a ser produzida e com a necessidade, ou não, da rendeira de se locomover com ela. As almofadas das rendeiras com as quais convivi, tinham dimensões semelhantes. O recheio utilizado para preencher e dar firmeza à almofada é o mesmo no interior e no litoral, a palha da bananeira, seca¹⁶. O tecido utilizado como forro da almofada é bastante variável e sua escolha está ligada às condições sociais da rendeira. Representa, assim, um símbolo de distinção e *status*. Na Prainha, todas as rendeiras têm suas almofadas revestidas por tecidos multicoloridos¹⁷. O preferido da maioria é

¹³ Existe um suporte feito exclusivamente para apoiar as almofadas. Observei tal instrumento apenas na Prainha.

¹⁴ O catálogo da Funarte (1986) acerca das rendas brasileiras refere-se a outros tipos e formatos de almofadas: redondas (Maranhão), “de quadro” (Rio de Janeiro) e “verticais”, ou “de cavalete” (Rio de Janeiro).

¹⁵ Dimensões médias das almofadas observadas: 60cm x 40 cm x 40 cm. Os *almofadões* podem ter até três metros de comprimento e são utilizados para a confecção de peças largas, como produtos de cama e mesa. Nesse caso, duas ou mais rendeiras trabalham simultaneamente, o que exige sincronia na produção.

¹⁶ Além da palha de bananeira, Soares (1987) cita o uso de outros tipo de enchimento, como a macela, o capim do campo ou a ‘Barba de velho’. Ramos (1948) também faz referência às folhas secas do algodão e da ‘barriguda’.

¹⁷ Conforme veremos adiante, as rendeiras da Prainha tem maiores preocupações com a maneira como devem se apresentar e se portar diante dos turistas (compradores)

a chita que, com seus motivos florais em tons vivos, alcançou lugar de destaque na moda nacional. No interior, por sua vez, o costume é reaproveitar o tecido das velhas redes, que não servem mais para deitar. Dessa maneira, todas as almofadas observadas em Alto Alegre são de *rede velha*. Anita, esposa do dono de um engenho próximo ao povoado, tem uma almofada nova, feita recentemente, de chita. Quando visitamos o engenho, Creusa reparou em sua almofada e comentou que *fica mais bonita, mais alegre, colorida*. Ela disse que quando fosse à feira, iria comprar um corte de tecido para fazer uma almofada *dessas novas*. Anita apoiou sua iniciativa e argumentou que compensa, uma vez que demanda pouco pano.



É interessante observar que existe um espaço nas pontas da almofada, entre o recheio de palha e a bainha amarrada com um fio, que cumpre a função de uma “gaveta” e acomoda tanto itens utilizados na produção da renda (agulha de crochê, tesoura, bilros *cheios*, linha), como papéis importantes (contas, receitas médicas, números de telefone) ou algo que as rendeiras recebem enquanto estão *sentadas nas almofadas*.



Foto 3: *Bilros antigos (de buriti) cheios*

Os demais utensílios utilizados para a confecção da renda de bilro no Brasil também seguem o padrão português, não obstante alguns elementos da flora local tenham sido incorporados enquanto ferramentas de trabalho. Ao lado da almofada, os bilros são os instrumentos mais valorizados pelas rendeiras, com os quais elas criam uma significativa relação de

apego e afeto. Os bilros são fusos com uma *cabeça* em uma das extremidades. Alguns são confeccionados em uma só *peça*, entalhados em madeira, enquanto outros são varas de madeira que recebem uma cabeça previamente alisada e perfurada (*duas peças*), bastante variável em termos de forma (pião, pastilha ou arredondada) e material (coco, semente, marfim, madeira, osso). No Ceará encontramos os dois tipos de bilros: os *de pau* e os *de buriti*. Os *bilros antigos*, cuja *cabeça* é feita da semente do coco do buriti, são os preferidos da maioria das rendeiras por serem mais *maneiros*, isto é, mais leves¹⁸. No entanto, o acesso às palmeiras de buriti com cocos do tamanho adequado ao bilro foi dificultado pelo desmatamento ocasionado, principalmente, pela especulação imobiliária. Os bilros *de pau*, por sua vez, são cada dia mais acessíveis, tanto em relação ao custo quanto à facilidade de obtenção dos mesmos. Embora não pudesse constatar exatamente qual a madeira utilizada para esculpir o bilro, provavelmente se trata de uma árvore regional¹⁹. Os bilros são utilizados sempre em pares e a quantidade de pares necessários dependerá do padrão e da largura da renda.

O *papelão* é, ao mesmo tempo, o molde e o suporte da renda de bilro. Por ser suporte, precisa ser minimamente rígido. Antigamente, as mulheres faziam o *papelão* unindo várias folhas mais finas, como de saco de cimento e cartolina, com grude. Hoje, no interior, as

¹⁸ Somente três rendeiras entre aquelas com quem conversei, preferem o *bilro de pau*, justamente pelo fato de ser mais pesado.

¹⁹ Para uma listagem mais completa acerca das diversas madeiras utilizadas, consultar o catálogo da Funarte sobre rendas (1986).

rendeiras aproveitam todo tipo de caixa de embalagem, tais como caixas de liquidificador, de sapato, entre outros. Já no litoral, a maioria das rendeiras adquire folhas de papel ‘panamá’, um tipo de papelão grosso, que é cortado em tiras e pedaços menores. Seu tamanho varia de acordo com a renda a ser confeccionada e com o diâmetro da almofada (no caso da renda em metro) Antes de ser utilizado, o *papelão* precisa ser *furado*, ou *pinicado*, de acordo com o padrão da renda escolhida, uma vez que cada renda tem o seu papelão específico. Para isso, a rendeira coloca uma amostra da renda a ser reproduzida sobre o papelão, previamente fixado na almofada, e perfura com um alfinete²⁰ os pontos de encontro das linhas, isto é, o local onde os alfinetes (ou espinhos) serão afixados durante a confecção da renda. Dependendo da complexidade da trama, algumas rendeiras fazem desenhos no papelão, indicando a sequência dos pontos a serem trabalhados.

Os alfinetes têm a função de sustentar a trama e garantir que ela não se desfaça durante o feitiço da renda. Todos os autores consultados acerca dos instrumentos de confecção da renda de bilro equiparam alfinetes e espinhos, pois consideram que ambos cumprem a mesma função: fixar a renda sobre o papelão. Considero importante assinalar aqui algumas observações que apontam para uma utilização específica e diferenciada desses instrumentos. No litoral, as rendeiras utilizam exclusivamente os espinhos do mandacaru, mas na Prainha, elas utilizam tanto com o espinho quanto com o alfinete. Elas consideram que por ser mais estreito, o acabamento dado pelo alfinete é melhor²¹, *fica mais bem feito*. No entanto, em determinadas peças, elas tem que puxar uma linha por entre o buraco formado pelo alfinete para fazer uma emenda e, nesse caso, o orifício formado pelo espinho é maior e permite a entrada da agulha de chochê, que auxilia nesse movimento. Desse modo, as rendeiras da Prainha utilizam espinhos e alfinetes com funções específicas.

Uma vez apresentados os principais utensílios (almofada, bilros, moldes e alfinetes) necessários à produção da renda de bilro, podemos descrever alguns procedimentos dessa técnica. Antes de iniciar a renda propriamente dita, a rendeira fixa, com espinhos grossos, o *papelão* relativo à renda selecionada na almofada. Os bilros também devem ser *carregados*, isto é, *enchidos* com linha. Feito isso, a rendeira une os pares de bilros com um nó e conforme vai faz isso, *assenta* os respectivos pares no papelão, afixando o ponto central (nó) com espinhos. O processo de preparação foi concluído e as linhas encontram-se

²⁰ Observei esse mesmo processo sendo realizado com um espinho grosso de mandacaru (em Alto Alegre), com o próprio alfinete ou a partir da amarração de um alfinete a um pedaço de madeira um instrumento confeccionado com um alfinete amarrado a um pedaço de madeira (no litoral).

²¹ A maior queixa em relação ao alfinete, no litoral) é que ele tem que ser constantemente trocado de posição, caso contrário corre o risco de enferrujar, devido a maresia, e manchar a renda.

alinhadas, prontas para serem entrelaçadas, cruzadas de maneira estratégica a formar os mais variados padrões.

Geralmente as rendeiras começam a tecer a renda a partir dos bilros de uma extremidade do *papelão* e o trabalho prossegue como um pêndulo, da esquerda para a direita e da direita para a esquerda. O movimento básico, a partir do qual se constituem os pontos da renda de bilro, é o *trocado*. Aprender o *trocado* é o primeiro passo na iniciação a essa técnica e consiste em três movimentos básicos de torção e cruzamento dos fios. Com um par de bilros em cada mão, troca-se a posição dos bilros, de modo que o da direita vá para a esquerda e vice-versa (1). Nesse primeiro movimento, a rendeira une os fios de cada par correspondente de bilros. Em seguida, os bilros de uma mão são jogados para a outra e trocados de acordo com uma sequência repetida duas vezes, para que os dois bilros de cada par troquem de mão (2). Assim, a troca se dá entre dois pares de mãos distintas, para que os fios se entrelaçem. Para finalizar o *trocado*, a rendeira realiza outra torção, semelhante à primeira, entre os bilros de uma mesma mão (3). Dessa maneira, a parte que une os fios de pares de bilros distintos (o ponto central) é sustentado por duas torções simples de cada par, uma antes e outra depois. Vemos, portanto, que além dos alfinetes, a própria trama é tecida de maneira a evitar que se desfça. O *trocado* é essencial, o movimento principal, a partir do qual se constituem os demais pontos. A fala de Aldacir, rendeira de 78 anos, residente da Prainha, confirma o que foi mencionado acima: “*O primeiro que a gente aprende a fazer são os trocados, né? Aí, depois do trocado que a gente aprende, aí pode fazer qualquer coisa. O trocado é o primeiro, se não tiver o trocado, nada feito*”.

Os pontos a serem utilizados em cada renda e a sua sequência são determinados pelos furos do *papelão*, sendo os principais: *trança, pano aberto, pano fechado, barata, dado e grade*²². A rendeira segue *trocando os bilros*, de acordo com o traçado do *papelão*. Ao longo desse processo ela tem sempre, pelo menos, um par de bilros em cada mão. Os bilros que não estão sendo usados ficam ‘descansando’ em *escoras* dispostas na lateral da almofada, que podem ser espinhos grandes ou ferros grossos, como os de guarda-chuva. Ao longo do trabalho, realizado de maneira pendular, a rendeira passa por todos os pares de bilros, indo e vindo. O único momento que ela segura os dois pares de bilros em uma só mão e libera a outra, é no momento de colocar os alfinetes ou mudá-los de lugar. Conforme a renda *anda*, os espinhos vão sendo retirados da trama para serem reutilizados.

²² Para uma descrição precisa de todos os pontos da renda de bilro, ver Oiticica (1967).



Foto 4: Agilidade e destreza de Dona Aldacir.

A descrição técnica do processo de produção da renda, embora necessária, segmenta sua confecção em várias e sucessivas etapas, além de dificultar a visualização dessa prática “em movimento”. É impressionante a rapidez e a desenvoltura com que as rendeiras *trocam os bilros*, jogando-os de lado a lado, aparam-nos nas *escoras* e pegam o par exato dentre os vários pares de bilros que se encontram *escorados*. Elas realizam esses movimentos, de tamanha precisão, ao mesmo tempo em que prestam atenção na panela que está no fogo, no filho que saiu e ainda não voltou, na conversa da vizinha ou na televisão. O momento que exige a maior atenção da rendeira é a colocação do alfinete, que

deve ser encaixado no furo correto para que a renda siga a sequência correta. Por mais atento que se encontre o observador, é praticamente impossível acompanhar os movimentos de torção, rotação e cruzamento dos bilros, que as rendeiras executam com certa ‘displícência’.

Termos como *trocar*, *cruzar*, *torcer* e *trançar* fazem parte do vocabulário e da vida das rendeiras. Os movimentos relacionados a cada uma dessas ações, tão “naturais” para as rendeiras mais experientes, tiveram que ser apreendidos, assimilados, incorporados. Da mesma maneira, os vários sentidos envolvidos na feitura da renda de bilro (visão, audição e tato), precisaram ser ‘treinados’. Tal aprendizado, conforme vimos, demanda muito tempo de dedicação e prática.

1.4 - Construção da rendeira: “*Eu aprendi de tanto olhar*”

A relação dessas mulheres com seu trabalho é intensa: elas se identificam e são identificadas por essa atividade. De acordo com Bosi (1994) ocorre uma fusão entre o trabalho e a própria substância da vida desses trabalhadores. Dantas argumenta que “abrir mão dele [ofício de rendeira] é como desfazer-se de suas referências” (2005: 237). O trabalho

é assim parte integrante das identidades individuais e coletivas. Se assumirmos a ocupação produtiva, ou o trabalho, enquanto um importante elemento constitutivo da identidade, “então o aprendizado dessas habilidades não pode ser minimizado enquanto modo ativo de construção da pessoa. O aprendizado não significa meramente um método, enquanto modo eficaz de chegar a um fim, mas a gênese ou o manejo das propriedades e envolvimento que fundam o engajamento numa determinada atividade. Sendo assim, o aprendizado não deixa de ser um modo particular de construção da pessoa” (Sautchuk, 2007: 253). Vejamos, portanto, como ocorre tal “construção” no caso das rendeiras de Alto Alegre e da Prainha. A descrição desse processo está baseada nos relatos das rendeiras, de ambos povoados, acerca das suas próprias iniciações na renda de bilro, uma vez que o mesmo não pode mais ser observado na prática.

Todas as rendeiras aprenderam a fazer renda durante a infância, quando ainda eram crianças, entre os 6 e os 9 anos. A maioria aprendeu em casa, observando suas mães ou avós fazerem, acompanhando a repetição dos movimentos e ajudando a *carregar* os bilros vazios ou retirar os espinhos. Essa fase de ‘contemplação’ e ‘acompanhamento’ do trabalho é tão importante para sua incorporação, que hoje muitas delas afirmam terem aprendido *de tanto olhar*. Maria de Lourdes, rendeira de Alto Alegre, afirma ter aprendido sozinha: “*Eu aprendi só. Porque eu via os outros fazendo, eu aprendi. Ninguém me ensinou a fazer não, foi de mim mesmo. O pessoal fazia renda, aí eu aprendi a fazer*”. Aldacir, no entanto, reconhece a participação efetiva de sua mãe na sua aprendizagem, conforme podemos verificar na seguinte fala:

A minha mãe pegou nas mãos da gente pra gente aprender. Aí ela pegava as mãos da gente, segurando os bilros. Aí, por exemplo, aqui tem os quatro bilros, aí ela segurava na mão da gente aí dizia assim: “Passe um bilro por riba do outro”. Aí a gente passava. “Passe o outro”. Aí a gente passava. “Bota um por dentro do outro”. Aí a gente botava. “Bota de novo, bota denovo”. Aí pronto, saia o trocado. Assim que a gente aprendeu.

De acordo com Dantas, as bases desse aprendizado são a transmissão oral, a imitação e o incentivo, além de estar circunscrito ao “âmbito familiar, de parentesco ou de vizinhança” e estarem “acopladas às práticas rotineiras das atividades femininas” (2005: 228). A prática da renda é vista pelas crianças como uma brincadeira, uma diversão. Nas narrativas coletadas durante o trabalho de campo, esse aspecto sempre vinha à tona. Algumas rendeiras contam que improvisavam bilros com frutas regionais, como a pitomba, e pedaços de pau e que pegavam linha e espinhos escondidos das mães. Uma informante relatou, ainda, que

usava as paredes de palha da casa onde morava como almofada. Essa perspectiva, nos remete ao conceito benjaminiano de “experiência coletiva”, cujas práticas são incorporadas pelas crianças por meio dos brinquedos e brincadeiras, conforme podemos verificar no seguinte trecho:

Comer, dormir, vestir-se, lavar-se, devem ser inculcados no pequeno ser através de brincadeiras, acompanhados pelo ritmo de versos e canções. É da brincadeira que nasce o hábito, e mesmo em sua forma mais rígida o hábito conserva até o fim alguns resíduos da brincadeira. Os nossos hábitos são formas petrificadas, irreconhecíveis, de nossa primeira felicidade e de nosso primeiro terror (Benjamin, 1994: 252-253)

Ao brincar com bilros, espinhos e almofada, ainda que improvisados, as crianças aprendem a manusear os instrumentos e, lentamente, incorporam a habilidade necessária à confecção da renda. Lentamente, aquilo que se iniciou por curiosidade e brincadeira tornam-se uma atividade imprescindível enquanto fonte de renda. A atividade que, a princípio, era recreativa adquire aspecto de obrigação e responsabilidade. É interessante salientar que esse processo de iniciação ocorria tanto com as meninas quanto com meninos e, conforme cresciam, abandonavam a *brincadeira* com a renda²³.

De maneira análoga, Evans-Pritchard descreve em ‘Os Nuer’, o apego desse povo e a relação íntima que mantêm com o gado. Ele afirma que nada provoca tanto contentamento e orgulho a um nuer quanto a sua criação de bois e vacas. De acordo com Pritchard “a atitude em relação ao gado varia de acordo com as situações variadas da vida social e com mudanças no desenvolvimento social” (Pritchard, 2002: 48). Dessa maneira, assim que as crianças nuer começam a engatinharem, elas passam a permanecer no *kraal*²⁴. O *kraal* é o local das brincadeiras, no qual as crianças se lambuzam com esterco e mamam nos animais. Os jogos infantis, tanto masculinos quanto femininos, giram em torno do gado, como por exemplo, a construção de *kraals* e bois de areia e lama. Na medida em que adquiram condições de assumir algumas tarefas, serão igualmente destinadas a realizarem alguma atividade ligada ao gado: seja segurar o animal para que a mãe ordenhe ou, quando maiores, limpar os estábulos e ajudar na ordenha e pastoreio dos bezerros, carneiros e cabras. Com o passar do tempo e a intensificação da divisão sexual do trabalho, mulheres tornam-se leiteiras e homens, boiadeiros. Por meio do seu relato podemos verificar como uma atividade que, a

²³ Mattos (2001) argumenta nesse mesmo sentido, com relação à produção do artesanato de barro no Vale do Jequitinhonha.

²⁴ Espécie de curral no qual ficam as cabras e vacas.

princípio, era uma brincadeira, lentamente se transforma em um trabalho, ou ocupação. As crianças são socializadas e preparadas para ocuparem o seu lugar social e a assumirem suas obrigações.

Outro aspecto importante da brincadeira e fundamental no processo de incorporação e aperfeiçoamento do método da aprendizagem da renda de bilro, é a repetição. De acordo com Benjamin, o que rege o mundo da brincadeira é a lei da repetição. A essência do brincar seria poder ‘brincar outra vez’, quantas mais vezes melhor. O fundamento dessa atitude, de acordo com o autor, seria “saborear repetidamente, do modo mais intenso, as mesmas vitórias e triunfos” (Benjamin, 1994: 252).

Ao mencionar a imitação e repetição, não suponho que tais atos sejam uma reprodução idêntica aos anteriores, uma vez que reprodução implica em criação, ou recriação. Uma vez que a ação surge da interação entre o organismo e o ambiente (gravidade, inércia, objetos, etc), em certa medida, cada gesto é também uma inovação (Bernstein, 1966 *apud* Sautchuk, 2007). Nesse sentido, Bernstein se refere à aprendizagem motora enquanto um processo de “repetição sem repetição”. Assim, “a destreza não consiste na mecanização do gesto, mas na capacidade de solucionar diferentes problemas motores de modo satisfatório; a estabilidade do gesto, sua aparente repetição, não é o princípio nem o meio, mas o objetivo da aprendizagem” (2007: 249). Com base nesse princípio, Ingold desenvolve sua concepção de *skill* e *enskilment*, que se opõe à idéia de reprodução estável e harmônica das práticas, entre gerações. *Skill* estaria relacionado “às possibilidades de um agente num dado engajamento em atividades práticas” enquanto o processo de *enskilment* “seria a constituição de um ser capaz de executar certas ações no âmbito de uma atividade” (Sautchuk, 2007: 259). Em certo aspecto, tal perspectiva se aproxima à teoria da prática de Bourdieu, uma vez que também analisa a percepção e a cognição nos contextos práticos, no curso ordinário da vida, nas relações entre as pessoas e seu ambiente (Ingold, 2000).

A incorporação de conhecimentos e habilidades exige, portanto, uma grande dedicação e muito treinamento. Embora a iniciação da criança ao universo da renda de bilro se principie como uma brincadeira, como algo lúdico que atrai e envolve pelos movimentos e pelo barulho, a continuidade do seu treinamento exige disciplina e rigor. Deste modo, muitas rendeiras relatam que eram obrigadas a cumprir *tarefas* diárias, determinadas e fiscalizadas pelas suas mães. A obrigação de cumprir tal serviço era imposta e vigiada atentamente, conforme podemos verificar na seguinte fala de Aldacir: “*Tinha que fazer meio metro de renda, todo dia. Se não fizesse de dia, acabava de noite com a luz da lamparina, mas tinha que fazer*”. Tais obrigações eram definidas em metros ou *papelões* (número de voltas na

almofada) e variavam entre meio metro e dois metros. As *tarefas*, bem como o padrão das rendas produzidas, eram estabelecidos de acordo com a idade das rendeiras. Assim, podemos distinguir as principais fases de tal processo e identificar as diferentes etapas de “construção” de uma renda plena. Acerca do processo de aprendizagem, o trabalho de Beck sobre as rendeiras de bilros de Santa Catarina, ressalta que o período da iniciação na renda marca o fim da infância, uma vez que “a menina deixa as brincadeiras e é submetida a um treinamento que pode ocupar várias horas por dia, sob o controle de quem a ensina” (1983: 19)

O *trocado*, como vimos, é o primeiro passo no aprendizado da renda de bilro, que se iniciava com cerca de sete anos de idade. Uma vez incorporado tal movimento, a menina passava a treinar os padrões mais estreitos, principalmente o *greló*, ou *sabão com gás*. Essa renda é classificada como a mais simples e é constituída, basicamente, da *barata* acrescida de uma *trança*. Conforme adquire prática e aperfeiçoa sua técnica, a jovem renda aprende outros padrões. Na adolescência, elas já dominavam uma variedade maior de modelos, embora ainda fizessem as rendas mais simples e estreitas, como a *peixinho*, *bico das velhas* e *maranguape*. As rendas mais complexas, dentre as quais a única que ainda é confeccionada em Alto Alegre é a *jacarecoara*, eram atribuição das mulheres já adultas. Esse é o ponto máximo da produção das rendeiras, quando elas já têm o domínio completo da técnica e contam com o preparo físico necessário. Com o passar dos anos e o avanço da idade, o corpo começa a impor alguns limites à prática. Nessa fase, produzir sentada no chão torna-se cada vez mais difícil, obrigando-as a utilizarem cadeiras.



Foto 5: Renda *bico das velhas*

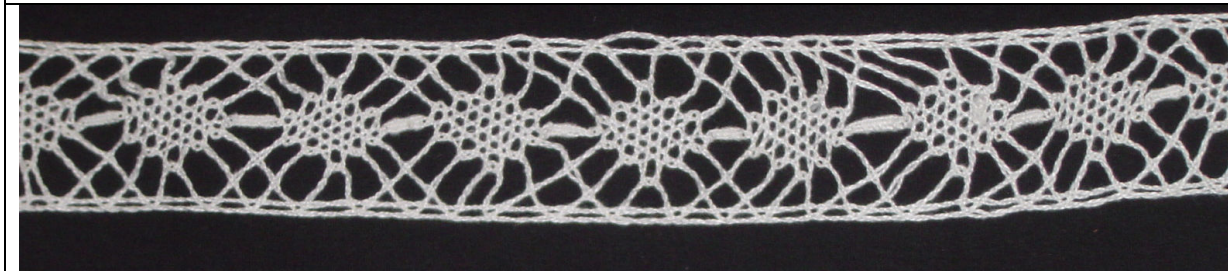


Foto 6: Renda *maranguape*

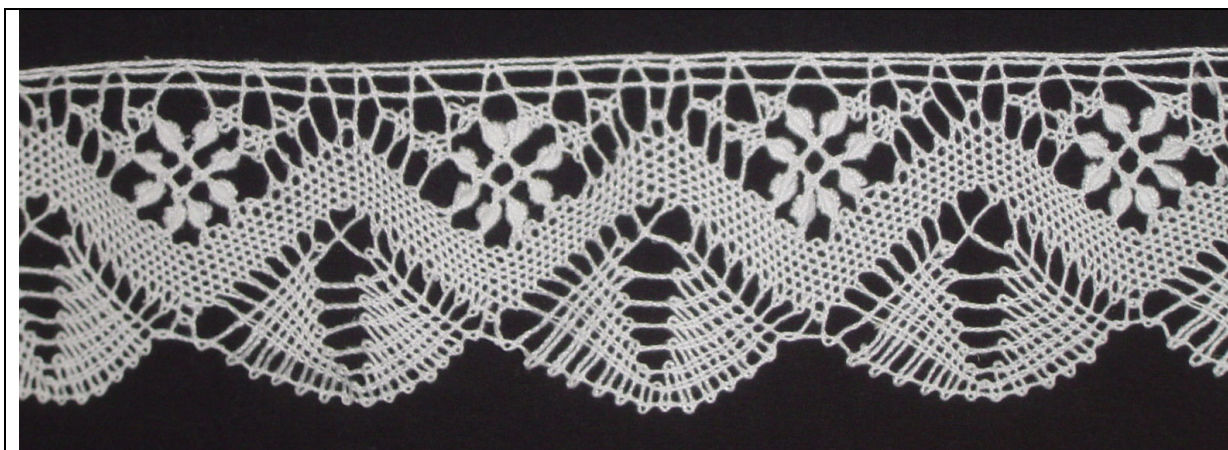


Foto 7: Renda *bico da jacarecoara*

1.5 - *Trabalho & ajuda*: a renda como complemento

O caráter familiar da produção, no contexto camponês, foi um tema desenvolvido, inicialmente, por Chayanov, em um trabalho que se tornou clássico (1966). A partir de levantamentos estatísticos realizados na Rússia, ele descreve um modelo de produção definido como “modo de produção doméstico”, cujas principais características seriam a ausência de salários e o fato de que a unidade camponesa constitui-se da conjugação de produção e consumo. Partindo da idéia de que o grupo doméstico tem como objetivo principal garantir suas necessidades básicas²⁵, ele desenvolve o princípio do equilíbrio entre a produção e o consumo familiares. Seu objeto de pesquisa é a economia familiar, como um todo, e não somente a produção agrícola, assim, também leva em conta o papel das artes e ofícios na manutenção do padrão familiar. O desejável seria a manutenção de uma situação de equilíbrio, entre produção e consumo, mas é a demanda familiar que determina a necessidade produtiva e, portanto, de trabalho. Desse modo, a família camponesa realiza um cálculo subjetivo, para garantir tanto a reprodução física do grupo quanto a reprodução das condições produtivas (Heredia, 1979: 120).

Tal cálculo irá depender do ciclo de desenvolvimento do grupo doméstico, que também pode ser descrito como a situação “demográfica” da família. Suas pesquisas abrangeram um longo espaço de tempo e, com isso, ele acompanhou a “história natural” das famílias, desde a formação (no casamento) até o casamento da segunda geração, isto é, dos netos. Nesse processo, ele percebeu que a razão entre produtores e consumidores se altera ao longo do tempo e, conseqüentemente, a quantidade de esforço necessário para suprir a manutenção familiar varia. Dessa maneira, o autor argumenta que "since the working family's

²⁵ Diferenciaria-se, assim, do capitalismo, cujo objetivo principal é o lucro.

basic stimulus to economic activity is the necessity to satisfy the demands of its consumers (...) we ought first of all to expect the family's volume of economic activity quantitatively to correspond more or less to these basic elements in family composition" (Chayanov, 1966: 60). Desse modo, quando o número de consumidores é maior do que o de produtores, por exemplo, quando a família é formada por um casal de adultos (produtores) com vários filhos pequenos (consumidores), a demanda é maior e o trabalho necessário para supri-la, também. Conforme as crianças crescem e tornam-se produtoras, a demanda cai, no entanto volta a subir assim que o casal envelhece (tornando-se consumidores) e os filhos (produtores) saem de casa.

O modelo elaborado por Chayanov serviu de base para muitas formulações posteriores, quando foi aplicado a diferentes contextos camponeses. No sentido desenvolvido nesse trabalho, duas perspectivas derivadas da teoria chayanoviana são especialmente importantes. A primeira chama atenção para o fato que o isolamento do grupo doméstico suposto por esse modelo é uma ficção, uma abstração justificada enquanto método, uma vez que na prática a família camponesa encontra-se inserida em redes e relações de parentesco, vizinhança e amizade. O segundo ponto diz respeito ao trabalho de Galeski (1975), que define a família camponesa como um "workteam", cujas características principais seriam a subordinação do indivíduo ao todo (a família) e sua hierarquização interna. Nesse sentido, ele aponta para a semelhança entre a unidade doméstica camponesa e uma pequena empresa, na qual os membros da família estão sujeitos à autoridade do pai, que é ao mesmo tempo o administrador e o dono dos meios de produção.

A renda de bilro é uma atividade que, considerando o que foi apontado acerca da produção familiar e doméstica, apresenta características que justificam sua incorporação enquanto alternativa produtiva para essas mulheres, uma vez que possibilita o acesso à renda sem exigir mudanças radicais na rotina e organização da casa. A necessidade de complementação aos ganhos básicos das famílias de trabalhadores, tanto urbanos como rurais, e o modo de obtê-la é tema de vários trabalhos acadêmicos (Leite Lopes, 1978 e 1979; Bruschini, 1982; Abreu, 1993). A busca por tal complemento pode assumir diversas formas, tais como a extensão da jornada de trabalho (no caso dos trabalhadores fabris), dos serviços esporádicos, *bicos*, pequenos comércios, produção de artesanato, entre outros. Dentre as formas de produção "autônomas" (Leite Lopes, 1979: 26), aquelas capazes de ser desenvolvidas no ambiente doméstico são enfatizadas como especialmente interessantes, uma vez que incorporam a esfera produtiva à rotina familiar. Dessa maneira, a renda de bilro, que como uma produção doméstica, permite que a mulher se insira na geração de renda sem que

tenha que deixar o espaço e a administração da casa. Por outro lado, tal articulação poderia indicar uma dupla jornada feminina, que acumula o trabalho doméstico e o artesanal.

O estudo de Machado (1979) traça uma oposição entre o trabalho doméstico e o trabalho feminino e, nesse sentido, faz a seguinte colocação acerca do trabalho domiciliar:

Se é verdade que a única possibilidade de associação, ainda que contraditória, entre o trabalho doméstico e o trabalho remunerado é a duplicação da jornada de trabalho, o trabalho a domicílio se organiza de forma tal que permite uma série de manipulações por parte da trabalhadora. Assim, o trabalho assalariado regular impõe necessariamente que o tempo dedicado “à casa” (ao trabalho doméstico) seja o que sobra do tempo dedicado “ao trabalho” (o trabalho remunerado). Ao contrário, no trabalho a domicílio, embora o volume total do tempo de trabalho possa até ser maior, sua divisão entre estes dois polos passa a ser muito menos nítida e a se organizar em função dos interesses e possibilidades da própria trabalhadora. Em outras palavras, se o trabalho assalariado regular supõe um tempo *contínuo* de trabalho organizado em função da produção, o trabalho a domicílio dá margem a que a trabalhadora jogue com a continuidade/descontinuidade de seu tempo de trabalho alocado na atividade remunerada em função do ritmo de seu próprio cotidiano”. (Machado, 1979: 196)

A intercalação entre as atividades da *luta da casa* e os *trocados do bilro* se apresenta nas memórias narradas pelas rendeiras sobre suas mães e, conforme pude observar, persiste na prática de muitas delas. Ao relatarem sua infância, todas fizeram menção à extrema penúria e escassez de recursos daquele período, ressaltando a *pressa* de suas mães para *tirarem* as peças de renda da almofada e vendê-las em seguida para adquirir comida. Maria, filha de Aldacir, expressa bem esse fato: “*Ela tirava, aí eu corria e ia vender. Na mesma hora que terminava, a gente ajudava a tirar os espinhos, corria e ia vender. Aí quando chegava, comprava açúcar, pão*”. A necessidade de uma produção acelerada levava as rendeiras a prolongarem sua jornada e dedicarem o maior número horas possíveis à *almofada*. No seguinte trecho, Aldacir oferece uma demonstração da forma como as rendeiras conciliam os trabalhos da casa e da renda:

Quatro horas da manhã, eu já me levantava, fazia café, bebia um pouquinho, aí pegava a minha almofada, uma lamparina e ia trabalhar, trabalhava até de manhã. Aí quando era de manhã, eu encostava e ia botar água, fazia as coisas, aí ia cuidar dos filhos. Aí quando é dez horas eu já tava de volta na almofada de novo. Eu gosto de cuidar, de fazer as coisas cedo, porque cedo eu me desocupo.

Maria, igualmente rendeira, destaca o caráter de obrigatoriedade que a produção da renda de bilro tinha na sua infância ao afirmar que “*era pra comer. Nessa época era a sobrevivência, ou fazia ou não comia. E aí a minha mãe lavava roupa, fazia renda, pescava nos rios, tudo pra gente comer*”. Nesse contexto, há uma relação interessante entre a *rapidez* desenvolvida por sua mãe, apontada por todas as rendeiras da sua família como a mais *veloz* dentre elas, e esse período de necessidade que viveram:

Não tem quem bata a minha mãe [na rapidez]. Eu acho que é a prática, porque já vem de muitos anos, de muito tempo. Eu imagino o que não se passava pela cabeça dela quando ela ali trabalhando, tão ligeirinha, pra tirar aquilo tão rápido, pra dar tempo de comprar meio-quilo de açúcar, uma quarta... Porque na época, era quarta, não era quilo, era um quarta de açúcar, não sei o que mais. E ela fazia aquilo rápido, pra poder tirar logo, pra comprar logo aquele açúcar pra fazer um café, um mingau, pra fazer qualquer coisa. Eu digo que ela ficou com essa rapidez todinha por causa disso. Porque ela trabalhava demais, ela passava o dia todinho trabalhando.

A necessidade de produção da renda à qual as rendeiras se referem, pode ser associada ao que foi mencionado acerca do ciclo de desenvolvimento do grupo familiar. Dessa maneira, os relatos das rendeiras acerca da necessidade de produção acelerada das suas mães se remetem a um período de elevada demanda, quando o número de consumidores do grupo doméstico superava os produtores. Na medida em que eram consideradas aptas, isto é, assim que sua produção adquiria a qualidade necessária, as jovens rendeiras tinham sua produção destinada à venda. Dessa forma, elas já passavam a colaborar para a manutenção e reprodução do grupo doméstico. No primeiro momento, o recurso proveniente da produção das meninas era administrado pela mãe e, posteriormente destinavam-se ao custeio dos gastos pessoais da jovem. Nesse sentido, a fase do ciclo de desenvolvimento que garante a melhor relação entre produção e consumo domésticos, do ponto de vista da confecção da renda de bilro, corresponde aquela na qual as filhas já estão crescidas o suficiente para garantirem uma produção adequada, tanto do ponto de vista da quantidade como da qualidade. De maneira análoga, Beck aponta para uma situação semelhante entre as rendeiras de Santa Catarina, conforme podemos observar no seguinte trecho:

As fazedeiras começam a comercializar os seus produtos ainda na infância. Na verdade, todo o seu treinamento se dá nesse sentido. Desde muito jovem, a mulher colabora, financeiramente, para a manutenção da família. Isto começa a ocorrer antes do dez anos. É importante considerar aqui que a destinação dos ganhos varia com relação ao estado civil e à idade. Em uma perspectiva muito

ampla pode-se definir três momentos, na vida da fazedeira, sobre esta questão. O primeiro, na infância, quando a mãe comercializa a renda feita pela filha e destina o dinheiro às necessidades da família e não da menina. O segundo, da mulher jovem e solteira que organiza seu patrimônio a partir do *dinheiro da renda*, e, finalmente, o terceiro momento, em que a mulher casada colabora diretamente para a manutenção da família. Observa-se que, em nenhum destes momentos as mulheres deixaram de contribuir, quer direta, quer indiretamente, para a economia doméstica. (1983: 21-22)

A renda produzida durante a fase inicial do treinamento da rendeira excluía a destinação comercial, uma vez que não eram suficientemente *boas*, no entanto, na medida em que adquiriam o ‘mínimo’ de qualidade (execução correta dos pontos associada à sua compactação, firmeza), passavam a ser vendidas. Arlene, residente de Alto Alegre, comenta: *“Minha mãe dizia assim: “Se quiser fazer [a renda], faz, mas não tem quem queira comprar essa renda”. Porque era feia, era só uma tripa que eu fazia, só era um cordão. Aí aprendi a fazer, fazia todo tipo de renda. Aí eu fazia e a minha mãe vendia”*. Com raras exceções, a destinação principal da renda de bilro produzida em Alto Alegre e na Prainha é a venda. De acordo com os relatos das rendeiras, elas nunca utilizaram a renda de bilro para uso pessoal, quer seja na decoração da casa ou para si próprias, *“era tudo pra venda”*.

Todas as rendeiras, em certa medida, reconhecem a importância da renda de bilro como fonte de complemento ao orçamento doméstico. Algumas indicam os ganhos provindos da renda de bilro como centrais à manutenção familiar como um todo, ao longo de toda vida, conforme podemos verificar no depoimento de Aldacir:

Aí, nessa almofada, eu trabalhei e trabalho ainda. Me casei, aí nessa almofada, criei os meus filhos, dei de comer ao marido, comprei as minhas besteiras pra dentro de casa, tudo daqui. Os filhos foram estudar, tudo com o dinheiro dessa almofada. E até hoje ainda me serve. Sou aposentada, recebo aquela aposentadoria, mas os meus trabalhos “quebram meu galho”, porque quando eu faço, aí recebo o dinheiro e é uma ajuda.

Outras rendeiras argumentam que apesar do baixo valor, a renda de bilro *serve, ajuda*. Dizem que *“sem, seria pior”*. Paralelamente, as falas das rendeiras que hoje se encontram, por algum motivo, impossibilitadas de fazerem renda, apontam nessa mesma direção. Arlene, sabe produzir renda, no entanto, atualmente não pratica por causa dos filhos pequenos, que lhe demandam muita atenção. Ela relata que *“é muito ruim depender dos outros, ter que esperar pelos outros. Assim que puder, volto a fazer renda”*. Lucimar, por sua vez, está definitivamente impossibilitada de *trocar os bilros* devido a um AVC que afetou os

movimentos e a força dos seus braços. Quando perguntei a ela se sentia falta de fazer a renda, ela respondeu o seguinte:

Senti. Esse mês, um salário... Pra mim serve, porque eu pago a minha luz, pago as (inc.), pago a televisão e umas compras que eu compro, comprinha pequena. Mas eu fico, assim, pensando, eu não tenho um tostão no bolso. Eu fico pensando, se eu tivesse a renda, eu tinha mais um pouquinho.

