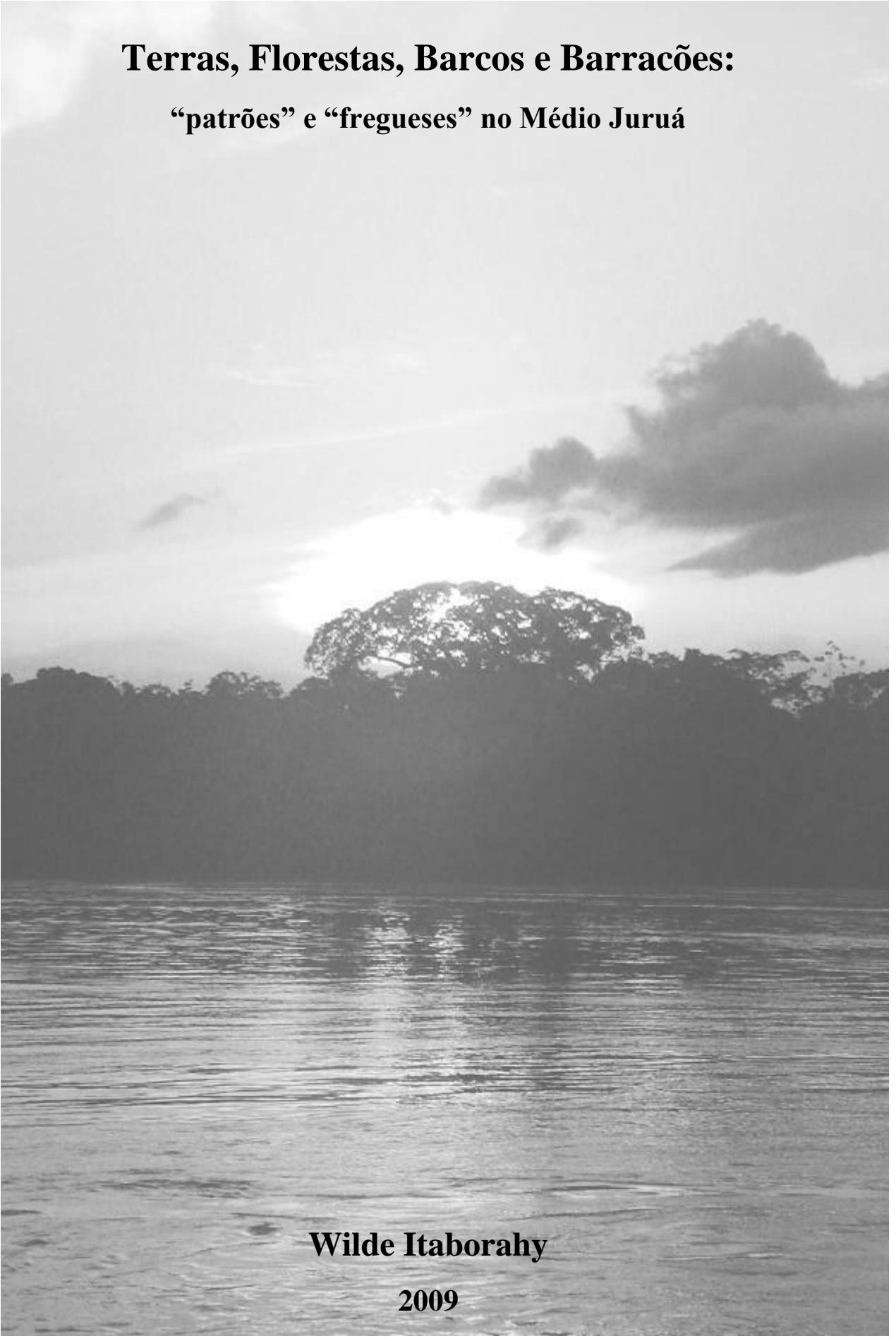


# **Terras, Florestas, Barcos e Barracões: “patrões” e “fregueses” no Médio Juruá**



**Wilde Itaborahy**

**2009**

**UFRRJ**

**CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO  
DESENVOLVIMENTO, AGRICULTURA E  
SOCIEDADE**

**TERRAS, FLORESTAS, BARCOS E BARRACÕES:  
“PATRÕES” E “FREGUESES” NO MÉDIO JURUÁ**

**WILDE ITABORAHY**

*Sob Orientação do Professor*

**Hector Alimonda**

Dissertação submetida como  
requisito parcial para obtenção do  
grau de **Mestre em Ciências**, no  
Curso de Pós-Graduação em  
Desenvolvimento, Agricultura e  
Sociedade.

**Rio de Janeiro**

**2009**

**UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO RIO DE JANEIRO  
CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO,  
AGRICULTURA E SOCIEDADE**

**WILDE ITABORAHY**

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de **Mestre em Ciências**, no Curso de Pós-Graduação em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade, área de Concentração em Natureza, Ciência e Saberes.

**DISSERTAÇÃO APROVADA EM -----/-----/-----**

---

**Hector Alimonda Dr. UFRRJ  
(Orientador)**

---

**Germán A. Palacio Castañeda. Dr. UNC - SA**

---

**Carlos Walter Porto Gonçalves. Dr. UFF**

---

**Ana Maria Daou. Dra. UFRJ**

---

**Maria Verônica Secreto. Dra. UFF**

***Ao povo do Juruá, À Eliana...***

A todas as outras mulheres e homens imprescindíveis  
que sonham, lutam, e assim, causam temor à ordem.

***A José e a João...***

O primeiro, Itaborahy, um pouco meu pai, bastante  
meu Professor.

O segundo é Batista, enquanto essa dissertação estava  
sendo feita, ele “desapareceu” em meio a lutas e  
tocaias no rio Jutaí.

## **Agradecimentos**

*Eu não ando só, só ando em boa compania...*

A Olorum, e todos aqueles que foram seus instrumentos nessa pequena batalha.

A minha família, Cacau, minha companheira de todos os momentos, Sônia, Goreti, Eliana, mulheres da minha vida. Ao tio Flávio, pelo apoio, imprescindível. Renato meu irmão e comadre, Meu pai... meu pai. Tio Ayrton.

Henrique e Gabi, sem palavras...

Aos Professores Peter May, e Hector Alimonda que dividiram no tempo o ofício de orientadores desta idéia. Também foram muito valiosas as contribuições do professor Renato Maluf, e da Professora Maria Verônica. A esta, um muito obrigado por me olhar como quem acredita no que vê. A todos os outros professores, funcionários e amigos do CPDA, todas as conversas, todos os momentos, todos os aprendizados.

A CAPES, pela bolsa de estudos, sem a qual eu não poderia ter feito o curso.

Márcia Lederman que nunca desistiu de mim, e principalmente porque não saberia o por que de fazê-lo. A Kika, noites com vinho.

Ao Domingos Macedo, Ademar Cruz, toda equipe da SDS pela força, Suzy, Joana, Teco, Raimundo, Rômulo, Milton, Sinomar, Sol, Cesar, Renata, Jerômes, Breno, e por aí vai... Toda equipe do Probuc...

Caêzasso... Imprescindível. Paulinho Bobrovieck e Lalá, presentes no início de tudo.

Todas as comunidades do Médio Juruá... impossível dizer todos os nomes... impossível pensar numa palavra que expresse o tamanho da minha gratidão. Edimar cunha, Galo, e tripulação do Cunha e Filho pela ajuda inesperada.

Ao CNS, através da Claudinha e do Manuel Cunha, pelo empréstimo da voadeira, informações, conselhos, conversas, histórias, piadas...

A equipe de pesquisa do Projeto Médio Juruá, sobretudo ao Óleo pelas caronas, e conversas elucidativas.

A vovó Catarina, ao Dr. Adolfo, Paula, Kahena, e todos os amigos que me acompanham ainda que nem sempre eu os pudesse ver.

A todos... flores, paz, e um muitíssimo obrigado.

*"Do rio que tudo arrasta se diz que é violento  
Mas ninguém diz violentas as margens que o comprimem"*

*Bertold Brecht*

*How many rivers do we have to cross...*

*Robert. N. Marley*

## RESUMO

Itaborahy, W., 2009. Terras, Florestas, Barcos e Barracões: “patrões” e “fregueses” no Médio Juruá. Rio de Janeiro, 2009. 157p. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Agricultura e Sociedade). Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro.

Nos territórios de várzea do Amazonas, a cadeia produtiva agro-extrativista, sobretudo em comunidades isoladas, está sujeita a um sistema de apropriação do excedente conduzido pelo que Fraxe (2000 p.149), denomina “agentes comerciais”. O sistema é muito semelhante ao dos barracões, onde um “patrão” cria ciclos de endividamento e “dependência” a partir do fornecimento de insumos básicos atrelado à compra de produção agro-extrativista. O agente de comércio, seja ele marreteiro ou regatão, já esteve contra e a favor de oprimidos e opressores da história amazônica, já foi, ele próprio, as duas coisas. Tendo como área de estudo a Reserva de Desenvolvimento Sustentável Uacari, no médio Juruá, estado do Amazonas, o presente trabalho resulta da investigação sobre a atuação deste personagem na economia cotidiana das comunidades ribeirinhas de Carauari. Para isso nos valemos da (micro) história recente, das suas formas de atuação, das histórias de vida, das tentativas de eliminá-lo por iniciativas associativistas e das alternativas a essas últimas. Utilizando-se, sobretudo de observação participante numa valorização do trabalho e das informações de campo, esta pesquisa busca evidenciar aspectos do dinâmico jogo do capitalismo do beiradão. Um sistema de determinantes comerciais historicamente conhecidas, mas muitas vezes ignorada por véus que se encerram em esteriótipos dualistas como “o mal necessário”.

Palavras-chave: Regatão, seringueiro, Juruá, Uacari, Carauari.

## ABSTRACT

Itaborahy, W., 2009. Lands, Forests and Merchant Ships in the mid Juruá river. Rio de Janeiro, 2009. 157p. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Agrícola e Sociedade). Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro.

At the fertile valley territories in Amazonas state, the agro-extractive productive chain, mainly in isolated communities, is subordinated to a appropriation system of the exceeding conducted for what Fraxe... calls “commercial agents”. In this system a “boss” creates cycles of debits and “dependence” throughout the supplying of basics products tied to the agro-extractive production buying. The commercial agent, being a “marreteiro” or “regatão” have already been against and in favor of the oppressor and the ones who have been oppressed in the Amazon’s history, have already been, himself, both of them. Having as study area the Reserve of Sustainable Development Uacari, in the Juruá river, state of Amazon, the present work result of the investigation about the role of this character in the traditional communities of Carauari daily economy. To do that we used the recent micro-history, their ways of working, their life’s histories, the attempted to get rid of the commercial agent throughout of creating producer associations and nowadays the alternatives to this associations. Using, overall, the participative observation in a work and field information valorization, this paper tries to make evident the dynamics aspects of the “beiradão” capitalism game. A system of commercial rules historically known, but, plenty of times, ignored by closed curtains of dualistic stereotypes as the “necessary evil”

Keywords, latex extractive man, Regatão, Uacari, Carauari, Juruá.

<b>Apresentação: aqui, lá e acolá...</b> -----	10
<b>Introdução-----</b>	12
Área de Estudo e Trabalho de Campo-----	18

## **Capítulo 1- Raízes históricas do paternalismo, da dependência, e da resistência no Médio Juruá**

Introdução-----	31
O segundo ciclo da borracha -----	33
Os seringais -----	36
O sistema de dependência e o “desabafo”-----	46
Rupturas e descontinuidades na economia da várzea.-----	59
Entre a dependência e a fragmentação, a coesão e a resistência-----	68
Outras Considerações-----	75

## **Capítulo 2- A Nova Face da comercialização agrícola no médio Juruá**

Introdução-----	78
2.1- Regatão, um agente mais que comercial.-----	79
2.2 - Nova Face da comercialização agrícola no médio Juruá -----	106
Tentativa de eliminação do atravessador-----	125
A terceira via: venda direta na cidade.-----	130
Considerações Parciais-----	134

## **Capítulo 3- Apresentação do Caso da Comunidade do São Raimundo e algumas considerações sobre a dependência comercial e o abastecimento no Médio Juruá.**

3.1 Estudo de caso: a comunidade São Raimundo-----	138
3.2 algumas considerações sobre a dependência comercial e o abastecimento no Médio Juruá-----	144
3.2 Reflexões sobre a dependência, e o abastecimento-----	145

<b>Proposições de quem olha de perto: -----</b>	153
---	-----

<b>Bibliografia-----</b>	154
--------------------------	-----

## Apresentação: aqui, lá e acolá...

Durante a execução deste trabalho, como sempre acontece, algumas escolhas acabaram por determinar todo o formato e o conteúdo da dissertação. Gostaria de evidenciar algumas delas desde já para que o leitor não se pegue às voltas se/me perguntando por que isso não foi feito deste ou daquele jeito.

A primeira opção parte da idéia de que já há bibliotecas inteiras e trabalhos riquíssimos sobre o tema seringueiros, seringais, regatões, e suas variações. Não pretendia, nem pretendo sobrepô-los. Já com muita maestria escreveram Alípio Goulart, Mário Ypiranga Monteiro, Roberto Santos, Mary Alegretti, Mauro Almeida, Samuel Benchimol, Euclides da Cunha, Elder de Paula, Carlos Walter, Araújo Lima, Verônica Secreto, Leandro Tocantins, Bárbara Weinstein, Warren Dean, João Derickx, Marina Silva, o próprio Chico Mendes, e outros tantos seringueiros, agricultores, cientistas, e aprendizes desses todos.

O que teria, então, um jovem pesquisador, tão pouco acadêmico, numa dissertação com tempo e recursos limitadíssimos, a contribuir nesse debate? A escolha foi a valorização do trabalho de campo, a ênfase no Médio Juruá e a valorização do “micro-universo” cotidiano dos atuais e antigos seringueiros nas comunidades da RDS Uacari e Resex do Médio Juruá. A opção foi escrever um trabalho que ajudasse a elucidar a questão do comércio da produção agroextrativista dentro das UCs daquela região.

No entanto permanecer cerca de 160 dias no campo, não me saiu impune. Estar longe dos grandes centros de informação (visto que a maioria das informações publicadas sobre a Amazônia está fora da Amazônia) exigiu-me um pouco mais de tempo e um pouco menos reflexão teórica no texto. Essa escolha é consciente, e tem base na idéia de que não faria sentido repetir o que tantos autores já disseram, e de forma tão completa.

Optei por fazer uma análise do tema baseado em efetivo trabalho de campo, compartilhando todo o tempo minhas reflexões – fruto das teorias que li, e das práticas e discursos com as quais convivia cotidianamente – com quem

considerei os protagonistas da história: os seringueiros, agricultores, regatões, e mesmo os antigos seringalistas. A busca era ir além do que, a primeira impressão, deixa transparecer, sobretudo os regatões e negociantes da beirada.

O objetivo é somar-se como um pequeno volume na coleção das obras sobre o assunto, tendo como público principal àqueles que de alguma forma estão envolvidos com a região do Médio Juruá ou com o tema do comércio agroextrativista em comunidades isoladas e antigos seringais da Amazônia. Sendo assim, em muitas ocasiões buscamos uma linguagem simples, termos regionais, muitas citações de falas das mais de 60 horas de conversas gravadas em áudio e vídeo<sup>1</sup>.



---

<sup>1</sup> As imagens de vídeo estão sendo trabalhadas e serão apresentadas posteriormente ao PPG CPDA.

## Introdução

Nos territórios de várzea do estado do Amazonas, as populações tradicionais estão inseridas no mercado através da “circulação simples de mercadorias” ou seja, “vender para comprar”. Desta forma, a cadeia produtiva agro-extrativista está sujeita a um sistema de apropriação do excedente conduzido pelo que Fraxe (2000 p.149), denomina “agentes sociais da comercialização”, ou simplesmente agentes comerciais.

No geral, são atravessadores que realizam transações comerciais de compra, venda e, sobretudo, troca de produtos agro-extrativistas, na maioria dos casos, subvalorizados perante produtos manufaturados supervalorizados; ou simplesmente “um distribuidor de produtos importados e um comprador de produtos exportáveis” (Santos, 2004, p.225). O sistema atual é muito semelhante ao dos conhecidos “armazéns” do sudeste, ou dos “barracões” existentes outrora nos seringais, onde o “patrão” cria um ciclo de endividamento e “dependência” a partir do fornecimento de produtos básicos de consumo e alimentação.

A ação desses agentes de comércio, muitas vezes, acaba determinando inclusive os produtos a serem cultivados e/ou o seu valor de troca, se aproveitando de um dos maiores gargalos da cadeia produtiva de caráter familiar no Amazonas, o escoamento da produção e o acesso ao mercado.

A primeira vista, estes comerciantes parecem, e assim são descritos, como grandes exploradores, nos dois sentidos. Primeiro, como explorador carrasco, um mercenário que visa lucro e escraviza por dívida os “pobres ribeirinhos”. Essa perspectiva é bastante comum entre os simpatizantes sulistas da causa amazônica. Para muitos historiadores, sobretudo os do início do século XX, são as explorações de rincões longínquos que aumentavam as áreas de domínio del Rei, a sua faceta mais lembrada. Estes, porém, mais atentos, jamais deixam de fazer referência ao caráter dualista deste personagem típico e insólito do imaginário, da literatura e do cotidiano amazônico.

O **Regatão** e/ou **Marreteiro**<sup>2</sup>, é cercado de estereótipos. O mais comum, “**o mal necessário**”, procura dar rosto a essa dualidade. Pois, se de uma perspectiva pode ser considerado um (mau) explorador, por outro lado, é quem promoveu e de certo ponto ainda promove quase a totalidade as **interações espaciais** em muitos **territórios** no interior da Amazônia. Foi arma dos **seringueiros** na luta por **autonomia**, e tornou-se alvo logo em seguida.

O fato é que “o isolamento na Amazônia, sobretudo dos seringueiros, cria enorme dependência do barco que passa, trazendo notícias de parentes, amigos remédios, comida, alegrias, além de vender e comprar borracha” (Gonçalves, 2003 p. 172).

Assim como sucedia nas antigas e – por alguns consideradas “boas” – explorações a lugares ermos e anecúmenos, as atuais e constantes viagens do regatão pelo **Médio Juruá** – nosso local de estudo – são movidas pelo **comércio** e somente por ele, em nome da subordinação do camponês ao **capital comercial**.

Na região do médio rio Juruá, desde o fim da década de 70, algumas comunidades de tradição agro-extrativista vêm se organizando, promovendo ações de resistência e contestação ao sistema clientelista ou à “**territorialidade dos coronéis de barranco**” (Gonçalves, 2003). Apoiados inicialmente pela igreja e posteriormente por sindicatos, movimentos sociais e ONGs de cunho sócio-ambiental, seringueiros e agricultores do município de Carauari integram uma luta sob as mesmas reivindicações que tornariam conhecido o acreano e líder seringueiro Chico Mendes.

A Reserva Extrativista (**Resex**) do Médio Juruá criada em 1997, e a Reserva de Desenvolvimento Sustentável (**RDS**) **Uacari**, criada em junho de 2005 são frutos dessa mobilização. Estas Unidades de Conservação surgiram a partir de uma demanda das comunidades locais representadas pelo Conselho Nacional

---

<sup>2</sup> Oportunamente discutiremos as diferenças e semelhanças.

de Seringueiros (CNS), atualmente, o movimento social de maior influência na região. Assim como, também a região possui grande influência no movimento, dado que o atual presidente do CNS, o seringueiro Manoel Cunha, é morador da Resex do Médio Juruá, ex-morador da RDS Uacari, e um dos expoentes da luta pela criação das reservas na região.

Por iniciativa dos pequenos produtores locais, como tentativa de eliminar atravessadores – fossem eles patrões, marreteiros, ou regatões – foram formadas também duas associações nas quais se inserem os moradores da área estudada: a Associação de Produtores Rurais de Carauari - **ASPROC**, e a Associação de Moradores Agro-extrativistas da Reserva Uacari - **AMARU**. As iniciativas associativistas, não por acaso, surgem ao mesmo tempo em que ONGs e entidades governamentais passam a ter maior atuação no local através do processo de implementação e gestão das **Áreas Protegidas**.

*É, portanto na maneira como se vende os produtos de seu trabalho e compra os elementos necessários a sua reprodução, nas estruturas dominantes de suas **relações mercantis**, que reside o segredo de sua organização econômica interna<sup>3</sup>. (Abramovay, 1992 p.103).*

Buscar compreender essa organização econômica – e assim, inevitavelmente, também sua organização social – ou contribuir na criação de mecanismos que auxiliem essa busca, é o ponto chave, e a motivação principal desta pesquisa. Pra isso, tomando como pressuposto a afirmativa de Abramovay, mergulhamos no cotidiano do Médio Juruá buscando participar e observar a maneira como vendem os produtos de seu trabalho, e compram os elementos necessários a sua reprodução.

---

<sup>3</sup> Grifo meu.

Antes de prosseguirmos, porém, é fundamental que se faça uma breve elucidação de alguns conceitos fundamentais neste trabalho, supracitados em negrito. É preciso “definir o que a gente pretende conversar”.<sup>4</sup>

*Se não o faço, também não permito que as pessoas discutam comigo. A primeira condição para aqueles que partem de uma ideologia – que é o meu caso –, é oferecer claramente os termos do debate que desejam. Se não o proclamo, fui à discussão, evito-a, impeço que debatam comigo.*  
(Santos, 2002 p.10)

Há que se definir por conseguinte alguns conceitos fundamentais deste trabalho. Embora nem tão citado explicitamente no texto da dissertação, é importante que o leitor tenha a percepção de que os fatos e relações apresentadas adiante se dão sobre, e no contexto de um **território**, ou mais precisamente um **território usado**.

Este conceito ultimamente tem sido apresentado por muitos autores com significações diversas. Neste trabalho entendemos o território sob a ótica do Professor Marcelo Lopes.

*(...) um campo de forças, uma teia ou rede de relações sociais que a par de sua complexidade interna, define, ao mesmo tempo, um limite, uma alteridade: a diferença entre “nós” (o grupo, os membros da coletividade ou “comunidade”, os insiders) e os “outros” (os de fora, os estranhos, os outsiders). (Souza 2001 p.86).*

Avançando na idéia do território usado, temos a definição dada por Milton Santos, que traz de forma riquíssima o cenário das “trocas materiais” para muito além desta.

---

<sup>4</sup> Santos, 2002 p.10

O território não é apenas o conjunto dos sistemas naturais e de sistemas de coisas superpostas. O território tem que ser entendido como o território usado, não o território em si. O território usado é o chão mais a identidade. A identidade é o sentimento de pertencer àquilo que nos pertence. O território é o **fundamento do trabalho, o lugar da residência, das trocas materiais e espirituais e do exercício da vida.**<sup>5</sup>

(Santos 2002, p.10)<sup>6</sup>

O exercício deste trabalho é, então, captar no território, elementos, não só das trocas, mas como já dito, da organização social e econômica que se remodela permanentemente criando uma “nova geografia social” e, por conseguinte, transformando as relações que con-formam o território.

Muito elucidativa, uma citação do Professor Carlos Walter, que traz, com grande riqueza a reflexão teórica, deste processo.

*Nessa nova geografia social que se engendra, mudam, como não poderia deixar de ser, as relações dos lugares entre si e dos espaços entre eles e, assim, mudam as hierarquias, as escalas. É a ordem social que muda. Nessa nova geografia, o próprio sentido da territorialidade brasileira está se redesenhandando posto que novos sujeitos insinuam instituindo novas territorialidades. Não só se passou a ter novos meios de transporte, mas também novos portadores que se fazem por meio dos mediadores, eles mesmos trans-portadores de práticas sociais possíveis pelos novos significados dos lugares nas novas relações societárias que se estão engendrando.*(Gonçalves, 2003 p.376)

---

<sup>5</sup> Grifo meu.

<sup>6</sup> Aula Inaugural do Programa de Pós-Graduação da Universidade Federal Fluminense, registrada no Livro *território territórios* de 2002.

Toda essa “nova geografia que se engendra”, todas essas insinuações, instituições e re-significações acontecem no âmbito das, cada vez mais intensas, **interações espaciais**. Este conceito é intrínseco a todo processo. É o controle, ou o monopólio das interações espaciais *extraterritório* um dos mais importantes fatores de poder dos patrões, regatões, ou, atualmente, dos já citados, novos mediadores.

Basicamente “as interações espaciais constituem um amplo e complexo conjunto de deslocamentos de pessoas, mercadorias, capital e informação sobre o espaço geográfico” (Corrêa, 2006 p.279). Mas, para, além disso, o próprio autor afirma que tais interações “devem ser vistas como parte integrante da existência (e reprodução) e do processo de transformação social e não como puros e simples deslocamentos de pessoas, mercadorias, capital, e informação no espaço”.<sup>7</sup>

Adiante, apresentamos o conceito de um dos mais importantes agentes envolvidos nas trocas, e parte fundamental de um dos pressupostos deste trabalho. O de que “é nas relações mantidas entre os camponeses e os agentes de comercialização que está representado um dos momentos mais importantes, senão o mais importante, de subordinação do camponês à vontade do **capital comercial**”. (Fraxe, 2000). O capital comercial é visto aqui como sendo “nada mais que uma parte desligada, e tornada independente, do capital produtivo, parte que reveste constantemente as formas e exerce constantemente as funções necessárias à conversão das mercadorias em dinheiro (e do dinheiro em mercadoria)” (Marx, 1967 p.315).

Trocando em miúdos, a economia cotidiana do ribeirinho se dá num “contexto de produção de mercadorias onde **ser livre é ter saldo**” (Gonçalves, 2003 p.172). Mas, entre a teoria e a prática, entre os olhos de quem observa e a barriga de quem sente a fome a “economia cabocla” do Médio Juruá pode ser

---

<sup>7</sup> *Op.cit.* p.280

bem resumida na conversa entre o Sr. Adelino Vieira e sua esposa Maria Antonia, os quais tive o prazer de ser ouvinte na RDS Uacari.

**Adelino** \_\_ É assim:

**Maria Antônia** \_\_ O salário sobe e o preço do produto sobe também.

**Adelino** \_\_ Soobe também! E vai acompanhando todo o tempo... nunca que fica a mercadoria com preço menos do que o salário. Sempre eles aumentam mais do que o salário, porque, o salário, quando eles vêm falar que vai passar o aumento, eles aumentam logo a mercadoria. Quando a gente pega o salário com aumento, a mercadoria faz tempo que já ta vendendo com aumento, aí não adianta nada... Tudo isso acontece com nós. O povo só trabalha pra ganhar menos que o vendedor, só quebra em cima do consumidor o prejuízo. O cara sofre... pois é assim que vai correndo as coisas...

**Maria Antônia** \_\_ O salário vai subir no meio do ano, aí eles já vai aumentar o preço da mercadoria.

**Adelino** \_\_ Quando o salário chega com aumento já faz tempo que eles vêm com aumento no preço da mercadoria...eu sei que o pobre sofre pra sobreviver, sofre mesmo... quando ele pega um ganhozinho como eu to pegando<sup>8</sup>, aí tudo bem, mas quando o pobre se sacrifica e não tem de onde tirar, aí é derramar suor e se bater, e ainda passa mal, passa mal.

## **Área de Estudo e Trabalho de Campo**

*Ha sido excéntrica para todos los países que comparten la cuenca amazónica, pero geográficamente es el corazón de Sudamérica.*  
(Palacio, 2008 p.6).

É importante afirmar que este trabalho parte do pressuposto de que o interior do Amazonas (e da Amazônia como um todo) acontece de forma extremamente heterogênea, e muitos aspectos não são passíveis de generalizações. Concordamos com a visão analítica apresentada por Palacio:

---

<sup>8</sup> O Sr Adelino aposentou-se pela previdência social.

*(...) a pesar de que la región es simplificada, en numerosas ocasiones, como um gigantesco bioma indiferenciado, ha vivido un proceso de desdoblamiento socio-económico y social, en las últimas décadas, generando nuevas subregiones que requieren análisis específicos y que tiene implicaciones diversas desde un punto de vista ambiental (Palacio, 2008 p.1).*

O Médio Juruá, embora tenha muitas coisas em comum com o Alto Juruá – com grande riqueza descrito por autores como Mauro Almeida, em diversos livros, artigos, e teses – e a este influenciar e ser influenciado por motivos óbvios fica tão distante dali quanto de Manaus e guarda dali, como de outros territórios, significativas diferenças.

Na região do Médio rio Juruá, até meados do séc. XIX quase não havia presença do colonizador “branco”, sendo esta uma das últimas regiões do Estado do Amazonas a ser explorada. (Derickx, 1993, p.107). Somente a partir do primeiro ciclo da borracha o município de Carauari passou a participar da vida econômica do país. De lá pra cá, a história do município se confunde com a história do extrativismo da borracha.

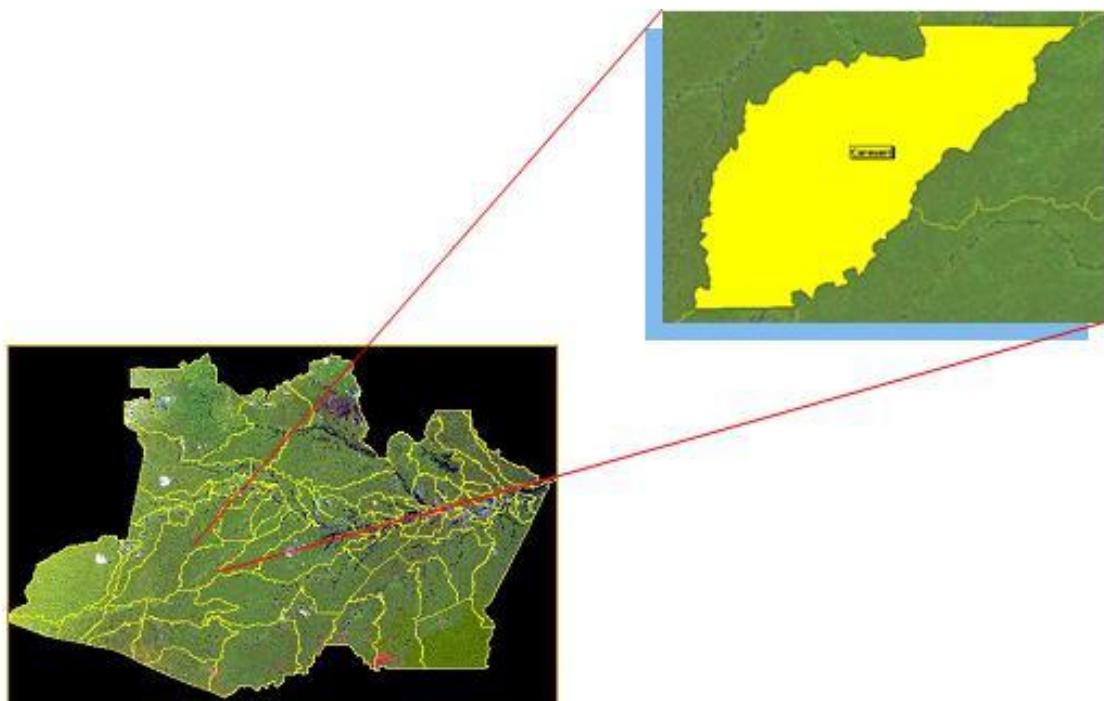


Figura 1- Localização do município de Carauari no estado do Amazonas.

Mais especificamente, nossa área de estudo limita-se a RDS Uacari e uma comunidade adjacente localizada na Resex do Médio Juruá. A RDS possui aproximadamente 633.000ha., abriga 30 aglomerações humanas entre comunidades e localidades<sup>9</sup>, e aproximadamente 1300 habitantes, dos quais, em 2005, 46% tinham menos de 12 anos de idade<sup>10</sup>. Ressalta-se que 95% da área da RDS possui cobertura vegetal primária, e agrupa 8 diferentes paisagens e, segundo o Projeto Radam Brasil de 1977, quatro diferentes fitofisionomias distribuídas da seguinte forma: 12,7% de **Floresta Ombrófila Aberta de Terras Baixas com palmeiras**; 20,6% de **Florestas Ombrófilas Densa Aluvial com dossel emergente**; a mais extensa, das classes, cobrindo 46, 5% da área é a **Florestas Ombrófila Densa de Terras Baixas com dossel emergente**, e 20,2% de **Floresta Ombrófila Aberta Aluvial com palmeiras**.

<sup>9</sup> Localidade é o termo utilizado pelos moradores locais para designar aglomerações de casas pertencentes a uma comunidade mas que, no entanto, ficam separadas da sede.

