

Economia de Troca de Presentes. Para uma Teoria do Modo de Produção Pré-Capitalista (parte 1)

Gift Economy. Proposal for a Pre-Capitalist Mode of Production Theory

João Bernardo*

Resumo

Ao classificar a troca de presentes como «*système des prestations totales*», Marcel Mauss lançava as bases para a definição de um vasto modo de produção prévio ao capitalismo. Neste artigo, retomo o mesmo quadro de análise do primeiro volume de *Poder e Dinheiro* ampliando-o a outras sociedades, épocas e tipos de organização econômica. A troca de presentes regeu tanto sociedades praticamente desprovidas de Estado como outras em que as instituições políticas adquiriram um elevadíssimo grau de autonomia, viabilizando o desenvolvimento tanto da forma de exploração assente em relações de tipo servil como outras em que prevalecia a independência camponesa. Permitindo inserir todas estas situações diferentes num quadro explicativo único, o modelo da troca de presentes aparece com o carácter de generalidade, e ao mesmo tempo de operacionalidade conceptual, que se requer à teoria de um modo de produção.

Palavras-Chave: Troca de Presentes; Modo de Produção; Pré-Capitalismo

Abstract

When Marcel Mauss classified the gift exchange as a “système des prestations totales” he laid the foundations of a vast mode of production that existed before capitalism. In this article, I return to the same theme of the first volume of Poder e Dinheiro, extending it to other societies, epochs and forms of economic organization. Gift exchange ruled over societies almost without state as well over other societies in which the political institutions acquired a very high autonomy degree. In this sense, allowing the development of servitude relations and the exploitation based on the peasantry independence. Allowing to insert all these different situations into a single explanatory framework, the model of gift exchange appears with the character of generality, and at the same time conceptual operationality, that is required to the theory of a mode of production.

Keywords: Gift Economy; Mode of Production; Pre-Capitalism

* Professor em universidades públicas brasileiras de 1984 a 2009; autor, entre outras obras, de *Poder e Dinheiro. Do Poder Pessoal ao Estado Impessoal no Regime Senhorial*, Séculos V-XV. 3 vols, Porto, Afrontamento, 1995, 1997, 2002.

1. Teoria de um modo de produção

Ao classificar a troca de presentes como “*système des prestations totales*” (Mauss, 1923-1924, p. 37), Marcel Mauss estava a lançar a fundação do que poderá ser a definição de um vasto modo de produção prévio ao capitalismo. No primeiro volume de *Poder e Dinheiro* (Bernardo, 1995), procurei estabelecer as regras do sistema de troca de presentes, mas nessa ocasião era sobretudo a sociedade senhorial que me interessava. Vou agora retomar o mesmo quadro de análise, ampliando-o a outras sociedades, a outras épocas e até a tipos de organização económica aparentemente distintos.

Veremos então que a troca de presentes regeu tanto sociedades praticamente desprovidas de Estado como outras em que as instituições políticas adquiriram um elevadíssimo grau de autonomia, contando-se entre estas tanto os Estados fragmentados por relações vassálicas como aqueles em que prevalecia a centralização burocrática. Com igual versatilidade puderam processar-se no quadro da troca de presentes tanto a forma de exploração assente em relações de tipo servil como outras formas de exploração em que prevalecia a independência camponesa. Permitindo inserir todas estas situações diferentes num quadro explicativo único, o modelo da troca de presentes aparece com o carácter de generalidade, e ao mesmo tempo de operacionalidade conceptual, que se requer à teoria de um modo de produção.

2. Características gerais da Troca de Presentes

O sistema de troca de presentes caracterizava-se, em primeiro lugar, pela reciprocidade, e este princípio inspirava mesmo as obrigações consideradas fundamentais, aquelas de que dependia toda a estrutura da sociedade. Referindo-se ao regime senhorial europeu, Fritz Kern observou que “the subject, according to the theories of the early Middle Ages, owed his ruler not so much obedience as fealty”, e explicou que “fealty, as distinct from obedience, is reciprocal in character, and contains the implicit condition that the one party owes it to the other only so long as the other keeps faith” (Kern, 1948, p. 87). Neste contexto, o que nas expressões ideológicas se apresentava muitas vezes como resultado de uma deliberada generosidade devia-se na prática a pressões sociais muito fortes, sancionadas de maneira efectiva. Marcel Mauss sublinhou “le caractère volontaire, [...] apparement libre et gratuit, et cependant contraint et intéressé de ces prestations” (Mauss, 1923-1924, p. 33 e 37). Tratava-se de uma obrigação tripla, impondo que se desse, se recebesse e se voltasse a dar. Mauss indicou que existiam “trois obligations» e que “la prestation totale n’emporte pas seulement l’obligation de rendre les cadeaux reçus; mais elle en suppose deux autres aussi importantes: obligation d’en faire, d’une part, obligation d’en recevoir, de l’autre” (*ibidem*, p. 50). Não era a transferência de um bem, fosse um objecto ou um

serviço, que se considerava como o acto elementar, mas a indissociabilidade da transferência e da sua reciprocação. A tal ponto que em certas línguas do Pacífico operações antitéticas como a compra e a venda ou o acto de emprestar e o de pedir emprestado eram expressas pelas mesmas palavras (*ibidem*, p. 86). Aliás, eu próprio tive de formular de maneira deliberadamente prolixa esta última frase, porque se escrevesse apenas “empréstimo” o leitor não saberia se estávamos na perspectiva do credor ou na do devedor. O acto elementar era sempre a relação, em ambas as suas faces, a do presente transferido e a da transferência inversa.

O sistema de troca de presentes caracterizava-se ainda, em segundo lugar, pela possibilidade de diferir no tempo a reciprocação do presente recebido. A, tendo dado um bem a B, podia receber outro de C antes de receber aquele a que B estava obrigado. Como esta situação abrangia todos os intervenientes, a reciprocidade era de carácter multilateral, não se limitando a uma soma de relações entre pares de membros. A multilateralidade resultava inevitavelmente da conjugação entre a reciprocidade e a maleabilidade temporal, e permite entender a pluralidade e a versatilidade das formas de transferência no contexto do sistema de presentes, bem como a amplitude e a diversidade das relações aí estabelecidas.

Em terceiro lugar, o sistema de troca de presentes caracterizava-se pelo facto de, como regra geral, a teia de relações sociais estar já estabelecida previamente aos actos de transferência e subsistir depois de eles se terem concluído. Contrariamente ao que sucede no capitalismo, em que as transacções económicas constituem o único fundamento dos principais aspectos do relacionamento social, que cessa mal se cumprem as obrigações do contrato, na troca de presentes a veiculação dos bens e dos serviços era apenas um momento de relações sociais mais amplas e permanentes. “Dans les économies et dans les droits qui ont précédé les nôtres, on ne constate pour ainsi dire jamais de simples échanges de biens, de richesses et de produits au cours d’un marché passé entre les individus” (*ibidem*, p. 37), escreveu Marcel Mauss. E, depois de observar que os indivíduos estavam inseridos em grupos de tipo familiar, Mauss observou que estes grupos não trocavam apenas objectos estritamente económicos. “Ce sont avant tout des politesses, des festins, des rites, des services militaires, des femmes, des enfants, des danses, des fêtes, des foires dont le marché n’est qu’un des moments et où la circulation des richesses n’est qu’un des termes d’un contrat beaucoup plus général et beaucoup plus permanent” (*ibidem*). Na mesma perspectiva, e referindo-se aos primórdios do regime senhorial europeu, escreveu Aron Gurevitch:

Gifts, feasts, and the ritualistic exchange of objects and services, with everything involved in these things, was the meaningful function of wealth, the specific manifestation of social ties, based on personal

contacts and not on the exchange of commodities or on the circulation of money (Gurevich, 1977, p. 21).

E referindo-se especificamente a uma das variantes do regime senhorial, a Inglaterra anglo-saxónica, Thomas Charles-Edwards explicou que

the primary function of exchange of wealth, both land and moveables, was to maintain *frēondscipe*, “friendship”, “alliance”. The economic value of exchange was subordinate to this primary function. Because exchange of wealth maintained *frēondscipe* it was caught up in a sharply articulated system of values inherited from the pagan past. [...] The basis of this system of values was a strong version of the principle of reciprocity (Charles-Edwards, 1976, p. 180).

Neste tipo de contextos, cada presente aparecia como uma encarnação, material ou simbólica, do elo que unia as partes. E como o quadro de contactos sociais era anterior à eventual transferência de artigos no interior desse quadro, compreende-se assim a razão por que cada interveniente podia diferir a reciprocidade dos presentes recebidos. A maleabilidade temporal em nada comprometia a permanência do relacionamento, porque o elo entre as partes era prévio às transferências e mais geral do que elas.