A participação de todos os membros da família na reprodução do grupo já foi apresentada aqui. A renda de bilro se destaca como uma alternativa de produção e acesso a recursos. No entanto, é necessário, ainda, contextualizar tal produção em relação às demais atividades desenvolvidas pelos membros do “workteam” que, conforme vimos, organizam-se de modo hierárquico. Dessa maneira, se observarmos os depoimentos das rendeiras veremos que a renda obtida com tal atividade é classificada como complementar, como uma *ajuda*, uma vez que não se destina a compra dos itens considerados básicos para a reprodução familiar, tais como o feijão ou a mandioca; e sim, à aquisição de produtos considerados de segunda necessidade, tais como: açúcar, café, sabonete, absorvente, chinelo e roupas. O fato de as rendeiras se referirem ao fruto de tal prática como *ajuda* é indicativo do aspecto de complementaridade que o encerra. O trabalho de Heredia (1979), acerca do trabalho familiar em pequenas comunidades da zona da mata de Pernambuco, apresenta um debate interessante sobre a distinção entre as categorias *trabalho* e *ajuda* e do processo de aprendizagem. Para uma melhor compreensão da divisão do trabalho por gênero e geração, nessa realidade camponesa, dois pares de oposição são importantes. O primeiro par é a oposição área interna/externa à casa ou, nesse caso, casa/roçado. O segundo par, trabalho/ajuda, diz respeito à hierarquização, principalmente das atividades e, portanto, está ligada ao primeiro. Nas palavras de Heredia:

*A concepção do que se define como *trabalho* permitiu-nos compreender e dar sentido à divisão das tarefas por sexo e, em resumo, levou-nos a compreender a oposição masculino-feminino. Esta oposição vai além de uma simples divisão de tarefas, expressando-se em outra oposição que é a *casa-roçado*. Esta última é que define efetivamente as esferas do que é *trabalho* e do que não é *trabalho*. (1979: 26).*

A categoria *trabalho*, para esse grupo, está relacionada exclusivamente a algumas atividades específicas. O básico necessário para o consumo doméstico do grupo familiar deve ser provido pelo pai de família, responsável pelo roçado. Desse modo, o

trabalho é o trabalho no roçado familiar, pois além de representar o domínio masculino, é a garantia do suprimento para alimentação de todo grupo. Desse modo, ao destacar que os filhos *ajudam* o pai no trabalho do roçado, mantêm-se a autoridade paterna. A mulher, por sua vez, *trabalha* em casa e *ajuda* na roça. Ao contrastar os “roçados familiares” aos “roçadinhos individuais”, a autora também chama atenção para a importância da participação feminina, além dos demais membros da família, na complementação do orçamento doméstico. Nesse contexto, as necessidades complementares (tanto da mãe como dos filhos em idade produtiva) são supridas pela produção nos “roçadinhos”. Tal possibilidade é uma excelente solução para prover os complementos demandados, pois além do caráter socializador, permite uma maior autonomia do indivíduo sem, contudo, ameaçar a autoridade paterna (que continua sendo o responsável pelo roçado familiar) e a unidade familiar. Portanto, os jovens trabalham quatro dias no roçado da família e dois dias para si e, a sua produção é vendida para consumo próprio. De acordo com Heredia:

Os roçados individuais têm uma importância significativa no processo de socialização dos membros da unidade. Essa socialização refere-se tanto à aprendizagem e adestramento das técnicas, como à formação de comportamentos adequados ao trabalho agrícola. Constitui também uma forma de internalização das normas do grupo, preparando-os fundamentalmente para a unidade que cada um deles constituirá no futuro. (1979: 107-108)

Os “roçadinhos individuais” e o processo de aprendizado da renda de bilro apresentam uma lógica semelhante, uma vez que ambos possibilitam a plena “construção” da pessoa (seja o agricultor ou a rendeira) e o acesso às demandas complementares da família, ao mesmo tempo em que garantem a posição do pai de família enquanto provedor, pois é ele quem administra o roçado familiar de onde provém o sustento principal do grupo doméstico. Nessa perspectiva, tais elementos são estruturalmente análogos. Enquanto em um caso é o pai quem fornece o tempo para produção, bem como o espaço e as condições necessárias, no caso da renda, a mãe cede a almofada e a linha.

1.6 – A renda de bilro *ajuda*, mas também *entrete*

O que motiva as rendeiras a produzirem a renda não é somente o aspecto de complementação financeira que mencionamos, embora esse seja de fundamental importância. No entanto, muitas rendeiras que recebem até mais de uma aposentadoria e, teoricamente, não

‘precisariam’ mais produzir a renda de bilro, uma vez que já não tem necessidades financeiras a suprir, continuam a desempenhá-la. Uma rendeira justifica sua continuidade dizendo que é “*pra fazer exercício. Faço porque, precisa... Isso aqui mesmo, os médicos dizem que é um exercício bom*”. Outras assumem que, se parassem, sentiriam a ausência. Sem exceção, todas as rendeiras expõem o prazer em fazer renda de bilro porque *entrete, ocupa a cabeça*, em outras palavras, é um *passatempo*, uma *diversão*. O aspecto do entretenimento e recreação envolvidos na produção da renda de bilro, aproxima essa atividade a um tipo de lazer. Maria, que já fez renda por necessidade, afirma que continua praticando pelo prazer que lhe proporciona, conforme podemos verificar na seguinte passagem: “*Eu faço renda porque eu gosto, me faz bem. Eu gosto do que faço. Pra sobreviver, não*”. Dalva, rendeira que reside em um povoado próximo a Alto Alegre, recebe duas aposentadorias, no entanto, continua confeccionando a renda conforme argumenta no seguinte trecho: “*Continuo porque é o meu divertimento. Eu tô fazendo as coisas, de manhã eu faço as minhas coisas. Quando é meio-dia, se eu não tiver a almofada pra trabalhar ou assistir televisão, tô eu dormindo. E estando na almofada eu não durmo de jeito nenhum, tô esperta!*”. Dessa maneira, a renda de bilro é uma atividade ambígua, difícil de classificar e definir. Ao mesmo tempo em que é produtiva, uma vez que contribui com o orçamento doméstico, por outro, representa um divertimento, uma distração extremamente valorizada enquanto tal. Podemos pensar na produção da renda de bilro como uma ocupação que se localiza entre o trabalho (no sentido de “ocupação produtiva”), a ajuda (“complemento”) e o lazer (“entretenimento”).

Ao *sentar na almofada* e se concentrar na *troca dos bilros*, na colocação e retirada dos espinhos, na sequência indicada no papelão, o tempo passa mais rápido e a cabeça se mantém *ocupada*. Aldacir relata que “*pra não estar sentada, por ali, olhando pro tempo, aí eu tô trabalhando, aí me distraio. Não fico pensando no que não presta, coisa ruim*”. Amália, a rendeira mais velha que conheci de Alto Alegre (83 anos), que não pode mais fazer renda de bilro devido à dor que sente *nos quartos*, nos oferece o seguinte depoimento: “*Todo dia eu me maldigo porque não posso fazer, se pudesse era uma beleza. A gente se entrete na almofada. Fico sem fazer renda, fico assim, só pensando. Sem fazer a gente fica só olhando, espiando o movimento que passa na estrada. Isso é vida? Não!*”. Sua neta, Juliana, apesar de saber fazer renda, se dedica mais à confecção de almofadas e tapetes feitos com retalhos de malha, por terem um retorno monetário maior. Mesmo nesse caso, renda manteve sua função de recreação, conforme evidencia a seguinte afirmação: “*Faço só quando não tenha nada pra fazer, aí pra me entreter, eu faço renda*”.

O domínio da técnica provém da experiência, da prática diária, das longas horas de ‘convívio’ da rendeira com seus instrumentos, principalmente os bilros e a almofada, apetrechos mais característicos da renda de bilro. Tal técnica é um saber baseado na relação de ‘intimidade’ e afetividade que se contrói entre a rendeira e seus apetrechos. A almofada, quando não está em uso, estará sempre coberta por um tecido e acomodada em algum *canto* específico da casa. A resposta de Maria, rendeira da Prainha, quando perguntada sobre os cuidados com sua almofada, representa, a meu ver, a melhor definição acerca dessa relação. Vejamos:

Ah, eu tenho. Eu zelo por minhas almofadas, é do jeito que eu gosto. As minhas almofadas são do jeito que eu gosto, é bonitinha, não deixo ficar suja, furada, rasgada. Eu tô em tempo de chorar porque rasgaram ali um pedacinho desse tamanhozinho da minha aí, nesse negócio de vai e vem [sua casa se encontrava em obras na ocasião da entrevista]. Os meus bilrinhos são todos bonitinhos, todos de um tamanho só. Eles são lavados, escaldados. Quer dizer, eu tenho, assim, a minha almofada como um troféu. A minha almofada é um troféu pra mim. Porque a minha mãe diz que a almofada dela é a melhor amiga dela, e realmente é. Porque você pega uma almofadazinha dessas e passa o dia todinho furando a bichicha, fura aqui, fura ali, fura acolá, bota pra cima, bota pra baixo, né? Bota pra cima, bota pra baixo, conversa com ela. Às vezes você conta coisas que você não tem coragem de contar pra ninguém. E ali morreu e ela não diz nada pra ninguém, não diz que tá doendo, ela não diz: “Me bota pra cima, que eu tô doída, tô dolorida, não me fura que dói”. É todo o tempo ali, caladinha. A minha mãe diz que a melhor amiga da gente é a almofada da gente, é a única amiga que a gente tem que não é falsa, e que ainda dá dinheiro pra gente. Pra que amiga melhor do que essa, não é não? (risos) A minha mãe que diz e eu faço minhas as palavras dela.

A almofada mais antiga que vi, bem mais antiga que as demais, era de uma rendeira de Alto Alegre, que tinha quase dezoito anos de uso, conforme atesta sua dona:

Eu ainda não botei ela fora porque eu tenho pena. Eu quero bem a minha almofadinha. Eu quero, porque faz muito tempo que eu tenho essa almofada. Já tá com muito tempo, ora, a Rosiane não era nem nascida, ela já tem dezoito anos. Por isso que ela tá velhinha, rasgando daquele jeito.

Por maior que seja a durabilidade de uma almofada, a vida útil dos bilros é bem superior. Dessa forma, eles podem ser transmitidos de geração em geração, sendo passados dentro da família, entre as mulheres rendeiras²⁶. Esse fato, associado a dois outros pontos que serão mencionados adiante, transforma os bilros nos instrumentos mais queridos e

²⁶ Apesar de acreditar que possa haver um certo padrão de ‘heranças’, não pude constatar nada nesse sentido.

valorizados pelas rendeiras. Dessa maneira, todas as entrevistadas relataram ter muito *ciúme* dos seus bilros e guardá-los com extremo zelo. Algumas dizem conhecer seus bilros *de longe*, sabendo identificar se determinado bilro lhe pertence ou não.

Os bilros *antigos* são os mais valorizados. Entre as rendeiras analisadas, os bilros mais velhos que encontrei ainda em uso, tinham cerca de 20 anos. Os demais já foram guardados, alçados ao posto de relíquias, pois já estão *bem velhinhos*, inadequados ao uso. Além do aspecto sentimental relacionado aos bilros com mais “anos de almofada”, as rendeiras argumentam que eles também são melhores de se trabalhar por dois motivos relacionados ao desgaste dos mesmos: quanto maior for o tempo de uso do bilro, mais lisa sua superfície fica e ‘melhor’ o seu *barulhinho*, ou seja, o som produzido pelas batidas entre os bilros.

A diferença entre o bilro *de agora* e o *antigo* é visivelmente perceptível, pois sua coloração modifica com o uso. Os bilros novos são marrons escuros e conforme vão sendo manuseados e *batidos*, tornam-se mais claros, adquirindo coloração mais amarelada e mais brilhante. A seguinte fala de Maria, expressa bem o apego que se estabelece com esses instrumentos, “companheiros” de toda uma vida:

Tenho sim [mais apego aos bilros mais velhos]. Tenho, porque os bilros vão ficando mais velhinhos, eles vão ficando mais lisinhos, mais amarelinhos e, com o passar do tempo, parece que a gente fica querendo bem, sabe? Aí, quando eu perco um, eu fico desesperada atrás dele.

Entre a rendeira e seus objetos de trabalho se estabelece uma relação dialógica, na qual um afeta e transforma o outro. Assim, da mesma maneira que Benjamin argumenta que o narrador imprime a marca na narrativa e o oleiro no vaso, a rendeira também deixa seu rastro no bilro. Nesse sentido, Maria argumenta que o brilho dos bilros *antigos* vem do contato e da interação com as mãos das rendeiras: “*Acho que é o suor da mão da gente que enverniza o bilro*”. Por outro lado, a narrativa, o vaso e o bilro também deixam marcas (visíveis e invisíveis) nos indivíduos. Entre tais marcas, as mais ‘significativas’ talvez, sejam invisíveis, uma vez que tal conhecimento se incorpora como importante elemento identitário, como parte integrante da “experiência coletiva” daquele grupo. As marcas visíveis, manifestadas fisicamente, são importantes na medida em que afetam a qualidade de vida dessas mulheres, além de ameaçar (ou dificultar) sua continuidade na atividade da renda de bilro. Aldacir relata que “*fazia sentada no chão. Aí depois que eu peguei esse problema no joelho, que eu não me sento mais no chão, não. Aí que eu inventei essa cadeira pra fazer. O*

Zé Carlos [seu filho] fez essa grade [para sustentar a almofada]”. Maria também não pode mais se sentar no chão e, assim, ficou impossibilitada de fazer peças grandes. “Porque pra preencher uma toalha, só presta se for no chão, né? E as minhas pernas já doem, eu já tenho problema, eu tô com artrose nesse ombro.” A visão das rendeiras, além disso é prejudicada pela pouca iluminação dos ambientes e pela produção, por anos a fio, da renda sob a luz da lamparina. Nesse sentido, as cores “tradicionais”, usadas antigamente, são menos agressivas à vista, enquanto cores como vermelho ou preto, utilizadas atualmente, são tidas como “*muito ruins de trabalhar porque atrapalha a vista*”.

Além do aspecto estético, o som produzido pelo *trocado* dos bilros é extremamente valorizado e admirado por várias rendeiras enquanto uma *música* muito agradável aos ouvidos. Nesse sentido, está intimamente relacionado ao aspecto recreativo e lúdico dessa atividade. Dessa maneira, um dos motivos ressaltados pelas rendeiras para a preferência pelos *bilros do buriti* aos de *pau*, é que “*o estralo não é igual*”. E quanto mais eles vão ficando velhos, mas eles vão estalando, mais eles vão ficando bons de trabalhar. O *barulho* dos bilros de buriti agrega *animação* e dá ritmo ao trabalho, tornando-o mais prazeroso, conforme atesta Lucimar, moradora de Alto Alegre, na seguinte passagem:

Porque eles são mais maneiros, a cantiga deles é mais bonita. Ficar batendo neles, menina, é uma maravilha! Eu gosto. O [bilro] de pau é uma coisa moca, parece que tá batendo... Sei lá, desagradável. Não dá nem vontade de fazer renda com ele. O outro é mais bonito, é um sonzinho que alegra. É muito animado. Júlia, eu vou te contar uma coisa: você sentar numa almofada... Você termina sua tarefa, aqueles bilros bem animados. Menina, não dá nem vontade de soltar! Os de pau é sem graça, não ajuda. Não sei nem explicar, é uma coisa... Quando você tá fazendo renda, o bicho é parado. Parece que não sai do lugar, a renda não aumenta. Sei lá, não dá certo.

A importância do *barulho* dos bilros vai muito além da animação e da recreação que soma ao trabalho. Em primeiro lugar, tem função de cadenciar e ritmar a confecção da renda. No entanto, um aspecto que me chamou muita atenção durante a pesquisa de campo, embora não tenha me aprofundado nele, foi a utilização dessa cadência de sons como forma de verificação e controle do correto andamento da renda. Portanto, a ‘melodia’ permite que a rendeira mantenha, ao mesmo tempo, certo ‘controle’ sobre a renda que está fazendo e sobre o que ocorre a sua volta, como o movimento dos turistas ou a panela que está no fogão, além de assistir televisão e conversar.

Uma vez que os bilros *antigos* são mais *bonitos* e *melhores de trabalhar*, justifica-se o imenso zelo e ciúmes que as rendeiras têm por eles. Além dos cuidados de

manutenção, como a lavagem e o escaldo, todas as rendeiras temem que seus bilros sejam perdidos ou roubados. Elas evitam emprestá-los, pois tem receio que *não voltem*, ou deixá-los ao alcance das crianças, que *rebolam tudo no mato*²⁷. Outra característica interessante, que reforça o que vem sendo mencionado acerca da estima das rendeiras pelos seus bilros *antigos*, é o fato de serem passados de mãe para filha como parte da herança. Nesse sentido, a fala de Maria é reveladora:

Os bilros da minha mãe são antigos, antigos... E eu doida que ela deixe de trabalhar pra mim pegar eles (risos). Eu queria que ela se aposentasse dos bilros. Não por morte, né? Ave Maria, Jesus! Mas eu queria que ela dissesse: "Hoje eu não quero mais trabalhar, de jeito nenhum. Vou dar esses bilros". Pronto, pronto, a herdeira sou eu. Só quero isso, não quero casa, não quero nada, quero só os bilros. Eles são especiais. Primeiro porque é da minha mãe, né? E segundo, porque é uma relíquia. Tem gente que ganha troféu de nadador, de esportista, de não sei mais o que, eu não! Os troféus da rendeira, os troféus das rendeiras mesmo, são os bilros e as almofadas, pronto. Nem os espinhos não são troféus, porque os bichinhos se quebram muito, né? Então a gente não pode nem dizer isso, mas eles fazem parte também.

1.7 – Criação ontem & hoje: “É melhor bater bilros do que bater perna por aí!”

O aprendizado da renda de bilro apresentava, igualmente, um aspecto socializador, mais especificamente, de constituição de gênero. Dessa maneira, muitas rendeiras se referiam ao modo coletivo como costumavam fazer a renda *antes*, quando eram jovens. As moças dos povoados (tanto de Alto Alegre como da Prainha) se reuniam, em horários e locais determinados, cada uma com a sua almofada, para confeccionarem a renda na companhia umas das outras. “*A gente fazia porque era tudo junto, fazia tudo junto*”. Enquanto produziam suas rendas, *trocando* incessantemente os bilros e *pinicando* os espinhos, aproveitavam para conversar, rir e brincar. “*Gostava de fazer renda, fazia até de noite. Acho animado fazer renda, a gente ia conversando e fazendo, Quanto mais conversava, mais dava vontade de fazer*”. Dessa forma, cada uma delas cumpria com sua *tarefa* individual e diária da renda de bilros, tornando esse momento mais agradável e prazeroso, conforme observamos no depoimento a seguir:

Eu fazia a tarefa mais as minhas primas. A gente se junta, cada qual com a sua almofada. Lá debaixo dos cajueiros, porque lá tem muito cajueiro, a gente

²⁷ *Rebolar* é o mesmo que ‘jogar fora’.

fazia, cada qual a sua tarefa. Ficava conversando, brincando, quando dava fé, fazia. Nem via o tempo passar, ali entretidas.

Essas reuniões entre meninas e moças para produzirem renda, além de representar um momento de socialização, de troca de experiências, também possibilitava que o processo de aprendizado fosse acelerado e sua técnica aperfeiçoada. Nesse contexto, algumas rendeiras relataram que costumavam competir para ver quem era mais *rápida nos bilros*. Eram duas maneiras de se “brincar”: na primeira, definia-se uma distância da almofada a ser percorrida (meia almofada, uma volta, duas voltas) e na outra, o número de espinhos a ser utilizados em menor espaço de tempo possível. Anita relembra esse fato no seguinte depoimento:

Eu enchia aqui, um bocado de espinho, né? Aí falava: “Vamos ver quem tira a tarefa primeiro?” Aí nós juntava um bocado, ia uma pra um lado e a outra pro outro e a outra pro outro, aí botava um mó de espinho, aí: “Vamos ver quem termina primeiro?” (risos). A gente fazia renda assim.

Um certo estranhamento perante *as coisas hoje em dia* é frequente na fala de algumas rendeiras, entretanto o que mais enfatizam é a diferença entre a *criação* que atualmente as crianças recebem e aquela que elas próprias receberam. “*A criação de hoje é muito diferente*”. Quando compararam os fatos guardados (e reconstruídos) em suas memórias acerca do modo como foram educadas, à formação que seus netos e as demais crianças recebem atualmente, constataam uma série de transformações e mudanças radicais: “*Hoje as coisas tudo é mudado, né?*”

As rendeiras relatam que, *de primeiro* as crianças não tinham a liberdade que tem hoje para *ficarem na rua*, uma vez que tinham vários *afezeres* (domésticos ou não) a cumprir dentro de casa ou nas suas proximidades, sempre sob o olhar vigilante e controlador dos pais. José, morador de Alto Alegre, diz que hoje as crianças “*só fazem é brincar. Mal vão pra escola e tem deles que falam que não vai. Eu não acho isso certo, não*”. A ocupação quase integral do tempo das crianças, e dos adultos, é vista como uma prevenção a possíveis deslizes de comportamento, conforme atesta Aldacir no trecho destacado abaixo:

Quando eu fiz uma cirurgia nos meus olhos, de catarata, eu passei uns dois meses sem trabalhar. Ave Maria! Eu achava muito ruim. Anotecia e amanhecia, só espiando pro tempo. Eu não fui criada assim, brincando, sem fazer nada. Aí a gente vive no que foi criada, no que a gente foi criada. Hoje, o pessoal de hoje, não quer mais trabalhar. O pessoal de hoje quer viver solto

na rua, fazendo o que não deve fazer, bulindo no pé dos outros. Porquê? Porque não tem uma ocupação, porque eu acho que isso aqui é uma ocupação que a gente tem. A gente tá aqui sentada, tá ocupada porque tá fazendo isso aqui. Você não se sentando, se ocupando pra fazer qualquer coisa, ou isso aqui, ou chochê, ou qualquer outra coisa, aí o seu destino é ganhar o mundo. Fazer o quê? O que não presta. É bulindo no pé dos outros, merengando, puxando briga com o povo, contando fuxico, o que não vê. Então, estando aqui, está ocupada. Porque não ouço, não vi, nem falo de ninguém, converso só com os seus bilros. Porque hoje as mães não botam as meninas pra fazer e elas não querem fazer, elas querem é ficar solta, namorando, tomando banho de praia, de Maceió [rio], jogando bola... No meu tempo não existia isso. No meu tempo não dava pra fazer essas coisas. No meu tempo só dava pra trabalhar. Não dava pra fazer esse tipo de coisa que eu vejo. Às vezes eu digo assim: “Meu Deus, no meu tempo não existia isso”. As meninas [suas netas] dizem assim: “Vovó, esse tempo já passou”. Eu digo: “Claro que passou, mas a gente que foi criada, que não foi criada do jeito que o pessoal de hoje cria os filhos, a gente estranha”. Porque a gente não foi criada assim, né?”

Associada à maior liberdade das crianças de hoje está a desobediência, a rebeldia e a falta de respeito para com os pais e mais velhos. “Antigamente o pai falava e a gente atendia e as [crianças] de hoje, eles vêm com uma palma de língua pra fora”. De maneira análoga, Aldacir argumenta que “as mães de hoje, os filhos só faltam é açoiar. Quando é que no meu tempo, quando uma mãe mandasse um filho fazer alguma coisa, que o menino falava assim: “Não vou, não!”. Ou “Já vou”. Antes de fechar a boca a mãozada já trabalhava nos pés do ouvido”. Luis Rosa, morador de Alto Alegre que tinha 89 anos quando morreu, em 2008, disse o seguinte acerca das distinções entre a sua criação e a atual:

No tempo que nasci, se a moça quisesse namorar com um rapaz, ia pra casa dos pais, os pais ficavam vendo. Não era assim, como hoje em dia. A criação da minha época era muito diferente. Tinha respeito demais. Hoje em dia para uma moça ir pra cozinha pra cozinhar, fazer uma comida, dá um trabalho medonho. Não quer, não! De primeiro menino não dava trabalho. Menino com diarréia, fazia uma papa com mingau, botava na boquinha deles, enchia a barriga e eles ficavam quietos. Hoje em dia, qualquer dor de barriga vai para o doutor, passa um remédio. E é arriscado nem chegar em casa e ter que voltar de novo. De primeiro, não tinha doutor, não. Remédio do mato foi o que conheci, tomava e ficava bonzinho. Resolve, melhor que remédio de hospital. Tem remédio que doutor não conhece. Fazendo o remédio e tendo fé em Deus, é a mesma coisa. Melhor que remédio de hospital. Ave Maria! Não gosto de doutor, Gerlane [sua sobrinha neta] briga pra eu ir pro doutor.

Por outro lado, Maria argumenta que no mundo de hoje é impossível criar os filhos da mesma maneira. “Não tem como você criar um filho da mesma maneira que eu fui criada, de jeito nenhum, você não cria mesmo!”. Ela justifica sua opinião argumentando que

“hoje, se você olhar com a cara feia pra um filho, quando é no outro dia você já está no Conselho Tutelar, né?”. Nesse sentido, questiona: “Hoje, qual é a mãe que vai fazer uma almofada e vai dizer assim: “Você vai se sentar aqui e você só vai sair daqui quando você fizer isso aqui, até aqui onde eu marquei”? Não existe”. Como exemplo do que estava se referindo, ela mencionou o caso de uma sobrinha, Aldeise, que acompanhava a entrevista naquele momento. No entanto, sua sobrinha contestou o que disse, conforme podemos conferir na sequência transcrita abaixo:

Maria: “Eu vou pegar a Aldeise e dizer assim: “Aldeise, você vai se sentar ali na almofada e você só vai se levantar quando eu quiser”. Ela não vai, de jeito nenhum.”

Aldeise: “Olha que eu faço.”

Maria: “Faz muito...”

Aldeise: “Faço não! O que é que o povo me manda fazer, que eu não faço?”

Maria: “Faz não, de jeito nenhum.”

Aldeise: “Não faço...”

Acerca da criação que deu à sua própria filha, Maria afirma que não a obrigou a fazer a renda de bilro e, tampouco, passava-lhe *tarefas*. Ela diz que sentia muita raiva quando era obrigada a ficar *sentada na almofada*, enquanto gostaria de estar se divertindo, dessa forma, decidiu não agir do mesmo modo com sua filha. É importante ressaltarmos aqui que, talvez, a situação de penúria e escassez vivida por ela, quando sua filha era criança, fosse mais ‘amena’ que em tempos anteriores. Assim, ela argumenta:

Eu só ensinei e acabou. Se ela quisesse fazer, ela fazia, se ela não quisesse também, eu não obrigava. Porque pensa numa coisa ruim: a gente fazer uma coisa que a gente não quer fazer e a pessoa está ali: “Você vai fazer isso.” Você tinha que fazer. Você faz, mas não é com vontade, você faz com raiva, achando ruim.

Por outro lado, tal conhecimento também deixou de se constituir enquanto um elemento significativo da formação de gênero. Dessa maneira, tal atividade encontrava-se inserida em uma concepção específica de mulher, além de representar uma forma de controle social. Nesse sentido se argumenta que, aquela que está ocupada na almofada, “*batendo bilros*”, não está na rua, “*batendo perna*”. De maneira semelhante, com relação às rendeiras do Sul, Beck argumenta o seguinte:

A renda é entendida como uma atividade circunscrita doméstica e sexualmente. Nesse sentido, se opõem as atividades que se executam fora da

casa e que, em geral, são atividades praticadas pelos homens. Se opõe também, ao trabalho fora, tal como é considerada toda a atividade que tira a mulher de casa, afastando-a do convívio familiar. Percebe-se, assim, que se trata de uma atividade recomendável, principalmente às mulheres casadas. Os maridos, quando solicitados a opinar, afirmaram que preferem que suas mulheres façam renda “ao invés de ficar andando na estrada”. E, mesmo que seja um trabalho que alcance baixa remuneração é preferível que o faça. (1983: 24)

As jovens, conforme vimos, não são mais obrigadas a produzir a renda de bilro por suas mães. Por outro lado, o *dinheiro da renda* não é mais essencial a elas, uma vez que todas suas necessidades são supridas pelos seus pais. Dalva argumenta que as meninas *de hoje* não se interessam mais pela renda “*porque os pais podem dar as coisas, né? Aí elas nem se avexam de trabalhar.*” Arlene, de maneira semelhante, diz que “*a maioria das moças agora não sabem fazer renda. Ficam paradas, esperando pai e mãe. Querem trabalhar na casa de família ou não fazer nada. Minha irmã, Regilane, só sabe fazer o peixinho e é mal feito, ainda.*” Lucimar, por sua vez faz uma *mea culpa*:

As meninas de hoje trabalham muito pouco. Ficam o dia todo na frente da televisão e acham que tá certo. A gente que é pai, gosta de acostumar a dar de tudo mas não pode, tem que acostumar a trabalhar desde cedo. Eles vão querer possuir mas não vão poder se não trabalhar, aí vai roubar... O povo novo de hoje não quer saber de trabalhar, não. Triste, né?

Mais do que tristeza, grande parte dos relatos expressa preocupação com o futuro desses jovens – acostumados as *brincadeira* e não ao trabalho. Eles acreditam que isso lhes fará falta “*lá na frente*”. Acerca desse fato, Luis Rosa afirma:

Ninguém quer saber de trabalhar. Se pode viver da aposentadoria dos pais, se encosta na mãe e não quer saber de trabalhar. Tem aqueles aposentados, com dois e três salários, aqueles filhos, já fazem porque os pais já estão um pouco velhos e ninguém quer saber de trabalhar, não. Outra coisa é que não tem por onde correr. Faz falta a regra pras crianças, faz falta quando ficar grande... Vai ficar aí rolando, não sabe o que fazer.

Algumas rendeiras não demonstram muita preocupação com esse fato, elas argumentam que as jovens encontrarão outras atividades, afinal “*que futuro que tem, mulher, uma coisa dessa? Tem futuro de nada, tem não. Você faz uma peça de renda dessa e vende por 10, 15. Quanto você ganha, mulher?*” Maria, outra rendeira de Alto Alegre, não concorda com essa postura e acredita que o complemento obtido com a renda de bilro é extremamente importante no dia-a-dia da casa, conforme afirma abaixo:

Porque elas acham que não dá nada. A minha [filha] dizia: “Mãe, fazer renda não tem futuro, não. Fazer uma peça de renda por dois, três reais? Não serve, não!” Eu digo: “Minha filha, serve!”. “Serve não, mãe. Não dá pra comprar nada, não.” Eu digo: “Dá, quando dá fé eu tenho cinco reais ali. Vocês vem de acolá: “Mãe, a minha parte acabou.” Pois está ali, vá comprar. Não serve? Serve.

Outra questão interessante, apontada por Zé Fanfão, é o despreparo dos jovens para lidar e administrar o dinheiro. Na sua visão, a pessoa deve guardar um pouco do que recebe para necessidades ou investimentos futuros. Na seguinte passagem, ele critica a postura dos jovens que, em sua opinião, não sabem investir corretamente o fruto do seu trabalho e esforço:

Eu que digo, tem muita gente da minha família que eu digo assim: “Rapaz, vocês não fazem nada na vida. Vocês passam a semana trabalhando, você ganha menos que cem reais, sessenta, setenta reais. Você pegue dez reais e bote acolá. Toda semana você pega dez reais e bota acolá, vai juntando um pouquinho. Ai quando você tiver cinquenta conto, você vai lá, abre uma conta e bote lá. Quando for com um mês, você tem um dinheirinho lá.” Porque eu não boto dinheiro no mato. Eu trabalho é pra juntar, não pra botar no mato. É por isso que eu digo, se eu pegar e vender uma vaca por 600, 700 reais, eu pego aquele dinheiro e eu emprego em outra coisa, eu compro outro bicho. Ali, tá rendendo. Eu faço aquilo ali, porque me dá mais lucro na frente. Ali é um cheque, né não? E se eu for botar no mato, for brincando com os outros, aquilo ali, eu digo assim: “Mas rapaz, eu botei o meu suor no mato”.

O estranhamento que se expressa nas narrativas, tanto de homens como de mulheres, diante das *mudanças* da atualidade, que se refletem nos hábitos e costumes dos mais jovens, justifica-se pelas diferentes formas de socialização e *criação* adotadas hoje. Nos contextos específicos sobre os quais estamos nos debruçando aqui, Alto Alegre e Prainha, inclusive naquilo que se refere à faixa etária predominante das pessoas observadas, o “hábito” do trabalho era parte integrante do *habitus* grupal. Hoje, tal *ethos* não parece estar sendo reproduzido entre as gerações mais novas, pertencentes a esse mesmo grupo. Assim, as opiniões de cada um desses grupos (rendeiras novas e velhas) acerca do outro se encontram fundamentadas em éticas (morais) radicalmente distintas, baseadas em concepções distintas acerca do ócio e do trabalho, ou da *disposição* e preguiça. Nesse sentido, tais éticas apresentam concepções opostas acerca do lugar da mulher e da sua conduta perante a comunidade. Lindalva faz a seguinte comparação:

A criação de hoje é muito diferente da minha. As moças vão a qualquer canto, passam a noite brincando, dançando, namorando, jogam bola até as sete horas da noite. De primeiro não tinha isso, não. Chegavam da escola, almoçavam, trabalhavam, faziam o dever de amanhã e iam dormir.

Vários fatores contribuíram para que a prática da renda de bilro deixasse de ser ensinada e aprendida, como a menor necessidade de participação dos membros mais jovens da família na obtenção do orçamento doméstico e o baixo retorno financeiro pelo trabalho da renda. Por outro lado, algumas rendeiras da Prainha argumentam que não permitem que suas filhas aprendam porque têm receio que elas se *apeguem* demais à almofada e abandonem os estudos. Percebe-se, assim, que o modelo de “construção” da rendeira, vinculado a uma concepção própria da mulher, não encontra mais espaço para reprodução. Por meio da tabela abaixo, procuro retratar o que foi discutido ao longo do capítulo acerca do declínio da atividade e o “esvaziamento” desse ofício nos últimos anos.

	<i>Ontem</i>	Hoje
Infância	6 – 10 anos: <i>Trocado e greló</i> (linha grossa)	-----
Adolescência	12 – 16: <i>Peixinho, bico das velhas, maranguape</i> (linha grossa)	As poucas que sabem, dominam apenas o <i>peixinho</i>
Adulta ²⁸	Domínio pleno da técnica, inclusive os padrões mais complexos (<i>jacarecoara</i>) (linhas grossa e fina)	Poucas fazem. Em Alto Alegre, só produzem quando recebem <i>encomendas</i>
Velhice	Dificuldades e limitações (cores claras) (linha grossa)	Todo tipo de renda, feito com todas as cores e com qualquer tipo de linha. Algumas rendeiras apresentam limitações físicas, como a visão, joelhos e coluna

Tabela comparativa entre o processo de aprendizagem da renda de bilro *ontem* e hoje.

²⁸ A inserção na categoria “adulto” ocorre por vários motivos, como o casamento, e em diferentes idades.

* Capítulo II - A renda de bilro em Alto Alegre

Uma semana após minha primeira conversa com Creusa encontramos-nos, conforme combinado e, juntas, seguimos para Alto Alegre, o *locus* principal da minha pesquisa de campo. Já na van, durante a breve viagem entre Cascavel e Alto Alegre (distantes cerca de quinze quilômetros), pude constatar que Creusa não havia exagerado quando disse que todos, no seu povoado, eram parentes. Entre os ocupantes da van, havia um irmão, duas primas e uma sobrinha dela.

2.1 - O povoado de Alto Alegre: “*Todo mundo aqui é parente*”

O povoado de Alto Alegre é constituído, grosso modo, de cerca de sessenta casas, aproximadamente, dois campos de futebol, duas igrejas²⁹, uma escola³⁰, um orelhão e dois bares, sendo que um deles havia sido recém (re)inaugurado, quando de minha segunda estada por lá, tendo passado a comercializar, além das bebidas alcoólicas e refrigerante, mantimentos básicos como: pão, arroz, macarrão, farinha de milho, dentre outros³¹. Tudo isso se encontra distribuído por duas ruas perpendiculares, que formam um “L”. As casas diferem bastante entre si. A maioria é de alvenaria, mas algumas ainda são de barro batido³²; poucas têm muros, outras possuem apenas uma cerca; algumas têm *cacimba*³³ própria e outras não. Com exceção de duas casas³⁴, todas as demais pertencem a pessoas aparentadas entre si em algum grau. A maioria dos produtos consumidos no povoado provém de Cascavel, principalmente da feira. O restante, da produção agrícola local, das criações domésticas e da pesca³⁵. Havendo necessidade, os moradores de Alto Alegre recorrem, também, ao mercadinho do Mangueiral ou ao de Capim de Roça, povoados equidistantes quatro quilômetros de Alto Alegre.

²⁹ Uma católica e uma presbiteriana.

³⁰ Durante o período matutino atende à educação infantil e, no noturno, ao ensino de jovens e adultos.

³¹ O bar que existia nesse mesmo local, quando de minha primeira visita, não vendia qualquer tipo de mantimentos.

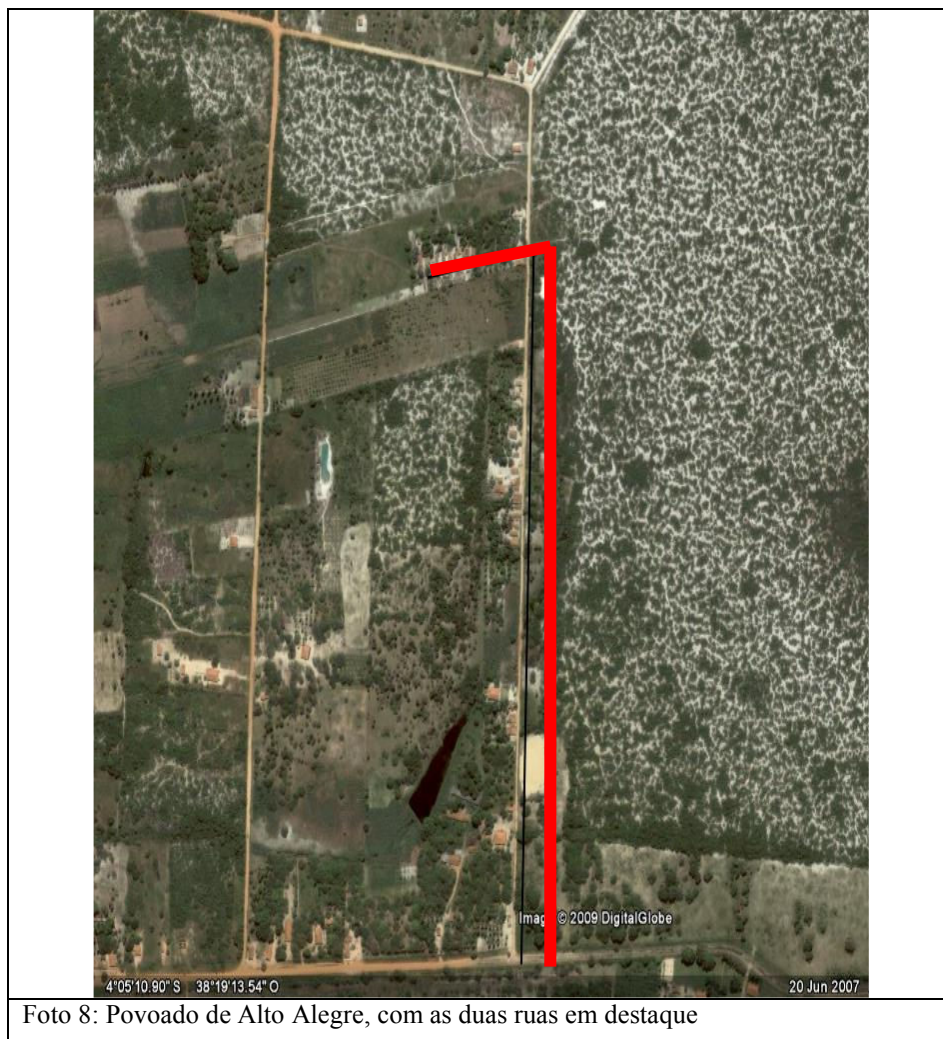
³² A principal justificativa para a manutenção das casas de barro é garantir o acesso ao programa do governo, que cede material de construção para a substituição de tais casas.

³³ Poço de água.

³⁴ Uma delas pertence a um senhor que mora em Fortaleza que, por encontrar-se muito doente, já não a ocupa com a frequência de outrora, portanto, permanece vazia, a maior parte do tempo; e a outra é de propriedade de um casal de idosos que vieram do *interior* e vivem no povoado há muitos anos.

³⁵ Chico Velho vai diariamente ao açude que fica perto para pescar. Lá ele também pega camarão de água doce. Quando não consegue vender os peixes em povoados vizinhos ou para os próprios residentes de Alto Alegre, sua família os consome.

As duas principais ruas são bastante distintas entre si. A “principal” começa na *entrada* de Alto Alegre – onde termina o asfalto da estrada que liga esse povoado ao de Capim de Roça – e finda na outra rua, chamada de *beco*. O chão de ambas é de areia, mas, enquanto a principal é reta e larga, com casas e construções somente do lado esquerdo³⁶, o *beco* é mais estreito e assimétrico, além de ter casas dos dois lados da rua. É interessante constatar que a distinção entre essas duas ruas, guarda relação direta com a história da constituição e formação do povoado, que se estima ter ocorrido entre 1976 e 1980.



A faixa de terra referente ao povoado estabelece a divisão entre duas grandes propriedades familiares, dos Holanda e dos Araújo. A família Holanda é detentora das terras localizadas à direita da pista principal, o lado onde não há casas. No passado, eles eram também os donos da Fazenda Gaia, cuja sede fica do outro lado do *asfalto*, próximo à entrada

³⁶ Os dois campos de futebol são os únicos a ocupar o lado direito da rua principal de Alto Alegre.

de Alto Alegre. Quando Júlio Holanda resolveu vender a Fazenda Gaia, os trabalhadores que residiam na faixa de terra à direita da rua principal do povoado -, que na época pertencia à propriedade -, foram indenizados, para que pudessem desocupar a área. Hoje, existem imensas mangueiras nesse espaço, mas as antigas casas de palha não resistiram ao tempo. Os demais limites do povoado fazem divisa com a propriedade da família Araújo, que ainda hoje se estende até os coqueiros que se avistam ao horizonte. Os pais e avós, da maior parte dos moradores de Alto Alegre, trabalharam para alguma dessas famílias. Escolhi dois exemplos para conduzir nossa descrição, são eles: Antônio e Joana Ribeiro.

