

A vintage sewing machine sits on a dark wooden table. Above the machine, a wooden shelf holds several spools of thread in various colors. A blue stool is positioned under the table, and a small black bucket with a yellow handle sits on the floor next to it.

***Minha Vida Todinha Foi
no Meio dos Panos:
Mulheres, Dinheiros e
Negócios na Zona da
Mata Pernambucana***

Lucas CaLu Melo



OGRAFIA DO DINHEIRO ZONA DA MATA PERNAMBUCANA MICROCRÉDITO
O ROTATIVO ETNOGRAFIA DO DINHEIRO MULHERES NEGOCIANTES
MICROCRÉDITO ETNOGRAFIA DO DINHEIRO ASSOCIAÇÃO DE CRÉDITO
MULHERES NEGOCIANTES ASSOCIAÇÃO DE CRÉDITO ROTATIVO MI
GRAFIA DO DINHEIRO ZONA DA MATA PERNAMBUCANA MICROCRÉDITO
PALAVRAS-CHAVE: ZONA DA MATA PERNAMBUCANA MULHERES N
ÉDITO ETNOGRAFIA DO DINHEIRO ASSOCIAÇÃO DE CRÉDITO ROTA
O DINHEIRO MULHERES NEGOCIANTES ZONA DA MATA PERNAMBUC
NANTES MICROCRÉDITO ZONA DA MATA PERNAMBUCANA ETNOGR
DITO ZONA DA MATA PERNAMBUCANA MICROCRÉDITO MULHERES
ANTES ASSOCIAÇÃO DE CRÉDITO ROTATIVO ETNOGRAFIA DO DINH
O ROTATIVO ETNOGRAFIA DO DINHEIRO MULHERES NEGOCIANTES
MICROCRÉDITO ETNOGRAFIA DO DINHEIRO ASSOCIAÇÃO DE CRÉDITO
MULHERES NEGOCIANTES ASSOCIAÇÃO DE CRÉDITO ROTATIVO ETNO
A DO DINHEIRO ZONA DA MATA PERNAMBUCANA MICROCRÉDITO
MULHERES NEGOCIANTES ASSOCIAÇÃO DE CRÉDITO ROTATIVO ETNO
O ROTATIVO ETNOGRAFIA DO DINHEIRO MULHERES NEGOCIANTES
ZONA DA MATA PERNAMBUCANA ETNOGRAFIA DO DINHEIRO MULHERES
WOMEN TRADERS ROTATING CREDIT ASSOCIATIONS MICROCREDIT
NOGRAPHY OF MONEY ZONA DA MATA REGION OF PERNAMBUCO (BRAZIL)
MICROCREDIT ROTATING CREDIT ASSOCIATIONS WOMEN TRADERS
ETHNOGRAPHY OF MONEY ZONA DA MATA REGION OF PERNAMBUCO (BRAZIL)
ROTATING CREDIT ASSOCIATIONS MICROCREDIT WOMEN TRADERS
NAMBUCO (BRAZIL) ETHNOGRAPHY OF MONEY ROTATING CREDIT ASSOCIATIONS
MICROCREDIT WOMEN TRADERS ZONA DA MATA REGION OF PERNAMBUCO (BRAZIL)
KEYWORDS: ETHNOGRAPHY OF MONEY MICROCREDIT ROTATING CREDIT ASSOCIATIONS
WOMEN TRADERS ETHNOGRAPHY OF MONEY ROTATING CREDIT ASSOCIATIONS
NAMBUCO (BRAZIL) WOMEN TRADERS ETHNOGRAPHY OF MONEY MICROCREDIT
OF MONEY MICROCREDIT ROTATING CREDIT ASSOCIATIONS WOMEN TRADERS
TIONS ZONA DA MATA REGION OF PERNAMBUCO (BRAZIL) MICROCREDIT
EDIT ROTATING CREDIT ASSOCIATIONS/ROSCA WOMEN TRADERS
ETHNOGRAPHY OF MONEY ZONA DA MATA REGION OF PERNAMBUCO (BRAZIL)
ROTATING CREDIT ASSOCIATIONS MICROCREDIT WOMEN TRADERS
NAMBUCO (BRAZIL) ETHNOGRAPHY OF MONEY ROTATING CREDIT ASSOCIATIONS
CREDIT WOMEN TRADERS ZONA DA MATA REGION OF PERNAMBUCO (BRAZIL)
NOGRAPHY OF MONEY ZONA DA MATA REGION OF PERNAMBUCO (BRAZIL)
MICROCREDIT ROTATING CREDIT ASSOCIATIONS WOMEN TRADERS

es que
ria de
ata de
crever
mulheres
ectivas,
o e das
scrição
arranjar
Priorizo

Abstract

10 MAY 1942

QIDM

DATE TIME PLACE TYPE REMARKS

10 MAY	11:00	QIDM	100	100
11 MAY	11:00	QIDM	100	100
12 MAY	11:00	QIDM	100	100
13 MAY	11:00	QIDM	100	100

Abstract

Based on my conversations with women who trade in clothing on the outskirts of Carpina, a municipality in the Zona da Mata region of Pernambuco (Brazil), I seek to describe the world of women traders ethnographically and, from their perspectives, produce an ethnography of money and finance. I focus on strategies for raising money and investing in business. I prioritize two points in particular: *sorteios* and their technical and moral grammar; and the way in which women traders have integrated microcredit policies and programs proposed by the State and the financial market into their monetary repertoires. In this way, I seek to highlight the credit networks based on relationships woven by women traders and their customers, as well as the way in which they function based on local codes of trust, honor, and prestige. It is within these networks that money gains other meanings and uses, in addition to being morally marked according to its origin and purpose. Finally, I draw attention to the relationships between such monetary repertoires and financial ecosystems and show how these women create strategies to escape to the state and market controls, or even creatively compose with them.

Um Mundo de Negócios: Notas Introdutórias

Foi Mainha quem me apresentou às mulheres que *negociam*¹ com roupas e vivem no bairro Santo Antônio, na periferia de Carpina, um município da Zona da Mata pernambucana no Nordeste brasileiro. Trata-se de Maria José, de quem sou filho e, por isso, ao longo do texto me refiro a ela pelo nome de Mainha, modo como eu e suas outras filhas e filhos a chamamos. Em uma de nossas conversas por telefone² em junho de 2021, Mainha me contou como aprendeu a costurar, a negociar com roupas em feiras, a vender de *porta em porta* e agora na sua *lojinha*. Um pouco antes de nos despedirmos, Mainha arrematou nosso diálogo com a expressão: *Minha vida todinha foi no meio dos panos*! Meses depois, em janeiro e fevereiro de 2022, momento em que pude estar em Carpina fazendo uma importante etapa da pesquisa de campo com mulheres negociantes, notei que os panos incluem não apenas o tecido em si (geralmente quantificados em centímetros, metros ou contados em peças), mas tudo o que é feito com ele: vestuário, roupa de cama, mesa e banho, pano de prato, cortina e outros acessórios e ornamentos domésticos. Viver no meio dos panos era uma condição compartilhada por outras interlocutoras, como Célia e o início dos seus negócios costurando e vendendo sutiãs na feira; Marluce e sua tia que compravam e revendiam roupas; e Lúcia de Totó que já aos sete ou oito anos de idade começou a negociar com seu pai e anos depois, sozinha, costurando e vendendo calções em feiras.

Maria José, Lúcia de Totó, Enilda, Fátima da Verdura, Célia, Angela, Marluce, Paqueta, Irmã Zefinha, Irmã Cecinha³. Estes são alguns dos nomes de *mulheres negociantes* sempre acionados por Mainha em nossas conversas. Com algumas delas pude dialogar mais diretamente em Carpina, lugar onde vivi até os 20 anos de idade e no qual minha mãe reside até hoje. Considerada a cidade polo da região, Carpina fica a 56Km da capital estadual, Recife, e sua população foi estimada no Censo de 2022 em 79.293

¹ Uso itálico para destacar termos êmicos, especialmente na primeira vez em que aparecem no texto, e para trechos de falas das interlocutoras.

² Dadas as medidas de prevenção e controle da pandemia de COVID-19, nos primeiros oito meses da pesquisa de campo (de maio a dezembro/2021) meu contato com as interlocutoras foi realizado pelo *WhatsApp* por meio de troca de mensagens de texto e chamadas de áudio ou de vídeo.

³ Irmã aqui faz alusão ao pertencimento religioso dessas mulheres: ambas evangélicas e fiéis da Assembleia de Deus.

⁴ Por exemplo, Surubim, Passira, Limoeiro, Lagoa do Carro, Lagoa de Itaenga, Tracunhaém, Nazaré da Mata, Aliança, Timbaúba.

peças. O município se beneficia não só da proximidade da capital, como da sua localização geográfica no entroncamento de algumas rodovias estaduais e da BR408, de modo que a cidade é caminho para quem mora em outros municípios⁴, especialmente quando o destino é Recife. A cidade é conhecida pelo amplo e variado comércio e, mais recentemente, passou a contar com o primeiro *shopping center* da região. *Ser negociante, ter um negócio, ter jeito para negociar, abrir um negócio* são expressões comuns nas conversas entre pessoas do bairro Santo Antônio.

Acostumado, desde criança, a acompanhar as transações por meio das quais minha mãe comprava nossas roupas pessoais para as festividades de final de ano e aquelas de cama, mesa e banho, notei que o olhar etnográfico que agora me proponho a lançar a esses negócios e às mulheres negociantes me permite delinear uma argumentação que focaliza dois aspectos fundamentais: (1) ao privilegiar etnograficamente as formas de *arranjar dinheiro*, busco deixar em relevo o quanto os repertórios monetários das interlocutoras se constroem e se mantêm por meio de códigos de confiança, honra e prestígio que lhes permitem a criação de relações duradouras de solidariedade e amizade nas quais o dinheiro é moralmente marcado e se movimenta em circuitos curtos; e, por outro lado, (2) demonstrar o quanto esses repertórios monetários tecidos ao longo de gerações têm convivido com uma infraestrutura de finanças produzida pelas alianças entre Estado e mercado, nomeadamente os programas de microcrédito orientado. Ao tomar tais aspectos como centro da descrição etnográfica, busco pôr em visibilidade não só os pontos de aproximação e de distanciamento, mas, sobretudo, os efeitos que transformam tanto as práticas financeiras das mulheres negociantes quanto as estratégias de um ecossistema financeiro marcado pelo controle da circulação do dinheiro e suas propostas de “inclusão” das pessoas classificadas como pobres.

Foi movido por esse interesse que propus à minha mãe a construção de um diálogo que se abriu a outras mulheres e tem iluminado, para mim, o mundo das negociantes, do qual ela também faz parte. Já que vivemos em estados diferentes, a primeira conversa com Mainha sobre a pesquisa ocorreu por telefone numa tarde de sábado, em 08 de maio de 2021. Cuidei em lhe informar sobre a realização desta pesquisa e do meu interesse em aprender sobre as *lojinhas* (sua e de suas amigas), as viagens e as vendas. Nesta altura da conversa, senti que ela ficou contente com o meu interesse nesses aspectos de sua vida, os quais, por vezes, foram razões de conversas, conflitos e tensões entre nós, pois não era raro ela se ver enredada em dívidas

e dificuldades financeiras por causa do modo como manejava seus negócios. Tal fazer etnográfico tornava-se para mim uma possibilidade alinhada às discussões propostas pela antropóloga Ana Clara Damásio dos Santos (2021a, b, c) sobre as inflexões teórico-metodológicas de se fazer “um-campo-em-processo-de-vida” (2021a, p. 76) com parentes-interlocutoras, no qual assumimos uma posicionalidade *mestiza* (Anzaldúa, 2005) que, em grande medida, inviabiliza a equação “estar lá” e “estar aqui” proposta por Geertz (2018). Por isso, esta etnografia alinhava parentescos, intimidades e afetividades.

Ao longo da pesquisa de campo, as mulheres negociantes foram me deixando ver a complexidade de seus mundos, algo que me instigou ainda mais na produção de uma descrição etnográfica das práticas e dos sentidos das transações que fazem as mercadorias negociadas pelas interlocutoras circularem na periferia de Carpina. Iniciei a pesquisa de campo interessado nas implicações dos negócios e do negociar na produção de mundos pelas interlocutoras, o que requeria indagar quem são as mulheres negociantes, em termos de seus pertencimentos sociais, nomeadamente classe, raça, gênero e geração; o que as levam a negociar; quais os sentidos que atribuem aos seus negócios; como esses negócios se articulam na composição de suas experiências pessoais e de trabalho; e o que as mulheres negociantes produzem e movimentam ao tecerem esse circuito de trocas e de circulações de mercadorias. Tratavam-se, portanto, de preocupações vinculadas às questões que classicamente animam o debate antropológico em torno das ditas “práticas econômicas”, especialmente aquelas que destacam as relações de troca e os circuitos de dons e contradons. O tempo fez-me perceber que as interlocutoras me convidavam a reparar noutros negócios além daqueles que compunham as minhas lembranças.