3. Troca de Malefícios

Os presentes não eram considerados inanimados, indo carregados da personalidade de quem os havia possuído, e por vezes isto sucedia sobretudo com os que tocavam de mais perto a vida da pessoa ou do grupo de que emanavam. Entre os kwakiutl e os tsimshian do noroeste americano, por exemplo, bem como no direito romano mais arcaico, distinguia-se um âmbito de bens mais directamente familiares, que eram particularmente carregados com o cunho espiritual da família e cuja cedência obedecia a vários limites, condições e rituais (Mauss, 1923-1924, p. 110-112, 125-127, 132, 139). Dar um destes presentes a alguém era transmitir-lhe uma parte de si, adquirindo o outro tal virtude; e como, ao reciprocitar o gesto, ele por sua vez transmitia uma parte de si, a troca deste tipo de presentes entendia-se como uma verdadeira mistura da personalidade dos participantes. Marcel Mauss mostrou que nas culturas da Polinésia o presente era carregado do mana de quem o oferecia, e acrescentou que na troca dos presentes misturavam-se as personalidades e as vidas dos intervenientes (*ibidem*, p. 45-49, 52, 63). Também na tradição germânica os bens participavam da personalidade dos seus possuidores originários (*ibidem*, p. 155). Referindo-se à civilização europeia na época conhecida como Alta Idade Média, escreveu Aron Gurevitch:

An object belonging to a man partook of the stamp of the personality of that particular man, as though he impregnated the object with his own quality; its transfer to another made it possible for that other to acquire the qualities inhering in the object. [...] Belief that there was no precise boundary between an object and its owner lay at the bottom of these representations (Gurevich, 1977, p. 13).

E Gurevitch explicou em nota: “A gift established a particular relation between the giver and the receiver. The gift itself remained a visible incarnation of this close link” (*ibidem*, p. 28 n. 58). O mesmo sucedia na tradição chinesa (Mauss, 1923-1924, p. 158-159). O bem participava da personalidade de quem o dava, ou pelo menos exprimia a sua força, e aquele que o recebia de certo modo ficava na sua sujeição; só podia compensá-la pelo acto inverso, dando ao outro um bem que incorporasse a sua personalidade ou a sua força própria.

Por isso se atribuíam a estes símbolos uma dualidade, sendo benéficos ou maléficos consoante fossem ou não reciprocados. Num artigo que é uma pequena obra-prima (*ibidem*), Marcel Mauss mostrou que nas diferentes línguas germânicas a palavra *gift* passou a significar ora *presente* ora *veneno*, ou mesmo as duas acepções simultaneamente, porque a dádiva que não fosse retribuída tinha um carácter mortal.

La chose reçue en don, la chose reçue en général engage, lie magiquement, religieusement, moralement, juridiquement, le donateur et le donataire. Venant de l’un, fabriquée ou appropriée par lui, étant de lui, elle lui confère pouvoir sur l’autre qui l’accepte. Au cas où la prestation donnée ne serait pas rendue dans la forme juridique, économique ou rituelle, prévue, le donateur a barre sur celui qui a participé au festin et en a absorbé les substances, sur celui qui a épousé la fille ou s’est lié par le sang, sur le bénéficiaire qui use chez lui d’une chose enchantée de toute l’autorité du donateur (*ibidem*, p. 245).

Como entre os antigos germanos e escandinavos era a bebida a oferta mais comum, pôde ocorrer aquela ambiguidade terminológica. Na mesma perspectiva parece-me possível formular uma hipótese. Enquanto serviço, a hospitalidade era um dos bens mais importantes incluídos no sistema de presentes. Será de admitir que a ambivalência que levava a bebida oferecida a tornar-se um veneno convertesse um hóspede num refém? Segundo o *Oxford English Dictionary*, o inglês *host* e o velho francês *hoste*, significando, entre outros, *hóspede*, *convidado*, vêm do latim *hospit-em*. O inglês *hostage*, o velho francês *hostage* (existente também na forma *ostage*), o velho catalão *hostatge* e o velho espanhol *hostage*, significando *refém*, derivam de uma forma tardia de latim popular, *obsidaticum*, por

sua vez proveniente do latim *obsidatus* e *obses*, *obsidem*. E o dicionário indica que o *h* inicial parece ter sido acrescentado em velho francês e nas restantes línguas mencionadas devido a uma associação com a família de palavras de *hospit-em* (*The Oxford English Dictionary*, V, p. 407-408). Poderá esta confusão de etimologias significar a atribuição da dualidade, benéfica e maléfica, à hospedagem, enquanto relação entre um anfitrião e um hóspede? Outra faceta da ambivalência foi ilustrada por Émile Benveniste, ao indicar que palavras da mesma família podiam significar tanto *hóspede* como *inimigo* (Benveniste, 1969, I, p. 92-95 e 361). A hospitalidade, recordou Benveniste, “est fondée sur l’idée qu’un homme est lié à un autre (hostis a toujours une valeur réciproque) par l’obligation de compenser une certaine prestation dont il a été bénéficiaire” (ibidem, p. 94). É curioso que o grande linguista, precisamente quando estava à beira de explicar cabalmente a passagem do sentido de *hóspede* ao de *inimigo*, não o tivesse feito, por não ter insistido no carácter duplo da prestação, cujos efeitos seriam opostos consoante fosse ou não reciprocada. Presente ou veneno, hóspede ou refém, hóspede ou inimigo? Tudo dependia, em suma, de um próximo gesto, o que significava que a relação continuava a prevalecer, qualquer que fosse o seu conteúdo efectivo. Portanto, o carácter antinómico assumido pelos presentes só se compreende no contexto de um sistema que, exigindo a reciprocidade, admitia no entanto o seu diferimento temporal.

Se, em definitivo, um presente não fosse correspondido, isto significava que a oferta de um bem se replicava com uma injúria. “To fail to reciprocate was the institutionalized way to declare the end of alliance and the opening of hostilities” (Dalton, 1977, p. 207). Simetricamente, numa cadeia de reciprocidades em que, como disse já, receber um presente era uma obrigação tão forte como a de dar e de voltar a dar, recusar uma oferta equivalia a responder com um acto agressivo a um acto amistoso e constituía outra forma da declaração de hostilidades. “On n’a pas le droit de refuser un don, de refuser le potlatch. Agir ainsi c’est [...] ou s’avouer vaincu d’avance, ou, au contraire, dans certains cas, se proclamer vainqueur et invincible” (Mauss, 1923-1924, p. 105-106). Não se saía assim da tripla obrigação em que o sistema de trocas se fundamentava, substituindo-se apenas a troca de benesses pela de malefícios, e de então em diante as regras seriam as mesmas. Os mesmos fenómenos que se observavam na troca de dádivas positivas podiam observar-se também na sua face negativa. A honra que obrigara a responder a um presente com outro impunha que não se deixasse uma agressão sem desforra.

A vingança constitui o princípio da reciprocidade na troca de injúrias. E quando a unidade não era o indivíduo, mas a família, prolongada através da descendência, as vinganças tendiam a perpetuar-se e, exercendo-se sobre qualquer membro da família inimiga, tinham razão para prosseguir enquanto uma das famílias rivais não tivesse sido liquidada. Nesta perspectiva, a guerra de externí-

nio entre grupos populacionais correspondia ao *potlatch*, constituindo ambos o extremo de ciclos sucessivos de trocas, num caso de dádivas, no outro de injúrias.

O aspecto ritual dos duelos e das guerras neste tipo de sociedades não se devia directamente a quaisquer motivos religiosos mas ao facto de se inserirem num sistema já ritualizado de troca de presentes. No capítulo final deste estudo comentarei a função ritual da guerra em várias sociedade da América pré-colombiana. Mas também entre os celtas a guerra e até os duelos tinham um componente ritual e sobrenatural (Chadwick, 2001, p. 126-127).

De maneira complementar ao que sucedia na guerra, o envio de uma embaixada por parte de um potentado que até então se mantivera estranho, carregada de presentes como seguiam todas as embaixadas, inaugurava também um novo quadro de relações. Como sempre sucedia neste sistema, não havia benefício que não encontrasse o seu reflexo simétrico numa injúria, e o que por um lado se podia obter através da guerra e do saque podia por outro lado alcançar-se graças à diplomacia e às dádivas. Em qualquer caso, a ambiguidade mantinha-se. John Keay contou que Samudragupta, filho do fundador da dinastia dos Gupta, que reinou no segundo terço do século IV da nossa era, ao receber uma embaixada de budistas do Sri Lanka decidiu considerar como uma forma de tributo os presentes que lhe foram oferecidos (Keay, 2003, I, p. 164). Esta devia ser uma questão sempre difícil de definir, se um presente reflectia uma troca entre iguais ou um tributo, e decerto seria muitas vezes necessário recorrer à força das armas para esclarecer a situação.