Quando Creusa era criança, seu avô, Antônio Francisco (Fanfão), já morava onde, hoje, situa-se a *entrada* de Alto Alegre, do lado esquerdo da rua, nas terras de Zuza Araújo, para quem trabalhava. Nesse mesmo local, reside atualmente uma de suas filhas, Amália (aposentada, 83 anos). Antônio, pai de Creusa, trabalhou, desde garoto, para Zuza mas, em determinado momento, foi trabalhar para Júlio Holanda, então proprietário da Fazenda Gaia. Passou a residir nas terras da Gaia, mas sempre manteve um bom relacionamento com seu antigo patrão, Zuza.

Joana Ribeiro, por sua vez, morava e trabalhava na Fazenda Gaia, onde, juntamente com seus três filhos (Maria de Lourdes, Francisco e Joselita), exerceu vários tipos de atividades, conforme atesta seu filho, Francisco (aposentado, meeiro e pescador): “*Fazia de tudo, era o pessoal de confiança do patrão*”. Francisco casou-se com Nanci (dona-de-casa e rendeira, 55 anos), irmã de Creusa. Quando Júlio Holanda resolveu vender a Fazenda Gaia, os trabalhadores que residiam na faixa de terra à direita da rua principal do povoado, que na época pertencia à propriedade, foram indenizados para que pudessem desocupar a área.

Nessa época, as relações entre a família Araújo e a família de Fanfão, já haviam ultrapassado a esfera do vínculo trabalhista. Prova disso é que Zuza foi o padrinho de Raimundo – neto de Fanfão e irmão de Creusa.

Tais relações se aproximam, dentro da tipologia das “coalizões camponesas” de Wolf (1970), das do tipo “multilinear diádico e vertical”. Trata-se de relações baseadas em múltiplos propósitos, estabelecidas entre várias pessoas (ou grupos) pertencentes a classes distintas, cuja forma característica é a relação patrão-empregado. Dessa primeira classificação, derivaram conceitos importantes para a análise que segue, tais como o “cumpradrio vertical” e a “amizade instrumental”. Nesses casos,

(...) os dois companheiros devem estar aptos a crer-se mutuamente e, na ausência de sanções formais, a relação de confiança envolve uma compreensão

mútua de motivos e conduta que não podem ser criados em um momento, mas crescem através do tempo e se testam em vários contextos. (Wolf, 1970: 120)

Tal proximidade possibilitou, com a intermediação do pai de Creusa, que algumas famílias comprassem terrenos próximos à Gaia, conforme nos relata Zé de Lourdes (aposentado, 59 anos), neto de Joana que se casou com uma irmã de Creusa: “*Ele [Zuza Araújo] vendeu porque a gente já conhecia. Eles conheciam já, eram tudo conhecido. O pai da Creusa trabalhou muito tempo para ele, com cana, roça, na meia*”. Por outro lado, conforme afirma Zé Fanfão (aposentado e meeiro, 66 anos), primo de Creusa, Zuza também teria ficado *interessado no dinheiro, era muito dinheiro, né?* Assim, Antônio comprou um lote na mesma faixa de terra onde seu pai morou, só que mais ao fundo. A casa que construiu é considerada a primeira casa de Alto Alegre e fica exatamente na esquina, no encontro entre a rua principal e o *beco*.

A relação entre as famílias permaneceu, geração após geração. Após a morte do *velho* Zuza, a propriedade foi dividida em duas, pois apenas um de seus filhos não quis vender sua parte ao irmão, que conseguiu reunir quase a totalidade das terras “originais”. Hoje é seu filho, Welington, que administra tais terras e demais bens, como engenhos, casas de farinha e criações. Independente da faixa etária, conta-se nos dedos os homens de Alto Alegre que nunca prestaram algum tipo de *serviço* para algum membro da família de Zuza Araújo. Luis Rosa (aposentado, 89 anos), tio de Creusa, contou que foi “*meeiro de Zé Araújo. Plantava mandioca, milho, feijão, batata, de tudo*”³⁷. Francisco, por outro lado, relatou que quando saíram da Gaia e “fundaram” Alto Alegre, muitos deles passaram a trabalhar para Zuza. Zé Fanfão, ainda hoje, trabalha para Olavo, o único filho de Zuza que não vendeu sua parte na herança, referente à sede original da propriedade. Seu depoimento retrata bem como as relações de trabalho entre sua família e os Araújo se reproduziram ao longo do tempo:

*É porque desde... O meu pai trabalhava com ele [Zuza Araújo] há muito tempo. Quando eu era menino, também, o meu pai me levava pra lá, sabe? Lá pro sítio onde eu trabalho, ele morava lá. O pai de Creusa, o tio Antônio, trabalhou lá também. Trabalhou o meu pai, tinha muita gente mais velha que trabalhava lá. Ele gostava muito... A mãe dele gostava muito de menino, sabe? Nós era, assim, menino e ela gostava muito de menino, adorava!*³⁸

No povoado de Alto Alegre predominam, portanto, as relações de parentesco, amizade e patronagem, em relação aos proprietários de terras circunvizinhas, principalmente

³⁷ Entrevista realizada em 07/03/2008.

³⁸ Entrevista realizada em 02/03/2008.

a família Araújo. Wolf define tais relações como: conjuntos de estruturas intersticiais, suplementares e paralelas, existentes em sociedades complexas. Ele afirma que tais estruturas existem em justaposição, ou entremeadas, com a estrutura formal de poder político e econômico (2003: 95). Ao longo do capítulo, poderemos observar como cada uma dessas relações operam na prática.

2.2 - A produção agrícola e o sistema de *meia*: “*Porque a vida da gente aqui é a agricultura, né?*”

A ocupação predominante em Alto Alegre é a agricultura, ou, a *roça*. Os terrenos utilizados para o plantio e cultivo das *roças* ficam nas imediações do povoado e, quase todos, pertencem à família Araújo. Com exceção de alguns homens mais jovens (na faixa dos vinte aos trinta anos) que trabalham em engenhos e granjas próximas ao povoado, praticamente todos os demais se ocupam da agricultura. No entanto, conforme veremos, o trabalho do produtor rural apresenta algumas especificidades quando comparado aos demais empregos disponíveis.

Creusa assinala que “*quem tem terra de família, tem terra pra plantar*”; mas esse não é o caso do agricultor de Alto Alegre que, em geral, não possui terras próprias ou de parentes e, por isso, deve recorrer aos proprietários das terras circunvizinhas ao povoado se quiser produzir. Assim, o sistema produtivo mais usual na região é a *meia*, que estabelece a divisão da produção entre o produtor e o proprietário da terra. Ela descreve a *meia* da seguinte maneira: “*Se der dois sacos, é um meu e um dele. Se der um, é meio meu e meio dele. Se der três sacos, é um e meio meu e um e meio, dele*”.

Atrás da rua do *beco*, entre as casas e a igreja católica, há uma faixa de terra que serve para a produção de mandioca. Durante minha primeira visita, vi quando Eltinho (neto do *velho Zuza*) foi buscar a parte que lhe cabia da produção daquela área, que seria destinada à alimentação dos porcos que cria. Um ano depois, quando de minha segunda viagem, o terreno localizado após o fim do *beco*, antes dominado pela vegetação nativa, já havia sido limpo, com auxílio de tratores, para ser cultivado.

Entre as famílias que compõem o povoado de Alto Alegre e a família formada pelo *velho Zuza Araújo* existe uma relação, um tanto quanto, ambígua. O pai das duas primeiras filhas de Creusa, é primo do Zuza, filho do *velho Zuza*. Ela conta que sua cunhada, mulher de Raimundo, aquele seu irmão que é afilhado do Zuza, também é prima, em segundo

grau, das suas filhas, porque “a avó dela, que mora em Pindoretama, que era casada com o avô das minhas meninas”. Com relação a essa convivência, Creusa ressalta o seguinte:

Essas famílias foram criadas desde pequenininha, nós tudo pequeno, tudo junto, bem dizer. É o mesmo que ser irmão, né? Porque nós fomos criados todos juntos, desde pequenos. O pai das meninas também. Tudinho, fomos criados que nem uma família, tudo unido, mesmo que ser uns irmãos, de dentro de casa. Ave-maria, eles consideram nós igual a uns irmãos.

Não obstante Creusa aproxime tal relação ao parentesco, acredito que a mesma esteja mais próxima ao que Wolf (2003: 103) define como relação patrono-cliente, ou “amizade desequilibrada”³⁹, ambos, modalidades da relação vertical. Ele distingue dois tipos de amizades: a expressiva, ou emocional, e a instrumental. Ao definir a amizade expressiva, Wolf destaca que seu objetivo é a satisfação mútua de determinada necessidade emocional. Na amizade instrumental, por outro lado, a relação tem por objetivo uma série de atos de assistência mútua entre as partes e, o empenho por acessar tais recursos (naturais ou sociais), torna-se o ponto vital da relação. A amizade instrumental se transforma em “amizade desequilibrada” (relação patrono-cliente), quando “atinge um ponto máximo de desequilíbrio, de sorte que um dos parceiros está claramente em uma posição superior quanto à sua capacidade de conceder bens e serviços”. (Wolf, 2003: 103). O futuro dessa relação não encontra tanto respaldo na afetividade entre as partes e depende de uma série de outros fatores. Kenny, citado por Wolf, reforça a importância da lealdade na continuidade da relação, conforme podemos constatar no trecho em destaque:

(...) existe [por parte dos clientes] não apenas o desejo de nivelar desigualdades, mas também uma luta contra o anonimato (especialmente no ambiente urbano) e uma procura de relações sociais primárias. O cliente tem um forte senso de lealdade com relação a seu patrono e anuncia isso aos quatro ventos. Fazendo isso, ele estimula constantemente os canais de lealdade, cria boa vontade, aumenta o nome e a fama de seu patrono e lhe garante uma espécie de imortalidade. (Kenny apud Wolf, 2003: 109)

Com relação às obrigações dos “clientes”, observei um caso interessante. Nos dois períodos em que estive em campo, tive oportunidade de acompanhar o preparo das *roças* para o plantio e a busca dos moradores de Alto Alegre por *manivas* de mandioca. As *manivas* são hastes do caule que são utilizadas como mudas para o plantio. Zé do Mel é filho de uma

³⁹ Tal definição é de Pitt-Rivers (apud Wolf, 2003).

prima do *velho Zuza* e administra as terras da sua irmã, vizinhas ao povoado. Ele planta mandioca em parte dessas terras e seria o fornecedor de *manivas* para uma certa moradora do povoado, que as utilizaria para plantar, como *meeira*, em outras propriedades. Nesse mesmo período, ele estava com uma grande quantidade de mandiocas recém-colhidas e precisava de algumas mulheres do povoado dispostas a trabalharem na ralação. Algumas mulheres souberam de tal chamado, mas aquela em questão, não. Quando ela descobriu, por intermédio de sua irmã, já havia marcado outros compromissos e ficou impossibilitada de comparecer. Dias depois, quando chegou o momento da distribuição das *manivas*, essa mulher soube que não as receberia, porque tinha muita gente pedindo e não seria suficiente para todos.

Além da família Araújo, alguns proprietários de terrenos próximos ao povoado, como Francisco, dono de um engenho, também costumam “ceder” parte de suas terras para que famílias de Alto Alegre plantem suas *roças* como meeiros. Tal compromisso, no entanto, não é permanente e precisa ser periodicamente renovado e renegociado. Assim, a cada *inverno*⁴⁰, cada produtor busca garantir um espaço onde possa plantar e usufruir de metade da sua produção. Além da terra, a negociação com o proprietário também envolve a semente e a preparação prévia da área a ser plantada, que inclui as seguintes fases: *limpar*⁴¹, *estrumar*⁴² e *acamar*⁴³. Dona Creusa descreve esse processo na seguinte fala: “*Limpa, depois estruma, depois faz as camas. O estrume vai debaixo, depois faz as camas*”. Algumas pessoas argumentam que o fornecimento das sementes, assim como o preparo da terra, seriam obrigações do proprietário da terra. No entanto, em minha segunda viagem de campo, pude verificar que Creusa estava pagando seus filhos para realizarem esse *serviço*, conforme atesta a seguir: “*Todos eles [seus filhos]: o que trabalhar, eu pago. Pra fazer as covas*⁴⁴ *é 20 reais a diária, pra acamar é 15*”.

As outras opções de emprego existente para os homens de Alto Alegre são, basicamente, nos engenhos (produção da rapadura), granjas e na criação de gado (coleta de comida nos capinzais, canaveirais e alagadiços). Alguns desses serviços são contínuos, uma vez que se estendem por todo o ano⁴⁵. Não obstante, tais trabalhadores tenham uma renda “fixa”, ou seja, uma certa garantia quanto ao recebimento de determinada quantia por semana,

⁴⁰ Oficialmente, o inverno no hemisfério sul é no meio do ano, mas para os agricultores com quem convivi fazem referência ao inverno como a estação das chuvas, período de referência para o plantio das *roças*.

⁴¹ Limpeza do terreno.

⁴² Fazer buracos enfileirados de maneira a ocupar todo o terreno e enchê-los com estrume, feito com o abudo do boi e da *granja* (do frango).

⁴³ Cobrir os montes de estrume com areia.

⁴⁴ A *cova* é igual a *cama*, porém menor.

⁴⁵ Em determinados períodos do ano, de acordo com a demanda da produção, além dos empregados “fixos” contratam-se também trabalhadores por diária.

o resultado do seu trabalho é o dinheiro e não a colheita. Assim, tudo aquilo que sua família consome deverá ser comprado, uma vez que não é produzido. A produção agrícola, por sua vez, obedece a ciclos mais longos e, dessa maneira, sua “remuneração” (metade da colheita) não é tão regular quanto a dos demais trabalhadores. Assim, Creusa afirma que “*no inverno não falta trabalho pro pessoal, não. Falta é dinheiro!*”. Além disso, a agricultura apresenta um aspecto muito importante, pois, ao mesmo tempo em que sua produção pode ser utilizada para a subsistência da família, também pode ser vendida (ou trocada) e convertida em outras mercadorias. Dessa maneira, o destino (consumo ou venda) da metade da produção que cabe ao produtor é definido de acordo as necessidades e demandas domésticas. O seguinte depoimento de Creusa retrata bem essa maior “segurança”, característica da produção agrícola, da qual estamos falando:

Agora é época de plantar, até eu vou plantar. Se não plantar, a gente não come. Tem que ser assim, porque a gente vive assim. Se eu for comprar tudo, fica ruim. Eu não quero pra vender, quero pra comer. Eu planto mandioca, feijão, batata, milho. É tudo de comer, né? Quando eu quiser uma mandioca, uma goma, eu tenho. É melhor, economizo. Quando colhe, tem o que comer. Já serve. Se não plantar, tem que comprar tudo de comer. É triste!

Zé Fanfão, por sua vez, apesar de ser aposentado, afirma que continua trabalhando porque *gosta*. Sua produção atual é destinada à venda. Ele afirma que vende para os próprios moradores do povoado, “*o pessoal daqui compra*”, e que “*dá pra tirar uma coisinha. Às vezes, se for uma safra muito boa, se tiver dando dinheiro, às vezes tira 600, às vezes 1.000, muito aperreado. Eu apuro, vendo a cana ou a roça, aí tiro o dele e fico com o meu*”⁴⁶. Nesse caso, quando a produção é vendida, a parte do proprietário é paga em dinheiro.

A produção agrícola, portanto, cumpre uma função dupla. A subsistência do grupo doméstico é seu objetivo principal e, assim, parte da colheita será reservada a esse fim. O montante separado irá variar de acordo com a demanda familiar e, nesse sentido, o momento que a família se encontra no ciclo de desenvolvimento é determinante (Chayanov, 1966). Assim, se o grupo familiar tem mais consumidores do que produtores, a tendência é que a produção seja toda destinada ao consumo próprio. À medida que o grupo se desenvolve e consumidores se transformam em produtores, a produção que excede a necessidade do consumo doméstico pode ser vendida. Dessa maneira, a produção das *roças* garante o

⁴⁶ Entrevista realizada em 02/03/2008.

“básico” para a manutenção da unidade familiar, além de poder ser convertida em outros bens de consumo necessários, após sua venda.

2.3 - Incertezas x *dinheiro certo*

A agricultura provê ao produtor de Alto Alegre o “mínimo” necessário, como feijão, mandioca e milho, mas muitos outros suprimentos são necessários à manutenção do grupo doméstico e esses devem ser adquiridos. Ainda assim, a produção doméstica representa um ganho *incerto*, pois depende de fatores externos que não são controláveis pelos produtores, como as variações climáticas e pragas. Por outro lado, a maior parte dos demais empregos também não é estável e o recebimento do salário, que deveria ser semanal, não é confiável. Ao longo das semanas que estive no povoado, observei várias esperas frustradas dos homens e suas esposas pelo *barulho* dos carros, que poderiam indicar a chegada do patrão com o dinheiro. A demanda por mão-de-obra é extremamente baixa e, assim, praticamente inexistente no povoado trabalhos que poderíamos classificar, efetivamente, como *fixos*. Somente o emprego da merendeira da escola que, apesar de ser casada com um filho de Creusa, reside em Capim de Roça, pode ser assim denominado uma vez que ela é concursada. Até os dois professores que lecionam nessa mesma escola são contratados temporariamente. Uma dessas vagas é ocupada por Gerlane, única residente do povoado com formação superior⁴⁷.

Nesse contexto, de falta de estabilidade e de incerteza quanto aos rendimentos, o dinheiro *certo* é extremamente valorizado por todos. Podemos distinguir dois tipos de dinheiro *certo*. O primeiro abrange todos aqueles pagamentos que tem data certa para acontecer. Nesse sentido, os governamentais (como aposentadoria, bolsa-família, pensões, etc.) são considerados mais *certos*, uma vez que existe a certeza acerca da disponibilização dos recursos em dia pré-determinado. Tal garantia possibilita um maior controle e planejamento dos gastos ao longo do mês. O segundo tipo de *dinheiro certo* está relacionado às negociações comerciais. Dessa maneira, a partir dos dados coletados sobre a produção da renda de bilro e sua comercialização na Feira de Cascavel, apresento duas modalidades de venda valorizadas pelas rendeiras de bilro: o fiado e a encomenda. Conforme veremos, a segurança e a garantia vinculadas a essa modalidade de dinheiro, faz com que haja um esforço constante de todos no sentido obtê-lo.

⁴⁷ O outro professor mora próximo ao povoado de Alto Alegre.

A possibilidade de acesso à aposentadoria provocou mudanças na vida de toda a comunidade, pois representa uma possibilidade de renda mensal fixa. Consequentemente, se observarmos tal fato à luz do ciclo de desenvolvimento do grupo doméstico desenvolvido por Chayanov (1966), torna-se claro que isso provocou a alteração do papel e da importância dos idosos dentro do circuito familiar. Se *antes*, envelhecer significava a perda da condição de produtor pleno e o retorno ao estado de consumidor, hoje o velho pode continuar contribuindo para o orçamento doméstico. Além disso, a *certeza* acerca do seu recebimento possibilita que aquele que se torna aposentado tenha acesso facilitado ao crédito. Nesse sentido, o aposentado se tornou uma figura central na manutenção da reprodução familiar.

2.4 – Formas de complementação ao orçamento doméstico: “*Cada dez centavos que junta, ajuda!*”

A produção da agricultura visa, principalmente, garantir o acesso do grupo doméstico aos itens básicos para sua subsistência, como o feijão e a mandioca. Nesse sentido, tal atividade é classificada enquanto *trabalho*, dentro da referida oposição entre *trabalho* e *ajuda*. Além da agricultura apresentei também algumas outras opções colocadas para os pais de família, responsáveis pela aquisição do “básico” e, enquanto tais, *trabalhadores*. No entanto, a participação da mulher (e demais membros da família) é fundamental, conforme apontamos, para garantir os complementos necessários ao consumo da casa. Antes de tratarmos da renda de bilro propriamente dita, importante atividade complementar para as mulheres adultas residentes em Alto Alegre e objeto principal desse trabalho, apresentaremos as demais opções de complementação do orçamento doméstico observadas durante o trabalho de campo. Tal descrição se faz necessária no sentido de ressaltar o esforço constante de todos os membros da família por um ganho adicional. Além disso, a compreensão do tipo de renda de bilro produzida em Alto Alegre, assim como a maneira como é comercializada na feira de Cascavel, só é possível dentro do contexto da pluriatividade e da complementaridade dos recursos.

O trabalho de Schneider, embora trate da crescente ocupação dos moradores de áreas rurais do Rio Grande do Sul na indústria local, que não é o caso de Alto Alegre, debate a questão da pluriatividade, que aqui nos interessa. Esse conceito (*pluriactivité*) veio substituir o de “multiple job holding”, numa referência à multiplicidade de fontes de renda que compõem o orçamento das unidades agrícolas familiares, além de apontar para a emergência de uma série de novas atividades que tomam lugar no meio rural. De acordo com Schneider, “pluriativos são agricultores ou os componentes da família rural que além de

estarem ligados às atividades agrícolas desempenham outro tipo de trabalho remunerado fora da propriedade” (1999: 13). Nesse sentido, ele destaca a importância da pluratividade enquanto “uma forma de obtenção de rendas e garantia da reprodução social” (115). O autor vai além ao argumentar que “(...) a pluriatividade redefiniu o processo de produção das pequenas propriedades rurais e alterou as estratégias de reprodução das famílias rurais mediante a crescente participação das fontes de renda não-agrícolas nas unidades familiares” (1999: 116). Nesse mesmo sentido, o trabalho de Carneiro (2003) destaca quatro características da multifuncionalidade da agricultura na realidade rural brasileira, quais sejam: reprodução socioeconômica das famílias, promoção da segurança alimentar da sociedade e das próprias famílias rurais, manutenção do tecido social e cultural e, finalmente, preservação dos recursos naturais e da paisagem rural. (2003: 22)

A própria agricultura e os engenhos demandam, ocasionalmente, mão-de-obra adicional, para a limpeza do terreno ou a moagem da cana. Os homens do povoado aproveitam tais oportunidades para *tirar um dinheiro*, uma vez que tais *serviços* são pagos por diária. Isso ocorre porque, conforme vimos, a condição de *meeiro* depende de uma negociação pessoal entre o produtor e proprietário da terra e, portanto, é restrito a poucas pessoas. Assim, no período que a *roça* demanda mais mão-de-obra, ou seja, no preparo da terra e no plantio, os *meeiros* podem recorrer a *ajudantes* domésticos, principalmente mulher e filhos, ou pagar por tais trabalhos⁴⁸. Além disso, os moradores de Alto Alegre também demandam por serviços eventuais, sendo que algumas atividades são mais especializadas que outras. Desse modo, algumas atividades podem ser realizadas por praticamente qualquer pessoa, como buscar um produto no mercado do Mangueiral, fazer o transporte de uma colheita ou podar uma árvore. Outras atividades exigem um maior treinamento sendo portanto desenvolvidas por apenas algumas pessoas. Entre os filhos de Creusa podemos citar dois exemplos de “especialidades”: Ednardo trabalha com o preparo e transporte de ração para granja, mas também é o barbeiro do povoado⁴⁹, enquanto Edmilson trabalha nos alagadiços buscando comida para o gado e, nos fins-semana, chega a viajar cinquenta quilômetros, para perfurar poços de água (*cacimbas*) em outras localidades. Ele também *anda nos matos* capturando passarinhos para vender em Capim de Roça e, dessa maneira, obtém mais um *trocado*.

⁴⁸ Pode-se, ainda, remunerar os próprios filhos por cumprirem tais *serviços*, como no caso de Creusa.

⁴⁹ Ele corta o cabelo de homens de todas as idades. Ele usa uma máquina de cortar cabelo e faz o “acabamento” com uma tesoura e uma lâmina de barbear.

A comercialização de diversos bens representa outra opção de complementação ao orçamento familiar. Tal atividade também é restrita, pois muitas vezes envolve um investimento financeiro inicial relativamente alto. No caso dos mercados (ou bares), por exemplo, a casa deve ser minimamente adaptada ao novo “negócio”. Essa adaptação pode variar desde a simples abertura de um balcão no primeiro cômodo, como veremos no caso de Creusa, até a construção de um “puxado”, específico para esse fim. Um empreendimento desse porte exige, além do investimento na reforma (quando necessário), a compra do estoque inicial das mercadorias a serem comercializadas. Geralmente, quando abre um negócio, o comerciante tem como principal objetivo obter o retorno de tal aplicação, além do próprio lucro decorrente das vendas. Em contextos como o tratado aqui, onde os potenciais consumidores são parentes, a “simples” busca pelo retorno financeiro enfrenta dificuldades e obstáculos. Nesse sentido, o levantamento realizado por Bailey (1969), acerca dos “sistemas de atividade econômica” em uma determinada região da Índia, mostra que grande parte dos comerciantes era de *outsiders*. Ele argumenta que, se o comerciante deseja manter seu “negócio” em pequenas comunidades rurais, deve seguir a lógica mercadológica de venda e lucro. Assim, o fato de serem *outsiders* garantiria a esses comerciantes o distanciamento necessário para conservarem seus estabelecimentos em um contexto relacional, no qual imperam as relações de parentesco e, portanto, de solidariedade.

Acerca dessa questão, durante o período que permaneci em campo pude obter alguns relatos acerca das dificuldades enfrentadas pelos comerciantes e ex-comerciantes do povoado⁵⁰. Creusa contou que, certa vez, *botou uma venda* na casa em que seu filho residia, que já contava com uma janela no primeiro quarto, na qual encontra-se instalada uma porta que servia como balcão para as vendas. Ela comprou o estoque inicial de diversos produtos, como arroz, feijão e macarrão. Garante que “*tinha variedade*”. No entanto, teve que fechar o *negócio*, pois sua nora “*acabava com tudo*”. Ela acabou endividando-se com os fornecedores e parou de abastecer o estoque, fechando a *venda*. Ela argumenta que sua nora

*não tem amor, cuidado pelas coisas. Dá tudo pra família dela. O meu filho trabalhando e era bolo todo dia; ela levava bolo, um monte de coisa pro pessoal da família dela. Era bolo todo dia, ela passava aqui [na frente da sua casa] só carregando coisa*⁵¹.

⁵⁰ O único bar que vendia mantimentos no povoado foi inaugurado cerca de dois meses antes da minha segunda visita e, portanto, não tenho dados acerca de sua continuidade.

⁵¹ Entrevista realizada em 02/03/2008.

Na primeira vez em que estive em Alto Alegre, podia-se comprar pão, além de bebidas alcoólicas e refrigerantes, no pequeno bar situado no fim do *beco*. No entanto, poucos dias após a minha chegada, o padeiro de Capim de Roça contratou um motoqueiro para circular pelos povoados próximos e vender o pão ainda quente. Alguns dias se passaram até que Nilton (dono do bar⁵² e portador da chave da Igreja católica do povoado, 30 anos) parasse de vender o seu pão. Ele se justificou, argumentando que “*para comprar do padeiro, todos tinham dinheiro, mas quando iam comprar com ele, todos queriam deixar pra pagar depois*”. Seu pai, Zezé (aposentado e meeiro), dono da casa na qual fica o bar, me contou que já foi levado a desistir do negócio várias vezes, pois “*como todos são parentes, todos querem pegar fiado*” e o pagamento, quando vem, demora muito. Por esse motivo, ele afirma ter perdido vários estoques de alimentos. Com relação à venda dos pães, Zezé disse o seguinte:

Mesmo sendo gente da gente, gente nossa de coração, o povo da família pegava fiado e depois não pagava. Todo dia passa um padeiro, que só vende a dinheiro e o povo compra. Porque quando é família não quer pagar? Agora quem quiser pão, compra a dinheiro com o padeiro.

Nilton não vende alimentos no seu bar e não negocia nada *fiado*. Ao optar pela não comercialização de gêneros alimentícios eles se abstêm de uma possível “pressão”. Se, por acaso, tivesse as mercadorias e se recusasse a negociá-las com os parentes, certamente sofreria o julgamento do restante da comunidade. Isso acontece no caso de se comercializar produtos considerados essenciais à sobrevivência, mas os supérfluos não seguem essa mesma lógica. Moralmente pode-se negar uma bala, mas não se nega um pacote de feijão a um parente. Dessa maneira, há algumas residências nas quais se vende artigos como sorvetes, salgadinhos e balas. Portanto, podemos supor que, em certa medida, a relação de reciprocidade que conecta os moradores do povoado representa um obstáculo à ambição comercial, portanto de lucro, dos “comerciantes”.

Antes de partimos para a descrição da produção da renda de bilro propriamente dita, é necessário fazer menção às demais atividades desenvolvidas pelas mulheres do povoado. Praticamente todas elas criam galinhas, que assim como a produção agrícola, podem ser comidas ou vendidas. Algumas sabem fazer as unhas e oferecem esse serviço à vizinhança. Ocasionalmente algumas são demandadas por proprietários, ou meeiros, para rasparem mandioca. Acerca dessa atividade, Nanci me relatou que “*tinha muito tempo que*

⁵² Considero aqui o dono do bar enquanto tal porque é ele que *toca* o negócio, servindo de atendente e de DJ, não obstante receba a *ajuda* de sua mãe e irmã, responsáveis pelo preparo dos petiscos.

*não fazia renda, eu raspava mandioca, mas acabou-se*⁵³. *Raspas mandioca dá mais dinheiro que a renda*". Em seguida, questionei se ela preferia voltar a raspar mandioca, ao que ela me respondeu: "*Não queria mais raspar mandioca, não. Porque dói muito as pernas da gente e a gente fica apurando a mandioca até acabar. A renda não, tá levantando pra botar o comê no forno. Levanta, anda e senta de novo*".

Outro trabalho bastante sacrificante é a lavagem de roupas, uma vez que toda água utilizada deve ser *puxada* e transportada manualmente da *cacimba*. Dessa maneira, até pouco tempo antes do meu primeiro trabalho de campo, era Nanci quem lavava os uniformes do time de futebol masculino do povoado, dirigido pelo seu irmão, Manezinho (aposentado e "dirigente" do time de futebol). Ela relata que "*lavava os uniformes do time do Manezinho, mas passei o serviço pra uma sobrinha, por causa das dores nos quartos, de puxar água da cacimba*". Desde então, Lucinha (dona-de-casa e lavadeira), passou a lavar *dois ternos* por semana. Cada terno equivale ao uniforme completo de todo o time de futebol, ou seja, onze conjuntos de camisa, calção e meião. Por esse serviço, ela recebe vinte reais semanais. Além dos uniformes dos jogadores e da roupa de alguns membros da sua casa (cinco irmãos e dois filhos)⁵⁴, ela também lava as roupas de uso pessoal de dois tios e recebe oito reais semanais de cada um deles.

A venda de produtos de uso pessoal ou doméstico também é desenvolvida por algumas mulheres do povoado. A revenda é mais rara e, no período em que estive por lá, verifiquei apenas uma pessoa realizando tal modalidade de venda. Nanci revendia bijuterias e colônias de "*uns homens que moram aqui perto*" para os moradores do próprio povoado, conforme se constata no seguinte trecho: "*Vendo por aqui mesmo, meus primos compram*". Com relação aos ganhos que obtém com tais vendas, ela diz o seguinte: "*A minha comissão é assim, uma colcha de cama, um negócio desse de esticar o cabelo... Mas se quiser a comissão, dependendo do dinheiro que a gente faz, aí ele dá um dinheiro, uns quinze ou vinte*".

Entre minhas visitas ao Ceará, instalou-se em Capim de Roça uma cooperativa de castanha de caju (COOPCAS), que fornece castanha já queimada e descascada, para a agroindústria CASCAJU, localizada em Cascavel. Tal fato não tinha causado, até aquele momento, mudanças no padrão das atividades desenvolvidas pelos moradores de Alto Alegre. A única pessoa que conheci que trabalhava na cooperativa era Jéssica (estudante, 17 anos)

⁵³ De fato, durante o período em que estive em campo, várias casas de farinha existentes ao lado dos engenhos de rapadura estavam desativadas.

⁵⁴ Apesar de já ter sofrido sete AVCs (Acidente Vascular Cerebral), sua mãe, Lucimar, continua a lavar as suas roupas e do seu marido, Zezé.

que, embora pertencesse à família, não morava em Alto Alegre. A remuneração, nesse caso, varia de acordo com a produção e cada trabalhador recebe 0,97 reais por quilo de castanha descascada. Sua mãe, Susi (merendeira), me contou que a Jéssica tinha recém ingressado no trabalho, mas já tinha virado algumas noites trabalhando e estava com quase cem quilos de produção acumuladas. Ela espera que, a partir de agora, seus gastos com sua filha diminuam e que Jéssica consiga “*comprar suas coisinhas*”.

A produção de artesanato também se apresenta como uma boa alternativa à complementação do orçamento doméstico em contextos rurais, conforme aponta Canclini (1982). Ele argumenta que do ponto de vista dos camponeses, tal atividade é adequada, pois “faz com que seja possível manter a família unida e alimentada no povoado do qual sempre se sentiram fazendo parte” (64). Assim como a renda de bilro, diferentes tipos de artesanato podem ser feitos no ambiente doméstico. Nesse sentido, é interessante observar que a maioria dos artesanatos produzidos em Alto Alegre fazem uso de matérias-primas de fácil acesso e baixo custo. Assim, Gracinha (aposentada) e sua filha, produzem cestinhas de jornal para vender. Ela afirma que “*o pessoal da região encomenda*” e, no dia da minha visita, ela estava finalizando dois pedidos: uma cesta para ovos e outra para guardar coisas de bebê. Por outro lado, Juliana (22 anos) faz tapetes e almofadas com retalhos que sobram da confecção na qual sua mãe trabalha em Fortaleza.

Lucimar (dona-de-casa e artesã, 55 anos), é um caso aparte, pois domina diferentes técnicas e, para não *enjoar*, sempre alterna o tipo de trabalho. Ela diz que sempre se “*aborrencia e ia trabalhar com outra coisa*” e, assim, aprendeu a fazer ponto-cruz, renda de bilro, vagonite, papel machê, cestaria com jornal, entre outros. Membro da Igreja Presbiteriana, ela ensina no Grupo de Mulheres, ou na “*Escolinha da Igreja*”. Além dos moradores de Alto Alegre, membros externos da Igreja também estão entre seus principais consumidores. Ela explica que vai “*confeccionando umas coisas de fuxico para, quando vier alguém de fora, comprar, né? A gente não pode deixar de fazer as coisas porque eu vou fazer e não vou vender. Uma hora vende*”⁵⁵.

O artesanato de coco é produzido por um casal residente do povoado e representa a fonte principal da renda familiar. Clemilton (artesão e secretário de cultura de Pindoretama⁵⁶) começou a fazer artesanato há cerca de sete anos, após se mudarem de Fortaleza para Alto Alegre. Simone (dona-de-casa e artesã, 35 anos) conta que seu marido

⁵⁵ Entrevista realizada em 04/03/2008.

⁵⁶ Clemilton foi candidato a vereador, mas não foi eleito. No entanto, a eleição de sua candidata à prefeita garantiu a ele o cargo como seu secretário.

“começou sozinho. A gente se mudou pra cá e ele começou a inventar, fazendo peças de raiz de árvores. Trabalhava de dia e fazia artesanato a noite”. Ela fazia renda e afirma que seu *“café da manhã era a renda, eu era viciada”*. Embora reconheça que o dinheiro vindo da renda de bilro tenha *ajudado*, ela argumenta que *“o ganho [da renda] era pouco, não dava. E virando noite trabalhando. Ele [seu marido] dizia: “Você vai morrer de trabalhar nessa almofada. Pára de estar fazendo renda, vem me ajudar no artesanato”*”.

É interessante observar que tal distinção, que diferencia a *renda* do *artesanato*, se apóia numa concepção diferente da “oficial” acerca do que constitui o *artesanato*. Dessa maneira, desde os primeiros estudos sobre o tema, realizados pelos folcloristas, até as classificações atuais, como do SEBRAE, por exemplo, consideram a renda de bilro como um tipo de artesanato. Poderíamos supor que essa concepção encontra relação na já citada oposição (e complementaridade) entre o *trabalho* e a *ajuda*. Nesse sentido, a renda de bilro confeccionada pela dona-de-casa representa uma *ajuda*, um complemento ao *trabalho* do marido. Por outro lado, quando se trata de um artesão, cuja principal atividade é o artesanato e, mais importante, quando essa atividade é a principal fonte de renda da família, tal ocupação se caracteriza enquanto *trabalho*. Assim, ao distinguir o *artesanato* da *renda*, Clemilton mantém a diferenciação, socialmente significativa e hierarquizada, entre o *trabalho* e a *ajuda*.

Acerca do processo de aprendizagem do *artesanato do coco*, atividade na qual se inseriu para *ajudar* seu marido, Simone conta que aprendeu com a prática. Ela relata que sua primeira tentativa foi fazer um palhaço igual ao que seu marido havia conseguido como amostra, mas o resultado saiu tão estranho que *“o pessoal começou a chamar de bruxa”*. A novidade fez sucesso e a *“bruxa tinha muita saída”*. Quase toda a matéria-prima utilizada por eles é *catada* em propriedades próximas ao povoado e, de acordo com o que Simone me relatou, o buriti (semente utilizada nos *bilros antigos*) é o item que os obriga às maiores caminhadas, uma vez que estão cada vez mais escassos na região. Os únicos materiais que compram são a palha de buriti e a semente de açaí, essa última, por exigência do mercado, ou melhor, dos consumidores. Ela narra esse episódio no trecho que segue:

*A gente usava a semente de pau-brasil só que o pessoal achava que os olhos do bicho era muito vermelho, tinha que ser branco com preto. Aí a gente começou a comprar semente de açaí. Aí ficou mais ruim pra gente, o ganho já ficou mais pouco. Era tudo pegado, não tinha que comprar. A semente de açaí, o pacote é dez, quatorze, assim.*⁵⁷

⁵⁷

Entrevista realizada em 07/03/2008.

No período da minha primeira viagem, Clemilton e Simone comercializavam sua produção em um engenho na beira da estrada para Cascavel, cujo proprietário é Elton Araújo, neto de Zuza. Durante o tempo em que ocuparam uma das salas destinadas à locação, eles não pagaram nenhum tipo de taxa, embora o artesão de produtos em cipó que ocupava a banca vizinha pagasse mensalmente. Na ocasião ela alegou que “*até agora [Elton] não cobrou porque, quando precisa, o Clemilton faz as corridas dele para Fortaleza*”. No ano seguinte, quando retonei ao povoado, pude observar que eles haviam transformado a casa que Ednardo, filho de Creusa, havia desocupado, em uma oficina de trabalho⁵⁸. Além disso, eles também mudaram de ponto de venda e, agora, pagam setenta reais mensais pelo aluguel de um ponto na estrada para Fortaleza, próximo a entrada de Pindoretama. Ela mostra-se satisfeita com essa escolha e justifica que o novo local é mais próximo da pista, o que facilita a parada dos turistas.

A busca de todos os membros da família, em busca de complementação ao “básico”, adquirido pelo homem por meio do *trabalho*, explicita outros aspectos da vida social. Conforme foi colocado, as concepções de gênero, assim como as alternativas produtivas mais indicadas para homens e mulheres, encontram-se embasadas em tal distinção. De maneira análoga, os espaços sociais nos quais se dão essas atividades, também são classificados e hierarquizados. O ambiente é compreendido, assim, como “um espaço total composto por espaços específicos articulados entre si pelo grupo que nele vive, e dele, vive. O ambiente é, pois, um espaço construído por agentes sociais específicos que lhe atribuem” (Woortmann, 1992: 31). Em seu trabalho “O ambiente e a mulher”, Woortmann, se propõe a analisar as transformações no ambiente de comunidades pesqueiras no Rio Grande do Norte e suas repercussões sobre o espaço de trabalho feminino. Seu ponto de partida é uma situação na qual a complementaridade de gênero (pescador e agricultora/coletora) correspondia a uma complementaridade de espaços/ambientes (mar e terra)

Nesse sentido, ela demonstra a relação entre a degradação ambiental e a degradação feminina, que tem seu acesso aos diversos recursos (complementares) limitados ou dificultados. Por meio da descrição de uma comunidade em três momentos históricos distintos ela salienta essa transformação. A alteração da ocupação e do uso dos espaços, provocada pela privatização das terras soltas, isto é, de uso coletivo, e pela especulação imobiliária, limita a atuação da mulher, reduz suas alternativas de produção complementar. Assim, seu relato mostra que na primeira fase, até os anos 50,

⁵⁸ Eles não pagam nenhum tipo de aluguel por tal ocupação e arcam apenas com o *papel* da luz, isto é, a conta da eletricidade.