Entre uma história e outra, entre um fio e outro que costuravam essas minhas inquiuições de partida, Mainha e depois Marluce, Célia e Lúcia, com quem mantive uma interlocução mais intensa, foram chamando a minha atenção às estratégias que produziam ou lançavam mão para *investir no negócio*. Em todas elas, a maneira como expandiam as noções de dinheiro e valor, tal como colocadas pelos economistas (como um meio de troca, unidade de conta, meio de pagamento, reserva de valor), bem como os usos dados ao dinheiro obtido por meio de produtos financeiros ofertados por bancos públicos e privados, como o microcrédito orientado, ativava minha sensibilidade etnográfica. Falo da organização de *sorteios* e da formação de grupos para acessar empréstimos e microcréditos. Como veremos na seção

seguinte, o sorteio é uma maneira de juntar dinheiro em parceria com um grupo de pessoas conhecidas e de confiança que fazem contribuições em dinheiro regular e periodicamente. Enquanto morei com minha família em Carpina, vivi e participei, indiretamente, dos sorteios. Todavia, em campo, dei-me conta que meus conhecimentos a respeito dos sorteios e das relações de Mainha com os bancos eram bastante limitados.

Até os anos 2000, tanto Mainha quanto suas vizinhas não costumavam acessar produtos financeiros oferecidos por bancos, como contas bancárias, cartões de crédito e cheques, compondo o grupo que a literatura aponta como “os sem banco” (*unbanked*) (Musaraj; Small, 2018). Essas pessoas passaram a ser alvo de um conjunto de programas e políticas que inclui desde organizações e fundações de desenvolvimento multilaterais até corporações, instituições de microfinanças e institutos de pesquisa acadêmica, além do próprio Estado por meio de políticas públicas. O objetivo principal dessas ações era promover a inclusão financeira dessas populações. A proposta de inclusão financeira foi produzida, segundo explica Anke Schwittay (2011), como uma questão ligada aos debates sobre desenvolvimento e diminuição da pobreza em países da Ásia, África, Europa Oriental e América Latina, por meio da promoção do acesso de pessoas materialmente pobres a serviços financeiros como empréstimos (individual ou em grupo), cartões de crédito e inovações financeiras. Do ponto de vista da variedade de instituições elencadas acima, a autora afirma que, a despeito dos discursos sobre responsabilidade social, a inclusão financeira é também compreendida como uma oportunidade de mercado, de modo que tal inclusão pode ser descrita como um compósito global com múltiplas escalas, uma vez que é constituída por sujeitos, técnicas e racionalidades (Schwittay, 2011).

Na medida em que minhas interlocutoras me ensinavam sobre esses fluxos e redes por onde circulam pessoas, conhecimentos, políticas públicas, tecnologias, moralidades e dinheiros, foram também me apresentando a atores humanos e não-humanos e a práticas de *fazer negócios* que passaram a incluir, talvez como tentáculos da inclusão financeira, as tecnologias digitais, os produtos financeiros e seus agentes (bancos, agentes de microcrédito, carnês, cartões de crédito, etc.). Ao descrever os conhecimentos e as práticas das mulheres negociantes, desenvolvo neste texto o argumento que enfatiza os modos próprios e criativos como essas mulheres ganham ou acessam dinheiro e o usam especificamente na arena de seus negócios. Assim, exploro as conexões entre uma rede de crédito baseada em relações tecida pelas

mulheres negociantes que funciona a partir de códigos locais de confiança, honra e prestígio e uma infraestrutura de finanças produzida por agentes, instituições, políticas e artefatos do mercado que, segundo Jenna Burrell (2018), é orientada a áreas urbanas, baseadas em bancos e outras instituições financeiras, e regulada pelo Estado.

Diferente do que foi destacado em algumas etnografias nas quais se opõe, de um lado, práticas econômicas “informais”, “tradicionais”, “baseadas em relações sociais” (Geertz, 1962) e, de outro, aquelas tidas como “formais”, as mulheres negociantes do bairro Santo Antônio me ensinaram sobre as maneiras como articulam em suas práticas cotidianas de trabalho, desde 2006, as tecnologias digitais (especialmente o acesso à internet e a telefones móveis que lhes permitem usar o aplicativo *WhatsApp*) e os produtos financeiros (nomeadamente empréstimos e microcrédito). Nesse sentido, meu argumento se alinha à perspectiva desenvolvida por Burrell (2018, p. 153), quando a autora destaca a necessidade de escapar desta dicotomia (tradicional x moderno, informal x formal, etc.) ao desafiar “a noção duradoura de tecnologia [e de finanças] como um agente externo de mudança, uma ruptura na cultura”⁵, uma vez que são coconstruídas através das práticas financeiras cotidianas e, acrescento, incorporadas noutras formas de fazer negócios e compor mundos.

Este artigo está organizado em 03 seções, além desta introdução. Na primeira, “*O Sorteio é uma União: Entre Números, Pessoas, Dinheiros e Projetos*” é dada ênfase ao modo como as interlocutoras acionam uma rede de relações baseada na confiança mútua e em alianças fundadas no gênero por meio da qual articulam parentesco, vicinalidade e amizades com o objetivo de reunir dinheiro para investir em seus negócios. Assim, destaco nesta seção a complexidade da montagem dos sorteios e como eles compõem um amplo repertório monetário construído e mobilizado no cotidiano familiar, de trabalho e de amizades meticulosamente elaborado por sujeitos interseccionalmente marcados. Na segunda seção, “*Depois do Dia 20 Eu Já Vou Me Aperreando: Mulheres Negociantes, Bancos e seus Produtos Financeiros*” abordo como os produtos financeiros têm sido integrados nas práticas das mulheres negociantes, de maneira que nos permite desafiar as noções de valor e de riqueza próprias da economia moderna a partir da descrição etnográfica das formas e regimes de valor em contextos locais de vida. Faço isso demonstrando como os dinheiros, no plural, são diferenciados ou marcados pelas interlocutoras conforme sua materialidade, proveniência e/ou uso, além de mapear os modos próprios e criativos como elas transitam

⁵ Ao longo do texto, optei por apresentar as passagens de trabalhos escritos em outros idiomas em língua portuguesa. Assim, todas as traduções foram feitas por mim.

entre bancos públicos e privados com o intuito de emprestar dinheiro e investir em seus negócios. Por fim, na terceira seção intitulada “*Tem um Entrelaçado Entre as Pessoas que Negociam: Algumas Notas Finais*” apresento as considerações finais.

O Sorteio é uma União: Entre Números, Pessoas, Dinheiros e Projetos

Em se tratando das mulheres negociantes, Mainha me explicou que, em geral, elas costumam iniciar seus negócios quando conseguem *arranjar* ou *juntar algum dinheiro*, o que pode ocorrer de várias maneiras e situações específicas, como descrevo a partir de agora. O interesse da mulher em negociar pode surgir a qualquer momento, em geral decorrente da necessidade de trabalhar e ter seu próprio dinheiro ou em situações biográficas que reclamam delas a tessitura de um recomeço, como separações, divórcios e retornos a Carpina após períodos vivendo fora, o que costuma requerer um reposicionamento da mulher nas relações materiais da vida cotidiana. Nos momentos em que as interlocutoras me relatavam tais situações e reposicionamentos, suas narrativas se aproximavam devido ao relevo dado à condição de ser mulher num mundo em que o ponto de vista do homem tentava se impor, hegemonizando-se. Tal contexto requeria delas conhecimentos e táticas para enfrentar as necessidades impostas pela vida.

Na história de Marluce, por exemplo, começar a negociar com roupas foi mais uma questão de necessidade do que apenas de interesse. Após o término do seu casamento com Tio Caetano, irmão de Mainha, ela voltou a morar na casa da mãe com seus dois filhos ainda crianças. Ao comentar comigo e com sua filha, Taynara, sobre a necessidade de criar os filhos, Marluce destacou: *homem eu já conhecia e naquele momento meu foco era os meus filhos. Eu pensei: vou trabalhar para criar meus filhos! Não dava para colocar foco em homem. Com a luta do dia a dia não dava tempo nem de me arrumar*. Naquela noite de verão, em janeiro de 2022, estávamos os três sentados no terraço da casa onde hoje moram mãe e filha, quando Taynara perguntou se Marluce, com todo aquele trabalho, *perdeu de viver a vida como mulher* e se sentia realizada como profissional. Sem pensar duas vezes, Marluce respondeu que sim porque *lutou e conseguiu cumprir com suas obrigações*. Ao explicar à filha o que significava para ela ser uma pessoa realizada profissionalmente, a mãe afirmou que é *cumprir com suas obrigações naquilo que você gosta de fazer*. No cumprimento dessas obrigações, Marluce contou com o apoio de sua mãe e demais familiares.

Como poucas mulheres têm algum dinheiro guardado para dar o

pontapé inicial nos negócios, não é raro contar com pessoas da família, como a mãe ou o marido, que emprestam ou dão o valor necessário. No caso de Marluce, foi sua mãe quem lhe emprestou, em 1998 – ano de sua separação –, R\$300,00 para poder viajar a Caruaru e começar a negociar. A pessoa responsável pela iniciação de Marluce no negócio de roupas foi uma de suas tias que mora em Lagoa de Itaenga, cidade vizinha a Carpina. Esta tia era negociante de roupas e comprava suas mercadorias em Caruaru. Elas viajaram numa Besta – um tipo de van bastante popular na região. Com o dinheiro que tinha, Marluce conseguiu comprar cuecas, calcinhas e uma colcha. Já em casa, ela fez uma lista de pessoas que considerou como possíveis compradoras de suas peças de roupas e saiu para vender de porta em porta pedalando numa bicicleta. As roupas iam numa caixa de Ron Montilla, uma marca de rum, presa ao bagageiro da bicicleta de modelo barra circular da Monark. Em menos de quinze dias, contou Marluce orgulhosa, todas as peças estavam vendidas, exceto a colcha que acabou sendo comprada pela sua mãe. Ela conseguiu reunir um lucro de R\$ 200,00. Em sua segunda viagem, duas semanas depois da primeira, ela contou com R\$ 500,00 para poder comprar novos produtos e dali em diante o negócio só cresceu.

Há também as situações em que a mulher que pretende negociar recebe sua parte em dinheiro da venda de algum imóvel após separação ou divórcio. Soube conversando com Mainha que a irmã Zefinha, por exemplo, começou a negociar depois que recebeu parte do valor adquirido com a venda de um *primeiro andar*⁶, onde morava até então com seu marido e suas três filhas. Com este dinheiro, ela pôde iniciar seu negócio, assumir as despesas da casa e comprar um novo local para residir.

Lúcia de Totó me contou um outro jeito de arranjar o dinheiro: *vender revista*. Vender revista é uma forma de negociar bastante difundida entre mulheres do bairro Santo Antônio, em geral em paralelo com outras formas de ganhar dinheiro, e consiste em ser revendedora de produtos como cosméticos e artigos de casa e estilo de empresas como Avon, Hermes, DeMillus e Natura divulgados em seus catálogos (as revistas). A revendedora recebe de 20 a 30% do valor vendido, a chamada *comissão*. Na manhã em que conversei com Lúcia em sua lojinha na Rua da Feirinha, ela me disse que com o dinheiro das comissões viajou com uma amiga para Limoeiro, comprou retalhos de tecidos para fazer calções de homem e mulher e os vendia nas feiras de Carpina, Tracunhaém e Araçoiaba. Além de vender revista, Lúcia também juntou dinheiro participando de sorteios organizados por outras mulheres,

⁶ Embora o termo faça alusão apenas à parte superior do imóvel, ele é utilizado para se referir à sua totalidade. No caso em tela, o imóvel incluía um ponto comercial no térreo e uma casa no primeiro andar.

inclusive Mainha. Trata-se de prática que assume diferentes termos em contextos particulares: “clubes de contribuição, poupanças, sociedades de empréstimo mútuo, clubes solidários, grupos de poupança, sociedades amigáveis” (Geertz, 1962, p. 242).

Na literatura antropológica, o sorteio é descrito como associação de poupança e crédito rotativos (*rotating savings and credit associations* – ROSCAs) ou associação de crédito rotativo (*rotating credit associations*) (Low, 1995), que consiste num fundo único composto por contribuições fixas de cada membro da associação, distribuídas em intervalos fixos (diária, semanal ou mensal) e de forma integral a cada membro, conforme uma ordenação da posição de cada pessoa (Geertz, 1962; Ardener, 1964; Low, 1995). São duas as principais características das associações de crédito rotativo, segundo Shirley Ardener (1964): a rotação, apontada por Geertz (1962), e a regularidade, acrescentada pela autora. De acordo com esta última, sem a regularidade da contribuição não há rotatividade do crédito, por isso, no estudo de associações de crédito rotativo deve-se considerar não só a frequência da contribuição como também o tempo para que a rotação se complete, já que ao completar o circuito, a associação pode ou não ser refeita ou perpetuada (Ardener, 1964). Mainha, porém, conceituou os sorteios como *uma união: uma ajuda a outra. O importante é que cada uma se sirva e que pague certo* [não atrase] *para todo mundo receber no dia*. Esta definição dos sorteios desafia concepções mais economicistas desse tipo de prática, como se observa em Besley, Coate e Loury (1993), uma vez que salienta seus múltiplos sentidos, sua flexibilidade e plasticidade (Trindade, 2015), o que aponta a necessidade de alargar sua compreensão para além dos aspectos econômicos, como busco sublinhar aqui.