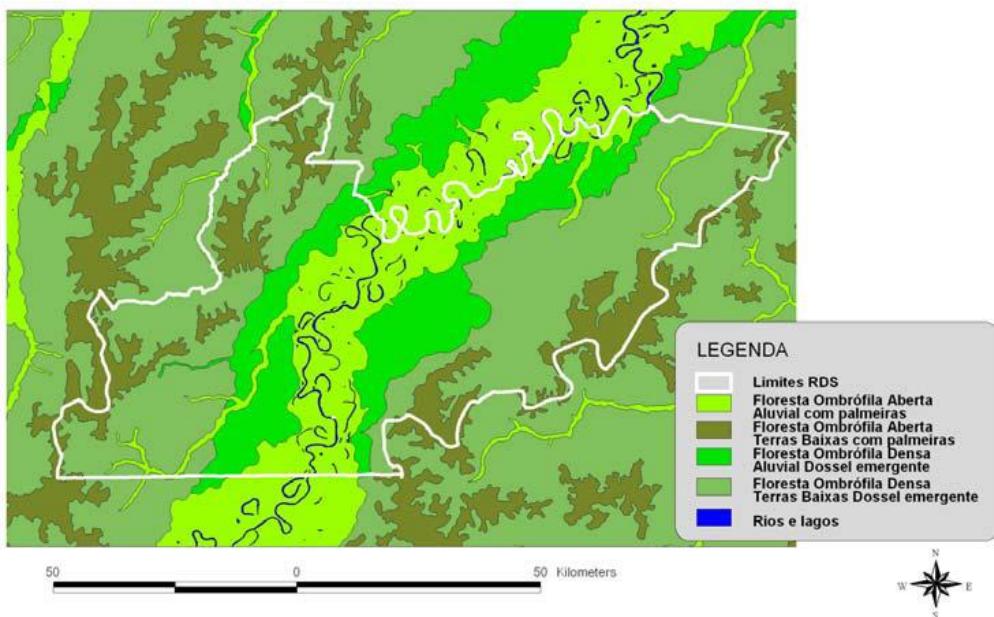
<sup>10</sup> Fonte: Estudo sócio-econômico da RDS Uacari, SDS-2005

É esta última a que aqui nos interessa mais. O ambiente é descrito, pelo mencionado projeto, como “particularmente rico em seringas (*Hevea*), que se dispõe em núcleos bastante densos constituindo extensos seringais”. É neste ambiente que cobre pouco mais de 20% da área da RDS, que acontecem atualmente, a maior parte das atividades cotidianas dos habitantes locais, inclusive a agricultura e, para muitos, a moradia. A citação do Gonçalves exemplifica bem uma das influências deste ambiente na construção da história local.

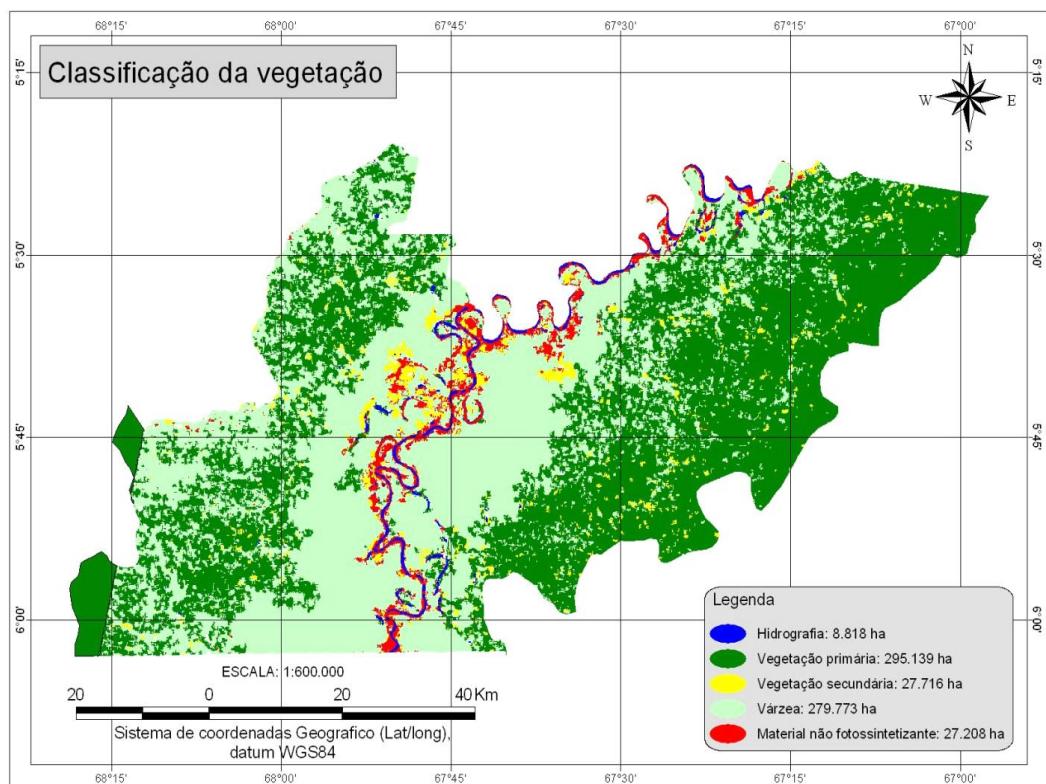
*A naveabilidade do Juruá, durante o ano todo, até Cruzeiro do Sul implicou que as casas aviadoras de Manaus e Belém conseguissem manter por mais tempo o controle do comércio nessa/naquelas regiões. Além disso, as várzeas, mais amplas no Juruá, permitiram uma agricultura de vazante não só mais rica como, também, sob o olhar daqueles que controlam as vias de acesso, os rios. Assim, é possível vermos no vale do Juruá uma combinação excepcional de condições onde uma produção diversificada de alimentos reforçando a auto-subsistência das famílias dos agricultores(as) seringueiro(a)s se dá com a presença dos patrões cobrando uma renda* (Gonçalves, 2003 p.263).

Para ilustrar essas afirmações, os mapas 1 e 2 que tem como fonte respectivamente o Projeto Radam e a Secretaria de Estadual de Meio Ambiente do Amazonas, apresentam a classificação da vegetação da Região com foco na Reserva de Desenvolvimento Sustentável Uacari, no Médio Juruá. Chama-se atenção para a amplitude da Várzea.

### Vegetação SIVAM (1976)



Mapa 1 – Classificação da Vegetação segundo Projeto Radam Brasil



Mapa 2 – Classificação da vegetação na RDS Uacari.<sup>11</sup>

<sup>11</sup> Produzido por Rômulo Batista e Milton Bianchini.

Nota-se no Médio Juruá, como fator diferenciado, a ausência de castanheiras (*Bertholletia excelsa*). Este dado se faz relevante pelo fato de, em muitos lugares, ter sido, a coleta deste produto, uma estratégia de sobrevivência cuja safra acontece justamente na entressafra da seringa. Ao contrário, no Médio Juruá, a safra da borracha acontece no justo período da (atualmente principal atividade de muitas comunidades) agricultura da vazante. Ou seja, durante o período de estiagem, o trabalho nas lavouras da várzea e a extração de seringa são atividades concorrentes pelo tempo do ribeirinho.

Para a realização deste trabalho, portanto, foram selecionadas 7 comunidades – seis delas na RDS Uacari e uma na Resex Médio Juruá, que, ao bem dizer, em grande extensão, se dividem apenas entre o lado direito e o lado esquerdo do rio Juruá. As comunidades foram selecionadas seguindo critérios de: (1) Posição geográfica, ou seja, a localização relativa da comunidade frente à distribuição natural dos recursos extrativistas, aos corpos d’água, e às outras comunidades; (2) Diferenciação produtiva. Dado que as principais atividades geradoras de renda – agricultura, pesca, e extrativismo – possuem importâncias econômicas diferenciadas entre as comunidades. (3) Infra-estrutura. Há nestas localidades maior infra-estrutura para permanência no campo, e depósito de materiais. (4) Possibilidades logísticas da equipe de trabalho, e, no caso da Comunidade São Raimundo, na Resex, o intuito foi realizar um estudo de caso, visto que esta comunidade apresenta alto índice de organização social e qualidade de vida dos moradores. Além destas, onde se despendeu maior esforço, outras dez comunidades tiveram moradores entrevistados.

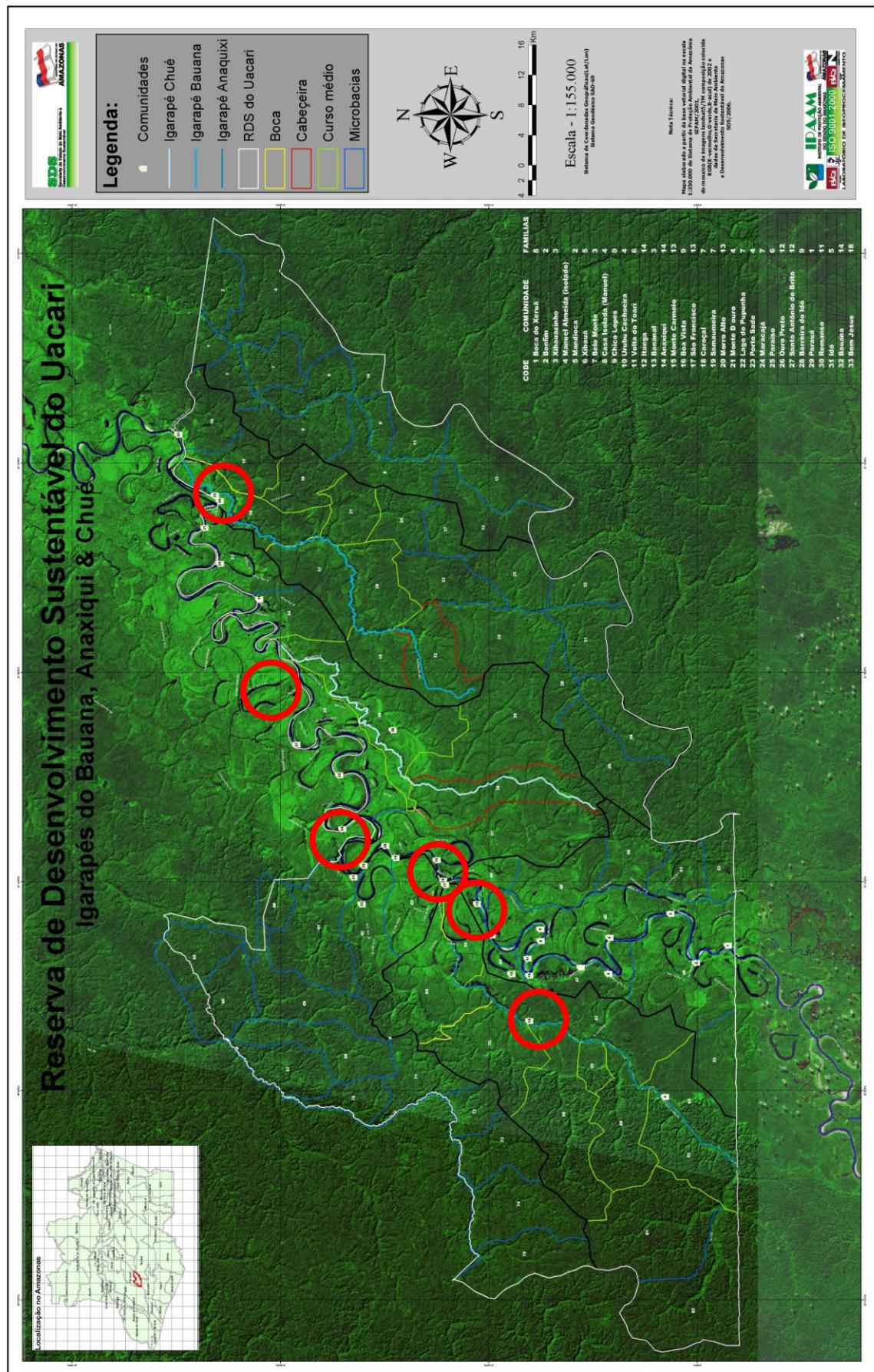
Na RDS as comunidades onde se trabalhou foram: 1- Bauana (14 famílias); 2- São Francisco (13 famílias); 3- Boa Vista (9 famílias); 4-Monte Carmelo (13 famílias); 5- Sororoca (6 famílias); 6- São José - Anaxiqui (7 Famílias).

A mais próxima da cidade, a comunidade do Bauana dista cerca de 180 km da sede do município de Carauari, a mais distante, Sororoca, está a aproximadamente 370 Km da sede de Carauari. Todas as comunidades foram formadas a partir de antigas colocações de seringais. Por iniciativa da igreja e

dos movimentos sociais, as famílias foram se aglomerando em comunidades para reivindicar ou se beneficiar de escolas, o que favoreceu – e diga-se, era essa uma das principais intenções – a organização social. Adiante é apresentado um mapa com a localização das comunidades no interior da Reserva.



Da esquerda para a direita, de cima para baixo – 1- Crianças na comunidade Sororoca; 2- “De Açúcar” na comunidade Bauana; 3- Sr. Lorival e família na comunidade São Francisco; 4- Família Calixto na comunidade Boa Vista; 5 Sr. Cliude na comunidade São José do Anaxiqui; 6- Crianças bagunçando a casa do Sr. Gaspar na comunidade Monte Carmelo; e 7- Seringueiro ativo, Sr. Joaquim Cunha na comunidade São Raimundo.



Além das comunidades, uma parte importante do trabalho de campo aconteceu no barco dos regatões.



Na seqüência, fotos 8 e 9 – Barco do Regatão.

Na formulação deste estudo observou-se três grupos fundamentais atuando diretamente sobre a cadeia de circulação de mercadorias, ou sobre a parte enfocada por este trabalho, na região do Médio Juruá. São eles, (1) Os produtores agro-extrativistas, seus núcleos – familiares ou não – e comunidades; (2) Os agentes comerciais atuando no processo de compra e venda de mercadorias; (3) As associações de produtores rurais.

Os métodos adotados para coleta de dados, portanto, são distintos para os distintos agentes considerados nesta análise. Assim, no intuito de aproximar e envolver os atores mais diretamente afetados pelo processo estudado, (considerados aqui como sendo as comunidades e os produtores agro-extrativistas) tem sido de grande valor a aplicação de métodos participativos adequando os objetivos da pesquisa a uma linguagem local onde podem ser usadas diferentes “ferramentas de diálogo” (Santos, 2005).

A pesquisa participativa origina-se basicamente da interação de quatro áreas do conhecimento que consideram os caracteres do saber local. Dentre elas pode-se citar: (1) A Pesquisa Participatória Ativista, inspirada em Paulo Freire em 1968; (2) A análise de agroecossistemas, enfocando o pensamento ecológico nos sistemas produtivos; (3) A antropologia aplicada, especialmente no sentido de desenvolver técnicas e legitimar o conhecimento das populações rurais; (4) A Avaliação Rápida Rural (ARR), que considera métodos que estimulam as populações humanas a analisar suas próprias condições (Pretty *et al.*, 1995 *apud* Schmidt 2001:35).

A metodologia utilizada é ainda baseada em técnicas de observação participante, onde a coleta de dados se faz na vida cotidiana do grupo ou organização que se pretende estudar. O observador participante “entabula conversação com alguns ou com todos os participantes desta situação e descobre as interpretações que eles têm sobre o comportamento que observou” (Becker, 1992:47).

Neste método, como ilustra Cardoso:

*O objeto de conhecimento é aquilo que nenhum dos dois conhece e que, por isso mesmo, pode surpreender. Logo a novidade está na descoberta de alguma coisa que não foi compartilhada e não – como quer a noção usual de empatia – na comunhão (Cardoso 1986: 103).*

As ferramentas participativas, como ARR, e as técnicas de observação participante se aplicam principalmente às comunidades e famílias dos produtores agro-extrativistas, citados no início deste tópico, porém não de forma exclusiva.

Para o grupo dos agentes de comércio<sup>12</sup>, a observação participante têm ainda a função de levantar dados etnográficos destes atores. Além disso, dados quantitativos poderão ser utilizados para responder a questões cruciais para o cumprimento dos objetivos deste trabalho. Quem são? Quantos são? Qual a dimensão das trocas realizadas? Como atuam? Com que Freqüência? Além de questões já levantadas aqui quanto às trocas materiais e interações sociais com os atores a montante e a jusante no processo de circulação de mercadorias.

As associações de produtores rurais serão abordadas considerando a história e o contexto de formação, suas dificuldades e avanços, segundo avaliação dos próprios associados e outras pessoas envolvidas diretamente no processo. Além disso, foram feitas análises de relatórios e documentos das atuais e extintas organizações representativas de atuação no local. Os dados obtidos nesta fase são confrontados com os resultados percebidos pelo pesquisador e pelos ribeirinhos.

Para tanto, optou-se por permanecer longos períodos em campo a fim de perceber um pouco mais afundo o cotidiano das comunidades ribeirinhas neste processo de produção e circulação de mercadorias. A fim de vivenciar o maior número de trocas possíveis, nos momentos os quais, passado o estranhamento inicial da presença do pesquisador *outsider*, fica-se quase invisível na paisagem. A que se registrar também que haviam comunidades conhecidas anteriormente ao início da pesquisa, o que facilitou trabalho uma vez que já se havia estabelecido laços mútuos de confiança e amizade.

---

<sup>12</sup> Este grupo recebeu nomes fictícios nas citações afim de não comprometê-los em qualquer situação.

Ao total, foram cerca de 160 dias de trabalho de campo nas comunidades e barcos de regateio, o que se deu em dois momentos distintos. Entre os meses de março e junho de 2008, período de cheia e primeiras semanas de estiagem; e entre os meses de novembro e dezembro, período da seca e primeiras semanas de enchente. Além disso, Manaus se constituiu num verdadeiro laboratório, uma vez que muitas das informações históricas, científicas, e mesmo alguns “informantes chaves” para a pesquisa foram encontrados por lá.

Pela já mencionada diferenciação regional, optou-se por **priorizar** descrições baseadas em relatos orais em detrimento da utilização massiva de estudos realizados em outros locais ou regiões. Longe de descartar trabalhos célebres sobre a Amazônia, aqui os citamos, concordamos e discordamos em alguns casos, mas nossa opção foi de valorizar a experiência de meses intensos em trabalho de campo, onde além das observações e conversas cotidianas, cerca de 30 horas de entrevistas foram registradas em áudio e outras 25 horas em vídeo. Afinal,

*(...) hay que reconocer que los problemas ambientales y sus soluciones a no pueden ser homogéneas sino que deben comprender y responder a procesos de diferenciación regional, generados em los processos de culturales de poblamiento y en la transformación material del paisaje. (Palacio, 2008 p.14)*

A partir do material coletado, o trabalho tem a intenção de dar voz aos reais protagonistas deste estudo: Os comerciantes de regatão e os ribeirinhos, caboclos e seringueiros do médio Juruá. “Vozes com história”.

O leitor verá também que, algumas vezes, dados etnográficos ocupam apenas pequenas notas de rodapé, ou passam ao largo de explicações. Isto ocorre porque não é objetivo desta dissertação descrever os modos de vida, hábitos e objetos do seringueiro, ou do caboclo da várzea. Sobre este assunto existem trabalhos bastante completos citados no decorrer deste volume.

## **Capítulo 1**

**Raízes históricas do paternalismo, da dependência, e  
da resistência no Médio Juruá.**

## Introdução

Este capítulo pretende lançar um novo foco, sobre uma história contada e recontada exaustivamente: a dos seringueiros, suas vitórias, suas derrotas, e seus “empates”. Inicialmente, a idéia de um levantamento histórico surge com objetivo de trabalhar peculiaridades das trajetórias dos seringais e comunidades da região do médio Juruá, no contexto da “história da borracha na Amazônia”. São essas “histórias da micro-história”, que tornam particulares certos aspectos do ciclo da borracha no rio Juruá, mais precisamente nas intermediações do município de Carauari, o objeto deste trabalho.

Diversos autores como Dean (1989), Secreto, (2007), Hecht & Cockburn (1989), Souza (1990), Alegretti (2002), Gonçalves (2001 e 2003), Weinstein (1993), Goulart (1968), Scelza (2008), Tocantins (1982), além de um sem número de outros livros, teses, dissertações, monografias, filmes, (nacionais e estrangeiros) e inúmeras citações e análises trataram deste tema. Desta forma, o que se pretende aqui, não é recontar uma história, no geral, bastante conhecida, ou ao menos bastante estudada. O objetivo deste capítulo é reapresentar certos personagens, ressaltando aspectos ligados: 1- à dependência econômica, através do sistema de comércio então vigente; 2- à dependência social, relacionada diretamente à figura do patrão; 3- a busca por novos recursos após o declínio da economia gomífera e; 4- ao processo de construção da resistência dos seringueiros do médio Juruá.

A história da borracha neste local se confunde com a história contada sobre Xapuri, Aripuanã, Jutaí, Solimões, Madeira, e sobre outros rios e estradas do Amazonas, Pará e Rondônia. É, no entanto fato particular, e sendo assim, não pode ser observado através do véu dos estigmas e preconceitos gerados fora do contexto atual. Ao longo dos mais de cem anos de história do seringueiro, muita coisa mudou, e muitos observadores ainda acreditam estar tratando dos barões<sup>13</sup>, que desde a primeira metade do século XX deixaram de existir.

---

<sup>13</sup> Durante o 1 ciclo da borracha (1879-1912), a Amazônia foi responsável por quase 40% das exportações brasileiras. Manaus era a capital mundial da venda de diamantes.

É importante ressaltar, de início, que uma grande parte da Amazônia (que ao todo representa mais de 40% do território nacional), seja agrícola e/ou extrativista, o que inclui as regiões de várzea, esteve (e está) completamente à margem do processo de modernização agrícola, ocorrido no Brasil. E assim portanto, excluída da maioria das análises, estatísticas, teorias e práticas daquilo que hoje consideramos o “Brasil rural contemporâneo”.

Sobre as bases dos antigos seringais, o “contemporâneo” é adaptado ao regional, transformado pela história e pela tradição do que o poeta tratou como “um mundo à parte”<sup>14</sup>. Assim, neste estudo, teremos como interlocutores, seringueiros e cientistas, em ensaios em verso e prosa, buscando sempre (re)apresentar o médio Juruá, nas particularidades locais e no contexto regional.

O recorte temporal deste capítulo pode ser considerado entre o “segundo ciclo da borracha” e meados da década de 1990, período que traz uma série de rupturas como o “fim” da exploração madeireira e a criação da Resex do Médio Juruá. Na verdade, os fatos mais antigos correspondem às narrações e histórias de vida dos seringueiros vivos mais velhos, ou seja, a partir da década de 1930, ou 1940. Neste período já se consolidara uma nova dinâmica de vida no seringal. Havia mulheres e crianças no seringais, o que até então era fato raro visto que os seringueiros saiam sós do nordeste na tentativa de enriquecer na Amazônia.

---

<sup>14</sup> Raimundo Nonato, agricultor e poeta da comunidade Bauana, RDS Uacari.

### O segundo ciclo da borracha

O segundo ciclo da borracha vai ter inicio no ano de 1942, em meio à Segunda Guerra Mundial. Quando as forças militares japonesas dominam o Pacífico Sul e invadem a Malásia, imediatamente controlam os seringais, levando a produção da borracha asiática a uma queda de aproximadamente 97%. Desta forma, em meio à crise e a guerra, as indústrias bélicas norte-americanas tiveram uma enorme redução no fornecimento de uma de suas principais matérias-primas, enfraquecendo o poder das forças aliadas.

Os avanços da indústria bélica no início do século XX acarretaram um grande aumento da necessidade de borracha. Segundo Secreto (2007), durante a Primeira Guerra Mundial, um soldado que necessitava em média 16 quilos de borracha, passa a demandar, na Segunda Guerra, quase 100 quilos do produto na composição de seu equipamento.

Para suprir esta necessidade, o presidente dos EUA, Franklin D. Roosevelt, propôs ao governo brasileiro os “Acordos de Washington” que, com o lema “Mais Borracha em Menos Tempo”, visava à reabertura dos seringais nativos da Amazônia.

Para Tocantins, “os Acordos de Washington, em 1942, definiram a política de guerra da borracha. O Brasil reservaria a quantidade essencial para o seu consumo. Os Estados Unidos comprariam todo o resto a preços estabilizados até 31 de Dezembro de 1946” (1982, p.146).

A partir deste acordo, o Brasil se compromete a aumentar sua produção de 18.000t para aproximadamente 45.000t de borracha anuais. Para suprir essa demanda, o governo federal inicia um alistamento de trabalhadores nordestinos para a Amazônia.

Até 1930, a política do Governo Vargas estava voltada para a fixação do homem rural no interior, a partir do desenvolvimento de um programa de colonização voltado para o oeste brasileiro, a Amazônia. O propósito inicial era fixar este homem e suas famílias no “vazio amazônico”, incentivando a atividade agrícola. Entretanto, as pressões externas levaram ao adiamento deste projeto, e o que se deu foi novamente o estímulo do “nomadismo extrativista”. Inicia-se, então, uma forte campanha visando à migração do nordestino para a região Norte do país. “Esse movimento de reocupação dos seringais ficou conhecido como a Campanha ou a Batalha da Borracha e os Soldados da Borracha foram direcionados para seringais do Amazonas, do Acre, de Rondônia e de Mato Grosso e permaneceram na região mesmo depois de encerrada a guerra, em 1945” (Allegretti, 2002, p. 111).

No que concerne à produção, como bem resume Mauro Almeida: “A batalha da borracha constituiu um fiasco” (Almeida, 2004 p.39)

O trabalhador ia para a Amazônia com um comprometimento duplo de que o Estado o encaminharia até os seringais, e os seringalistas cumpririam com os acordos estabelecidos num contrato. A idéia de fazer um contrato entre os trabalhadores e os seringalistas tinha por objetivo dar maior segurança ao seringueiro, evitando que estes ficassem sujeitos às explorações cometidas durante o primeiro ciclo da borracha com o sistema dos barracões.

Segundo Allegretti, “a mão-de-obra nordestina foi novamente mobilizada, agora mediante contratos de trabalho que foram oficialmente reconhecidos como uma alternativa ao engajamento na guerra e interpretados, pelos seringueiros, como uma prestação de serviço à Nação”. (Allegretti, op. cit. p. 110)

Por contrato, as famílias dos seringueiros receberiam uma assistência familiar que, segundo Secreto, foi uma das primeiras cláusulas a serem quebradas, já que em 1944 o pagamento teria sido suspenso pelo governo. Previa-se que os contratos entre trabalhadores e seringalistas seriam feitos pela Divisão de Terras e Colonização do Ministério de Agricultura. A fiscalização seria realizada pelo Departamento Nacional de Imigração e pela Divisão de Fomento Agrícola, responsável pelo controle dos preços dos gêneros fornecidos aos trabalhadores. Nas Disposições Gerais, dois pontos tinham o objetivo de evitar problemas decorrentes do endividamento, estabelecendo, em primeiro lugar, que o pagamento dos trabalhadores não poderia ser realizado mediante a emissão de vales. Os proprietários receberiam as quantias que os trabalhadores quisessem depositar, sem cobrar juros por isso, estando obrigados a entregá-las quando solicitadas, escriturando-as nas cadernetas. Em outro ponto estabelecia-se que os trabalhadores poderiam comprar os gêneros alimentícios e utilidades onde lhes aprouvesse”. (Secreto, op. cit., p. 85)

O contrato era uma tentativa do governo de proteger os trabalhadores, entretanto, como veremos a seguir, nunca funcionou na prática, o que podemos atribuir a uma série de fatores: primeiramente, devido ao tamanho do território da Amazônia e a dificuldade de se transitar por ele. Os seringais ficavam completamente isolados, o que dificultava a fiscalização. Em segundo lugar, as elites políticas estavam totalmente articuladas com os seringalistas, com o objetivo de produzir muita borracha com um custo mínimo, independente das atrocidades cometidas contra os seringueiros.<sup>15</sup>

<sup>15</sup> Texto construído em conjunto com Scelza, G. no âmbito da pesquisa “Cadeia produtiva e Movimentos Sociais no Médio Juruá”, desenvolvida em parceria com o Programa de Monitoramento da Biodiversidade da Secretaria de Meio Ambiente do Estado do Amazonas.

Trataremos pois das relações sociais e econômicas dos seringueiros-agricultores, e seus “encadeamentos”<sup>16</sup>, pra trás e pra frente, no sistema dos seringais durante o segundo ciclo da borracha. Os seringais no médio Juruá, o patrão, o “desabafo” nas vendas escondidas, e o papel do regatão nos diversos momentos, além do surgimento de um movimento de “contra-opressão”<sup>17</sup>, serão a parte central neste primeiro capítulo.

---

<sup>16</sup> Hirshman, 1961.

<sup>17</sup> Scherer-Warren, 1989.

## Os seringais

*O seringal é, assim, um lugar de escravidão/liberdade. Vive dessa dialética saldo/liberdade é a condição da escravidão. Aqui o saldo conseguido por alguns alimenta a esperança daquele que está em dívida.*  
(Gonçalves, 2003 p. 173)

“150 anos depois, La Condamine<sup>18</sup> pudesse ter visitado de novo a Amazônia, provavelmente se espantaria por ver quão pouco se alteraram, durante esse período, os métodos de extração e coagulação” (Weinstein, 1993 p. 24). Ainda que fossem 250 anos, o nobre viajante não teria desatualizado muito seus conhecimentos sobre a goma. Até hoje nada se alterou no processo de extração da borracha. Somente entre as décadas de 1970 e 1980 a coagulação passa a ser feita no sistema de prensa ou caixa, o que torna o processo muito mais eficiente, deixando ao seringueiro mais tempo para o trabalho na extração.

De um modo geral, também não foram muitas as mudanças ocorridas no sistema do seringal tradicional entre o primeiro, o segundo, e o derradeiro momento da borracha até o início da década de 1990. Os relatos dos antigos seringueiros sobre os dois últimos, conferem em grande medida com a descrição encontrada na literatura sobre o primeiro. O importante é apreendermos a informação de que, “o seringal, a colocação em particular, é um espaço de con-formação de subjetividades que não pode, portanto, ser reduzido a um lugar de extração de seringa simplesmente. (Gonçalves, 2003 p. 236)

No que concerne à divisão social do trabalho no seringal, conforme descrito pelos mais antigos seringueiros, além deles próprios, e dos patrões, outras funções eram desempenhadas no seringal.

---

<sup>18</sup> O naturalista e astrônomo francês Charles Marie de La Condamine, embora não tenha sido o primeiro viajante a relatar sobre o “caoutchouc”, (em 1743) é provavelmente quem mais promoveu a substância extraída por índios amazônicos. Outro destaque na história da ascensão da borracha é Charles Goodyear que criou, em 1839, o sistema de vulcanização que permitiu a ampliação do uso da goma.

O mateiro, “grupo de homens que penetravam na selva para descobrir seringueiras” (Tocantins, 1982 p.103). O mateiro também vigiava e abria as estradas de seringa, controlava o trabalho do seringueiro e ensinava a atividade aos ainda “brabos”.

*Meu pai era um que zelou. Pois é, eles reparavam a mata, era mateiro, depois que ele não agüentou mais cortar seringa, aí ia correr as estradas. Porque se rolar a seringueira... Porque a seringueira era como o ouro, (...) o ouro da Amazônia. (Sr. Lorival, comunidade são Francisco)*

O toqueiro, é citado por Tocantins como o individuo que auxiliava o mateiro na abertura das estradas; os homens do campo, que limpavam os terrenos e cuidavam das pequenas criações do patrão; um lenhador; e uma média de dois empregados que ficavam às ordens do patrão para o caso de qualquer necessidade, como buscar água nas margens do rio em tempos de seca ou buscar a produção do seringueiro no interior da mata<sup>19</sup>.

*E tinha os empregado do patrão né, que colocava água, partia lenha pra ele, fazia uma viagem pra ele de precisão né, pra buscar o produto lá em cima né, era dois empregados também. Entrava aí, era uns varadouro de duas braça de largura que eu roçava mais o meu pai. E os outros iam também e faziam aquelas reunião... aí ó roçava todo mundo... (Sr. Lorival, comunidade são Francisco)*

Para Tocantins, o seringal poderia ser um exemplo de “comunidade biótica” nos termos em que a define Hollingshead (1948). Essa comunidade teria, segundo Hollingshead, “uma população organizada territorialmente, mais ou menos completamente arraigada ao solo que ocupa, e com suas unidades individuais vivendo em relação de mútua interdependência que é antes simbiótica do que social” (1982, p. 102)

*Há nesse processo de afirmação da territorialidade seringalista toda uma hierarquia*

---

<sup>19</sup> *Op cit.*

*que vai, quase sempre, do gerente, do guardalivro, do fiscal, do noteiro, do comboieiro até ao extrator; depois que o mateiro e seus auxiliares diretos, o toqueiro e o piqueiro, já gizaram a terra, já nela fizeram suas marcas, já geografaram.*  
(Gonçalves, 2003 p. 144)

Duas figuras, porém, representam a polarização do seringal como um sistema classes: O seringueiro e o patrão. Não intencionando repetir demoradas descrições já realizadas por outros autores; sobre o primeiro, trataremos de alguns aspectos pouco citados em outras literaturas; sobre o segundo, faremos análise um pouco mais demorada, permeando todo o capítulo, ressaltando aspectos que afastem este personagem das generalizações, em grande medida, responsáveis por uma imagem estereotipada fundamentada nos barões que, como já dissemos, há muito deixaram de existir.