... a área agrícola, tanto fornecia produtos de consumo final como insumos intermediário. Através do cultivo do algodão, as mulheres produziam também insumos para as atividades produtivas dos homens, pois a partir do algodão plantado pelas mulheres eram tecidas (por elas mesmas) as redes de pesca e consertadas as velas. (Woortmann, 1992: 34)

Podemos supor, dessa maneira, que em algum momento do passado as rendeiras das quais estamos tratando, talvez tenham fiado a própria linha que utilizavam na elaboração da renda de bilro. Embora não tenha coletado nenhum relato acerca desse fato, acredito que isso se justifica pela pouca profundidade histórica dos dados obtidos, que atingem até a década de 1950, quando as rendeiras mais idosas eram jovens. Alguns elementos presentes na produção da renda, tanto de Alto Alegre, como da Prainha, indicam para uma situação análoga. A semente do buriti utilizada na confecção dos bilros *antigos*, extremamente valorizados entre as rendeiras, é um caso exemplar. Na Prainha e outras regiões litorâneas, o desmatamento provocado pela ocupação desordenada do solo, eliminou as palmeiras de buriti da paisagem. Mesmo em Alto Alegre, povoado interiorano, Simone relata que a dificuldade de se encontrar uma palmeira, para extrair o coco do buriti, é crescente. A tendência é que, as rendeiras, passem a utilizar o bilro de *pau* e que o mesmo seja substituído na confecção artesanal, por um equivalente industrializado, conforme apontou Simone com relação à semente do pau-brasil. Os supostos de produção deixam de ser internalizados e, assim, a compra dos bens de consumo necessários à reprodução familiar progressivamente substitui a subsistência.

2.5 - A renda de bilro e as rendeiras de Alto Alegre

No povoado de Alto Alegre, o grupo das rendeiras que faz a renda de bilro diariamente é formado por apenas quatro mulheres, todas elas moram no *beco* e têm mais de cinquenta anos. Nas redondezas do povoado há, ainda, outras poucas rendeiras de bilros. Elas *sentam na almofada* incontáveis vezes ao longo do dia, nem que seja para “*dar dois ou três trocados*” entre as *tarefas* domésticas. O seguinte trecho da entrevista de Maria (aposentada, 63 anos) relata esse fato: “*Quando eu tenho um tempinho, que eu não tenho nada pra fazer, aí eu vou, me sento ali, faço aquele pedacinho. Aí me lavanto, venho olhar a panela, aí volto de novo e é assim*”⁵⁹. Assim, lenta e intercaladamente, elas produzem longas *peças* de renda.

⁵⁹ Entrevista realizada em 03/03/2008.

É interessante observar que as mulheres produtoras de renda no povoado não se identificam enquanto rendeiras. Quando são questionadas acerca da atividade que desenvolvem, as primeiras respostas que surgem tem relação com o trabalho doméstico e com a agricultura. Tais dados são reveladores, pois retratam a maneira como tais mulheres se auto-identificam e, nesse sentido, os valores relacionados a cada tipo de atividade. Assim, quando se intitulam donas-de-casa, o fazem porque essa atividade é tida como prioritária. Dessa maneira, a renda de bilro só será produzida nos intervalos entre as atividades domésticas, quando estão livres das *tarefas*. Por outro lado, a agricultura se apresenta enquanto uma atividade igualmente central, uma vez que é por meio dela que se garante o “básico” à reprodução familiar.

Ao longo do dia, as almofadas das rendeiras circulam pela casa, ao passo que durante a noite ela fica devidamente coberta e protegida em um *canto*, geralmente na sala. As rendeiras de Alto Alegre têm o hábito de produzir suas *peças* dentro de suas casas, principalmente na sala. A varanda ou o quintal são os lugares mais distantes aos quais carregam a almofada com o objetivo de “*dar uns trocados*”. A escolha pelos ambientes mais privativos tem uma explicação. Várias vezes, ao longo do meu trabalho de campo, fui questionada acerca do uso das informações que estava coletando. O maior receio, demonstrado por pessoas de ambos os sexos e de diferentes gerações, é quanto ao risco das rendeiras de bilros perderem a aposentadoria caso continuem produzindo renda após terem se aposentado. Certa vez, quando pedi para tirar uma foto de uma rendeira em sua almofada, ela me perguntou se isso poderia vir a prejudicar sua aposentadoria. De maneira análoga, Nanci respondeu o seguinte, quando perguntei se tinha intenção de parar de fazer renda depois que se aposentasse: “*Eu vou. Eu mesmo, não tava nem fazendo não, sabe por quê? Eu tive medo de que eu levasse uma bronca lá, porque eu já tinha feito as entrevistas [audiências para aposentadoria], né? Eu não queria nem fazer. Eu fiz porque a Creusa pediu que eu fizesse umas peças pra ela, né?*”. Miriam (aposentada, 64 anos) também afirma ter parado de fazer renda quando se aposentou porque tinha medo de perder a aposentadoria, além de já estar “*ruim das vistas*”. Na Lei nº 8.213/91, que define que todo produtor rural tem direito a aposentadoria de um salário-mínimo, não há qualquer menção a impedimentos dessa natureza. O Estatuto do Produtor Rural, cujo projeto de lei está em avaliação, também não faz referência a essa questão. No entanto, tal temor se justifica pela visita ocasional de fiscais do Sindicato dos Produtores Rurais. Nesse sentido, apesar do referido item não constar na lei, pode ser que a proibição conste no estatuto da instituição representativa, como associações e sindicatos. Não tive acesso ao estatuto do Sindicato dos Produtores Rurais do Município de Pindoretama para me

certificar acerca do impedimento do qual as rendeiras se referem. De acordo com os dados coletados entre as próprias rendeiras, essa punição nunca chegou a ser aplicada. Nenhuma delas já conheceu ou ouviu falar de alguém que já tenha perdido a aposentadoria por ter sido flagrada trabalhando na *almofada*⁶⁰.

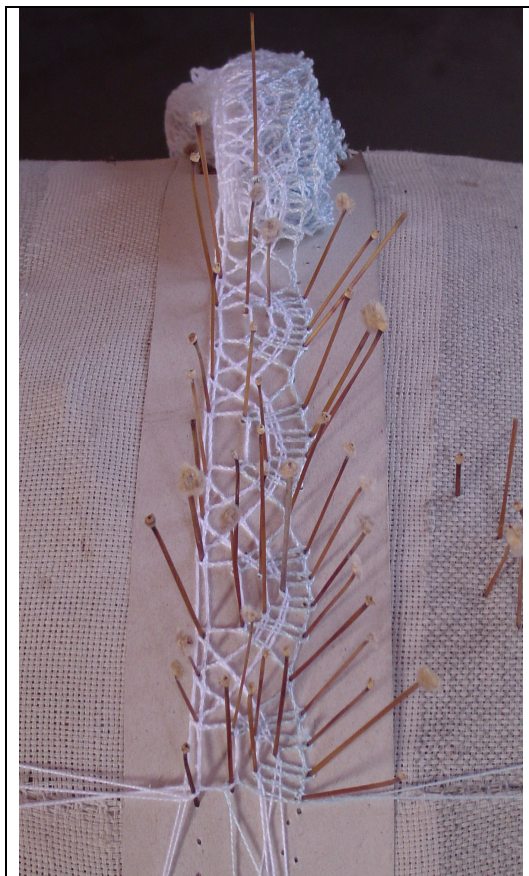


Foto 9: Renda em metro (*bico das velhas*)

A renda de bilro produzida hoje pelas rendeiras de Alto Alegre e entorno pouco se diferencia daquela que suas mães faziam no passado. Trata-se a da renda em metro, ou seja, uma peça única e contínua, utilizada como acabamento na produção de artigos domésticos e de vestuário. Dentro dessa classificação (renda em metro) há, ainda, a distinção entre o *bico* e o *entremeio*, também chamado simplesmente de *renda*⁶¹. O entremeio é caracterizado pelas laterais retas que, portanto, devem receber aplicação de tecido em ambos os lados, ao passo que o *bico* tem apenas uma lateral reta, que é costurada às barras de toalhas e roupas. A principal distinção entre as rendas *antigas* e as *de hoje* é a largura e, conseqüentemente, a complexidade. A *peça*, que é a unidade padrão de venda na feira de Cascavel⁶²,

não se alterou ao longo dos anos e mede dez metros de renda. Os principais padrões de renda em metro confeccionados em Alto Alegre são: *peixinho*, *bico das velhas*, *maranguape* e a *jacarecoara*.

O papelão utilizado por elas como molde para as rendas é reaproveitado de toda espécie de caixa que têm a disposição, como caixas de eletrodomésticos e embalagens em geral. Creusa argumenta que os papelões *antigos*, com muito tempo de uso, são melhores de se trabalhar devido ao tamanho, relativamente maior, do buraco no qual o espinho (ou o alfinete) deve ser introduzido, que facilita sua visualização⁶³. Esses papelões, ainda da época

⁶⁰ Uma vez que não realizei qualquer levantamento no Sindicato, não tenho dados suficientes para realizar uma discussão adequada a respeito. No entanto, podemos aventar a possibilidade que tal fato seja um reflexo das estruturas de poder locais e, portanto, de poder de gênero.

⁶¹ Apesar de tal classificação, quando utilizo a palavra “renda”, salvo nos casos especificados, estarei referindo-me à renda de bilro de maneira geral.

⁶² A renda também pode ser vendida por metro, conforme ocorre no Mercado Central de Fortaleza.

⁶³ A cor do papelão também pode facilitar, ou atrapalhar, a confecção da renda, dependendo da cor da

que eram feitos com grude⁶⁴, são raros, uma vez que a maioria *já se perdeu*. Com relação a um papelão antigo que Creusa havia pegado emprestado, ela relatou o seguinte:

Esse papelão é tão bom de fazer, ele é todo arrombado. Já fizeram foi muita renda nele, né? Eu gostei tanto dele que nem queria devolver. Velhinho é melhor de fazer do que o novo. O buraco é mais graúdo, mais aberto, melhor de fazer. Aqui tá tudo arrombado. O novo, com buraco pequeno, é mais difícil.

Todas as rendeiras afirmaram saber *furar* o papelão, mas dizem não gostar de realizar tal serviço porque suas vistas já estão “*cansadas e não sai direito*”. Dalva (aposentada, 70 anos), moradora de Pedrinhas, relata que sabe “*mas não fica bom igual quando o outro pessoal pinica, não. Tem uma mulherzinha ali, eu mando ela pinicar. É um real pra pinicar*”⁶⁵. Em Alto Alegre, quem cumpriu a função de *furadeira*, pelo menos durante o período em que estive por lá, foi Nanci. Ela *pinicou* papelões para Creusa, sua irmã, e para Maria de Lourdes, sua cunhada. Nanci utiliza uma amostra da renda desejada, ou um papelão já *furado* da mesma, como modelo para perfurar um novo molde. Nenhuma das rendeiras de bilros do povoado sabe *inventar* um papelão⁶⁶ e, assim, elas (por meio de Nanci) reproduzem os padrões a partir exemplares (de renda ou já no *papelão*) já disponíveis, emprestados ou adquiridos. Conforme veremos adiante, tal fato não significa que simplesmente reproduzam os padrões sem qualquer planejamento prévio e, dessa maneira, sabem adaptar o papelão de acordo com suas demandas.

Com relação ao tipo e as cores das linhas utilizadas na renda de bilro, algumas mudanças ocorreram nas últimas décadas. A maior parte das rendeiras relata que, desde a época das suas mães, o branco e o bege sempre foram as cores predominantes das rendas produzidas na região. A seguinte fala de Maria (dona de casa, 39 anos), moradora de Pedrinhas, povoado próximo ao Alto Alegre, retrata bem esse fato:

*Sempre era o branco, sempre o branco, sempre o branco. Era em todo lugar, o branco. Agora não, que tem de várias cores. Mas o pessoal sempre preferiu o branco, antigamente ninguém via renda de toda cor, como agora, não. Só fazia o branco e era com a linha fina*⁶⁷.

linha e da claridade do ambiente.

⁶⁴ Simone relatou que o uso do papelão de goma durou até 1994, ano no qual nasceu sua filha. Depois disso, o uso do papelão de caixas passou a predominar.

⁶⁵ Entrevista realizada em 29/02/2008.

⁶⁶ De fato, elas disseram que desconhecem a possibilidade de se criar uma nova renda *da cabeça*.

⁶⁷ Entrevista realizada em 28/02/2008.

Algumas relatam que “*não se davam*” com a linha branca, pois ela sujava muito facilmente. Elas citam o *róseo* e o *salmão* como opções utilizadas para fazer as rendas ou parte delas⁶⁸. Nanci explica porque não gostava de trabalhar com a cor branca: “*Eu não me dava muito com a linha branca, não. Porque ficava preta, não sabe? Custava a fazer, né? Aí ficava pretinha. Nesse tempo, nós fazia renda, não tinha energia, né? Só tinha luz de lamparina e aí sujava a renda, ficava pretinha*”⁶⁹. Hoje, no entanto, ela utiliza basicamente o branco e o bege. As cores mais claras são melhores para se trabalhar, pois *atrapalham* menos a visão. Dessa maneira, as rendeiras mais velhas preferem as cores claras, principalmente, o branco e o bege. As cores consideradas como as piores são o preto e o vermelho, uma vez que dificulta a identificação de qual fio está ligado a cada um dos bilros.

A linha utilizada *antigamente* em Alto Alegre era a linha *fin*a. A espessura de tal linha é um pouco maior que a linha de costura normal e sua fragilidade exigem cuidado e atenção redobrados ao se trabalhar com ela. A linha *fin*a se rompe com facilidade e, por isso, a rendeira deve executar os *trocados* e demais movimentos com suavidade. Atualmente, porém, nenhuma das rendeiras que conheci em Alto Alegre e arredores utiliza mais a linha *fin*a para fazer suas rendas de bilros. Há muitos anos, elas passaram a usar outro tipo de linha que, em oposição à anterior, foi denominada linha *gross*a⁷⁰. A maior resistência dessa linha permite que as rendeiras executem movimentos mais rápidos e de maneira mais brusca. Dalva afirma que antigamente “*só usava linha fin*a. Agora é só linha *gross*a. A linha *fin*a é mais trabalhosa que a linha *gross*a”⁷¹.

Há, ainda, outra diferença significativa quando se compara a produção da renda de bilro com as duas linhas. Aqui, defino tal diferença como de “escala”. Nesse sentido, se tomarmos duas rendas do mesmo padrão confeccionadas com linhas diferentes, poderemos constatar que a renda manufaturada com a linha *gross*a é maior que a outra, feita com a linha *fin*a. O calibre da linha *gross*a faz com que essa linha “ocupe” mais espaço e preencha os padrões definidos pelo molde com menos pontos. Assim, a mudança da linha *fin*a para a *gross*a transformou a produção da renda de bilro, uma vez que se alterou radicalmente o tempo necessário para se confeccionar uma *peça*. Embora não tenha dados acerca do tempo necessário para produzir dez metros de determinada renda de bilro com a linha *fin*a, certamente é mais demorada do que com a linha *gross*a.

⁶⁸ Algumas rendas podem ter detalhes coloridos nas pontas.

⁶⁹ Entrevista realizada em 03/03/2008.

⁷⁰ A única distinção entre elas é a espessura, uma vez que ambas são de algodão. As marcas mais utilizadas pelas rendeiras de Alto Alegre são conhecidas e comercializadas por todo o país, como a “Cléa” e “Anne”.

⁷¹ Entrevista realizada em 29/02/2008.

Ao incorporarem a linha *grossa* como a matéria-prima principal da renda de bilro, a produção foi acelerada. No entanto, de acordo com os relatos das rendeiras, tal fato não parece ter se refletido nos seus ganhos, uma vez que a desvalorização da renda é recorrente nas suas falas. Elas explicitam essa depreciação quando comparam o montante de mercadorias que adquiriam *antigamente*, com o dinheiro provindo da renda, ao seu poder de compra atual. Muitas relatam que, quando eram moças, se “*vestiam com a renda*”, isto é, o dinheiro obtido com a renda de bilro era suficiente para que comprassem todas as suas *coisinhas* (vestidos, chinelos, produtos de higiene e outros produtos de uso pessoal), além de poderem ajudar com as *lebres*⁷² da casa, se fosse necessário. Vejamos o que Maria, residente do povoado das Pedrinhas, relata acerca dessa questão:

*Antes dava pra comprar [suas coisas, roupas, etc.], agora é que não dá mais. Mas, de primeiro, dava. O pessoal até ficou desacreditado de vender, eu acho. Dou mais fé, não, como eu tinha. Eu me vestia, de primeiro, quando era moça, toda com o dinheiro da renda. Mas agora, quem é que vai se vestir como ganho da renda? Não tem como.*⁷³

A depreciação do preço da renda de bilro produzida em Alto Alegre poderá ser mais bem compreendida se levarmos em conta tanto a estrutura produtiva (e o seu funcionamento) do próprio povoado, quanto a estrutura (produtiva e comercial) mais ampla na qual a renda de Alto Alegre se insere. Assim, o crescimento da utilização da linha *grossa* e consequente abandono da linha *finha*, provocaram a desvalorização da primeira e a valorização da segunda, que se tornou mais escassa. Conforme vimos, produzir renda de bilro com a linha *finha* exige, além de paciência e delicadeza, um tempo de trabalho consideravelmente maior.

O tempo necessário para que a rendeira finalize cada *peça* irá depender do modelo da renda escolhido, da *rapidez* da rendeira e do montante de horas diárias que dedica ao trabalho. O aspecto temporal da produção da renda de bilro em Alto Alegre é de extrema importância e encontra-se intimamente vinculado ao já citado esforço, da maioria dos moradores do povoado, para obter algum dinheiro *extra* que venha a somar-se ao orçamento familiar. Em resposta a tal necessidade, a renda de bilro confeccionada em Alto Alegre foi adaptada e seus padrões simplificados, no sentido de acelerar sua produção.

⁷² Análoga à expressão mineira tradicional, “trem”.

⁷³ Entrevista realizada em 28/02/2008.

2.6 - “A [renda] roubada é mais ligeira.”

A maior parte da renda de bilro produzida em Alto Alegre é comercializada na feira de Cascavel, que ocorre todos os sábados. Nesse sentido, a não ser que a rendeira tenha condições financeiras para juntar suas rendas como uma espécie de “poupança”⁷⁴ o ideal é que produzam, pelo menos, uma *peça* para vender a cada sábado. Dessa maneira, ela asseguraria o recebimento de uma pequena quantia semanalmente, cujo destino define de acordo com as necessidades e prioridades da família. Por mais que a incorporação da linha *grossa* tenha acelerado a confecção da renda de bilro, tal aceleração é relativa. A confecção de uma *peça* de renda, mesmo com a linha mais espessa, é um processo lento e trabalhoso que pode levar entre dois dias e alguns meses para ser finalizado, dependendo da complexidade e da largura do modelo selecionado. Assim, para poderem produzir uma ou mais *peças* de renda por semana, a tendência é que as rendeiras de Alto Alegre priorizem os padrões mais simples e estreitos, que demandam um investimento menor de tempo e linha. Isso pode mudar em caso de encomendas específicas que, conforme veremos adiante, são prioritárias.

A tendência à simplificação das rendas de bilros produzidas em Alto Alegre pode ser vista como resultado da necessidade de produzi-la em um curto espaço de tempo, para que sejam vendidas e, então, convertidas em bens de consumo essenciais à reprodução familiar. Há uma modalidade específica da renda de bilro feita no povoado que corrobora tal hipótese, a renda *roubada*. Desse modo, Creusa relata que “*pra fazer ligeiro, aí inventaram a roubada. O pessoal, pra ganhar dinheiro ligeiro, né?*”. Maria argumenta nesse mesmo sentido: “*Ela [sua mãe] fazia aqueles biquinhos estreitos. Porque, assim, nós tudo pequeno, né? E o tempo dela era pouco, aí ela sentava aqueles bicos mais estreitinhos pra poder fazer*”. As rendeiras relatam que a renda *roubada* existe desde *sempre*, “*toda vida existiu*” e que elas já aprenderam a fazer a renda dessa maneira, conforme podemos constatar na seguinte fala: “*eu já conheci fazendo renda roubada*”. Nesse sentido, Creusa argumenta que faz a *roubada*, “*pra ir mais ligeiro. A maior parte das rendas é roubada, pra diminuir os bilros e fazer mais ligeiro. A maior parte do povo faz a renda roubada*”. Quando perguntei a ela, porque o *povo* teria começado a *roubar* a renda, obtive a seguinte resposta: “*Porque fica melhor de fazer. Fica mais fácil de fazer, fica mais fácil porque fica mais graúda. Quanto mais graúda, melhor pra gente fazer. É mais ligeiro*”.

⁷⁴

Esse não é o caso de nenhuma das rendeiras de bilros residentes em Alto Alegre.

A possibilidade de se *roubar* a renda, além de acelerar a produção, também apresenta outra vantagem significativa do ponto de vista das rendeiras de Alto Alegre, a redução do consumo de linha. Embora a linha seja a única matéria-prima da renda de bilro que exige renovação constante, seu custo é alto quando comparado ao preço final do produto e ao “lucro” da rendeira, incluindo aí o custo do seu trabalho. Nesse sentido, Dalva argumenta que prefere fazer “*o bico das velhas ao peixinho porque levo o mesmo tempo e come menos linha*”. Por outro lado, a preferência pela produção de rendas mais simples e rápidas pode ser evidenciada pelo baixo número de pares de bilros que a maior parte das rendeiras do povoado possui. Maria de Lourdes tem apenas oito pares e Nanci, dez. Acerca dessa questão, Nanci afirmou o seguinte: “*Eu gosto de fazer o peixinho porque é mais ligeiro, né? E às vezes, os bilros também são poucos, não dá pra fazer renda larga*”.

Pode-se *roubar* uma renda de duas maneiras distintas. O primeiro modo consiste na substituição dos pontos que demandam mais linha, os mais fechados, e que, portanto, demoram mais tempo para serem feitos, por pontos mais simples. Nesse caso, o mesmo *papelão* serve de molde para a renda *legítima* e para a *roubada*, sendo que a diferença se dá no momento da feitura da renda. Para confeccionar a renda *legítima* basta que a rendeira acompanhe toda a sequência definida pelo *papelão legítimo*, obedecendo aos pontos por ele estipulados. Quando a rendeira desejar fazer essa mesma renda, só que *roubada*, ela simplesmente substitui pontos cheios (como a *barata*⁷⁵ ou o *dado*⁷⁶) por trancinhas simples. Maria de Lourdes confirma tal substituição: “*No lugar dos dados, é as carreirinhas*”.

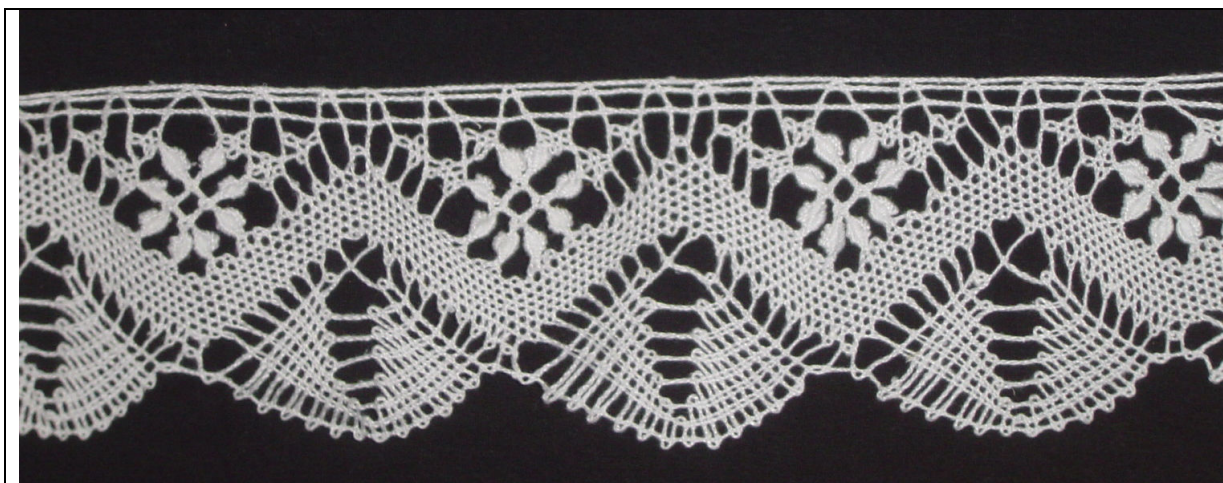


Foto 10: *Bico da jaarecoara legítima*, isto é, com as *baratas* (“pétalas” de flores na parte de cima).

⁷⁵ A *barata* tem formato de uma pétala de flor e sua feitura demanda várias idas e vindas dos bilros para que fique toda preenchida com linha.

⁷⁶ Um quadrado que, assim como a *barata*, deve ser totalmente preenchido com linha.



Figura 11: *Bico da jacarecoara roubada*, na qual as *baratas* foram substituídas pelas tranças.

A outra maneira de se *roubar* a renda exige que um papelão específico seja *furado* para esse fim, uma vez que o número de furos do molde correspondente à renda *legítima* deve ser reduzido. A quantidade de perfurações existentes no molde de determinada renda está diretamente relacionada ao número de pares de bilros necessários para sua confecção. Assim, ao diminuir o total de furos no molde de uma renda, se reduz também a quantidade de bilros necessários e conseqüentemente o dispêndio de linha e de tempo. Maria de Lourdes argumenta que “*a roubada é mais ligeira de fazer. Tem menos buraco, né?*”. De acordo com o que pude constatar, o *roubo* por meio da diminuição dos pares de bilros empregados é mais recente que a substituição dos pontos, conforme indica a seguinte fala: “*antes não roubava nos bilros, agora rouba*”.

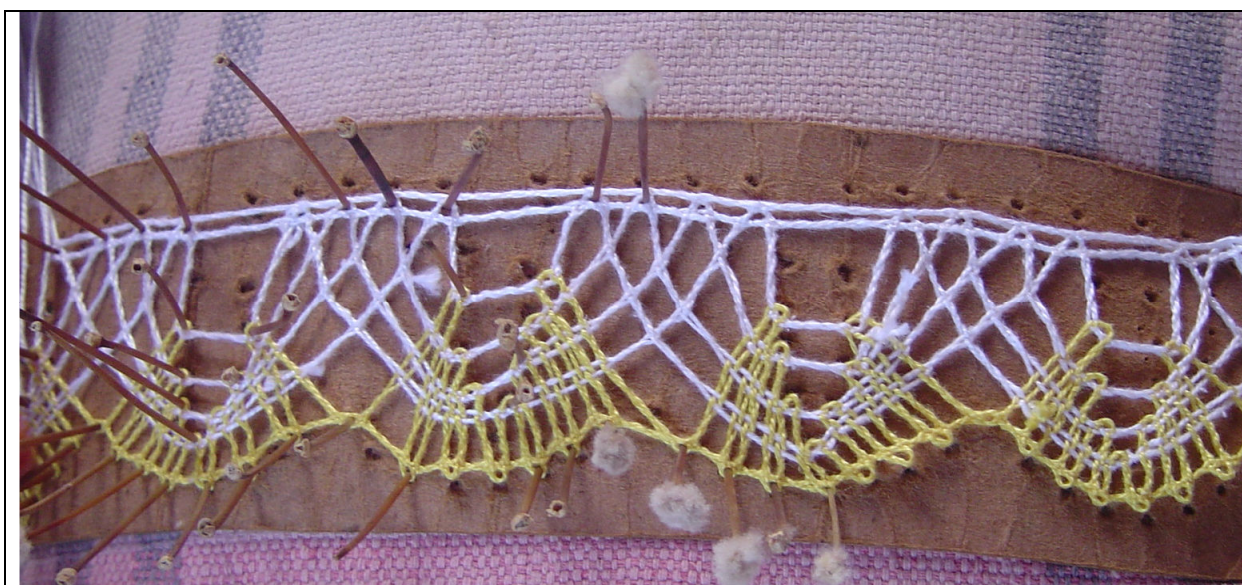


Figura 12: Processo de roubar a renda *bico das velhas*. Observem que um par de buracos, referente ao par de bilros que está sendo *roubado*, no centro de cada uma das pontas da renda, não é utilizado.



Figura 13: De cima para baixo - Renda *bico da maranguape legítima*, papelão *da bico da maranguape legítima* e papelão *roubado*. Repare que três furos foram omitidos do modelo *roubado*, reduzindo os bilros demandados em um par.

Apesar das vantagens enumeradas acerca da renda *roubada*, as rendeiras de Alto Alegre reconhecem que, quando comparada à *legítima*, elas deixam a desejar tanto em termos estéticos como de qualidade. A simplificação dos pontos e a redução do número de bilros reduzem a quantidade de linha necessária para se confeccionar a renda *roubada*. Dessa maneira, a renda *roubada* é mais vazada e não apresenta a mesma consistência (firmeza) da outra. Nesse sentido, Maria de Lourdes argumenta que “a [renda] que tem mais par fica mais cheinha, mais bonitinha”. De maneira análoga, sua cunhada, Nanci afirma que “a *legítima* é melhor. A *roubada* é mais feia porque fica arreganhada”. A única rendeira que conheci no interior, próximo ao Alto Alegre, e que não fazia renda *roubada* foi Maria das Graças (aposentada). Ela argumenta não gostar “de fazer renda *graúda*, [porque] fica mal feita, fica feia”.

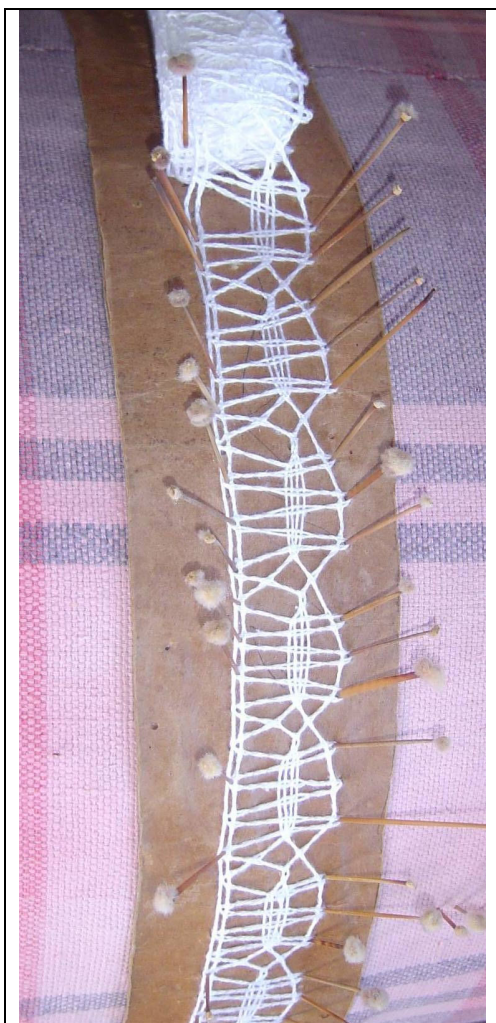


Foto 14: Renda *peixinho*

O preço de uma *peça* da renda de bilro varia de acordo com critérios como complexidade do padrão, largura, tempo e linha gastos. A complexidade do desenho está diretamente ligada às últimas duas variáveis. A maior parte da renda de bilro confeccionada em Alto Alegre está entre as mais simples, uma vez que são estreitas e *roubadas*, ou seja, demandam menos tempo e linha para sua produção. Assim, essas rendas estão também entre as mais baratas, conforme explica Nanci: “*É mais barata porque tem mais espaço, é mais graúda. Aquela mais cheinha é mais cara*”. Na minha primeira estada em Alto Alegre, praticamente todas as rendeiras de Alto Alegre e entorno estavam fazendo a renda *peixinho*. O *peixinho* é uma renda estreita, que *come* pouca linha, é feita em pouco tempo e aparenta-se a uma espinha de peixe. Sua simplicidade não permite nenhuma forma de *roubo* e, pelo que pude observar, a única maneira de simplificá-la ainda mais, é estreitando-a. As rendeiras levam entre dois e cinco dias para *tirar* os dez metros equivalentes a uma *peça*, que é vendida na feira por três reais, em média. Quando retornei, no ano

seguinte, todas as rendeiras haviam abandonado o *peixinho*, embora continuassem fazendo padrões mais estreitos da renda de bilro, como o *bico das velhas* ou a *jacarecoara sem barata*, ou seja, *roubada*. O *bico das velhas*, por exemplo, pode ser feito em três versões diferentes: o legítimo e dois *roubados*. Esse padrão demanda, originalmente, nove pares de bilros, mas encontrei rendas desse mesmo modelo sendo confeccionadas com oito e, até, sete pares. Em média, a *bico das velhas* feita com o menor número de bilros (sete), vale quatro reais na feira de Cascavel e, as outras, cinco. O preço das rendas aumenta conforme ela se alarga e se torna complexa e, nesse sentido, as mais elaboradas, que demoram alguns meses para serem finalizadas, podem custar até trinta reais. Em Alto Alegre, a rendeira que produz a renda mais *custosa* é Maria das Graças. Ela faz apenas a *jacarecoara legítima*, isto é, a *jacarecoara com barata*, que depois de terminada é comercializada na feira por, no máximo,

vinte reais. Enquanto a renda *legítima* desse padrão demanda 26 pares de bilros, a *roubada*, sem as baratas, usa apenas 16 pares.

A quantia arrecadada por meio da produção intensiva e diária da renda de bilro é baixa, embora extremamente importante. Nesse sentido, se todas as rendeiras residentes no interior fossem à feira de Cascavel, levando individualmente sua produção semanal para ser comercializada, o ganho de cada uma delas seria ínfimo. Assim, apesar da produção da renda de bilro ser feita de maneira individual e isolada pelas rendeiras do povoado, no momento da venda elas se unem. Ao invés de todas irem para a feira, apenas uma delas vai e vende a renda produzida por todas. Dessa maneira, aquelas que vendem *na porta* não precisam deixar o povoado e, portanto, poupam o dinheiro do transporte. Ao delegarem para uma intermediária a função de vender suas *peças* de renda, as rendeiras também se poupam do desgaste da própria negociação. No entanto, antes de passarmos à discussão da atividade da intermediária propriamente dita, acredito que uma breve descrição acerca da feira de Cascavel como um todo seja importante no sentido de situar a mediação das rendas de bilros e o modo como ela se desenvolve.

2.7 - A Feira de Cascavel

A referência mais antiga que encontrei da feira de Cascavel, também denominada de feira de São Bento, data de 1859 (Bessa, 2001). Quando perguntado acerca da idade da feira, um funcionário da prefeitura respondeu-me o seguinte: “*É muito antiga, desde o início*”. Nas conversas que mantive com Creusa ao longo de minha estadia em sua casa, ela sempre fazia menção às suas idas na feira acompanhando sua mãe, quando era menina, ainda nos fins dos anos 1940. Ela relata que elas iam à feira, frequentemente acompanhadas por um tio materno, para venderem as rendas-de-bilro produzidas por sua mãe⁷⁷ 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 enfatizado, haja vista a distância de cerca de 14 quilômetros que separam Alto Alegre de Cascavel. Vejamos seu relato acerca desse ponto:

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

⁷⁷ Ela relata que, nessa época, a sua renda ainda não era boa pra vender.

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 da fala de Creusa 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*. De acordo com Woortmann (1997), no “mundo” camponês, terra *liberta* se caracteriza enquanto a terra “solta”, de utilização comum. No campo, essa situação foi modificada pela invasão das cercas de ‘arame farpado’ e, de acordo com a fala de Creusa, essa mesma categoria parece se aplicar, igualmente, às cidades e ao processo de crescimento urbano. Tal percepção se deve à transformação 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*. A feira, no entanto, é dinâmica e acompanha os processos de modernização das cidades (Canclini, 2003). Tais processos também se expressam na transformação das relações entre as pessoas, conforme ilustra a seguinte colocação de Creusa:

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 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. Dessa maneira, Creusa afirma que quando ela era menina não se comprava *roupa feita* nem nas lojas comerciais e, muito menos, na feira⁷⁸. Nessa época, os calçados também eram comercializados exclusivamente nas lojas. Na feira em si, se vendia, basicamente, itens alimentícios, como verduras, frutas, feijão e *peixe velho*⁷⁹. Além disso, Creusa também 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,

⁷⁸ Naquela época, entre as décadas de 50 e 70, costumava-se comprar cortes de tecido para fazer roupas.
⁷⁹ Peixe seco.

era não sei o quê. Vendia peixe velho, vendia um bocado de coisa que ainda hoje vende, mas não era mais como é. Não tinha aquele rouparal no meio da feira, não tinha aquelas bancas, não.

A feira se distingue bastante da descrição feita por Creusa da época em que acompanhava sua mãe nas compras, *antigamente*, quando era moça. Apesar do grande crescimento, a feira permanece semanal. Assim, todo sábado, o centro da cidade de Cascavel dá lugar a uma enorme feira, que começa a ser armada ainda na sexta-feira pela noite. Ao amanhecer de sábado, a rua já se encontra ocupada por barracas dos mais diversos produtos, que também tomam as calçadas e galpões próprios para a venda de determinadas mercadorias. A feira de Cascavel, atualmente, ocupa uma grande área quadrilátera⁸⁰, cujos principais limites são: duas avenidas paralelas, sendo que uma é a via de acesso à cidade e a outra é a rua da rodoviária, e duas ruas comerciais, também paralelas, que têm seu trânsito parcialmente interditado para a realização da feira.



Foto 15: Feira de Cascavel, com a localização das rendeiras em destaque.

⁸⁰

A área ocupada pela feira é estimada em 2.000 m² (Silva, 2008).

A distribuição dos feirantes ao longo desses espaços obedece a uma divisão estipulada pelos fiscais da prefeitura, de modo que se encontram divididos em setores, de acordo com o tipo de produto comercializado⁸¹. Um relatório elaborado pela Secretaria do Desenvolvimento Econômico do município de Cascavel, em 2001, realizou um cadastramento das barracas da feira e contabilizou 639 feirantes. De acordo com a Secretaria de Turismo, no entanto, hoje esse número já deve ser superior a 800 feirantes. Dessa maneira, pelas ruas e calçadas se distribuem feirantes de roupas, calçados, frutas, verduras, animais vivos, instrumentos de trabalho agrícolas e itens de utilidade pessoal e doméstica em geral (móveis de madeira, bacias e panelas de alumínio, baldes e vasilhas de plástico, redes e mantas, tapetes, bolsas, mochilas, pentes, perfumes, cosméticos, etc.). Nos galpões são comercializados os produtos que exigem armazenamento e instalações apropriadas, como a carne, o peixe e os alimentos prontos para o consumo. Além disso, em um dos galpões há, também, uma área de *bodegas*, pequenos mercados cujo diferencial é não vender produtos perecíveis.

Ao desembarcar na rodoviária, andamos apenas um quarteirão para chegar a um dos vértices daquilo que foi definido enquanto o quadrilátero formado pela feira. É na calçada em frente à Caixa Econômica Federal que as rendeiras-de-bilro se reúnem para venderem suas rendas. Se atravessarmos a rua, que aos sábados tem uma via tomada pelos feirantes, chegamos a um grande passeio, que faz a ligação entre as ruas comerciais. Essa área é destinada aos comerciantes de diferentes tipos de artesanato, como vasos, potes e bichos de barro; panos de prato, toalhas e roupas enfeitados com crochê, ponto-cruz, vagonite, renda de bilro ou outro bordado; bolsas de retalho; objetos de cipó e de palha, além de mudas de plantas⁸².

As rendeiras-de-bilro acompanharam todas as transformações citadas e foram afetadas por elas. De acordo com os relatos das pessoas que conheceram a feira de *antigamente*, o setor das rendeiras se localizava onde hoje existe um galpão destinado à venda de grãos e farináceos. Desse modo, apesar das menores dimensões físicas da feira no passado, o local destinado às rendeiras, então, era central. Conforme os relatos que ouvi acerca de quando Creusa ia à feira com sua mãe, por volta da década de 50, para comercializarem as

⁸¹ 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 CDs, relógios e bijuterias, ferragens, merendas, artesanato, frutas e legumes, alimentos e temperos, madeira e diversos.

⁸² A presença das mudas de plantas entre o artesanato poderia ser justificada pelo âmbito doméstico aos quais tais produções remetem.

peças produzidas por elas (mãe e irmãs), muitos turistas frequentavam a feira para comprar rendas. No período em que estive em campo, pude constatar que hoje esse fluxo turístico não é mais tão expressivo. Creusa confirma minha constatação no seguinte relato:

Às vezes vinha [compradores] de Fortaleza, dali mesmo de Cascavel. De primeiro a gente vendia renda, hoje não vende mais não. Pra Fortaleza, vende em Fortaleza mesmo. Os turistas vinham, hoje não vem mais. O pessoal se animava quando chegava os turistas pra comprar renda, né? Hoje em dia não vem mais. Aqui e acolá aparece um pra comprar. Eles compram mais renda no Mercado mesmo, em Fortaleza, do que vir pra cá.