Entre pessoas residentes no bairro Santo Antônio, os sorteios são cada vez mais escassos, seja pela falta de pessoas interessadas em participar deles, seja pelo pequeno número de mulheres que sabem montá-los, o que os tornam bastante concorridos. Durante a pesquisa de campo, minha mãe era a única pessoa que organizava sorteios ali. Em uma das nossas conversas lhe perguntei quando começou a organizá-los e com quem aprendeu. Saudosa dos tempos de antigamente e, ao mesmo tempo, orgulhosa de ser hoje a única organizadora de sorteios, Mainha se mostrou ciente da responsabilidade decorrente da confiança e amizade que lhes são depositadas e contou-me que a primeira vez que participou de um sorteio estava grávida de mim – eu nasci em maio de 1983.

Naquela altura, Mainha se engajou num sorteio organizado por Irmã

Didi, uma senhora negra idosa que morava no mesmo bairro e era a matriarca de sua família. Eu a conheci quando criança, pois além de frequentarmos a mesma igreja, era amigo de seus netos e costumava acudir à calçada de sua casa, onde brincávamos e conversávamos longamente. Irmã Didi era sogra da Irmã Lica e elas organizavam juntas os sorteios, além de serem negociantes. Irmã Didi tinha um banco na feira de Carpina no qual vendia roupas compradas no Agreste pernambucano, assim como as negociantes interlocutoras nesta etnografia. Já Irmã Lica, como tinha filhos pequenos à época e cuidava da casa, ficava responsável por negociar na vizinhança. Irmã Didi morreu nos anos 1990 e hoje Irmã Lica, também mulher negra e, agora, idosa, continua negociando, mas deixou de ter banco na feira da cidade (o qual ficou sob sua responsabilidade com a morte da matriarca) e montou uma lojinha de roupas. Lembro-me de ir à casa delas, acompanhado de alguma das minhas irmãs mais velhas, levar o *dinheiro do sorteio* – modo como se referiam à parcela a ser paga ou à totalidade do dinheiro juntado no sorteio. Assim como Mainha sublinhou em sua narrativa, Catarina Trindade (2015) também destacou a centralidade de mulheres idosas na organização de *xitiki* em Maputo, Moçambique. O *xitiki* é uma associação de pessoas e de composição de fundos em dinheiro. A autora afirma que as mulheres mais velhas são fundamentais na produção de uma rede de relações constitutiva e constituinte do *xitiki*.

A história de Mainha com os sorteios tem início após seu retorno a Carpina, depois de viver em Recife nas décadas de 1960 e 1970, onde trabalhou como empregada doméstica e conheceu o meu pai, que era recifense. Depois passou alguns meses morando em Natal, capital do Rio Grande do Norte, já casada com Painho. De Natal voltou a morar em Carpina em 1981. Ao regressar percebeu que já não era tão *conhecida* no bairro, exceto por pessoas com quem já mantinha relações anteriores. Nos primeiros dez anos após sua volta trabalhou vendendo *prestação* para terceiros.

Vender prestação é a forma de se referir ao trabalho de pessoas que eram contratadas por negociantes ou comerciantes locais para vender produtos diversos (os mesmos das mulheres negociantes, mas em maior escala) de casa em casa, o que implicava em viajar entre as cidades da região. Mainha, por exemplo, vendeu prestação em Lagoa do Carro, Lagoa de Itaenga, Tracunhaém e Nazaré da Mata. Ao mesmo tempo em que vendia prestação, ela foi construindo uma freguesia composta pelas pessoas para quem costurava roupas nos horários em que estava em casa, o que lhe permitiu se tornar conhecida. Ser conhecida, conforme me explicou, era um

dos atributos para ser uma organizadora de sorteios e, portanto, para arranjar dinheiro.

Na nossa casa, os afazeres domésticos e o cuidado das crianças menores compunham o rol de responsabilidades das minhas irmãs mais velhas (Mainha tem seis filhas e três filhos, todas/os vivas/os). Diferente de Angela e Marluce que precisaram parar seus negócios para atender suas obrigações familiares, o modo como Mainha conduzia a casa a deixava mais livre para o trabalho com prestações e costuras, já que lhe cabia a tarefa de, praticamente sozinha, sustentar materialmente toda a família. Há aqui um circuito que intersecciona gênero, raça, família e renda. Ao passo que Mainha podia trabalhar mais livremente para cumprir suas responsabilidades financeiras com a manutenção da casa e das/os filhas/os, já que meu pai, mesmo vivendo em casa, contribuía pouco e esporadicamente, reforçava para minhas irmãs as mesmas obrigações generificadas.

Além de vender prestação e costurar, participar dos sorteios organizados por Irmã Didi e Irmã Lica foi uma importante fonte de dinheiro por muito tempo, mas não resultou num aprendizado mais direto sobre os meandros dessa *união*. Quando se tornou uma mulher conhecida no bairro, uma condição que Mainha aferia pelo número de pessoas que buscavam seus serviços de costureira com regularidade, ela já participava de sorteios organizados por outras mulheres, como sua cunhada Nalda. Tia Nalda, como eu a chamo, é casada com meu Tio Zeca, outro irmão da minha mãe. Ela nasceu, se criou e viveu até a década passada no bairro de Nova Descoberta, na zona norte de Recife e hoje mora nos limites entre Olinda e a capital pernambucana.

Além de convidar Mainha para participar dos sorteios que organizava já nos anos 1990, Tia Nalda estimulou-a a também organizá-los em Carpina. Conforme me relatou, *aprendi com Nalda. Ela me explicava e eu fazia*. Em suas primeiras vezes como organizadora, Mainha fez sorteios de periodicidade semanal e quinzenal. Só depois começou a organizar sorteios mensais, visto que nestes tudo era maior: o número de pessoas, o tempo e o valor – o que implica em maior nível de *conhecimento* ou amizade e confiança entre as pessoas participantes. Diferente do sentido de ser conhecida, comentado anteriormente, Mainha me explicou que conhecida também é *uma pessoa que sempre passa aqui na frente [de casa], dá bom dia, dá boa tarde, mas não é próxima, é só uma pessoa que você conhece de todo dia. É diferente daquela pessoa [amiga] que é mais próxima, chega, entra [em casa], toma um cafezinho, é minha cliente de costura, de compra e você sabe*

que a pessoa é boa de pagar, de fazer negócio.

Com a autoridade de quem é a única no ramo, Mainha me explicou que, por mais que qualquer pessoa possa organizar um sorteio, é fundamental reunir características como *ser organizada, ser de confiança e conhecer pessoas que não sejam atrapalhadas* (no sentido de que honrem com os compromissos com regularidade e pontualidade). Para Mainha, a confiança tinha que ser mútua: *não só eu preciso confiar na pessoa. Ela também precisa confiar em mim. A confiança é uma confiar na outra*. Claro está que ela reúne tais atributos, por isso se identificou como *a cabeça do sorteio*, ou seja, domina o conhecimento necessário à organização e completou: *o meu povo já está acostumado [com ela] de muito tempo*.

Assim, participam dos sorteios pessoas que ela conhece e com quem mantém uma relação de confiança mútua: Jean de Célia, Dalmares, Simone de Tita, Zezita, Zaza, Danilma e umas vizinhas de Zezita, dentre outras⁷. A confiança aqui passa não só pelo fato dessas pessoas lhe conhecerem, mas também porque, nos sorteios que ela organiza, recebem o dinheiro no dia previsto: *eu ligo para a pessoa um dia antes do dia de pagar e digo: o dinheiro vai estar pronto amanhã de oito horas da noite*, explicou-me Mainha. No dia e na hora combinados, a pessoa passa em sua casa e o dinheiro está lá, diferente de uma outra mulher que reunia o dinheiro, gastava e, por isso, atrasava o pagamento às pessoas. Diferente de algumas ROSCAS descritas em outras etnografias (Geertz, 1962; Trindade, 2015), no sorteio não há organização de um encontro no qual as pessoas se reúnem e realizam as trocas ou pagamentos e fazem outras atividades, como lanches e brincadeiras, o que, na leitura de Trindade (2015) faz do *xitiki* moçambicano, também, uma rede de sociabilidade. Como quem concluía aquele ponto de nossa conversa, Mainha alinhavou: *é muito bom receber a confiança das pessoas!* Desde que se tornou cabeça dos sorteios, ela deixou de ser participante naqueles que eram organizados por outras pessoas.

A importância dos sorteios pode ser vista nos usos que as pessoas participantes fazem deles. Além dos usos feitos pelas mulheres negociantes no intuito de juntar dinheiro ou investir no negócio, Mainha exemplificou com o caso de um homem que há anos participa dos sorteios por ela organizados e, com o dinheiro recebido, já comprou um terreno, construiu e arrumou sua casa. Além dele, sua cunhada também já participou de um sorteio para obter o dinheiro que lhe permitiu fazer sua festa de casamento. No sorteio que Mainha organizou entre 2021 e 2022, o dinheiro que ela mesma recebeu permitiu-lhe pintar sua casa (algo comum em Carpina no mês de dezembro

⁷ Jean é filho de Célia, amiga de infância, cliente de costura e comadre de Mainha. Simone é filha de Tita, amiga, cliente de costura e de compra e vizinha de Mainha. Danilma é a neta mais velha de Mainha, filha da minha irmã Ana Paula.

devido às festas de final de ano), reformar o forro de gesso da *lojinha* que havia desabado e pagar algumas dívidas.

Este sorteio teve início em dezembro de 2021, teve periodicidade mensal e a maioria das pessoas que o integrou era *gente que negocia* e se distribuíram entre seus 10 números (Figura 1). Cada número representa um mês e a posição das pessoas é negociada com Mainha, podendo *subir ou descer* conforme seu grau de necessidade. O valor a ser recebido com o sorteio varia conforme a parcela. Neste, as parcelas eram de R\$ 300,00 mensais, totalizando um montante de R\$ 3.000,00. Como naquele mês em que a pessoa recebe ela não precisa pagar sua parcela, o montante a ser efetivamente pago é R\$ 2.700,00. Há situações em que duas pessoas dividem o número no sorteio, ou seja, cada uma paga a metade do valor mensal e, portanto, recebe metade do montante em dinheiro. E esta divisão fica a cargo da dupla, embora Mainha acompanhe e tenha conhecimento dos seus termos.

Figura 1: Registros feitos por Mainha sobre a distribuição dos números do sorteio iniciado em dezembro de 2021. **Foto:** Acervo do autor, janeiro de 2022.⁸

Sorteio mês 300.		10/12/21
12-04	04	•
1	02 Zezita	pg. •
2	03 marimãlho	••
3	04 Jean	••
4	05 meedinho	••
5	06 ana	••
6	07 zefinha	••
7	08 junior	••
8	09 Alba	••
9-10.	Zaza	••

⁸ Os pontos em azul ao lado dos nomes significam a quantidade de meses que aquela pessoa já pagou. O *pg*, por sua vez, significa pagamento e está posicionado conforme a ordem da pessoa na sequência de recebimento. Os

Quando minha mãe organiza sorteios costuma ficar com o número 1 (primeiro mês) e há pessoas com preferências de números. Embora na distribuição dos números se considere que quem precisa do dinheiro de forma mais urgente deva ficar com as primeiras posições, essa priorização tem alguma relação com a capacidade de pagar sua contribuição mensalmente e seus projetos pessoais como, por exemplo, reformar a casa, comprar um móvel novo, pagar alguma dívida, investir no negócio, comprar roupas de final de ano.

Ao organizar o sorteio, Mainha precisa conhecer tais necessidades para operar algum grau de justiça no posicionamento de cada pessoa, o que implica calibrá-las com suas próprias necessidades como uma das participantes. Esta não parece ser uma tarefa fácil. Numa das conversas com Mainha por telefone em agosto de 2022, ela me contou que *estava sem saber o que fazer*, pois com a proximidade do final do sorteio (em setembro de 2022) e sua decisão de não fazer outro, Zezita – sua amiga de décadas, com quem mantém uma profunda relação de amizade, confiança e parceria em diversos negócios – estava a tentar lhe convencer de organizar um novo sorteio porque precisava do dinheiro. Como Mainha não queria mais fazer, nem participar de sorteios, Zezita lhe sugeriu que apenas o montasse, assim ela não precisaria participar *pegando número*.