“Em condições perfeitamente normais era possível que um quilo de borracha passasse por meia dúzia de mãos diferentes antes de chegar a seu destino final (...) sem incluir os importadores e os banqueiros que raramente lidavam diretamente com a borracha” (Weinstein, 1993 p. 30 e 31) O seringueiro era aquele que ocupava a base desse sistema e gerava a riqueza de todas as outras cinco, e por vezes das sete outras esferas da cadeia de comércio da borracha.

Nas palavras de Goulart, (1968), “heróis cujos nomes a posteridade desconhece, e que só são lembrados no anonimato dos fatos”. Ou ainda aqueles “depositados à porta do barracão do seringalista, cuja marca de propriedade por pouco não lhes imprimiram no lombo”. (p.129)

Nas palavras de Derickx: “nenhum povo é santo e cada cultura tem suas ervas daninhas. Questiona-se o medo, o machismo, a sujeição, o fatalismo, a falta de confiança nos próprios companheiros e a aceitação da manipulação política<sup>20</sup>,” prossegue o autor: “Consequência de uma opressão secular? Desconfio que sim” (1993 p.136).

---

<sup>20</sup> Se referindo ao fato de Carauari ter, naquele momento, 60% do eleitorado formado por mulheres e nenhuma representante do sexo feminino no poder municipal.

Um relatório do Movimento de Educação de Base – MEB, de 1987, destaca a retórica de um “extrativista de látex” para quem o seringueiro, em geral, era pobre porque era preguiçoso e desonesto. Ele afirmava que deveria trabalhar mais e consumir menos, assim não ficaria devendo ao patrão, que era uma boa pessoa e continuava aviando os seringueiros devedores. Este seringueiro acreditava que a diferença do preço da mercadoria da cidade para o barracão era somente o necessário para cobrir as despesas com a viagem (MEB, 1987).

Analizando tal situação no Médio Juruá, Scelza afirma que:

(…) *o sistema dos seringais tradicionais, que persiste até a década de 1980 e início de 1990, cria na população local o que podemos chamar de “cultura da dependência”. O analfabetismo e a inexistência de cidadania e de conhecimento dos direitos do trabalhador, que são causados pela distância estabelecida entre os seringais e as fontes de formação e informação, levavam os seringueiros a não questionar o seu estado de escravidão, e aceitar ações de caráter paternalista como recompensa pela exploração do seu trabalho.* (2008, p.27)

Diferentemente dos caipiras do sudeste brasileiro, ou das populações caiçaras e indígenas, o seringueiro tem, enquanto tal, uma história com data de início muito marcada. E diferentemente dos outros grupos, hoje também considerados como *populações tradicionais*, os seringueiros já surgem como uma população marginal, uma classe explorada e tornada dependente, “escrava branca” nos porões dos vapores, que nunca, enquanto seringueiro, esteve desvinculada do mercado, e desta forma não conheceu a autonomia ou a auto-suficiência agrícola ou extrativista.

“Os seringueiros amazônicos eram invisíveis no cenário nacional nos anos 1970” (Almeida, 2004 p.33). E até o fim daquela década era bem mais próximo do sertanejo do qual se originou, ou seja, aqueles que “a rigor, não vão, são levados, visto que

enxotados pela calamidade insuperável” (Goulart, 1968 p. 128), do que das Populações Tradicionais de onde, hoje, discutem políticas próprias.

*Começaram a se articular como um movimento agrário no início dos anos 1980, e na década seguinte conseguiram reconhecimento nacional, obtendo a implantação das primeiras reservas extrativas após o assassinato de Chico Mendes. Assim, em vinte anos, os camponeses da floresta passaram da invisibilidade à posição de paradigma de desenvolvimento sustentável com participação popular. (Almeida, 2004 p.33)*

Apesar disso, não são poucos os que, nos dias atuais, se retratam ao patrão de forma saudosa, e agradecida.

*Porque o patrão era assim: se o senhor ia buscar mercadoria, o senhor já levava. E se o senhor levasse o senhor trazia, se não levasse trazia também. (...) E agora... é... não é assim não. As pessoas qué pra comprar fiado não tem mais quem venda fiado pra gente. De primeira a gente tinha o patrão certo. O patrão já tava contando com o freguês e o freguês contando com o patrão, e agora não é mais assim não ó... mudou tudo. (Sr. Cliude aprox. 70 anos)*

Longe de ser um personagem simples e definível, o “patrão do século XX” cabe muito pouco em generalizações. Como nos coloca o Sr. Francisco das Chagas, na comunidade Bauana, “cada patrão era de um jeito”. Além do mais, o seringalista é um empresário que se adaptara às condições que o instável mercado da borracha impunha. “O patrão é, assim, amado e odiado. É Deus e o Diabo na mesma pessoa. Deste modo estamos diante de uma identidade de contrários (Hegel) onde há não somente dominação (Marx), mas também servidão voluntária (La Boétie)” (Gonçalves, 2003 p.172). O mesmo autor em outra oportunidade descreve-o como “um misto de comerciante, latifundiário e capitalista (empresário organizador da produção de mercadoria, de extração de mais-

valia). Um verdadeiro *double* de ‘capitão do mato’ e ‘capitão da indústria’ da goma elástica” (p. 138).

Para Miranda Neto, a queda nos preços da borracha beneficiou o extrator espoliado que viu o regime policial destroçar-se, pois o custo da manutenção da mão-de-obra nessas condições dificilmente seria coberto com a receita proveniente do exterior. “Por isso organizou-se uma nova fase, assumindo, o sistema de aviamento, feições menos duras que na anterior, e deixando a compulsão de ser sustentada por rifles, para tornar-se apenas econômica” (Miranda Neto, 1985 p.64).

*Tinha deles que era brabo, mas no tempo dos brabo mesmo eu não alcancei. Quando eu vim alcançar o negócio da seringa os patrão já era os patrão camarada, trabalhavam bem com a gente, eles atendiam bem a gente, e a gente também trabalhava bem pra eles... (Sr. Adelino, 76 anos)*

Devemos considerar, no entanto, que o econômico, capitalista, para um dono de seringal no Médio Juruá, não é exatamente uma camaradagem. A exploração da mão-de-obra do seringueiro pelo patrão é inerente ao sistema do seringal. No Médio Juruá, assim como no Jutaí ou no Aripuanã, as “questões” geradas nas lutas pelos direitos dos seringueiros ainda hoje geram conflitos. No ano de 2008, enquanto essa dissertação estava sendo escrita, por exemplo, um seringueiro ligado ao movimento social “desapareceu” enquanto viajava no rio Jutaí.

No médio Juruá, enquanto os seringueiros se organizavam em sindicatos, os patrões respondiam com ameaças: “botaram cruz no meio da minha estrada de seringa, e isso tudo é ameaça né.”(Elsa Pacheco, atual presidente da ASPROC)

Uma descrição bastante elucidativa nos é dada pela D. Geni (ex-seringueira) da Comunidade Boa Vista.

*Passemos 5 anos no [seringal] São Sebastião, o patrão ali era ruim ruim... não dava pra nós morar lá não, aí fomo pro Gaviãozinho, moremos 20 anos lá (...). Aí nós não passava muito mal não... aí depois o patrão começou a ser*

*uma safadeza que a gente fazia muita borracha, muito peixe, meu marido matava muito pirarucu, era muita borracha, mas quando chegava lá não dava nada. Aí foi quando a gente ficou devendo mil...era cruzeiro ainda, não era real né... aí foi quando o Ponciano chegou e pagou, aí no verão nós paguemos e tiramos um saldo que deu pra nós passear aí...*

Não era raro que um seringalista, visando ter como trabalhador um bom seringueiro, o que lhe renderia muita produção para ser comercializada, quitasse a dívida deste com seu antigo patrão e estabelecesse com ele um acordo para que fosse seu freguês. Era comum também que este, ou outro patrão no fim da safra desse o saldo ao seringueiro em dinheiro ao invés de matá-lo como já foi a prática dos coronéis com seus soldados a borracha.

*O “Fugêncio” gostava muito de mandar, mas eu mesmo consegui comprar um motorzinho pra mim, ele pagava, mas só que queria mandar (...) e quando a gente comprava um motorzinho desses ele comprou um barco, fez uma casa de dois pisos, fez uma loja em Carauari. Isso enquanto a gente comprava um motorzinho, pra você ver como ele tinha um lucro muito maior do que o nosso né... (Eloso Pacheco, com. oral)*

No pós-guerra da borracha, a nova racionalidade que sustentava as relações comerciais, e a economia da borracha como um todo, proporcionou feições menos duras ao avíamento, como bem afirmou Miranda Neto. As feições duras do primeiro ciclo, porém, não deixavam a dever qualquer feitor sádico dos engenhos de cana ou das lavouras de café do centro-sul brasileiro. Não por acaso, os seringueiros se referem àquele tempo como “tempo do cativeiro” ou “dos patrão carrasco”.

O padre João Derickx, adepto de uma “Teologia Pé-de-Chinelo”, que viajou durante as décadas de 1970, 80’ até meados dos anos 90’ pelo rio Juruá, realizando batizados e subversões, registrou em livro a situação daquele período, e histórias dos “tempos do cativeiro”. Em entrevista ao Pe. João, o seringueiro João Pessoa, do seringal Marimari,

em 1984, relata uma revolta ocorrida no seringal Antônio de Brito, ano de 1914, fim do primeiro ciclo da borracha. Neste seringal, os fregueses teriam se revoltado contra o patrão opressor, por conta dos maus trados recebidos. João Pessoa conta que o patrão “mandava bater e tratava os fregueses como escravos”. Os seringueiros, cansados da sujeição e da vida no cativeiro, teriam se reunido e atacado o barracão durante a madrugada, tomando conta de todo armamento dos capangas e deixando o seringalista sem nada. (Derickx, 1993).

Alguns patrões do Juruá, conta-se, uma ou duas gerações atrás, amarravam os seringueiros em troncos ou árvores. Há relatos também de um lendário carrasco que mandava que os seringueiros subissem num açaizeiro para treinar a mira e a eficiência de seu rifle.

*“Amarraram ele na laranjeira onde tinha muita tapiba, aí cutucava assim as tapiba. Você não sabe né! Entrava tudo nos ouvidos, nas narinas. Aí foi o papai que soltou o primo”* (Sr. Lorival, comunidade São Francisco, comunicação oral).

Todavia, o que nos importa aqui é a referência com as quais os seringueiros analisavam sua realidade nas décadas de 70’ e 80’, ou ainda, como cada um analisa sua condição de cativeiro ou liberto hoje. A contradição existente entre o sentimento de estar sendo explorado e a gratidão do seringueiro é a expressão maior do paternalismo estabelecido pelos seringalistas nas últimas décadas. A fala do Sr. Adelino Vieira, sintetiza bem esta situação.

*Bem, a historia que euuento do tempo que eu trabalhava com o patrão, era uma oportunidade boa, mas por outro ponto se tornava difícil. Porque a gente trabalhava muito e produzia muito, o patrão tinha bastante mercadoria, só que era um produto que o patrão comia muito do produto da gente. Tirava 30%, 40%. De 100 kg de borracha ele tirava um bocado e a gente ainda pagava uma renda muito grande, e trabalhava todo sujeito. Só que os patrões eram bons, aguentavam a gente.*(comunicação oral)

“Aguentar” o seringueiro, naquele momento, era mantê-lo aprovisionado de alimentos e ferramentas, ou mesmo socorrê-lo em caso de doenças graves, caso após o pagamento da renda e os descontos de 30 ou 40% na pesagem do produto, o seringueiro não tivesse dinheiro para fazê-lo por sua própria conta. “Aguentar” o seringueiro em caso de necessidade, era, para muitos, a diferença entre um patrão bom e um patrão ruim. Da mesma forma considerou Gonçalves em seu trabalho sobre a territorialidade nos seringais do Acre: “(...) manter um **barracão** sortido, diversificado, atendimento na doença, de garantir o escoamento da borracha. Assim se desenha um **bom patrão** no imaginário do seringueiro, sobretudo do **seringueiro cativo**”<sup>21</sup> (2003, p.238)

Há de se considerar, contudo, que a divisão social do trabalho, vista de maneira fragmentada, pode nos dar uma falsa impressão do que realmente acontecia nos seringais a partir do segundo ciclo da borracha. De certo, eram maioria os seringais onde, sobretudo nos derradeiros anos, as funções se sobreponham, inclusive a de seringueiro e patrão, o que vai ocorrer, muitas vezes, na figura do “gerente”.

Muitas vezes o mesmo seringalista era dono de mais de um seringal e deixava, nos demais, um filho ou um capataz para administrá-los. Principalmente após a queda no preço da borracha, os proprietários se mudaram para as cidades deixando um seringueiro de confiança na função de controlar os movimentos de entrada e saída de produtos no barracão.

Um dos entrevistados que desempenhou a função de patrão-gerente do barracão, e portanto do seringal, por mais de 10 anos nos conta: “o dono... [era] dono daquele Marari, São Romão, morou em Carauari né. No seringal ele vinha só de passagem com o pessoal dele né.” (Sr. Lorival, com. S. Francisco). O mesmo gerente ainda poderia/deveria continuar desempenhando a função de seringueiro assim como também seus irmãos, filhos e sobrinhos. Ainda nas palavras do Sr. Lorival: “Eu cortava né... porque eu não tenho paciência pra ficar né, esperando. Toda vida eu era o gerente e ia cortar também né. Fazia mil quilos por ano né!”

Se engana quem julga que os patrões-proprietários do pós-guerra, ou mesmo do primeiro ciclo da borracha no Juruá, sentavam-se em poltronas francesas e penteavam-

---

<sup>21</sup> Grifos do autor

se em frente a espelhos de cristal como narrado no romance de Ferreira de Castro<sup>22</sup>. Araújo Lima, já em 1933 ressaltava que “se havia no interior do Amazonas, à época áurea, alguns seringais com construções confortáveis para residência e instalação comercial, deve ficar assinalado que tal se verificava principalmente no rio Madeira.” (Lima, 1975 p.90 a 91). Fora daquela realidade, “faltava nessas instalações tudo quanto fosse indício de prosperidade econômica e de bem-estar – comodidade, previdência, conforto” (Lima, 1975 p.91).

É impossível descrever em pormenores o que foi, na segunda metade do século XX, um *patrão típico*. Desde os coronéis de barranco, até os gerentes, dos anos 80’ os patrões foram, como se definiu no I Encontro Regional de Seringueiros em Carauari, em 1981, a expressão regional do “bicho papão devorador de homens trabalhadores, chamado doutor capitalismo” (Relatório do IERS, 1981).

*A rigor, porém, eles eram o que eram: produtos da ignorância e da insociabilidade, da rudeza e dos estímulos do meio em que viviam e do negócio a que se entregavam. Ambiciosos de enriquecimento o que visavam êles, com efeito, era fugir do espectro da miséria que haviam conhecido antes e que, por tanto tempo, os perseguira.*  
(Goulart, 1968 p.120)

---

<sup>22</sup> A Selva, 1972.

## O sistema de dependência e o “desabafo”

### O sistema

“Saliente-se, contudo, que o sistema é rico de variações em todos os níveis e nenhuma das composições possíveis pode ser mencionada como típica” (Weinstein, 1993 p.35)

A observação de Weinstein diz respeito às variações nas possibilidades de acordos entre seringueiros e patrões, é, neste ponto, bastante pertinente. Embora alguns autores tenham tentado estabelecer correlações entre os tipos de acordos e o contexto do mercado da borracha, para o Juruá, isso não é possível. O que se pôde concluir a partir dos relatos orais é que os aspectos como o pagamento e o tipo da renda, e os limites do crédito, variavam de seringal para seringal, e as vezes dentro da mesma unidade produtiva entre seringueiros diferentes.

A maioria dos seringais no Médio Juruá funcionavam da seguinte maneira: O seringueiro recebia uma primeira provisão de instrumentos de trabalho e comida para abertura das estradas de seringa. Depois disso recebia outra provisão para que começasse a cortar. A partir daí, o seringueiro retorna ao barracão de tempos em tempos – na região – era comum que ocorresse a cada duas semanas, ou “quinzena” – para entregar a produção de borracha e fazer nova provisão de comida, remédio ou algo que necessite. Os primeiros aviamentos, de ferramentas e comidas eram debitados já na conta do extrator. Em resumo, “o posto de comércio – *barracão* – adiantava mercadorias a esses trabalhadores isolados na mata, as quais deveria ser pagas ao final da estação de trabalho – *fábrico*, o que significa que eles estavam em débito **quase** permanente com os barracões”<sup>23</sup> (Almeida, 2004 p.37). “Assim, a conta, a relação *saldo-deficit*, aparece como o centro das relações sociais e o barracão como o lócus do poder no interior do seringal.” (Gonçalves, 2003 p.140).

*O barracão era aqui, a gente ia e cortava aquela borracha, a seringa, fazia aquela borracha por quinzena, de 15 em 15 dias a gente vinha no patrão comprar a alimentação pra*

---

<sup>23</sup> Grifo meu

*produzir de novo. Sempre era assim. Era um tempo bom.*  
(Sr. Adelino. Comunicação oral)

O barracão era o *locus* de poder do patrão no seringal, onde exercia seu poder de ordenar, “nos dois sentidos que a expressão permite”<sup>24</sup> (p.311). O mesmo autor observa que “um seringal com suprimento diversificado de mercadorias emprestava prestígio ao seu proprietário.

Era comum que o patrão cobrasse do seringueiro uma taxa pelo arrendamento das estradas de seringa: **A renda**. Gonçalves considerou tal cobrança como sendo a chave do que chamou de “**Territorialidade do Coronel de Barranco**”, sendo o seringal o seu horizonte de referência espacial (2003, p.262). Tanto foi assim no Médio Juruá, que o fim da cobrança da renda naquela região representou, para os seringueiros, a primeira grande vitória sobre os patrões. Para os patrões desta região, um golpe duro, que viria a prenunciar um outro de igual tamanho, a criação da Reserva Extrativista.

A cobrança da renda variava de porto em porto. Teoricamente, no Médio Juruá existiriam dois tipos de seringueiro: aqueles que pagam renda, estando a partir daí por sua própria conta, por isso são chamados “seringueiro por conta” para distinguir do “seringueiro no tôco”. Seriam estes àqueles que trabalham subordinados ao patrão para quem deveriam entregar toda sua produção ao preço que, a este último, parecesse seguro (Goulart, 1968). Ambos faziam parte do grupo de seringueiros chamados “cativos”. Desta forma deve-se ressaltar que existe ainda uma grande diferença entre estes e os “seringueiros autônomos” ou “libertos” mais comum no Alto-Purus, em Xapuri. Mas do que não pagar renda, naquela região, muitos seringueiros eram como pequenos proprietários. Esta diferença vai refletir na luta de cada grupo de seringueiros, o que será comentado adinante.

Na prática, no Médio Juruá co-existiam três tipos de acordo. O primeiro era o trabalho “no tôco”. Neste tipo de contrato, não havia um pagamento direto da renda, o seringueiro tinha descontado no preço pago pela sua produção cerca de 20%, o quê, não sendo declarado, não era do conhecimento de todos. O trabalho *no tôco* também previa

---

<sup>24</sup> *op cit.*

exclusividade no comércio de qualquer tipo de produção para o patrão do seringal, fosse a borracha, ou outro tipo de produto como as peles de animais silvestres e/ou o pirarucu.

Outro tipo de acordo era o pagamento ao seringalista da “renda livre”. Nesta situação, o seringueiro poderia escolher com quem comercializaria sua produção, tendo como opção, além do patrão, os comerciantes fluviais, os regatões, que compravam borracha por todo rio Juruá. Esse tipo de contrato previa um pagamento certamente maior do que os contratos do terceiro tipo, a “renda sujeita”. Segundo o Sr. Raimundo, o “Braga” da Comunidade Monte Carmelo, “tinha, renda livre e renda sujeita. Renda sujeita era metade da renda livre. Renda livre era 100kg, aí eu podia vender pra qualquer patrão. Renda sujeita, eu só podia vender pro mesmo patrão, mas pagava 50kg.”

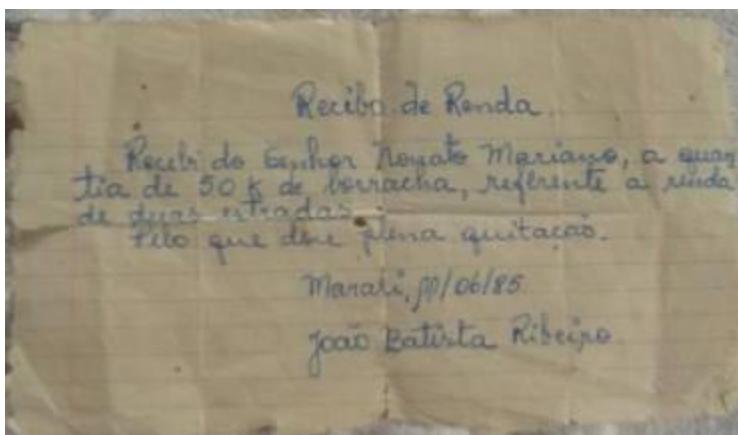


figura 1.1 –recibo de pagamento de renda do Sr. Braga

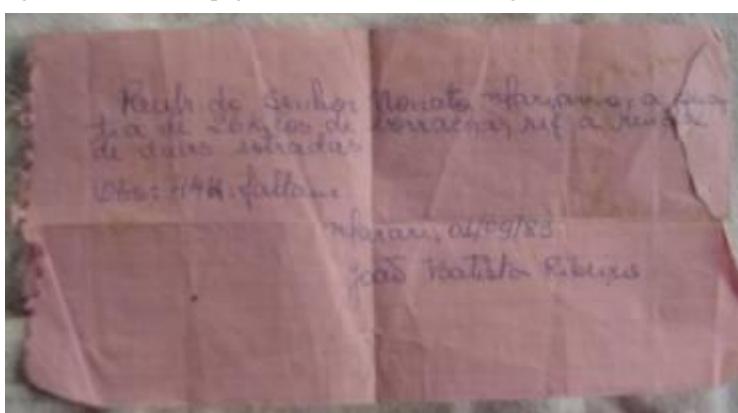


figura 1.2 –recibo de pagamento de renda do Sr. Braga

O que se deve considerar porém, é que essa escolha não cabia ao seringueiro. Era o patrão quem decidiria em qual sistema trabalhar, e qual a porcentagem/valor da renda seria cobrado. As regras de cobrança da renda só foram regulamentadas a partir de

1964, com o Estatuto da Terra, e não há registros de que tenham chegado a ser cumpridas na região do Médio Juruá.

*Rapaz, porque naquele tempo a gente era sujeito, tudo que a gente fazia, era tipo uma escravidão, tudo que você fazia era debaixo dos pés do patrão, o patrão cobrava renda, localidade, essas coisa. (Edimar Cunha, comerciante e ex-seringueiro, Carauari, comunicação oral)*

A cobrança da renda expropriava de tal maneira o seringueiro, que o fim desta prática passou a ser a bandeira maior das reivindicações do movimento social no Médio Juruá a partir da década de 70. Enquanto isso no Acre, os seringueiros autônomos tentavam coibir o avanço do desmatamento que derrubava as árvores das quais dependiam para o trabalho e para sobrevivência.<sup>25</sup>

Nos seringais, também era o patrão quem decidia o preço a ser pago pela borracha no barracão tomando como base as cotações do produto nas casas aviadoras. Segundo Goulart (1968), Weinstein (1993) e Lima (1975), o preço pago ao seringueiro era 50% do valor de mercado. No entanto, a esfera real de valorização, e a determinação dos preços da borracha estava longe do barracão. “Não é preciso ser muito perspicaz pra compreender que o mercado da borracha não se constitui na Amazônia, e sim nos grandes centros do exterior como Londres e Nova York” (Weinstein, 1993, p.35). Somente as casas de importação conheciam todos os elementos necessários para manipular o preço, como demanda, taxa de produção, volume de estoques. Nessa posição estratégica, salvo em situações anômalas, era no exterior que se iniciava a cadeia de valor da seringa e, portanto, a de valorização do seringueiro.

Encaixa-se perfeitamente a sustentação de Gonçalves de que

*todo esse sistema que se forja entre a Europa-Estados Unidos e os seringais dos altos-rios, sob o signo da acumulação de capital, estabeleceu uma férrea relação na qual a demanda de borracha que crescia*

---

<sup>25</sup> Desta luta surgiu um dos principais *slogans* do Conselho Nacional dos Seringueiros: “**A morte da floresta é o fim da nossa vida**”

*vertiginosamente na indústria, para ser atendida, teve um crédito fácil a animá-la, como notara Araújo-Lima, porém, foi um sistema de mão-dupla posto que as enormes distâncias que haviam de ser percorridas tornariam os preços exorbitantes, caso os custos de intermediação-comercialização-distribuição da mercadoria-látex não estivessem partilhados com as mercadorias víveres e a mercadoria seringueiro-sendo-transportado que subiam os rios para abastecer os seringais. (Gonçalves, 2003 p. 145)*

As casas importadoras, no exterior, a partir do montante nos mercados industriais, repassavam a demanda do mercado externo, às casas importadoras de Belém ou Manaus, que, por sua vez, repassam, ao aviador os pedidos de borracha. A partir deste último, até o seringueiro, as transações em moeda sonante decaem absurdamente, muitas vezes a zero. O aviador, ou as casas de aviação, constituem uma cadeia de intermediários, até o patrão seringalista, que vai negociar no barracão a borracha trazida pelo produtor, e trocá-la com o seringueiro por produtos de primeira necessidades, por sua vez trocados com o aviador, e daí a cadeia volta até as casas de exportação.

A rede comercial da borracha já foi exaustivamente descrita por diversos autores. O que se faz relevante neste momento é ressaltar que esse sistema não é rígido. Poderia haver variações e flexibilizações em todos os níveis, e a mobilidade social também era possível. Um aviador bem sucedido, poderia tornar-se um exportador, ou um agente financeiro, assim também um seringalista poderia adquirir um navio a vapor e atuar no escoamento da produção. Havia casas exportadoras que, numa espécie de integração vertical, atuavam em todos os elos da cadeia, desde o seringal até a exportação. Mesmo algum seringueiro poderia se tornar um seringalista, ainda que esses casos fossem raros. Há inclusive “lendas”, como a de Anfrísio Nunes, no Pará, e outros seringueiros que se tornaram poderosos comerciantes e enriqueceram. Eram essas lendas, que pareciam tão reais possibilidades, quando vistas de longe, que moviam os exércitos de arigós, a se tornarem seringueiros e mesmo seringalistas em plagas tão ermas. Mas, o quê, senão essa possibilidade, pode mover com tanto dinamismo o sistema do capital, em todas as suas formas, desde que podemos nos lembrar?

Convém ressaltar também que haviam, conflitos, trapaças, coerções e fraudes em todos os níveis da rede de aviamento. E “se o seringalista subjugava e explorava o seringueiro por meio da conta corrente, outra não era a peia que, por sua vez, o cingia a uma das peças mais importantes do complexo da borracha (...) a casa aviadora” (Goulart, 1968 p.122)

Era através da casa aviadora que o patrão, muitas vezes, sustentava seus filhos que iam estudar na capital, ou em outros centros urbanos. Quando de estada na cidade, o estudante, ou o próprio patrão, a passeio ou a negócios, tinha crédito para consumo na casa e às vezes empréstimos financeiros para serem pagos mediante produção. Os excessos porém, a que se acometiam os seringalistas, sobretudo em momentos de maior prosperidade, levaram às casas aviadoras a elevações constantes nos preços das mercadorias fornecidas com intuito de minimizar os riscos da alta inadimplência, e conter o excesso de pedidos. Mas o que se passou, em todos os momentos da economia gomífera, é que o patrão, logicamente, repassava o ônus ao produtor. “Com esses dois elementos, a hipertrofia do débito e a atrofia do crédito, operava-se o balanço da conta-corrente do extrator da seringa, muito mais inclinado para o déficit do que para o saldo” (Lima, 1975 p.87). Segundo o mesmo autor:

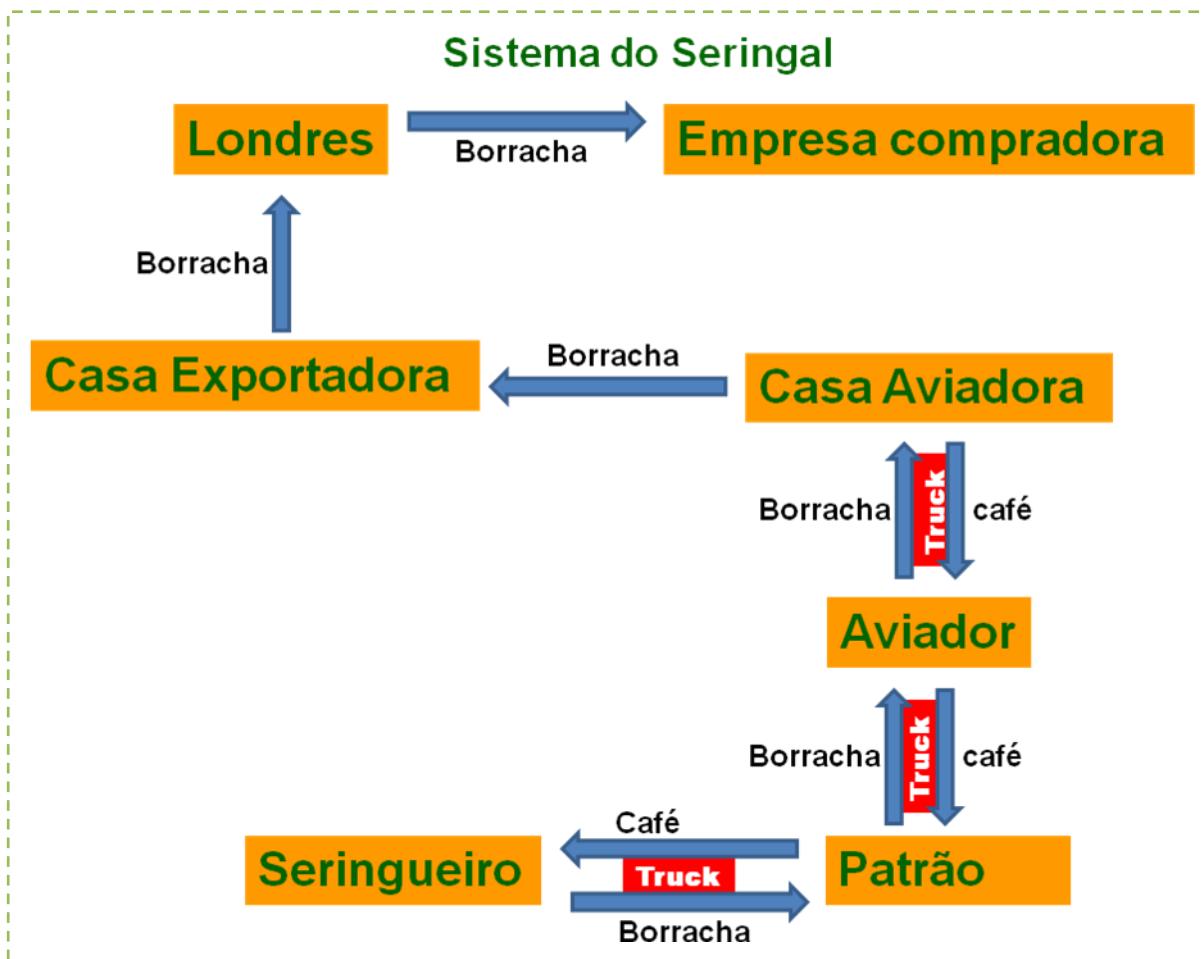
*Ao apurar as responsabilidades do malogro amazônico, no que tange ao encarecimento das faturas, opinam alguns pela culpa do aviador, e outros pela do patrão. Em sã justiça, devem ser divididas as responsabilidades: os preços das mercadorias fornecidas aos seringueiros eram agravados pelas taxas do aviador e ainda mais sobre carregados pelas do patrão, sendo de registrar que em muitos seringais, os respectivos proprietários aviam certos fregueses, que, por sua conta feito patrões, aviam os seus fregueses. (p.86)*

Dessa forma, o que chega ao seringueiro em todos os tempos é a mesma relação de débito e crédito sem o envolvimento de liquidez. Esse sistema de troca chamado pelos ingleses de *truck*, supõe pagamento em gêneros, com reembolso de saldo em mercadorias. Ou seja, a dívida existente entre patrão e freguês eternizava-se, a partir do

fornecimento de mercadorias a um custo elevadíssimo e a compra da produção a um preço baixíssimo, na medida que fosse impossível a quitação do débito, e o seringueiro se prendesse permanentemente ao patrão.