Foto 16: As rendeiras de bilro na feira de Cascavel

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 Econômica⁸³. Acerca desse fato, Creusa relata o seguinte: *“Porque eles achavam que ali, era um canto que dava certo pra botar banana, essas coisas assim, fruta. Era melhor porque tinha mais espaço para andar. E ali nas rendeiras, já que as rendeiras eram mais poucas, aí dava pra ficar por lá, perto do banco”*. Antigamente as rendeiras tinham banquinhos para sentarem à sombra das árvores, agora elas ficam em pé, na calçada, encostadas na grade da rampa de acesso ao banco, nos carros estacionados ao longo do meio fio ou sentadas nessa mesma rampa (Figura 14). Nesse sentido, Creusa relata que *“antigamente ficava em pé, às vezes sentava nuns banquinhos que tinha, mas hoje em dia não*

⁸³ Todos artesãos com quem conversei também afirmaram não pagar 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 semanais, que variam entre 3,50 e 5,00 reais, de acordo com o dia da feira, isto é, se foi boa ou ruim. Assim *“se a feira for boa, eles pagam uma taxa na faixa de 3,50. Se não for boa, não.”*. Quem define se a feira foi ou não boa é o setor de finanças, o mesmo que efetua a cobrança.

tem mais essas coisas, né. Antigamente tinha". Ela acha que *"ficou pior porque ali o pessoal quer passar e não pode, né? É cheio de gente. Aí fica com dificuldade, fica andando na calçada, a gente fica com as rendas todas na calçada, incomoda o povo, né? Pra passar"*.

Um representante da Secretaria de Turismo de Cascavel me disse que o espaço destinado ao artesanato havia sido reduzido porque muitos artesãos estariam utilizando os pólos de artesanato que ficam à beira das estradas como pontos de venda. Nesse sentido é interessante notar que as rendeiras não pagam nenhuma taxa de administração⁸⁴, conforme justifica Creusa: *"Porque ali o ganho é muito pouco, não tem condição"*. No entanto, uma característica importante acerca da maneira como a renda é comercializada se manteve, qual seja, a não utilização de barracas (ou outros tipos de quiosques) e o horário que permanecem no seu "setor": somente até as oito horas da manhã. Quando questionei Creusa se, *antigamente*, elas passavam a manhã inteira no *canto* das rendeiras, Creusa respondeu o seguinte: *"Não, nós ficava de manhã bem cedinho, o horário de sempre, né? De manhãzinha até sete e meia, oito horas. Aí, tinha dinheiro pra comprar e ia embora. Do mesmo jeito"*.

2.8 - A intermediária: *venda na porta* x comercialização na feira

A modalidade de negociação mais valorizada pelas rendeiras de Alto Alegre e entorno é a *venda na porta*, na qual o comprador se desloca até a sua casa para comprar suas rendas. A maior parte delas afirma que, *antigamente*, essa era a maneira predominante de comercializarem suas *peças*. Maria das Graças ressalta que, *antigamente*, ela vendia *"por aqui mesmo. Tinha umas conhecidas que compravam"*. Zé Fanfão, de maneira semelhante, relatou-me que sua mãe vendia as suas rendas *"por aqui mesmo. Tinha uma mulher que comprava e levava pra Fortaleza, daqui mesmo. Morava aqui, essa mulher... você já ouviu falar do Ricardo, que mora acolá? Ali depois do Vando, é pertinho. Era a vó dele que comprava"*⁸⁵. Maria, por sua vez, disse que nunca havia saído do povoado para comercializar suas rendas, ela *"vendia a uma mulher mesmo daqui mesmo, cumadre Chicó, que passava e comprava na porta"*. Anita, que mora no Engenho, contou que sua mãe comprava renda, *"assim como Dona Creusa, ela não compra renda? Ela comprava, mas era pouco. Comprava lá em Capim de Roça mesmo, onde nós morava, e ia pra Fortaleza vender renda"*. Creusa também relata que sua mãe vendia renda na feira de Cascavel, mas que iam apenas

⁸⁴ Procurei saber sobre esses pólos e descobri que apenas um deles é municipal e a taxa de ocupação dos demais é maior do que as taxas da feira

⁸⁵ Entrevista realizada em 02/03/2008.

ocasionalmente, uma vez que esperava acumular algumas *peças*. Nas suas palavras: “*Ela juntava era caixa de renda*”. Por outro lado, o seguinte trecho da entrevista com Maria, moradora das Pedrinhas, ressalta que compradores externos também vinham à região adquirir a renda *na porta*:

*(...) o pessoal daqui comprava, as vezes chegava uma pessoa de fora aqui, eu vendia. Antigamente tinha muita gente comprando. Eles vinham na porta comprar renda, agora que não vêm mais. Vinha muita gente na porta, o pessoal procurava muito. Agora não, você tem que ir em Cascavel, às vezes vai e não vende.*⁸⁶

A possibilidade de ir à feira e não conseguir concretizar a venda é ressaltada por grande parte das rendeiras como um risco elevado. Assim, a negociação da renda de bilro *na porta* é apontada como uma transação mais segura. Representa uma venda *certa*, isto é, uma venda da qual se tem determinada garantia acerca da sua efetivação. Nesse sentido, quando a renda de bilro era comercializada *na porta*, o valor correspondente era recebido no momento da entrega das mercadorias. O seguinte relato de Maria (da Pedrinha) expressa tal fato: “*Antigamente era mais melhor, acho que a renda era mais procurada. Você fazia, a pessoa chegava, você vendia tudo, recebia um dinheirinho. Dava pra fazer umas coisinhas*”.

A economia com o transporte e a incerteza acerca da venda, no entanto, não são os únicos fatores apontados pelas rendeiras para evitarem a feira. A preferência pela venda *na porta* se manteve, não obstante o fato de hoje, muitas delas não mais receberem o pagamento pelas suas *peças* no exato instante em que as entregam. A garantia acerca do pagamento se dá por outros meios, conforme veremos adiante. No entanto, os principais pontos de queixa sobre a venda na feira são o constrangimento e desgaste decorrentes da própria negociação. Assim, embora se equiparem enquanto formas de transação comercial, a lógica que sustenta a venda *na porta* se distingue daquela da feira. É essa distinção que incomoda grande parte das rendeiras e que as afasta da “rua” enquanto local de trocas comerciais, pelo menos quando estão na posição de fornecedoras. Creusa argumenta que “*na porta de casa é melhor, a gente não tem a quem adular. Já sabe que aquela pessoa compra, vem direto comprar*”. Dalva, por sua vez, afirma que “*na feira é muito ruim. Um chega, pega: “Qual o preço”. A gente diz, aí: “Não quero”. Aí sai pra outra e é aquele pega-pega e não compra, às vezes, não compra nada. Levar para a feira é desse jeito*”.

⁸⁶ Entrevista realizada em 28/02/2008.

Ao se apresentar enquanto uma vendedora de renda de bilro, se sujeita igualmente a avaliações acerca da qualidade do produto oferecido. A venda na feira exige que a vendedora apresente certo traquejo, pois ao mesmo tempo em que deve mostrar-se aberta à negociação e disposta a “provar” a qualidade da sua renda, precisa também demonstrar certa postura para que não seja prejudicada. O aspecto visual da renda de bilro é central para sua comercialização. Os dez metros que constituem cada *peça* devem estar cuidadosamente dobrados e arrumados. Geralmente se utiliza como base para tal dobradura, um pedaço fino e alongado de papelão. A boa aparência da renda, no entanto, é garantida pela preocupação constante das rendeiras em manter suas almofadas cobertas e protegidas da poeira, para que não se sujeiem. Tal preocupação é redobrada quando se trabalha com a linha branca. Nesse sentido, Arlene (dona de casa, 32 anos) afirma que *“se a renda fica morena eles não querem comprar porque tá suja”*.

A correta extensão da *peça* é outro motivo de desconfiança, mas no momento da negociação não há como se checar tal dado sem o transtorno de desenrolar e bagunçar a *peça*. Dessa maneira, presenciei quando uma *compradeira* perguntou: *“Aqui têm pelo menos oito metros?”*. Em outra ocasião, um feirante que sempre compra renda de Creusa, ao encomendar uma *peça*, exigiu que viesse com dois metros a mais, uma vez que *“ficou faltando”*. Além da visão, os compradores também se apóiam no tato para checarem a qualidade da renda. De acordo com o que pude observar, tal averiguação é motivo de incômodo e aborrecimento entre as rendeiras, uma vez que pode vir a danificar definitivamente a *peça*, desvalorizando-a. A tensão e firmeza da trama são verificadas por meio do seu estiramento e, dependendo da força empregada, a renda se deforma. Lucimar afirma que não vai mais à feira porque *“não é mais igual que antes”* e que hoje, *“vai na feira e volta com as peças e quando vende é fiado”*. Com relação ao período em que ia à feira relata que

(...) era abusada: “Olha, pode olhar, mas você não fica amassando não. Se você for comprar, pode estripar ela que a renda fui eu que fiz e eu garanto. Mas se não for comprar, você não puxe o miolo da renda, não. Puxe não, que eu fico zangada”. A renda fica feia, amassada e ninguém quer comprar⁸⁷

Nesse cenário, no qual a venda na feira é evitada, a atuação da intermediária é fundamental. Essa importância não se restringe apenas ao transporte das *peças* para que sejam vendidas, mas abrange também a comunicação e o intercâmbio que ela promove entre as

⁸⁷ Entrevista realizada em 04/03/2008.

mulheres de Alto Alegre que fazem renda e a feira. Tal intercâmbio só é possível porque o intermediário conhece e domina os códigos dos diferentes contextos pelos quais circula. Eric Wolf (2003), em seu trabalho “Aspectos das relações de grupo em uma sociedade complexa: México”, propõe aos antropólogos que dediquem maior atenção ao papel dos intermediários, definidos enquanto “indivíduos capazes de atuar em termos de expectativas tanto orientadas para a comunidade quanto para a nação” (2003: 88). Embora a esfera de ação da intermediária em questão não seja tão ampla, tal conceituação se faz interessante na medida em que ela também deve agir de acordo com uma múltiplas demandas: das rendeiras do povoado, dos compradores da feira e dela mesmo. A compreensão de tais demandas e a “correta” atuação perante essa multiplicidade de interesses exige treinamento por parte da intermediária.

Os principais motivos que desestimulam as rendeiras de Alto Alegre a irem vender suas *peças* de renda na feira já foram mencionados. No entanto, também precisamos buscar compreender as razões pelas quais Creusa apresenta-se como a mais apta a tal função. Dentre as rendeiras do povoado e arredores, Creusa é a única que já morou *na cidade*. Ao longo da vida, ela se mudou algumas vezes para Fortaleza, além de ter vivido por um tempo em Cascavel. Com seu último marido e filhos, morou vinte anos em Fortaleza. Seu marido trabalhava como vigia e ela desempenhou diferentes atividades, como faxineira de hospital e de shopping, empregada doméstica e vendedora de coco. Quando relembra essa época, Creusa dá destaque e demonstra grande orgulho pelo mercadinho que ela e seu marido conquistaram e mantiveram por alguns anos em Fortaleza, conforme ressalta o trecho abaixo:

Lá nós moramos em casa alugada, depois foi que saímos da casa alugada. Arrumamos um dinheiro, compramos um barraquinho. Aí ele foi trabalhando, foi juntando, compramos umas coisinhas e nós montamos um botequim. Desse botequim, virou um mercadinho, sabe? Nós tinha um mercadinho sortido que só! Vivia bem de vida, vivia bem de vida, sabe? Nós tinha tudo dentro de casa, aí nós alugamos um apartamento, ficamos num apartamento e a bodega ficava lá embaixo. Nós morava num apartamento perto da bodega, sabe? Tinha o apartamento e a bodega, mas a bodega com a casa, sabe? Nós morava no apartamento. Aí com o tempo, ele [seu marido] entregou o apartamento. Nós ficamos na bodega e entregamos o apartamento. Ficamos um tempão, morando e a bodega indo pra frente. Fazia forró, dia de sábado, era aquele fuxicado de gente bebendo e era gente que fazia medo. Tinha uma festa bem pertinho, todos os sábados. Eu sei que nós levantamos a cabeça, né? Quando foi depois ele adoeceu, passou dez anos doente. Aí dessa doença par cá, nós fomos acabando com o que tinha. Tudo que tinha, nós devoramos.

Durante o período em que viveu em Fortaleza, Creusa afirma que continuou fazendo a renda de bilro. “*Fiz renda, eu não deixava de fazer renda, não. Mesmo morando lá,*

eu fazia renda. Tinha a minha almofadinha, eu fazia renda”. A renda que ela produzia quando residia na capital era vendida por lá mesmo, conforme indica a seguinte fala: *“Vendia lá mesmo. Eu vendia nas rendeiras mesmo. Lá não tem as rendeiras, que a gente vende renda e elas vendem no Mercado. Eu vendia pras rendeiras do Mercado*”. Ela relata que, já nessa época, quando ia para Alto Alegre aproveitava para pegar as rendas das suas parentes para vender em Fortaleza, juntamente com as suas. No seguinte trecho, ela fala sobre essa intermediação:

Levava daqui quando eu ia pra lá. Eu vinha passar, às vezes, dois dias, três dias e comprava uma pecinha, levava pra acolá, juntava com as minhas e vendia. Comprava só da minha família, como hoje ainda compro. Pegava da família e levava pra cidade pra vender.

O fato de ter vivido e trabalhado por tantos anos fora do povoado, associado à sua experiência como comerciante de diversos tipos de mercadoria, confere a Creusa o traquejo e habilidade necessários à função de intermediária. Tal experiência permite que ela domine outros códigos, inclusive aqueles alheios ao povoado. Assim, ela domina os códigos sociais de ambos os contextos, isto é, tanto a lógica urbana capitalista, como a interiorana. Não quero dizer com isso, que Alto Alegre siga um modelo oposto ao capitalista, mas que apesar de apresentar elementos próprios a esse sistema, a pessoalidade e a reciprocidade ainda prevalecem. Além disso, ao levar as rendas produzidas no interior para serem vendidas na capital, Creusa construiu e, com o tempo, ampliou sua rede de contatos. Nesse sentido, Anita argumenta que nunca saiu para vender suas rendas, pois a feira *“é bom pra quem já tem a sua freguesia, a sua coisa. Aí vai e vende*”. Quando questionei Creusa se julgava ter mais facilidade para a venda, por ter vivido tantos anos em Fortaleza, ela me respondeu o seguinte: *“Facilita porque eu conheço muita gente, né? Eu conheço muita gente que compra renda em Fortaleza. Conheci vendendo renda, assim, nas bancas. Já tinha freguesas certas. Ainda hoje tenho, umas poucas mas tenho*”. Nesse sentido, o maior capital social acumulado por Creusa se reflete na rede social que estabeleceu, que é mais ampla. Com relação às demais rendeiras de Alto Alegre, que nunca tiveram o hábito de sair para negociar suas *peças* de renda de bilro, ela reconhece que

(...) sem freguês é muito difícil pra vender. É ruim porque não tem a quem vender, né? Aí fica ruim pra gente vender. A gente conhecendo o comprador que compra renda, aí é fácil. A gente já sabe e vai vender, a gente não conhecendo não pode vender, né? Não tem quem queira comprar. Tem que

*chegar e perguntar: “Oh, fulano, quer comprar uma peça de renda? Você compra renda?”. Aí a pessoa: “Não, não compro, não”. Aí a gente vai pras bancas, pra aqui, pra acolá, adulé um, adulé outro, quem queira comprar, quem não quer. Aí fica difícil pra gente. Às vezes a gente vende, às vezes não vende, às vezes vai embora sem vender uma peça.*⁸⁸

Tratamos, até o momento, da intermediária do ponto-de-vista daquelas que utilizam tal serviço, isto é, as demais rendeiras de Alto Alegre, e dos atributos que a constituem enquanto tal. O próximo passo, portanto, é buscar compreender as motivações que levam Creusa a cumprir com essa função e como ela se dá na prática. Quando ficou viúva, Creusa já havia se desfeito de todos seus bens para manter os gastos durante os anos que seu marido ficou doente e, como forma de sustentar sua família, tinha uma barraca de frutas e vendia coco na praia. O dinheiro dessas vendas não era suficiente e ela resolveu, então, retornar para Alto Alegre com os cinco filhos que ainda residiam com ela. Eles se mudaram no ano de 2003 e, até a minha primeira visita, em 2008, a única renda fixa que Creusa recebia era a aposentadoria por invalidez do seu filho mais novo, que é deficiente. Se antes ela aproveitava os dias com a família no povoado para juntar *peças* de renda que levaria para vender em Fortaleza, quando se mudou definitivamente passou a *andar atrás* das mesmas pelos povoados e casas próximas. Nesse sentido, ela relata o seguinte: “*Quando eu vim de Fortaleza pra cá de vez, aí eu comecei a comprar. Depois que perdi esse homem, que eu vivia com ele*”.

Conforme apontamos acima, a venda *na porta* é uma modalidade de venda *certa*, que se opõe à venda na “rua”, caracterizada pela insegurança e impessoalidade. No caso de Alto Alegre, onde a intermediária é parente, vizinha ou *conhecida* de todas as rendeiras para quem negocia as rendas, por mais que a transação não se dê em uma só etapa, a própria relação entre as partes representa a garantia da sua efetivação. Assim, ela ressalta que compra “*fiado, pra pagar no apurado*” ou, dito de outro modo, ela efetua o pagamento por determinada *peça*, apenas após sua venda. Desse modo, Creusa recolhe as *peças* das rendeiras sem pagar por elas e, assim que as tiver vendido, efetua seu pagamento. Vejamos, portanto, como ela resume sua atividade:

Onde eu via, por aqui, uma pessoa fazendo renda, eu ia naquelas casas que o pessoal fazia renda e perguntava quanto que era a peça de renda. E ela me dizia assim: “É tanto”. Aí eu dizia assim: “Você não dá por tanto, não?”. Aí, às vezes, elas pensavam e diziam: “Mas é muito barato”. Eu digo: “Não é

⁸⁸

Entrevista realizada em 28/02/2008.

barato não, mulher. A gente tem que ganhar também”. Aí elas me vendiam. Eu dizia: “Mas cumadre, tem uma coisa, eu só não vou é pagar agora, porque não tenho dinheiro. Eu pago tal dia”. Aí se fosse cinco peças, três peças, dez peças, eu comprava tudinho. Aí eu levava e ia vender na feira, quando não vendia aqui em Cascavel, vendia em Fortaleza. Aí daquele dinheiro que eu apurava, eu tirava o meu e dava o do pessoal, que estava devendo. Sempre foi assim. Se eu vendesse a peça por cinco reais, de cada uma das peças eu tirava um real, dois reais. Se eu vendesse mais cara, eu tirava dois reais, da outra tirava um real e o resto dava pra pessoa.⁸⁹

A operação descrita acima seria muito satisfatória, se não fosse por um ponto. Quando Creusa afirma que “*paga [as rendeiras] no apurado*”, dá a entender que ela só realiza o pagamento à rendeira responsável pela confecção de determinada *peça*, após a venda da mesma. Porém, de acordo com o que observei, a maior parte das vendas na feira são *fiadas* e, portanto, de maneira análoga ao que ocorre às rendeiras que vendem *na porta*, Creusa também não recebe seu pagamento no instante da negociação. Assim, muitas vezes o dinheiro utilizado para quitar suas dívidas com as rendeiras não teve origem na exata *peça* pela qual está pagando. Nesse sentido, ela ressalta as vantagens da venda *na porta* em oposição à intermediação que desenvolve, conforme evidencia o trecho em destaque:

Porque, assim, pra ir pra feira gasta dinheiro, né? Com passagem, né? E se vendesse a mim, já pegava o dinheiro todo livre, né? Mesmo sendo mais barato, pega o dinheiro na mão, todo livre, né? Não tinham mais o que andar, oferecendo a ninguém, né? Pra elas é bom. Era ruim pra mim, porque eu andava oferecendo a um e a outro, pra comprar, e elas não ofereciam a ninguém. Elas pegavam logo o dinheirinho delas, gastava logo e eu ainda ia ver se apurava, né? É assim.

O retorno das intermediárias é variável e, de acordo com a situação, pode ser maior, menor ou nulo. É importante destacar aqui, que esse valor não representa um lucro, ou mais valia, mas refere-se à remuneração pelo trabalho de intermediação e a restituição do investimento realizado, como do transporte, por exemplo. Algumas transações que tive a oportunidade de acompanhar durante meu período em campo soam ilógicas quando vistas a partir da ótica do mercado, tal como uma oportunidade na qual Creusa, além de vender suas *peças* fiado, não obteve nenhum ganho pela negociação, uma vez que o preço acordado para venda era o mesmo valor a ser pago por ela. Dessa maneira, se as rendeiras que vendem *na porta* estão garantidas, Creusa, enquanto intermediária, assume maiores riscos. Conforme aponta Wolf (2003; 88), os intermediários ocupam posições nas quais ficam “expostos”, pois

⁸⁹ Entrevista realizada em 28/02/2008.

devem sempre manter a face voltada para duas direções ao mesmo tempo. No sentido de maximizar sua própria segurança, Creusa recorre a algumas estratégias para garantir, por um lado, o pagamento das rendeiras e, por outro, o recebimento dessa revenda. Ela busca aproximar as suas vendas daquelas que se dão *na porta* de casa, tornando-as mais *certas*. É interessante observar que o pagamento às rendeiras obedece algumas condições. Assim, Creusa só quita sua dívida quando tem alguma garantia acerca da venda em questão, ou seja, quando já recebeu por ela ou quando a venda passa a ser considerada *certa*. As modalidades de venda *certa*, em questão aqui, são o *fiado* e a *encomenda*. No entanto, em alguns casos Creusa paga à rendeira no momento que vai buscar a renda, como por exemplo, após o recebimento da aposentadoria, ou quando tem uma *reserva*.

Observei tal prática apenas uma vez, quando fomos buscar renda no povoado da Pedrinha. Dessa maneira, ela evita ter que retornar na casa dessas rendeiras, que vivem afastadas de Alto Alegre, só para efetuar o pagamento. No mapa abaixo, visualiza-se os principais pontos nos quais Creusa vai buscar as *peças* de renda que comercializa na feira.

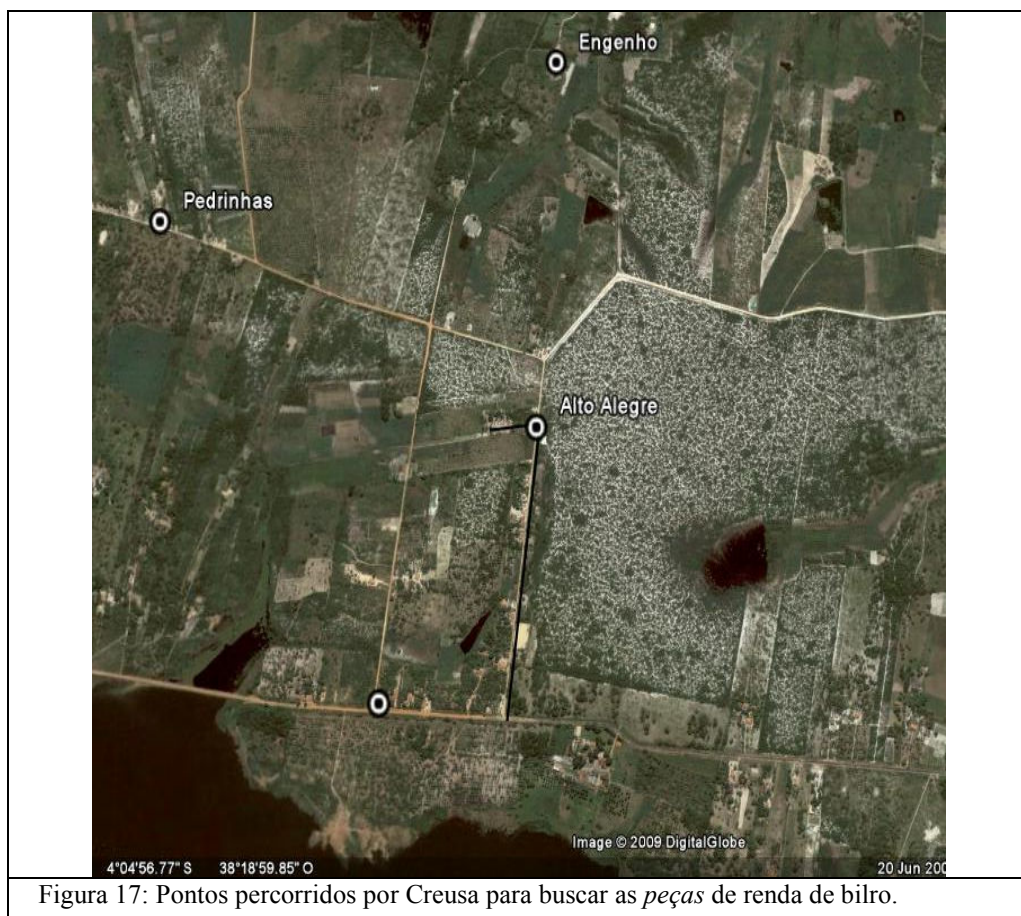


Figura 17: Pontos percorridos por Creusa para buscar as *peças* de renda de bilro.

2.9 – Dinheiro certo: *fiado* & encomendas

Certa vez fui com Creusa ao povoado da Pedrinha visitar Dalva, uma rendeira de quem Creusa compra renda para revender na feira. Conforme nos aproximávamos de sua casa o *barulho* dos bilros crescia. Ela estava fazendo um *bico das velhas*, dos mais estreitos, e assim que chegamos cobriu sua almofada com um pano para evitar que a renda se sujasse. Entramos, sentamos e Creusa logo perguntou se ela tinha alguma *peça* de renda para vender. Dalva respondeu que tinha seis *peças* guardadas, porque gostava de *juntar para vender*. Nesse sentido, é interessante notar que, entre as rendeiras, Dalva apresenta a melhor condição financeira, uma vez que é viúva e recebe duas aposentadorias, a sua e de seu falecido marido. Portanto, ela pode optar por *juntar* várias peças e, assim, receber uma quantia maior. Tal estratégia pode ser compreendida enquanto uma forma de “poupança” e é uma opção altamente valorizada por todas as rendeiras, embora nem todas possam dispor dela, pois precisam do retorno imediato.

Dalva foi buscar as rendas para que Creusa olhasse. Eram todos bicos brancos e estreitos. Acerca das suas rendas preferidas, Dalva afirma que “*não gosto de fazer renda, só bico. É estreito, que leva até dez bilros*”. Ela contou que produz duas peças por semana, uma vez que mora sozinha e não tem filhos pra cuidar, “*faço as coisas de casa e depois fico liberada pro bilro*”. Creusa perguntou o preço das *peças* e ela disse que custavam quatro reais cada. Dalva se ausentou por alguns instantes e, nesse meio tempo, Creusa comentou comigo que, se fosse três reais, ela levaria. Quando Dalva retornou ela apresentou sua proposta que inicialmente foi recusada. No entanto, ela se convenceu quando Creusa argumentou que não teria que pagar a *condução* para ir vender, uma vez que estava vendendo *na porta*. Assim, Creusa ficou com as seis *peças* prontas e uma quase pronta (com cerca de 9,7 m), que ainda estava *assentada* na almofada. Após sairmos de lá, Creusa me colocou a par de suas intenções. Ela planejava vender cada *peça* por R\$ 3,50, e pediu para que calculasse quanto ela ganharia, ao que respondi: R\$ 3,50. Em seguida, ela destacou: “*Pelo menos é o preço do carro, né?*”⁹⁰.

No dia seguinte, sábado, fomos para a feira levando as *peças* de renda em uma sacola plástica. Assim que chegamos na *parte* das rendeiras, duas *compradeiras* logo se aproximavam, olharam para dentro da sacola e pegaram as *peças*, para verificarem a qualidade da renda. Perguntaram sobre o preço e quando Creusa respondeu, elas exclamaram:

⁹⁰ A *condução* até a feira custa dois reais cada trecho, totalizando quatro reais.

“*Deus me livre, que diabo de peixinho caro*”. Das sete *peças* em oferta, quatro eram de *peixinho* e três, do *bico das velhas*. As *compradeiras*, por sua vez, propuseram que Creusa vendesse cada uma por três reais, Creusa recusou e disse que não iria “*trocar dinheiro por dinheiro*”. Antes de passarmos à próxima tentativa de venda, Creusa comentou que não havia reduzido o preço das *peças*, porque aquela *compradeira* não era uma boa *pagadora*. A próxima *compradeira* da qual nos aproximamos comprou três *peças* por R\$ 10,00. As outras quatro *peças* foram vendidas por R\$ 12,00 dos quais, R\$ 10,00 ela recebeu na hora e R\$ 2,00 ficaram como *fiado*, para serem pagos posteriormente. O ganho obtido por ela com essa negociação foi de apenas R\$ 1,00 e, além disso, não recebeu todo o dinheiro naquele instante. Assim, do total que ela desembolsou para comprar as *peças*, R\$ 21,00, ela recuperou vinte e garantiu mais dois para serem recebidos depois.

Esse caso suscita alguns pontos interessantes para o debate em pauta, qual seja, que as ações e valores que determinam a maneira como intermediação é conduzida estão pautados na lógica da incerteza e da complementaridade que operam entre os moradores de Alto Alegre como um todo. Dessa maneira, a segurança acerca do recebimento de uma dívida é fundamental para que a rendeira, assim como a intermediária, se disponha a ingressar em uma transação. No povoado, conforme vimos, tal garantia é dada pela própria relação de reciprocidade entre as partes. Na feira, por outro lado, as relações se estabelecem diferentemente. Com poucas exceções, são sempre as mesmas intermediárias e *compradeiras* que frequentam a feira e, portanto, elas conhecem umas às outras. Nesse sentido, ao longo dos anos e conforme as negociações se desenrolam, positiva ou negativamente, elas têm condições de avaliar o risco de cada transação. Na modalidade de venda *fiada*, portanto, encontram-se implícitas as noções de reciprocidade e de crédito. Assim, relações que a princípio seriam puramente mercadológicas são, no ambiente da feira, imersos num universo relacional. A formalidade e a rigidez do mercado se flexibilizam e as incertezas próprias às relações impessoais ganham ares familiares. A segurança e a confiança necessárias para se estabelecer uma relação comercial seriam dadas, na visão de Finan, pelas relações de amizade, parentesco, *cumpadrio* e outros laços sociais. Dessa forma, ele assinala:

In sum, middlemen develop *freguês* relationships to maintain a steady, well-functioning market and to protect critical capital reserves. From the individual perspective of the middlemen, these relationships are purposive strategies developed to neutralize the many risks inherent in the market enterprise. The Ibiapaba marketers have learned to survive in their market by following the same survival tactics practiced in all their social interaction. (Finan, 1988: 704-707).

Relações de reciprocidade podem ser estabelecidas por diferentes vias. Campbell, em seu trabalho acerca dos Sarakatsan (1964), analisa três delas: parentesco espiritual, amizade e doação de presentes. No entanto, ele argumenta que uma indicação por parte de uma pessoa tida como distinta e poderosa, pode se constituir um excelente meio de instituir vínculos morais. Obviamente, a relação só terá continuidade se as expectativas forem atendidas. Foi por meio de uma indicação que Creusa começou a comprar *fiado* em uma das *bodegas* da feira. Ela relatou que foi apresentada ao dono do estabelecimento por um dos membros da família Araújo, grande proprietário de terras próximas ao povoado e para quem os moradores trabalham como *meeiros*, empregados fixos ou diaristas. No seguinte trecho ela narra como se deu tal indicação:

Eu tenho um amigo meu que morava aqui, ainda hoje mora, e que comprava lá fiado. É só conhecido mesmo, ele é filho do finado Zuza. Ele comprava nessa bodega fiado, né? Aí um dia, eu tava nessa bodega, aí eu disse assim: “Rapaz, eu tava com uma precisão de comprar umas coisas assim, mas não acho quem me venda”. Ele disse: “Ali é a bodega de um amigo meu. Se a senhora quiser eu te levo lá”. É mesmo, é? E foi tiro e queda. Foi só eu chegar lá e até hoje, já está com dois anos que compro lá. Ele disse: “Olha, eu lhe vendo”. Eu disse que pagava por mês porque não podia pagar por semana. Aí o rapaz disse assim: “Olha, você pode vender que eu confio e se ela não pagar, eu pago por ela. E aí ficou, né? E até hoje ainda tô comprando. Ele faz é dizer assim: “Se você quiser comprar até a bodega eu lhe vendo”. E nunca que eu deixei de pagar. Quando chega todo mês tá ali, eu vou deixar o dinheirinho, mas eu não fico devendo nem uma moeda.

É interessante observar que, sob o ponto de vista das rendeiras com quem conversei, a oferta de crédito que encontram à disposição hoje torna “*as coisas muito mais fáceis*”. Assim, Creusa recorre a várias vendas *fiadas* durante o mês, desde a *bodega* do Manguairal até os *alemães*, pessoas que passam na porta das casas oferecendo diversos tipos de mercadorias (cortinas, panelas, cestas básicas, remédios, óculos, cremes, etc.). O aumento na disponibilidade de crédito pode ser relacionado à concessão do direito de aposentadoria para os produtores rurais e a possibilidade de acumulá-la com outros tipos de pensão, como em caso de viuvez. Em oposição à situação atual, Creusa ressalta que, “*naquele tempo não tinha dinheiro pra comprar. Comia o que plantava, mas o ganho não dava pra comer. Muitas vezes ele [seu pai] pedia porque não tinha condições*”. O acesso ao dinheiro é destacado como a maior das dificuldades, pois sem ele não se tinha acesso aos bens necessários para a manutenção da família. Vejamos o seguinte relato de Creusa acerca dessa mudança:

Antigamente as coisas eram difíceis e hoje tudo é fácil, tudo hoje é mais fácil. Antigamente as coisas eram muito difíceis. Porque no tempo do meu conhecimento, as coisas eram difíceis demais. O passadiço da gente era difícil. Porque eu me lembro da minha mãe, e eu também, cansei da minha mãe não ter nada pra comer. Nós só ralava mandioca pra fazer biju pra comer, aquele pirão de biju, pra gente escapar. E hoje em dia, ninguém vai comer isso, né? Hoje em dia, nós pobres somos ricos, sabe por quê? De primeiro não existia arroz, macarrão pros pobres comer, né? Nós, como era pobre, fazia assim: ia pro rio, pescava, pegava aqueles peixes. Às vezes não tinha farinha, ralava uma mandioca, fazia um biju, pirão de biju pra gente comer com peixe assado. Hoje é totalmente diferente. Hoje as coisas são mais fáceis pra mim do que quando eu tinha meu marido. Ele não arrumava emprego fácil, fazia um bico aqui, outro acolá. Hoje eu sustento a família. Tenho a aposentadoria desse menino [seu filho deficiente]. De primeiro a gente não tinha comida pra comer, hoje em dia nós tem, a seu favor. Por quê? Agora vou explicar porque é. Porque antigamente não tinha aposentadoria, não tinha nada disso e hoje tem aposentadoria. Hoje os velhos são todos aposentados. Às vezes tem uma pessoa deficiente, aí ganha pensão. Antigamente não tinha nada disso, se não trabalhasse morria de fome. Hoje em dia é muito diferente⁹¹.

A certeza acerca do recebimento mensal, em data determinada, da aposentadoria passou a representar uma *garantia* acerca do pagamento das dívidas contraídas, o que não existia anteriormente. Consequentemente, a oferta de crédito aos aposentados cresceu. Por outro lado, aumentou também o risco de endividamentos indevidos. Nesse sentido, se faz necessário que os aposentados tenham um maior controle e planejamento dos seus gastos. O relato de Creusa aponta para tal fato, conforme podemos verificar no trecho em destacado abaixo:

Ele [o dono da bodega] ainda faz é me oferecer: se quiser comprar pode comprar. “Dona Creusa, se quiser comprar, pode comprar o quanto que você quiser”. Eu é que não vou comprar, porque eu não vou me carcar⁹² numa bodega pra comprar fiado, não. Não faço isso, não. Mas se eu quisesse só comprar fiado, eu podia, porque ele sabe que eu pago, né? E de primeiro ninguém oferecia, nem sequer um bombom pra comprar. Se tivesse o dinheiro, a gente comprava, se não tivesse... Antigamente o pessoal trabalhava na enxada pra comprar um quilo de feijão, de arroz, que era difícil.

O *fiado*, portanto, é utilizado com restrições, uma vez que implica em débitos que devem ser controlados. Nesse sentido, representa uma opção à qual os aposentados podem recorrer em caso de *precisão*. Assim, Creusa não faz uso desse recurso todos os sábados, alternando-se entre as compras na bodega, *fiadas*, ou em outros estabelecimentos

⁹¹ Entrevista realizada em 28/02/2008.

⁹² Equivalente a prejudicar.

comerciais. Tal escolha é feita de acordo com as demandas (tanto domésticas quanto das rendeiras as quais fica devendo) e a disponibilidade dos recursos, que está relacionada à época do mês. Dessa maneira, o mais usual é que as dívidas referentes ao mês anterior sejam quitadas no início do mês seguinte, assim que a aposentadoria for recebida. A seguinte fala de Creusa aponta para isso: *“Eu recebo e pago tudo que tô devendo. O maior prazer que eu tenho é pagar tudo, porque aí, pagando, quando eu tô precisando eu vou lá. Eu já tenho pagado, aí ele me vende, né?”*. O dinheiro restante deverá ser administrado ao longo do mês, uma vez que alguns gastos exigem o pagamento em espécie, como a conta de luz. Via de regra, no fim do mês o dinheiro torna-se mais escasso e a opção do *fiado* torna-se mais recorrente. A utilização dos créditos aos quais têm acesso obedece a tais critérios e visa o equilíbrio das contas. Creusa, enquanto intermediária das rendas de bilros produzidas em Alto Alegre para a feira de Cascavel, além de administrar os débitos decorrentes das suas próprias compras *fiadas*, também deve gerir suas dívidas com as rendeiras e as das *compradeiras* para consigo.

Ao observador externo a compra de mercadorias *fiadas*, quando não se dispõe dos recursos necessários, soa coerente. No entanto, no caso da venda de produtos a lógica se inverte e o *fiado* não soa mais tão compreensível. Assim, à primeira vista, as negociações de Creusa me pareciam extremamente mal-sucedidas. Meu raciocínio, permeado pela lógica mercadológica do lucro, não conseguia ver sentido no fato da maior parte das vendas de Creusa ser *fiadas*. O que mais me chamava atenção era sua insistência para efetivar a venda, ainda que não fosse receber por ela naquele momento: *“Leva, pode levar... Depois você me paga”*. Na minha visão, o mais “racional” seria continuar tentando vender a *peça* à vista, uma vez que precisaria do dinheiro para pagar a rendeira e a si própria. Algumas visitas à feira acompanhando Creusa foram suficientes para que essa atitude se tornasse mais clara e inteligível. Com o passar das semanas, pude perceber tais ações enquanto estratégias de reprodução econômica e social, de manutenção e garantia de renovação da circulação. Dessa maneira, ela argumenta o seguinte:

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, mesmo assim, eu vendi, né? Quando chega aquele dinheiro eu tô precisando, na hora certa eu tô com esse dinheiro. Quando eu nem espero, aparece o dinheiro.

Nesses termos, a obstinação de Creusa em vender as *peças* que leva semanalmente à feira, ainda que *fiado*, se revela perfeitamente lógica. Ao agir dessa maneira, ela garante pequenas quantias para serem recebidas posteriormente. O prazo para se quitar essa dívida não é determinado e, de acordo com o que observei, pode variar entre uma e cinco semanas. O funcionamento desse sistema, de “*pegar fiado e pagar no apurado*”, poderia ser questionado pela não definição acerca da data do pagamento. No entanto, se relacionarmos a circulação dos diferentes tipos de negociação *fiada*, das *peças* de renda e das compras pessoais de Creusa, verificaremos que ela manipula as entradas e saídas de recurso. Assim, ela busca o equilíbrio entre as contas, de modo que não fique sem dinheiro até o fim do mês e que não comprometa o orçamento do mês seguinte com o excesso de *fiados*. Desse modo, ela cria um circuito através do qual garante créditos dos quais lançará mão quando tiver *precisão* (caso da *bodega*) e outros que chegarão a ela no momento que *mais precisar* (caso dos compradores). Enquanto intermediária das *peças* de renda, Creusa também desenvolve atividades complementares ligadas a essa atividade. Os recursos (ou créditos) que daí se originam também entram no circuito e ajudam a equilibrar a renda doméstica.