Mainha ficou sem saber o que fazer porque Tio Caetano, que recentemente voltou a morar em Carpina, também queria *entrar no sorteio e pegar o primeiro número*. O problema, ponderou, é que nenhum dos dois tinha dinheiro para pegar o segundo número. Por isso, precisavam pegar a primeira posição, investir no negócio e, do mês seguinte em diante, ter dinheiro para pagar as parcelas. Esta espécie de dilema narrado por Mainha deixa entrever um aspecto que compõe a complexidade da montagem dos sorteios, algo também notado por Ardener (1964) em seu estudo comparativo sobre associações de crédito rotativo. Para a autora, embora esse tipo de prática pareça, numa primeira mirada, bastante equitativa, quando a descrevemos de forma mais próxima, observamos que:

[...] o primeiro membro a receber o fundo fica devendo a todos os outros membros e permanece assim até que a última contribuição tenha sido feita; o último membro a receber se torna um credor de todos os membros ao longo do tempo de duração; enquanto os outros oito membros [ela dá um exemplo de associação com 10 membros] passam sucessivamente de credor a devedor. Portanto, como muitas vezes foi reconhecido, as vantagens para todos os membros não são iguais. Algumas das diferenças mais importantes entre as associações estão nas formas como as vantagens e desvantagens são distribuídas ou equilibradas entre os membros (Ardener, 1964, pp. 201-2).

Outra leitura, diferente desta de Ardener (1964), é oferecida por Catarina Trindade (2019). A partir de sua descrição do *xitiki*, penso ser possível colocar este dilema de Mainha para equilibrar aquilo que foi lido pela primeira autora como “as vantagens e desvantagens” na participação em associações numa outra chave, visto que, como salienta Trindade (2019),

números mais à esquerda representam o mês em que cada pessoa receberá. Júnior é meu irmão mais novo. Já Neidinha e Alba são mãe e filha. A primeira é sobrinha da minha mãe e filha de Tia Gercelina, irmã de Mainha já falecida.

'xitiki é compromisso, ninguém pode atrasar ou faltar!'. É crucial que exista confiança e principalmente um compromisso entre as pessoas envolvidas, pois todas dependem umas das outras para que o grupo funcione. Cada pessoa tem que planejar bem o seu mês para poder honrar a palavra que deu. Quando tal não acontece, a pessoa que recebe sai prejudicada, pois o dinheiro fica incompleto e, caso tenha feito já algum plano específico (o que, na maioria das vezes, é o caso), terá que esperar até que esteja completo. É necessário, assim, que todas estejam envolvidas em alguma atividade econômica, seja ela um emprego formal ou pequenos biscates, pois de outra maneira a sua contribuição para o xitiki ficará ameaçada. Sem estas bases, o xitiki 'cai', não acontece (Trindade, 2019, p. 25).

Após me oferecer detalhes dos motivos e necessidades que Zezita e tio Ihe apresentaram, Mainha disse que, naquele momento, só via um jeito de os dois ficarem com o primeiro número: organizar um sorteio com 20 números, mas duplicados (1-1, 2-2, 3-3, ..., 20-20), de modo que permaneceria com duração de dez meses. Num contexto etnográfico distinto, Ferreira (1997) descreve a existência de "dilemas aritméticos" experimentados pelos Juruna, Kayabi e Suyá que vivem no Parque Nacional do Xingu. Segundo a antropóloga, seus interlocutores articulam princípios da troca baseada na dádiva com aquelas das trocas mercantis, de modo que o conhecimento matemático produzido ali desafia as concepções modernas de matemática, como produzem formas ampliadas de cálculo para fazer frente às peculiaridades de suas condições materiais e simbólicas de vida. No caso narrado por Mainha parece se tratar mais de um dilema de ordem moral, visto que, conforme venho descrevendo aqui, precisa equacionar diferentes camadas relacionais que atravessam parentesco, mas também vicinalidade e, no contexto do sorteio em específico, uma aliança fundada no gênero.

Por isso, ao final do nosso diálogo fiquei com a impressão de que Mainha estava mais inclinada a dar a primeira posição à Zezita: *Zezita é uma [mulher] feito eu: tem um marido bêbado. Ela faz sorteio porque a gente se vira como pode pra crescer, pra comer, pra não viver nas portas dos outros pedindo. A gente vai nas portas dos outros, mas pra vender!* Duas semanas depois voltamos a falar sobre este assunto, pois ao ler e reler minhas anotações no caderno de campo fiquei me perguntando o porquê de Zezita não fazer a montagem do sorteio; ou, o porquê de Mainha não ter comentado se havia se oferecido para ensinar Zezita a fazer sorteios, assim como Tia Nalda Ihe ensinou. Todavia, neste dia o panorama já havia se modificado. O desfecho do dilema se deu da seguinte forma: *Eu disse a ela [Zezita]: olhe, eu monto, mas você que fica com tudo pra lá* [ficar responsável por recolher e

pagar as contribuições mensais]. *Aí ela arrumou três pessoas, juntou com meu povo e conseguiu os dez números que precisava.* Este arranjo foi possível porque Tio Caetano desistiu do primeiro número, optando pelo número 5, para receber em fevereiro de 2023.

Acontece que, naquele mesmo dia em que nos falamos, tio desistiu do sorteio devido a problemas pessoais e o número 5 estava *descoberto*. O objetivo de Mainha, segundo me contou, era poder organizar este sorteio junto com Zezita para ela aprender e conhecer as pessoas. Assim, a partir do ano seguinte, Zezita já conseguiria dar andamento ao trabalho que Mainha fez nas últimas três décadas. A questão é que a saída de Tio Caetano colocava a necessidade de incluir mais uma pessoa, o que parecia problemático, uma vez que todo *povo* de Mainha já estava participando e, como disse antes, as pessoas se engajam cada vez menos em sorteios. Ela disse que tinha pensado em me perguntar se eu queria participar pegando o número 5 deixado por tio. Mainha já me tinha feito este convite outras vezes, mas eu costumava declinar. Nesta, em específico, não me vi em condições de repetir as recusas e peguei o número 5 deste que parece ser o último sorteio de Mainha e a afirmação de Zezita como a futura organizadora de sorteios do bairro Santo Antônio.

Assim como destacado por Teresa Cunha (2011), também sobre a prática do *xitiki* em Moçambique, não podemos deixar de notar que as pessoas que se engajam coletivamente nesse tipo de prática “sabem o que é viver em ‘crise económica e financeira’” (p. 76). No caso dos sorteios organizados por Mainha (e, futuramente, por Zezita) tem ficado evidente o quanto essa forma de arranjar dinheiro, ou de poupar, para usar uma linguagem mais economicista, se mantém ao longo do tempo, continua com certo protagonismo feminino e, mais recentemente, convive e se imbrica com produtos financeiros como empréstimos em bancos e cartões de crédito, conforme se verá na seção seguinte.

Ao fazerem isso, as mulheres negociantes parecem desafiar as concepções, como a de Geertz (1962) sobre o *arisan* numa pequena vila no leste de Java, na Indonésia, entendida por ele como uma associação de crédito rotativo, uma instituição no sentido funcionalista do termo. O autor localiza essas associações como uma ponte ou uma instituição intermediária entre motivações tradicionais e funções modernas. Mais que isso, para Geertz, o *arisan* desempenhava um importante papel educativo, na medida em que permitia mudar uma estrutura de valores centrada no particularismo, nos laços atributivos entre indivíduos, difusa e afetiva, em outra mais ajustada

à economia moderna, cujos valores são universalismo, neutralidade afetiva, formalidade e racionalidade (Geertz, 1962).

Estudos posteriores, como o de Robert Anderson (1966) na Índia e o de Donald Kurtz (1973) com norte-americanos de ascendência mexicana, demonstraram que as associações de crédito rotativo não servem para educar as pessoas para a participação em instituições mais comerciais. Em vez disso, afirmam os autores, as associações de crédito rotativo são usadas para economizar dinheiro a fim de atender às necessidades esperadas e inesperadas, adaptando-se a pessoas com necessidades de consumo em pequena escala e com poucos recursos⁹ – algo também evidenciado por Kurtz e Showman (1978) em relação ao *tanda* no México. Ardener (1964), ao contrário, vai além ao indicar quão problemática era a definição das associações de crédito rotativo dada por Geertz (1962), uma vez que o autor as apresentava como um *continuum* entre formas de associação tradicionais e outras mais racionais, o que lhe conferia uma função educativa dos indivíduos em direção a uma “ética comercial”. Em seu estudo, Ardener (1964) descreve situações em que há a permanência dessa “instituição” ao lado de outras instituições tidas como mais racionais, o que ocorre na Grã-Bretanha, Japão e África do Sul. Portanto, afirma a autora, a concepção de Geertz (1962) do *arisan* como uma forma de educação para os participantes se tornarem comerciantes é inadequada.

A antropóloga Catarina Trindade (2019), retoma esse debate ao apontar, a partir de sua etnografia com mulheres que participam do *xitiki*, que a própria denominação “associação de crédito rotativo” não é suficiente para apreender os múltiplos sentidos do *xitiki* em Maputo e, como venho descrevendo aqui, dos *sorteios* em Carpina. Assim, a autora afirma que devemos pensar o *xitiki* como uma prática de sociabilidade, uma vez que, para além dos interesses específicos de cada participante, se constitui “em função de um sentimento e por uma satisfação mútua de estarem socializados” (p. 21). Trata-se, portanto, da “dinamização de uma certa economia centrada em redes de solidariedade, reciprocidade e ajuda mútua” (Trindade, 20, p. 27). Como bem destacou Mainha anteriormente, o sorteio é uma união, uma ajuda. Assim, essas práticas de associação de pessoas e de composição de fundos em dinheiro constitui uma rede de solidariedade e entreajuda. Catarina Trindade conclui noutro trabalho também sobre o *xitiki*: “o dinheiro efectivamente cria relações de intimidade, amizade e solidariedade, relações essas que colocam em circulação o próprio dinheiro, família, informação, comida, presentes, casas e afectos” (Trindade, 2015, p.

⁹ A despeito desta constatação, o que fez a compreensão das ROSCAS se ampliar em alguma medida, estes autores não rompem com a visão funcionalista de Geertz (1962), haja vista a concordância com a ideia de que tais associações são uma instituição, uma adaptação, o que mantém seu caráter intermediário entre formas distintas de fazer “economia”.

148).

A descrição etnográfica dos sorteios organizados por Mainha na periferia de Carpina deixa em relevo a necessidade de nos atentarmos, como antropólogos/os, ao “estudo de práticas e significados de transações financeiras às margens do capital global”, como salientaram Musaraj e Small (2018, p. 3), desenraizando-as dos bancos e das salas de negociação de economistas. Isto porque, como aponta Viviana Zelizer (1994), tal estudo nos permite alargar a compreensão sobre os modos como tais práticas formatam e operam em torno do dinheiro. Os sorteios, como descritos aqui, se colocam como parte de um amplo repertório monetário construído e acionado no cotidiano familiar, de trabalho e de amizades; além de demonstrar como pertencimentos sociais de gênero, classe, raça e geração se interseccionam e modelam essas práticas financeiras.

Depois do Dia 20 Eu Já Vou Me Aperreando: Mulheres Negociantes, Bancos e seus Produtos Financeiros

Se os sorteios, como vimos na seção anterior, são uma *união* que compõem os repertórios monetários das mulheres negociantes do bairro Santo Antônio em Carpina e articulam gerações em torno de sua organização, aprendizado e operacionalização, o contato dessas mulheres com bancos e seus produtos financeiros é algo que pode ser localizado há menos de duas décadas. Na literatura produzida tanto no campo da economia quanto da antropologia se enfatiza o quanto a vida financeira de pessoas “de baixa renda”, como é o caso das mulheres negociantes, passou a ser alvo de uma intensa mobilização, de produções discursivas e de proposições de ações com vistas à “inclusão” dessas parcelas da população no mundo dos bancos e das finanças. Tais processos têm ocorrido nomeadamente em países localizados no Sul global.

Na visão de economistas, a inclusão de pessoas de baixa renda no mundo dos cálculos racionais, de noções de futuro bastante abstratas – porque não “tocam” a vida cotidiana – e de acesso a produtos financeiros como contas bancárias, cartões de crédito, empréstimos dos mais variados tipos e microcrédito orientado se coloca como uma forma de combater a pobreza. Como assinalam Musaraj e Small (2018, p. 2), tais iniciativas partiram do campo da economia do desenvolvimento e chamaram a atenção para a “complexa vida financeira dos ‘pobres’ em várias partes do Sul global”. A publicação de *Poor economics: a radical rethinking of the way to fight global poverty* (Banerjee; Duflo, 2011) e de *Portfolios of the poor: how the world's*

poor live on \$2 a day (Collins *et al.*, 2009) alavancou as reflexões sobre *low finance* (baixa finança). Se para as/os economistas, a *low finance* compreende “as várias estratégias e recursos que os sem banco (pessoas excluídas das instituições financeiras formais) mobilizam em suas vidas financeiras cotidianas” (Musaraj; Small, 2018, p. 2), do ponto de vista da antropologia econômica, ao contrário, esta concepção se amplia, conforme destacou Perin (2021) ao resenhar a coletânea organizada por Maurer, Musaraj e Small (2018):

O conceito refere-se às variadas estratégias e recursos financeiros mobilizados por aqueles sujeitos excluídos das instituições financeiras formais. São práticas mediadas por cálculos que as pessoas fazem usando parâmetros monetários, mas também remetendo a circuitos de valoração socioculturais, que dão forma e conteúdo às transações. Segundo os editores, “usamos o termo *low finance* para nos referirmos às transações econômicas que se realizam principalmente (embora não inteiramente) fora dos sistemas bancários formais e dos regimes regulatórios oficiais, que são mediadas sobretudo por dinheiro e moedas soft (...) e que frequentemente envolvem múltiplas plataformas financeiras e de meios de pagamentos e troca” (p.5, tradução minha). Assim, não se trata de um sinônimo para microfinanças, que se refere a um conjunto de serviços e produtos oferecidos por instituições financeiras formais a grupos de baixa renda (Perin, 2021, pp. 311-2, grifos no original).