*(...) fazia 80 kg de borracha por semana e comprava 1 kg de açúcar, uma quarta de café, um litro de querosene pra poronga, e aí no fim do ano a conta tava deste tamanho. Se comprasse uma muda de roupa pra cada um era três anos pra pagar. (Francisco das Chagas, comunidade Bauana, comunicação oral)*

Segue abaixo um esquema de fluxos que ilustra o caminho percorrido pela borracha desde o seringueiro até a empresa compradora; e os elos da cadeia de fluxos onde acontece o truck, ou seja, onde as transações em moeda sonante dão lugar a troca direta de produtos.



Neste ponto que reside a raiz de um engano comum aos observadores e críticos da economia da borracha. Sob grande influência dos escritos de Euclides da Cunha na Amazônia, se cunhou a expressão “escravos por dívida”, para se referir ao seringueiro submetido ao que os ingleses chamaram *truck*. O engano, sustentamos aqui, não reside na expressão *escravo* nem na *dívida*, as duas coisas eram inerentes ao seringueiro. Mas as dívidas não tinham, como normalmente se acredita, caráter meramente ou disciplinador corecutivo com objetivo de tornar o extrator um escravo. Contra uma opressão “visível”, tinha o seringueiro seus meios de resistência e fuga, e se fosse bom produtor, não faltariam patrões que o comprasse a dívida para tê-lo como seu freguês. Um exemplo, é o caso narrado pela D. Geni citado no item 1.1 deste capítulo.

Para qualquer *truck* funcionar bem, o ludibriado deve acreditar que faz bom negócio, e que logo terá algum ganho. Segundo Weinstein, “é significativo que as piores atrocidades tenham ocorrido onde um pequeno número de comerciantes da borracha tinha tal poder, que não precisava se preocupar em criar relações fictícias de débito para impor disciplina aos trabalhadores” (1993 p. 39).

(...) mas a gente já tá acostumado naquele sacrifício e achava bom, dava pra ir aguentando, dava pra ir comendo e vestindo né... mas tinha oportunidade que a gente se atrasava um pouco e ficava difícil... faltava mercadoria na casa do patrão, a gente ia sofrer um pouco, a gente ia ter uma vida sofrida... agora a gente vai melhorando, tenho fé em Deus que no fim vai ter uma melhorinha... (Sr. Adelino Vieira, comunicação oral)

Através das dívidas, o patrão, de certo, criava uma relação de controle do trabalho e da produção do extrator. Mas fundamentalmente, sendo o objetivo final do seringalista, o lucro, a dívida servia para diminuir ao máximo o acesso do seringueiro à liquidez e assim manter seu monopólio comercial mesmo quando era incapaz de suprir seu freguês. Isso era indispensável, não só porque a maioria dos comerciantes carecia crônicamente de liquidez, mas também porque “um seringueiro com dinheiro no bolso teria condições de comprar mercadorias de outros aviadores sem estar violando seu “acordo comercial” com o patrão”. (1993 p. 39) “Levando o raciocínio ao limite, se

“todos os seringueiros tivessem saldo o seringal não sobreviveria” (Gonçalves, 2003 p. 174).

Não quer dizer porém, que o seringueiro, embora livre fisicamente, não “constituía-se num escravo moral do patrão pela dependência econômica rígida, e às vezes, até mesmo num genuíno escravo, vítima de castigos corporais, tolhido nas liberdades que fundamentam a existência livre” (Tocantins, *op. cit.*, p. 104).

*“Insisto, no entanto, que esse caráter pessoal que conforma essas relações na territorialidade seringalista não é unidirecional, de cima pra baixo, como se poderia a princípio pensar. Não é uma relação de dominação simples, posto que implica uma ‘servidão inconsciente’ ou àquela anomalia do trabalhador ‘contribuir para sua própria escravização”<sup>26</sup>* (Gonçalves, 2003 p.168).

Por razões evidentes, praticamente todos os seringueiros eram analfabetos. Este fator, aliado a falta de fiscalização nos barracões, fazia com que o patrão também pudesse enganar facilmente seus fregueses no momento da pesagem das peles de borracha, feita quase sempre de forma escusa. O seringueiro, muitas vezes não tinha controle da sua produção, nem da dívida que tinha com o barracão, o que o mantinha completamente subordinado ao patrão.

O Movimento de Educação de Base regional (MEB-Carauari) registrou no ano de 1987, uma família na localidade do Paroá estabelecida no seringal a menos de um ano e já com dívida de quase trinta mil cruzados no barracão. Esta dívida se constituía do pagamento de dez mil cruzados feito para o antigo patrão da família como forma de quitar a sua dívida anterior e liberá-los para o trabalho neste outro seringal, e o resto, vinte mil cruzados, eram apenas da aquisição de mercadorias alimentícias, basicamente a farinha. Chama-se a atenção para o fato de que esta família era formada por quatro homens adultos que trabalhavam na extração de madeira, látex e sorva. Mesmo

---

<sup>26</sup> As expressões entre aspas são referências literais a obra de Euclides da Cunha.

possuindo um alto número de integrantes da família dedicados exclusivamente à atividade extrativista, a família não conseguia pagar sua dívida. (MEB, 1987)

Outro exemplo registrado nos relatórios do MEB-Carauari já no ano de 1989 aconteceu no seringal Tambaqui com o Sr. José Silvino da Costa. Este seringueiro, no ano de 1986, teria contraído uma dívida de dezenove mil cruzados com seu patrão. Nesta época, o preço mínimo da borracha era de novecentos e dez cruzados, entretanto, o patrão do seringal estava trocando o quilo da borracha por mercadorias num valor de até quinhentos e nove cruzados. O “absurdo” matemático era ainda o combinado entre este seringueiro e seu patrão: a dívida seria quitada quando o Sr. José Silvino lhe entregasse 373 Kg de borracha, o que, pelo preço mínimo daria aproximadamente 340 mil cruzados. Quando a equipe do MEB chegou ao seringal e examinou as notas recebidas pelo seringueiro, alertou-lhe que já havia sido entregue uma quantia de 858 Kg de borracha, e mesmo assim o patrão continuava lhe cobrando produção para quitar a dívida há muito já paga. (MEB, 1989)

Normalmente, os seringueiros moravam em colocações distantes do barracão. Um seringal era composto por diversas colocações, onde cada seringueiro morava isolado com sua família, e possuía suas estradas. O controle pleno do freguês pelo seu patrão, por isso, era impossível. Por outro lado, a dispersão da população em núcleos afastados uns dos outros dificultava a mobilização dos seringueiros contra o sistema dos seringais. O que ocorria normalmente eram iniciativas individuais de fuga, deixando que o seringalista respondesse ao seu “patrão”, o aviador, pelos saldos que deixara de pagar. Outra forma de resistência muito comum era a venda de produtos ao regatão, ou marreteiro. “Ao contato com o mascate fluvial o seringueiro desabafava-se, expandia seus recalques, transformando essa aproximação num revide. Talvez mais que isso – numa vingança” (Goulart, 1968 p.121).

## **O desabaf**

*Naquela época os seringais mais distantes eram abastecidos e escoados a produção pelos próprios barcos do seringalista, bem como também os chamados regatões que*

*mantinham contato com os seringueiros às vezes suavizando um pouco a escravidão que esse tinha com o patrão.<sup>27</sup>*

Durante as primeiras décadas da economia gomífera no Médio Juruá, tudo era proibido, inclusive a agricultura de subsistência. Para Gonçalves, a proibição de que o seringueiro plantasse o que quer que fosse na sua colocação, estava perfeitamente de acordo com uma lógica capitalista de produção de mercadorias, em condições histórico-geográficas concretas. (2003, p.140)

No período que nos importa aqui, ou seja, a segunda metade do século XX, já era permitido ao seringueiro plantar, colher, pescar. E até que aparecesse o sindicato pra que também fosse incluído na lista de proibições “o patrão não proibia nada, só negociar com o regatão”. (Sr. Adelino Vieira, comunicação oral)

O regatão é uma espécie de mascate fluvial, um comerciante que se desloca aos locais de produção, principalmente na época da colheita, com o objetivo de vender mercadorias, produtos de uso doméstico e pessoal, em troca de produtos de extração florestal e/ou animal (Fraxe, 2000, p.151).

Muitas vezes o que impelia o seringueiro a ceder ao comércio com o regatão era o fato de não encontrar no barracão tudo o que necessitava, ou acreditava necessitar. Assim, os regatões, “impingindo quinquilharias e quejandas superfluidades, extorquiam boas somas aos seringueiros que desviavam dos patrões quantidades razoáveis de produtos (...) para adquirirem aquelas inutilidades. (Lima, 1975 p.86)

*Às vezes os patrão olhava pra gente, tinha vez que ele investigava a gente pra saber como a gente tinha conseguido aquilo. E a gente botava pra lá, pra acolá, até que levava o patrão e ele se conformava e ficava tranquilo, mas tinha vez que ele cismava e colocava o cara pra fora.*  
*(Adelino Vieira)*

---

<sup>27</sup> [http://www.taraauaca.com/municipio\\_epoque.html](http://www.taraauaca.com/municipio_epoque.html) visitado em 15 de setembro de 2008

Ironicamente, esse “pirata fluvial” frequentemente oferecia ao seringueiro um preço menor pela borracha – mas ainda assim a oferta seria preferível, caso o pagamento fosse feita em dinheiro ou em alguma mercadoria rara. (Weinstein, 1993 p. 37). “Era assim, um uniforme bom, um perfume bom, um enfeite, porque nesse tempo nós era rapaz e só queria andar mais ou menos enfeitado né”. (*Adelino Vieira*)

A partir do segundo ciclo da borracha, o regatão aparece como uma alternativa ao seringueiro para o monopólio exercido pelo patrão. Durante o primeiro Encontro Nacional de Seringueiros, realizado em Brasília no ano de 1985, uma das canções dizia: “e pra fugir do patrão, vou vender pro regatão”. No mesmo encontro, porém, foi apresentada uma nova oração o “Pai Nossa do seringueiro” por Jaime da Silva Araújo que viria a se tornar o primeiro presidente do CNS. A oração dizia: “(...) perdoai nossa ingratidão, assim como nós perdoamos<sup>28</sup>, as maldades do patrão. Ajudai a nos libertar, das garras do regatão. Amém”.

O homem que vinha dar ao porto do seringueiro “era afável ao invés de rude; alegre ao invés de ríspido; conversador ao invés de reticente” (Goulart, op. cit. p. 122) representando, desta forma, uma severa ameaça aos lucros do seringalista para quem, tal comércio representava uma “forma particularmente grave de resistência”. (Weinstein, 1993 p. 37)

*(...) pro patrão, se o cara produzisse borracha pra vender pro regatão ele expulsava. O cara tinha que produzir e vender só pro patrão. Se ele vendesse pra outra pessoa que não o patrão, aí ele era colocado pra fora da colocação. Tirava o cara daquela localidade. Ele obrigava o cara a vender naquele canto, mas tinha que vender só pra ele. Mesmo que a mercadoria do outro fosse mais barata do que a dele o cara tinha que comprar só dele.* (Rosinaldo de Nazaré, comunidade Sororoca, comunicação oral)

Sendo assim, o atravessador recebeu apoio do movimento de resistência iniciado pelos seringueiros. No Acre, por exemplo, essa aliança teve resposta violenta da parte dos

---

<sup>28</sup> Segundo Allegretti, 2002, o verbo perdoar, foi posteriormente substituído por entender.

seringalistas. Uma vez que o trabalhador extrativista já pagava ao “dono da terra” uma renda, a liberdade de comércio era tida como um direito, e o comerciante de regatão, um trampolim para a autonomia.

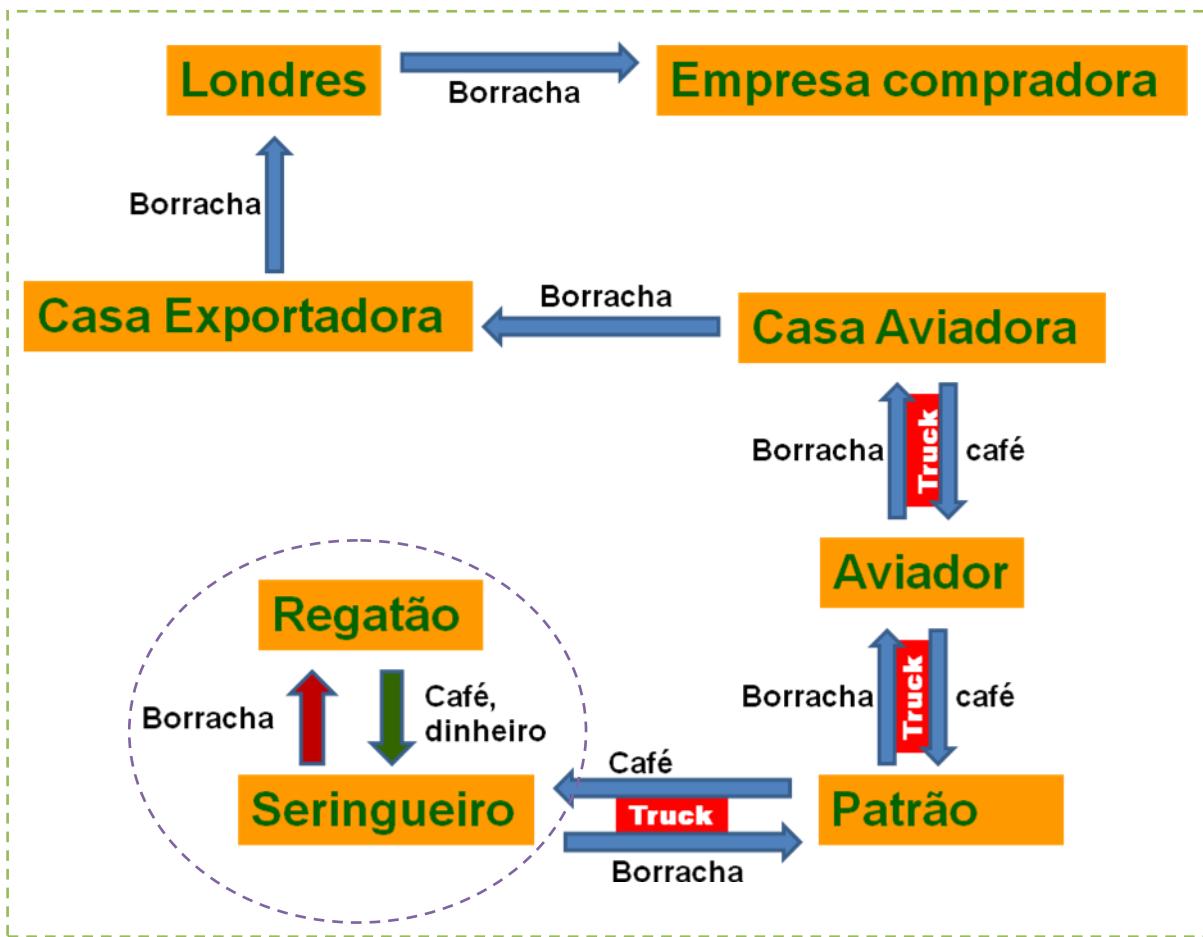
*Com o nosso apoio, ele [o atravessador] começou a oferecer melhor negócio para o seringueiro, ou seja, melhor preço para a borracha e, inicialmente, venderia os produtos alimentícios mais barato. Começamos então a dar apoio ao marreteiro como uma forma de levar o seringueiro à autonomia.* (Chico Mendes em comunicação oral a Allegretti, 2002, p.205).<sup>29</sup>

No Médio Juruá, o movimento adotou a mesma estratégia de Xapuri. A venda para o regatão já era uma prática antiga, mas como afirma Chico Mendes “a coisa se aguçou mais com a criação do Sindicato” (p. 203 e 204). Assim também nos conta o Sr. Francisco das Chagas da comunidade Bauana, no Médio Juruá. “Porque nessa época o Sindicato tava dizendo que o produto era da gente, não era do patrão, a gente ia na mata pra buscar o leite, fazia borracha, o produto era nosso. Sei que por fim eu tava vendendo pra fora”. (comunicação oral)

Neste momento o esquema de fluxos da cadeia da borracha ganha um novo elemento. O Agente comercial, para onde se direcionam fluxos de borracha a troco de produtos diversos, ou mesmo dinheiro.

---

<sup>29</sup> Nas citações de fala do Chico Mendes ele geralmente usa o termo Marreteiro. No Acre, como veremos adiante, o marreteiro atua por terra enquanto o regatão atua pelos rios. No Acre muitos seringais tem acesso pela estrada, enquanto no Médio Juruá, praticamente todos seringais era acessíveis somente por via fluvial.



Quando os patrões e o sistema dos barracões começam a declinar, a partir de pequenas vitórias dos Sindicatos de Trabalhadores Rurais e outras organizações de base como o MEB, e posteriormente o CNS, o regatão torna-se declaradamente um inimigo. “(...) esse mesmo marreteiro depois que se viu livre para circular nos seringais, transformou-se numa figura autoritária e exploradora. Agora, lutamos para combatê-lo; nos foi útil no passado, hoje é nosso inimigo” (Chico Mendes. Entrevista a Mary Allegretti p. 205).

Daí por diante, até os dias atuais – salvo por raras ocasiões – o marreteiro passaria a ser tratado como sendo um entrave ao desenvolvimento das comunidades rurais da várzea e outras populações tradicionais da Amazônia.

### Rupturas e descontinuidades na economia da várzea.

Com o fim da Segunda Guerra Mundial, a economia da borracha volta a entrar em decadência. Na década de 1970, os seringais nativos começam a entrar num processo de

falência, iniciando um movimento busca por novos recursos e um êxodo rural acelerado na década de 80' com a instalação de um grande posto de trabalho da Petrobrás em Carauari.

Podemos dizer, entretanto, que mesmo após a borracha nativa perder sua importância para o mercado mundial, os seringais continuaram em funcionamento, segundo Allegretti, por dois motivos básicos:

*(...) o apoio do Estado por meio de políticas protecionistas que asseguraram aos seringalistas preços e mercado e, em consequência, o controle sobre os seringais e a adaptação da população local a uma economia agroflorestal capaz de se manter com baixa vinculação ao mercado. (Allegretti, 2002, p. 134)*

Para execução de tais políticas protecionistas, o governo federal cria uma Superintendência da Borracha – Sudhevea, dando início à implementação dos programas PROBOR I, em 1972, PROBOR II em 1977, e PROBOR III em 1982. Esses programas ofereciam financiamento aos seringalistas com objetivo de aumentar a produção. A solução encontrada pelo governo brasileiro, entretanto, cai por terras em meio à corrupção. As verbas que deveriam ser investidas nos seringais, em Carauari, como em muitos outros pólos de produção gomífera, eram majoritariamente desviadas.

*A gente sabia do desvio desses recursos financeiros que o banco oferecia ao seringalista para a reabertura das “estradas da seringa”. De repente, o dono do seringal abria um comércio, comprava gado ou um carro. (Derickx, op. cit., p.30)*

Segundo Derickx, na época da implantação destes projetos, a Sudhevea regional teria convocado uma reunião em Carauari com os seringueiros e seringalistas locais. Os seringueiros já denunciavam a falta de investimento nos seringais, que continuavam sem oferecer educação e saúde, o que estava inicialmente previstos nos programas da

Sudhevea. Allegretti observa que os programas de incentivo à borracha nativa acabaram fortalecendo o sistema dos antigos seringais, mantendo o cenário que os caracterizava.

*Previsto inicialmente para fomento exclusivo de seringais de cultivo, foi reorientado para incluir, também, recursos para reabertura de colocações em seringais nativos, fortalecendo, mais uma vez, o antigo sistema do barracão e do aviamento. (Allegretti, op. cit., p. 119)*

No que tange ao abastecimento dos seringueiros de produtos de primeira necessidade, um importante fator a ser considerado é o funcionamento da Cobal da Sudhevea que havia sido instalada na cidade de Carauari com o objetivo de vender mercadorias mais baratas aos seringueiros e seringalistas. Devido ao custo da viagem até a cidade quase nenhum seringueiro usufruía deste direito, enquanto os patrões compravam a mercadoria a preços mais baixos e revendiam nos barracões, não repassando ao seringueiro o devido desconto. Em teoria, a lei estabelecia que as mercadorias compradas pelo seringalista no mercado da Sudhevea só poderia receber um aumento de 30% quando vendidas no barracão, já que esta organização governamental tinha como objetivo dar apoio aos trabalhadores da borracha. Entretanto, os patrões chegavam a inflacionar em até 200% a mercadoria. Consta nos relatórios do MEB que na cobal uma lata de leite que custava Cr\$ 220,00, chegava a ser vendida no barracão a Cr\$600,00.

*(...) o sistema organizado pela SUDHEVEA para reativar os seringais nativos incluiu um modelo de abastecimento de mercadorias feito pela COBAL que acabou se transformando, na prática, numa reativação das regras do barracão, uma vez que o seringalista comprava mais barato na COBAL, mas continuava repassando a preços aviltantes aos seringueiros. (Allegretti, op. cit. p. 119)*

Nos últimos anos de exploração da borracha, o baixo preço pago pelo produto levou os seringueiros do Médio Juruá, muitas vezes com total incentivo de seus patrões, a diminuir a qualidade de sua produção, colocando uma série de impurezas na borracha produzida, uma vez que o pagamento era feito em função do peso do produto. Diversos

entrevistados, não tiveram problemas em afirmar que era uma prática freqüente acrescer à borracha de leite de sorva, barro, palha, couro de macaco, etc.

Alguns seringueiros que viveram os períodos mais eufóricos na economia do látex atribuem a essa prática a falência da borracha. Como narra o Sr. Simões da comunidade São Raimundo: “Naquele tempo todo mundo queria fazer muita borracha, mas fazia com imundice, era garrote, sorva, barro, fazia borracha no verão, duas tonelada só com imundice, aí acabou-se a borracha. (comunicação oral)

Após a perda de mercado para os “seringais” asiáticos (1<sup>a</sup> crise da borracha) o Estado adota políticas protecionistas para o produto, o que é abandonado em 1966. Este fator, somado a baixa qualidade da produção, levaram os seringais (não os seringalistas) a entrar em total processo de falência. Na década de 1970, a borracha nativa recebia a menor cotação da história. E o não investimento dos incentivos governamentais por parte dos patrões deixava-os completamente endividados com os bancos. “Não tendo mais como manter seu séquito [...] que constituíam o esteio da logística das relações sociais de dominação/organização do espaço dos seringalistas, estes se viram constrangidos, pelas circunstâncias, a abrir mão do monopólio que dispunha” (Gonçalves, 2003 p.189 e 190) É justo neste momento que muitos seringalistas se mudam para as cidades e começam a arrendar suas terras para outros patrões, ou nomeiam os já mencionados “gerentes” nos seringais.

O caos econômico levou a região do Médio Juruá, assim como grande parte de toda região amazônica, a uma corrida em busca de novos recursos que substituíssem economicamente a borracha nativa, e consequentemente a diversificação da produção. Desta forma, a população, até então extrativista, iniciou ou intensificou as relações comerciais com os regatões, incluindo nas trocas, os três quelônios mais abundantes na região (tracajá, tartaruga e iaçá), o pirarucu, e as “peles de fantasia”.

*(...) os bichos mais perseguidos eram a onça e o maracajá, eles vendiam, mas vendiam tudo, a onça, a onça era muito dinheiro... Vendia o maracajá-áçú também era muito dinheiro, o gato peludo era menos, e tinha também uma lontra ariranha que eu só ouvi falar (...) Aí falando da pele,*

*tinha o veado que vendia, queixada, porquinho, jacaré, tudo era coisa que dava resultado porque a gente se mantinha daquilo. (Sr. Gaspar, comunidade Monte Carmelo, comunicação oral)*

Enquanto isto, os patrões atuavam a partir do aumento da atividade agrícola, sobretudo através da produção de farinha, e da extração de madeira, atividades que prejudicavam a extração do látex, já que se baseavam na derrubada da floresta. Havia uma contradição muito forte entre o discurso e a prática do governo brasileiro, que incentivava a produção da borracha e abria as portas para a exploração madeireira, naquele momento a mais promissora das atividades econômicas.

Através da Rádio Nacional, a Sudhevea dizia para os seringueiros preservarem os seringais e aumentarem a produção. Mas por outro lado, o governo federal oferecia generosos incentivos fiscais e linhas de crédito a grandes grupos econômicos para a exploração da madeira e da pecuária extensiva. “A devastação indiscriminada da selva ia abocanhando as posses dos seringueiros” (Souza, 1990, p.72).

Mas apesar do avanço da pecuária em grande parte da Amazônia, na região do Médio Juruá, muito afastada dos grandes centros, esta atividade não foi expressiva. Entretanto, o que faltou aos pastos sobraram às motosserras. O mercado madeireiro fez deste momento o período de maior circulação de dinheiro no município de Carauari ao passo da quase extinção de diversas espécies de árvores nativas, como a Samaúma, a copaíba e o Açaú.

A atividade madeireira dividia o tempo dos trabalhadores com a pesca e a agricultura, que também começaram a ganhar espaço na região. Inicialmente o ribeirinho cortava seringa no verão, período da estiagem,<sup>30</sup> e extraía madeira no inverno, quando as cheias possibilitavam a retirada das toras de dentro da mata. No inverno, o ribeirinho era obrigado a deixar a atividade de extração do látex, já que o preço da borracha caia de CZ\$20,00 para Cz\$14,00 e o da sorva de Cz\$14,00 para Cz\$7,00 (MEB, 1987). Além da queda do preço, a renda da borracha aumentava, chegando a 40% da produtividade, e

<sup>30</sup> Somente neste período é possível “cortar” as seringueiras da várzea, durante o inverno o local fica alagado. Na terra firme, onde as “madeiras” estão acessíveis durante todo o ano, a borracha, diz-se, tem qualidade inferior, e é economicamente inviável na região dada a pouca aceitação no mercado.

deveria necessariamente ser sujeita, o que era utilizado como estratégia para obrigar o ribeirinho a trabalhar na extração de madeira. Diferente do que acontecia em muitas regiões, no Médio Juruá, algumas comunidades trabalhavam na extração do látex durante todo o ano. Apesar das chuvas, que frequentemente impediam um dia de trabalho, durante o inverno, os seringueiros se mudavam para a “casa do centro”, uma casa afastada do rio, onde se trabalharia no corte das seringueiras de terra firme. Isso se dava porque as “madeiras”<sup>31</sup> da várzea, segundo muitos, com látex de melhor qualidade, ficavam parcialmente submersas.

Com a falência total de muitos seringais da região, nas décadas de 1980 e 1990 a atividade madeireira passou a dividir o ano dos trabalhadores com a agricultura, a partir do cultivo da roça de mandioca para produção de farinha. A atividade pesqueira, por sua vez, acontecia ao longo de todo o ano, e na ânsia por uma grande produtividade, era feita de forma completamente predatória.

*Os ribeirinhos que viviam de extrativismo e de pequenas agriculturas abandonaram quase que totalmente estas atividades por falta de mercado com preço justo para seus produtos que estão a cada dia perdendo os seus valores. Por este motivo muitos trabalhadores, para sobreviver acabam destruindo a natureza, utilizando desde a pesca predatória até a derrubada de madeiras de lei para comercializá-las em toras com os seringalistas, mesmo assim esta prática não vem dando muito certo para os ex-seringueiros, pois quem ganha mais com isso são os patrões que continuam explorando e enricando a cada dia mais às custas destes trabalhadores. (MEB, Janeiro-Junho de 1992)*

O desperdício de recursos acontecia tanto nas atividades de pesca como de extração de madeira. A árvore derrubada no verão, nem sempre encontravam água suficiente para ser retirada da mata. Ainda hoje, centenas de toras com alto valor de mercado estão “sem aproveitamento”.

---

<sup>31</sup> Madeiras é como também são chamadas as árvores de seringa utilizadas por um extrativista.

Na atividade pesqueira, a depredação era ainda mais assustadora, já que trazia impactos diretos e imediatos na vida dos moradores locais. A pesca predatória era feita a partir do sistema de “batição” ou “batessão”, ilegal em toda a Amazônia. Os barcos pesqueiros, muitas vezes já carregados de toneladas de peixe, continuavam procurando cardumes de espécies de maior valor comercial. Quando encontravam, jogavam fora todo estoque, a fim de dar espaço para o armazenamento da espécie que garantiria um lucro maior.

A “Carta de Carauari”, documento redigido pelas comunidades e movimentos sociais como denúncia da situação do município de Carauari na década de 90’ registra:

*O impacto ambiental que esta poderá causar, põe em risco a vida de tantas espécies animais e vegetais e também do próprio ribeirinho. Para o ribeirinho a preocupação é que: com a exploração haverá um grande desequilíbrio dos meios de sobrevivência na região, ou seja, várias espécies como a seringueira, a andiroba, etc., que são fonte de renda à população poderão ser destruídas, assim como haverá a falta de alimento aos peixes que servem de alimento para as famílias, como também poderá faltar a caça que é fonte alimentícia para o mesmo. (Carta de Carauari, 2000)*

Apesar de, no final do século XX, a atividade de extração da borracha nativa ter praticamente desaparecido, o sistema de organização socioeconômica utilizado na exploração dos novos recursos não apresentava grandes diferenças em relação ao sistema dos seringais tradicionais apresentados anteriormente. A exploração do trabalho e o constante endividamento com o patrão continuaram presentes na vida do ribeirinho mesmo durante a exploração madeireira.

Nesta atividade, o contato prolongado com a água causava sérios danos à saúde já precária da população ribeirinha. Além disso, a cobrança de renda continuava, sendo retirada diretamente do produto, o que causava ainda mais problemas do que na exploração da seringa. O desconhecimento dos trabalhadores acerca dos complicados cálculos da cubagem da madeira dava grande margem para novas trapaças dos

compradores. Os relatórios do MEB, em Carauari, registram relatos de trabalhadores que pediam para que os professores lhes ensinassem a fazer cálculos para que pudessem ter maior controle sobre suas dívidas com o patrão.

*O líder da comunidade pediu que nós o ensinasse a fazer os cálculos de porcentagem uma vez que na relação seringueiro/patrão este cálculo é muito usado pois o patrão cobra porcentagem sobre tudo que o freguês produz sem contar ainda que adiciona uma certa porcentagem sobre os débitos não pagos em dia pelo seringueiro; ou sobre dinheiro que ele venha a emprestar para algum freguês.*  
*(MEB, Janeiro-Junho de 1987)*

Os preços das mercadorias nos barracões eram tão altos quanto no tempo dos seringais tradicionais. O trabalhador que extraia madeira, ainda era obrigado a pagar aluguéis exorbitantes para utilizar a motosserra e outros utensílios necessários para executar sua atividade, o que o mantinha, portanto, novamente preso ao seu patrão através da dívida. Ainda no mesmo relatório do MEB (1987), há registros de que o Sr. Raimundo Lobo, gerente de um antigo seringal, cobrava cinquenta cruzados por dia de serviço como aluguel de uma roladeira, caso os seus fregueses não quisessem comprá-la por dois mil e trezentos cruzados no seu armazém.

As madeiras mais exploradas foram a Copaíba, Andiroba, Loro, Açaú, e a Samaúma. Esta última considerada a “mãe de todas” quase não existe mais na beira dos rios.