Conforme mencionado anteriormente, a matéria-prima principal da renda de bilro é a linha de algodão mais grossa, encontrada na forma de novelos, ou meadas. O rendimento da linha irá depender da renda a ser produzida e da quantia que ela “*come de linha*”. Em vista da importância da linha no processo de produção da renda, ao mesmo tempo em que cumpre a função de intermediar a venda da renda de bilro entre o povoado e a feira, Creusa também leva linha da feira para Alto Alegre. Dessa maneira, ela afirma o seguinte: “*Eu é que compro a linha pra dar por povo, pra todas as rendeiras minhas*”. É interessante notar que ocorre com a linha algo semelhante ao sistema de *meia* praticado na agricultura. Nesse sentido, Creusa compra as linhas e as fornece às rendeiras, que pagam por ela na forma de renda. “*Elas me pagam em renda*”. Como “proprietária” da linha, ela recebe metade da produção da “*meeira*”, no caso, *peças* de renda de bilro. Essa transação e os ganhos advindos com ela poderão ser mais bem compreendidos por meio de exemplo. Com um novelo de linha, ao preço de cinco reais, uma rendeira produz três *peças* estreitas, pelas quais receberá três reais. Maria de Lourdes confirma esse dado: “*Eu mando a Creusa comprar [a linha], não dá quatro peças*”. Vejamos o que Creusa respondeu quando perguntei a ela acerca do rendimento de um novelo de linha: “*Um novelo dá umas três peças. Dá pra ganhar um dinheirinho, né? Faça as contas, três peças por três reais, nove reais. Então, elas ganham quatro reais, né? Já é um dinheirinho, melhor que não fazer nada o dia inteiro, ficam batendo os bilros*”. Creusa, por sua vez, desembolsou cinco reais do novelo e, caso consiga

vender cada uma das três peças produzidas por R\$ 3,50, receberá o total de R\$ 10,50. Assim, descontado o valor que ela repassa à rendeira, o seu ganho pela intermediação de um novelo pode chegar a R\$ 1,50.

O contato direto que a intermediária estabelece com o mercado consumidor possibilita que tenha acesso a informações importantes, como o padrão e as cores que estão na “*época boa*”, isto é, cujas vendas estão em alta. As tendências observadas na feira poderão orientar a produção da renda no povoado. Dessa maneira, a mudança no padrão da renda de bilro produzida em Alto Alegre, na qual o peixinho sumiu de um ano para o outro foi justificada pelo excesso desse tipo de renda no mercado, conforme aponta a seguinte fala de Creusa: “*O peixinho é muito ruim de vender, ninguém quer comprar dela. Nem as compradeiras de Cascavel querem mais, porque tem demais. A [renda] que o pessoal faz mais é a peixinho*”.

Além de servir como um termômetro do mercado para Creusa, na feira também se pode receber encomendas de *peças* específicas. Tais encomendas têm origens variadas e podem chegar tanto por meio das *compradeiras*, quanto dos donos de barracas e comerciantes ambulantes com os quais Creusa já mantém “negócios”. Creusa, por sua vez, irá distribuir os pedidos entre as rendeiras de Alto Alegre. A depender da quantidade de *peças* encomendadas e do prazo de entrega, outras mulheres do povoado, que não produzem renda diariamente como faz o grupo aqui focado, podem ser requisitadas para tal serviço. Durante o período em que estive em campo, uma encomenda de várias *peças* fez com que Creusa recorresse a duas rendeiras mais jovens, na faixa dos trinta anos. Para essas rendeiras, tais oportunidades são sempre bem-vindas, uma vez que representam uma possibilidade de ganho extra. Ganho esse que, por tratar-se de uma encomenda, é *certo*. Nesse sentido, algumas rendeiras só produzem renda quando recebem pedidos prévios, conforme ressalta Maria, moradora do povoado de Pedrinhas:

Eu gosto de fazer assim, quando tem uma pessoa certa pra comprar. Mas pra mim fazer e guardar ali sem saber quem compra, eu não quero fazer. Eu quero fazer assim: tem uma pessoa pra comprar? Tem, eu vou fazer. Mas pra deixar guardado não vale a pena. Porque fica aí perdida, adianta o quê? Aí a pessoa tem que fazer... Por exemplo, a pessoa me encomenda, aí eu faço. Mas enquanto não tem uma encomenda, eu não faço.

Receber uma encomenda significa *dinheiro certo*, uma vez que basta o material ser finalizado e entregue para que as rendeiras recebam pelo seu trabalho. Assim, no caso da encomenda, a venda é *certa* e melhor, rápida. Por esse motivo, todas elas têm

preferência por trabalhar por encomenda e algumas só produzem quando estão *garantidas*. De maneira análoga, quando se trata de uma encomenda Creusa chega a comprar as *peças*, pagando por elas antes de receber. Desse modo, ela argumenta o seguinte:

Só pego renda quando alguém me pede. Senão fico com o dinheiro empregado. Tem umas rendeiras pra acolá que vem aqui deixar, vem vender, mas às vezes eu nem compro, porque estou sem dinheiro e não quero comprar fiado. Mas às vezes eu levo, porque o pessoal me encomenda. Agora, encomendado eu compro, porque encomendado eu já sei que o dinheiro tá pagado. É só eu entregar e o dinheiro, pra cá. Mas não sendo, pra procurar vender, aí fica difícil.

2.10 – O circuito da renda

Conforme vimos, o retorno financeiro é baixo tanto para as rendeiras como para a intermediária. No entanto, tal circuito abrange mais do que a renda de bilro e seu parco rendimento, uma vez que também possibilita o acesso a outros recursos extremamente importantes como complementação do orçamento doméstico. Nesse sentido, a rede social ancorada na renda apresenta outras vantagens, além da própria venda da produção. Tais vantagens não se apresentam de maneira tão explícita, uma vez que são ganhos não-monetários. Dessa maneira, é comum que a intermediária leve consigo, além das *peças* de renda, determinadas incumbências das outras rendeiras do povoado, como a compra de algum artigo alimentar em falta ou outro bem de consumo, como um caderno. Por outro lado, a intermediária faz uso de tais solicitações como meio de obter algum benefício. O fato de sempre consumir com os mesmos feirantes, garante à intermediária o acesso tanto às mercadorias mais baratas e melhores como aos brindes, conquistados por meio de uma *boa* compra ou do consumo recorrente. Assim, Creusa sempre compra a carne de porco com um feirante específico, de quem recebe como “agrado”, pedaços extra de carne ou um pouco de banha.

Em oposição às relações verticais, descritas anteriormente, entre as famílias de Alto Alegre e os Araújo, o circuito que a comercialização da renda de bilro estabelece se dá entre indivíduos do mesmo grupo e, portanto, constitui uma relação horizontal. Nesse sentido, Motta e Scott (1983), destacam a importância dos fluxos de troca de bens e serviços entre os componentes de uma unidade doméstica para a manutenção da reprodução das famílias envolvidas. Eles caracterizam a ajuda mútua “pela expectativa de apoio entre famílias ou indivíduos incluídos no processo. Apoio que se dirige para efetivação do consumo cotidiano

ou para superar urgências e emergências” (1983: 112). A simetria entre a intermediária e a rendeira, no caso de Alto Alegre, pode ser verificada por meio de algumas atitudes de ambas as partes. Quando Creusa fala em “*rendeiras minhas*”, ao mesmo tempo em que *sua* rendeira afirma que a *mandou* comprar a linha, percebe-se que não existe uma relação hierárquica imposta. A intermediária é uma *delas*, pertence ao grupo.

A atividade de intermediação apresenta elementos capitalistas mas, por mais que tal ligação se aproxime de uma relação de trabalho (vertical), o modo como os envolvidos se referem a ela remete aos tempos *antigos*, no qual predominava a lógica da ajuda mútua. Nesse sentido, ao se dirigir a casa de uma rendeira residente em outro povoado, ela não diz que vai “buscar” ou “pegar” uma *peça* de renda, mas que vai visitá-la. Dessa maneira, podemos sugerir que, por mais que a produção e o modo de comercialização da renda tenham se alterado, a estrutura antiga da intermediação e da venda na *porta*, baseados na personalidade, não se alterou significativamente.

* Capítulo III - A renda de bilro na Prainha

Chegar à Prainha, desde Alto Alegre, requer toda uma preparação e planejamentos prévios. O trajeto entre os povoados, embora espacialmente curto (cerca de 30 km), demandava três conduções distintas. Ainda que a viagem fosse rápida, cada vez que percorria esse caminho me sentia viajando entre dois “mundos”. A transformação da paisagem ao longo do percurso representava, para mim, uma “ambientação”, uma “passagem” entre duas realidades ao mesmo tempo próximas e distantes. Quando saímos de Cascavel, no sentido de Fortaleza, o que se vê ao longo do caminho são vilas, sítios e povoados. Após a primeira parada, em Pindoretama, há vários engenhos de rapadura que vendem produtos regionais e artesanatos, como redes, cerâmicas ou objetos de cipó⁹³. No horizonte avista-se plantações de cana, coqueiros e buritis. Aproximando-se de Aquiraz, o asfalto melhora e a pista se duplica⁹⁴. Ao longo do caminho, progressivamente a vegetação nativa, que antes dominava a paisagem, dá espaço para um número crescente de edificações e condomínios. Entre Aquiraz e a Prainha é possível observar, à direita, nas dunas, enormes cataventos girando lenta e constantemente para a geração de energia elétrica. Mais adiante, encontra-se o balão de acesso ao complexo do Beach Park⁹⁵, amplamente sinalizado. Desse trecho em diante, elevam-se as residências, pousadas e hotéis. Tais construções se concentram, principalmente à esquerda da pista, uma vez que o rio Maceió fica do lado oposto. A partir de determinado ponto do percurso, avista-se uma bela paisagem à direita: o rio largo, margeado por coqueiros, com as dunas brancas e o mar azul ao fundo!

As belezas naturais da região, associada à sua proximidade da capital do Estado (28 quilômetros), atraem um grande número de turistas para o povoado da Prainha. Ainda na década de 1970, famílias residentes em Fortaleza passaram a construir casas de veraneio nas proximidades do povoado, principalmente às margens do Maceió. De lá pra cá o pequeno povoado de pescadores se transformou, diversos hotéis, pousadas e estabelecimentos comerciais se estabeleceram na Prainha, visando atender o fluxo crescente de turistas.

⁹³ Não cheguei a parar em nenhum desses engenhos, mas a julgar pelo que se vê do ônibus, não há rendas de bilro sendo comercializadas. Talvez existissem peças pequenas, no interior das lojas, mas do lado de fora não havia qualquer indício da renda de bilro, como a exposição de toalhas por exemplo.

⁹⁴ Em fevereiro de 2009, durante minha última visita ao campo, as obras de duplicação da estrada que liga Aquiraz a Cascavel estavam sendo iniciadas.

⁹⁵ De acordo com dados coletados no site do empreendimento, o complexo tem 170 mil m² e recebe cerca de 750 mil turistas por ano. Além do *Beach Park Convention Center*, com capacidade para até 600 pessoas, o complexo conta com três áreas principais: *Aqua Park* (maior parque aquático da América Latina), *Beach Park Suites Resort* (172 apartamentos e infra-estrutura completa) e o *Beach Park Praia*, que oferece lojas, restaurantes, bares e atrações diversas.



Figura 18: O povoado da Prainha

3.1 - O povoado da Prainha: “Porque aqui antes era, assim, tipo uma aldeia. Não tem aldeia de índio?”

A transformação do povoado encontra-se presente nos relatos da maior parte das rendeiras da Prainha com quem conversei. As rendeiras mais velhas contam que *antes*, as casas eram “*de palha, não existia casa de tijolo e nem de telha, era tudo casinha de palha. Da parede ao teto era tudo palha*”. Além disso, Maria (61 anos, rendeira) relata que eram poucas casas, “*pouquíssimas, a gente contava nos dedos quantas casas tinham aqui. Era assim, duas, três, quatro famílias⁹⁶ e pronto! Umas vinte casas, mais ou menos⁹⁷*”. O processo de ocupação da terra e a especulação imobiliária alteraram as relações da população local com o espaço em que habita (Woortmann, 1992). Assim, Aldacir (78 anos, rendeira e aposentada), mãe de Maria e nascida na Prainha, conta que no passado “*não tinha muro, não tinha nada. Era tudo liberto. Hoje é tudo amurado, tudo cheio de coisa.*”⁹⁸. Uma das consequências mais visíveis de tal ocupação que, como em Alto Alegre, alterou o modo de vida dos moradores do

⁹⁶ Esse dado apontaria para uma situação de endogamia, mas o presente trabalho não pretende se ocupar dessa questão.

⁹⁷ Entrevista realizada em 24/02/2008.

⁹⁸ Entrevista realizada em 25/02/2008.

povoado, é o desmatamento. Acerca desse fato, Aldacir argumenta: “*isso aqui, onde hoje são essas casas, não eram casas, só era mato*”. Com relação à ocupação das margens do rio, suas constatações são ainda mais drásticas:

Eu lavava roupa lá, mas nessa época ele não era daquele jeito, não. Agora, ele é daquele jeito porque o pessoal botaram as casas pra dentro do Maceió! Ele enchia, mas nunca ofendeu a ninguém. Agora foi que o pessoal aterraram, fizeram casa dentro. Aí não tem mais pra onde a água ir, aí sobe, mas antigamente não subia, não⁹⁹.

Diferentemente do primeiro caso, em que a agricultura era a principal atividade produtiva desenvolvida, na Prainha não há relatos acerca do cultivo de *roças*. Nesse sentido, a complementaridade operava baseada em elementos diferentes, mas seguindo a mesma lógica/concepção do *trabalho* e da *ajuda*. Na Prainha, o mar é espaço de domínio masculino e de onde provêm o principal rendimento da família. O rio, por sua vez, atendia às atividades femininas, como a coleta de moluscos. No passado, as únicas alternativas de trabalho que se apresentavam aos moradores da Prainha eram a pesca e a renda. Dessa maneira, a maioria das rendeiras têm mães rendeiras e pais pescadores, conforme atesta a seguinte fala de Maria:

Filha de pescador, filha de rendeira. Neta de pescador, neta de rendeira. Meus tios são pescadores, meu marido é pescador. Dois maridos, todos os dois, pescadores. E dois irmãos pescadores, hoje um não pesca mais; quer dizer, não pesca igual pescava antes, mas pesca. A profissão era essa¹⁰⁰.

De modo semelhante ao que acontece no interior, em Alto Alegre, na Prainha o dinheiro provindo da renda de bilro também é fundamental para a complementação do orçamento familiar. Além da pesca – assim como a agricultura – ser uma atividade *incerta*, uma vez que depende de fatores naturais, a venda dos peixes apanhados era pouca devido a ausência de mercado, o que fazia com que se destinassem principalmente à alimentação. Maria conta que seu pai “*vendia, mas a venda era muito pouca porque não tinha quem comprasse. Só o lugarejo, só o vilarejo mesmo é que comprava*”¹⁰¹. Assim, a comercialização da renda de bilro produzida pelas mulheres representava importante meio de acesso a outros bens necessários ao consumo doméstico. Aldacir conta que “*ia buscar lenha no mato*” para vender aos moradores do povoado e, assim, “*tirar um dinheiro*” a mais. Maria relata que “*quando o dinheiro não dava, aí ela [sua mãe] pegava café, botava no fogo, mexia, mexia,*

⁹⁹ Entrevista realizada em 23/02/2008.

¹⁰⁰ Entrevista realizada em 23/02/2008.

¹⁰¹ Entrevista realizada em 23/02/2008.

mexia, fazia aquele caldinho de café, aquele pirão de café e a gente ia comer com o peixinho que ela tinha pegado lá naquele rio”¹⁰².

Os tipos de renda de bilro produzido pelas rendeiras da Prainha nessa época eram, principalmente, a renda em metro, ainda hoje feita em Alto Alegre, além de pequenos *centros* ou *aplicações*¹⁰³ redondas e palas de camisola. As cores predominantes eram as tradicionais (branco e bege), acrescida da salmão, e a linha utilizada na confecção também era a fina, embora posteriormente também tenham aderido à linha grossa. Elas se dedicavam à confecção da renda nos intervalos entre os afazeres domésticos, assim como as rendeiras do interior. A renda era vendida no próprio povoado. Helena (rendeira, 59 anos) relata que vendiam “*pro finado Etelvino e pra mais umas mulheres, que moraram aqui, mas já morreram. Todo mundo aqui trabalhava muito pra elas*”. Maria conta que “*elas revendiam em Fortaleza. Levavam e revendiam lá, porque nessa época não existia turismo aqui. Ai depois foi crescendo*”¹⁰⁴. As cores utilizadas eram as ditas “tradicionais”, ou seja, branco e bege. Por meio de tal descrição, podemos constatar que a renda de bilro desenvolvida na Prainha *antigamente* é muito semelhante às rendas produzidas em Alto Alegre. Além disso, é interessante destacar que a comercialização da produção também se dava por meio das intermediárias, conforme descrito no caso do interior.

Na década de 1970, famílias de Fortaleza começaram a construir casas na região, para passarem os fins-de-semana e outras temporadas. As rendeiras, então, passaram a vender suas rendas de porta em porta, visitando cada residência ocupada para tentar vender suas rendas. Dessa maneira, para chegar a todas as casas elas atravessavam o rio Maceió com uma caixa de renda de bilro na cabeça. Muitas delas se lembram dos inconvenientes dessa jornada, na qual além de andar muito, sujeitavam os turistas a uma visita quiçá indesejada naquele momento. Dentre as várias casas que foram construídas na beira-mar e ao longo do rio Maceió, uma delas pertencia a um irmão do então governador do Ceará, Virgílio Távora. A família sempre visitava a região e, por isso, a primeira-dama teve contato com as rendeiras e tomou conhecimento das suas dificuldades. Nesse sentido, Eneidina (rendeira, 67 anos) relata que “*botava as coisas na cabeça e ia pra aquele rio Maceió. A gente chegava e o povo tava almoçando, descansando, ocupado. Ai ela ficou com dó e mandou construir o Centro*”.

Tal fato é de extrema relevância, uma vez que alterou significativamente as condições de comercialização da renda e, conseqüentemente, da sua produção. Além disso,

¹⁰² Entrevista realizada em 23/02/2008.

¹⁰³ Os *centros*, ou *aplicações*, são pequenas peças de renda redonda.

¹⁰⁴ Entrevista realizada em 23/02/2008.

representou a inserção do Estado na atividade das rendeiras. Entre as rendeiras e a, então, primeira-dama, estabeleceu-se uma relação de compadrio vertical, por meio da qual ela se tornou uma espécie de “madrinha” do centro que, não por acaso, leva seu nome.

3.2 - O Centro das Rendeiras Luisa Tavora

O Centro das Rendeiras Luiza Távora foi fundado em 1979, mesmo ano de fundação do Centro de Artesanato do Ceará (CEART), vinculado à Secretaria do Trabalho e Desenvolvimento Social, cuja função principal era apoiar o artesanato no estado. O CEART e o Centro das Rendeiras nasceram praticamente juntos, sob coordenação da primeira-dama, que tinha forte atuação na área da assistência e da promoção social. Ainda hoje as rendeiras se referem a ela com muito respeito e consideração. Uma delas relatou que *“uma vez roubaram a placa do Centro [com o nome de Luisa Távora] e as rendeiras todas ficaram doidas. Até que colocaram outra placa, o povo não sossegou”*. Durante a fase inicial de ambas entidades, o Centro das Rendeiras e o CEART, suas atividades estiveram fortemente atreladas. O CEART funcionava, principalmente, como provedor de matéria-prima (linha) para as rendeiras de bilros da Prainha. Eneidina ressalta que *“o Ceart começou com a gente, trabalhava só com a gente, depois foi que aumentou”*. Em 1989, foi fundada a Associação das Rendeiras da Prainha. A partir daí, elas consideram que a relação entre elas e o CEART mudou. Elas justificam tais mudanças pelo fato do próprio Centro ter se expandido, passando a atuar junto a artesãos de outras localidades do estado. *“Eles foram trabalhar com outras coisas também”*. Passaram de fornecedor de linha a patrocinadores de cursos e participação em feiras e eventos.

O Centro das Rendeiras foi fundado com três quiosques, em uma praça localizada próxima à área mais central do povoado, onde hoje se concentram os estabelecimentos comerciais. Sua fundação representou uma mudança radical na vida daquelas mulheres. Se *antigamente* as rendeiras tinham que terminar sua renda e “correr atrás” de um cliente que a comprasse, agora seriam os compradores que viriam até elas. Além disso, deixaria de ser preciso caminharem por longas distâncias e estariam protegidas do sol, vento e chuvas. Elas passaram a contar com um local permanente para comercializarem seus produtos, onde poderiam vender sua produção diariamente. A produção, que antes era intercalada com os serviços domésticos e rendia um pequeno complemento à renda familiar, aumentou e ganhou destaque em termos de dedicação e ocupação, ou seja, em horas dedicadas à confecção da renda. Algumas rendeiras relataram que levavam seus filhos

pequenos para os quiosques, pois não tinham com quem deixá-los. Quando as questioneei sobre a reação de seus respectivos maridos diante da saída delas de casa, para ficarem no Centro, todas elas me responderam que eles acharam ótimo, uma vez que significava um importante acréscimo ao orçamento doméstico. “*Achou foi bom, por conta do dinheiro, que ia aumentar*”.



Figura 19: Centro das Rendeiras Luisa Távora (2008)

Os três quiosques originais logo tiveram que ser substituídos, devido ao uso de material orgânico em sua construção. Eneidina disse que eles eram “*construídos com palha de carnaúba e com os balcões de pau de carnaúba. Era tudo de artesanato, mais bonito que agora*”. Além disso, o número de rendeiras aumentou, a demanda por espaço cresceu e a construção de mais quiosques se fez necessária. O Centro passou por algumas reformas ao longo desses anos. Nos últimos dois anos visitei o Centro das Rendeiras em três períodos distintos e pude constatar a mais recente e, quiçá, a mais drástica mudança, que ainda se encontra em curso. Das duas primeiras vezes em que estive na Prainha, o Centro das Rendeiras se localizava no mesmo local onde foi fundado originalmente, isto é, na praça que hoje serve como ponto final para os ônibus e vans, situada a apenas um quarteirão da praia. A estrutura do Centro consistia em sete quiosques redondos abertos e cercados por balcões, além de dois banheiros, uma lanchonete muito simples e um cômodo, no qual ficavam guardados todos as mercadorias das rendeiras, almofadas, cadeiras e bancos. Cada quiosque era ocupado, em média, por quatro rendeiras, que expunham seus produtos separadamente sobre os balcões

e dispostos no alto, em varais e cabides, tanto do lado de dentro quanto fora dos balcões. Enquanto nenhum cliente se aproxima, a rendeira se mantém ativa, aproveita cada momento disponível para *trocar* os bilros e fazer *crescer* sua renda.

No meu último retorno, no início de 2009, como de hábito, solicitei ao motorista da van que parasse em frente ao Centro das Rendeiras, onde desceria. Desci distraída e quando fixei o olhar constatei que os quiosques haviam sido derrubados, não estava mais lá. No local, avistava-se uma grande placa com as descrições da obra em curso: 1ª Etapa da Construção do Novo Centro das Rendeiras. Após algumas perguntas aos pedestres que passavam, me dirigi ao novo local de vendas das rendeiras. Durante o período das obras, as rendeiras foram transferidas pela Prefeitura para um grande quiosque que fica ao lado e pertence ao dono do Restaurante do Leôncio, Célio. Apesar de amplo, o quiosque redondo não foi suficiente para abrigar todas as rendeiras que frequentam o Centro e, por isso, Célio disponibilizou uma parte do seu restaurante para que as demais rendeiras pudessem expor seus produtos. No quiosque, as rendeiras improvisaram um balcão com várias mesas ligadas umas às outras, com algumas aberturas para a passagem. Cada rendeira ocupa um pequeno pedaço, equivalente a uma mesa, sobre a qual arruma suas mercadorias. Aqui, elas também fazem uso de varais, para o lado interno do balcão, e cabides, no exterior. Já as rendeiras que ocupam a parte disponível do restaurante, contam com mesas dispostas separadamente, além dos cabides.

Devido a entraves relacionados ao inventário da propriedade, Célio não pôde fazer um contrato formal com a Prefeitura e o acordo do aluguel ficou na esfera da informalidade e do compromisso verbal. Tal acordo foi fechado no ano passado, quando do início das obras, ainda durante a gestão do antigo prefeito¹⁰⁵. A mudança na administração e problemas na transição política, provocaram a paralisação das obras e o atraso no pagamento referente ao aluguel do restaurante. Durante os dias em que pude acompanhar a rotina das rendeiras no Centro provisório, esse assunto estava sempre em pauta. Por um lado, Célio tentava convencer as rendeiras a se dirigirem, todas juntas, à Prefeitura para pressionar a nova prefeita ou, ainda, a pagarem elas mesmas, do próprio bolso, o aluguel de R\$ 450,00 mensais do quiosque. Vejamos o que ele diz a esse respeito:

Foi de graça. Dei cadeira, dei mesa, dei quarto [no qual elas guardam as mercadorias], dei tudinho. Eu não expulso elas porque tenho consideração por elas,

¹⁰⁵ As rendeiras dizem, inclusive, que o início das obras de construção de um novo Centro das Rendeiras teve caráter eleitoral.

mas elas não têm consideração comigo. Eu não tenho contrato com a Prefeitura, como é que sei que vou receber.



Figura 20: Centro provisório (2009)

As rendeiras tinham opiniões distintas sobre o caso. Algumas afirmavam que Célio deveria ser mais compreensivo, porque *“essas coisas são assim, ainda mais com mudança de prefeita. Esse Célio é muito desesperado. Porque coisa de Prefeitura não é assim, né? E quando passa três dias, ele fica desesperado, dizendo que vai expulsar as rendeiras”*. Outras faziam questão de lembrar que a presença das rendeiras no local servia como chamariz de fregueses para o restaurante e que as próprias rendeiras consumiam os alimentos comercializados pela mulher de Célio, como almoços executivos, lanches e café. Havia, ainda, um outro grupo que defendia a reocupação da praça em obras, conforme atesta a seguinte fala: *“A gente não é cachorro pra tá levando todo dia na cara. Vamos pro nosso canto, lá é o nosso canto. Vamos pegar uns plásticos, uns pau de jangada, botar umas lonas, uns paus... Vamos pro nosso canto”*. Essa proposta foi imediatamente recusada, porque atrapalharia as obras, além da exposição à chuva e ao sol, que podem danificar as rendas. Com relação à mudança de local em si, as rendeiras afirmaram que as vendas melhoraram. Nesse sentido, Helena destaca o seguinte: *“Aqui é melhor de venda do que lá, é sim. É mais*

movimentado e o povo logo vê. Lá os turistas chegavam, compravam logo na primeira barraca e ia embora. Aqui não, chega e arrodeia todinha”.

A importância da fundação do Centro das Rendeiras vai além da geração de renda para as próprias rendeiras, que ajuda a complementar o orçamento doméstico, pois também representou uma possibilidade de ocupação para os demais moradores do povoado. Assim, alguns filhos e netos das rendeiras ajudam na montagem e desmontagem das bancas, feita diariamente no Centro das Rendeiras e, com isso, ganham um *trocado*. Além disso, como forma de atrair mais turistas ao Centro, a Associação das Rendeiras firmou um contrato com a Associação dos Bugueiros da Prainha. Esse acordo estabelece o Centro das Rendeiras como parte do pacote de visitação das dunas próximas à Prainha. Em troca pelo ‘serviço’, os bugueiros recebem 10% do que os turistas consumirem das rendeiras. Dessa maneira, a Associação garante um fluxo constante mínimo ao Centro das Rendeiras. Elas dizem ter que cumprir o acordo, porque senão os bugueiros passam a levar os turistas para outros pólos de renda de bilro. Por outro lado, dessa maneira, elas distribuem parte do que recebem no próprio povoado, muitas vezes, entre seus parentes. Isso se dá porque muitos bugueiros são afilhados, filhos ou genros das rendeiras que comercializam suas rendas no Centro das Rendeiras¹⁰⁶.

É importante destacar, ainda, que somente as rendeiras associadas têm o direito de ocuparem um lugar no Centro. Hoje, a Associação das Rendeiras conta com 80 associadas, das quais cerca de 40 utilizam o espaço no Centro das Rendeiras ao qual têm direito. Algumas frequentam o local diariamente, chegam antes do almoço e vão embora no fim da tarde, por volta das 18 horas. Outras fazem uso mais esporádico dos seus lugares, como uma rendeira que durante a semana trabalha como professora do ensino básico. O fato de não serem associadas e, conseqüentemente, não poderem trabalhar nos quiosques, não significa que as demais rendeiras da Prainha não usufruam da logística do Centro. Aquelas que ocupam um lugar no quiosque não poderiam ser capazes de manter o volume necessário de mercadorias, assim como diversidade, unicamente com uma produção individual. Assim, cada rendeira tem outras rendeiras que produzem rendas de bilro para ela, para abastecer sua banca. Maria, por exemplo, ocupa sua mesa no Centro das Rendeiras com peças produzidas por parentes próximas, como mãe, tias e primas. Nesse sentido, cada rendeira receberá o dinheiro referente a suas rendas somente após a comercialização das mesmas.

A renda de bilro, produzida pelas mulheres do povoado e região, não é o único tipo de artesanato comercializado nos quiosques da Prainha. Lá encontramos também

¹⁰⁶ Os bugueiros que trabalham para o Beach Park, por sua vez, afirmam que o parque recebe metade da sua comissão.

trabalhos de filé, ponto-cruz, crochê, entre outros, além de roupas e peças bordadas à máquina. Nesse sentido, o Centro (e outros pólos de artesanato) deve ser compreendido enquanto um importante polarizador, integrado a um circuito de trocas de artesanato. Dessa maneira, cada localidade se especializa em um tipo de produção¹⁰⁷ e, ao trocarem produtos entre si, aumentam a diversidade e a oferta para o consumidor.

Um rapaz de Cascavel leva, periodicamente, para as rendeiras do Centro, toalhas e centros de mesa bordados em ponto-cruz e enfeitadas na barra com a renda *peixinho* que, conforme vimos, tem uma alta oferta da feira da cidade, uma vez que é a renda mais produzida entre as mulheres da região. Essas toalhas são produzidas em Cascavel e comercializadas para vários centros de artesanato da região. Pude acompanhar uma visita de Fábio (32 anos) ao Centro provisório das rendeiras. Ele chegou carregado de sacolas de viagem e grandes sacos plásticos, se acomodou em uma das mesas do restaurante e começou a organizar as toalhas em duas pilhas, uma com peças encomendadas e outra, das “*sem dono*”. Conforme as rendeiras percebiam sua chegada, algumas se aproximaram, postando-se próximas às toalhas. Assim que Fábio terminou de organizar os montes, as rendeiras passaram a pegar as peças. Aquelas que estavam mais próximas, puderam olhar antes de pegar, mas vi algumas rendeiras pegando toalhas sem atentar para o tamanho, o formato da peça ou para as cores do bordado. Entre aquelas que escolheram a peça ao acaso, somente uma não quis ficar com o produto em questão, devido ao tamanho. Só de caminhos de mesa, com 1,5 metros, foram vendidos quinze, cada um a R\$ 13. O preço de venda desse caminho no Centro é R\$ 20, mas de acordo com as rendeiras: “*até por dezoito sai, né?*”. Uma das poucas rendeiras que não compraram nada de Fábio, se justificou dizendo que compra de uma “*mulher de Pindoretama*” por R\$ 12.

Durante os dias em que estive no Centro, também pude observar a visita de duas outras fornecedoras. Uma delas era Maria, moradora da Tapera, povoado localizado entre Pindoretama e Aquiraz, que traz de lá bandejas de richelieu e de renda de bilro para vender. Essa última é vendida por R\$ 5 e repassada no Centro por R\$ 8. A outra senhora que conheci, Francisca, reside em Cascavel e a renda que ela leva para a Prainha é a mesma que se encontra na feira da cidade – a renda em metro – produzida por mulheres como as de Alto Alegre. A renda *peixinho* que, conforme vimos, é comercializada na feira por R\$ 3, é vendida por Francisca para as rendeiras da Prainha por R\$ 5. Essas, por sua vez, vendem essa mesma

¹⁰⁷ Em conversa com um consumidor de Maria, que administra um site de vendas de bordados, ele fez a seguinte relação de localidades com suas respectivas especialidades: Maranguape (Richelieu), Aracati e Beberibe (Labirinto), Prainha e Iguape (Renda de bilro), Jaguaribe (Filé), Itapajé (Ponto cheio), Caicó (ponto cheio especial, com diferentes matizes de cores), Paraíba e Pernambuco (Renascença).

peça aos turistas pelo preço de R\$ 10. A renda em metro também é utilizada, pelas rendeiras da Prainha, como acabamento para outras peças, conforme veremos adiante. Assim, algumas rendeiras adquiriram *peças* da renda *peixinho*. Enquanto Francisca estava pelo local, uma rendeira telefonou à sua cunhada, que mora no Iguape e trabalha com artesanato, para saber se ela queria alguma *peça*: “*A mulher dos bicos está aqui. Se você quiser eu pego pra você, pra pagar daqui a 15 dias*”.

O pagamento de tais mercadorias pode ser a vista ou *fiado*. As rendeiras preferem efetivá-lo no momento da entrega, para ficarem *livres*, mas observei várias delas pegando *fiado*. Uma por vez se reúne com a fornecedora e, juntas, elas procuram pelo nome da rendeira em questão para quitar a dívida antiga e anotar a nova. Nesse ponto, distinguem-se das intermediárias que trabalham na feira de Cascavel, que não fazem nenhum registro das suas vendas e dos débitos de quem compra suas rendas *fiado*¹⁰⁸. Assim, quando a feirante questionou Creusa se ela estava devendo algum dinheiro, ela disse que não se lembrava *direito*.

Desse modo, além do Centro das Rendeiras representar um pólo de artesanato produzido na região, as rendeiras também estão inseridas em redes que flexibilizam seu acesso aos demais tipos de produção artesanal bem como à matéria-prima, isto é, a linha. Em Alto Alegre, conforme vimos, Creusa fazia tanto a intermediação da renda propriamente dita, como da linha necessária na sua confecção. O mesmo feirante de quem ela comprava a linha na feira de Cascavel, aproveitava a semanal para passar também pela Prainha. Dessa maneira, a frequência e regularidade do fornecedor permitem que se estabeleça um vínculo entre as rendeiras e o comerciante das linhas. Tal vínculo possibilita, por exemplo, que elas recorram ao *fiado* quando julgarem necessário.

3.3 – Transformações na renda de bilro: “*Antigamente não tinha essas coisas que a gente faz hoje, era só renda em metro*”

O povoado cresceu e, conforme vimos, as condições de comercialização das rendas de bilros produzidas pelas mulheres da Prainha se alteraram substancialmente. Se em um primeiro momento, as rendeiras tinham que vender suas *peças* de renda a outras senhoras do povoado que, por sua vez, iam revendê-las em Fortaleza, agora potenciais consumidores (os turistas) frequentam o lugar, suas ruas e praia e vêm até elas, no Centro das Rendeiras ou

¹⁰⁸ Imagino que para algumas rendeiras tal registro seja impossível, assim como para Creusa, que não sabe ler nem escrever.

em outros pontos comerciais¹⁰⁹. Nesse sentido, a produção da renda foi radicalmente afetada e alterada: as formas, funções e cores da renda de bilro se multiplicaram, os tamanhos se adaptaram e novos materiais foram testados.

As rendeiras estão sempre atentas aos desejos manifestados pelos turistas e às tendências da moda, por meio, principalmente, da televisão e das revistas especializadas e, assim, as novidades e inovações são constantes. Os cursos oferecidos pelo CEART, em parceria com o SEBRAE também são fundamentais nesse processo de renovação, conforme veremos adiante.

Nesse sentido, trabalho de Bühler (2005) analisa as consequências das políticas voltadas para a produção do artesanato do barro no Vale do Jequitinhonha. A ação central do programa da Codevale (Companhia de Desenvolvimento do Vale do Jequitinhonha) visava o aumento da comercialização da produção local no mercado mais amplo. Aos poucos, as peças foram se modificando para atender ao gosto do consumidor, morador distante geográfica, social e culturalmente. As bonecas, que antes não eram comuns, se multiplicavam em várias formas (grávidas, noivas, em roda, etc.). As *vasilhas*, anteriormente utilizadas nas práticas cotidianas, se transformaram em *enfeites*¹¹⁰ sem utilidade prática. Dantas (2005) também ressalta as transformações provocadas pela entrada no mercado da renda irlandesa de Divina Pastora (SE). Além das questões estéticas e dos padrões de gosto, o mercado também exige determinada qualidade para que um produto seja comercializado, como a padronização dos tamanhos, cores homogêneas e superfícies lisas. A tendência entre os artesãos passa a ser, assim como entre os demais profissionais, a especialização. Vejamos, portanto, as transformações motivadas pelo maior acesso ao mercado consumidor da renda de bilro produzida na Prainha.

A renda produzida anteriormente atendia basicamente a outros produtores, uma vez que servia de matéria-prima. No entanto, os turistas não eram “outros produtores”, mas consumidores finais, interessados em produtos prontos para o uso. Elas contam que as primeiras sugestões surgiram dos próprios visitantes do Centro, conforme sugere Aldacir: “*O pessoal começou a procurar e a gente começou a fazer*”. Dessa maneira, elas começaram a produzir peças redondas e quadradas, para serem usados como enfeites domésticos. “*Apareceu um pessoal que inventou de fazer esses pedaços, essas bandejas, umas toalhinhas que chamam ponto adentro. Mas antigamente a gente só fazia renda de metro*”. A

¹⁰⁹ Tomei conhecimento de uma loja de biquínis que vende algumas peças feitas de renda de bilro. Além disso, vi uma casa na qual se via a seguinte placa: “Vende-se renda de bilro”.

¹¹⁰ “(...) categoria local para designar as peças fitozoantropomórficas (mulheres-plantas-galinhas; sapo-boi; vaqueiro-vaca; pato-abóbora, e assim por diante)” (Bühler, 2005: 172).

concorrência entre as rendeiras pela *novidade* e o sigilo que se faz acerca de uma nova peça será item de discussão logo a seguir, mas aqui é interessante notar que tal competição se apresentou desde essas primeiras inovações. Os papelões para tais novidades podiam ser adquiridos de diversas maneiras, por meio da compra ou da cópia (do papelão ou de uma amostra da renda). Algumas rendeiras relatam que compravam os papelões de uma senhora de Aquiraz, que ainda hoje é fornecedora de papelões para várias rendeiras da Prainha. Em outros casos, o papelão podia ser copiado de rendeira próxima, de modo consentido ou não, conforme ilustra o seguinte relato:

Eu tenho uma prima que ela inventou uma aplicação redonda que tem dez pontas. Ela inventou o papelão e eu pedi uma amostra a ela e ela disse que não me dava. Eu disse: “Tá certo, te aguardo!” Aí, quando foi um dia, ela saiu de casa, foi pro mato catar lenha, aí eu fui lá e roubei o papelão dela, botei em cima de uma caixa, furei um pra mim e comecei a fazer.

A produção se diversificou rapidamente e elas deixaram de fazer apenas peças de uso doméstico (toalhas, centros, bandejas, panos de prato, colchas, etc) e passaram a criar também peças de vestuário feminino e acessórios. Mais uma vez o turista aparece como o principal incentivador das *novidades*, conforme indica o seguinte trecho: *“Eles chegavam e perguntavam: “Porque vocês não fazem uma blusa assim? Porque não fazem uma saia?”*. Hoje elas produzem uma grande variedade de produtos, como saídas de praia, vestidos, boleros, biquínis, bolsas, brincos e colares. Embora com pouca visibilidade, a renda em metro continua a ser exposta entre os demais produtos do quiosque, mas a unidade de venda deixou de ser a *peça* e tornou-se o metro. Certa vez, presenciei uma turista que visitava o Centro se lembrar de uma colcha que tinha em casa e que *precisava de uma renda na ponta*.