Desde o ponto de vista de antropólogas/os, a limitação da concepção proposta por economistas, a qual se reflete nos produtos e políticas financeiras é que, fundamentalmente, restringem suas abordagens a noções e formas de dinheiro que operam conforme as regulações estatais, deixando de fora os significados culturais, sociais e morais que ampliam e alargam os sentidos e os usos sociais do dinheiro (Musaraj; Small, 2018; Zelizer, 1994), conforme venho descrevendo nesta etnografia. Fazer uma antropologia do dinheiro¹⁰ nos permite desafiar as noções de “valor” e de “riqueza” produzidas e operadas desde as teorias e políticas econômicas a partir da descrição etnográfica das formas e regimes de valor, bem como das negociações e transformações construídas pelas pessoas desde seus contextos locais de vida (Musaraj; Small, 2018).

É desde esta perspectiva que passo, a seguir, a relatar o modo como tais produtos financeiros têm sido integrados no amplo repertório monetário das mulheres negociantes com quem teci interlocuções. Assim como no caso dos sorteios, o objetivo aqui será aprofundar etnograficamente as maneiras pelas quais os dinheiros, no plural, são diferenciados ou marcados pelas interlocutoras conforme sua materialidade, proveniência e/ou uso, além de

¹⁰ Conforme escreveram Musaraj e Small (2018), há “uma longa tradição na antropologia e sociologia do dinheiro [que] se engajou criticamente com a definição das funções clássicas do dinheiro na teoria econômica (como um meio de troca, unidade de conta, meio de pagamento, reserva de valor), diversificando

mapear os modos próprios e criativos como elas transitam entre bancos públicos e privados com o intuito de emprestar dinheiro e investir em seus negócios.

Entre as mulheres negociantes do bairro Santo Antônio em Carpina, arranjar dinheiro pode incluir, como vimos na seção anterior, emprestar quantias com familiares, receber dinheiro decorrente da venda de imóveis, vender revistas, vender prestação, vender em feiras, se tornar conhecida e participar de sorteios. Outra maneira de arranjar o dinheiro para iniciar ou para investir num negócio já em andamento é obter empréstimos ou microcréditos em bancos. Neste caso, a mulher precisa, nas palavras de Mainha, *ficar conhecida e ser chamada* [por outras mulheres] *para participar de um crédito*. O crédito a que ela se refere diz respeito a empréstimos ou microcréditos para pequenos empreendedores realizados individualmente ou em grupos junto ao Banco do Nordeste ou Banco Santander. Conforme me explicou, esses bancos emprestam dinheiro para quem quer negociar.

Desde a década de 1990, o governo brasileiro tem produzido um conjunto de políticas e programas cujo objetivo é a constituição de instrumentos financeiros a serem acessados por pessoas que negociam em escalas menores que aquela dos grandes empreendimentos empresariais. Assim, entre 1996, com a criação do Programa de Crédito Produtivo Popular e a constituição do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), ainda no governo de Fernando Henrique Cardoso e sua agenda de avanços neoliberais, até 2014, quando o microcrédito se torna um produto permanente do BNDES, foi-se construindo toda uma parafernália estatal, legal e econômica que compreende o microcrédito produtivo como um instrumento essencial para a inclusão social e o combate à pobreza, bem como uma ferramenta relevante de política pública (Marinho, 2017).

Embora essas ações estatais existam no âmbito nacional desde 1996, na Zona da Mata pernambucana elas só *chegaram ao conhecimento* das mulheres negociantes nos anos 2000. Célia me contou que estava trabalhando em seu banco na feira de Nazaré da Mata quando chegou uma pessoa oferecendo a participação num programa de microcrédito gerido pelo Banco do Nordeste que funcionava mediante a organização de pequenos grupos de negociantes: tratava-se do Crediamigo. Mainha ficou sabendo do Crediamigo através de Irmã Cecinha e Enilda que, segundo ela, eram sacoleiras mais antigas e já participavam de empréstimos feitos em grupo. O ano era 2003 e Mainha tinha se divorciado de Painho. Com o *dinheiro do Crediamigo*, ela pôde entrar no *ramo das sacoleiras e dali pra frente agir*

ainda mais as maneiras de pensar sobre dinheiro como um produto e um símbolo [token] (Hart, 1986), como um mediador de socialidade e intimidade (Zelizer, 1997), como 'um banco de memória' (Hart, 2000), e como 'um relacionamento' (Mauer, 2015a).¹ Além disso, antropólogos da economia têm de algum tempo pra cá desafiado as formas como as noções de 'valor' e 'riqueza' são definidas na teoria e política econômicas, explorando como essas noções são produzidas e implantadas de forma diferente em contextos culturais variados (Weiner, 1992; Munn, 1986; Guyer, 1993; Graeber, 2001; Shipton, 2007, 2009). Em vez de pensar em valor em termos puramente econômicos, por exemplo, um número de estudos clássicos e recentes em antropologia econômica explora como várias formas e regimes de valor (Appadurai, 1986; Guyer, 2004; Roiman, 2005; Truitt, 2013) são definidas, negociadas e transformadas pelas pessoas localmente" (pp. 2-3, grifos no original).

minha vida. Lúcia, a mais jovem das negociantes com quem dialoguei, teve contato com o Crediamigo mais recentemente, por volta da segunda metade dos anos 2010 (ela não soube precisar o ano) e também participava de grupos. Marluce, por sua vez, ingressou num grupo do Crediamigo formado por Ditinha, Nilda e o pai de Litinha por volta de 2005 ou 2006. Além disso, nessa altura os negócios de Marluce já estavam consolidados e ela também tinha conta bancária no Banco Bradesco e no Banco Itaú, o que lhe permitiu acessar outros tipos de produtos financeiros, como cheque e cartão de crédito.

Com a missão de “contribuir para o desenvolvimento socioeconômico dos empreendedores e empreendedoras, por meio de produtos e serviços de microfinanças e orientação empresarial, de forma sustentável, oportuna e de fácil acesso” (Banco do Nordeste, s/d), o Crediamigo do Banco do Nordeste se apresenta como o maior programa de microcrédito da América do Sul. O programa utiliza termos que aludem à sua vocação comunitária, como ao estabelecer seu público-alvo: “empreendedores individuais ou reunidos em grupos *solidários*, que atuam no setor informal ou formal da economia” (Banco do Nordeste, s/d, grifo meu). Além da possibilidade de crédito individual, o Crediamigo oferece crédito em grupo, cujas pessoas devem ser “empreendedoras” e, assim como no caso dos sorteios, morar ou trabalhar próximo e confiar umas nas outras.

Aquilo que as mulheres negociantes denominam como *grupo* é, na perspectiva de economistas, chamado de “grupos solidários” ou “banco comunidade”. Trata-se de uma metodologia de concessão de crédito que se caracteriza, fundamentalmente, por três pilares: a) o agente de crédito, que além de mediador e orientador durante o processo, seria o principal meio de acesso ao produto; b) a garantia do empréstimo por meio de aval solidário obtido em grupos de moradores de uma mesma comunidade; e c) empréstimos em valores crescentes e com curtos prazos (dois a seis meses) para o pagamento (Marinho, 2017). Esses “bancos comunitários” funcionam a partir da reunião de 11 a 30 pessoas lideradas por um de seus membros e baseados em valores como coletividade, cooperação e solidariedade – ingredientes do “aval solidário”. Os valores obtidos pela participação nesses “bancos comunitários” variam entre R\$ 100,00 e R\$ 1.000,00 para cada pessoa. De acordo com Marinho (2017, p. 96), “a metodologia do Crediamigo Comunidade se baseia na estratégia de fortalecimento dos laços comunitários e de responsabilidade entre os membros do grupo, com o intuito de manter o grupo unido e com as condições necessárias para apoiar os empreendedores

individuais e interessados no acesso ao crédito”. Ou seja, o Crediamigo mimetiza, de certa maneira, a prática financeira que as mulheres já realizam, na medida em que busca criar relações duradouras de confiança, de solidariedade e mesmo de amizade.

A despeito dessas discursividades tecidas por economistas, o objetivo por trás desse tipo de programa era implementar formas de controle e regulação estatal para aquilo que era caracterizado como uma fragmentação do mercado de crédito no Brasil. Nessa lógica, tal fragmentação decorria “da difusão de práticas não institucionalizadas, caracterizadas por elevada dispersão de taxas de juros e atuação à margem da legalidade, operadas por agiotas ou credores familiares” (Ruas *et al.*, 2015, p. 13). Além disso, para economistas e outros agentes estatais, a dita “economia informal”, na qual as mulheres negociantes estariam inseridas, funciona com base num “método monetário” caracterizado por transações realizadas em “papel moeda”, o que aumenta a demanda por moedas e a sua velocidade de circulação, dificultando, assim, a fiscalização dessas transações pelo Estado e instituições financeiras (Marinho, 2017).

Um exemplo desse controle estatal nas transações com moedas é o Pix. Em operação no Brasil a partir de 2021, o Pix, segundo descreve o Banco Central do Brasil¹¹, é “o pagamento instantâneo brasileiro”. O Pix foi criado pelo Banco Central e já se popularizou em todo o país, nomeadamente entre negociantes considerados pelo Estado como “informais”. Ele permite que as transações sejam rastreadas pelo sistema bancário já que o dinheiro é transferido entre contas de forma instantânea. Na perspectiva do governo brasileiro, o Pix contribui para a composição de um “ecossistema” financeiro, já que permite a “eletronização dos meios de pagamento (consequentemente, melhor controle de LD/FT [lavagem de dinheiro e financiamento do terrorismo] e redução do uso de cédulas, que são instrumentos socialmente mais custosos)”. Ainda segundo o BC, o uso do Pix aumenta a velocidade em que pagamentos ou transferências são feitos e recebidos, potencializando: alavancar a competitividade e a eficiência do mercado; baixar o custo, aumentar a segurança e aprimorar a experiência dos clientes; incentivar a eletronização do mercado de pagamentos de varejo; promover a inclusão financeira; e preencher uma série de lacunas existentes na cesta de instrumentos de pagamentos disponíveis atualmente à população. Como se pode observar, há um esforço dos agentes financeiros em aumentar a bancarização e diminuir a circulação de papel moeda por meio de um expansivo processo de digitalização do dinheiro.

¹¹ Informações extraídas do site do BC, disponível em: <<https://www.bcb.gov.br/estabilidadefinanceira/pix>>. Acesso: 11 set. 2022.

Marluce participou de, mais ou menos, quatro empréstimos do Crediamigo e, conforme me relatou, parecia se incomodar com essas tentativas de controle e fiscalização. Em sua avaliação, embora a facilidade de obter o dinheiro por meio desses empréstimos ajudasse, ela não gostou da experiência, pois diferente do modo como vinha negociando com o *dinheiro vivo*, os empréstimos faziam com que ela ficasse *acomodada e preocupada*, pois *vamos supor que hoje eu pegue 3 mil, compro as roupas, mas depois tenho que devolver aquele dinheiro. Eu ficava com muita coisa na cabeça e o dinheiro não circulava*. Como assinalei acima, na mesma época, Marluce começou a ter talão de cheques e cartões de crédito dos bancos Bradesco e Itaú, mas assim como o dinheiro obtido por meio do Crediamigo, com os cheques e cartões de crédito *você viajava, mas as coisas não fluíam como quando eu comprava com dinheiro. Com cartão e cheque, o dinheiro também não circulava*. Devido a isso, ela foi abandonando essas formas de obter o dinheiro para os negócios ou usando com maior cautela, principalmente o cheque e o cartão de crédito.