A propósito das épocas olmeca, teotihuacana e azteca das culturas mesoamericanas, Ignacio Bernal afirmou que as relações de troca eram sustentadas por conquistas militares (Bernal, 1981, p. 133, 140, 154-155). É certo que nos habituámos, através do conhecimento dos impérios mais recentes, a considerar a guerra e o saque como pertencentes ao mesmo quadro dos tributos e das trocas, mesmo das trocas monetarizadas, ou seja, do comércio. Mas a questão consiste em saber se nas concepções da época haveria alguma diferença substancial entre estes vários aspectos e se não se trataria de uma relação única em vez de várias modalidades de um quadro geral comum. O que Pedro Carrasco contou acerca da posição social dos mercadores no Estado azteca e da sua relação não só ideológica mas também prática com as expedições bélicas (Carrasco, 1981, p. 232) mostra as dificuldades com que depara o historiador que estiver a aplicar categorias diferenciadas a uma realidade social que é preferível considerar de maneira unificada. E quando sabemos que os aztecas equiparavam aos guerreiros os mercadores que morriam durante as suas expedições, e que no além-mundo ambos viviam num lugar ocupado pelo sol (ibidem, p. 253), temos de reconhecer que a teologia confirmava o sincretismo social.

Quer as relações se ampliassem graças a campanhas militares quer através de embaixadas, era possível que elas viessem a adquirir um carácter duradouro.

Se a extorsão episódica de saque ou a recepção episódica de presentes diplomáticos se convertessem em cobrança regular de tributos, o novo quadro de relações sociais ficava definido de maneira estável, servindo a partir de então de fundamento aos actos de transferência que viessem a ocorrer no seu âmbito. Mas a estabilização do novo quadro nunca era simples. Quando morreu Zahir-ud-din Muhammad, o célebre Babur, observou John Keay, ele deixou sem resolver uma questão fundamental: “how to sustain an empire of conquest other than by making more conquests” (Keay, 2003, II, p. 342). Com efeito, este era um dos problemas cruciais da sustentabilidade do sistema de presentes, e consistia em passar do saque irregular à cobrança regular de tributo.

Os maiores problemas não surgiam da troca de malefícios, mas da possibilidade de limitar os ciclos de injúrias ou mesmo os ciclos de guerras. Antes de mais, podia suceder que o sistema da reciprocidade das injúrias deixasse deliberadamente ilhas sociais onde não se aplicava. Nos povos árabes, no período que vai desde o século XI até ao século XV, as vinganças entre tribos nómadas ou entre aldeias não eram prosseguidas nas pequenas povoações onde se situavam os mercados necessários para as trocas efectuadas entre aqueles grupos sociais. Aliás, os artesãos e os pequenos comerciantes destas localidades podiam mesmo ser considerados exteriores aos códigos de honra e de vingança que regulavam a troca de injúrias na restante população (Hourani, 2009, p. 123-124). Esta criação de áreas imunes podia receber uma consagração religiosa quando o túmulo de um místico com reputação de santidade passava a assinalar um lugar de mercado ou quando o festival dedicado a um destes santos constituía a ocasião de uma feira periódica (*ibidem*, p. 178).

O problema era mais complexo, todavia, quando se tratava de converter os ciclos de injúrias no seu inverso, em ciclos de dádivas. Os mecanismos desta inversão são complexos, e deles dependia a maleabilidade do sistema. Sem a possibilidade de inverter o carácter negativo ou positivo dos bens veiculados, o quadro de troca de presentes seria insusceptível de um alargamento ou de uma redução duráveis.

Na Irlanda celta, de acordo com as mais antigas normas legais conhecidas, a maior parte dos motivos de agravo de importância inferior ao assassinato podia ser redimida mediante um pagamento. Este “preço da honra” denominava-se *lóg n-enech* (N. Chadwick, 2001, p. 104). Também no País de Gales celta o direito de vingança exercido por uma família podia ser interrompido mediante um pagamento efectuado pela família rival. No caso de assassinato, o montante do pagamento variava consoante o estatuto da vítima, de acordo com uma tabela fixada com exactidão. Entre os galeses nem o pagamento da multa nem a sua recepção eram actos individuais. O pagamento era devido colectivamente pela família do assassino, embora no interior desta se distinguíssem responsabilidades pessoais e cada membro contribuísse mais ou menos consoante o grau de

parentesco. Do mesmo modo, cada um dos membros da família agravada beneficiava do montante recebido consoante o seu grau de parentesco com a vítima. Na Escócia celta as leis do rei David revelam igualmente o papel da família no pagamento deste tipo de multas de sangue. Também entre os teutões existia um sistema de multas semelhante, só que as responsabilidades envolvidas eram de carácter mais individual do que familiar, e foi este sistema teutónico que inspirou o *wergild* anglo-saxão (*ibidem*, p. 108).

Entre os aborígenes australianos “pay-back was the system by which retaliation was made for wrong-doing, and much of it was performed by magic men” (Nile et al., 1995, p. 39). Esta intervenção dos feiticeiros parece indicar uma tendência para facilitar a conversão da troca de injúrias em troca positiva de presentes. Neste contexto, os objectos mágicos usados nos rituais adquiriam o valor de símbolos sociais e podem, portanto, ser considerados como formas parapecuniárias.

Também na Austrália se encontra um exemplo interessante dos delicados equilíbrios envolvidos no sistema de vinganças. Tradicionalmente, cada população tinha as suas áreas de itinerância e as violações de fronteiras podiam dar lugar, consoante os casos, ou a punições individuais ou a vinganças colectivas, quer dizer, guerras. Mas embora estes conflitos não fossem raros, eram mais frequentes os casos de conciliação, resolvidos em cerimónias rituais e depois de ter sido satisfeito o *pay-back*. Os europeus, porém, incapazes de reconhecer a itinerância enquanto sistema de ocupação estável de um território, e de qualquer maneira desejosos de se apoderar das terras indígenas, expulsaram as populações aborígenes para espaços periféricos e fixaram-nas de maneira sedentária em territórios contíguos, o que suscitou um sem número de rivalidades e de conflitos entre os ocupantes desses territórios. “The pay-back here could never be satisfied, and more Aborigines were probably killed in war in the 200 years after the arrival of the Europeans than in the previous 60,000” (*ibidem*, p. 42).

Nesta mesma perspectiva deve ser entendido o jogo, enquanto transposição simbólica da guerra. “Le jeu est une forme du potlatch et du système des dons”, escreveu Marcel Mauss (Mauss, 1923-1924, p. 94 n. 4).

4. Objectos Simbólicos

Todas as manifestações da troca de presentes, incluindo a ruptura do sistema e a sua inversão mediante a troca de injúrias, podiam reificar-se em gestos e objectos. Se se tratasse estritamente de troca de presentes, os elementos reificados simbolizavam a anterioridade da relação e o seu prevalecimento.

Quando estes objectos simbólicos tendiam a perpetuar a sua função ou quando tendiam a generalizá-la e a não se restringir a pares de intervenientes, surgia o dinheiro. Se se provar que eram fabricados em série dados artigos ofere-

cidos por um chefe aos chefes menores a ele subordinados ou aos seus aliados com estatuto de clientes, e se se provar que estes artigos tinham como função exclusiva serem objecto de dádivas, então estamos perante um caso de verdadeiro dinheiro, com um suporte material especializado na função pecuniária.

Foi na esfera do dinheiro que mais profunda e duravelmente se enraizaram tanto regras como concepções que antes tinham vigorado generalizadamente em todas as operações de troca de presentes. Mesmo já em épocas em que os objectos de transferência eram entendidos como estritamente económicos e em que as transacções assumiam um carácter meramente económico, o dinheiro aparecia ainda – para muitas pessoas continua a aparecer – como carregado com os restos de uma aura que havia envolvido todo o sistema de trocas. Basta pensar que ainda hoje o dinheiro constitui uma das expressões mais poderosas da noção de área de soberania, o que prolonga a antiga noção de que ter na sua mão uma dádiva de alguém equivalia a estar sob o seu poder. *Gift / gift*, explicou Marcel Mauss, como vimos noutra item, equivalia a presente / veneno. Esta mesma ambivalência se transmitiu ao dinheiro, instrumento que a quem o possui dá poder, e que o coloca ao mesmo tempo sob o poder de quem emite o dinheiro. Só uma funesta inversão da perspectiva histórica leva a generalidade dos estudiosos a considerar qualquer monetarização da economia como um progresso no sentido do capitalismo, quando na realidade sucedeu muitas vezes o contrário e os avanços mais radicais de uma concepção económica da vida se operaram em planos não pecuniários. Algumas das características marcantes do sistema de troca de presentes mantiveram-se no plano simbólico ocupado pelo dinheiro, depois de terem já desaparecido no plano prático, e foi sem dúvida esta dicotomia que levou muitos teóricos a distinguir a economia dita «real» da economia pecuniária. O dinheiro nunca foi menos real do que os bens, mas em sociedades em que os bens começavam a assumir um outro carácter económico o dinheiro participava de uma realidade histórica distinta.