A confecção das peças de roupas, acessórios e de uso decorativo, tornou-se preferencial entre as rendeiras. A renda em metro é produzida em alguns casos excepcionais mas, via de regra, opta-se por fazer outro tipo de trabalho. Além de agregar valor – uma vez que se trata de produtos finais – e satisfazer as vontades dos consumidores, tais peças são consideradas mais *fáceis* e menos *custosas*, *trabalhosas* do que as antigas *peças* de renda em metro. Quando perguntei à Maria se ela se lembrava de alguma renda que elas faziam antes e que não era mais feita, ela me respondeu: *“A renda em metro, porque a gente prefere o mais prático. Essa bolsa aqui [uma bolsa que estava exposta e era feita com várias tiras de renda em metro emendadas], eu boto na almofada e demoro um mês. Custa muito, só falta não*

terminar. Só por isso que a gente não faz”. Aldacir, de maneira análoga à sua filha, argumenta que as bandejas são mais fáceis, conforme podemos verificar no seguinte depoimento:

Bandeja é mais fácil. Porque aí, você já pensou passar... Porque nem todo mundo trabalha ligeiro, então você já pensou passar quase um mês ou mais de um mês para fazer dez metros de renda? E a bandeja não, você bota lá na almofada de manhã e quando der no outro dia, meio-dia, você já tirou. Aí você bota a americana [peça redonda com dez pontas] na almofada de manhã e quando for na hora do almoço você já fez uma.



Foto 21: Renda colorida

Às cores tradicionalmente utilizadas foram incorporados diversos novos matizes, do pink aos tons pastéis, passando pelo preto. Inventaram, inclusive, uma renda colorida feita com cores variadas, na qual cada bilro recebe uma linha de cor diferente.

Um dos fatores que determinam a escolha e a utilização das cores pelas rendeiras é a tabela cromática da “estação”, da moda, exibidas com a antecipação necessária nas diversas revistas especializadas disponíveis no mercado. De qualquer maneira, as cores mais escuras (preto) e fortes (vermelho) são consideradas extremamente ruins para *as vistas*. As melhores, nesse sentido, são o branco, o bege e as ditas cores *modernas*, que são “*o rosa bebê, o verde bebê, o azul bebê também e o verde clarinho*”. Assim, Aldacir afirma só trabalhar com tons claros, preferencialmente o branco, conforme podemos verificar no diálogo em destaque:

A: *Há cinco anos atrás o pessoal começou a usar essas linhas coloridas. Eu não trabalho com ela.*

J: Com qual? Aquela linha que muda de cor¹¹¹ ou um bilro com cada cor?

A: *Cada bilro com uma cor. Eu não trabalho com aquela linha, só trabalho com essa branca.*

J: Por conta da vista?

A: *É. Uns tempos desses eu também fiz umas coisas com aquela linha bem clarinha.*

J: Que cor?

A: *Era róseo, bem clarinho. Ela [sua filha] trouxe pra mim fazer, mas eu achei ruim. A branca, pra mim, é a melhor.*

J: A vermelha, dizem que é difícil também, né?

A: *Tu é louca! Dói muito a vista. A vermelha e a preta, ninguém aguenta¹¹².*

O aumento no número de visitantes fez com que o Centro estivesse em contato com pessoas vindas, cada vez mais, de longe. Nesse sentido, a produção das roupas teve que se adaptar ao biótipo dos novos visitantes e consumidores. Assim, Maria faz referência à adequação das medidas dos biquínis feitos por elas aos bustos das estrangeiras e das sulistas: *“Cearense tem o peito pequeno. As peças que a gente faz aqui no Centro das Rendeiras são de acordo com o pessoal de fora. Tem mulher da sua Brasília que veste uns três G’s. Rio de Janeiro e São Paulo, nem se fala”*.

O acesso direto ao consumidor final possibilita que as rendeiras da Prainha possam optar pelo tipo de trabalho que melhor se encaixa às suas possibilidades. Dessa maneira, ao avaliar se *vale a pena* fazer um trabalho, elas levam em consideração, principalmente, as suas dificuldades. Assim, do mesmo modo que as rendeiras da Prainha não produzem mais a renda em metro porque ela é muito *custosa*, elas também não aceitam facilmente uma encomenda, caso se trate das cores preta e vermelha. Nesse sentido, Maria afirma que, a depender do tipo de renda que precisa para uma grande encomenda, ela distribui os pedidos entre as rendeiras do próprio povoado ou dos arredores, de Aquiraz até Capim de Roça, próximo ao Alto Alegre. Ela explica a seguir porque *“nesses interiorzinhos, elas [as rendeiras] são mais rápidas”*:

É porque custa muito a aparecer esse tipo de trabalho e aparecendo, claro que elas vão se empenhar naquilo porque é um dinheiro certo que elas têm. Entregou a mercadoria, recebeu o dinheiro e é tudo de uma vez, não é metade do dinheiro. É tudo, sabe? Aí elas se empenham. E esse tipo de trabalho que veio pra mim agora, eu só posso mandar fazer se for fora. Porque eu mesmo não vou fazer, porque é muito trabalhoso. A minha mãe, você viu a idade, não

¹¹¹ Uma linha matizada, que também é utilizada por várias rendeiras da Prainha.

¹¹² Entrevista realizada em 25/02/2008.

vai fazer... Ela faz outros, mas esse ela não vai fazer. A diferença da linha também, porque com a linha branca, as cores modernas, todo mundo quer trabalhar, aí passou pro colorido e pro preto, ninguém quer. Estraga muito as vistas. O preto é muito difícil e as rendeiras daqui não estão querendo fazer. Mas as do interior fazem, fazem porque elas não têm outra opção, o que aparece elas fazem. Às vezes a gente manda elas fazerem, elas: “Th, preto! Não tem outra cor, não?”. De todo jeito é difícil, preto é muito difícil quem trabalhe com preto¹¹³.

O ganho líquido da rendeira da Prainha, no entanto, não é muito maior do que verificamos no interior. Conforme vimos, uma *peça* da renda *peixinho* vale cerca de R\$ 3 para a rendeira que a produziu em Alto Alegre. Se descontarmos o valor da linha, que a rendeira geralmente repõe à intermediária, podemos calcular que seu ganho gira em torno de R\$ 2,50. Considerando que essa *peça* demanda, em média, três dias para *ser tirada*, então, o lucro diário alcançado pela rendeira se aproxima a R\$ 1. Vejamos, portanto, por meio do relato de Maria, qual é o rendimento médio da renda produzida na Prainha:

Olha, se eu for fazer uma camiseta, eu passo 22 dias. A minha meta de trabalho é essa, 22 dias. Porque? Porque eu sou dona-de-casa, eu tenho os meus afazeres de casa e eu tenho que fazer as minhas coisas, aí são 20, 22 dias que eu passo com uma camiseta. Eu passo 22 dias com uma camiseta, quando eu tiro ela, eu vou vender por R\$ 25. Aí você faz a conta, por mês, quanto que eu ganho? Tira o dinheiro da linha, que são R\$ 6. Quer dizer, o meu trabalho, ó o tantinho! Ainda vou ter que dividir o meu ganho. O que eu ganho, da blusa que fiz, eu vou ter que dividir com a linha e vou pagar os meus 10%, em cima dos R\$ 25 que eu ganhei¹¹⁴.

O ganho diário obtido pela rendeira da Prainha com a produção de uma blusa, toda feita de renda de bilro, é equivalente ao valor recebido pelas rendeiras de Alto Alegre, que produzem as *peças* de renda em metro. Ambas ganham cerca de R\$ 1 por horas diárias de trabalho sentadas em suas almofadas, seja produzindo direto para o consumidor ou matéria-prima para outras confecções.

3.4 – Cursos de aperfeiçoamento

Dentre os fatores que influenciaram as mudanças da renda produzida na Prainha, os cursos de aperfeiçoamento organizados pelo CEART, em parceria com o SEBRAE merecem destaque, pois tiveram (e ainda têm) reflexo direto na produção das

¹¹³ Entrevista realizada em 25/02/2008.

¹¹⁴ Entrevista realizada em 25/02/2008.

rendeiras. O CEART patrocina o curso, fornece o material e os professores de cada área, ao passo que a estrutura dos cursos e os conteúdos ministrados seguem os padrões estabelecidos pelo SEBRAE.

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), é descrito no sítio da organização como uma entidade civil, sem fins lucrativos, que atua em parcerias público-privadas e cujo objetivo é “promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos empreendimentos de micro e pequeno portes” (SEBRAE). Assim, esse órgão investe no desenvolvimento do empreendedorismo e na geração de empregos e renda. Nesse sentido, Canani (2008) ressalta que

(...) os cursos e treinamentos do SEBRAE concorrem para adequar o trabalho de grupos de trabalho, e os grupos de trabalho ao formato de associações, incentivando o empreendedorismo para que essas, talvez, transformem-se em micro-empresas e assim por diante. Na atuação dos consultores, pode ser percebida uma ação no sentido de transformação do objeto artesanal que acompanharia a própria transformação da visão de mundo que ocorre com a inserção das artesãs no universo do mercado consumidor. (Canani, 2008: 162)

A atuação de tais entidades visa, principalmente, o aprimoramento da produção, no sentido de adequá-la às demandas e exigências do mercado. Tais adaptações extrapolam a esfera produtiva e também se refletem na postura da própria rendeira, tanto na aparência física quanto na atitude perante os turistas e demais consumidores que visitam o Centro. Dessa maneira, os cursos abrangem uma gama variada de assuntos, conforme podemos verificar no seguinte relato de Maria: *“Já tivemos curso de Administração de Empresas, de Design, Corte e Costura, curso de Boas Maneiras. Teve um outro, de... Como é, meu Deus? De Relações Humanas, que a gente teve. Qual foi o outro? Menina, é tanto curso que você nem imagina”*¹¹⁵. Com relação aos dois últimos, ela justifica:

*Você já imaginou você chegar no meu balcão, pra comprar e eu olhar pra você e dizer: “O que é?”. Fica chato. Qual é o mais bonito? É “o que é?” ou é “o que é que a senhorita deseja?”. Então, por tudo isso eu passei. Mesmo não sabendo, eu tive que aprender isso tudinho pra poder, pra aprender a receber o meu cliente*¹¹⁶.

É interessante observar que a preocupação com a imagem, isto é, com uma boa apresentação, se manifesta nessas rendeiras não somente em relação a si próprias, mas

¹¹⁵ Entrevista realizada em 25/02/2008.

¹¹⁶ Entrevista realizada em 25/02/2008.

também às suas almofadas de bilros, que devem estar igualmente “apresentáveis”. Nesse sentido, Maria argumenta o seguinte:

Não pode estar com ela [a almofada] o tempo todo, feia, velha, suja, principalmente ali onde a gente está. Tem que estar sempre bonitinha. É como a gente, ali a gente não pode estar rasgada, não pode estar como pé descalço, não pode estar com a unha feia. Pois é do mesmo jeito que a gente se trata, tem que tratar dela também. Porque, por incrível que pareça, numa foto que a gente tira, ela é a primeira que aparece, né? Então tem que zelar mesmo da bichinha, que é pra ela ficar bonitinha¹¹⁷.

Com relação à produção da renda de bilro propriamente dita e às mudanças provocadas pelos cursos, visando transformar o produto de modo a torná-lo mais atraente para o consumidor final, alguns cursos são especialmente importantes. No curso de corte e costura, por exemplo, as alunas desenvolvem peças com diferentes tipos de tecidos naturais (com a linhagem, produzida em tear manual, o crepe e o voal), nas quais serão aplicadas detalhes em renda de bilro. Desse modo, incentiva-se também a atividade das costureiras. Hoje, cada rendeira que comercializa produtos no Centro das Rendeiras tem uma costureira, ou mais, de quem encomenda as peças que vende. Quem produz essas peças para Maria, por exemplo, é sua irmã, mas ela também recorre a uma costureira de Aquiraz para a confecção dos biquínis, que exige uma máquina específica.

Tais peças são renovadas frequentemente, guiando-se pelas tendências das revistas e da televisão, esta principalmente por meio das novelas. Pude observar essa renovação, pois cada vez que retornava ao povoado era surpreendida pelas *novidades*. Além disso, algumas vezes também fui utilizada como “termômetro” para opinar acerca da possível receptividade de uma ou outra peça por parte do público. Certa vez, uma rendeira me chamou num *canto* do Centro provisório, discretamente, para me mostrar uma calça com aplicação de renda de bilro na cintura que ela havia desenvolvido, juntamente com sua costureira. Ela queria saber qual a minha avaliação da *novidade*. A calça seguia uma tendência extremamente atual, definida entre os “fashionistas” como calça “saruel”, cuja característica principal é o gancho bem baixo. Embora não seja exatamente o tipo de calça que me agrada, tive que reconhecer que, provavelmente, a calça teria uma *boa saída* entre os turistas. A inspiração para a confecção do dito modelo, assim como a confiança acerca da sua aceitação, vieram da

¹¹⁷ Entrevista realizada em 25/02/2008.

novela global atualmente em exibição, “Caminho das Índias”, acompanhada diariamente por muitas rendeiras enquanto dão os últimos *trocados* do dia, antes de se deitarem.

A seleção das cores, assim como sua combinação, são outros elementos da produção da renda de bilro da Prainha que foram *aprendidos* pelas rendeiras nos cursos do CEART/SEBRAE. As cores não são utilizadas de maneira aleatória, mas organizadamente, buscando uma “correta” harmonização, principalmente no caso das peças multicoloridas. Enquanto confeccionava uma blusa com oito cores distintas, Maria me contou que demora mais tempo para fazer as peças coloridas, uma vez que precisa *combinar* as cores. Essa blusa, por exemplo, compunha-se de várias flores, feitas com oito *baratas*, cada uma de uma cor diferente. A posição de cada cor nas flores, ou de cada pétala, é calculada para que as cores *parecidas* não fiquem próximas. Ao destacar tanto as cores que não *podem* ficar perto, quanto as que *podem*, percebemos que, em termos artísticos, ela busca um equilíbrio entre as cores quentes¹¹⁸ e as frias¹¹⁹. Assim, tenta intercalar tais cores de maneira proporcional. Vejamos o que nos fala Maria acerca desse curso:

Aí veio um curso que era pra gente conseguir organizar as cores, pra saber qual é a cor que combina, cor com cor. Tipo o bege... Os dois beges, um mais clarinho e outro mais escuro, já não dá certo. Aí teria que ser o bege claro com o bege quase amarronzado, que sai duas cores. E aí vem o resto das cores: é verde com branco, verde com vermelho, que fica lindo, e por aí vai. Esse foi outro curso que a gente recebeu.

As peças que hoje representam os “campeões” de venda no Centro das Rendeiras, foram desenvolvidas em algum desses cursos. A aceitação do público fez com que dessem continuidade e buscassem diversificar tais produções. O melhor exemplo disso é a aplicação de diferentes modelos de *aplicação* de renda de bilro em camisetas de malha. Na minha primeira visita, em 2008, havia dois modelos: uma com uma *mandala* de renda aplicada na frente e outra com um *peixe* aplicado nas costas. Esse último tinha o fundo recortado, de modo que a pele ficava à mostra por trás da renda. Ambos modelos tinham excelente *saída* com os turistas, por atender a todas faixas etárias¹²⁰ e ser acessível, custando entre R\$ 15 e R\$ 20. Quando retornei no ano seguinte, constatei que a demanda pelas referidas peças se manteve e novos modelos de aplicação foram criados.

¹¹⁸ Vermelho, laranja e amarelo.

¹¹⁹ Azul, verde e violeta.

¹²⁰ O modelo com a mandala na frente também é confeccionado em camisetas infantis.

3.5 – Concorrência e conflitos no Centro das Rendeiras: “O povo avança nos clientes”

O fato das rendeiras que frequentam o Centro das Rendeiras estarem em contato direto com o consumidor, não significa absolutamente, que a comercialização das suas rendas seja simples e tranquila. Não obstante a visita dos turistas ter sido o principal catalisador das mudanças e inovações na renda de bilro produzida no povoado, essa presença não é constante, mas sazonal. Assim, durante a “alta” temporada, principalmente no início do ano, a frequência dos turistas é constante, ao passo que no restante do ano é bem reduzida. Em grande parte do ano, portanto, a oferta supera a demanda. Nesse sentido, é interessante notar que, se por um lado as rendeiras apresentam a renda de bilro aos turistas como uma *arte coletiva* – “*essa é a nossa renda*”¹²¹ – por outro a atuação de cada uma delas é individual e autônoma, uma vez que visa garantir a comercialização das suas próprias rendas.

De maneira análoga às rendeiras de Alto Alegre, na Prainha também há um esforço pela venda *certa* e rápida. No entanto, elas não podem recorrer às mesmas estratégias utilizadas pelas rendeiras do interior, qual seja, de simplificar os padrões e estreitar as rendas. Acerca da renda *roubada*, que não é mais confeccionada na Prainha, vejamos o que nos revela Helena:

Antes a gente fazia renda roubada, roubava par. A ponto adentro parecia uma tarrafa. Tirava os par [de bilros] pra fazer mais rápido, ficava uma renda velha reganhuda. Hoje não, quanto mais miúda, melhor. Porque agora o pessoal entende a renda, conhece a qualidade. Quando rouba fica feia, fica frouxa.

Enquanto em Alto Alegre, as rendeiras precisam garantir uma produção semanal para ser vendida na feira de Cascavel, na Prainha tal feito é praticamente inviável, tendo em vista a maior dimensão das peças produzidas no litoral. Ainda que o tempo dedicado à confecção de cada *peça* não possa ser reduzido, uma vez que elas não *roubam* a renda, as rendeiras do Centro buscam outras formas de agilizar a venda e aumentar seus rendimentos.

Durante a minha primeira visita à Prainha, quando o Centro ainda não havia começado a ser reformado, um fato chamou a minha atenção para a competição entre as rendeiras pelas *novidades*. Estava próxima a um dos quiosques centrais do antigo Centro, quando uma rendeira me chamou, muito discretamente e disse: “*Entra aqui [na parte interna do balcão]. Quero te mostrar uma blusa nova, tomara-que-caia, que ninguém daqui tem. Não*

¹²¹ Nesse sentido, as etiquetas de identificação difundidas pelo SEBRAE, nas quais se apresentam os nomes das rendeiras que executou e dos pontos utilizados, não “pegou” no Centro das Rendeiras.

quero que o povo veja, porque quando ver, já vão copiar. No dia seguinte aparece uma igual". Enquanto conversávamos, ela olhava em todas as direções, certificando-se que ninguém prestava atenção na nossa conversa sobre o novo modelo. Gostei da blusa e pedi para experimentá-la no banheiro do Centro. Ela concordou, mas sugeriu que também levasse outras peças, "*para disfarçar*", e recomendou que me trocasse dentro da cabine do banheiro, no sentido de evitar qualquer "espiada" à *novidade*. Nesse sentido, ela contou que uma rendeira do quiosque vizinho ao dela, já havia ido ao seu balcão para olhar as toalhinhas com bico de renda de bilro que *chegaram*. Ela destacou que sempre procura "*innovar, porque o turista quer novidade. Tem que ter sempre novidade, né?*". Tal toalha tinha, de fato, uma boa saída entre os turistas, devido tanto à sua utilidade quanto à acessibilidade, R\$ 5. No ano seguinte, esse modelo continuou em *alta*, tanto que passou a ser produzido em várias cores.

Conforme já foi mencionado, quando da minha segunda viagem de campo, o Centro estava em reforma e as rendeiras ocupavam provisoriamente um grande e único quiosque. A proximidade, que a nova localização lhes impôs, evidenciou os conflitos e a competição entre as rendeiras, trazendo-os à tona. Para uma observadora externa, que já havia vivenciado o convívio entre as rendeiras no antigo Centro, tal fato saltou aos olhos em pouco tempo. Simmel (1983) classifica a competição como uma modalidade, indireta, de conflito e, enquanto tal, representa um tipo de sociação. A competição é um conflito que consiste em "esforços paralelos de ambas as partes em relação ao mesmo prêmio" (135). Nesse caso, o prêmio em questão é a comercialização das mercadorias, alcançado por meio da garantia das *novidades*, da diversidade dos trabalhos oferecidos, entre outros fatores. Tal embate não se dá no plano da luta física, assim como a vitória se resume não ao sucesso da luta em si, mas da realização de valores exteriores a ela. Dessa maneira, vejamos o comentário de Simmel acerca das consequências da competição:

A tensão antagônica com seu concorrente afia a sensibilidade do comerciante para as tendências do público até o ponto da clarividência, em relação a futuras mudanças no gosto, no estilo, nos interesses do público – não afia somente a sensibilidade de comerciantes, mas também a do jornalista, do artista, do livreiro, do político. (Simmel, 1983: 139)

Quando a visitação ao Centro diminui, durante a baixa estação do ano, a concorrência entre as rendeiras fica ainda mais acentuada. Torna-se visível, então, a disputa que se estabelece por cada um dos possíveis consumidores que chega ao local. Alguns turistas já vão ao Centro com uma demanda específica como, por exemplo, um pedaço de renda de

metro, uma toalha de mesa redonda ou acessórios para enxoval de crianças. Nesses casos, os turistas geralmente apresentam suas demandas assim que se aproximam ao quiosque das rendeiras e, portanto, a probabilidade de tal pedido ser feito para as bancas mais próximas da rua é maior. Dessa maneira, certa vez presenciei quando uma turista chegou ao Centro provisório e perguntou a uma das rendeiras se ela tinha *coisas* de bebê. Enquanto ela apresentava as opções das quais dispunha à consumidora, uma rendeira, que tem sua banca do lado oposto do quiosque, falava em voz alta que tinha fraldas e panos para cobrir o berço, “*Quer ver?*”. Simultaneamente, outra rendeira, que ocupa uma mesa do restaurante, ao lado do quiosque principal, gritava: “*Tenho coisas de bebê no richelieu também, de filé*”. Nem todas as rendeiras ficam à vontade com tal situação. Muitas delas reclamam que o “*povo não respeita*”, argumentam que cada rendeira teria que esperar a sua vez ao invés de tentar atrair o turista a “*todo custo*”. Assim, Aldeíse afirma que não gosta de substituir sua tia, Maria, no Centro das Rendeiras, embora ganhe 10% daquilo que conseguir vender por tal serviço. Vejamos o motivo de tal desagrado, na seguinte fala: “*Aqui é muita ambição. O povo avança nos clientes igual a cachorro. Por isso é que não gosto de vender aqui*”.

A proximidade física imposta pelo Centro provisório e a contiguidade das bancas, que ficam lado a lado, são fatores que também facilitam o desentendimento entre as rendeiras. Conforme foi dito, a venda de cada uma das rendeiras é individualizada mas muitos turistas escolhem peças de diferentes bancas para comprar. Nesse caso, o ideal seria que cada transação fosse realizada separadamente, mas dificilmente isso acontece (por falta de troco, por exemplo) e o mais comum é que as rendeiras tenham que *acertar* entre elas. Tal *acerto* pode gerar alguns problemas posteriores, como a correta partilha do dinheiro entre as próprias rendeiras ou o pagamento dos 10% referentes ao bugueiro (no caso dos turistas terem vindo com eles). Outro fator que complica ainda mais essa questão é que muitas rendeiras, quando não dispõem do produto solicitado pelo turista, vão buscá-lo em outra banca. Assim, presenciei quando uma rendeira teve que lembrar a outra acerca de uma bandeja que ela havia buscado na sua banca para vender. A rendeira que efetivou a venda já havia quitado sua dívida com o bugueiro, mas ainda faltava o pagamento referente à bandeja. Quando o bugueiro em questão apareceu por lá, a primeira rendeira estimulou que ele fosse cobrar sua parte: “*Ela não lembra, mas eu lembro. Agora ela não tem, mas mais tarde tem. Passe lá, não deixe de passar, não. Você tem que ganhar o seu, não perca, não!*”.

A fiscalização sobre as peças selecionadas pelos turistas é dificultada no Centro provisório, uma vez que as bancas são muito próximas umas das outras. Além disso, enquanto o visitante circula pelo quiosque pode *carrega* consigo algumas peças que não

necessariamente serão adquiridas. Nesse sentido, a atenção de cada rendeira às peças da sua banca é fundamental para que o controle seja efetivo e não gere constrangimentos nem para as rendeiras e, muito menos, para os turistas. Pude acompanhar toda a repercussão acerca do suposto sumiço de um vestido, ocorrido após a visita de um grupo de turistas. Chegaram ao Centro, simultaneamente, dois bugueiros com turistas e duas outras famílias, em seus próprios carros¹²². Enquanto não concluíam a visita e conforme passavam pelas bancas, os turistas selecionavam as peças que consideravam mais interessante, retiravam do lugar (seja do balcão ou dos cabides) e *carregavam*, como forma de garantir para si a mercadoria. Conforme caminhavam pelas bancas e viam outras opções, era comum mudarem de idéia e devolverem as peças *carregadas* à outras bancas. Rapidamente, em meio a esse movimento, uma rendeira sentiu falta de um dos seus vestidos, de elastex roxo. Ela passou a andar, de um lado para o outro do Centro, olhando o que os turistas tinham nas mãos e perguntando às demais rendeiras se alguém havia visto seu vestido. O vestido foi encontrado com um senhor, que o compraria para sua filha. Nesse meio tempo, outra rendeira, mais idosa, também deu pela falta de um vestido pink infantil. Imediatamente, ela foi atrás da criança que julgava estar com o dito vestido e a questionou sobre o caso. A menina, que era a mais nova do grupo, não entendeu muito bem a interrogação, mas sua irmã, um pouco mais velha, afirmou que ela não experimentou nenhum vestido pink. Os turistas terminaram suas compras e foram embora. A rendeira, que não encontrou o vestido, exclamou: “*Engoliram*”. Outra rendeira emendou, sugerindo que algumas rendeiras teriam por hábito pegar tais peças para si: “*Porque tem sabido que fica*”.

A saga pelo vestido continuou e só piorou quando a rendeira vizinha à sua banca a questionou sobre um outro vestido, de malha com aplicação de renda na barra, que uma turista tinha experimentado e que não se encontrava mais lá. Essa rendeira ficou realmente exaltada com o novo sumiço e começou a gritar para que todas as rendeiras do Centro a ouvissem: “*A Cleide [atual presidente da Associação das Rendeiras da Prainha] vai fazer uma reunião e o meu vestido vai aparecer, ah vai. Porque eu não vou perder o meu vestido, não. Eu quero o meu vestido*”. Ela afirmava que a turista tinha *soltado* o seu vestido “*na roda*”. As outras rendeiras, por sua vez, argumentavam que “*tem que ficar atenta, tem que prestar atenção*”. Uma delas disse o seguinte: “*Eu tô aqui pra vender, se vem um turista na minha banca eu tenho que prestar atenção, não é não?*”. Uma terceira rendeira repetia que “*o turista não leva sem pagar*”. Cada qual continuou a manifestar sua opinião, em alto e bom

¹²² É importante destacar que as rendeiras sempre preferem negociar com os turistas que chegam ao Centro por conta própria, evitando, assim, o pagamento dos 10% sobre cada venda aos bugueiros.

tom, para que todas escutassem, de maneira indireta, como se não tivessem um receptor específico. No entanto, alguns comentários pareciam sim ter uma destinação certa e, dessa maneira, iniciavam-se verdadeiros debates entre elas. Assim, rapidamente a discussão envolvia várias rendeiras, situadas por todo o Centro. Ao escutar que tinha *sabido* que ficava com os produtos alheios, por exemplo uma rendeira gritou o seguinte: “*Se aparecer uma coisa que não é minha no meu balcão eu grito logo: de quem é? Porque eu sei que não é meu*”. Outra, por sua vez, dizia: “*Eu não quero nada que não seja meu*”. Havia, ainda, outra que argumentou: “*A pior coisa que existe no mundo é a falsidade, a traição*”. A rendeira que tinha efetuado as vendas para o grupo de turistas que originou a confusão afirmou o seguinte: “*De mim, pequeno [numeração infantil] só levaram uma saída. Vestido aqui não levaram, não. Nenhum vestido. Só a saída, dois bonequinhos e uma bolsinha*”. A rendeira prejudicada se defendia, argumentando que não poderia tirar o vestido da mão da cliente, ao que outra respondeu: “*Se ela [a turista] já tiver lá do outro lado [do quiosque do Centro provisório], eu tiro e aviso que estou segurando, mas eu tiro*”. A rendeira, que teoricamente havia sido lesada, saiu e demorou a voltar. Quando retornou contou que tinha ido à praia, atrás do grupo de turistas, e que, como o vestido realmente não estava com eles, deveria estar pelo Centro. O clima ficou tenso, até que o vestido foi encontrado entre os vestidos dessa mesma rendeira, ele estava um pouco mais à direita do que “*deveria*”. A turista havia pendurado o vestido que experimentou com outro, de outro padrão, que estava, no máximo, a seis cabides de distância. Quando souberam que o vestido estava lá e que nem tinha sido trocado de banca, todo o grupo disse que a rendeira em questão deveria ter percebido antes. Ela se justificava: “*Eu tava emendando uma blusa e não vi. Quando acabei, que tava olhando ali pra baixo foi que vi o bico [da renda de bilro]*”. A chuva estava ameaçando cair e as rendeiras começaram a recolher e cobrir as mercadorias. A rendeira, proprietária do vestido, foi a primeira a ir embora e após sua saída, as críticas a sua atitude se intensificaram, conforme podemos verificar no trecho em destaque:

Não pode, tem que prestar atenção. Agora, se o turista chega e eu fico com a cabeça baixa trabalhando ou fazendo outra coisa, não pode. Tem que prestar atenção nas suas coisas. Isso é uma vergonha pro Centro, ir na praia atrás de turista, abrir a sacola do turista.

Embora tais mulheres estejam enfrentando uma situação de forte concorrência, por meio da qual são colocadas em oposição entre si, é preciso destacar que tal competição se restringe à esfera comercial, da venda da renda. Assim, no plano da renda elas são extremamente competitivas, brigam pelo turista e chegam a espantá-lo com suas atitudes. No

entanto, tal disputa não abarca os outros níveis da vida social. Dessa maneira, elas mantêm uma relação de ajuda mútua, uma vez que compartilham informações e podem, inclusive, dividir tarefas e obrigações.

3.6 – Especializações: o retorno à linha fina e o ponto “*mais difícil*”

A concorrência, portanto, é uma das maneiras pelas quais as rendeiras da Prainha buscam acelerar suas vendas. Há, no entanto, outras formas de se obter maior retorno financeiro com a produção da renda de bilro. Assim, algumas rendeiras se especializam em determinados tipos de trabalho, considerados mais *trabalhosos* e, por isso, mais valorizados e bem remunerados. Dessa maneira, a produção “tradicional” da renda de bilro, feita com a linha fina utilizada *antigamente*, foi retomada por algumas rendeiras. Esse tipo de trabalho tem maior valor agregado e pode ser comercializado por um valor relativamente maior do que o seu equivalente, produzido com a linha grossa. Nesse sentido, embora Aldacir não trabalhe mais com a linha fina, por causa *das vistas*, ela aponta suas vantagens no seguinte trecho

A linha fina é muito trabalhosa, é muito trabalhado, o trabalho fino é muito trabalhado, aí o pessoal gosta. Isso aqui [pequeno centro redondo], depois de feita, isso é uma maravilha. A gente faz isso aqui, bota lá na barraca pra vender, vende uma peça dessa... Lá na barraca elas vendem uma peça dessa, só uma, por R\$ 30,00. A mesminha, feita com a linha fina, custa R\$ 50,00¹²³.

A linha fina é utilizada na Prainha, exclusivamente, para peças de decoração e uso domésticos, uma vez que sua fragilidade dificultaria a confecção de artigos de vestuário, por exemplo. Dentre tais peças, a mais usualmente produzida pelas rendeiras do Centro são os panos de bandeja. Edileusa (rendeira) está entre as rendeiras que trabalham apenas com a linha fina. Cada bandeja demanda, em média, 15 dias para ficar pronta e, portanto, sua produção mensal se aproxima de duas peças. O preço cobrado por cada bandeja é R\$ 50. Além da relação custo benefício ser melhor do que a produção com a linha grossa, por se tratar de um trabalho mais *custoso* e valorizado, a bandeja também apresenta vantagens quanto à venda. Edileusa argumenta que “*é só botar no balcão, pra vender*”, isto é, sua venda é *certa*, o retorno é rápido. Elas argumentam que, de maneira geral, as pessoas (principalmente os turistas estrangeiros) preferem o trabalho com a linha fina e, por isso, sua *saída* é veloz.

¹²³ Entrevista realizada em 25/02/2008.

As peças comercializadas nas várias bancas do Centro, conforme vimos, são bastante semelhantes entre si. Assim como as peças, o preço das mesmas também são similares. O preço é calculado de acordo com o tempo de trabalho e a quantidade de linha gastos. Em determinada oportunidade, pude acompanhar um debate entre as rendeiras que produzem as peças com a linha fina acerca do valor das bandejas. Tudo começou quando uma delas disse que iria fazer uma bandeja, com a linha fina, para vender ao preço de R\$ 35 ou R\$ 40. As demais rendeiras ressaltaram a existência de um *acordo* para que a bandeja fosse vendida por R\$ 50, ao que a primeira respondeu que fazia uma peça menos *trabalhada*, que poderia ser vendida por um preço inferior. Edileusa, que trabalha exclusivamente com a linha fina, não gostou muito da idéia e destacou que “*bandeja com a linha fina sem ser trabalhada, os turistas não vão querer*”.

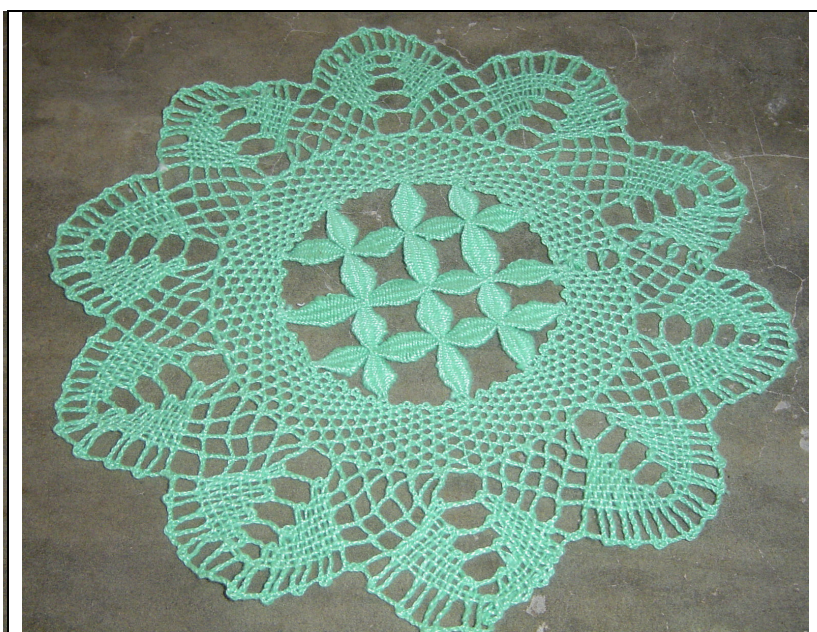


Foto 22: Renda americana

Realizar o trabalho ao modo *antigo*, portanto, é uma forma de aumentar os rendimentos e torná-los mais *certos*. Há outros trabalhos especializados, por meio dos quais as rendeiras buscam o mesmo objetivo como, por exemplo, a feitura de determinados pontos. Existe uma modalidade da renda de bilro, que figura entre as mais vistosas e chamativas dentre

as produzidas na Prainha, que é confeccionada por meio da união de várias *americanas*, centro redondo de dez pontas. É interessante destacar que essa peça pode ser feita da maneira *legítima*, ou *roubada*. Por meio da junção dessas peças, pode-se montar toalhas de diversos tamanhos, desde um centro para mesa com sete *americanas*, até grandes toalhas *de banquete*, que chegam a demandar 47 *americanas*. Tal emenda é classificada por todas as rendeiras como o ponto mais *difícil* da renda de bilro. Isso se dá porque, no caso específico desse ponto, não se dispõe de um molde prévio, o *papelão*, que tem a função de guiar a construção da trama e garantir sua correção. A distribuição das *baratas*, cuja junção constitui a emenda, assim como suas dimensões devem ser calculadas mentalmente. “*Divide no olho, só olhando mesmo*”. Fazer com que esse trabalho fique simétrico e, além disso, com que a toalha fique

bem assentada na mesa, exige muita habilidade e precisão. Assim, há poucas rendeiras no povoado que cumprem essa etapa da produção dessas toalhas. A fala de Aldacir ressalta essa distinção de tarefas:

Aí uma pessoa faz as aplicações e tem outra pessoa que emenda, já não é a gente que faz, que emenda. A gente faz as aplicações e aí já tem outra criatura pra emendar. É mais difícil, sem o molde, porque aí você tem que prestar atenção, de onde botar os espinhos pra ficar tudo igual. Aí por exemplo, bota a aplicação, aí bota um espinho pra fazer a barata, aí bota outro bem aqui, bota... É difícil, tu é louca? Muito difícil¹²⁴.

Maria também ressalta a dificuldade de tal tarefa:

Só tem um trabalho que a gente faz que não precisa de papelão, que é pra unir o caminho de mesa e a toalha. Ele é mais difícil, porque você tem que controlar por onde é que você vai. Isso controla assim, você faz uma barata, aí todas as baratas tem que se do mesmo tamanho. A distância de uma para outra tem que ser a mesma. Eu divido no olho. Porque se você fizer uma maior, outra menor, puxa mais aqui, mais ali, não puxa embaixo, quando você tira da almofada, ao invés de ficar bem esticadinha, ela cumbuca. Aí fica cheia de coisa... Parece, assim, uns altos e baixos. Você fazendo ela toda direitinha, organizando as baratas, organizando se você vai puxar uma ponta, de outro lado, você vai organizando tudinho¹²⁵, vai tendo, assim, uma noção que aquela aí tá do mesmo tamanho, aí quando tirar, ela fica bem esticadinha.

3.7 – Criação: “Tudo que eu quiser imaginar, sai do milimetrado”

A especialidade mais restrita dentre as rendeiras da Prainha e que, por esse motivo, será tratada separadamente, é o processo de criação de novos papelões. A demanda pelas *novidades* e a necessidade de renovação constante, impulsiona tal atividade, essencial nesse processo. Entre as rendeiras que conheci no Centro, apenas três sabem elaborar novos moldes, isto é, *inventar* novos papelões. Uma delas é Maria, que desenvolve essa função há muitos anos, ao passo que as outras duas aprenderam recentemente, em um dos cursos do SEBRAE ministrados para as rendeiras do povoado. Várias rendeiras fizeram o curso, mas somente duas delas estão *treinando*. Maria, aluna assídua de todos os cursos, faz uma crítica acerca do baixo quórum dos mesmos:

¹²⁴ Entrevista realizada em 25/02/2008.

¹²⁵ Entrevista realizada em 23/02/2008.

Você participa de um curso desses, o que vem pra Associação, em benefício da Associação, você participa, né? Se vier uma caixa de fósforos, com vinte fósforos; vinte rendeiras fizeram o curso, todas as vinte vão ganhar um fósforo. Aí, eu que não fiz, vou ficar de longe só olhando: “Olha, porque é que eu não fiz pra ganhar o meu também?”. Olha, dessas 84 associadas, dessas 80 e poucas que tem, dez fazem os cursos, doze. Porque às vezes, eles marcam reunião às 9:00 da manhã, aí tem delas que dizem: “Aí, eu não vou não, porque é 9:00. Às 9:00 é muito cedo, eu tô fazendo o meu almoço”. Geralmente é de manhã, na parte da manhã. Quando não é de manhã, assim, direto, aí é 1:00, que começa, e termina às 4:00, 5:00. É porque são uns cursos prolongados. Às vezes, tem curso que vem que dá os dois horários, de manhã e de tarde. Mas eu tô lá. Se dizer assim: “Olha, tem uma reunião as 9:00 horas”. Às vezes, o Lauro [marido] tá aqui, morto de ocupado [ele mantém um bar na varanda da casa¹²⁶], eu digo assim: “Lauro, eu tenho uma reunião na hora tal e eu não posso faltar. Que que você faz?”. “Não, a gente fecha aqui [o bar]. Eu vou pro meu negócio, você vai pra sua reunião”. Porque é que eu faço isso? Porque eu quero participar, porque eu quero saber o que é que vão dizer, se é alguma coisa nova que vem, se é o mesmo, o que que vai acontecer, que tá tendo aquela reunião. Aí, eu não vou à reunião e fico aqui, quem passa eu digo: “Ei, vem cá. O que foi que teve ali, naquela reunião?” Não. Eu vou porque eu quero saber o que foi, que é pra mim não perguntar pra ninguém. É por isso que eu participo¹²⁷.

Na sua avaliação os cursos são muito positivos e, conforme vimos, ela se esforça para estar presente em todos eles. Nesse sentido, vejamos o seu relato acerca dos benefícios proporcionado pelos diferentes cursos:

Eu acho que melhorou. Pra quem faz os cursos melhora, melhora muito, porque você fica com a idéia. Porque o curso acaba, mas o bom que o curso trouxe, fica na cabeça. Se você fez uma peça pra você colocar numa blusa, o curso terminou, mas a idéia ficou. Você não põe em prática se você não quiser. Mas se você quiser, você continua, põe em prática e continua a fazer. Agora, se eu não vou, eu não faço esse curso, como é que eu vou fazer uma coisa que eu não vi, que eu não sei? É por isso que eu digo que é bom¹²⁸.