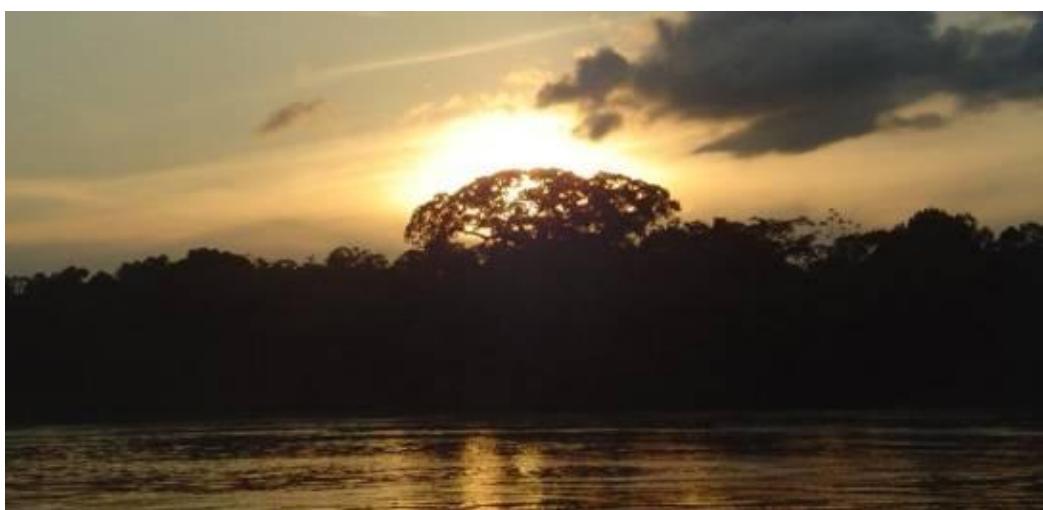


Figura 1.3 – No centro, com a copa se estendendo por sobre as demais árvores, a samaúma.

O relatório do MEB do ano de 1994 registra que, só do município de Carauari foram exportados cerca de 240 mil metros cúbicos de madeira, quase a metade anual de todo estado do Amazonas. Tudo isto, em números oficiais, o contrabando, que não era declarado no pagamento da renda e dos devidos impostos pode chegar a até quatro vezes o valor declarado. No mesmo relatório o MEB afirma que um único patrão teria exportado 120 mil metros cúbicos de madeira, tendo declarado apenas 30 mil.

Também, a sobrepesca nos lagos e igarapés do Médio Juruá trazia grandes consequências para a vida do ribeirinho no inicio da década de 1980. Devido a falta de alternativas econômicas, muitas famílias praticavam a pesca predatória para comercialização, o que foi levando a uma gradual escassez da principal fonte de proteína da população ribeirinha. Não eram, contudo, somente os ribeirinhos a pescar no Juruá. Esta era, e ainda é, uma região bastante freqüentada por barcos pesqueiros não só do município de Carauari, como também de Manaus, Tefé, do Acre, e de municípios vizinhos.

Em resumo, a economia madeireira se baseava nos mesmos velhos princípios de exploração do trabalhador. E a escassez de peixe aliada à derrubada da floresta, agravavam ainda mais a situação de miséria na qual se encontravam. Era este o cenário em Carauari na década de 80'e 90'. Ocorria, porém, que, paralelamente a todo processo de degradação e miséria, a reabertura política no Brasil renova os movimentos sociais que têm neste momento um novo componente ligado às questões ambientais.

*Nos anos 1980 iniciou-se um novo ciclo de lutas que, em alguma medida, refletia as profundas alterações porque passava a agricultura brasileira e a presença de novas mediações nos conflitos. Surgiram novos temas (os efeitos sociais da construção de usinas hidrelétricas, a importância da preservação das matas, os efeitos da modernização sobre os pequenos agricultores, etc.) e novas categorias (sem terra, atingidos, seringueiros, etc.) se somaram às anteriores. (Medeiros, 2002)*

## Entre a dependência e a fragmentação, a coesão e a resistência

Nesse cenário de monocultura, analfabetismo, falta de cidadania e insalubridade, os seringueiros, (que posteriormente se tornaram caçadores de peles de animais silvestres, operários da madeira, e por fim agricultores, pescadores e alguns novamente seringueiros) como já mencionado, viviam dispersos, em colocações distantes umas das outras. E como nos coloca Gonçalves,

*“Na medida que a relação personalizada, corpo a corpo, tão característica do meio rural tende a ser transformada com as novas relações espaciais [...] cresce o espaço para os profissionais da mediação, ou seja, dos profissionais da palavra nos seus mais diferentes modos – a imprensa, o direito, a igreja.” (Gonçalves, 2003 p.376),*

Esta última constituiu um elemento fundamental, que naquele momento unia-os, a religião.

Após 1964, grande parte da igreja católica no Brasil se dividiu, entre os defensores da “Tradição, Família, e Propriedade” e os adeptos da “Teologia da Libertação”. No Médio Juruá, como em grande parte da Amazônia, o segundo grupo, foi certamente mais aceito e suas idéias mais difundidas entre os seringueiros, castanheiros, e camponeses das várzeas. A história da atuação da Igreja em muitas dessas áreas se confunde com a história dos movimentos sociais na região.

Neste processo foi fundamental o modelo das “desobrigas”: “viagens anuais feitas pelo padre ao interior do município com o objetivo de ampliar a adesão à fé cristã a partir da realização de missas, casamentos, batizados, etc.” (Scelza, 2008 p.39) Segundo Neves:

*As desobrigas representavam atos de mobilização para ampliar as adesões, mas também, momentos de escuta e tomada de conhecimento das condições de vida dos que estavam afastados das sedes dos municípios. Por esse contato, (...) os agentes eclesiásticos foram consagrados (...) porta-vozes das demandas por uma presença ativa de*

*instituições estatais junto a população. (Neves in Lima, 2005 p.124)*

Além de documentos do extinto Movimento de Educação de Base, particularmente dois trabalhos já registram o impacto desta prática no município de Carauari. O primeiro é escrito em 1993 pelo próprio padre que realizava as desobrigas, o Pe. João Derickx<sup>32</sup>. O segundo é feito por Scelza no ano de 2008<sup>33</sup>, concomitantemente a realização desta pesquisa. Assim o objetivo deste tópico é apenas situar o leitor nos acontecimentos, e dar foco aos elementos que nos serão importantes para a compreensão da realidade do Médio Juruá desde a última crise da borracha.



Foto 1.4 Padre João Derickx em desobriga no Médio Juruá.

O Movimento de Educação de Base (MEB), ligado a igreja católica, iniciou suas atividades no município de Carauari no ano de 1967 em meio à crise da economia da borracha. Atuando no contexto das Comunidades Eclesiais de Base – CEB's, o MEB trabalhava a partir do princípio de “gupalização”, ou seja, incentivando a formação de sindicatos e pequenos grupos. Neste processo um importante instrumento foi a “educação de base”, uma alfabetização não somente ligada ao aprendizado da leitura e

---

<sup>32</sup> Juruá, o rio que chora. 1993

<sup>33</sup> Desobriga: o movimento de contra-opressão ao sistema dos seringais no Médio Juruá – AM (1970-2008). 2008

da escrita, mas à promoção de uma conscientização acerca da cidadania, estimulando também a organização comunitária.



Fotos 1.5 e 1.6 Aulas do MEB. À esq. o professor Ademar. À dir. Bastos.

O MEB foi diretamente responsável pela criação do Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Carauari, e mais tarde pela Associação de Produtores Rurais de Carauari<sup>34</sup>, a ASPROC. (MEB, 2003, p.24) É esta última que aqui nos interessa mais, visto que inicialmente tinha como finalidade atuar na comercialização da produção agrícola, diminuindo assim a dependência em relação aos atravessadores.

Em localidades isoladas, como são as comunidades estudadas no Médio Juruá, o comércio da produção agrícola é bastante difícil dadas as grandes distâncias e, consequentemente, os altos custos. A partir desta demanda o MEB passa a discutir a criação de uma associação que, coletivizando os custos, pudesse aumentar os benefícios individuais. O objetivo seria, portanto, a promoção de autonomia dos ribeirinhos no processo de comercialização.

Assim, no ano de 1989, alguns produtores começaram a fazer experiências de comercialização direta na cidade utilizando-se do barco do MEB. De início, cada comunidade envolvida mandava um representante que ajudaria a vender a produção com a identificação do produtor e ademais, se responsabilizaria pelas compras que cada um de saída encomendara. Assim, finalmente com o “dinheiro no bolso”, poderia-se aproveitar os preços da cidade, bem mais em conta que os do barracão.

---

<sup>34</sup> Sobre o STR Carauari ver Scelza, 2008.

No ano de 1990, é criada oficialmente a Associação dos Produtores Rurais de Carauari – ASPROC que contava naquele ano com a participação de apenas 16 sócios em três comunidades. O sucesso das primeiras experiências de comercialização fez com que, no mesmo ano de sua criação, o número de sócios aumentasse para 23 produtores das comunidades do Roque, Tabuleiro, Bom Jesus e Pupuá. Os produtos comercializados nas primeiras viagens eram farinha, banana, batata, limão, pirarucu, manga e borracha. Apesar do baixo preço pago, todos os produtos tinham no princípio uma boa aceitação no mercado. Todavia, não tardou para que os comerciantes citadinos, todos atrelados aos patrões do interior, deixassem de comprar a borracha da Associação como mostra o relatório trimestral do MEB divulgado em dezembro de 1990.

A adesão à ASPROC foi se dando de maneira lenta e gradual. Segundo o relatório semestral de atividades do MEB entre os meses de Janeiro e Junho de 1992:

*A criação de uma associação tem sido para os ribeirinhos um sonho que aos poucos está se concretizando e com esta concretização os ribeirinhos esperam uma total liberdade para a comercialização de seus produtos independente de atravessadores. (MEB, Janeiro-Junho de 1992)*

Houve inicialmente uma forte aliança entre a Associação dos Produtores e o STR. Somente os produtores sindicalizados teriam acesso ao capital de giro da associação. Constava também no regimento interno a necessidade de construção de uma diretoria conjunta com o STR, o que demonstra um total atrelamento das duas organizações.

A maior dificuldade da ASPROC no início, era a falta de infra-estrutura para a realização do escoamento, armazenamento, e comercialização da produção. A partir destas dificuldades a diretoria buscou o apoio da prefeitura municipal reivindicando, em conjunto com o STR, a doação de um barco e uma sede, que facilitaria todo o processo de comercialização, evitando a perda de produção no interior.

A sede da ASPROC, que era alugada pela prefeitura, estava constantemente com os aluguéis atrasados, e o barco, também alugado pelo município, nem sempre passava. A Secretaria de Produção, responsável pela disponibilização da embarcação, alegava alto

custo para os cofres municipais (R\$1.250,00 segundo relatórios do MEB no ano de 1994). A falta de apoio do município, apesar de dificultar muito, não impediu a atuação da associação

No ano de 1993, por intermédio do Pe. João Derickx, a conseguiu-se, de uma organização holandesa, a doação de um barco. A partir daí inicia-se uma comercialização bimestral o que acelerou o crescimento da organização. Em cada comunidade havia uma diretoria eleita que incentivava a organização da produção, o trabalho comunitário, e a participação das famílias que ainda não eram associadas. O MEB atuava a partir da formação desta diretoria, já que era preciso que os responsáveis pela comercialização tivessem domínio da matemática, da escrita, e da leitura.

A produção inicialmente era vendida a preços muito baixos, devido à necessidade de venda rápida por falta de um local, na cidade, para o armazenamento. Entretanto, naquele mesmo ano, a ASPROC consegue um ponto de venda, cedido pela prefeitura, o que melhora ainda mais as condições de sua atuação.



Fotos 1.7 e 1.8. respectivamente, o barco do MEB nas primeiras experiências de comercialização, e a atual sede da ASPROC em Carauari.

Tendo agora a capacidade de armazenar a produção, surge a possibilidade de controlar estoques buscando melhor preço, pra isso, no entanto, era necessário aumentar o tempo de permanência dos representantes de comunidades na cidade.

Com o estabelecimento de uma sede, os representantes comunitários, só voltavam para casa quando toda a produção fosse vendida ao menos pelo preço mínimo estabelecido.

O tempo médio no entanto, que um produtor permanecia na cidade para atingir esse objetivo era, segundo o MEB, de 15 dias, o que acarretava em altos gastos para a associação, e perdas, para o produtor-representante, de dias de trabalho no roçado ou na lavoura. Devido ao baixo capital de giro da ASPROC, não era possível pagar em dinheiro a produção no momento em que se chegava à cidade. Era mesmo necessário esperar.

Como solução para este problema, a associação buscava maneiras de conseguir aumentar seu capital de giro. Desta forma, seria possível comprar mercadorias de primeira necessidade na cidade e fornecê-las na beira do rio, num sistema semelhante ao utilizado pelo regatão, o que facilitaria a comercialização para os moradores locais e diminuiria o número de envolvidos no processo. A idéia era que as mercadorias fossem trocadas pela produção diretamente nas comunidades, tendo como acréscimo no preço, apenas o valor gasto com o transporte.

O sucesso inicial do projeto faz crescer a produção de farinha, do que decorre um superabastecimento do mercado local, no ano de 1994 a Associação ficou com um estoque de 250 sacas de farinha. Para solucionar este problema, o preço do produto teve que ser momentaneamente reduzido em 15%, prejudicando diretamente o produtor. Neste mesmo ano a direção da ASPROC decidiu retirar de cada sócio uma quantia de 5% da produção em cada comercialização para ser repassada como capital de giro, prática mantida até hoje.

Outra tentativa de atender melhor as demandas dos associados, foi o sistema de cantinas comunitárias, implementados pela ASPROC na segunda metade da década de 90<sup>35</sup>. As cantinas foram implementadas em quatro comunidades<sup>35</sup> de forma similar ao barracão dos seringais no intuito de garantir uma presença efetiva e contínua de mercadorias da associação dentro das comunidades. Dessa forma seria possível diminuir os custos e o tempo necessário para a realização da comercialização. A administração é feita por um representante comunitário, que recebe a produção, e realiza as vendas ou trocas. O projeto inicial era que a produção fosse enviada quinzenalmente para cidade, momento em que também deveriam ser feitos os pedidos das mercadorias necessárias, o que

---

<sup>35</sup> Santo Antônio do Brito e Monte Carmelo, atualmente na área da RDS, São Raimundo e Nova esperança, na Resex.

garantiria um abastecimento continuo, evitando que a necessidade fizesse com que os sócios comercializassem com os regatões.

Os registros do relatório de acompanhamento do projeto afirmam que este sistema funcionou muito bem nos dois primeiros meses. A associação, entretanto, começou a ter dificuldade no processo de comercialização quando a oferta de produtos no mercado (neste momento basicamente a farinha de mandioca) aumentou, assim como o número de associados. Segundo este relatório, no inicio do projeto a associação contava com 45 associados e, após dois meses, passara a contar com 74 sócios. Este aumento trouxe o crescimento da quantidade de produção a ser comercializada, assim como da necessidade de mercadorias nas cantinas.

O processo de realização da produção na cidade era, porém, mais demorado que o consumo das mercadorias nas cantinas, e a falta de estoque acabava levando os associados de volta aos regatões. O quadro era agravado ainda pela baixa freqüência com que viajava o barco da associação para recolher a produção, devido aos altos custos de combustível.

O fato é que na medida em que a Associação crescia, também cresciam os problemas com burocracias, capacidade de atendimento aos associados, patrimônio, e outras demandas inerentes a uma instituição que deixava de ser meramente comercial. Da mesma forma, todo sucesso na comercialização era seguido de um aumento na produção e consequentemente uma queda no preço. Além disso, muitas vezes era necessário que o único barco fosse utilizado no socorro de produtores que precisavam de atendimento médico ou de qualquer outro tipo de assistência, já que o poder público nunca disponibilizou esse tipo de serviço no interior do município. A pouca escolaridade dos diretores da ASPROC também dificultava o processo de comercialização, e era preciso uma constante presença do MEB nas negociações.

Na segunda metade da década de 90' o STR de Carauari entra num processo de desmantelamento. Nos sábados, quando aconteciam reuniões para discussão e arrumação do espaço físico do sindicato, passou a ocorrer atendimento à aposentadoria. No ano de 1996, dos 700 trabalhadores filiados, somente 63 contribuíam mensalmente. Em 1998, não há registros da realização de assembléias, nem de prestação de contas,

nem reunião da diretoria, e as delegacias sindicais, que marcavam a presença da organização nas comunidades do interior deixam de existir (Relatório MEB acerca da situação do STR, 1999).

Diante desse quadro, não tarda muito para que a ASPROC passasse a atuar como um importante órgão representativo das populações do interior de Carauari, *status quo* que carrega até hoje.

## **Outras Considerações**

A década de 1990, portanto, se caracteriza por grandes conquistas a partir do movimento já organizado. Além dos avanços sociais, a crescente mobilização social obteve vitórias também no aspecto ambiental. No ano de 1996, a pressão exercida sobre a prefeitura municipal teve como resultado a criação do decreto lei que dava às populações locais o direito de terem lagos de preservação, além da proibição, por parte do IBAMA, da atuação das empresas madeireiras.

No ano de 1997, como maior fruto de mais de 10 anos de luta, é criada a Reserva Extrativista do Médio Juruá, 4<sup>a</sup> RESEX do país, e 1<sup>a</sup> do Estado do Amazonas. Com uma área de aproximadamente 253.256 hectares, abrange majoritariamente a margem esquerda do rio Juruá em seu médio curso. Esta vitória é fruto da participação de cada comunitário na organização social, e vai acarretar na criação de novas propostas, e no aumento da pressão exercida sob o governo pela melhoria da vida da população ribeirinha. Segundo um morador local:

*Então, daí a gente cresceu mesmo muito rápido, e surgiu a idéia de criar a RESEX, que tava sendo difícil porque a gente tinha também uma liderança no governo que não era muito a nosso favor. Mas como a gente adquiriu um respaldo político muito grande com a organização, a gente teve uma força e conseguiu um abaixo-assinado com muita gente, em assembléia e*

*desde que se criou a ASPROC, já tava criada, eu já trabalhava como diretor da ASPROC, e aí não foi difícil conseguir a assinatura do governo pra criar a reserva. Ai criou a reserva e a gente tá aqui hoje, bem melhor do que tava antes, quando eu lembro como era antes e como tá hoje, é só ver, no livro do Pe. João, como era antes e como tá hoje, tem uma grande diferença, muito grande. (Antônio Raimundo, “De Açúcar” comunidade Bauana, comunicação oral)*

A partir das mudanças no cenário político-social de Carauari, aliadas ao novo paradigma de conservação ambiental que se estabelece no Amazonas a partir de 2003, os interesses das comunidades locais ganham nova expressão. Inicia-se um estudo para a criação de outra Unidade de Conservação, desta vez, estadual, a qual abrangesse a margem direita do médio Juruá, região não contemplada pela RESEX federal. Em 2005, portanto, é criada a Reserva de Desenvolvimento Sustentável de Uacari, com 633.000 hectares, e aproximadamente 1.300 habitantes distribuídos em mais de 30 comunidades.

## *Capítulo 2*

### *A Nova Face da comercialização agrícola no médio Juruá*

“As formas como se organizam a produção e a circulação de mercadorias numa determinada sociedade (...) expressam a busca pelos interesses dominantes nesta sociedade em subordinar as atividades geradoras de riqueza de maneira a que elas sejam desempenhadas à sua feição”. (Maluf, 1991 p. 221)

## ***Introdução***

Apesar das mudanças no processo de circulação de mercadorias a partir da atuação de ONGs, entidades governamentais e organizações populares (Associações de Produtores e Movimentos Sociais) o que se encontra hoje na região é a permanência das relações comerciais sendo feitas majoritariamente via patrão e regatão.

Estes agentes, após a queda no preço da borracha e a proibição da madeira, em meados da década de 90<sup>36</sup>, recriam e se adaptam a este novo modelo político-econômico-ambiental criado e recriado no interior. Para isso as ações empreendidas formam uma nova teia de relações sociais, políticas e de comércio. Esta última, foco principal deste trabalho, está sempre se transformando pra permanecer a mesma. Por outro lado as organizações populares também resistem, se transformam, desaparecem, e ressurgem sob novas demandas. Esses encontros e conflitos, como veremos, se aliam às políticas assistenciais dos governos tornando o cenário atual uma via que mescla liberdade, dependência, possibilidades e desafios.

Assim, tomando por pressuposto a afirmação de Fraxe (2000 p. 150) de que

*É nas relações mantidas entre os camponeses e os agentes de comercialização que está representado um dos momentos mais importantes, senão o mais importante, de subordinação do camponês à vontade do capital comercial. (Faxe, 2000)<sup>37</sup>*

faz-se objetivo deste capítulo descrever o atual processo de trocas comerciais, ou seja, as relações mantidas entre os camponeses e os agentes sociais da comercialização.

---

<sup>36</sup> Em 1997 o Greenpeace chegou a colocar um navio no Médio Juruá para chamar a atenção das autoridades para a extração ilegal da madeira na região.

<sup>37</sup> O capital comercial é visto aqui como sendo “nada mais que uma parte desligada, e tornada independente, do capital produtivo, parte que reveste constantemente as formas e exerce constantemente as funções necessárias à conversão das mercadorias em dinheiro (e do dinheiro em mercadoria) (Marx, 1967 p.315)

A apresentação dos dados e a argumentação neste capítulo está estruturado em quatro diferentes partes:

1. Na primeira veremos de forma mais aprofundada o regatão em suas mais variadas formas. Neste tópico faz-se um pequeno resgate dos autores que descreveram esses agentes. Em seguida, analisamos como essas tipificações aparecem na região estudada, o Médio Juruá, envolvendo os aspectos econômicos e extra-econômicos, como compadrio, “conhecimento”, monetização das relações de troca.
2. Em seguida serão abordadas as tentativas de eliminação do atravessador, as iniciativas associativistas, e o estágio atual da Associação dos Produtores Rurais de Carauari.
3. Além destas duas formas de comércio, vemos surgir uma terceira via: a venda direta na cidade.
4. Por último, apresentamos uma breve análise dos dados relacionados às vendas de farinha em cada um dos três canais de escoamento da produção, e aquisição de gêneros.

## ***2.1- Regatão, um agente mais que comercial.***

*Eram homens das classes média e baixa, rudes de gesto e de fala (...) Abasteciam-se nas fontes de produção, em pleno campo, ou nas praias dos rios, ao pé da lavoura ou à beira do pesqueiro, retornando às vilas e aldeias para atendimento cotidiano das necessidades de bôca dos seus ansiosos clientes. A tais comerciantes andejos é que em Portugal, desde tempos medievos, dava-se o curioso nome de... regatão<sup>38</sup> (Goulart, 1968 p.19)*

---

<sup>38</sup> Grifo do autor.

O termo “regatão” não está presente nos dicionários mais populares como o Aurélio e o Luft. É neste segundo, no entanto que se encontra a melhor definição de um verbo correspondente. Para Luft, o verbo regatear significa: “1. Questionar sobre o preço de (mercadoria) para obter abatimento; pechinchar. 2. Dar com relutância ou com parcimônia; mesquinhar (1999 p.566)”. Na verdade não se sabe se o verbo deriva do substantivo regatão, ou o oposto, uma vez que “regato” faz menção a riacho/ribeiro. De qualquer forma “regatão é palavra anciã que no século XIV já se usava” (Goulart, 1968 p.19). Em Portugal, tais mercadores assumiram tamanha importância que “a êles recorriam Suas Majestades, atribuindo-lhes a responsabilidade pelo abastecimento de vinhos e de comestíveis à adega e à dispensa dos palácios reais” (Goulart, 1968 p.21).

“È fora de dúvida que a palavra *regatão* veio ter ao Brasil aconchegada na bagagem idiomática do colonizador luso” (Goulart, 1968 p.23). De princípio o termo manteve sua acepção original, designando qualquer tipo de “mercador andarilho” ou atravessador que adquirisse gêneros junto aos lavradores para revenda. Mais tarde, acontece o que Goulart classifica como sendo uma “retração geográfica” no uso deste termo.

*A palavra abrigou-se únicamente numa determinada área, nela fixando raízes e passando a indicar coisa específica da região; Pois, no Brasil, **regatão**<sup>39</sup> é, com exclusividade o mascate fluvial em ação nos veículos líquidos da longínqua e grandiosa Amazônia.*  
(Goulart, 1968 p.23).

O Dicionário do Folclore Brasileiro traz o que seja, talvez, a melhor síntese dos quatro séculos de história deste personagem no Brasil até os seus representantes nos dias atuais:

*Traficante do extremo norte, vendendo tudo numa barca que é casa, armazém e escritório, subindo e descendo rios do Pará e Amazonas, com maior ou menor escrúpulo. Com coragem fria e obstinação incomparável, resistindo, ficando rico ou*

---

<sup>39</sup> Grifo do autor.

*desaparecendo, é figura sugestiva na paisagem social em que vive.*<sup>40</sup> (Cascudo, 1993).

O Regatão é, sem dúvida, uma figura bastante presente no imaginário popular amazônico devido à longa história e a proporção alcançada neste tipo de comércio. Não existem dados oficiais sobre a atividade deste tipo de comércio justamente pelo caráter informal que assumem tais agentes. Entretanto estima-se que exista atualmente por volta de 10.000 “negociantes do beiradão” como também são conhecidos os agentes de comércio na região. Sendo assim, é fundamental que se evitem generalizações quanto às categorias utilizadas para descrever cada tipo de comércio e/ou relação de troca. Toda generalização forma e carrega estereótipos.

O regatão, na verdade, não é o único mascate em ação na Amazônia. Há uma grande variedade de termos usados na designação dos diferentes tipos de agentes de comércio e atravessadores em geral. É importante salientar que a maioria dos termos apresenta uma diferenciação regional que não deve ser ignorada e que é marcada pelas especificidades das dinâmicas territoriais ou mesmo pela história / micro-história local. Qualquer busca por “explicitar o que venha a ser o mercado, no contexto dos camponeses amazônicos, e evidenciar os agentes de comercialização com quem eles se relacionam, na troca de seus produtos” (Witkoski, 2007 p.385) cairá inevitavelmente em descrições de um comércio fruto de dinâmicas territoriais e contextos de esfera local.

*“Porque o regatão... nem os dedos da mão são igual.” (Ex- marreteiro)*

Vale ressaltar que a região amazônica possui 7,5 milhões de quilômetros quadrados, destes 4,8 milhões (cerca de 65%) estão localizados no território brasileiro, onde há um já citado número de agentes comerciais, atuando em realidades e “ruralidades” distintas.

Fraxe (2000), em estudo sobre as populações da várzea do rio Solimões, descreve quatro diferentes tipos de agentes sociais de comercialização. São eles: **marreteiro, marreteiro-feirante, regatão e patrão** (Fraxe, 2000, p.150). Estes mesmo quatro

---

<sup>40</sup> Grifo meu.

agentes encontram-se descritos por Witkoski, (2007 p. 392) em estudo recente sobre “os camponeses amazônicos e as formas de uso dos seus recursos naturais”.

A primeira descreve os marreteiros como sendo os atores sociais proprietários de pequenas embarcações responsáveis pelo abastecimento de mercadorias às famílias camponesas, e cuja presença deve-se fundamentalmente devido à precariedade dos meios de transporte uma vez que a maioria dos camponeses não possui motores a combustão<sup>41</sup>. Ao que complementa Witkoski:

*A dimensão nerval que comanda a vida do marreteiro é deslocar-se para a unidade de produção camponesa, preferencialmente nos períodos das colheitas, o que, na sua lógica de comprador (apropriador de excedentes), facilita, para ele e para o camponês (vendedor), a ocorrência de trocas (Witkoski, pág. 392).*

Aqui verifica-se um dos mecanismos para aquisição de mercadorias pelos camponeses através da fórmula proposta por Marx: mercadoria-dinheiro-mercadoria. (Fraxe, 2000, p.150)

Descrevendo a evolução dos sistemas de comercialização nos seringais, ainda sobre a atuação do marreteiro, Miranda Neto (1985) nos aponta:

*“Marreteiro” é um termo pejorativo designando alguém capaz de perturbar uma relação comercial de tradição. Vendendo mais barato ou comprando mais caro as mercadorias, com quebra da “harmonia” existente, o “marreteiro” é responsável por desvios cada vez mais freqüentes da produção, entretanto em concorrência com o aviador estabelecido. Como o marreteiro não avia, mas paga a produção à vista, o circuito monetário se avoluma, e sua*

---

<sup>41</sup> *Op cit. Pág. 150.*

*liberdade de comprar se torna ameaçadora (p. 64).*

Em cada região da heterogênea floresta, os agentes sociais da comercialização adotam estratégias que lhes parecem mais rentáveis para a realização das trocas. Um exemplo disso é a descrição de marreteiro feita por Chico Mendes a Mary Allegretti quanto à atuação deste agente nos seringais do Acre nas décadas de 70 e 80.

*O marreteiro, o vendedor ambulante, naquela época, era um cara que ele queria fazer um bom negócio, prá arrumar cliente. E como era perigoso ele entrar no seringal, porque o patrão botava ele prá fora... (...) No seringal ele andava com um jamaxi<sup>42</sup>, nas costas. E aí o que é que ele fazia. Ia pro seringal vendendo fazenda, outros vendendo pão, porque pão era uma coisa, naquela época, prá nós era uma coisa muito gostosa! Eles iam na padaria, botavam no jamaxim, entravam pro seringal, vendendo. (...) (Chico Mendes em comunicação oral a Allegretti, 2002, p.204).*

As descrições acima apontam para indivíduos de diferentes atuações. Para Chico Mendes, o pequeno vendedor de pães andarilho, e para Fraxe e Witkoski, o proprietário de uma embarcação, que atua como comprador e vendedor. O que neste caso, importa, para a descrição do marreteiro é a acepção do termo, muito bem colocada por Miranda Neto como “alguém capaz de perturbar uma relação comercial de tradição”.

Um **segundo** componente do grupo dos agentes sociais da comercialização é descrito por Fraxe e por Witkoski como sendo o “marreteiro-feirante” ou “marreteiro-da-feira”. Para Witkoski (2007), este agente não pode ser considerado como uma derivação do marreteiro descrito acima, “mesmo porque não o é” (p.394). O grande diferencial neste

---

<sup>42</sup> Jamaxim ou jamaxi é um acessório de origem indígena feito de cipó titica (*Heteropsis flexuosa*), utilizado para transporte de materiais e alimentos na mata e tendo apoio principalmente as costas e os ombros como uma mochila.

comerciante, segundo os citados autores, é o fato de habitar a zona rural do município, tendo, contudo, atuação nas cidades e vilas “realizando atividades que incluem a compra do produto camponês, visando a sua venda no espaço urbano” (Fraxe, 2000, p.150). Este agente pode ser “um camponês que trabalha eventualmente em sua unidade de produção, ou um habitante da comunidade camponesa” (Witkoski, 2007 p. 395).

Para este último a origem do marreteiro-feirante se dá a partir da capitalização de um camponês, que empreende tal negócio adquirindo uma embarcação a diesel e assim passa a realizar a transação dos próprios produtos e dos produtos dos camponeses de sua comunidade. A condição de estabelecido deste tipo de agente comercial torna, segundo Witkoski (2007), mais significativa a “fiscalização apoiada nos pressupostos da amizade, vizinhança e compadrio” (p. 395). A presença deste agente é mais significativa nas regiões do alto Amazonas e baixo Solimões, nas proximidades de Manaus.

O **terceiro** tipo de negociante descrito por Fraxe e Witkoski é o regatão. Assim como o primeiro tipo, o marreteiro, “o regatão se desloca aos locais de produção, principalmente na época da colheita, com o objetivo de vender mercadorias, produtos de uso doméstico e pessoal, em troca de produtos de extração florestal e/ou animal” (Fraxe, 2000, p.151).

Para a autora, o regatão diferencia-se do marreteiro e do marreteiro feirante, principalmente pela escala do excedente de que se apropria, sendo um tanto maior, e por intermediar a compra de um terceiro agente a fim de que chegue ao consumidor final. Sem dar grande ênfase ao assunto, Witkoski<sup>43</sup>, apoiado em entrevistas de camponeses da várzea, sugere que, embora presente na vida camponesa, a freqüência do regatão encontra-se em “franco declínio” (p.398) em detrimento do surgimento do marreteiro.

Alguns autores, sobretudo anteriores a década de 1970 como José Alípio Goulart, assim como matérias jornalísticas (revista *Veja*, 2003<sup>44</sup>), além de video-documentários, como *Fibra da floresta: Extrativismo na Amazônia* de Elizeu Ewald, e *Regatão, o shopping da selva* tratam o regatão de forma mais genérica podendo por este termo designar qualquer intermediário comercial que atue nas vias fluviais da Amazônia. O regatão é

---

<sup>43</sup> *Op cit*

<sup>44</sup> Edição 1807. 18 de junho de 2003

uma figura, há muito, presente no imaginário popular amazônico. Para autores como Goulart (1967), e Tocantins (1982) ele representa o agente comercial que atua nas vias fluviais desde o tempo da colonização em qualquer uma de suas formas. Entretanto, para autores mais recentes como Weinstein (1993), Allegretti (2002), e de certa forma também Fraxe (2000) e Witkoski (2007), o regatão é um agente localizado no espaço e no tempo, estando sempre ligado ao comércio extrativista no geral ou exclusivamente da borracha nas regiões de seringais.