A reificação e o simbolismo podiam ocorrer igualmente na ruptura do sistema e na troca de injúrias, e neste caso havia objectos, gestos e rituais que expressavam o desafio e que indicavam o triunfo ou a submissão. Em algumas sociedades o dinheiro desempenhou um papel muito importante na interrupção dos ciclos de injúrias ou de guerras e na sua conversão em ciclos de dádivas. Enquanto instrumento destinado a operar no plano simbólico relações sociais reais e materiais, o dinheiro podia efectuar a reciprocidade de uma injúria num nível estritamente simbólico, de maneira que a partir daí o sistema de troca de presentes prosseguisse no nível material, mas já enquanto troca de dádivas.

5. Formação de Valores

O facto de neste sistema a veiculação dos bens – tanto objectos como

serviços – ser apenas um momento de relações mais amplas e duráveis não significa que o processo de troca fosse mais importante do que os bens cambiados. As sociedades operam mediante rituais, mas sem bens e serviços não podem reproduzir-se materialmente. Nunca se deve esquecer esta advertência ao analisarmos a distinção entre dois grandes domínios no sistema de presentes, consoante os bens transferidos eram ou não equiparáveis. Estas duas esferas foram claramente diferenciadas por K. Odner e por Ch. Keller ao estudarem a economia escandinava na época Viking (Hårdh, 1977-1978, p. 159-160 e 161-162). Mas parece-me que nos seus aspectos mais genéricos as conclusões a que chegaram estes dois historiadores se aplicam às demais economias inseridas no sistema de troca de presentes. Em primeiro lugar abordarei as formas de transferência em que o valor dos bens era tido como similar. Depois irei analisar a transferência de bens não equiparáveis. Mas antes disso convém definir o processo como se estabelecia o valor dos bens. Contrariamente ao que sucede no capitalismo, o critério de valorização no sistema de troca de presentes não decorria do tempo abstracto de trabalho social incorporado num produto genérico.

Se se tratasse de bens equiparáveis, o valor era estabelecido pela necessidade que uma dada pessoa ou um dado grupo tivesse de um certo bem particular, ou da necessidade que tivesse de um bem genérico num dado momento particular. “In a natural economy”, ou seja, uma economia não comercial, no sentido capitalista do termo,

human economic activity is dominated by the requirement of satisfying the needs of each single production unit, which is, at the same time, a consumer unit. Therefore, budgeting here is to a high degree qualitative: for each family need, there has to be provided in each economic unit the qualitatively corresponding product in natura. Quantity here can be calculated (measured) only by considering the extent of each single need [...] Therefore, the question of the comparative profitability of various expenditures cannot arise (Chayanov, 1966, p. 4).

A avaliação não incidia no processo de produção mas no acto da procura, atribuindo-se igual valor aos bens que permitissem responder do mesmo modo a necessidades de idêntica urgência. Se os bens não fossem equiparáveis, o seu valor decorria de uma relação tripla, entre o bem, a dignidade do ofertante e as circunstâncias do acto. Neste caso o valor não decorria de nenhuma necessidade, pelo menos no sentido que atribuí ao termo a propósito dos bens equiparáveis, porque os bens não equiparáveis eram materialmente inúteis. O facto de o tecido social ser anterior a cada acto de transferência e continuar depois do seu encerramento exprimia-se no caso dos bens não equiparáveis por meio da atribuição ao bem transferido das virtudes do seu possuidor inicial. A supremacia social era

reificada como uma hierarquia entre coisas, e um bem saído das mãos de um magnate, em condições de especial afirmação do seu poder, valorizava-se muito acima de um bem materialmente idêntico, mas que tivesse sido obtido mediante relações de igualdade social.

Assim, tanto para os bens equiparáveis como para os não equiparáveis o critério de valorização era particularizado e circunstancial, mas esta definição não implica que o valor deixasse de assumir – como tinha de fazê-lo – um carácter social. O valor é sempre uma manifestação de aceitação colectiva. Uma dada avaliação de um bem transformava-se em valor quando, num âmbito mais geral, era reconhecida como válida, mesmo que não fosse partilhada em todos os casos semelhantes.

6. Troca de Bens Equiparáveis

Nas formas de transferência em que o valor dos bens era tido como similar, a equiparação ou era estabelecida mediante regateio, se a troca fosse simultânea e, portanto, as relações entre aqueles bens e as necessidades particulares pudessem ser directamente comparadas; ou, se a reciprocidade fosse diferida, o credor podia pedir um dado artigo ou serviço à pessoa ou ao grupo que estivesse em dívida para com ele, e esta pessoa ou este grupo podia ou não enviar o artigo ou prestar o serviço na quantidade requerida, sujeitando-se então a um pedido suplementar. Neste caso a maleabilidade temporal das trocas servia de fundamento à dilação do regateio. Multilateralizavam-se assim as transferências e adequavam-se às várias circunstâncias, enquanto, pela conjugação das discussões com os pedidos, se estabeleciam em cada caso os critérios de equiparação. Como, além disso, se solicitavam bens não só a quem estivesse em dívida, mas a qualquer pessoa, a equiparação, que era diferida entre A e B, antecipava-se entre A e C, passando A, credor de B, a ficar simultaneamente devedor de C. A valorização das necessidades circunstanciais e particulares ultrapassava cada par de relações e estendia-se a uma multiplicidade de antemão indeterminada, alargando o âmbito do processo e, portanto, aumentando o escopo social do valor.

Este quadro supunha uma dupla restrição, quanto ao carácter social dos intervenientes e quanto ao tipo de bens transferidos. Quanto aos intervenientes, se pessoas ou grupos estivessem sujeitos a necessidades equiparáveis, isto significa que tinham um estatuto idêntico ou, pelo menos, que a relação de transferência não exigia nem pressupunha nenhuma desigualdade fundamental entre eles. Os participantes eram socialmente equivalentes ou eram-no no contexto da transferência. Quanto aos bens transferidos, se o critério de valorização incidia na relação entre dados bens e a necessidade imediata que deles se fazia sentir, então estes artigos e serviços podiam unicamente ser de consumo necessário, e os bens de luxo encontravam-se excluídos deste domínio.

No domínio em que o valor dos bens era tido como similar podem distinguir-se três formas gerais de transferência. Em primeiro lugar, na forma mais globalizada os bens eram dados e recebidos multilateralmente, sem que A aguardasse a reciprocidade do seu relacionamento com B para encetar transferências com C.

Em segundo lugar, quando o acto equivalente não era diferido ocorria o escambo. Esta modalidade consistia numa troca restrita a pares de intervenientes e processada simultaneamente nos dois sentidos. Para a definição da simultaneidade conto apenas com o início do cumprimento do acto, porque se a troca se verificasse entre um artigo e um serviço a execução deste demoraria obrigatoriamente mais do que a veiculação do artigo. Se não comessem as transferências ao mesmo tempo cada um dos agentes poderia entrar em relação com terceiros, multilateralizando-se o processo, que deixaria de se reduzir ao par. Não havia, portanto, oposição entre a troca multilateralizada e o escambo, nem sequer uma delimitação clara.

Em terceiro lugar encontrava-se a compra e venda, quando a pessoa ou o grupo que entregava um artigo ou prestava um serviço recebia em troca um símbolo genérico de bens, que defino como dinheiro. Este dinheiro seria depois trocado por outro bem material ou outro serviço, num acto simétrico do primeiro. O escambo e a compra e venda tinham em comum a simultaneidade social dos actos recíprocos; quer uma das partes transferisse um bem quer o seu símbolo pecuniário, ela desobrigava-se plenamente. Todavia, enquanto no escambo a simultaneidade social e a do consumo se correspondem, na compra e venda a necessidade de trocar posteriormente o dinheiro por bens faz com que o consumo seja diferido. A defasagem dos consumos efectivos é o aspecto que a compra e venda tem em comum com a troca genérica de presentes.

Tanto no direito romano pós-clássico, quer dizer, na legislação que desde Diocleciano foi continuada pelo direito bizantino, como na tradição germânica, sobretudo entre os longobardos, a doação considerava-se nula e revogada se antes do acto recíproco, quando este fosse adiado, não se entregasse desde logo ao doador um contrapresente, de valor muito mais reduzido do que o do presente a que respondia (Bardach, 1971, I, p. 707-709; Mauss, 1923-1924, p. 156). Este sistema mantinha-se em vigor na Lituânia dos séculos XV e XVI (Bardach, 1971, I, p. 715-718). Estas formas de proto-escambo conjugavam a simultaneidade na relação entre o presente e o contrapresente simbólico com o adiamento na relação entre os dois actos principais, e a inferioridade em termos de valor conferia ao contrapresente uma função sobretudo simbólica, enquanto penhor da efectiva reciprocidade futura.