A avaliação de Lúcia vai na mesma direção. Ela participou de empréstimos em grupo por três vezes. Conforme ponderou, *no começo tem vantagem, mas depois você fica pagando [as parcelas] e é ruim porque tem juros e você perde no lucro*. Pedi para que ela me desse um exemplo: *eu peguei um empréstimo de R\$ 2.000,00 para pagar em seis vezes de R\$ 400,00. Quer dizer, no final, eu vou pagar R\$ 2.400,00. E meu lucro foi pra onde? O lucro vai embora no aluguel [da lojinha] e nos juros e eu fico sem nada*. Lúcia deixou de participar do Crediamigo há mais ou menos três anos porque *o Crediamigo é uma responsabilidade muito grande e sem o Crediamigo me sinto mais à vontade*. Mainha, por exemplo, comentou que pagar as parcelas do Crediamigo acabava por compor suas preocupações cotidianas a respeito do orçamento doméstico: *depois do dia 20 eu já vou me aperreando*.

Diferentemente da perspectiva de agentes financeiros para quem não há controle da circulação do dinheiro nos negócios de mulheres como as interlocutoras nesta etnografia, perguntei a Marluce como ela registrava a circulação do dinheiro e das mercadorias. Marluce me apresentou um modo bastante complexo e minucioso de realizar os registros de suas vendas no período em que atuou como negociante de roupas. Nesse ponto da nossa conversa, ela foi até seu quarto e voltou com uma pilha de *cartões* impressos em cartolina, com 13cm de comprimento e 8cm de largura. Na frente do cartão, há uma tabela com quatro campos, além do cabeçalho com fundo

preto sobre o qual se lê “ficha de prestação” em letras maiúsculas na cor do papel. Embora o nome impresso fosse este, Marluce e outras mulheres chamavam as fichas de *cartão de prestação*. No primeiro campo do cartão há espaço para se registrar a data, o número de folha (penso que para deixar na sequência os próximos cartões, após o total preenchimento do anterior) e o número do cartão. Logo abaixo, no segundo campo, constam quatro linhas e duas colunas: na primeira coluna se registram os objetos comprados e na segunda os valores em reais de cada um deles. No campo seguinte, são registrados os dados de identificação da pessoa que compra (nome, endereço e vendedor). O quarto e último campo começa na frente do cartão e se repete em todo o seu verso. Nesse espaço há duas tabelas paralelas cada uma com três colunas onde se pode registrar as datas dos pagamentos efetuados, o valor em dinheiro e o saldo restante.

Para facilitar o manuseio dos cartões, nos sentamos numa mesa redonda de madeira e cor branca, com três cadeiras em volta. Em seguida, Marluce pôs-se a procurar o primeiro cartão de prestação que significava para ela o marco inicial dos seus negócios, pois nele foi registrada sua primeira venda. Enquanto ficou sentada procurando esse cartão “primogênito”, pediu que Taynara buscasse uma toalha para forrar a mesa e sobre ela começou a espalhar os cartões depois que conferia a data da compra que fora registrada (Figura 2). Os cartões foram sendo dispostos de modo a formar um círculo. Dada a quantidade de cartões, Taynara e eu nos oferecemos para ajudar a conferir as datas. Enquanto isso Marluce pegou uma caneta e atualizou alguns cartões escrevendo na frente com letras garrafais “pg”, indicando que aquela compra foi liquidada. Entre um e outro cartão, elas foram também se lembrando das antigas freguesas, checando se aquela pessoa era mesmo uma vizinha, uma parente próxima, alguém que já não morava na vizinhança ou que há anos não se viam. Marluce nos mostrou sua organização, o controle das informações que mantinha e o quanto aquela forma de registros fazia parte do seu *jeito de negociar*. Vez ou outra nos chamava para ver nos cartões a progressão dos valores das compras que as freguesas faziam, começando de um valor mais baixo até chegar a quantias mais robustas, conforme a relação e a confiança entre elas se aprofundavam.

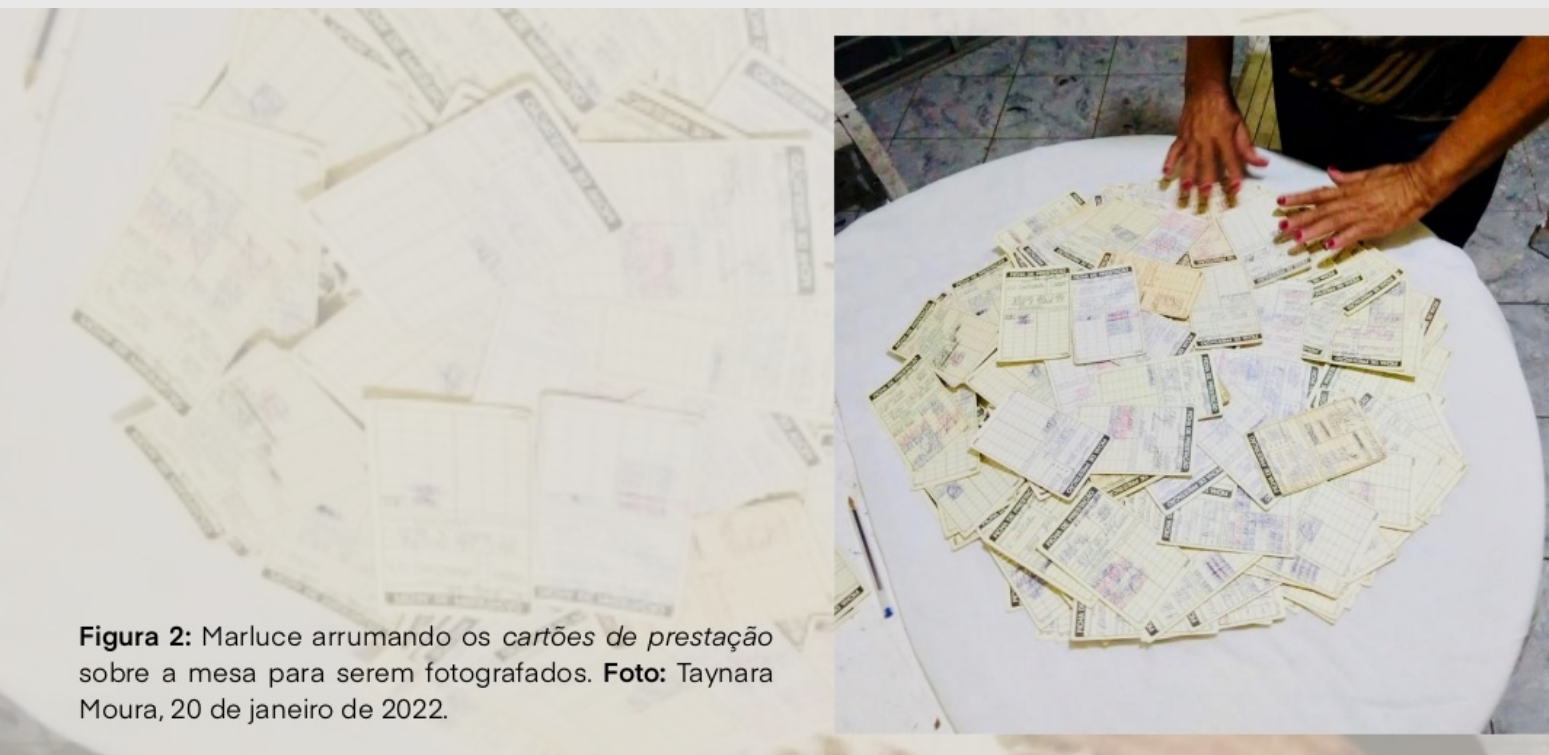


Figura 2: Marluce arrumando os cartões de prestação sobre a mesa para serem fotografados. **Foto:** Taynara Moura, 20 de janeiro de 2022.

Numa certa altura, ainda enquanto conferia e espalhava os cartões, Marluce lembrou a Taynara da importância daqueles objetos, pois ali estava a sua história, a sua luta e os seus tempos de bonança. Elas se puseram a conversar, já que Taynara concordava com a mãe, e afirmavam que embora os cartões já não tivessem um valor material, tinham valor afetivo, documental, poderiam ser doados a um museu (Figura 3). Marluce pediu que Taynara nunca se desfizesse dos cartões, mesmo após a sua morte, pois eles deveriam ficar para a posteridade. Minha presença ali e meu interesse naquela história era um indício do valor daquela relíquia que Marluce guardava consigo com tanto cuidado. Percebi isso depois que ouvi Marluce dizer para Taynara por duas vezes: *está vendo como sou importante?* Além da importância de toda sua história, manusear os cartões parece ter sido mais um estímulo para alimentar o desejo de Marluce de voltar a negociar.



Figura 3: Acervo de cartões de prestação de Marluce. **Foto:** Taynara Moura, 20 de janeiro de 2022.

Depois de nos mostrar os cartões de prestação, Marluce foi buscar um *livro de caixa*, daqueles feitos com capa dura na cor preta, impressos em folhas tamanho ofício. Com o livro em mãos, Marluce explicou sobre o modo como atribuía os preços às roupas e os cálculos que efetuava para fazer o dinheiro render e dar lucros. Nas folhas já amareladas, lia-se na primeira linha a data da viagem para Caruaru. Nas linhas seguintes estavam registradas as quantidades de mercadorias compradas e, do lado, quanto seria obtido com a venda. Ao final da lista, costumava haver um traço, daqueles que costumamos fazer ao montar uma operação matemática, sob ele a soma dos valores e, ao lado ou abaixo, quanto daquele valor era lucro, quantia obtida depois que Marluce subtraía do total o valor investido nas compras. No tempo em que Marluce me mostrava o livro de caixa (Figura 4), Taynara estava contando quantos cartões tinham ali, já que isso ajudaria a entender o tamanho da clientela: um cartão por pessoa. Depois de anunciar os 551 cartões e termos uma ideia numérica do tamanho dos negócios de Marluce, Taynara completou: *551 pessoas!* Marluce expressou orgulho e alegria pelo reconhecimento que estávamos a fazer de toda sua história e trabalho.

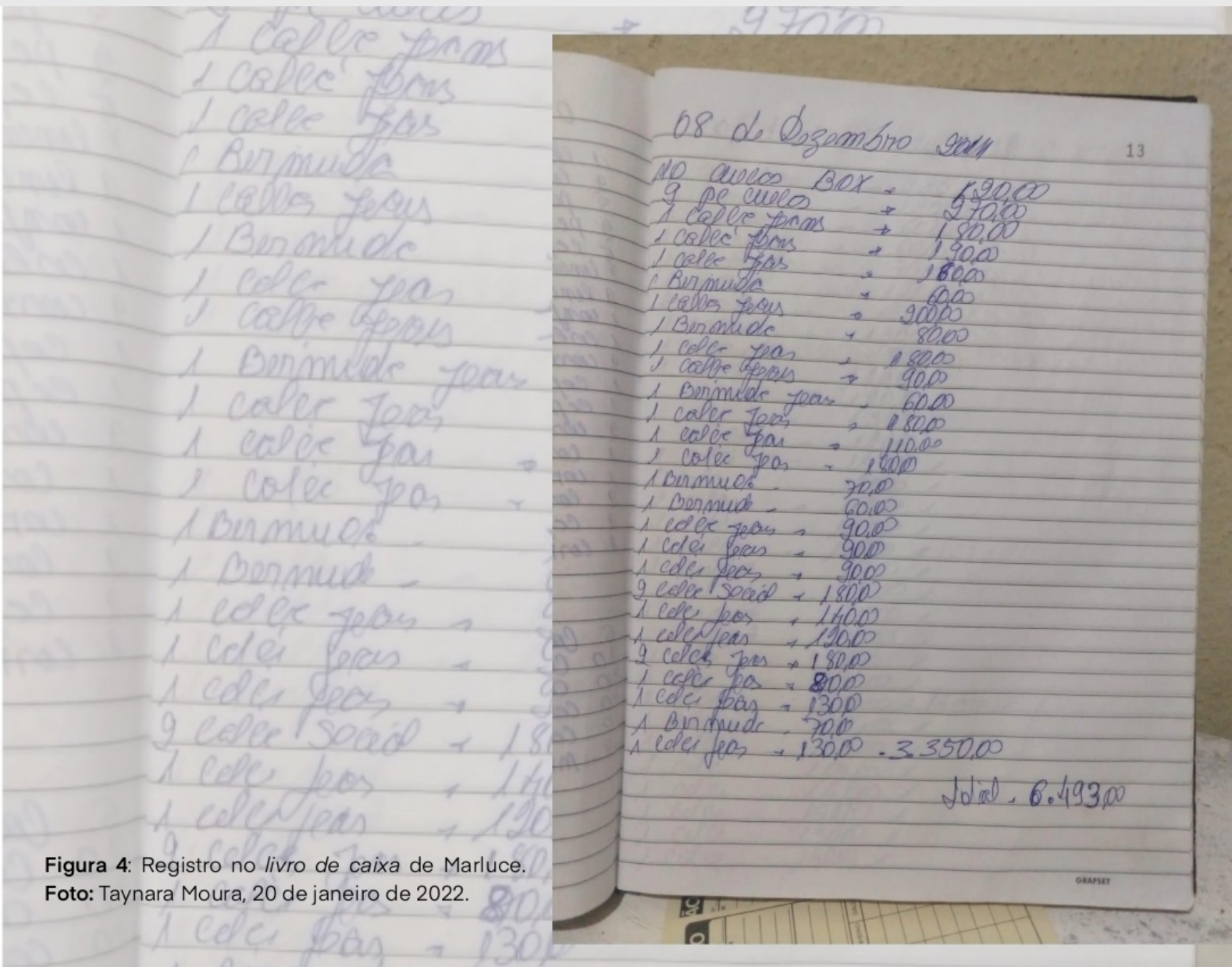


Figura 4: Registro no livro de caixa de Marluce.
Foto: Taynara Moura, 20 de janeiro de 2022.