Essa ligação é evidente no comentário feito por Chico Mendes em entrevista a Allegretti diferenciando, inclusive em importância, o marreteiro e o regatão:

(...) esse tipo assim, de jamaxim, [o marreteiro] não fazia muito perigo, porque os patrões sabiam que eles não podiam carregar produto. (...). Agora o regatão do rio, de comércio, já era um problema mais sério, porque ele tinha um barco, ele ia comprar borracha prá vender. (Chico Mendes em comunicação oral a Allegretti, 2002, p.204).

Desta forma, localizados no espaço e no tempo, também está o regatão para muitos camponeses que habitam as várzeas amazônicas. Neste caso, se comparado aos períodos de intensa extração da seringa, quando havia grande quantidade de negociantes nos rios, a quantidade de “regatões” diminuiu drasticamente. Não se pode daí dizer que há um “franco declínio”<sup>45</sup> deste agente. Examinaremos mais de perto essa questão adiante. Por hora, voltemo-nos ao **quarto** agente caracterizado por Witkoski e Fraxe, também este uma figura repleta de significações simbólicas atreladas à época da borracha.

*Tal como, ou mais que o próprio regatão, o patrão é, sem dúvida alguma, uma típica figura social residual dos tempos opulentos da era extrativista (...) que ordenou de modo significativo o mundo rural amazônico, marcado pelo aviamento.* (Witkoski, 2007 p. 395).

---

<sup>45</sup> Witkoski, 2007.

O patrão, já descrito enquanto tal no primeiro capítulo deste trabalho se apresenta nos dias atuais, para Fraxe<sup>46</sup>, como sendo “os agentes que mais se apropriam dos excedentes gerados. São assim denominados por possuírem grandes estoques de produtos básicos de consumo geral”. (p. 151). Ainda segundo esta autora

*Utilizam-se de expediente dos adiantamentos (em moeda ou em mercadorias com intuito de estabelecer laços de dependência. Distinguem-se dos demais agentes de comercialização por estarem nas cidades e trabalharem numa escala que lhes possibilita servir de financiador tanto para os camponeses como para os pequenos comerciantes. (Fraxe, 2000, p.151).*

Além das quatro categorias apresentadas, *marreteiro*, *marreteiro-da-feira*, *regatão* e *patrão*, faz-se necessário ainda caracterizar o agente comercial, enquanto distinto dos barcos recreio, muito comumente utilizado para transporte de passageiros e cargas no amazonas, e das chatas que circulavam pelos rios durante o período de funcionamento dos seringais.

A ausência de rodovias e ferrovias conectando as cidades exige que as redes de circulação de pessoas e mercadorias aconteça majoritariamente por via fluvial. Não é desprezível, entretanto, o número de pessoas que circulam utilizando-se do transporte regular de aeronaves disponível em muitas cidades como Carauari, no médio Juruá. No que se refere ao transporte de cargas, no entanto, o volume de circulação não pode ser considerado como substancial, uma vez que as aeronaves que circulam regularmente na região são de pequeno ou médio porte.

Sendo assim, durante o funcionamento dos seringais, eram as chatas que garantiam o transporte dos gêneros entregues aos barracões, assim como também o transporte de nordestinos recém chegados para o trabalho. Como as balsas hoje, as chatas eram exclusivamente um meio de transporte das casas aviadoras.

---

<sup>46</sup> *Op. Cit.*

Já nos dias atuais, cabe aos barcos recreio realizar ao mesmo tempo o papel que, em comunidades/cidades conectadas por rodovias, seria cumprido pelos ônibus e pelos caminhões. Normalmente, assim como qualquer transporte de passageiros, o recreio tem que cumprir, ao máximo, uma regularidade no horário de saída e chegada ao destino final. Por isso não é dado a este agente, a possibilidade de comprar produção agrícola ou vender manufaturas pelas comunidades dispersas no beiradão.

Os Barcos recreios são utilizados muito frequentemente para escoar a produção adquirida pelos agentes comerciais que negociam com compradores atacadistas de outros municípios. Assim também acontece, na viagem de retorno, com o transporte dos gêneros manufaturados com os quais, em sua próxima viagem, tais agentes vão negociar. A principal função do recreio é o transporte, não a comercialização de mercadorias.

Por isso os barcos do tipo recreio não serão considerados aqui enquanto agentes sociais da comercialização. Todavia, em muitos casos pode ocorrer em que o proprietário do barco recreio ou um negociante associado a ele venha a articular, em nome de um ou mais atacadistas, a compra de produção agrícola e a venda de objetos manufaturados. Neste caso, o abastecimento é feito, via de regra, nos portos das cidades as quais já são programadas escalas para embarque e desembarque de passageiros.

Em relação aos recreios, Witkoski cita a possibilidade de um produtor se utilizar do transporte regular para levar sua produção até a cidade, o que no caso da área estudada não se aplica, uma vez que, não há transporte regular ligando o interior do município e a cidade de Carauari.

Analizando as diferentes descrições, sobretudo as que se dão para marreteiro e regatão, reafirmamos a necessidade de uma maior contextualização das categorias e descrições. Afinal, em toda região culturalmente diversa, como é o caso da Amazônia, percebemos a atribuição de um mesmo nome para objetos e processos distintos e nomes distintos para o mesmo objeto ou processo.

No médio curso do rio Juruá, as observações realizadas durante os trabalhos de campo nos sugerem categorias descrições um pouco distintas das apresentadas por Witkoski (2007) e Fraxe (2000).

De fato, o que se observou é que, os agentes comerciais que atuam nesta região possuem grande flexibilidade nas estratégias de reprodução do capital comercial. Isto quer dizer que pode-se atribuir a um mesmo agente características das quatro tipificações apresentadas por Fraxe, e Witkoski. Embora possa predominar um padrão na estratégia comercial de alguns ou da maioria destes agentes, a flexibilidade para alternância destas mostra-se como a mais fundamental característica de todas as categorias incluídas no grupo de “agentes sociais da comercialização”. Além disso, optou-se aqui por utilizar as categorias da forma como são reconhecidas pelos produtores, agricultores e seringueiros das comunidades estudadas, assim como pelos próprios agentes comerciais entrevistados como forma de auto-identificação.

Por uma questão de organização do texto, os aspectos relacionados à flexibilidade das estratégias de comércio pelos agentes será retomada adiante quando da apresentação da argumentação em torno deste ponto. Por hora atenhamo-nos as categorias encontradas segundo a percepção dos habitantes locais e dos agentes sociais de comercialização no Médio Juruá.

Das quatro categorias que tomamos como base neste trabalho, apenas o marreteiro-da-feira não foi encontrado. Isso pode se dar talvez devido ao fato de que, dentre as comunidades estudadas, a mais próxima, a comunidade do Bauana, dista 180 km da sede municipal. Tal distância torna bastante dispendiosa a realização de viagens constantes ao centro urbano de Carauari para comercialização de produção agrícola de produtos rapidamente perecíveis, como frutas e legumes.

O *marreteiro* e o *regatão*, como se verificou no médio Juruá, são categorias quase genéricas. Aos agricultores e seringueiros, na maioria dos casos, não é dado conhecer o destino final das mercadorias, se são vendidas diretamente ao consumidor ou se passam ainda por um segundo atravessador antes da realização final do valor de troca (um dos critérios de classificação segundo Witkoski e Fraxe). Assim, não fazem, segundo esse critério, qualquer distinção entre um e outro. Talvez influenciados pelo termo no

aparente aumentativo, “regatão”, atribuem-no mais comumente aos agentes que comercializam em maior escala, e consequentemente possuem barcos maiores. Uma maior quantidade de produção agrícola, por sua vez, não encontrando mercado suficiente nos pequenos municípios, como Carauari e Itamaraty, é levada a atacadistas/empacotadoras em centros maiores como Tefé e Manaus, o que geralmente é feito via barco recreio.

No entanto, quando perguntado sobre a que categoria se encaixaria e dando-lhe as quatro opções aqui trabalhadas, um dos comerciantes respondeu: “*Acho que sou regatão, que pelo que eu sei marreteiro é quem vende muito, né! Que tem barco grande, eu não, ainda sou pequeno.*” (Pedro Prestanista, comunicação oral). À mesma pergunta um outro comerciante respondeu: “*Eu aceito tudo, tanto regatão, como marreteiro como comerciante né, porque tudo faz parte do comércio... pra mim as três coisas é igual é tudo igualitário*” (Antônio Francisco de Itamaraty, comunicação oral).

No entanto, antes da pergunta feita o segundo se identifica enquanto ‘comerciante prestador de serviço’ e o último como crediarista. “*(...) por isso que nosso nome é crediarista (risos) só compra no crediário, vende no crediário.*”

No geral, sempre que perguntados sobre a diferença entre marreteiro e regatão a maioria dos produtores e comerciantes afirmam consensualmente não haver qualquer diferença, e constantemente utilizam-se dos dois termos como sinônimos para designar o mesmo negociante. O próprio termo ‘negociante’ é também uma designação genérica capaz de representar qualquer um dos agentes comerciais que atuem em embarcações pelo interior do município.

Ainda que tomemos como o marreteiro aquele que comercializa em menor escala, isso não quer dizer que ele terá, via de regra, sua produção negociada diretamente com os consumidores do município em que se baseia. Caso encontre melhores preços para revenda em mercados “externos”, ele o fará para que tenha rapidamente a realização do seu lucro e possa empreender nova busca, diminuindo, assim, o tempo de rotação do capital no intuito de obter maior lucro. Afinal é intrínseco a todo capitalista a idéia de que uma das formas de aumentar o lucro no tempo é diminuir o tempo do ciclo de rotação do capital e, portanto, da realização deste.

O comerciante de Itamaraty citado a pouco, por exemplo, não figura entre os maiores compradores de farinha, e possui uma embarcação pequena, no entanto, quando perguntado sobre o destino do produto responde: “*Essa farinha eu exporto pra Manaus e também tenho um comercio em Itamaraty e lá eu vendo a retalho pras pessoas, pros meus clientes, eu devo ter uns 300 clientes né, vendo a retalho pra eles...*”(Antônio Francisco, comunicação oral)

O mesmo comerciante apresenta aí características de marreteiro (pequena embarcação, comércio em pequena escala, e venda a varejo) de regatão, (venda a um segundo intermediário) e de patrão, (o comércio na cidade capaz de gerir grandes estoques).

Apesar do marreteiro ser aparentemente muito bem “recortado” enquanto “alguém que perturba relações comerciais pré-existentes”(*op cit.*), assim também o é o regatão e no revés das perspectivas começam a atuar assim também os próprios patrões de hoje em dia.

No Médio Juruá, o patrão, quarta tipificação descrita pelos autores supracitados, também apresenta alguma variação no significado, podendo também estar personificado no regatão, ou no marreteiro. Geralmente o tipo ‘patrão’, como se designará a seguir é assumido por comerciantes que negociam em maior escala dada a necessidade de manter aprovisionado o produtor.

Numa clara alusão ao seringalista de tempos recentes, o patrão passa a ser aquele negociante que, no campo ou na cidade, possui informalmente uma relação comercial de “quase exclusividade” com o produtor.

*Regatão e marreteiro pode ser qualquer negociante, agora o patrão é aquele que “guenta” a gente mermo. Né Gaspar?* (Sr. Nonato Braga Com. Monte Carmelo, comunicação oral).

*È, mermo!* (Sr. Gaspar Com. Monte Carmelo, comunicação oral).

Neste segundo momento, “guentar” ou “aguentar” o produtor, assim como descrito no primeiro capítulo, vai indicar uma relação onde o agente comercial, seja na cidade ou nas embarcações de regateio, se compromete a fornecer, a crédito, insumos básicos, ou mesmo algum dinheiro emprestado ao produtor em caso de necessidade, doença, ou no período da entressafra. Essa relação sugere um nível de confiança, estabelecida por “conhecimento<sup>47</sup>”, compadrio, ou mesmo por endividamento compulsório. Desta forma, o agente comercial passa a ter a preferência nas relações de compra e/ou venda com aquele camponês ou camponês florestal como considerou Mauro Almeida (2004).

*(...) sou mais comprar com ele porque nós já se conhece. O que eu falar com ele, ele já tá sabendo que eu ... pra mim ele é muito bom. Daqui a um tempo essa muié (D. Maria Luiza, sua esposa) foi descansar desse menino lá em Carauari. Aí ele tava pra cima (um dos regatões, que possui também um supermercado na cidade), aí ele baixou, encostou, e eu fui falar com ele, que ela tinha ido descansar lá na cidade que as coisas eram mais fáceis, mas que ela tinha ido sem recurso, e ele disse que podia deixar com ele, que o que ela precisasse e chegasse pra ele e falasse pra ele... Sei que ela não passou mal não, passou bem. E se eu não tivesse o patrão, como era que eu ia fazer?* (Sr Cliude Vieira da Silva, Comunidade São José, lago do Anaxiqui).

O episódio narrado pelo Sr. Cliude ilustra com grande riqueza a questão do estabelecimento das relações de dependência comercial com a figura do patrão através da necessidade de alguém que os “agüente” nos momentos em que o(a) produtor(a) não está produzindo.

---

<sup>47</sup> Diz-se de “conhecimento” quando se conhece um a reputação do outro. No caso do agente comercial e o camponês, deve-se saber, por exemplo, se o primeiro costuma ser ameno no caso de cobrança de dívidas, se faz corretamente a pesagem dos produtos, etc. Sobre o segundo, deseja-se saber, sobretudo, se é um bom pagador e se produz grandes quantidades de farinha.

Também poderia seguir à fala do Sr. Cliude, no Médio Juruá, a constatação feita por pesquisadores do Convênio Finep/ Inan/ Fase (1978b, p. 156-157) citada por Abramovay (1992, p. 120):

*Observe-se que a precariedade de recursos em que vive o lavrador faz com que qualquer imprevisto que perturbe o andamento quotidiano de seu trabalho – como por exemplo, uma doença – possa acarretar a impossibilidade de suprir sua família dos bens de subsistência que lhe são necessários. Daí a importância do estabelecimento da relação de freguesia com um comerciante: uma relação de patronagem baseada na fidelidade da compra, pelo lavrador, em determinado estabelecimento comercial (sendo que a fidelidade também na entrega de seu produto dependerá do interesse do comerciante em que isso seja feito)*

No caso narrado, assim como para o comerciante de Itamaraty, citado anteriormente, é comum que o mesmo agente desempenhe a função de regatão-patrão, no interior, e na cidade. Atua desta forma, num ponto fixo e num ponto móvel. É assim capaz de dar uma maior assistência ao Sr. Cliude, fornecendo produtos a um parente ou a ele próprio na cidade e ao mesmo tempo no campo. Também se torna mais eficiente para receber, em dinheiro ou em produtos, na cidade ou no beiradão. Entretanto, não há aí nada de novo. Como citado no primeiro capítulo deste trabalho, era desta mesma forma que atuavam as casas aviadoras perante os seringalistas que mandavam seus filhos para estudar na capital.

Apesar de terminado o “tempo dos seringais”, onde os barracões e seus gerentes inexistem, praticamente todos os entrevistados de seis entre sete comunidades pesquisadas afirmaram que possuem um patrão. Apenas na comunidade São Raimundo, a qual será apresentada como estudo de caso no terceiro capítulo, não houve referências a um patrão.

*Entre os regatões tem algum que o senhor considera como seu patrão?*

*Tem. É o “Ribamar” ele sempre é um patrão bom. Ele vende fiado, e sempre quando ele vem ele é um patrão bacana. Não aperta ninguém* (Raimundo Antônio, “Bahia”, Comunidade São José, lago do Anaxiqui).

O contrato de quase exclusividade fica claro em outra entrevista quando um ex-marreteiro comenta sobre as relações comerciais durante o período da extração madeireira entre meados da década de oitenta e meados da década de noventa.

*(...) na época da madeira era gente que comprava madeira que nem compra peixe no mercado... você via aquele pessoal chegar, era briga. Não tinha esse negocio de “eu tiro a madeira pra fulano”. Vinha gente oferecendo preço... aí quem tinha consciênciaguardava a madeira pro seu patrão né... quem não tinha pegava e vendia logo no dinheiro.* (Goldmund, Carauari. Ex-marreteiro)

Além disso, possuir um vínculo com um único agente comercial possibilita maior poder de negociação para abatimento no preço das mercadorias, postergação de dívida, além de facilitar a gerência do saldo.

*É... porque se você tem saldo com três regatão<sup>48</sup> e eles chegam tudo de uma vez.!? Aí não dá né... Tem que ter um patrão, é melhor ele ficar devendo tudo pra um só... Eu to devendo 45 reais, mas já fiquei devendo 800,00 comprando só mercadoria pra comer. Tinha produção, mas não dava conta de*

---

<sup>48</sup> Nesta fala, por exemplo, se observa o uso indiscriminado para o agente comercial, tratando-o genericamente pelo nome de “regatão”.

*pagar. Eu conheço gente que nunca mais se livra do regatão, porque se chega dez regatão ele compra dos dez regatão... aí não tem como pagar né!* (Rosinaldo de Nazaré Bezerra, “Corró”. Comunidade Sororoca, lago do Anaxiqui).

O oposto ao patrão, ou seja, àquele que cumpre o papel do “agüentado”, é da mesma forma como era classificado nos seringais, o freguês.

Dada a dificuldade no estabelecimento de categorias fixas para distinção dos agentes comerciais, trata-los-emos de forma genérica utilizando por vezes as denominações de regatão, e noutras veze de marreteiros. O termo regatão, como se verá, pode ser utilizado para designação do tipo de comércio, do comerciante, ou do barco enquanto instituição. Essa opção tem base no fato de que, na área estudada, assim como na maior parte da literatura relacionada, estes conceitos aparecem indiscriminadamente para designar o mesmo agente. Faz-se, porém, ressalvas quanto ao uso do termo “patrão”, já que este é marcadamente diferente em sua função enquanto tal, ainda que neste momento, em muitos casos ele represente a mesma figura.

#### **1a. As múltiplas facetas: o bom, o mal, e o mal necessário: adjetivos subjetivos.**

Ao longo dos quatro séculos de história do regatão na Amazônia, este personagem já viveu momentos de glória e perseguição. Em alguns períodos, como se verá, as duas coisas vinham ao mesmo tempo.

O regatão já foi tido por muitos, como herói, por levar civilização e expandir os domínios de Sua Majestade em terras que nenhum outro interesse, que não fosse a eterna busca por novas áreas para comércio, proporcionariam. “levado pela ambição,

pela concorrência (...) e necessidade do seu comércio, ele a tem varado em todos os sentidos (...) fazendo conhecer a importância dos sertões” (Veríssimo, J.)<sup>49</sup>.

Foram muitas as tentativas de definição do regatão pela literatura acadêmica: “pirata fluvial” (Weinstein, 1993 p. 37); “bandeirante da Amazônia” (Goulart, 1968 p.34) ou pelo mesmo autor “o mascate fluvial” , “tradicantes, de comércio erradio e cigano” (Baena, 1839 *apud* Tocantins, 1982 p.69). Fora da literatura científica, nos jornais, palanques, ou no cotidiano, o mais comum são julgamentos maniqueístas em tentativas de defender ou difamar tais comerciantes como “aves de rapina as vezes piores do que os seringalistas” (Relatório do I Encontro Regional de Seringueiros, 1981).

José Joaquim da Cunha, presidente da província do Pará em 1853 os chamava “homens de fortuna estreita e consciência larga”<sup>50</sup>. No entanto, a mais atualmente citada, (não só para o regatão mas para todos os tipos de atravessadores) e conhecida definição consta de um antigo jornal onde escreveu Domingos Jaci Monteiro, presidente da província do Amazonas em 1877. “Assim, talvez o comércio de regatão esteja no caso, ao menos por hora, de outros males que suporta a sociedade; talvez seja um **mal necessário**”<sup>51</sup>.

Sobre este assunto, reflete Goulart:

*Convém indagar, preliminarmente, quem eram e a que visavam os indivíduos que se dedicavam ao comércio de regatão (...). E bem assim, das condições peculiares do meio em que se a praticava. De respostas a indagações dessa ordem, ter-se-á elementos mais sólidos e orientação mais segura para formulação de julgamento de um elemento que, se teve seus aspectos negativos, o que é indissimulável, também os teve positivos, o que é inegável.*  
(Goulart, 1968 p.28)

<sup>49</sup> As populações indígenas e mestiças da Amazônia, in Ver. Do Instituto Histórico Geográfico Brasileiro, Tomo I parte 1, p. 311 vol 74. (*apud* Goulart p. 34)

<sup>50</sup> p.38, *Op. Cit.t*

<sup>51</sup> Grifo meu.

Neste ponto, Goulart não nos convida a fazer um julgamento, mas uma reflexão um pouco mais aprofundada sobre este tipo de comércio, seus personagens e sua história. Afinal, mais do que simples comerciantes, os patrões, ou marreteiros, são empreendedores comerciais de uma atividade de alto custo, se posta à realidade econômica local. Esses atravessadores também levam recados, pessoas, notícias, opiniões, remédios e socorro às populações do interior, onde o Estado, muitas vezes, é ausente. Assim, o regatão é, hoje, “um agente mais que comercial”.

### **1b. A atuação do agente comercial no Médio Juruá hoje**

*Aqui é tudo muito mais difícil, imagina só o cara não ter um açúcar pra fazer o café de manhã dele... aí tem que ir na cidade pra comprar, andar 30 horas... não tem condição... tem que comprar no regatão...*  
*(Agente Comercial 2, comunicação oral)*

Lembramos que os dados a serem apresentados aqui se referem a uma área de aproximadamente 630.000 hectares de floresta onde o ponto mais a montante dista 270 km em linha reta do ponto mais a jusante, e que por sua vez fica a 170Km da sede de Carauari.

Durante a realização deste trabalho foram identificados nesta área dezoito agentes comerciais em atividade no Médio Juruá, atuando em embarcações próprias ou alugadas. Não se considerou as pequenas bodegas ou vendas de gêneros alimentícios (estivas) realizadas por moradores em suas casas. Isto se deve ao fato de não haver transação de produção agrícola nem venda expressiva de objetos manufaturados frente aos comerciantes de regateio. Além disso, dificilmente um morador mantém um comércio deste tipo por mais de um ano, dada a dificuldade de sustentar as compras e vendas a crédito. Um dos moradores que manteve esse tipo de comércio foi Sr. Francisco, da comunidade do Bauana:

*(...) eu cheguei a tentar vender mercadoria aqui na comunidade, fazer tipo uma vendinha, mas*

*não dá certo não, o pessoal comprava fiado e não pagava, e eu fiquei cheio de dívida, aí e eu tinha que pagar o home lá. Tentei duas vezes. Não vale a pena não, eu vendia mais barato tudo, mas ninguém me pagava, aí agora eu deixei, eles compram no regatão. (comunicação oral).*

Os regatões e marreteiros identificados foram:

(em ordem aleatória) *João Didi, Edimar Cunha, Seu Aldenor, Chico Desidério, Wilsinho de Carauari, Teça, Luiz Anacleto, Seu Dozinho, Delegado, Antônio Francisco, Alfredinho, Juga, Chiquinho Tiago, Michico, Branco, Assis, Pedro Prestanista, e Alzemar.*

Destes, três se destacam enquanto maiores compradores de farinha, dois deles entrevistados nesta pesquisa. Além destes, participaram com entrevistas outros cinco negociantes em atividade e dois ex-marreteiros cujos nomes não constam na lista acima. Todos os nove entrevistados receberão nomes fictícios para evitar exposição pessoal, sobretudo, em relação a dados de movimentação financeira, lucro, dívida, ações proibidas, etc...

A seguir serão apresentadas as principais características e formas de atuação dos agentes sociais de comércio na área estudada. A descrição considera aspectos de concorrência, formação de preços, formas de crédito, monetização das relações de troca e algumas observações sobre a dívida compulsória.

### **Forma de atuação**

No geral os agentes comerciais têm a mesma forma de atuação. Compram combustível, “confecções”, e estivas a crédito na cidade e contratam auxiliares com pagamento no fim do trabalho. Assim iniciam a viagem predominantemente a partir das cidades de Carauari, Itamarati, ou mesmo de Tefé.

*“o regatão é o seguinte, ele vem lá da beirada, de Carauari vendendo. Vamos dizer que o quilo do açúcar lá custa um real né... que ta mais, ta 1,25. Aí ele bota a*

*mercadoria, embarca, mete despesa, mete diesel, óleo, bota 2 empregados, aí ele vai e pega a mercadoria, soma a mercadoria todinha e ele vê quanto é a despesa dele toda na viagem e ele vai e tira naquela mercadoria. Conserto de motor, porque né... esse aqui mesmo já vai pra carreira, pelo menos 200 reais. Aí ele faz assim, vê o que tem né.” (Agente Comercial 1, comunicação oral)*

*Pra Itamarati e voltar tem 5 mil de despesa, aí nós tem que trazer pelo menos uma faixa de 12 ou 15 mil de mercadoria comprada em Manaus, pra poder tirar a despesa. (Agente Comercial 2, comunicação oral)*

A maioria dos comerciantes entrevistados (seis entre sete) possuem barcos próprios, e um necessita alugar a embarcação, o que onera ainda mais o custo da viagem. É possível ainda que, após trabalhar algum tempo como ajudante, o dono da embarcação, e do crédito com os fornecedores, permita que o outro faça a viagem por ele, dividindo o lucro final em porcentagem previamente combinada.

*Antes eu andava em barco alugado, que é mais ruim, mais custoso. Eu hoje to parado aqui [no porto de uma comunidade enquanto os produtores terminam uma fornada de farinha] mas não to pagando nada né... alugado eu já tinha que tá correndo. (Agente Comercial 2)*

Muitos dos regatões também aceitam encomendas de artigos mais caros e/ou que necessitam ser transportados em embarcações de maior capacidade. É o caso de sofás, colchões, antenas parabólicas, televisores, armas de fogo, freezers, motores rabetas, e mesmo canoas ou outros artigos que o comerciante não levaria normalmente dada a baixa frequência com que são requisitados.

“É, nós vende tanto televisão, antena, colchão... só nós que trabalha com esses 3 tipos... um DVD, tudo encomendado a gente anota de baixada e traz quando voltar. Aí é só pagar.” (Agente Comercial 2)

Iniciada a viagem, o regatão aporta nas comunidades ribeirinhas, oferece os produtos que leva e anuncia o tipo de produção que está disposto a comprar. Atualmente o principal produto comprado pelos regatões é a farinha de mandioca, durante todo o ano, e o peixe liso, seco e salgado, mais comum no período de estiagem. Alguns comerciantes costumam comprar ainda vassouras de cipó titica e, em menor escala, paneiros e cestarias. Ocasionalmente adquirem algum animal para alimentação durante a viagem ou para revenda.

Há também aqueles que negociam artigos proibidos como carne de animais silvestres, e sobretudo pirarucu e quelônios (tracajás, iaçás e tartarugas). Devido a proibição, tais artigos tornam-se mais raros e consequentemente mais caros, gerando altos rendimentos neste comércio ilegal. Segundo informação dos moradores, pelo menos 70% dos marreteiros e regatões negociam com produtos ilegais.

Um dos comerciantes apontados como parte dos 30% restantes, quando perguntado, se, quando permitidos, os atuais “proibidos” formavam parte grande do lucro, responde:

*Rapaz... ajudava muito... muito, muito, muito... um tracajá não era proibido, aí se comprava ele por 10,00. Hoje, como é proibido, custa 50,00 porque não tem, aí quando aparece todo mundo quer comprar fica mais caro e não tem mais...*

*E vem muita gente no barco oferecer?*

*Direto direto... (Agente Comercial 2, comunicação oral)*

Outro comerciante, parte da maioria afirma:

*Rapaz... eu não enjoito não. Se eu conhecer a pessoa que me vender, eu levo. É o que mais da dinheiro. Hoje um tracajá em Carauari tá custando uns 45 reais. Hoje, o quilo do pirarucu, se eu conseguisse era 6 ou 7 reais, o quilo. Mesmo assim ta barato... sei que é. (...) Mas se a gente tiver com 300kg de*

*pirarucu (...) vai ser uma multa em cima da gente que a gente não tem como pagar. Seu nome vai pro Ceasa... bagunça com você. O risco todo é esse.*  
(Agente Comercial 5, comunicação oral)



Figura 2.1 – Pirarucu. Um dos “proibidos” mais comercializados no Médio Juruá, e no Amazonas.

No entanto, independente do produto, durante o percurso de subida do rio, não são grandes as aquisições por parte do comerciante. Neste momento, a questão é vender o que se trouxe, gerar uma dívida, ou um “saldo”<sup>52</sup> com o camponês, para ser sanado no retorno do comerciante. Ou seja, o comerciante vende “de subida” para receber, “de baixada”, em dinheiro ou em produção.

Entre os produtos mais vendidos pelo regatão atualmente estão os gêneros chamados estivas: sal, açúcar, arroz, macarrão, café, óleo; e também munição, cachaça, pilhas, lanternas, barbeadores, sabão, esponjas de aço, etc. Muitos levam também roupas, calçados, baldes, panelas, artigos para casa, perfumes, remédios, preservativos e até roupas íntimas. Entretanto “o que a gente vende mais aqui no interior é o tabaco, a onça... chama de onça que é pra espantar os insetos né!”

— E o que é o “sufra” que o pessoal fala?

<sup>52</sup> Neste caso um saldo negativo – dívida. A palavra é usada localmente para designar tanto um crédito quanto um débito.

— É aquele óleo... é antibiótico<sup>53</sup> é boa de venda também, negócio de pereba, tudo resolve...(Agente Comercial 4)



Figuras 2.2 e 2.3. Mercadorias mais comuns no regatão

Ao contrário do que acontece em outros locais, no Médio Juruá os marreteiros não vendem pão. Raramente pode-se encontrar trigo, e jamais ovos nos barcos de regateio.

Alguns casos fogem às regras gerais de comércio explicitadas aqui. Um deles, é o marreteiro que compra todos os artigos para os quais possa encontrar mercado em Carauari ou Manaus. Ferros-velhos, baterias, alumínio, etc., tudo que possa gerar lucro na revenda, e que possui baixo preço, uma vez que não há outro comprador.

Outro regatão que foge à regra é comprador de borracha. O produto que já foi o principal interesse destes comerciantes atualmente é monopólio das associações e cooperativas. No caso da região do Médio Juruá, a ASPROC é quem tem o direito de comércio das pranchas de látex. Isso acontece porque a venda é subsidiada em cerca de 30% do valor total do produto, e o pagamento é feito apenas via associações ou cooperativas. No Médio Juruá, a ASPROC paga o valor da borracha sem o subsídio no ato do recolhimento, e no fim da safra entrega a cada seringueiro o valor do subsídio correspondente à quantia de borracha produzida naquele ano. O comércio do látex e a atuação da Associação serão melhor abordados no item 2 deste capítulo, por ora, atenhamo-nos à atuação do comerciante.

<sup>53</sup> Na verdade o nome correto é sulfá, e é uma classe de antibióticos como penicilina, quinolona e eritromicina.

Ao que foi constatado, apenas um, entre dezoito regatões, compra borracha. O produto é adquirido pelo valor “bruto” acrescido de apenas 20% do subsídio e entregue a uma associação da região do Alto Juruá. Esta, por sua vez, retorna ao negociante o valor integral do produto. Ou seja, o seringueiro, neste caso, abre mão de 80% do valor do subsídio, (o qual fica para o lucro do regatão) em troca da realização imediata de sua produção. Há que se explicitar, porém, que a atuação deste agente na área estudada é muito pouco frequente e quase inexpressiva.<sup>54</sup>

Em relação a frequência de viagens dos outros regatões, não é possível estabelecer um padrão. No ano de 2008, por exemplo, o comerciante que possui maior número de “fregueses” e figura como maior comprador de farinha da “beirada”, deu apenas quatro viagens, mesmo número de viagens do Agente Comercial 3, que não atingiu 10% do volume de negociação do primeiro. Por outro lado, alguns marreteiros chegam a fazer até 11 viagens por ano, sem realizar volume expressivo de compra de produção agrícola.

No geral, os grandes regatões, ou patrões que negociam produção agrícola e mercadorias nas comunidades fazem poucas viagens. Após conquistados os fregueses, o comerciante já tem garantida a compra de toda a produção ou da sua maior parte. O produtor, por sua vez, tendo a necessidade de saldar uma dívida, pagar uma encomenda, ou simplesmente manter boas relações com aquele que vai lhe “aguentar” e assistir sua família em um momento de maior necessidade, guarda sua produção, ou a maior parte dela para seu patrão. Neste caso, realiza trocas com os pequenos marreteiros somente em caso de necessidades urgentes, como algum alimento que porventura esteja faltando ou mesmo alguma mercadoria não comercializada pelo seu patrão.