La chose ainsi transmise est, en effet, toute chargée de l'individualité du donateur. Le fait qu'elle est entre les mains du donataire pousse

le contractant à exécuter le contrat, à se racheter en rachetant la chose. Ainsi le nexum est dans cette chose, et non pas seulement dans les actes magiques, ni non plus seulement dans les formes solennelles du contrat (Mauss, 1923-1924, p. 156).

Por isso o contrapresente simbólico aproximava-se do dinheiro, só não o sendo plenamente porque se restringia a pares de agentes. De qualquer forma, é significativo que as moedas se contassem entre os objectos que podiam servir de contrapresente, mencionados por Marcel Mauss na área da civilização germânica (ibidem, p. 156) e por Juliusz Bardach na Lituânia (Bardach, 1971, I, p. 714). Por outro lado, a conversão do escambo ou da troca multilateralizada em compra e venda obedecia à frequência com que se estabelecesse a reciprocidade entre pares de agentes, independentemente de estarem ou não disponíveis em cada momento os bens de que cada um necessitava. O dinheiro funcionava então não só como meio de adiar o consumo, mas também de evitar o atraso na oferta. Esta condição não foi, porém suficiente. Senão, que razão levaria a não se recorrer à troca multilateralizada de presentes, diferindo-se a reciprocação, já que teria de se protelar o consumo?

A difusão da compra e venda e, portanto, a generalização do emprego do dinheiro resultaram de pressões para encerrar socialmente a relação antes mesmo de o consumo ter sido completado materialmente. Esta tendência podia apenas ocorrer num contexto em que declinasse o carácter duradouro e genérico dos elos contraídos pelos intervenientes, de maneira que as transferências cada vez mais surgissem não como um factor entre outros da vida social, mas como a ocasião principal em que as relações se estabeleciam. Quanto menos uma relação durasse para além da ocasião e das circunstâncias da transferência, mais a transferência tendia a completar-se socialmente antes de os agentes obterem uma satisfação material. Estudando a situação na Lituânia, Bardach mostrou que quanto mais fortes eram as comunidades de família e de vizinhança, tanto menos ocorriam as compras e vendas e mais se verificavam as doações (ibidem, I, p. 721).

Assim, sendo a tendência para o uso de dinheiro, neste tipo de transferências, suscitada pelo entorpecimento dos elos genéricos de relacionamento social, as transições eram imperceptíveis entre a troca multilateralizada e a compra e venda, bem como entre o escambo e a compra e venda. Era até possível que o escambo e a compra e venda se conjugassem tão estreitamente que a mesma transacção constituísse um escambo para uma das partes e uma compra e venda para a outra. “Barter merges into primitive money and primitive money into modern money through barely perceptible shades of distinction” (Einzig, 1948, p. 327), observou um dos historiadores que mais exaustivamente estudou estas questões. “In many instances a transaction may constitute barter from the point of

view of one party and purchase or sale from the point of view of the other” (*ibidem*). E Juliusz Bardach mostrou que na Lituânia dos séculos XV e XVI era muitas vezes ténue a distinção entre doação e compra e venda, bem como entre doação, escambo e empréstimo (Bardach, 1971, I, p. 711 e 714). Desta ambiguidade resultaram numerosos casos de confusão terminológica. “Les termes d’achat et de vente ne se séparent pas de ceux pour “donner” et “prendre” (Benveniste, 1969, I, p. 81-82). “Les notions de “donner” et “prendre” sont [...] liées dans la préhistoire indo-européenne” (*ibidem*). Particularmente curioso é um documento mencionado por Gama Barros, em que um acto de escambo é classificado como “venda”, sendo o bem recebido em troca denominado “preço”, apesar de se tratar de bens do mesmo género (Barros, 1945-1954, VI, p. 295).

Em sentido contrário, todavia, conhecem-se sociedades em que existiu uma delimitação rigorosa para o emprego de dinheiro, sendo aí obrigatório o seu uso. Por exemplo, Marcel Mauss descreveu o regime vigente entre os trobriand da Melanésia, onde vigorava um sistema pecuniário muito complexo, sem que o dinheiro fosse no entanto empregue nas restantes transferências. Trocava-se dinheiro por dinheiro, e as demais transferências adoptavam a forma de escambo. Aliás, o rigor da delimitação era tanto mais notável quanto se procedia à organização social conjunta das operações de escambo e dos movimentos pecuniários, que apesar desta simultaneidade nunca se confundiam (Mauss, 1923-1924, p. 65-82, 171 e 171-172 n. 4).

De tudo isto se conclui que a compra e venda não resultou de uma transformação necessária do escambo ou da troca multilateralizada, nem qualquer destas formas procedeu de uma linha de evolução comum, nem sequer convergiram obrigatoriamente. E o dinheiro não foi criado propositadamente para ser introduzido no escambo ou na troca multilateralizada, nem o seu aparecimento dependeu das compras e vendas, nem as suscitou sempre. Marcel Mauss insistiu no facto de ter sido no interior de um sistema de troca desfasada de presentes que se desenvolveram, por um lado, o escambo e, por outro, a compra e venda (*ibidem*, p. 93). Negando igualmente qualquer linearidade evolutiva, Paul Einzig sublinhou “the need for laying stress on the non-commercial origin of money and on the possibility of the existence of credit before money, of money before barter [...]” (Einzig, 1948, p. VI). As várias formas de transacção resultaram de diferentes transformações no interior de um mesmo sistema de troca de presentes, sem ter havido nenhuma linearidade evolutiva. Estas observações reforçam-se quando verificamos que a divisão entre a compra e venda e as outras modalidades de troca não coincidiu com a distinção entre as transacções efectuadas mediante intermediários profissionais e aquelas realizadas directamente. Quanto mais frequente fosse a intervenção dos intermediários, tanto mais oportunidades surgiam para estabelecer a reciprocidade entre pares, visto que dois negociantes formavam como que um par especializado. Mas não decorre daqui que,

independentemente de outros factores, os negociantes tivessem qualquer razão para preferir a compra e venda ao escambo, nem inversamente. As operações dos negociantes profissionais eram compatíveis com ambas as formas de transacção, o que confirma que não se processava nenhuma evolução de uma para outra.

No sistema de troca de presentes não se geraram técnicas específicas para a transferência de bens. Pelo contrário, foi essa transferência que se aproveitou das técnicas desenvolvidas para o estabelecimento dos vínculos sociais mais genéricos. Reside aqui uma das principais diferenças entre a estrutura daquelas sociedades e a das sociedades capitalistas, e quem o esquecer condena-se a cometer os mais nocivos anacronismos.

7. Troca de Bens Não Equiparáveis

O segundo dos domínios possíveis de definir no sistema de troca de presentes refere-se à transferência de bens não equiparáveis. Quanto maior fosse o poder de alguém, tanto mais valiosas deveriam ser as suas dádivas ou, se se tratasse de um escambo, tanto maior deveria ser a diferença entre os bens que cedia relativamente aos que recebia.

Donner, c'est manifester sa supériorité [...]; accepter sans rendre ou sans rendre plus, c'est se subordonner, devenir client et serviteur [...]. Reciprocamente, "on rend avec usure, mais c'est pour humilier le premier donateur ou échangiste, et non pas seulement pour le récompenser de la perte que lui cause une consommation différée" (Mauss, 1923-1924, p. 174-175).

Podia até suceder que se estabelecesse uma rigosa hierarquização de tarifas, como nas ilhas Palau e na ilha de Yap, integradas nas Ilhas Carolinas, onde as pessoas de estatuto superior pagavam mais por qualquer tipo de bem do que as de estatuto inferior (Einzig, 1948, p. 55). Neste segundo domínio das transferências a veiculação dos bens reproduzia ou acentuava as hierarquias sociais, por isso, além de se distinguir do primeiro domínio quanto ao carácter social dos intervenientes, pressupondo a desigualdade dos seus estatutos, restringia-se aos artigos de luxo.

Mas o que era luxo? Para que um magnate vincasse o seu ascendente perante outro tinha de lhe ofertar riquezas consideráveis, mas para mostrar a sua supremacia relativamente à plebe humilde bastava distribuir-lhe bens que qualquer outro magnate desprezaria ou até artigos correntes que estivessem em falta naquele momento. Nas relações entre magnates os bens transferidos funcionavam sempre e apenas como bens de luxo. Mas nas relações entre os magnates e a plebe certos produtos podiam mover-se em ambos os domínios, adquirindo em

cada um características económicas distintas, consoante funcionassem como bens de consumo necessário ou como bens de luxo.