Durante o período em que fiz pesquisa de campo em Carpina não foram raras as vezes nas quais me deparei com variadas maneiras de realizar registros e controles dos negócios por parte das mulheres negociantes. Seja por meio do *caderninho* onde Mainha registra as transações dos sorteios (cf. figura 1), seja nos cartões de prestação e livro de caixa de Marluce, o que essas mulheres nos apresentam é aquilo que vai sendo deixado de fora ou desconsiderado pelos formuladores de políticas sociais e econômicas e por agentes e instituições financeiras. Mais que isso, as interlocutoras expõem o quanto a relação entre órgãos do Estado, instituições financeiras privadas e pessoas que estes consideram como “de baixa renda” é mediada por relações de desconfiança que circulam em mão dupla: Estado e bancos, por exemplo, desconfiam da boa-fé e da capacidade para honrar compromissos

de pessoas classificadas como pobres, uma vez que sua preocupação é com o retorno do investimento feito ao oferecer microcrédito, nomeadamente um retorno que lhes permitam calcular alguns lucros; da parte das pessoas “de baixa renda”, cientes que são das intencionalidades de agentes a serviço do capital, seja ele obtido junto a instituições públicas ou privadas, uma vez que acumulam experiências tecidas cotidianamente que lhes indicam o quanto esses agentes e instituições “jogam do outro lado” e, em geral, por meio de regras ininteligíveis dada sua técnica e racionalidade etéreas.

Talvez um indicativo dessas desconfianças e das estratégias que instauram de um lado ou de outro, seja o modo como as mulheres se engajam nesses programas de microcrédito. Para mulheres que se mantêm ou se mantiveram por maiores períodos de tempo, como Mainha, um caminho a ser traçado inclui, primeiro, a participação em empréstimos coletivos, segundo, depois de terem se mostrado “de confiança” para as instituições financeiras, o acesso a créditos individuais. Mainha se utilizou de um diferencial do Crediamigo para trilhar esses itinerários. Este programa oferece uma linha de microcrédito exclusiva para mulheres, o Crediamigo Delas. Foi por meio dele que Mainha começou a acessar individualmente o crédito a partir de 2006. Nessa época, ela já participava há três anos do grupo liderado por Soledade, dona de uma pequena vidraçaria de Carpina. O grupo era formado por dez pessoas, todas mulheres negociantes de diferentes ramos. Como nessa época Carpina não contava com agência do Banco do Nordeste, elas precisavam alugar uma Kombi e viajar para Timbaúba – também na Zona da Mata pernambucana, a 47Km de Carpina – onde podiam assinar a documentação no banco e acessar o dinheiro. O crédito era depositado diretamente nas contas individuais que cada mulher do grupo precisou abrir na agência bancária. Ao menos na experiência da minha mãe, esta foi sua primeira conta em banco, quando ela já tinha 55 anos de idade.

O Crediamigo Delas conta com uma agente de microcrédito que realiza, segundo anuncia o banco, um atendimento personalizado, visto que vai até a casa da pessoa, mantém contato continuado e faz “orientação empresarial” (Banco do Nordeste, s/d). O Crediamigo é um programa de microcrédito orientado e faz parte do atual Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado. De acordo com Marinho (2017), o microcrédito produtivo orientado, além de ser considerado como uma ferramenta de combate à pobreza e inclusão financeira de pessoas desbancarizadas, se desenvolve fundamentalmente por intermédio de uma rede de instituições especializadas na concessão de crédito assistido, ou seja, com a orientação técnica

necessária ao desenvolvimento sustentável desses empreendimentos, de modo a garantir a aplicação dos recursos no negócio de seus beneficiários. Na esteira de transformações que foram ocorrendo nas políticas de acesso ao crédito no Brasil a partir de 1997, o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado foi criado em 2005 e tem como objetivos: “i) incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares; ii) disponibilizar recursos para o microcrédito produtivo orientado; iii) oferecer apoio técnico às instituições de microcrédito produtivo orientado, com vistas ao fortalecimento institucional dessas, para a prestação de serviços aos empreendedores populares” (Marinho, 2017, p. 19-20).

Para concretizar tais objetivos, o Programa prevê a existência de agentes de crédito que são profissionais contratados pelas instituições financeiras que atuam como um mediador financeiro entre tais instituições e os beneficiários em potencial, além de trabalharem com foco na promoção da contratação do crédito. De acordo com a pesquisa conduzida por Marinho (2017, p. 49) e sua equipe, as pessoas que acessam o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado estão inseridas nos “grupos mais vulneráveis [e] são as mulheres, jovens, e os residentes fora da capital e da área metropolitana”, especialmente trabalhadoras por conta própria que atuam predominantemente no ramo comercial. Tal perfil social demanda a necessidade do trabalho dos agentes de crédito como forma de garantir não só o efetivo uso dos recursos nas atividades produtivas (evitando, na lógica da desconfiança, a desvirtuação dos objetivos do Programa), mas, especialmente, a realização de orientação financeira.

A ação desses agentes de crédito parte de uma apropriação de um conjunto de valores que, do ponto de vista das/os economistas ortodoxos, são característicos das transações que ocorrem no “setor informal” da economia, tais como: segurança, confiança, compromisso pessoal, vínculo entre agente e cliente, aconselhamento. O trabalho de agentes de crédito “humaniza a concessão de crédito” (Marinho, 2017, p. 86). Por isso, na concepção do Programa, dada a relação de confiança, o vínculo pessoal, as orientações prestadas e as facilidades obtidas pela mediação que agentes de crédito realizam, este tipo de trabalho se caracteriza como um “trabalho psicológico” (Marinho, 2017, p. 73), cujo resultado principal para os operadores de microcrédito vai além da contratação dos produtos financeiros, pois garante a diminuição da inadimplência e a fiscalização da aplicação do crédito que deve ser investido no negócio e não utilizado para outros fins.

A agente de crédito com quem Mainha tem contato desde seu ingresso

no Crediamigo se chama Renata. Para destacar o tempo da relação e até certa intimidade que elas mantêm, Mainha me disse que quando a conheceu *ela era novinha e hoje já tem até filhos*. Foi ela quem visitou a casa de Mainha em 2006, quando pegou seu primeiro crédito individual, para averiguar em qual ramo ela negociava e o que vendia. As visitas serviam não só para averiguar o uso do dinheiro, mas também como um momento em que ocorria a “orientação empresarial” feita pela agente de crédito. Com o dinheiro do crédito individual, Mainha construiu um espaço – a sua *lojinha* ou *ateliê*, como ela mesma denomina – ampliando a lateral de sua casa (Figura 5). Além disso, comprou máquina para cartão de crédito, móveis como balcão, araras, cabides e manequins para fazer a demonstração das peças de roupas.



Figura 5: Vista interna do *ateliê* de Mainha.
Foto: Acervo do autor, janeiro de 2022.

A construção da sua *lojinha* foi possível depois que passou a morar na casa da minha avó, sua mãe, com a incumbência de ser sua cuidadora, visto que Vó estava em fase terminal de um câncer e teve, ainda, uma psicose senil. O momento, segundo Mainha narrou, implicou em muitas adaptações à sua nova morada e à condição de cuidadora, o que lhe fez enfrentar dificuldades nos negócios. Por conta dessas dificuldades, ela atrasou o pagamento do crédito individual por três meses e, mesmo pagando posteriormente, perdeu o direito de obtê-lo novamente. Desde então, a única possibilidade é participar do Crediamigo Delas e a feitura de empréstimos consignados vinculados à sua aposentadoria. Conforme contabilizou, já faz 15 anos que participa dessa linha de crédito e, ao longo desse tempo, acabou se

tornando líder do grupo, o que demonstra a construção de relações de confiança com o grupo e com o banco. O número de pessoas no grupo varia muito, mas, desde o início da pandemia de COVID-19 e seus impactos na vida cotidiana das mulheres negociantes, o número de participantes caiu enormemente. De inicialmente dez integrantes, hoje o grupo se mantém com apenas três mulheres: Mainha, Raquel (minha irmã que também é negociante) e Branca (uma amiga de longa data).

Embora no Crediamigo o valor do crédito possa chegar a R\$ 21.000,00, no Crediamigo Delas o limite é R\$ 5.000,00. O pagamento é feito por boletos reunidos em carnê e deve ser efetuado diretamente no banco. Hoje Carpina já conta com uma agência do Banco do Nordeste, o que facilitou bastante essas transações, pois é a líder do grupo que deve realizar, pessoalmente, a quitação da parcela. Ou seja, espera-se que o dinheiro circule vivo e depois seja depositado pela líder, o que espelha, de certa maneira, a forma de operar nos sorteios, já que o dinheiro é reunido e (re)distribuído mensalmente. Um diferencial entre a forma como os pagamentos são feitos nos sorteios e no Crediamigo Delas é o acréscimo de juros, caso haja atraso no pagamento, o que demonstra o quanto não basta ter confiança entre as pessoas envolvidas e a instituição operadora do crédito, como no caso dos sorteios. Qualquer problema que ocorra e também os apoios necessários são solicitados a Renata por meio de mensagens ou chamadas de vídeo no *WhatsApp*. Um tipo de contato e relação que também ocorre no relacionamento com outro banco, o Santander.

No Banco Santander, as mulheres negociantes costumam obter linhas de microcrédito por meio do Programa Prospera Santander. De acordo com o banco, o Prospera tem por objetivo apoiar o crescimento de pequenos empreendedores e suas comunidades, mediante a oferta de valor para quem já tem uma atividade produtiva (Banco Santander, 2021). Ainda segundo o banco, a clientela do Prospera são pessoas como as mulheres negociantes, embora não seja uma linha de crédito específica para mulheres, e envolve costureiras, donas de salões de beleza, bares, revendedoras de cosméticos e outros (Banco Santander, 2021). Com uma linguagem que também alude à uma preocupação com as comunidades locais onde sua clientela vive e trabalha, o banco anuncia que a oferta do valor produz uma reação em cadeia: “Quando um empreendedor cresce, ele ajuda a comunidade inteira a prosperar; começam a surgir outros empreendedores, que podem gerar empregos, que melhoram a vida de todo mundo em volta; cerca de 70% da renda gerada nesses empreendimentos circula dentro da comunidade; e,

além disso, uma grande parte dos clientes Prospera investe uma porcentagem dos ganhos na educação dos seus filhos. Assim, o país inteiro se beneficia com esse círculo virtuoso” (Banco Santander, 2021, sem página). Trata-se, portanto, de circuitos curtos de circulação do dinheiro.

Para além do oferecimento de microcrédito, conta corrente, conta poupança, seguro, maquininha para pagamento com cartão, entre outros serviços, o Prospera também conta com agentes de crédito que ficam em contato permanente com as clientes realizando uma “orientação financeira” na gestão de negócios e na identificação de oportunidades (Banco Santander, 2021). Mainha participa há cerca de seis anos do Prospera como líder de um grupo cujo número de integrantes varia conforme o interesse das pessoas, todas já são negociantes e utilizam o microcrédito para investir em seus negócios. O nome da agente do Prospera com quem Mainha mantém contato é Adriana. Além de se conhecerem pessoalmente, contam com um grupo no *WhatsApp* que congrega as pessoas negociantes que se beneficiam do crédito.

Desde o início da participação no programa, o grupo já obteve créditos com valores entre R\$ 12.000,00 e R\$ 15.000,00. A quantidade de dinheiro a ser solicitada é a soma dos interesses individuais dos participantes do grupo. No dia de assinar os papéis, Dedé, amigo da minha mãe, integrante do grupo e irmão de Célia, vai com ela em sua Kombi até o banco e fica lhe esperando do outro lado da rua. O tempo de atendimento no banco é relativamente curto, pois além de ter preferência como mulher idosa, os termos do novo crédito são anteriormente repassados para Adriana pelo *WhatsApp*, de forma que no banco se dá apenas a formalização, no papel, do combinado. Mainha enfatizou que nesses bancos *tudo era mais fácil* para elas que negociam.