O único curso que Maria não fez foi, justamente, o de modelagem, que visava iniciar as rendeiras no desenvolvimento de novos papelões, isto é, na criação das tão desejadas *novidades*. O motivo pelo qual não frequentou esse curso é que ela já domina a técnica que seria ensinada, conforme ela mesma atesta a seguir: “Só teve um curso que eu não

¹²⁶ O bar conta com uma mesa de sinuca e comercializa, além das bebidas alcoólicas, refrigerantes e balas diversas, alguns materiais necessários à confecção da renda de bilro, como linha para renda, agulha de crochê, folhas grande de papelão panamá, etc. Esse material é comprado por Maria, quando vai à Fortaleza comprar material para si própria.

¹²⁷ Entrevista realizada em 25/02/2008.

¹²⁸ Entrevista realizada em 25/02/2008.

fiz, que foi esse de modelagem com o milimetrado. Porque esse daí eu já sei, né? E não vou fazer uma coisa que já sei, né? E mesmo eu não tendo feito, quem fez, que tá botando em prática, que me pede ajuda, aí eu vou lá e ajudo”¹²⁹.

As demais rendeiras recorrem à Maria para ajudar no processo de criação de novas peças, por meio do desenho no papel milimetrado, pois essa é a sua especialidade. Ela conta que não aprendeu essa técnica com ninguém e que começou, juntamente, com sua irmã, como uma experiência. Acerca desse início, ela relata:

A gente comprou um papel milimetrado em Fortaleza. Aí, eu com ela, a gente disse: “Vamos desenhar aqui uma bandeja, nesse papel, pra ver se dá certo”. Aí, nesse dar certo, até hoje eu ainda continuo desenhando no milimetrado. Tudo que eu imagino fazer, eu vou pro milimetrado¹³⁰.

Tal teste se revelou extremamente frutífero, uma vez que possibilita a criação de praticamente *qualquer coisa*, além de garantir a simetria do desenho e dos pontos. Quando comparado ao papel comum, a *perfeição* garantida pelo papel *milimetrado*, torna-se mais evidente. Maria argumenta nesse sentido, na seguinte declaração: “No [papel] comum, nunca fica igual. Às vezes fica uma maior, fica outra menor. E aqui [no papel milimetrado] não, ele me dá o tamanho que eu quero e é perfeito. Você olha e não vê nada maior, é tudo igual. E quando você tira o trabalho, é tudo igual, não fica nada maior”. Outra grande vantagem do uso do milimetrado como base para o desenho a ser *pinicado* no *papelão*, é que ele oferece diferentes opções de escala. Conforme já referido, há uma diferença de proporção entre os trabalhos confeccionados com a linha fina e a grossa que, a princípio, estimulou o uso da linha grossa. Nesse sentido, o papel milimetrado pode ser utilizado como base para todo tipo de trabalho, com linha fina ou grossa. Assim, para cada tipo de renda que deseja *inventar*, ela utiliza a escala mais apropriada, tanto com relação à linha quanto aos pontos. Ela explica essa possibilidade no trecho em destaque:

Porque o milimetrado é todo quadriculado, o papel. Ele me dá a opção de três tamanhos de trabalho, né? Ele me dá a opção do grande, do médio e do pequeno. Pra linha grossa eu uso o médio e o grande. Eu uso o grande pra quê? Pra determinado tipo de trabalho, como se eu for fazer um desenho de uma espinha de cobra, eu uso o grande. E o médio, pra mim, no meu trabalho mesmo eu faço a barata com a média. Por exemplo, uma camiseta, eu vou pro médio; um sacolão¹³¹, eu vou pro médio; uma saia, eu vou pro médio. Já pra

¹²⁹ Entrevista realizada em 25/02/2008.

¹³⁰ Entrevista realizada em 23/02/2008.

¹³¹ Modelo de bolsa grande, com alça.

*linha fina, eu só vou usar o “P”, só o quadrinho pequenininho. E pra cada tipo de desenho, é um tanto de milimetrado que eu boto, um tanto de quadradinho*¹³².

A atividade da criação de novos modelos e peças de renda de bilro exige por parte da rendeira um bom domínio acerca da técnica e das etapas da sua produção. Outra dificuldade associada a essa função é a modelagem. Quando a peça a ser *inventada* é uma roupa, seja qual for, além do *papelão* servir como guia para o correto *andamento* da renda de bilro, ele também faz o papel do molde da própria roupa. A blusa, por exemplo, é formada por quatro partes iguais que, após unidas dão forma à peça. Assim, cada uma das partes corresponde a $\frac{1}{4}$ da blusa, das quais duas são da frente e as outras duas das costas. Nesse sentido, a pessoa que desenvolve *papelões* para roupas deve ter uma boa noção de modelagem. A única rendeira da Prainha que domina plenamente tal técnica é Maria. Não é por acaso, portanto, que ela está entre as mais requisitadas do Centro das Rendeiras.

Ao longo das últimas décadas, portanto, o tipo de renda de bilro produzido mudou radicalmente, sobretudo no povoado da Prainha. Tal diversificação se impôs em função do maior acesso ao mercado e aos padrões que este estabelece. Assim, enquanto no primeiro momento a atividade da renda de bilro atendia ao gosto estético apenas da comunidade local, passou a ter que atender o gosto de um público muito específico, qual seja, o dos turistas de classe média e alta. Esse grupo possui um gosto próprio que as rendeiras passaram a ter que satisfazer (ou buscar atender). Dessa maneira, o saber da renda de bilro está sendo ajustado a uma concepção e, principalmente, a uma estética, ao chamado gosto de classe. Hoje, instituições ligadas ao Estado, como o SEBRAE atuam no sentido de adequar a produção local a essas demandas.

3.8 – Encomendas

Ao produzir uma peça de renda, seja uma *peça* da renda *em metro* ou uma peça mais elaborada, o principal objetivo das rendeiras é o retorno rápido, ou a venda *certa*. No contexto da Prainha, no qual não se tem certeza acerca do tempo que se levará para vender determinada peça e obter o retorno por ela, as encomendas são altamente valorizadas, pois representam *dinheiro certo*. É interessante observar, no entanto, que a Associação parece não atuar no sentido de agenciar pedidos para suas associadas. Essa situação é bastante diferente

¹³² Entrevista realizada em 23/02/2008.

daquela relatada por Canani (2008) acerca de duas associações de artesanato do Distrito Federal, onde os pedidos e encomendas chegam por intermédio da associação e, posteriormente, são distribuídas a todos os associados. Na Prainha, tomei conhecimento de um único caso de encomenda relacionado à associação, por estar associado ao projeto denominado “Designers e Artesãos – Extratos da Moda Brasileira”, patrocinado pela Marles, como parte das comemorações pelos trinta anos da empresa no setor têxtil. Nesse projeto, vários *designers* de expressão nacional foram convidados a desenvolver peças em conjunto com diferentes associações de artesanato espalhadas pelo Brasil. Apesar de tal projeto trabalhar com as associações, Maria conta que o contato se deu no Centro, devido à visita da estilista, conforme destaca a seguir:

Foi assim... Primeiro ela vem e conversa, se tem condições de fazer, como é que vai ser feito, qual é o tipo de linha, o tempo que a gente leva pra fazer a peça, o preço e tudo isso, vem e a gente conversa. Aí ela volta novamente, se é um negócio que a gente achar que dá pra gente, aí a gente fecha o negócio, né? Aí ela vem trazendo a modelagem, as medidas, e aí eu vou botar em prática nos desenhos¹³³

Maria conta que essa calça lhe deu muito trabalho, pois teve que fracionar o molde em quatro papelões distintos, que após serem emendados formariam a calça. No entanto, a demanda era de apenas uma calça e nem todas as rendeiras da associação se envolveram no feitiço da peça. Maria estima que aproximadamente seis rendeiras trabalharam na calça. Helena foi a sorteada, entre elas, para viajar como representante da associação, para acompanhar o desfile e a premiação do projeto. A calça que elas fizeram sagrou-se a campeã e tal fato é motivo de muito orgulho para Maria, conforme ela própria atesta:

O último trabalho que eu fiz, que eu me orgulho muito de ter feito foi uma calça, sabe? Que foi pra um desfile no Rio, acho que São Paulo, acho que foi, não me lembro. Quem sabe é a Helena. E por sinal, a gente tem um livro, né? Do desfile. Foi a gente que ganhou. Esse foi um dos que me orgulhou muito. Era uma calça linda. Ninguém tem coragem de fazer essa calça que eu desenhei, porque o desenho é muito difícil¹³⁴.

Maria reconhece que, ao trabalharem com estilistas, elas ficam mais conhecidas “tanto por eles, como lá fora. Porque aí eles vêm e dá o trabalho pra gente e lá fora é que surge o nome das rendeiras. Isso, eu acho que é bom pra gente, a gente fica

¹³³ Entrevista realizada em 23/02/2008.

¹³⁴ Entrevista realizada em 23/02/2008.

*conhecida*¹³⁵. No entanto, o reconhecimento pela importância do designer se limita à divulgação do trabalho delas e a encomenda que está atrelada, a qual atribuem grande importância por se tratar de *dinheiro certo*. De maneira contrária às artesãs analisadas por Canani (2008), cuja função do designer como “especialista do gosto do outro” é fundamental à prosperidade das vendas, uma vez que adequa a produção às exigências e padrões do mercado, entre as rendeiras da Prainha tal demanda não se apresenta. Nesse sentido, nenhuma das inovações introduzidas pelos estilistas, quanto ao uso de novos materiais, foi incorporada à atividade cotidiana das rendeiras. No seguinte trecho, Maria faz referência a alguns desses materiais:

Aqui a gente trabalha só com linha de algodão. O carro chefe daqui é o algodão, a linha de algodão. Mas aí, quando vem determinados tipos de estilistas, aí vem a linha sintética... E rasgam o tecido, traz o tecido rasgado¹³⁶ pra confeccionar a renda. Aí é muito mais difícil. Eu nunca trabalhei com renda rasgada, não. E com lã, lã também não é muito bom pra trabalhar, não. Porque não tem aqueles nozinhos [que mantêm o bilro preso] que você viu? A lã, ela prende, porque a lã não é totalmente de algodão, não. Eu tenho essa impressão, porque a de algodão, ela ajuda a soltar aquele nozinho. A gente vai torcendo e ela vai saindo do bilro e a sintética, ela gruda também. A gente puxa e ela não vem, é ruim. Também já veio pra mim, um trabalho com fio de barbante. Outra peça que nós fizemos com o fio cru, foi umas botas. É o fio cru mesmo, que os pescadores usam pra costurar as velas de jangada. O fio eu não achei ruim, porque é de algodão e facilita. Agora o barbante, é horrível. Ave, é horrível! Ele prende também ele é muito grosseiro, muito grosso. Trabalhamos também, com o fio dourado, numa saia com fio dourado. Mas nenhum a gente usa. Porque eu acho que a gente tá acostumada já, a fazer o que há muitos anos a gente faz, que a gente se desliga para outros tipos de trabalho. Eu digo que é isso. A gente faz, se aparecer encomenda, se alguém vier encomendar, a gente faz¹³⁷.

Quando questionei a Maria sobre a criação para o estilista em si, sobre o processo de negociação, se já apresentavam de antemão uma idéia, se ela emitia suas opiniões e adaptava a criação do estilista aos limites impostos pela técnica da renda de bilro, ela disse que eles trazem a idéia e ela adapta para a renda. Acerca da produção da referida calça, por exemplo, Maria relata que ela que *bolou* o padrão,

porque ela [a estilista] queria uma calça que não fosse igual, que não tivesse lá. Passei três dias pra desenhar essa calça e era de noite e de dia. O Lauro

¹³⁵ Entrevista realizada em 23/02/2008.

¹³⁶ Trata-se do tecido desfiado.

¹³⁷ Entrevista realizada em 25/02/2008.

até brigava, dizia: “Home, deixe disso que você não vai aguentar”. Mas eu ficava de noite sozinha, no papel milimetrado, bolando essa calça. Que era pra não ficar um pedaço maior e outra menor, pra dar certo as baratas... Foi um quebra-cabeça, viu? Mas a gente conseguiu fazer¹³⁸.

Ela destaca a necessidade de adaptar o *rabisco* feito pelo estilista, que representa a idéia da peça, para o papelão. Assim, um desenho à mão-livre deve ser enquadrado ao esquema do papel milimetrado e à produção da renda propriamente dita. Nesse sentido, Maria destaca que os estilistas “*não trazem o desenho, eles trazem o rabisco e daquele rabisco a gente tem que transformar num desenho que se passa pro papel e, do papel, pro papelão*”.

As encomendas, portanto, não chegam às rendeiras do Centro por meio da associação. Assim, a maior parte das rendeiras que são associadas tem freguesas fixas e clientes regulares, para quem trabalham ocasionalmente por encomenda. São os contatos pessoais e a rede de relações de cada uma delas que define a amplitude e a dinâmica de tais encomendas. Nesse sentido, Veca têm uma irmã que foi pra Suíça após se casar, para quem ela envia remessas periódicas de renda. Quando da minha última passagem pela Prainha, por exemplo, ela estava confeccionando umas aplicações em formato de estrela, que eram parte de uma encomenda vinda da Suíça. Outra rendeira estava trabalhando para concluir o pedido de uma de suas clientes *fixas*, uma italiana que vem ao Ceará duas vezes ao ano para comprar mercadorias para suas lojas, localizadas na “*Itália, em Cabo Verde e na África*”. Ela argumentou que estava se empenhando naquela produção, pois quando a cliente vem “*ela leva tudo, o que tiver ela leva*”. Tais encomendas, geralmente, não são muito grandes e tendem a ser confeccionadas pela própria rendeira que *acertou* o negócio, que visa obter o máximo rendimento em cada transação.

Dentre as rendeiras que conheci na Prainha, Maria é a única que recebe grandes encomendas. Tais pedidos também chegam diretamente a ela e ela os distribui, sem que passem pelo conhecimento da associação. Podemos supor que a principal motivação para tal demanda seja o fato de ela ser a rendeira mais experiente com relação à criação das *novidades*, uma vez que grande parte das encomendas exige o desenvolvimento de um novo molde, ou seja, de um novo *papelão*. Nesse sentido, ela leva uma vantagem por dominar a técnica do papel milimetrado, pois além de receber pelo trabalho de criação propriamente dito e da preparação dos papéis, também é ela que organiza e distribui os pedidos entre as

¹³⁸

Entrevista realizada em 25/02/2008.

rendeiras. Acerca das titulações do artesão, principalmente aquelas acima do “mestre”, Cooper (1998) destaca o seguinte: “Achieving such designations is for the most a matter of prestige, but may also result in material benefits such as promotion to jobs in design, wage increases, and greater opportunities for horizontal labor mobility” (Cooper, 1998: 160).

As encomendas são preferíveis, portanto, pois são tidas como *dinheiro certo*, quando comparadas à incerteza implícita na comercialização no Centro das Rendeiras. Assim, todas as rendeiras privilegiam esse tipo de trabalho. Dessa maneira, quando surge uma nova encomenda, a depender do tamanho e do tipo de trabalho, aciona-se toda uma rede de contatos, que pode chegar até ao município vizinho. As primeiras rendeiras a quem Maria repassa os pedidos que recebe são suas parentes, sua mãe, tia e prima. Quanto maior a encomenda, mais extenso será o grupo das rendeiras dedicadas a esse trabalho. Nesse sentido, ela argumenta que tem encomenda que demanda a dedicação de cerca de vinte rendeiras e, nesse caso, ela “*espalha o papelão*” para as rendeiras de *fora*. Nesse caso, cada uma das rendeiras do Centro pode se responsabilizar por repassar tais serviços, terceirizando-os, conforme relata no seguinte trecho: “*Aí a Helena pega, aí tem uma rendeira do Picão. A Iracilda pega, tem uma rendeira no Capim de Roça. E por aí vai, a gente solta... Vai espalhando pros interiorzinhos, né?*” A posição de Maria, enquanto criadora de *novidades* é bastante privilegiada. Ela tem autonomia suficiente para decidir se quer trabalhar nas encomendas ou se irá apenas agenciar a distribuição e recolhimento do material, uma vez que já foi remunerada pelo desenho no papel milimetrado e por *furar* o novo *papelão*.

É interessante observar que somente os *papelões* referentes às grandes encomendas que são *espalhados*. Os modelos que desenvolve para si própria, ou seja, para comercializar na sua banca do Centro das Rendeiras, não são distribuídos para outras rendeiras. Nesse sentido, Maria afirma: “*Não gosto de soltar meu papelão porque copiam muito. O de encomenda eu tenho que soltar... Mas os meus, eu é que faço!*”. Dessa maneira, ela mantém a exclusividade sobre os seus produtos como forma de atrair os clientes e favorecer as vendas. Nesse sentido, a competição entre elas propulsiona a inovação e a diversificação da produção. A competição, por sua vez, visa garantir e aumentar a *certeza* das vendas.

* Considerações finais

Ao iniciarmos um trabalho, a partir da escolha de um objeto e da definição de um problema, nunca temos a exata medida de onde chegaremos ao final da jornada. Ainda que tal delimitação pretenda-se objetiva, ao selecionar determinado aspecto da realidade para investigação a partir de uma perspectiva específica, é inevitável que tanto dados brutos, como outras possibilidades analíticas interessantes, sejam deixados de fora. A renda de bilro *em metro*, de maneira análoga, tem seu limite imposto pelo corte da tesoura, mas deixa aberta a possibilidade de dar continuidade a mesma, por meio dos fios que permanecem presos aos bilros. Dessa maneira, é chegado o momento de cortarmos a presente trama, indicando seus principais pontos e argumentos.

O presente trabalho partiu da questão sobre o papel da produção de artesanato em contextos rurais. Nesse sentido, o objeto escolhido foi a produção da renda de bilro e, o contexto, dois povoados próximos a Fortaleza: Alto Alegre (interior) e Prainha (litoral). A delimitação da pergunta, isto é, que aspecto da produção da renda seria o foco principal do trabalho, se deu já *in loco*. Desde minha primeira visita à Prainha, ainda durante a viagem de pré-campo, a renda se apresentou como uma importante alternativa de complementação ao orçamento doméstico. Em Alto Alegre, por outro lado, tal importância é ainda mais patente.

A opção pela análise de dois casos distintos revelou-se interessante e produtiva, pois apesar da pequena distância que separa os povoados (cerca de 30 quilômetros), cada contexto apresenta uma situação bastante distinta, tanto com relação ao tipo de renda confeccionada, quanto ao modo de comercialização das mesmas. Dessa maneira, a proximidade geográfica não significa que a produção da renda seja semelhante. Nos contextos analisados o que se verifica é um distanciamento sócio-cultural, no qual a renda de bilro se insere de modo distinto. Assim, em ambos povoados a produção e comercialização da renda estabelece um circuito por meio do qual circulam, além da própria renda, vários outros bens e serviços não monetários, extremamente importantes para a reprodução familiar das rendeiras. Em cada caso, conforme poderemos verificar, tal circulação se estabelece de uma maneira e envolve vantagens e benefícios específicos. Em ambas situações, a intermediária se apresenta como figura central na manutenção e atualização desse trânsito.

Assim, após um rápido resgate histórico acerca da renda de bilro, que busca aproximar o leitor da técnica da renda de bilro, apresento a mesma como um conhecimento incorporado ao longo dos anos, desde a infância. Enquanto tal, constitui um elemento identitário próprio ao grupo das mulheres aqui analisadas. A socialização e o processo de

aprendizagem da renda, que possibilitaram a “construção” dessas pessoas, não se dá mais da mesma forma. Nesse sentido, os valores aprendidos *antes* configuram o *habitus* das gerações mais antigas e não são mais transmitidos aos jovens, visto que a criação hoje é “*muito diferente*”. A aprendizagem da renda de bilro estava inserida, *antigamente*, numa lógica e moral própria. Entre a geração a qual pertence grande parte das rendeiras, prevalece uma ética que valoriza o trabalho, ao mesmo tempo que deprecia o ócio. A renda de bilro se apresenta enquanto uma alternativa interessante, por possibilitar o acesso uma série de facilidades. Ao mesmo tempo que é uma atividade produtiva, que gera retorno monetário e não-monetário, também representa um passatempo, que *entrete*, pois mantêm a cabeça *ocupada*.

Nas últimas décadas a produção da renda de bilro, em ambos povoados, foi alterada, adaptando-se às realidades locais. Um aspecto importante a ser levado em conta são as mudanças sobre o meio ambiente, que vêm dificultando a utilização dos elementos da flora local como instrumento para a confecção da renda de bilro. O melhor exemplo de tal situação é a crescente dificuldade em se obter a semente do buriti, utilizada na fabricação dos bilros *antigos*, que conforme vimos, ainda hoje, é o mais valorizado entre as rendeiras. Assim, a aquisição da matéria-prima para produção da renda vem se externalizando, gradativamente. Isto torna a atividade mais onerosa para as rendeiras, que passam a ter que comprar aquilo que antes obtinham sem custo. Por outro lado, podemos citar as mudanças no mercado consumidor, impulsionadas pelo turismo, que provocaram a maior variação das rendas produzidas na Prainha. Conforme aponta Canclini a “ampliação dos mercados é um dos principais fatores que provocaram a transformação da estrutura produtiva, e do lugar social e do significado do artesanato” (1983:99).

As realidades aqui descritas e analisadas são aparentemente distoantes entre si. Os mercados e, conseqüentemente, o tipo de renda produzida, são distintos. Há, no entanto, traços comuns que aproximam esses contextos como, por exemplo, a preferência pela segurança ao risco. A encomenda é uma das transações mais valorizadas tanto pelas rendeiras de Alto Alegre, quanto da Prainha. No entanto, cada contexto apresenta dificuldades específicas, obstáculos distintos à busca por segurança das respectivas rendeiras. Assim, cada grupo de rendeiras desenvolve estratégias e adaptações próprias, no sentido de minimizarem os riscos inerentes ao mercado e garantirem alguma segurança, o mínimo de *certeza*.

No caso de Alto Alegre, portanto, a renda de bilro foi simplificada, ou melhor, *roubada*, visando acelerar a produção e garantir uma fabricação semanal. A intermediação de todas as *peças* produzidas no povoado e arredores por uma só rendeira é vantajosa para todas as envolvidas na transação. Ao entregar sua produção para a intermediária, a rendeira já

garante a venda, além de economizar o transporte e de se poupar dos contrangimentos da negociação em si. A intermediária, por sua vez, além de *tirar* uma pequena remuneração pela mediação, também pode atualizar semanalmente uma rede de relações as quais pode recorrer tanto para vender, como para comprar *fiado*. Sugiro que, mais importante do que a pequena remuneração provinda da renda de bilro é o circuito que o mesmo estabelece entre a intermediária e *suas* rendeiras, de serviços e bens monetários ou não-monetários.

Na Prainha, a situação é diferente, pois elas não precisam se deslocar em busca do consumidor, uma vez que o turista vai até o povoado. Dessa maneira, a produção adequou-se às exigências e padrões do mercado. Essas rendeiras passaram a produzir renda para um público externo específico, portador de um gosto determinado, que elas buscam satisfazer. As antigas intermediárias deixaram de ter finalidade e várias rendeiras passaram a ocupar um lugar no Centro, fazendo as vezes de intermediárias de outras rendeiras e outros tipos de artesanato, do povoado e de fora dele. A visitação dos turistas não é contínua e há períodos de *baixa*, nos quais a concorrência entre as rendeiras se intensifica a ponto de “espantar” os turistas, obtendo efeito oposto ao previsto. Outra estratégia para maximizar a segurança, isto é, garantir o dinheiro *certo*, são as denominadas especialidades, como o ponto da *emenda* ou o trabalho com a linha fina. Aqui também se estabelece, entre as rendeiras do Centro e aqueles artesãos com quem elas comercializam diversos tipos de produtos, um circuito que créditos e débitos, acionados quando necessário.

Um aparente contra-senso se instaura, uma vez que na Prainha, onde a produção da renda sofre uma interferência maior dos órgãos do Estado, os produtos são diversificados e o mercado mais amplo, a competição entre as rendeiras é mais acirrada do que no interior, onde a produção é mais homogênea e a demanda mais restrita. De qualquer maneira, em ambos contextos a produção da renda de bilro se apresenta enquanto uma importante alternativa de complementaridade ao orçamento doméstico familiar. Sugiro que, também nos dois casos, a renda representa um catalisador, por meio do qual se mantêm e atualiza as relações entre as mulheres do grupo. Tais relações apresentam caráter de reciprocidade, uma vez que implica em crédito e obrigatoriedade mas, conforme já apontava Mauss, também se constituem enquanto competitivas. Nesse sentido,

(...) a dádiva não é passível de interpretação nem na linguagem do interesse, nem da obrigação, nem na do prazer, nem mesmo na espontaneidade, já que não é senão uma aposta sempre única que liga as pessoas, ligando simultaneamente, e de uma maneira sempre nova, o interesse, o prazer, a obrigação e a doação (CAILLÉ, 1998: 117)

Dessa maneira, poderia-se aventar a possibilidade de uma continuidade entre os povoados analisados, semelhante ao efeito orloff, ou seja, em cascata. Dois fatores indicariam tal possibilidade. Por um lado, verificamos que, *antigamente*, as características da renda produzida em cada caso eram semelhantes, uma vez que o “forte” (ou a especialidade) da Prainha também eram as *peças* de renda em metro. Por outro lado, as *novidades* desenvolvidas na Prainha, principalmente as encomendas, são lentamente difundidas pelo interior. De acordo com o relato das rendeiras do Centro, entre os *papelões* distribuídos para as rendeiras da região, alguns já chegaram até Capim de Roça, localidade próxima a Alto Alegre. Sugere-se, assim, que com o passar do tempo, a renda produzida no povoado do interior pode vir a se aproximar à que atualmente é feita no litoral. No entanto, é preciso ressaltar que, ao que tudo indica, tal processo será interrompido, pois essa produção não encontra mais espaço para reproduzir-se socialmente.

O presente trabalho analisou, portanto, a situação de dois povoados nos quais a produção da renda de bilro se organiza de maneira própria. Nesse sentido, buscamos enfatizar as estratégias adotadas por cada grupo no sentido de minimizar os riscos ou, dito de outro modo, garantir o dinheiro *certo*. Em cada caso, a intermediária cumpre uma função central, pois domina os códigos de “dentro” e de “fora” e, assim, permite o intercâmbio e o diálogo entre o sistema capitalista, enquanto modo dominante, e o sistema local. Novas e diferentes configurações surgem de tal encontro entre o *ethos* capitalista e as lógicas comunitárias (Taussig, 1986). A pesquisa aqui desenvolvida buscou analisar dois casos desse “encontro”.

* Referências bibliográficas

ABREU, A. R. P. & SORJ, B. Trabalho a domicílio e relações de gênero: as costureiras externas do Rio de Janeiro. In: Abreu, A. R. P. & Sorj, B. **O Trabalho Invisível: Estudos sobre trabalhadores a domicílio no Brasil**. Rio de Janeiro; Rio Fundo Editora, 1993.

ANGELO, E. R. B. **Tecendo rendas: gênero, cotidiano e geração**. Lagoa da Conceição – Florianópolis – SC. Dissertação de Mestrado em História Social. São Paulo; PUC, 2005.

BAILEY, F.G. Capital Saving and Credit in Highland Orissa (India)”.In: FIRTH, R & YAMEY,B.S. (Ed.) **Capital, Saving and Credit in Peasant Societies**. Chicago: Aldine Publishing Company, 1969. BARROS, S. **Arte, Folclore, Subdesenvolvimento**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira; Brasília: INL, 1977.

BECK, A.; COSTA, C. M.; TORRENS, J. C. & LACERDA, E. P. Trabalho Limpo: a renda de bilro e a reprodução familiar. **Boletim Anhatomirim** 4/Núcleo de Estudos do Mar. Florianópolis: Universidade Federal de Santa Catarina. 1983.

BENJAMIN, W. Brinquedo e Brincadeira: Observações sobre uma obra monumental In: _____, W. **Magia e técnica, arte e política: ensaios sobre literatura e história da cultura**. São Paulo: Ed. Brasiliense, 1994, (Obras Escolhidas; vol. 1).

_____. O narrador: considerações sobre a obra de Nikolai Leskov in _____. **Magia e técnica, arte e política: ensaios sobre literatura e história da cultura**. São Paulo: Ed. Brasiliense, 1994, (Obras Escolhidas; vol. 1).

BITTENCOUT, L. Tecendo Textos Culturais: Tecelagem, narrativas orais e gênero no Vale do Jequitinhonha. **Revista de Antropologia da USP**, vol. 38, nº 2, São Paulo, 1995.

BOSI, E. **Memória e sociedade: lembranças de velhos**. São Paulo: Companhia das Letras, 1994.

BOTT, E. **Família e rede social: papéis, normas e relacionamentos externos em famílias urbanas comuns**. Rio de Janeiro: Francisco Alves, 1976.

BOURDIEU, P. **The logic of practice – book 1: critique of theoretical reason**. Stanford Stanford: University Press, 1995.

BÜHLER, M. S. Desafios na compreensão dos efeitos locais das políticas de fomento ao artesanato no Jequitinhonha In: CUNHA, M. C. (org.) **Revista do Patrimônio Histórico e Artístico Nacional**, nº 32, Brasília: Ministério da Cultura, 2005.

BRUSCHINI, M. C. A. & ROSEMBERG, F. **Trabalhadoras do Brasil**. São Paulo: Paz e Terra, 1982.

CAMPBELL, J.K. **Honour, family and patronage: a study of institutions and moral values in a greek mountain community**. Oxford: Clarendon Press, 1964

CANANI, A. J. S. K. **De Bonecos, Flores e Bordados: Investigações Antropológicas no Campo do Artesanato**, Departamento de Antropologia, UnB. Brasília, 2008.

- CANCLINI, N. G. **As culturas populares no capitalismo**. São Paulo: Ed. Brasiliense, 1983.
- CARVALHO, V. C. de. **O sistema doméstico na perspectiva da cultura material**: São Paulo, 1870-1920. São Paulo: EdUSP/FAPESP, 2008.
- CASCUDO, L. C. **Dicionário do Folclore Brasileiro**. Rio de Janeiro: Editora José Olímpio, 1952.
- CHAYANOV, A. V. **The theory of peasant economy**. Illinois: Homewood, 1966.
- CUNHA, L. A. **O ensino de ofícios artesanais e manufatureiros no Brasil escravocrata**. São Paulo: UNESP; Brasília: FLACSO, 2005.
- DANTAS, B.G. Tu me ensina a fazer renda: gerações e processos de aprendizagem de ofícios tradicionais In: CUNHA, M. C. (org.) **Revista do Patrimônio Histórico e Artístico Nacional**, nº 32, Brasília: Ministério da Cultura, 2005.
- DELBOS, G. & JORION, P. **La transmission des savoirs**. Paris; Maison des Sciences de l'Homme, 1984.
- ELIAS, N. **O Processo civilizador**: uma história dos costumes. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1994. v. 1.
- ETENE/BANCO DO NORDESTE DO BRASIL S. A. **Aspectos Econômicos do Artesanato Nordestino**. Fortaleza, 1958.
- EVANS-PRITCHARD, E. E. **Os Nuer**. Perspectiva. São Paulo, 2002.
- FELDMAN-BIANCO, B. & RIBEIRO, G. L. (orgs.) **Antropologia e poder**: contribuições de Eric R. Wolf. Brasília: EdUnB, 2003.
- FINAN, T. J. Market relationships and market performance in northeast Brazil. **American Ethnologist**, Vol. 15, Nº 4 (Nov.),1988, pp. 694-709.
- FLEURY, C. A.E. (2002) *“Renda de bilros, renda da terra, renda do Ceará: a expressão artística de um povo”*. São Paulo: Annablume; Fortaleza: Secult
- FRADE, C. **Guardiões da renda**: rendeiras de bilro no estado do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: Divisão de Folclore/ Instituto Estadual do Patrimônio Cultural, 1978.
- GALESKI, B. **Basic Concepts of Rural Sociology**. Manchester; Manchester University Press, 1975.
- GIRÃO, V. C. **A renda de bilros e seus artífices**. Fortaleza: Instituto do Ceará, 1966.
- GLUCKMAN, M. Prefácio In: BOTT, E. **Família e Rede Social**: Papéis, normas e relacionamentos externos em famílias urbanas comuns. Rio de Janeiro: Francisco Alves, 1976.
- HEREDIA, B. M. A. **A Morada da vida**: trabalho familiar de pequenos produtores do Nordeste do Brasil. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979.

INGOLD, Tim. The perception of the environment: essays on livelihood, dwelling and skill. New York; Routledge, 2006.

INSTITUTO NACIONAL DO FOLCLORE/FUNARTE. **Artesanato Brasileiro: rendas**. Rio de Janeiro, 1986.

LEITE LOPES, J. S. & MACHADO DA SILVA, L. A. Introdução: estratégias de trabalho, formas de dominação na produção e subordinação doméstica de trabalhadores urbanos. In: LEITE LOPES, J. S. & MACHADO DA SILVA, L. A. (Orgs.) **Mudança social no Nordeste: a reprodução da subordinação**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979.

LIMA, G. J. de. **Retalhos e linhas, tecendo nossas imagens: Etnografia do artesanato de bonecas de pano no Sítio Riacho Fundo – Esperança – PB**. Dissertação de Mestrado em Antropologia Social. Recife; UFPE, 2005.

MACHADO, L. A. A Oposição entre Trabalho Doméstico e Trabalho Feminino Remunerado. In: **Mudança social no Nordeste: a reprodução da subordinação**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979.

MATTOS, S. M. **Artefatos de gênero na arte do barro**. Vitória: Edufes, 2001.

_____. (2007) Mãos criadoras de vida: ceramistas do Vale do Jequitinhonha. **Habitus: Revista do Instituto Goiano de Pré-história e Antropologia da Universidade Católica de Goiás**. V. 5, nº 1: 187-207 (jan/jun.). Goiânia: UCG.

MAUSS, M. Ensaio sobre a dádiva. In: **Marcel Mauss: sociologia e antropologia**. São Paulo: Cosac Naify, 2003.

MENDONÇA, Ma. L. P. de. Algumas considerações sobre rendas e rendeiras do Nordeste. **Boletim Antropologia**, 3 (1): 39-76. Fortaleza: Imprensa Universitária do Ceará. Dezembro, 1959.

MOTTA, R., SCOTT, P. (Organizadores) **Sobrevivência e fontes de renda: estratégias das famílias de baixa renda no Recife**. Recife, Fundação Joaquim Nabuco, Editora Massangana, 1983.

OITICICA, L. A Arte da Renda no Nordeste. Separata do **Boletim do IJNPS – Nº 15**. Recife: Instituto Joaquim Nabuco de Pesquisas Sociais; Brasília: MEC, 1967.

OLIVEIRA E SILVA, A. I. de. **Rendas, babados, bilros e crochês: A construção social da mulher de prendas domésticas**. Dissertação de Mestrado em Antropologia Social. Campinas; UNICAMP, 1985.

RABELO, S. Prefácio. In: OITICICA, L. A Arte da Renda no Nordeste. Separata do **Boletim do IJNPS Nº 15**. Recife: Instituto Joaquim Nabuco de Pesquisas Sociais; Brasília: MEC, 1967.

RAMOS, L. & RAMOS, A. **A renda de bilros e sua aculturação no Brasil: nota preliminar e roteiro de pesquisa**. Rio de Janeiro: Sociedade Brasileira de Antropologia e Etnologia, 1948.

- RIOS, J. A. (org.). **O artesanato da Bahia**. Salvador: SPLAN, 1969. ROITMAN, J. Productivity in the Margins: The reconstitution of State Power in the Chad Basin. In: **Anthropology in the Margins of the State**, DAS, V. & POOLE, D. (Ed.) Santa Fe: School of American Research Press, 2004.
- SAMPAIO, O. B.; SOUZA, M. de & BESSA, E. R. **Cascavel Didático**. Cascavel(CE): Edição Colégio Cascavelense, 2004.
- SAUTCHUK, C. E. **O Arpão e o Anzol: Técnica e Pessoa no Estuário do Amazonas (Vila Sucuriju, Amapá)**, Departamento de Antropologia, UnB. Brasília, 2007.
- SCOTT, J. C. **Weapons of the weak: everyday forms of peasant resistance**. New Haven/London; Yale University Press, 1976.
- SIMÕES, R. da S. (Org.) **Equipamentos, usos e costumes da Casa Brasileira**. São Paulo: Museu da Casa Brasileira, 2001. (Vol 3, Costumes, Fichário Ernani Silva Bruno).
- SECRETARIA DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO, NÚCLEO DO COMÉRCIO. **Relatório sobre o Cadastramento das Barracas da Feira de Cascavel – CE**. Cascavel (CE), 2001.
- SIMMEL, Georg. **Sociologia**. In: MORAES FILHO, E. (Org.). São Paulo : Ática, 1983.
- SOARES, D. **Rendas e rendeiras da Ilha de Santa Catarina**. Florianópolis: Fundação Catarinense de Cultura, 1987.
- SOCIEDADE DE PESQUISAS E PLANEJAMENTO – SPLAN/ SECRETARIA DO TRABALHO E BEM-ESTAR SOCIAL – SETRABES. **Artesanato da Bahia**. Salvador, 1969.
- TEPICH, J. **Marxisme et Agriculture: le paysan polonais**. Paris: A. Colin, 1973.
- THORNER, D. Chayanov's Concept of Peasant Economy. In: Chayanov. A. V. **The Theory of Peasant Economy**. Homewood- Illinois; The American Economic Association, 1966.
- WOLF, E. Aspectos específicos dos sistemas de *plantations* no Novo Mundo: subculturas das comunidades e classes sociais. In: FELDMAN-BIANCO, B. & RIBEIRO, G. L. (Org.). **Antropologia e Poder: contribuições de Eric R. Wolf**. Brasília: Editora da Universidade de Brasília, 2003.
- WOORTMANN, E. & WOORTMANN, K. **O trabalho da terra: a lógica e a simbólica da lavoura camponesa**. Brasília: EdUnB, 1997.
- WOORTMANN, E. F. O Ambiente e a Mulher: O caso do litoral do Rio Grande do Norte, Brasil. **Latin American Studies**, 12, p. 31, 1992.
- _____. 1991. Da complementaridade à dependência: a mulher e o ambiente em comunidades “pesqueiras” do Nordeste. **Série Antropologia nº 111**. Brasília: Departamento de Antropologia da Universidade de Brasília.

Livros Grátis

(<http://www.livrosgratis.com.br>)

Milhares de Livros para Download:

[Baixar livros de Administração](#)

[Baixar livros de Agronomia](#)

[Baixar livros de Arquitetura](#)

[Baixar livros de Artes](#)

[Baixar livros de Astronomia](#)

[Baixar livros de Biologia Geral](#)

[Baixar livros de Ciência da Computação](#)

[Baixar livros de Ciência da Informação](#)

[Baixar livros de Ciência Política](#)

[Baixar livros de Ciências da Saúde](#)

[Baixar livros de Comunicação](#)

[Baixar livros do Conselho Nacional de Educação - CNE](#)

[Baixar livros de Defesa civil](#)

[Baixar livros de Direito](#)

[Baixar livros de Direitos humanos](#)

[Baixar livros de Economia](#)

[Baixar livros de Economia Doméstica](#)

[Baixar livros de Educação](#)

[Baixar livros de Educação - Trânsito](#)

[Baixar livros de Educação Física](#)

[Baixar livros de Engenharia Aeroespacial](#)

[Baixar livros de Farmácia](#)

[Baixar livros de Filosofia](#)

[Baixar livros de Física](#)

[Baixar livros de Geociências](#)

[Baixar livros de Geografia](#)

[Baixar livros de História](#)

[Baixar livros de Línguas](#)

[Baixar livros de Literatura](#)
[Baixar livros de Literatura de Cordel](#)
[Baixar livros de Literatura Infantil](#)
[Baixar livros de Matemática](#)
[Baixar livros de Medicina](#)
[Baixar livros de Medicina Veterinária](#)
[Baixar livros de Meio Ambiente](#)
[Baixar livros de Meteorologia](#)
[Baixar Monografias e TCC](#)
[Baixar livros Multidisciplinar](#)
[Baixar livros de Música](#)
[Baixar livros de Psicologia](#)
[Baixar livros de Química](#)
[Baixar livros de Saúde Coletiva](#)
[Baixar livros de Serviço Social](#)
[Baixar livros de Sociologia](#)
[Baixar livros de Teologia](#)
[Baixar livros de Trabalho](#)
[Baixar livros de Turismo](#)