Esta dualidade podia reproduzir-se nos contactos entre diferentes áreas económicas, de modo que um artigo que numa área era de uso corrente podia noutra área, pelo menos em certas ocasiões e acima de certas quantidades, ser considerado um bem de luxo. São muito conhecidas as trocas de artigos preciosos entre o Egipto e outros povos, mas só em casos excepcionais se encontram referências comprovadas às exportações de cereal e de outros géneros de consumo corrente. Pela sua composição, este tipo de bens deixa poucos vestígios arqueológicos, e era muito raro que os textos mencionassem essas exportações. No entanto, existe um texto em que se alude a um presente de cereais enviado aos hititas pelo faraó Merneptah, que reinou entre 1224 e 1214 antes da nossa era, num período em que os hititas sofriam de más colheitas e de fome.

But Egyptian agriculture was far more secure and productive than any in the Near East, and just as Rome's granary in imperial times was Egypt, so may the Near East's have been in earlier periods. Grain was very important in Late Period [de 712 a 332 antes da nossa era] foreign policy (Baines et al., 1984, p. 20).

Com efeito, quando começou a resistência egípcia à dinastia persa, a seguir à derrota dos persas na batalha de Maratona em 490 antes da nossa era, “Egyptians rebels traded grain with Greek states in return for military aid” (*ibidem*, 51).

Também neste domínio dos artigos de luxo se distinguem três formas de veiculação dos bens: a troca multilateralizada de presentes, o escambo e a compra e venda. E também aqui não se encontra qualquer evolução necessária de uma forma para outra. Uma vez mais a versatilidade das formas de transferência caracterizou o sistema de troca de presentes. Como a constituição de um valor decorre sempre de uma validação social, em qualquer das formas de veiculação dos bens de luxo existia o regateio, só que nos artigos de luxo o regateio ocorria de maneira diferente do que sucedia com os bens comuns, através de um confronto de prestígios. Quando não era clara a hierarquia relativa de dois magnates e eles rivalizavam pela supremacia, uma das formas a que recorriam era a emulação na troca de presentes, cada um procurando retribuir com ofertas ainda mais valiosas, o que constituía uma modalidade explícita de regateio. Quando, pelo contrário, os estatutos sociais permaneciam indisputados, quem se encontrava em situação de inferioridade, ao aceitar um presente que não podia reciprocitar em termos superiores, nem sequer em termos equivalentes, patenteava a submissão, e aqui o regateio, se bem que suprimido neste caso específico, continuava a constituir o pano de fundo. Em ambas as situações, embora particularizados e circunstanciais, os critérios eram reconhecidos socialmente e aceites

genericamente, estabelecendo-se assim o valor de cada bem transferido. Por isso a rivalidade, declarada ou suprimida, estava pressuposta na troca de presentes de prestígio. Esta troca tinha a emulação como mecanismo de definição do valor.

8. Potlatch

“Le potlatch lui-même”, definiu Marcel Mauss, “n’est pas autre chose que le système des dons échangés” (Mauss, 1923-1924, p. 90-91). Raymond Firth observou que numa sociedade de troca de presentes “the major competition is not for material goods but for immaterial resources – prestige and social status” (Firth, 1964, p. 22). Assim, o que aos olhos de alguém criado num sistema económico diferente podia parecer uma mera destruição era, na verdade, uma troca. “In effect, what takes place is a set of transfer payments, whereby one man or a set of people hand over blankets and other goods and receive in return social advantages” (*ibidem*). “L’obligation de rendre est tout le potlatch”, sublinhou Mauss, “dans la mesure où il ne consiste pas en pure destruction” (Mauss, 1923-1924, p. 107-108). O *potlatch* foi a expressão superior da rivalidade na troca de presentes de prestígio, quando procurava acentuar-se o mais possível a diferença entre o valor dos bens sucessivamente oferecidos e aceites. Mas, como observou Mauss, existia uma gama de formas intermédias em que a expressão da rivalidade era menos acentuada (*ibidem*, p. 39-40, 90-91, 97-98 n. 3 e 109), o que impede qualquer demarcação rígida entre o *potlatch* e o sistema genérico de presentes de luxo. Em certo tipo de relações sociais e, mais geralmente, em certas civilizações, a rivalidade no prestígio atingiu um grau extremo, sem nunca ter deixado de se manifestar, embora de maneira menos acentuada, em todos os sistemas de emulação. George Dalton considerou que nas sociedades desprovidas de Estado se havia demarcado uma esfera onde as rivalidades não podiam assumir a forma de combate mortal, restringindo-se a outros tipos de disputa, que incluíam as rivalidades cerimoniais do *potlatch* (Dalton, 1977, p. 193-194 e 200). Ora, a colonização europeia da América, ao proibir os combates de morte, ampliou o âmbito das trocas cerimoniais, que passaram a abranger inimigos que antes haviam sido mortais; e assim o *potlatch* exacerbou-se, porque passou a veicular antagonismos muitíssimo profundos (*ibidem*, p. 201 e 207). Foi esta modalidade exagerada de *potlatch* que serviu a Marcel Mauss de base para a sua célebre análise, constituindo como que uma lupa para ampliar fenómenos que noutros casos se encontram de maneira atenuada, mas este facto, em vez de retirar o valor às conclusões a que ele chegou, pelo contrário confirma-as, demonstrando uma vez mais o lugar das rivalidades cerimoniais num sistema de *nuances* e gradações que ia desde a mera troca de presentes até à mais grave troca de malefícios. Referindo-se à Flandres no começo do século XIX, Balzac escreveu que se tratava de “un pays où les traditions de l’hospitalité mettent si bien en jeu

l'honneur des familles, que, pour les maîtres et les gens, un dîner est comme une victoire à remporter sur les convives” (Ballzac, 1976-1981, X, p. 725). A perspicácia antropológica do romancista foi aqui dupla, porque soube ver que nestas questões “les maîtres et les gens” estavam unidos numa mesma célula doméstica e partilhavam interesses comuns, mas o que me interessa agora realçar é obviamente a identidade estabelecida entre a refeição de cerimónia e o confronto militar. A troca de presentes esteve sempre próxima da troca de hostilidades, e com frequência as aparentes benesses deviam considerar-se como injúrias reais. O *potlatch* estava pronto a despontar detrás de qualquer afirmação de prestígio, por isso é nele que devemos procurar as regras genéricas deste domínio das transferências.

“Le thème de la rivalité, celui du combat singulier, celui de l’émulation à coups de dépenses somptuaires, des défis et des tournois a été pour ainsi dire exaspéré en pays gaulois, gallois et irlandais” (Mauss, 1923-1924, p. 245). Mas as raízes históricas deste comportamento são ainda mais profundas, e na Europa centro-ocidental do final do século VI anterior à nossa era e do começo do século seguinte encontram-se pela primeira vez de maneira clara muitos dos aspectos que, dois ou três séculos mais tarde, os escritores gregos e romanos haveriam de atribuir à sociedade celta: “the presence of paramount chieftains able to command hordes of followers by virtue of their prowess and lineage, constantly having to demonstrate their élite status by cycles of gift-giving, feasting and other forms of public display” (Chadwick, 2001, p. 23). E este historiador observou: “As a social system, conspicuous consumption tends to escalate – the simple desire to do better than a potential rival!” (*ibidem*). Se assim tivesse sido, então o *potlatch* ocupava no sistema de troca de presentes uma posição estrutural equivalente àquela que a acumulação do capital e a concentração do capital ocupam no modo de produção capitalista. Assim como a acumulação é o capitalismo em funcionamento, também o *potlatch* teria sido o sistema de troca de presentes em funcionamento. Ambos constituiriam, embora de maneiras opostas, a tendência fundamental da economia.

Nas sociedades em que a fome era uma ameaça permanente – quando não mesmo uma presença constante – como sucedeu em todas as sociedades pré-capitalistas, os magnates acumulavam para esbanjar, e mostravam assim o seu poder. Longe de denotar qualquer irracionalidade, este esbanjamento constituía a própria razão da economia no domínio dos bens de luxo, e portanto estavam incluídas nessa razão as rivalidades inerentes ao *potlatch*. Consumir bens indispensáveis com uma abundância tal que ultrapassava todos os gastos necessários era, perante a turba dos famintos, equivalente a destruí-los. E no confronto entre magnates, quem fosse suficientemente poderoso para esbanjar maior quantidade de bens necessários, ou para esbanjar artigos de luxo, desafiava os restantes a fazê-lo também, mostrando-se senhor de uma fortuna tal que dispensava o gozo

material daqueles presentes que fossem retribuídos na forma de novas destruições. “Dans un certain nombre de cas”, observou Mauss, “il ne s’agit même pas de donner et de rendre, mais de détruire, afin de ne pas vouloir même avoir l’air de désirer qu’on vous rende” (Mauss, 1923-1924, p. 95).