Mesmo dando um menor número de viagens por ano, e negociando maior quantidade, ou seja, com menor custo, menor risco e maior lucro, os grandes regatões não conseguem formar capital de giro suficiente para realização das viagens, sem que as compras realizadas por eles, para revenda, sejam feitas a crédito. Por vezes conseguem realizá-las com apenas uma parte dos custos feitos desta forma. Entretanto, para os pequenos

---

<sup>54</sup> Não há dados deste comércio, apenas dois relatos de seringueiros que venderam borracha nesta condição.

comerciantes, a compra de todos o material a ser consumido e/ou vendido durante o regateio é, via de regra, comprada no crediário. O regatão, desde o início deste tipo de atividade trabalha desta forma “(...) lotando uma embarcação com mercadorias no valor de muitos contos de réis, em regra obtidas a crédito, o que já era motivo de preocupação(...)” (Goulart, 1968 p.30)

Quatro décadas depois de Goulart, nos conta “O Agente Comercial 5”:

*Ano passado eu saí, e trouxe: só botija eu trouxe 50; Gasolina eu trouxe 3 tambor; diesel eu trouxe 5 tambor. Eu saí da cidade devendo 17 mil. Quando eu cheguei, o barco era alugado, a farinha que eu trouxe deu 10 mil e mais as outras coisas deu 19 mil. Fiquei 30 dias, fui até Itamarati. Depois que eu cheguei, teve a despesa do barco, aí dá só pra comer. (comunicação oral)*

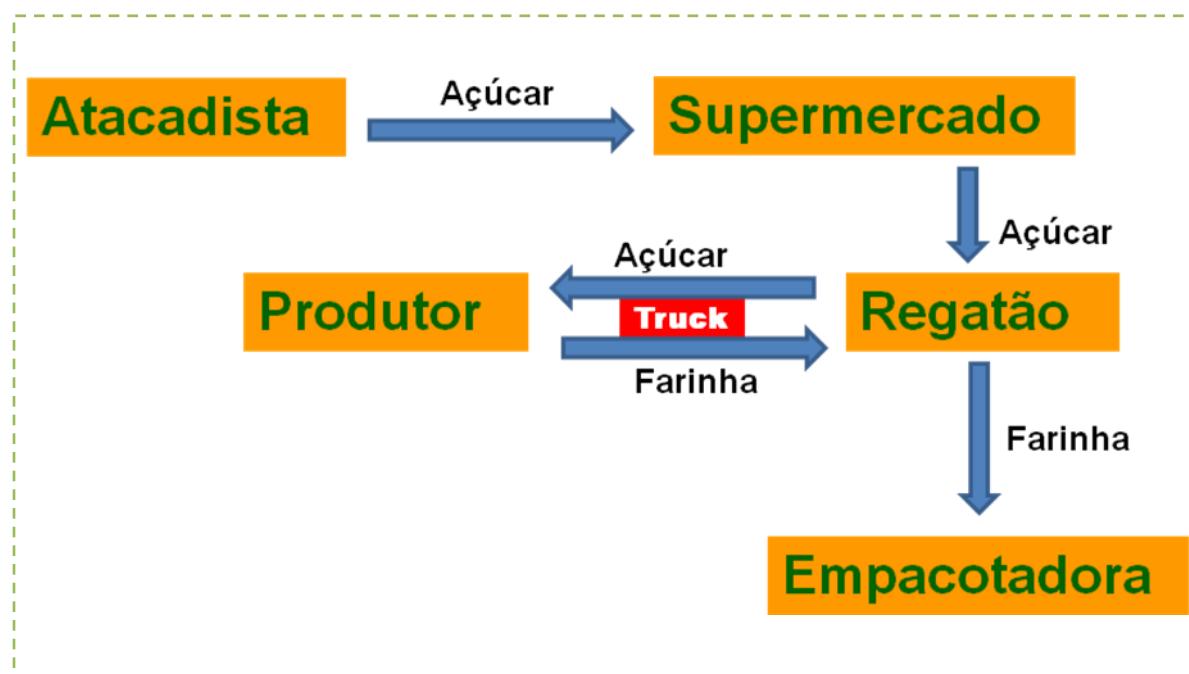
Os regateadores que possuem comércio em sua cidade de origem, possuem maior facilidade para obtenção de crédito e preços baixos. Por exemplo, se o comerciante possui uma venda ou um supermercado, o que é o caso de quatro dos entrevistados, a compra para a atividade no interior pode ser realizada junto com a compra para o estabelecimento comercial. Uma compra em maior quantidade pode ser realizada mediante os representantes comerciais de cada marca ou empresa através de encomendas trazidas posteriormente pelos recreios ou balsas. Partindo de um menor preço na aquisição da mercadoria a ser revendida o comerciante aumenta a sua margem de lucro e seu poder de redução de preços como estratégia de concorrência. É o que, comparando aos mencionados sistemas utilizados outrora pelos seringalistas podemos chamar de “supertruck”

No entanto, como “a maior parte dos atacadistas impõe condições para fornecer a mercadoria, (...) os pequenos comerciantes são levados a pedir crédito aos semi-atacadistas, aos varejistas ou aos grandes comerciantes do mercado” (Santos, 2004 p.239) Ou seja, os marreteiros que não compram um volume suficiente para requerer encomendas da capital, acabam por adquirir a mercadoria a ser vendida, no comércio de Carauari, Itamarati ou Tefé, o que supõe preços mais elevados. A distância e a dificuldade de acesso à cidade, que pode chegar a até nove dias de viagem partindo de

Manaus, eleva consideravelmente os preços dos produtos industrializados em Carauari. Muitos produtos já saem de Manaus com preços elevados também considerando o isolamento relativo, a distância e a dificuldade de acesso à capital do Amazonas, somente feita por via fluvial.<sup>55</sup>

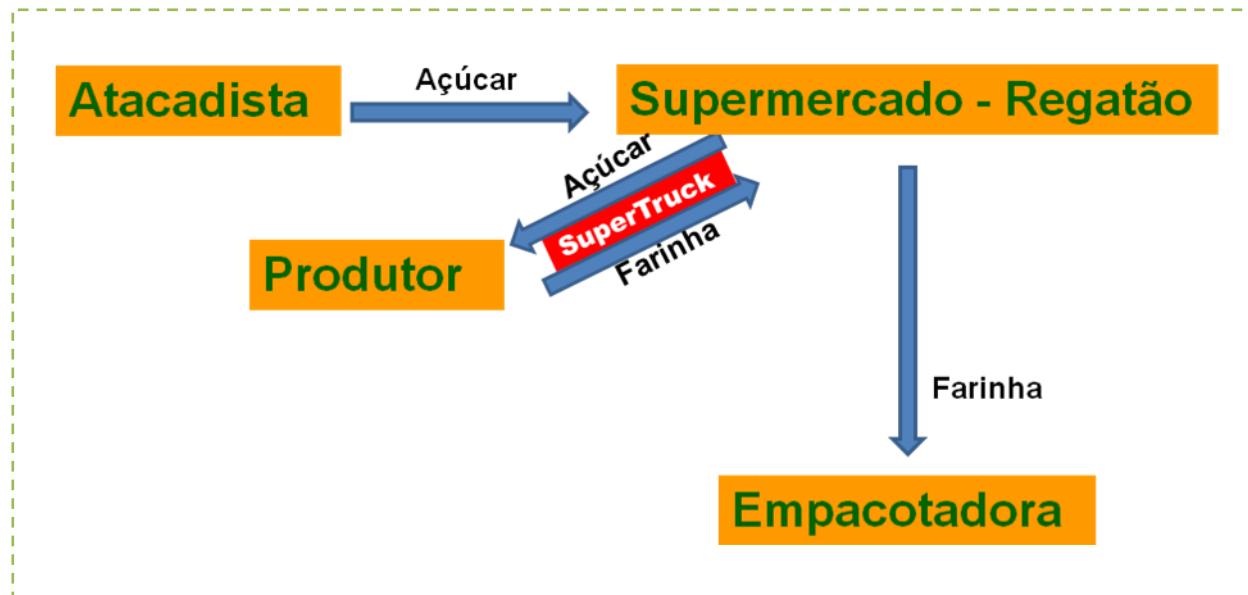
Os fluxogramas abaixo apresentam as duas situações. Primeiro a dos comerciantes que necessitam intermediação dos supermercados para aquisição de gêneros, e assim mantêm a sistema conhecido de trucks e fluxos. O segundo apresenta o “superturck”, ou seja, àquele que consegue adquirir mercadorias a um preço mais baixo e têm no pagamento de gêneros com manufaturas uma maior margem de lucro.

### Situação 1



<sup>55</sup> Na verdade, existe a BR 319 que liga Manaus a Porto Velho, mas as condições da rodovia, sem asfalto, impedem uma circulação regular de transporte de carga, sobretudo no período das chuvas.

**Situação 2 – O mais eficiente, ao mesmo tempo patrão e regatão. No interior e na cidade.**



A tabela abaixo apresenta, em Reais, os preços de 10 gêneros básicos vendidos em estabelecimentos regulares do Rio de Janeiro, Manaus, Carauari, e num regatão considerado de preços mais amenos em maio de 2008 quando a saca de farinha branca era negociada no beiradão a R\$35,00 e a de farinha amarela a R\$ 40,00, em média.

	Rio de Janeiro	Manaus	Carauari	Regatão
Gás de cozinha	32,00	34,00	40,00	50,00
Óleo de soja	2,45	2,55	3,00	5,00
Açúcar	0,90	0,90	1,25	2,00
Gasolina	2,54	2,49	3,10	5,00
Diesel	1,65	1,70	2,00	3,00
Seleta em Conserva	1,40	1,50	3,50 (cantina)	4,00
leite em pó	7,30	8,00	10,00	14,00

Tabela 2.1- comparação de preços em diferentes locais

## ***2.2- A Nova Face da Comercialização Agrícola no Médio Juruá***

Atualmente um dos fatos que mais transformaram as relações sociais e de comércio no Médio Juruá, como em muitas outras hinterlândias da Amazônia brasileira, foi o acesso á políticas de seguridade social como o Bolsa Família. Em meados do ano de 2008 as famílias residentes na RDS Uacari passaram a receber também um novo benefício, o Bolsa floresta<sup>56</sup>.

Os programas assistenciais do governo federal e do estado, ambos com pagamentos em dinheiro, obrigam o ribeirinho a se deslocar até cidade afim de recebê-los no banco. No caso do Bolsa Família, é dado um prazo de três meses para realização do saque. Este passa a ser portanto, o intervalo de tempo obrigatório para as famílias residentes na área rural retornarem a cidade.

O valor acumulado dos três meses de bolsa família, em meados de 2008, chegava 336 reais, somado ao bolsa floresta, cujo valor é de 50 reais mensais, cada família acessa até 486 reais trimestrais<sup>57</sup>. A este montante é somado os rendimentos frutos da venda da produção agro-extrativista, e/ou de trabalhos como assistentes de pesquisas, monitor de biodiversidade<sup>58</sup>, pesca, fabricação de canoas ou remos, etc. No momento em que praticamente todas as famílias passam a se deslocar até a cidade periodicamente, e recebem um benefício em dinheiro, a opção de realizar as compras no centro urbano de Carauari torna-se mais vantajosa. A partir daí, a regra passa a ser aproveitar a viagem para aquisição de alimentos, vestuário, e utensílios domésticos para o próximo o trimestre.

---

<sup>56</sup> A bolsa Floresta é concedida diretamente aos moradores das Unidades de Conservação estaduais do Amazonas como um pagamento por serviços ambientais a partir de um contrato de redução das emissões de carbono. O benefício é fruto de uma parceria entre o governo do estado, a Fundação Amazonas Sustentável, e a iniciativa privada internacional. O Programa está incluído na Lei de Mudanças Climáticas, Conservação Ambiental e Desenvolvimento Sustentável do Amazonas. Mais sobre este tema ver em [www.fas-amazonas.org](http://www.fas-amazonas.org)

<sup>57</sup> Valores dos benefícios em 2008.

<sup>58</sup> O trabalho de monitoramento de biodiversidade, e pesquisas de campo gera renda a aproximadamente 10% das famílias da RDS Uacari.

No entanto, as compras realizadas, ainda que a um menor preço, dificilmente são suficientes para atravessar o período até a próxima viagem. Assim, o regatão, antes responsável por fornecer todos os gêneros consumidos pelos ribeirinhos, tem seu papel diminuído. Passa-se a adquirir do “mascate fluvial” somente o fundamental até que sejam possíveis novas compras no mercado da cidade. Ainda assim, no geral, os regatões que cumprem o papel de patrões, recebem a preferência nesta venda, o que deixa aos comerciantes menores somente a venda necessária até a próxima visita do regatão-patrão ou o comércio de artigos que aquele não carrega.

*são muitos regatões, eu sempre compro mais de um, mas ai quando tá faltando qualquer coisa eu compro de qualquer um. Compro mais do “Zacarias”. Ele faz fiado pra mim até de uma viagem pra outra (...), eu fico devendo pra ele*  
*(Sr. Raimundo Nonato – Braga)*

As compras na cidade, entretanto, reproduzem as mesmas condições existentes no campo, ou seja, regatão-camponês e patrão-freguês. Essa questão será observada mais de perto na terceira parte deste capítulo. Por ora, analisemos os impactos deste processo nas relações comerciais ocorridas no campo.

### **Concorrência e formação de preço**

Como foi exposto anteriormente, no Médio Juruá atuam aproximadamente 18 regatões. Todos, sem exceção, inclusive aquele que compra materiais recicláveis, visam prioritariamente a aquisição dos mesmos produtos: a farinha e, durante o verão, também o peixe liso. Todos oferecem também diversos produtos, já citados, e que podem ser adquiridos pelos ribeirinhos, através da compra ou da troca pela produção. Além dos comerciantes citadinos, há ainda a Associação dos Produtores Rurais de Carauari - ASPROC – a qual será tratada de forma mais aprofundada do item 2 deste capítulo – que também compra farinha de seus associados na cidade e no porto das comunidades.

Como podemos caracterizar a estrutura deste mercado? Quais as estratégias adotadas por cada agente, a partir das novas condições estabelecidas – uma Unidade de

Conservação, onde há maior rigor com a questão ambiental e, portanto, maior fiscalização no comércio de produtos oriundos da fauna e flora locais, além das novas condições de acesso por parte dos camponeses ao mercado e às informações no centro urbano de Carauari?

Segundo Possas, a concorrência se refere ao processo de defrontação dos vários capitais, ou seja, “trata-se do motor básico da dinâmica do capitalismo” (1987:163).

Este autor desenvolve uma caracterização das estruturas de mercado segundo, principalmente, o padrão de concorrência chegando a cinco tipologias. São elas: (1) *Oligopólio concentrado* – onde a disputa principal se dá pela capacidade de investir; (2) *Oligopólio diferenciado* - onde o instrumento de concorrência é a diferenciação de produtos; (3) *Oligopólio misto* – Tem produção concentrada e diferenciação de produtos; (4) *Oligopólio competitivo* –Há grandes empresas com poder de determinação de preços, no entanto, é competitivo porque as barreiras de entrada são tênues, havendo assim um grande numero de empresas marginais. Nesta estrutura a disputa de preços é relevante; (5) *Mercados propriamente competitivos* - são não oligopolísticos e a característica principal é a ausência de barreiras a entrada.

Seguindo as categorias formuladas por Possas, podemos caracterizar o comércio “no beiradão” de Carauari, enquanto um *oligopólio competitivo, ou oligopólio oligopsônio*. Apesar de não haver, diretamente atuando nos portos das comunidades, algo que se possa considerar como uma grande empresa, pode-se dizer, que as funções caracterizadas por Possas nesta estrutura são realizadas. 1. Há, como já foi explicitado, um grupo de três ou quatro comerciantes, que, negociando em maior escala, possuem maior influência na formação de preços. 2. As barreiras de entrada existem, mas se restringem a posse ou locação de um barco e uma pequena soma em dinheiro, porém, como expõe Santos, “pode-se apelar para o crédito (pessoal), concedido em dinheiro ou em mercadorias; não é necessário ter experiência e é fácil escapar do pagamento de impostos” (2004, p.209). Estes fatores, por sua vez, possibilitam o acesso a um grande número de agentes marginais. 3. A disputa de preços é o elemento mais importante do padrão de concorrência estabelecido no mercado em questão. Isso vale tanto para os preços das mercadorias à venda no barco do negociante, quanto para a disposição deste a pagar pelo produto do camponês. Vejamos a questão mais de perto.

Nesta nova configuração de mobilidade, a maior frequência com que o produtor se dirige à cidade cria um elemento a mais na concorrência e na formação de preços. Em primeiro lugar, dos gêneros que passam a ser comprados preferencialmente nos supermercados. Este fator por si, já força uma queda nos preços dos artigos manufaturados vendidos no interior. Ou seja, se o comerciante elevar demasiado o preço de um produto no porto da comunidade, salvo nos casos de grande necessidade, o camponês optará por adquiri-lo em outro regatão, ou em sua próxima viagem a Carauari. Mesmo no caso das relações de patronagem mais severas, no regatão, o camponês nunca é coagido a comprar uma mercadoria que não lhe falte.

Segundo um dos marreteiros, “o que faz pra ganhar o freguês é o preço da mercadoria né! Vamos supor, o Chico vende 1kg de acuar por 1,50, que lá na cidade custa 1,20, aí o outro chega e pede 2,00, aí ele já deixa de comprar num pra comprar no outro.”  
(Agente Comercial 2, comunicação oral)

Além disso, o ribeirinho passa a ter acesso a um dos mais importantes fatores de poder na negociação de sua produção agrícola: a informação. Normalmente, “as informações sobre a situação de mercado são pobres e erráticas reforçando a dependência entre o camponês e os comerciantes locais” (Abramovay, p.119)<sup>59</sup>. Com idas mais constantes ao centro urbano do município, os agricultores, passam a se informar melhor sobre os preços pagos na cidade, o que lhes fornece uma base de cálculo sobre o preço mínimo pelo qual estará “disposto a vender”.<sup>60</sup>

Neste caso a ênfase não se dá no preço e sim na margem de lucro que, nos oligopólios, são estáveis. O preço seria então um “ponto de chegada” que depende dos custos e da margem, esta última sendo um elemento crucial para se entender a dinâmica de concorrência em uma estrutura de mercado oligopólica (neste caso um *oligopólio competitivo*).

---

<sup>59</sup> Referindo-se ao trabalho publicado por Ellis, F. 1988

<sup>60</sup> Uma inversão no sentido do conceito de “DAP” Disposição A Pagar – muito usado na economia Ambiental.

Para o grupo dos comerciantes que possuem um supermercado na cidade, a margem de lucro passa a ser um elemento de manobra na determinação dos preços. Isso porque, comprando em maior escala são capazes de negociar preços menores, e vender a um preço mais baixo, ou aquele regulado de acordo com a capacidade dos pequenos comerciantes, o que lhe dá uma maior margem de lucro. Este ganho por sua vez, possibilita transações que exigem maior escala de capital, como “aguentar” um produtor por mais tempo, ou financiar produtos mais caros.

No entanto, mesmo os maiores comerciantes de regatão que atuam no Médio Juruá, não possuem um capital de giro suficiente para influenciar diretamente no preço da farinha de mandioca. Isso seria possível estocando o produto num período de baixa valorização e revendendo na alta. A capacidade de estocar farinha a ponto de influenciar diretamente nos preços se encontra na etapa seguinte da cadeia de valorização. Ou seja, os compradores atacadistas, localizados em Tefé, no Médio Solimões, ou na maior parte das vezes, Manaus.

Alguns destes compradores ainda cumprem função de um segundo atravessador que revende a produção para empacotadoras de Manaus. Na maioria dos casos estes atacadistas já realizam a embalagem para venda a granel, e a distribuição para supermercados e feiras. Normalmente, em períodos de maior escassez do produto as firmas empacotadoras ou atravessadores atacadistas, estocam o produto. No ano de 2008 este valor se manteve em torno dos 0,70 centavos para a farinha branca e 0,80 centavos para a farinha amarela ou puba. A mesma farinha pode chegar a ser vendida a R\$3,00/Kg nos supermercados de Manaus.

O preço inicial, considerado muito baixo pelos agricultores, é ligeiramente instável. Uma variação de 5 a 6%, representando um aumento de dois a três reais no preço a ser pago pela saca de 50 quilos, pode se constituir num diferencial para o processo de concorrência entre os marreteiros. Assim, é praxe que, no momento em que muitos compradores estão no interior a procura de farinha, as comunidades onde se localizam os quatro orelhões espalhados pelos mais de 300 km da Reserva, sejam pontos de possível mudança no valor a ser pago aos produtores.

Entretanto, dificilmente poder-se-á encontrar todos os telefones públicos em condições de realizar ou receber ligações. O normal é que pelo menos um ou dois estejam com defeito. Assim, durante o período médio de um mês no qual o regatão passa em cada viagem, a negociação se dá num contexto de incerteza quanto às flutuações do mercado regional. Desta forma, as decisões sobre aumentar ou diminuir o preço a ser pago ao produtor no intuito de vencer a concorrência tornam-se um risco necessário a ser assumido pelo negociante. Isto é, num contexto de incerteza, as decisões que, como ressaltou Kupfer (1991), vão determinar a eficiência<sup>61</sup> de uma firma, são tomadas a partir do nível de informação, que, no entanto, é sempre desigual entre as firmas concorrentes. No caso do produtor de farinha, ressalta Neto, “as informações [...] tornam-se assim menos transparentes, mais difíceis, distorcidas e incompletas.” (1985, p. 161)

Um episódio ilustra essa questão. Dois dos grandes marreteiros estavam em comunidades próximas onde disputam fregueses. O regatão “A” se adiantou para chegar na comunidade onde havia um orelhão. Ao se informar sobre o aumento no valor pago pela farinha em Tefé, propôs aos fregueses do comerciante “B” um valor 10% maior. Este, por sua vez, ao perder a compra de seus fregueses, e já de posse da informação, tomou a frente até a comunidade seguinte onde pode pagar aos, ainda desinformados, fregueses do regatão “A” o preço sem o devido aumento, ou somente 5% maior, elevando sua margem de lucro.

Com certeza não era essa a situação que levou os economistas a formularem as teorias sobre o caráter assimétrico das informações no processo de concorrência. Todavia, podemos avaliar, mesmo para um pequeno comércio de regateio nos confins da Amazônia, a importância da notícia a respeito do comércio regional/nacional<sup>62</sup> dado o estreito vínculo que se forma entre estas duas escalas.

---

<sup>61</sup> Para o autor, ser competitivo não é somente ser eficiente como produtor, mas sim tomar as decisões corretas para o padrão de concorrência vigente, ou seja “o grau de eficiência de uma firma em um dado momento está determinada pelas estratégias competitivas adotadas pela firma em um tempo anterior” (Kupfer, 1991: 8)

<sup>62</sup> O caráter “Nacional” atribuído aqui pode ser justificado pela penetração de firmas acreanas, paraenses e até maranhenses no mercado de produtos agrícolas amazonenses.

No limite da falta de informação, eventos como grandes cheias quando a cultura de várzea, (ou de praia) fica prejudicada, ou mesmo a manipulação por formação de estoques, podem produzir pequenas variações no preço da farinha a ponto de tornar negativo o saldo final dos pequenos comerciantes.

*A farinha é imprevisível, hoje tá dum preço amanhã tá dotro. A gente compra o produto do pessoal aqui, quando chega em Carauari ou em Manaus fica correndo da sala pra cozinha procurando preço. (Ernesto, comunicação oral)*

Por outro lado, o lucro advindo da revenda das mercadorias compradas na cidade são mais estáveis, sujeito apenas a inadimplência dos fregueses.

*O lucro é mais ou menos igual, mas a vantagem da mercadoria é que ela não cai, se eu comprei num preço ela permanece daquele preço, então a mercadoria dá mais lucro. Então se eu vendesse só a dinheiro, com certeza a mercadoria daria mais. (Ernesto, comunicação oral)*

Desalojando a variável preço da posição dominante em nossa análise sobre a concorrência, podemos observar outras estratégias adotadas pelos comerciantes. Ao abordar as características da figura do patrão, enquanto agente comercial, já ressaltamos algumas destas estratégias, como, por exemplo, “aguentar” o produtor e ter seu “conhecimento”.

*Outra coisa é pesar o produto direitinho, não roubar no peso né... Tem deles que dá 50kg no seco e chega aqui só dá 45 (Camilo, comunicação oral).*

É, na verdade, este conjunto de estratégias o que faz do comerciante “Camilo”, o mais competitivo<sup>63</sup> e eficiente negociante na área estudada. Um exemplo, é o fato de fornecer

---

<sup>63</sup> Para Possas (1989), o mais competitivo pode ser entendido como aquele empresário capitalista que apresenta maior potencial dinâmico, por transformações na estrutura competitiva e/ou por sua expansão.

ao produtor os sacos para armazenagem da farinha a ser vendida quando da passagem do Camilo pela comunidade. Por mais simples que pareça, essa medida se constitui quase como uma barreira aos seus clientes por parte dos pequenos marreteiros e mesmo da Associação dos Produtores Rurais de Carauari.

Um “novo” e importantíssimo elemento de concorrência, introduzido em grande parte pela nova dinâmica criada com a ida do camponês à cidade para recebimento de benefícios, é o dinheiro. Compreender o processo de monetização das relações de troca é fundamental para o entendimento da organização econômica das comunidades do Médio Juruá. Faz-se necessário porém, uma reflexão anterior a esta: sobre as relações comerciais não monetizadas, o sistema de crédito e as dívidas compulsórias. Analisemos a seguir, esses dois fatores .

### **O crédito e a dívida no interior**

*“Não há, como penso, nenhuma outra região do mundo, onde prevaleça como aqui, tão generalizado e tão inseguro sistema de crédito” (Wallace, século XIX)*

*Você tem que receber, mas tem vezes que complica mesmo. As vezes dá prejuízo... faz parte. (Agente Comercial 2, 2008)*

O sistema de avitamento na Amazônia, descrito no primeiro capítulo deste trabalho, sem dúvida deixou resquícios ao comércio realizado atualmente. Todavia, a maior herança deste sistema de crédito é o imaginário de que no interior da Amazônia a dívida compulsória generalizada é a estratégia maior de atuação dos comerciantes de regatão assim como era para o seringalista. Não a é.

Tratamos no primeiro capítulo, o verdadeiro caráter do endividamento ocorrido nos barracões outrora presentes no Médio Juruá. Hoje, findado este sistema, o endividamento permanece, mas com uma nova finalidade e um novo tamanho.

O termo aviamento normalmente é usado para qualquer relação que envolva fornecimento a crédito de mercadoria (bens de consumo e instrumentos de trabalho) e pagamento mediante produção agrícola ou extrativista (vide Miranda Neto, 1985 p.61 a 64 ; Abramovay, 1992 p.125 a 126). Aviamento, no entanto, remete a um outro contexto político e econômico e não pode ser confundido com o atual sistema de comércio vigente nas regiões de várzea da Amazônia. O antigo sistema supõe uma cadeia de fluxos controlada pelas casas aviadoras das capitais, passando por pequenos patrões de cidades médias, e uma hierarquia de intermediários envolvidos tanto com o abastecimento quanto com o escoamento.

O abastecimento e o escoamento atualmente podem acontecer de formas separadas como temos visto. Além disso, a “marretagem” como perturbação de relações comerciais estabelecidas, acontece todo o tempo num processo de concorrência capitalista. Esse processo é muito mais dinâmico e suas etapas ou intermediários muito mais especializadas não raras com envolvimento de dinheiro, liquidez. Classificar o atual comércio de regatão como aviamento, seria o mesmo que admitir que as mercearias e pequenos<sup>64</sup> supermercados do centro sul do país se *aviam* com as grandes empresas da indústria alimentícia, por exemplo. Além disso, o aviamento pressupõe monopólio, o que não é a regra.

O monopólio pode ocorrer em comunidades ribeirinhas mais isoladas ou de população rarefeita, onde apenas um comerciante negocia produção agrícola. Este não é o caso do Médio Juruá como temos visto. Em ambos os casos porém, o que se tem é um problema de abastecimento e insegurança alimentar, podendo ocorrer, fome, misérias e todas as desgraças daí decorrentes. Não se pode, como tem feito as autoridades competentes, reduzir isto a um simples problema de “mercado imperfeito”.

Não quer dizer, contudo, que não esteja correta a afirmação de que muitos “vêem-se empurrados pela própria miséria a perpetuar-se nos laços particulares de dependência

---

<sup>64</sup> Admite-se que muitos dos grandes, e mesmo alguns pequenos e médios supermercados vêm atuando de forma diferenciada onde a firma fornecedora passa a ser (co)responsável pela conservação, exposição, e venda do produto através de promotores de venda da firma fornecedora no lugar dos funcionários do supermercado.

que fazem da sua inserção na divisão social do trabalho o objeto de uma relação localizada de monopólio". (Abramovay, 1992 p.126). Esta afirmação aliás traz de forma adequada a ordem em que se dá o fato. Primeiro a miséria, depois os laços particulares de dependência.

*Se algumas pessoas, em pequeno número, fazem dívidas para aumentar seu patrimônio, a grande maioria da população das cidades [e do campo] nos países subdesenvolvidos endivida-se simplesmente para poder consumir. (Santos, 2004 p.241)*

*Porque se não vender fiado não faz negócio. O problema é esse. Ó... o sr entra aqui dentro, o barco é meu, o pessoal chega tudo pra comprar aqui, se eu digo que só vendo à vista todo mundo saía de dentro do barco porque não tem o dinheiro, e não tem a farinha na hora. (Agente Comercial 1, comunicação oral)*

Abramovay afirma ainda que pode haver situações onde “mesmo no quadro de uma certa abundância no qual as necessidades fundamentais das famílias estão preenchidas, o capital mercantil usurário [...] domina a produção” (p.125)

Mas, para além do estereótipo, o que temos no Médio Juruá são relações capitalistas de crédito, o que muitas vezes se desenvolve para relações de dependência tais, que perpetuam a situação de miséria do pequeno produtor. Vejamos a questão mais de perto.

Considerando a escala em que se dá o comércio no interior de Carauari, podemos refletir sobre a capacidade e os limites do regatão em suportar o saldo devedor de sua caderneta. É fato que, para este, as vendas a crédito são mais que se adaptar às condições de pobreza do produtor rural. Vender “fiado” é a garantia de que este ribeirinho irá, no retorno do comerciante, entregar **a ele** sua produção. No entanto, é de

suma importância para o regatão controlar o tamanho da “conta” de um camponês no seu estabelecimento. Daí a importância do *conhecimento* citado anteriormente.

Um dos camponeses entrevistados adquiriu através do regatão uma canoa cargueira e um motor de alta potência para que possa escoar sua própria produção, fato que, aliás, têm se tornado mais constante entre as comunidades. De certo, na cidade, o negócio não ultrapassaria os R\$ 5.500,00. No interior a compra saiu por aproximadamente R\$ 7.500,00. Na data da entrevista, o saldo devedor, que a primeira vista, parece exorbitante, e realmente o é, já havia sido quitado em mais de 70% em poucos meses.

Por outro lado, não foram poucas as vezes que, durante o trabalho de campo, pudemos ouvir o seguinte diálogo:

- É seu “Regatão”, quanto tá minha conta aí?
- Tá de trinta e cinco.
- Leva pilha aí?
- Levava, mas num tem mais não...

Na verdade, na ocasião em que se deu esse diálogo, a pilha que o comprador pedira estava exposta na prateleira atrás do comerciante.

Esse controle do comerciante sobre o tamanho do saldo devedor de seus fregueses não refuta, por si só, a idéia da dívida compulsória, apenas relativiza o tamanho que um saldo pode alcançar. Trabalhar a dívida dentro do limite possível de cada um, inclusive do comerciante, é um diferencial entre os que conseguem se manter na atividade gerando lucro, e os que se perdem tornando-se, o próprio comerciante, preso pela dívida de seus fregueses.

Reiteradamente temos colocado em questão o fato de que esse comércio se dá em condições de um oligopólio competitivo. Também que o acesso dos produtores rurais à cidade tem sido um elemento de transformação nas relações entre regatão e camponês estendendo a concorrência aos supermercados da cidade. Essa concorrência no entanto, se dá somente para a aquisição dos gêneros pelo ribeirinho, enquanto o escoamento da

produção, que necessita de transporte de maior capacidade, permanece sendo feito majoritariamente pelo regatão.