Assinada a papelada, o dinheiro é automaticamente liberado e depositado na conta poupança que Mainha mantém no banco exclusivamente para essas transações. Ali mesmo ela já saca toda a quantia e retorna à Kombi sob o olhar atento de Dedé. Trata-se de uma estratégia de cuidado, visto que não são raros os relatos de pessoas idosas assaltadas na saída do banco logo após terem sacado dinheiro, em geral, relativo à aposentadoria. Importante destacar aqui o quanto esse tipo de operação com *dinheiro vivo* vai na contramão das tentativas do Banco Central de regular a circulação do dinheiro, como comentado anteriormente em relação ao Pix. Ou seja, embora esse tipo de pagamento busque criar um ecossistema financeiro marcado pelo controle da circulação do dinheiro, agora digital, as mulheres negociantes continuam a preferir e a considerar importante a circulação do

papel moeda.

Já em casa, Mainha mostra o total do dinheiro obtido junto ao banco e o reparte conforme os montantes previamente demandados. Além disso, apresenta aos seus amigos e amigas o carnê com os boletos que deverão ser pagos nos próximos meses, de forma que ali mesmo já dividem quanto cada um/a deverá pagar. Esses microcréditos são pagos em parcelas mensais, cujo número varia conforme o valor, mas Mainha citou que costumavam pagar em *seis, oito, nove parcelas para não ficar muito demorado*, ou seja, permite a manutenção de uma regularidade e periodicidade curtas no acesso aos microcréditos. No dia do pagamento, Mainha também é responsável por reunir o dinheiro, algo que faz parte de suas atribuições de líder do grupo – uma tarefa na qual é bastante versada dada sua condição de organizadora de sorteios. Com o valor da parcela mensal em mãos, aciona uma das minhas irmãs, Neidinha, pois, como mora no centro da cidade, ela efetua o pagamento do boleto em alguma casa lotérica ou loja que seja correspondente bancário. Com o comprovante do pagamento em mãos, Mainha fotografa o documento e o envia no grupo do *WhatsApp* para que Adriana fique ciente que mais um compromisso foi honrado no prazo, o que parece secundarizar os mecanismos de compensação bancária.

Após me explicar como realiza a mediação entre pessoas e bancos, Mainha, sorrindo, indagou-me como quem reforça sua liderança local: *está vendo como sua mãe é importante?* Ao longo da pesquisa de campo pude perceber que ser importante tem seus bônus e ônus, como lidar com a imprevisibilidade da política econômica e, desde 2020, com os impactos da pandemia de COVID-19 no mundo dos seus negócios e de suas amigas.

Tem um Entrelaçado Entre as Pessoas que Negociam: Algumas Notas Finais

Neste artigo apresentei uma descrição etnográfica do mundo de negócios das mulheres da Zona da Mata pernambucana com quem construí uma interlocução ao longo de mais de um ano de pesquisa de campo. Aprender sobre os negócios e as redes de crédito baseadas em relações tecidas pelas mulheres negociantes e suas freguesas, as quais funcionam por meio de códigos locais de confiança, honra e prestígio possibilitou a construção de um argumento que pretende fazer ver o quanto *ser mulher negociante é um jeito de não depender de marido. Um jeito de ter seu dinheiro e poder fazer suas coisas*, conforme minha mãe descreveu. As experiências de Mainha, Marluce, Célia e Lúcia parecem particularizar um jeito de ser

mulher intimamente entrelaçado com os negócios e que se mantém ao longo de gerações em Carpina e região.

Há poucos dias li em meu caderno de campo algumas frases que registrei durante a estadia em Carpina: “eu não quero *negócio* com ele”, “eu tenho um *negócio* para lhe dizer”, “eu nunca tive *negócio* com ela”, “sabe aquele *negócio* que te falei ontem?”. Liguei para Mainha para lhe perguntar sobre os sentidos dessas frases. Era umas sete horas da noite e ela estava bordando ponto-cruz numa *toalhinha* no terraço de sua casa. Sobre os usos da palavra *negócio*, Mainha me explicou que, nesses casos, *negócio* é *uma conversa que teve com uma pessoa ou se você quiser dizer [algo] a outra pessoa sem ninguém entender do que estão falando. Negócio pode ser qualquer coisa. É uma maneira de falar*. Já no caso do que é *negócio* entre as mulheres da periferia de Carpina, Mainha explicou: *a gente é tão entrelaçada que todo mundo sabe de tudo, todo mundo se ajeta, se cuida. Tem um entrelaçado entre as pessoas que negociam!* Rastrear etnograficamente esses entrelaçados, esse jeito de ser mulher e de fazer negócios me permitiu produzir uma etnografia do dinheiro e das finanças desde a perspectiva das mulheres negociantes da Zona da Mata pernambucana.

Em síntese, foi possível alinhar ao longo deste trabalho os seguintes componentes do mundo das mulheres negociantes da periferia de Carpina: (1) os sorteios e suas gramáticas técnica e moral; (2) o modo como as mulheres negociantes integraram políticas e programas de microcrédito propostas seja pelo Estado, seja pelo mercado financeiro, em seus repertórios monetários; (3) a expansão dos sentidos e dos usos dos dinheiros, no plural, a despeito do que estabelece a política econômica e suas estratégias de controle e regulação, com destaque aos processos de diferenciação e marcação moral do dinheiro; (4) os circuitos curtos de circulação do dinheiro obtido por meio dos empréstimos e microcréditos; (5) a mimetização por programas estatais, como o Crediamigo, das moralidades e technicalidades que estruturam as práticas financeiras das mulheres negociantes; e (6) a etiqueta moral cujo cerne é o reconhecimento da sua própria *luta* e da dos outros.

Por fim, tendo em vista que o objetivo de descrever como as mulheres *negociantes* da periferia de Carpina integram e produzem lógicas, práticas de conhecimento, estratégias, alianças e relações nas interações com infraestruturas tecnológicas e financeiras próprias das agências públicas e privadas do capital financeirizado, esta etnografia permitiu identificar como os processos de financeirização da vida cotidiana se colocam como novas

morfologias da dominação das elites econômicas e do Estado. Tais morfologias buscam gerir a vida das pessoas e produzir subjetividades orientadas pela lógica e valores do mercado e fazem isso sem considerar os contextos locais compostos por cotidianos marcados pelo empobrecimento aprofundado pelas atuais crises política, econômica e sanitária. A principal contribuição desta etnografia é, justamente, mostrar como estas mulheres criam estratégias para escapar a esses controles, ou mesmo compor de forma criativa com eles.

REFERÊNCIAS

- ANDERSON, Robert T. Rotating Credit Associations in India. **Economic Development and Cultural Change**, Chicago, v. 14, n. 3, pp. 334-9, Apr. 1966.
- ANZALDÚA, Gloria. La conciencia de la mestiza/ Rumo a uma nova consciência. **Revista de Estudos Feministas**, v. 13, n. 3, p. 704-19, 2005.
- ARDENER, Shirley. The comparative study of rotating credit associations. **The Journal of the Royal Anthropological Institute of Great Britain and Ireland**, v. 94, n. 2, pp. 201-29, Jul./Dec. 1964.
- BANCO DO NORDESTE. Sobre o Crediamigo. **Banco do Nordeste**, s/d. Disponível em: <https://www.bnb.gov.br/crediamigo/sobre>. Acesso em 01 de agosto de 2021.
- BANCO SANTANDER. Próspera microcrédito. **Banco Santander**, 2021. Disponível em <https://www.santander.com.br/campanhas/microcredito>. Acesso em 01 de agosto de 2021.
- BANERJEE, Abhijit V.; DUFLO, Esther. **Poor economics: a radical rethinking of the way to fight global poverty**. New York: PublicAffairs, 2011.
- BESLEY, Timothy; COATE, Stephen; LOURY, Glenn. "The economics of rotating savings and credit associations". **The American Economic Review**, Nashville, v. 83, n. 4, pp. 792-810, Sep. 1993.
- BURRELL, Jenna. Technology and social relations: infrastructures of digital money. In: MAURER, Bill; MUSARAJ, Smoki; SMALL, Ivan (eds.). **Money at the margins: global perspectives on technology, financial inclusion and design**. New York: Berghahn Books, 2018. pp. 151-4. (The Human Economy Series; 6).
- COLLINS, Daryl; MORDUCH, Jonathan; RUTHERFORD, Stuart; RUTHVEN, Orlanda. **Portfolios of the poor: how the world's poor live on \$2 a day**. Princeton: Princeton University Press, 2009.
- CUNHA, Teresa. A arte de xiticar num mundo de circunstâncias não ideais: feminismo e descolonização das teorias económicas contemporâneas. In: CUNHA, Teresa (org.). **Ensaio pela democracia. Justiça, dignidade e bem-viver**. Porto: Edições Afrontamento, 2011. pp. 73-97.
- FERREIRA, Mariana Kawall Leal. When 1+1≠ 2: making mathematics in Central Brazil. **American Ethnologist**, Arlington, v. 24, n. 1, pp. 132-147, Feb. 1997.
- GEERTZ, Clifford. The rotating credit association: a 'middle rung' in development. **Economic Development and Cultural Change**, Chicago, v. 10, n. 3, pp. 241-63, Apr. 1962.
- GEERTZ, Clifford. **Obras e vidas: o antropólogo como autor**. 4 ed. Trad. Vera Ribeiro. Rio de Janeiro: Editora da UFRJ, 2018.
- KURTZ Donald V.; SHOWMAN, Margaret. The tanda: a rotating credit association in Mexico. **Ethnology**, v. 17, n. 1, pp. 65-74, Jan. 1978.
- KURTZ, Donald V. The rotating credit association: an adaptation to poverty. **Human Organization**, Oklahoma City, v. 32, n. 1, pp. 49-58, Spring 1973.
- LOW, Alaine. **A bibliographical survey of rotating savings and credit associations**. Oxford: Centre for Cross-Cultural Research on Women; Queen Elizabeth House; University of Oxford, 1995.
- MARINHO, Danilo Nolasco Cortes (org.). **Análise de boas práticas das políticas de microcrédito: integração com as políticas de trabalho e de renda**. Brasília: Centro de Pesquisas de Opinião Pública, DATAUNB, Secretaria de Políticas Públicas de Emprego, SPPE, MTB, 2017.
- MAURER, Bill. The anthropology of money. **Annual Review Anthropology**, v. 35, pp. 15-36, Jul. 2006.
- PERIN, Vanessa Parreira. Resenha do livro "Money at the margins: global perspectives on technology, financial inclusion and design". [MAURER, Bill; MUSARAJ, Smoki; SMALL, Ivan (Orgs.)]. New York: Berghahn Books, 2019. **R@u: Revista de Antropologia da UFSCar**, São Carlos, v. 13, n. 1, pp. 310-6, 2021.
- MUSARAJ, Smoki; SMALL, Ivan. Introduction –

Money and finance at the margins. In: MAURER, Bill; MUSARAJ, Smoki; SMALL, Ivan (eds.). **Money at the margins: global perspectives on technology, financial inclusion and design**. New York: Berghahn Books, 2018. pp. 1-18. (The Human Economy Series; 6).

RUAS, Claudete; MARINHO, Danilo Nolasco Cortes; MATOS, Franco de; BELLONI, José Angelo; CACCIAMALI, Maria Cristina; PEREIRA, Moema do Prado. **A política e a atividade de microcrédito como instrument de geração de trabalho e renda e inclusão produtiva**. Brasília: Fundação Universidade de Brasília, Centro de Pesquisas de Opinião Pública, DATAUnB; Ministério do Trabalho e Emprego, Secretaria de Políticas Públicas de Emprego, 2015.

SANTOS, Ana Clara Sousa Damásio dos. Como pode o “Outro” narrar? Considerações sobre viver, fazer e escrever na Antropologia. **Pós – Revista Brasileira de Pós-graduação em Ciências Sociais**, v. 16, n. 1, pp. 72-99, 2021a.

SANTOS, Ana Clara Sousa Damásio dos. Etnografia em casa: entre parentes e aproximações. **Pós – Revista Brasileira de Pós-graduação em Ciências Sociais**, v. 16, n. 2, pp. 1-32, 2021b.

SANTOS, Ana Clara Sousa Damásio dos. “Olho de parente” e o “olho estranho”: considerações etnográficas sobre viver, olhar, ouvir, escrever e permanecer. **Novos Debates – Forum de Antropologia**, v. 7, n. 1, p. e7103, 2021c.

SCHWITTAY, Anke F. The financial inclusion assemblage: subjects, technics, rationalities. **Critique of Anthropology**, v. 34, n. 4, pp. 381-401, 2011.

STRATHERN, Marilyn. **Partial Connections**. Walnut Creek: Altamira Press, 2004.

TRINDADE, Catarina Cortesão Casimiro. “Uma maneira de passarmos a conviver”: descrição de um xitiki familiar na cidade de Maputo, Moçambique (2013-2015). **Revista de História**, São Paulo, n. 178, a05718, 2019.

TRINDADE, Catarina Cortesão Casimiro Nascimento. “Xitiki é compromisso”: os sentidos de uma prática de sociabilidade na cidade de Maputo,

Moçambique. 2015. 184f. Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós-graduação em Antropologia Social, Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2015.

ZELIZER, Viviana A. **The social meaning of money: pin money, paychecks, poor relief, and other currencies**. New York: BasicBooks, 1994.