O problema central que se coloca com o *potlatch*, enquanto forma extrema assumida pelo sistema de troca de presentes, é saber em que medida ele era praticado exclusivamente pelas classes dominantes ou se, pelo contrário, acompanhava a prática da troca de presentes em todos os níveis da sociedade. Com efeito, se um bem que tinha um carácter meramente comum para os ricos e poderosos podia ser considerado, pelo menos em certas circunstâncias, um artigo de luxo pelos mais humildes, então também entre estes a rivalidade era materialmente possível. Em termos formais, seria o *potlatch* uma forma extrema no sentido estrutural, supondo-se que qualquer modalidade de troca de presentes tenderia para o *potlatch* enquanto forma última, ou sê-lo-ia no sentido social, admitindo-se que só a elite fosse capaz de desenvolver o sistema de troca de presentes até à sua forma extrema? Se só a elite fosse capaz de praticar o *potlatch*, isto significa que só ela podia levar o sistema económico ao seu extremo e que, portanto, ocupava uma situação social comparável à dos capitalistas no mundo moderno, que também só eles estão aptos para prosseguir a acumulação do capital. Pelo contrário, se todas as modalidades de troca de presentes, qualquer que fosse o nível social a que se processassem, tendessem a ascender ao *potlatch*, então esses tipos de sociedade caracterizar-se-iam pela aglutinação de células qualitativamente idênticas, ou com um elevado grau de identidade qualitativa, e só distinguíveis por diferenças quantitativas, ou distinguíveis acima de tudo por tais diferenças. No primeiro caso a integração social é absoluta e os antagonismos realizam-se na forma de convulsões atingindo todos os níveis e classes da sociedade, enquanto no segundo caso a sociedade não requer uma coesão intrínseca e os antagonismos expressam-se por cisões e migrações. Se admitirmos esta última solução, então devemos encontrar aqui a explicação para um grande número daquelas deslocações de povos que a historiografia tradicional justifica invocando situações de excessivo crescimento demográfico ou de crise na produção dos géneros alimentares. Sem pôr de parte, por exemplo, o efeito que as alterações sofridas pelas áreas de pastoreio tivessem provocado entre os povos nómadas criadores de cavalos, em muitos casos as migrações súbitas dever-se-iam atribuir apenas a crises sociais. Basta este resumo da problemática para verificar quantas questões fundamentais podem ser elucidadas através de um estudo da diversificação social do *potlatch*. Se bastasse a prática de actos de *potlatch* para definir uma classe dominante, a sociedade seria integrada e os conflitos sociais seriam sempre internos. Se, porém, o *potlatch* constituísse a tendência última do sistema em qualquer nível social, além de podermos ter aqui a resolução do problema da existência de células sociais aglutinadas e do carácter migratório dos

conflitos, levanta-se uma nova questão, tornando-se necessário definir as modalidades de *potlatch* características entre as classes dominantes e as características entre a população comum. Vejamos alguns casos.

Na Mesopotâmia, no terceiro milénio antes da nossa era, na época em que as cidades- Estados rivalizavam para impor a sua supremacia e algumas começavam a fundar incipientes impérios, os banquetes rituais assumiam uma grande importância porque reforçavam a posição da elite (Roaf, 1991, p. 84).

Na religião védica a força dos deuses dependia da veneração demonstrada pelos humanos, e reciprocamente a força dos empreendimentos humanos dependia das graças divinas, estando ambos os processos ligados num equilíbrio cósmico (Keay, 2003, I, p. 35). Inicialmente a primazia social coubera aos *rajanya*, os chefes de clan, e não aos *brahmanas*, os sacerdotes encarregados de recitar os hinos de que dependiam os bons resultados dos sacrifícios. Esta situação reflectia a primazia atribuída à guerra e às migrações sazonais. Porém, à medida que aquela sociedade se estabilizou e sedentarizou, a primazia deslocou-se do chefe de clan para o sacerdote, e a legitimação da autoridade dos *rajanya* passou progressivamente a dever-se aos *brahmanas*. Isto significa que o lugar antes ocupado pela batalha passou a caber ao sacrifício religioso (ibidem, I, p. 35-36).

The great sacrificial gatherings became exhibitions of conspicuous consumption in which the munificent raja, besides indulging his kinsmen with orgies induced by soma, a hallucinogenic drink, was expected to donate herds of cattle and of horses, buckets of gold and bebies of slave-girls by way of compelling divine favour and rewarding brahmanical support (*ibidem*).

A ser assim, o papel central ocupado pelo *potlatch* na troca de presentes ficaria confirmado, pois ele ter-se-ia substituído à guerra, cuja função era geradora de presentes, e o percurso social do esbanjamento seguia o mesmo caminho que antes havia sido trilhado pelo comando militar.

O reino de Chimor situava-se na costa do actual Peru. O começo da sua fase originária localiza-se por volta do século X, e o reino durou até ser conquistado pelos incas no último terço do século XV. Tratava-se decerto de uma sociedade muito estratificada, a tal ponto que a geração dos reis e dos nobres era atribuída a duas estrelas ancestrais, enquanto outras duas estrelas seriam responsáveis pela geração da plebe (Coe et al., 1988, p. 194). A elite usava muito um certo tipo de conchas, *spondylus princeps*, originárias da costa do actual Equador, e os enterros reais em Chan Chan, a capital do reino, eram acompanhados por colossais distribuições destas conchas, tanto inteiras como partidas ou esmagadas e pulverizadas (Davies, 2000 b, p. 92). Aliás, o interesse pelas conchas deste tipo foi generalizado em várias sociedades sul-americanas, sendo por vezes relacionadas

com as divindades, como sucedeu na arte de Chimor (Coe et al., 1988, p. 171). E no império inca a *spondylus* foi muito estimada e teve uma enorme importância nos rituais (Davies, 2000 b, p. 299).

As cerimónias mais importantes podiam ser pretexto para os soberanos aztecas de uma exibição de riqueza e de um esbanjamento de tal ordem que servisse para impressionar e atemorizar os representantes dos povos vizinhos (Davies, 2000 a, p. 174 e 220), a tal ponto que Nigel Davies chegou a afirmar que “the Aztec Empire might be described as the ‘Potlatch State’” (ibidem, p. 220). Esta economia do esbanjamento cerimonial caracterizava igualmente todos os níveis sociais inferiores e permitia-lhes a ascensão social (Carrasco, 1981, p. 233-234). “La manera de alcanzar rangos elevados de la sociedad, si estaban abiertos a la competencia individual, era acumular las riquezas necesarias para patrocinar una ceremonia y el derroche de regalos necesarios al asumir un puesto o título” (ibidem, p. 234). Nomeadamente, os mercadores podiam ascender nas hierarquias de status esbanjando riquezas nas grandes cerimónias rituais, e se adquirissem escravos para os oferecer em sacrifício este gesto era considerado equivalente à oferta dos escravos aprisionados pelo guerreiros (ibidem, p. 232). Talvez afinal não lhes valesse de muito, num sistema em que “se dice que si Moteczuma veía que un mercader andaba muy ensoberbecido encontraba manera de incriminarlo para hacerlo matar y confiscar sus bienes” (ibidem, p. 233).

Outra questão suscitada pelo *potlatch* é a classificação do depósito de bens em túmulos. Ao contrário dos tesouros, que mesmo enterrados podiam em qualquer altura ser recuperados pela pessoa que os guardara ou pelos seus descendentes, a colocação de bens em sepulturas implicava o seu *desaparecimento* definitivo da circulação. Só os ladrões de túmulos, em violação das normas de comportamento económico e de todos os tabus ideológicos, podiam restituir à circulação as riquezas conservadas junto aos mortos.

É talvez possível que sob o ponto de vista ideológico a colocação de bens de luxo em túmulos não deva ser considerada *potlatch*, se esses bens se destinassem a servir no além a alma do defunto ou a ser trocados por ela no caso de as transacções terem curso entre as potências infernais ou celestiais. Assim, por exemplo, no Egipto a gravura em pedra da lista dos artigos que acompanhavam o defunto ou a representação desses artigos constituíam, segundo uma fórmula corrente nos depósitos funerários, “a boon which the king gives to Osiris, so that he may give invocation- offerings of bread, beer, oxen, fowl, alabaster, clothing, and all things good and pure on which a god lives, to the ka of the deceased” (Baines et al., 1984, p. 62). E nas civilizações pré-colombianas da América do Sul “early Spanish chroniclers tell of mummy bundles being taken out, redressed and given fresh food” (Coe et al., 1988, p. 159). Mas numa perspectiva estritamente económica a colocação de bens em túmulos, acarretando o seu definitivo desaparecimento da circulação, tinha efeitos idênticos ao do *potlatch*. Assim, se for exacto

que no antigo Egipto a vida além-túmulo havia sido originariamente restrita ao faraó (Baines et al., 1984, p. 218), então ou mais ninguém era sepultado com bens ou para todas as outras pessoas que o fossem esses bens não se destinavam a ser trocados espiritualmente e o facto de ficarem enterrados só podia representar, tanto ideológica como economicamente, um *potlatch*.

A este respeito, note-se que na cultura localizada no vale do rio Mimbres, perto da actual fronteira entre os Estados Unidos e o México, uma cultura inserida na tradição mogollon, os recipientes de cerâmica enterrados em túmulos eram inutilizados através de um furo ou de uma racha (M. Coe et al., 1988, p. 71-72). Mas o que representava este acto de destruição ritual? Uma especialização do objecto nas suas funções meramente espirituais; ou uma destruição completa e, portanto, um *potlatch*?

Deve também distinguir-se rigorosamente entre a emulação nas dádivas feitas às potências divinas, que, tal como entre os humanos, constituía uma modalidade de *potlatch*, e as destruições sacrificiais, que consistiam em ofertas à divindade, da qual se esperava, enquanto entidade superior, uma redobrada retribuição neste mundo, a que se somariam os benefícios no além. Nunca é demais repetir que as classificações económicas não dizem respeito a actos materiais mas a actos sociais, e as destruições materiais de bens podiam ter funções sociais muito diferentes. No cristianismo a relação entre os crentes e os santos milagreiros obedecia ao princípio da reciprocidade, como mostrou Aron Gurevitch (Gurevitch, 1986, p. 64-69), e já Marcel Mauss apresentara o sacrifício aos deuses como uma doação da qual se esperava reciprocidade (Mauss, 1923-1924, p. 56-58).

Casos extremos de rivalidade encontravam-se quando um magnate recusava um presente não por se achar incapaz de lhe responder com outro de maior valor, mas por considerá-lo indigno de si, o que me parece constituir uma modalidade de destruição não física, mas social. Esta recusa podia então corresponder a uma das formas como, no interior do sistema de troca de presentes, se inaugurava uma troca de hostilidades. Talvez por isso o *potlatch* fosse tão frequentemente usado entre monarcas e embaixadores, numa diplomacia que servia em geral para estabelecer a transição entre as relações pacíficas e as violentas ou inversamente. Balzac contou que “François I^{er} écrasa la splendeur des titres que se donnait le pompeux Charles Quint en lui signant une répose: François, seigneur de Vanves” (Balzac, 1976-1981, VI, p. 950). O desafio aqui fora duplo. Por um lado, o rei de França rejeitara a disputa de títulos, como se ele estivesse acima do imperador. Por outro lado, o senhor de Vanves equiparara-se, nesta modesta categoria da hierarquia feudal, àquele que pretendia possuir o título supremo. Usados desta maneira, os desafios do *potlatch* eram infundáveis.

Nesta perspectiva, foi ainda por um supremo *potlatch* que entre os escandinavos e os eslavos se difundiu desde o século IX até ao século XIII a concepção de que era santo o monarca que aceitasse a morte sem combater. Num sistema

de trocas em que era obrigatória a reciprocidade da injúria e em que a coragem, garantia da vingança, era tão estimada como a generosidade, fonte dos presentes, deixar-se matar constituía, para um poderoso, a máxima abnegação. Alguns monarcas afirmaram-se assim como definitivamente invencíveis, oferecendo a sua vida em sacrifício, numa dádiva que o inimigo não podia reciprocitar por outra maior (Gorski, 1969, p. 370-373).

Referências

- BAINES, John & MÁLEK, Jaromír. *Atlas of Ancient Egypt*. Oxford: Phaidon, 1984.
- BALZAC, Honoré de. *La Comédie Humaine*, 12 vols. Ed. de CASTEX, Pierre-Georges. Paris: Gallimard, 1976-1981.
- BARROS, Henrique da Gama. *História da Administração Pública em Portugal nos Séculos XII a XV*, 11 vols. Lisboa: Sá da Costa, 1945-1954.
- BENVENISTE, Émile. *Le Vocabulaire des Institutions Indo-Européennes*, 2 vols. Paris: Minuit, 1969.
- BERNAL, Ignacio. “Formación y Desarrollo de Mesoamérica”. In: *Historia General de México*, vol. I. México: El Colegio de México, 1981, pp. 127-164.
- BERNARDO, João. *Poder e dinheiro: Do poder pessoal ao estado impessoal no regime senhorial, séculos V-XV*, vol. 1. Porto: Edições Afrontamento, 1995.
- CARRASCO, Pedro. “La Sociedad Mexicana antes de la Conquista”. In: *Historia General de México*, vol. I. México: El Colegio de México, 1981, pp. 167-288.
- CHADWICK, Nora. *The Celts*. Londres: The Folio Society, 2001.
- CHARLES-EDWARDS, T. M. “The Distinction between Land and Moveable Wealth in Anglo-Saxon England”. In: SAWYER, P. H. (org.). *Medieval Settlement. Continuity and Change*. Londres: Edward Arnold, 1976, pp. 180-187.
- CHAYANOV, Alexander V. “On the Theory of Non-Capitalist Economic Systems”. In: THORNER, Daniel; KERBLAY, Basile & SMITH, R. E. F. A. V. *Chayanov on the Theory of Peasant Economy*. Homewood, Illinois: The American Economic Association, 1966, pp. 3-75.
- COE, Michael; SNOW, Dean & BENSON, Elizabeth. *Atlas of Ancient America*. Oxford: Equinox, 1988.
- DALTON, George. “Aboriginal Economies in Stateless Societies”. In: EARLE, Timothy K. & ERICSON, Jonathon E. *Exchange Systems in Prehistory*. Nova Iorque, San Francisco e Londres: Academic Press, 1977, pp. 191-212.
- DAVIES, Nigel. *The Aztecs*. Londres: The Folio Society, 2000 a.
- DAVIES, Nigel. *The Incas*. Londres: The Folio Society, 2000 b.
- EINZIG, Paul. *Primitive Money in its Ethnological, Historical and Economic Aspects*. Londres: Eyre & Spottiswoode, 1948.
- Encyclopædia Universalis*, 27 vols., Paris: Encyclopædia Universalis, 1992-1995.
- FIRTH, Raymond. “Capital, Saving and Credit in Peasant Societies: A Viewpoint

- from Economic Anthropology”. In: FIRTH, Raymond & YAMEY, B. S. Yamey. *Capital, Saving and Credit in Peasant Societies. Studies from Asia, Oceania, the Caribbean and Middle America*. Chicago: Aldine, 1964, pp. 1-34.
- GORSKI, Karol. “Le Roi-Saint: Un Problème d’Idéologie Féodale”, *Annales. Économies-Sociétés-Civilisations*. Paris, v. XXIV, 1969, pp. 350-387.
- GUREVICH, Aron J. “Representations of Property during the High Middle Ages”, *Economy and Society*. Londres, v. VI, 1977, pp.1-30.
- GUREVICH, Aron J. *Contadini e Santi. Problemi della Cultura Popolare nel Medioevo*. Turim: Einaudi, 1986.
- HAMMOND, Norman. *The Maya*. Londres: The Folio Society, 2000.
- HÅRDH, Birgitta. “Trade and Money in Scandinavia in the Viking Age”, *Meddelanden från Lunds Universitets Historiska Museum*. Lunds, nova série, v. II, 1977-1978, pp. 140-165.
- HOURANI, Albert. *A History of the Arab Peoples*. Londres: The Folio Society, 2009.
- KEAY, John. *India. A History*, 2 vols. Londres: The Folio Society, 2003.
- KERN, Fritz. *Kingship and Law in the Middle Ages*. Oxford: Basil Blackwell, 1948.
- MAUSS, Marcel. “Essai sur le Don. Forme et Raison de l’Échange dans les Sociétés Archaïques”, *L’Année Sociologique*. Paris, nova série, 1923-1924, pp. 1-106.
- NILE, Richard & CLERK, Christian. *Cultural Atlas of Australia, New Zealand and the South Pacific*. Oxford: Andromeda, 1995.
- ROAF, Michael. *Cultural Atlas of Mesopotamia and the Ancient Near East*. Oxford: Equinox, 1991.
- The Oxford English Dictionary*, 12 vols. Oxford: Clarendon, 1933.
- The Travels of Marco Polo* (trad. Ronald Latham), Londres: The Folio Society, 1968.

Recebido em 2 de junho de 2019
Aprovado em 18 de junho de 2019