Foto 2.4 Edimar Cunha, um dos maiores compradores de farinha da região. Abril de 2008

Uma vez que, é a compra no regatão que gera a dívida, e essa tem agora um novo espaço concorrente, a tendência é que se diminua os ciclos de endividamento. Neste sentido, não é mais vantajoso a médio prazo para o regatão que o comunitário se torne um “escravo por dívida”. A estratégia mais comum têm sido a utilização de métodos econômicos ou paternalistas para conquistar “bons fregueses”. Do contrário, o ribeirinho terá a opção de adquirir seus produtos em outro comerciante ou na cidade, guardando ao seu credor apenas sua produção agrícola até que seu saldo esteja quitado. Daí em diante procurará estabelecer relações comerciais com um dos outros 17 marreteiros que lhe batem à porta constantemente.

Não é comum o regatão realizar empréstimos financeiros. Isso pode acontecer isoladamente em relações entre patrões e um grupo de seletos fregueses, onde o ganho se dá no estreitamento de uma relação paternalista e não nos juros. Na relação regatão – ribeirinho não se trabalha sob a lógica direta dos juros, ou seja, a dívida não aumenta ou diminui com o tempo. Os juros estão presentes apenas na relação regatão-fornecedor,

quando este último estabelece um contrato formal de venda – intermediados por instituições bancárias – com o comerciante.

O mais comum é o regatão realizar uma espécie de financiamento, emprestando sua capacidade de crédito em estabelecimentos comerciais do centro urbano,( na compra de motores, televisores, freezers, etc...). O mesmo processo pode se dar através da contratação de serviços de terceiros no interior onde o regatão apresenta como garantia sua condição de fornecedor. Um exemplo deste processo, é outra compra de canoa cargueira com motor realizada por um ribeirinho, e mediada pelo regatão.

### **O caso da canoa**

1. Após receber a demanda do agricultor, o regatão compra um motor na cidade e encomenda a canoa de um carpinteiro residente em uma das comunidades da RDS Uacari.
2. Quando o regatão passa pela comunidade do agricultor, leva-o até a comunidade do carpinteiro para aí então negociar o preço da embarcação.
3. A partir da sua condição de agente financiador interfere na negociação, reduzindo em mais de 35% o preço da canoa, já pronta, com o carpinteiro.
4. O agricultor então saldará sua dívida com o regatão através da entrega de sua produção de farinha, pelo preço vigente no mercado.
5. O carpinteiro, por sua vez, receberá seu pagamento em créditos para aquisição de produtos manufaturados no barco do regatão ou em seu comércio na cidade.

Nem da parte do regatão, nem da parte do carpinteiro, há cobranças de juros. O preço negociado para a embarcação é o mesmo pelo qual poderia ser vendido numa situação de pagamento à vista. Desta forma o regatão tem seu ganho:

- No lucro da mercadoria adquirida pelo carpinteiro como se este o estivesse pagando em dinheiro.
- Na garantia de compra/recebimento da produção, e no lucro a partir da revenda da farinha do agricultor.
- No estreitamento da relação de confiança/dependência do carpinteiro e do agricultor.

Se para o agricultor o regatão atua enquanto agente financiador, para o carpinteiro o comerciante é uma espécie de fiador, que garante o pagamento de seu produto.

Acontece também quando alguns comerciantes, melhor articulados, se manterem informados caso ocorra uma promoção de televisores, aparelhos de DVD, ou outros eletroeletrônicos em lojas da cidade de Manaus. Mesmo sem demanda imediata, ele pode comprar para revender em Carauari, ainda que seja apenas uma unidade.

O que se pretende mostrar aqui é que o “ganho”, ou o lucro maior do regatão não se dá através das dívidas compulsórias, e sim da manipulação das situações de compra e venda para que esta ocorra como uma troca direta. Ou seja, mercadoria por produção agrícola sem intermediação do dinheiro. Desta forma é possível na mesma transação a obtenção do lucro na venda da mercadoria, e na compra para revenda da farinha ou do peixe seco e salgado. Entretanto, as novas relações que se estabelecem entre cidade e campo transformam também a relação entre camponês e regatão, até então principal articulador entre o mundo rural e o mundo urbano, principal promotor das interações espaciais.

### **Monetização das relações sociais**

Assim como exposto anteriormente, a concorrência não se limita aos preços. E mesmo estes podem ser classificados enquanto 1- reais, ou 2- nominais. Isto quer dizer, a saca de 50Kg de farinha puba custava ao regatão 40 reais em Junho de 2008, este valor, pago em mercadoria, é apenas um preço nominal. Em termos reais, o poder de compra destes mesmos 40 reais, se pago em dinheiro, aumenta consideravelmente.

Como visto no primeiro capítulo, no ciclo áureo da borracha a “moeda sonante” em geral, somente aparecia a partir das relações do aviador com a casa de exportação. Atualmente, a posse do dinheiro permite ao ribeirinho escolher o local onde vai realizar suas compras, podendo inclusive optar por fazê-las na cidade. Essa “liberdade” representa uma perda considerável nos lucros sobre a venda de mercadorias no regatão. Por outro lado, oferecer ao produtor a opção de receber em dinheiro pela sua produção é um elemento diferencial na concorrência, uma vez que, desta forma, incide diretamente sobre o preço real do produto.

*\_ Sempre tem dinheiro pra comprar farinha?*

*\_ Sempre tem um pouquinho, mas as vezes a gente mesmo leva até fiado e paga lá na cidade. Mas é melhor que ele pegue em mercadoria, exatamente, porque eu ganho no troco também. (Agente Comercial 2)*

Todo capital tem duas formas: Líquido – dinheiro, e congelado – investimento ou crédito. “A procura de dinheiro é uma procura de liquidez” (Dillard, 1913 p. 154). Equilibrar a coexistência do capital em suas diferentes formas passa a ser o “segredo do sucesso” para um regatão no Médio Juruá. O que reitera, mais uma vez, a dívida compulsória como um mecanismo muito pouco eficaz no comércio de regateio sob estas condições.

A resposta dada pelo Agente Comercial 2, na citação acima, ilustra a tentativa de estabelecer esse equilíbrio. Ora, possuindo ele, um supermercado na cidade, no momento em que, na cidade o produtor rural se apresentar ao seu, agora credor, este terá mais uma vez a oportunidade de pagá-lo em mercadorias, ainda que pelos preços da cidade.

O negociante pode também regatear para que o camponês aceite uma parte em dinheiro e o restante em mercadorias, ou em crédito. Muito comum também é que os preços reais e nominais sejam pré-estabelecidos pelo comerciante. Ou seja, paga-se R\$ 35,00 se o produtor quiser receber em dinheiro, ou R\$ 40,00, se aceitar receber em mercadorias ou crédito. Muitas vezes, a diferença que seria obtida no lucro da troca direta entre mercadoria e produção agrícola é descontada nesta transação. Isto ocorre porque, sendo também o marreteiro, pouco capitalizado, este deve preservar ao máximo seu dinheiro na forma líquida para negociações irremediavelmente monetarizadas.

O mesmo capital, em forma líquida, que permite ao regatão melhores negócios no interior, também o permitiriam na cidade onde poderia negociar, por exemplo, o

combustível a ser gasto em sua viagem, por um preço mais baixo. A opção dos comerciantes, no entanto, tem sido a priorização do dinheiro para a compra da farinha.



Figura 2.5 - Edimar cunha um dos comerciantes da região. Ao lado do caderno de anotações de crediário, o dinheiro, e a máquina de calcular.

É preciso também, diferenciar o preço e o *valor*. O valor pode ser representado enquanto *valor de uso* ou *valor de troca*. “É a utilidade de uma coisa que lhe dá um *valor de uso* (...) o *valor de troca* aparece, de início, como a relação quantitativa pela qual os valores de uso de uma espécie se trocam pelos valores de uso de outra. [esta relação ainda] “varia com tempo e lugar (...) [além disso] atrás do valor de troca deve existir um conteúdo de que ele é expressão” (Marx, 1967 p.24).

Para Fraxe, nos casos em que as trocas entre camponês e agente comercial acontecem de forma não monetizada, descrevendo um ciclo *mercadoria-mercadoria*, o que ocorre é uma troca de valor de uso por valor de uso (2000 p.138). Assim também ocorre para Witkoski (2007 p.390). Pode-se questionar, porém, que o que é *trocado* ou vendido com o comerciante na verdade é o excedente. Ora, qual é a *utilidade* do excedente senão a troca? Ainda que o excedente tenha sido produzido no intuito de ser trocado por outros objetos necessários a subsistência, isso não lhe confere outro caráter senão o de excedente da produção, cuja utilidade é a troca, ou a venda.

Se admitimos que o que ocorre nas trocas não monetizadas entre produtor e agente comercial se dá na forma valor de uso por valor de uso, retiramos deste ato o que lhe impõe sua condição comercial. Nas trocas entre regatão e ribeirinho há sempre um elemento comum de igual grandeza existente nos dois objetos. “Os dois objetos são, pois, iguais a uma terceira quantidade que não é ela própria, nem um nem outro. Cada um dos dois objetos enquanto valor de troca, deve ser redutível a essa terceira quantidade.” (Marx, 1967 p.25).

Tomando o exemplo do autor, e trazendo para a realidade local, uma saca de farinha branca equivale a doze pacotes de tabaco. O que significa essa igualdade? Qual é essa terceira quantidade? No Médio Juruá sempre houve um padrão impessoal de valores expresso através do dinheiro nas trocas entre seringueiros e patrões, ou regatões e agricultores: o dinheiro.

Entretanto, as trocas do tipo *valor de uso* por *valor de uso* podem ocorrer entre os comunitários e seus vizinhos, “conhecidos”, ou familiares. Seria esse o caso, por exemplo, das trocas envolvendo força produtiva expressas, sobretudo, nas trocas de “diárias de trabalho” por “diárias de trabalho” e na troca de “diárias de trabalho” por “sacas de farinha”. Ou ainda nas relações comunitárias de ajuda mútua.

Também é fato que durante a ocupação do rio Juruá, e mesmo nos dias atuais, alguns bens de consumo aparecem como valiosas moedas de troca devido a sua escassez, mas, sobretudo, devido ao seu valor de uso. Esse é o caso, por exemplo, da gasolina ou do diesel. Os combustíveis são utilizados em motores rabetas<sup>65</sup>, no fabrico da farinha<sup>66</sup>, nas motos serras, ou nos motores de luz (geradores em geral). Assim, ao possuírem um alto valor de uso e serem de difícil aquisição, os combustíveis adquirem um alto valor de troca.

---

<sup>65</sup> Motor utilizado nas canoas de madeira, geralmente entre 3,5 e 5,0 HP. Apesar de não ser um bem ao qual todos têm acesso, a aquisição deste tipo de motor vem sendo facilitada inclusive pelos agentes de comércio. Muitos dos moradores adaptam o motor a um botijão (ou botija, como se diz localmente) de gás butano (gás de cozinha). O motor rabetas é comumente apontado pelos mais velhos como a maior comodidade dos dias atuais. “Naquele tempo era tudo no remo, hoje não, tem motor, é tudo uma facilidade...” (D. Geni, comunidade Boa Vista, 80 anos)

<sup>66</sup> Muitos produtores utilizam-se do mesmo tipo de motor rabetas, porém adaptado a um ralador.

Desta forma, é possível conceber, no escambo ocasional realizado com as balsas, uma troca do tipo *valor de uso* por *valor de uso*. Nesta relação pode-se trocar três litros de diesel (cujo valor máximo alcançaria dez reais), por um tracajá (que chegaria a custar 50 reais na revenda). A diferença é que nem um nem outro será revendido. E a magnitude da troca vai depender mais da necessidade que cada um possui sobre o produto que o outro oferece, do que do preço de mercado de ambos.

No entanto, nem o diesel nem o tracajá assumem o papel de “ficha simbólica”. Assim como no barracão, “tudo estava subordinado à lógica da mais abstrata das mercadorias, o dinheiro, cujo único valor de uso é servir para a troca. (Gonçalves, 2003 p.144). E, seja nas compras, vendas, ou trocas com os agentes comerciais, “mesmo que as operações sejam feitas a crédito e em escala muito pequena, não deixam de ser feitas em termos de dinheiro” (Santos, 2004 p. 230).

*Indiferentemente às formas de pagamento presentes na vida camponesa, o que de fato conta é que entra no circuito interno da unidade de produção camponesa a figura do dinheiro, equivalente geral que na sociedade capitalista carrega a possibilidade “ilimitada” de poder ser trocado por inúmeros outros valores de uso (Witkoski, 2007 p. 390).*

No Médio Juruá, como em qualquer rincão

*O dinheiro aparece em decorrência de uma vida econômica tornada complexa, quando o simples escambo já não basta, e ao longo do tempo acaba se impondo como um equivalente geral de todas as coisas que existem e são, ou serão, ou poderão ser objeto de comércio. Desse modo, o dinheiro pretende ser a medida do valor que é, desse modo, atribuído ao trabalho e aos seus resultados. (Santos, 2002 p.10)*

## Outras considerações

O regatão, como encontrado no Médio Juruá, é um capitalista comum numa atividade, de fato, muito peculiar. Mas, como qualquer capitalista, está sempre a procura da melhor maneira de reproduzir seu capital. Pra isso, trabalha dentro de seu universo conhecido, e articula as diferentes maneiras de obtenção de lucro.

Para alguns dos camponeses e comerciantes entrevistados, a atividade de regatear, encontra-se em declínio dadas as novas relações dos camponeses com a cidade, e as proibições de comércio. Ainda não é possível identificar qualquer mudança significativa que possa indicar tal fato. O que se viu até agora é que a adaptação à novas realidades é uma das mais fortes marcas deste “mercador andejo” desde tempos medievos como nos mostra Goulart (1968).

Ainda assim devemos considerar as palavras de quem observa a história mais de perto:

*No tempo que a madeira arriou aí aumentou o regatão num é! Que no tempo da seringa tinha um montão, aí entrou a madeira, aí foi derrubando aí caiu duma vez e ficou muito pouco. Aí entrou o peixe liso e suspendeu de novo... mas já tá caindo outra vez. Porque quando o cara tá no ramo que vê que num dá ele vai saindo... Esse regatão que tem aí só fala em dívida. (Sr. Francisco, com Monte Carmelo)*

De fato, o período áureo para o regatão foi durante o ciclo da borracha. Não há números oficiais, mas estima-se que havia, na década de 1970, aproximadamente 40 comerciantes de regatão atuando no médio Juruá principalmente na compra da borracha. No início da década de 80, a corrida pela exploração da madeira, como vimos no primeiro capítulo, transforma as atividades do comerciante reduzindo drasticamente o número de regatões. Estimulados pela necessidade de buscar nova base econômica, a farinha e o peixe liso passam a ser os principais produtos no “novo ciclo” deste comércio.

Apesar das proibições e restrições ao comércio que envolvem principalmente peixes, quelônios e mamíferos, fonte de grande reclamação de alguns comerciantes, a fiscalização é bastante deficiente. Muitos dos comerciantes e camponeses continuam se apropriando da fauna como um recurso. Passam 11 anos da criação da primeira Unidade de Conservação Federal na região e não se pode dizer que este foi um fator que provocasse uma ruptura nas relações de comércio. Pelo contrário, os anos seguintes a proibição condizem com o retorno dos comerciantes a atividade após o declínio na extração madeireira.

Por outro lado, vivenciamos uma transformação na relação cidade-campo provocada pela aquisição de benefícios em dinheiro como o bolsa-família e o bolsa-floresta. Se este fator, aliado ao aumento do número das vendas realizadas diretamente pelo ribeirinho na cidade representarão uma nova ruptura ou mesmo uma descontinuidade nas atividades do regatão ainda não nos é possível afirmar.

Há que se considerar ainda uma importante diferença entre o regatão de hoje e o barracão de outro dia. Afirmamos no primeiro capítulo, apoderando-nos das palavras de Gonçalves, que “se todos os seringueiros tivessem saldo o seringal não sobreviveria”. O regatão sim. Ora, não necessariamente o regatão vive da dialética saldo/dívida. Não necessariamente a relação marreteiro-produtor deverá ter esse caráter usurário que lhe conferiu o título de “mal-necessário”. Nesse novo contexto que se forma no Médio Juruá – de capitalização, monetização, organização social, mobilidade e novas oportunidades – o comerciante de beirada que quiser se estabelecer, deverá encontrar um caminho onde, não necessariamente, pra um ter saldo, e portanto, ser livre, o outro deverá ter dívida e ser seu escravo.

## **2.1 Tentativa de eliminação do atravessador.**

*A função do crédito, indispensável à sobrevivência das famílias e também dos negócios, ressalta a importância do endividamento em todos os níveis. Numa economia onde o dinheiro líquido é indispensável, mas raro, a usura torna-se uma prática frequente. Ao mesmo tempo, os interessados*

*organizam-se para encontrar soluções engenhosas para a dependência em relação aos intermediários e à carência de numerário. (Santos, 2004 p.229)*

Atualmente a ASPROC tem uma sede própria, e infra-estrutura adequada para armazenamento da produção na cidade mas o barco necessita reformas urgentes. A situação em que se encontra a Associação atualmente é de total incerteza. A severa crise financeira em que se encontra mergulhada pode inviabilizar os trabalhos ainda em 2009, caso não ocorram projetos que atenuem as altas dívidas já contraídas pelas despesas com fornecedores e até mesmo contas mais básicas como luz, telefone, e salários dos três funcionários que no fim de 2008 ainda permaneciam a disposição da instituição.

Nos últimos quatro anos a ASPROC veio atuando a partir de projetos de geração de renda, habitação e saneamento básico, além da manutenção das cantinas e da comercialização da borracha e da farinha. O Ministério do Meio Ambiente e a Petrobrás, em diferentes safras, financiaram, através da Associação, projetos de capacitação de seringueiros, acompanhamento do corte nas estradas, fornecimento de utensílios e um rancho inicial para o período pré-produção. Apesar do apoio, nem todos que receberam os *kits*, o treinamento, e a cesta de alimentos, empreenderam a produção/extracção de látex.

A história de trabalho possibilitou à associação respaldo para o gerenciamento de atividades do INCRA, como o Programa de Habitação dentro da Resex do Médio Juruá. Da mesma forma, o projeto de saneamento básico na comunidade São Raimundo financiado pela Petrobrás. Outros projetos do mesmo tipo foram administrado pela organização, o que possibilitou o pagamento (esporádico) dos salários dos funcionários nesse período. A ASPROC também detém o monopólio da compra de toda borracha produzida em Carauari. A revenda é feita para usinas de beneficiamento no próprio estado do Amazonas. Os preços do produto são regulados e subsidiados pelo Governo do Estado, o que sempre é pauta de campanhas políticas, inclusive as municipais.

Contudo, a atuação da ASPROC, tem sido mais limitada a área da Resex do Médio Juruá. Isso ocorre por uma série de fatores, como a distância, (a RDS fica mais longe da cidade se comparada a Resex), a história de mobilização mais ligada a área a jusante.

Também porque “lá de cima, como hoje eles estão mais ligados a [RDS] Uacari eles têm muito mais beneficiamento, porque eles tem muito mais recursos” (Joana Pereira, Carauari).

De fato a Resex, federal, tem orçamento bastante limitado, enquanto a RDS, estadual, avança no processo de implementação sendo inclusive um modelo às outras Unidades de Conservação do Estado. Nessa área, onde, de fato, aconteceu a maior parte da investigação, a associação continua funcionando apenas a partir das cantinas comunitárias, e da comercialização da farinha e da borracha através do barco que passa nas comunidades numa média de três a quatro vezes por ano.

*Hoje todo mundo trabalha, eu como os menino aí da associação é tudo... faz uma coisa só... da ASPROC. Só que a assistência deles, eu tava até conversando com aquele rapaz que tava aqui, eles só vem durante o verão de 2 viagem, aí como que o povo vai passar pra comprar de seis meses?! E nós [regatões] quando um num tá aqui o outro tá, outro tá pra lá, o outro pra cá, aí tem sempre coisa, mas quem viaja mais aqui é eu, (...) eles [a ASPROC] falam que a produção tá pouca, e eu não, sempre me dou [bem] por causa disso, tá ruim de vender, mas eu venho e compro.*  
*(“Ernesto”, comerciante de regatão, comunicação oral)*

Ainda assim ocorre que a produção de borracha nas comunidades da RDS somadas não atingem a de uma única comunidade como o São Raimundo na Resex<sup>67</sup>. Na RDS Uacari, a farinha é o principal produto de todas as comunidades, e como para esse produto não há nem projetos, nem subsídios, nem uma política de preço-mínimo, a associação não consegue formar capital de giro e somente recebe a farinha na troca por mercadorias. Sendo assim o regatão passa a ser o principal comprador já que além de ser mais constante, como vimos oferece ao produtor o **dinheiro**.

---

<sup>67</sup> Os números exatos da produção de cada comunidade é de difícil acesso devido ao baixo número de funcionários da Associação, (em outubro de 2008 eram apenas dois) para processamento dos dados de comércio, ou mesmo para disponibilização.



Fotos 2.7 e 2.8, cantina da comunidade Monte Carmelo – Pouca mercadoria disponível. Março de 2008

Outro problema que sempre perseguiu as atividades da associação foi a questão das vendas a crédito. Como vimos até aqui, essa foi a forma predominante para aquisição de bens pelos seringueiros em mais um século. Tanto para com o patrão seringalista, como o madeireiro e o regatão, o “fiado” ou o adiantamento de mercadorias, foi mais do que um mecanismo de exploração do extrativista, foi a condição básica do sistema de avitamento que sustentou a economia da borracha, da madeira, das peles e atualmente ainda sustenta a da farinha e do pescado.

Inicialmente a associação também permitia a venda a crédito nas cantinas, entretanto, devido ao grande prejuízo adquirido com as dívidas não pagas, em 2001 decidiu-se, em assembleia, o fim do “fiado”, uma vez que, as assembleias têm baixíssimo índice de participação, a medida desagradou a maioria dos sócios, fazendo com que dessem prioridade para comercializar fiado com o regatão.

Sobre isso, falam os ribeirinhos:

*A associação não consegue porque ela não compra diretamente todos os produtos, e o regatão compra. (...) Aí se precisar de alguma coisa, se tem na cantina eu pego na cantina... se não tem... regatão. O regatão já adianta pra quando for voltar né. E eles acham que esse é o mal da cantina, que ela não adianta nada, ela não adianta fiado, você leva seu produto, aí você só vai comprar o valor do*

*produto. (...) Aí a pessoa já ta devendo pro regatão, aí ela vai pagar ele e aproveita que zerou o saldo e já faz outra dívida. Isso acontece muito... aí não dá pra ela negociar com a cantina, porque já tá devendo. (Antônio Raimundo, administrador da cantina na comunidade Monte Carmelo, comunicação oral)*

*É, a associação não vende fiado, se tem pode levar, se não tem pode estar doente que não leva... e eu já trabalho diferente, passo subindo e venho vendendo pro pessoal, tem os pessoal que paga tudo direitinho e nesses você tem mais confiança, que quando eu venho eles tornam a pagar. Um paga, outro... é assim. (Agente Comercial 2, comerciante de regatão, comunicação oral)*

*Se eu fosse comprar no regatão, eu ia comprar de três reais, a bolacha é um e pouco na cantina, no regatão é 2,50/3,00 e, ainda que eles não recebam todos os produtos, ainda vale a pena, porque o produto que a cantina recebe é só a farinha, a borracha e o dinheiro. Nesse aspecto tá certa a cantina... mas um erro que eu acho é que eles nem adiantam 10 centavos e nem vendem 1 centavo fiado. (Sr. Antônio, agricultor, Caroçal, comunicação oral)*

*A cantina comercializa trocando a mercadoria pela farinha, e o cabra não precisa só de produto né... precisa também de dinheiro, é assim, com a borracha a ASPROC dá dinheiro, mas com a farinha não. Essa é a regra. (Antônio Raimundo, administrador da cantina na comunidade Monte Carmelo, comunicação oral)*

Dentro da proposta de comércio do regatão, a venda no fiado é possível, e na maioria das vezes, é até bem-vinda. As dívidas não pagas já são previstas nos altos preços cobrados pelas mercadorias. A associação, por sua vez, além de possuir baixo capital de giro, vende os produtos a preços menores numa tentativa de tornar mais justo o mesmo sistema de comércio do antigo patrão e dos mercadores fluviais.

Em períodos pouco prósperos ao comércio com a associação, como tem sido os últimos anos na maioria das comunidades da RDS onde foi realizada essa pesquisa, os moradores não se sentem também representados pela associação. Por isso, após a criação da RDS em 2005, foi criada em 2006, também a Associação dos Moradores Agro-extrativistas da Reserva de Desenvolvimento Sustentável Uacari – AMARU. “Constituída para fins de organização, estudo, coordenação, proteção e defesa dos interesses dos associados”. (Estatuto Social da AMARU, Capítulo I, Art. 1º).

A atuação da AMARU, contudo, tem sido mais focada na busca por projetos de habitação e infra-estrutura para a área da RDS, e apoio a programas de geração de renda como o projeto de produção de óleos vegetais gerenciado pela Cooperativa de Desenvolvimento Agroextrativista e de Energia do Médio Juruá – CODAEMJ. O projeto é desenvolvido na comunidade do Roque, na Resex, com apoio também da ASPROC, Universidade Federal do Amazonas, e de uma grande empresa de cosméticos que compra praticamente todo o óleo de muru-muru e andiroba produzido na usina.

## **2.2. A terceira via: venda direta na cidade.**

*Essas sacas [de farinha]eu vendo lá pra Carauari mesmo, vendo direto na cidade. Vendo lá de 45 [reais], quase compensa ir lá em Carauari. Compensou porque a mercadoria lá é mais barata pra comprar. Mas pra vender lá de 40 reais, só de despesa quase vale a pena vender daqui. Eu levei lá de barco, a gente pega carona no barco do Gaspar. (Antônio, comunidade Monte Carmelo)*

Já foi colocado anteriormente que as idas à cidade começaram a se tornar mais constantes devido ao recebimento de benefícios sociais. E que essas viagens tornaram-se um momento de compras como confirma a entrevista do Sr. Antônio. No entanto, nem sempre é tão simples escoar a produção para venda direta no centro urbano.

Já foi citado também que, dentre as comunidades estudadas a mais próxima da cidade dista cerca de 170Km, o que num motor rabeto comum pode levar dois dias. Ainda assim, existe o fato de que apesar de viverem na beira do rio, nem todos os ribeirinhos possuem motores. Aos que possuem, sobra dificuldades na aquisição do combustível, o que não se limita aos preços altos (um litro de gasolina custa em média cinco reais no interior). Dificilmente encontra-se gasolina para comprar fora do centro urbano, mesmo nos regatões o produto é escasso.

Ainda que haja canoa, motor e gasolina, a distância é um fator determinante. Dadas as altas despesas para a viagem, é necessário que se leve uma quantidade de mercadoria cujo lucro compense os custos. No caso das comunidades estudadas, essa quantidade tem um volume maior do que o suportável para uma canoa comum.

Em muitas comunidades há pequenas chalanas com as quais seria possível realizar a viagem. De fato é o que ocorre em algumas delas como a Comunidade Bom Jesus, no vértice norte da RDS Uacari, mais próximo a cidade. Por que o mesmo não acontece em todas as comunidades onde há transporte de maior capacidade? Essa não é uma questão simples.

Durante o período de extração madeireira alguns antigos seringueiros e agricultores mais empreendedores, e pequenos marreteiros, conseguiram acumular certa quantia de capital suficiente para adquirir ou trocar de barco. Eram aqueles que realizavam pequena intermediação entre o grupo de serradores e carregadores, e os compradores de madeira. Este é o caso da grande maioria dos barcos do tipo chalana ou batelão parados nos portos das comunidades no médio Juruá, e de alguns no porto de Carauari.

Nas comunidades, algumas embarcações se depreciam sem uso enquanto o dono inexplicavelmente entrega sua produção ao agente de comércio. Outras fazem viagens esporádicas levando exclusivamente a produção do seu dono. A justificativa de alguns destes se resume ao fato de que o vizinho não contribuirá na manutenção do barco quando for necessário e que por isso não o leva. Pode haver também, como no caso narrado pelo Sr. Antônio da comunidade Monte Carmelo, o produtor que leva, sem cobrar nem mesmo o combustível, seus vizinhos, para vender a produção na cidade: a carona.

No caso das comunidades onde há uma chalana comunitária, como a São Raimundo<sup>68</sup>, na Resex, duas coisas são comuns: 1. “A chalana é de todos”, e o escoamento acontece de forma eficiente, o que é o caso desta comunidade, ou; 2. “A chalana não é de ninguém” e a embarcação apodrece diante dos olhos de todos.

De qualquer forma, tanto nos casos em que existe um único dono, quanto nos casos onde a *chalana não é de ninguém*, a falta de organização social, ou comunitária, é o principal motivo de não haver cooperação para venda da produção.

Apesar da conhecida história de mobilização, e das recentes vitórias do movimento social nesta região<sup>69</sup>, o cotidiano, o universo micro da maioria das comunidades, em termos de organização, está em ruínas. Nas palavras de uma das principais lideranças locais “o pessoal tem liberdade hoje pra qualquer coisa né, principalmente da produção, mas falta organização. Tem liberdade, mas eles não tão sabendo aproveitar” (Elso Pacheco, comunicação oral)

O órgão gestor da RDS Uacari, a SDS-AM, iniciou em meados de 2008 um Programa de Fortalecimento Comunitário, o ProFOCO. Entretanto, o pequeno números de funcionários envolvidos neste programa, e o grande número de Unidades de Conservação no estado torna o trabalho moroso. A Resex, administrada pelo IBAMA, possui recursos escassos, e burocracias demasiadas.

Em algumas comunidades maiores ou menores, o que se observa é a formação de pequenos grupos de ajuda mútua. Esses grupos surgem de forma orgânica, por parentesco, afinidade, ou as duas coisas. Dentro ou fora desses grupos, o transporte de farinha para venda na cidade pode acontecer das seguintes formas: 1. Se um membro possui um barco de médio porte, como uma chalana, transporta os outros e/ou suas respectivas produções cobrando, ou não, uma “taxa de ajuda”. 2. A viagem acontece

---

<sup>68</sup> No terceiro capítulo será apresentado um estudo de caso detalhando a experiência desta comunidade no escoamento da produção agro-extrativista.

<sup>69</sup> Nas eleições de 2008 os moradores das duas Unidades de Conservação, organizados, apoiados pelas associações e pelo CNS, conseguiram eleger um vereador (ex-morador da comunidade São Raimundo). Além disso, fizeram vice-prefeita, uma ex-integrante do Movimento de Educação de Base que atuava nas comunidades da zona rural.

pela necessidade de ir a cidade, e não tem objetivo principal de vender a produção. Neste caso, a diferença obtida pela venda do produto no comércio citadino em detrimento da venda para o regatão, tem como fim apenas o subsídio da viagem que deveria acontecer de qualquer forma.

Quando da chegada do produtor rural à cidade, ainda no porto, existe a opção de pequenos atravessadores que compram farinha para revenda. Este, como o produtor, pode ainda vender a outro atravessador maior, a tabernas ou supermercados, pode vender a granel na feira, ou por encomenda para famílias conhecidas, ou ainda para a Associação de Produtores Rurais, a ASPROC. Os pequenos atravessadores portuários, geralmente pagam preços bem inferiores ao possível no comércio local.

Neste ponto, o diferencial é a variável tempo. É fato que na maior parte das vezes em que um produtor rural vai a cidade, ele tem pressa. Afinal, “ele sabe que o cabra tá vexado. Que um dia que a gente tá aqui é um dia que a gente tá gastando na cidade e perdendo na roça” (Sr. Francisco, Carauari comunicação oral).

No que se refere às compras realizadas pelos camponeses nos supermercados locais dois fatos merecem destaque. O primeiro é a relação de dívida e paternalismo que se estabelece entre camponês e dono do supermercado. Qual se dá, da mesma maneira que acontece no regatão, porém, quase sempre envolvendo dinheiro, e não produção. Ou seja, as compras são sempre a crédito, o pagamento é feito sempre relativo a compra anterior e não a atual, no entanto, é feito em dinheiro e não em farinha, borracha, ou peixe.

Isto seria apenas mais uma das milhares de cidades brasileiras onde as compras são feitas desta forma, não fosse o segundo fato a ser destacado. Os donos dos supermercados onde são feitas as compras dos camponeses na cidade, são na quase totalidade, regatões/patrões, ou antigos donos de seringais.

## *Considerações Parciais*

No período entre março de 2007 e outubro de 2008 foram monitoradas 1395 operações de vendas de farinha em 10 comunidades da RDS Uacari<sup>70</sup>. Deste total, 1123 aconteceram entre regatão e camponês e apenas 9 transações aconteceram entre produtor e ASPROC, sendo 8 delas feitas via cantina. Podemos considerar ainda o fato de que o comércio entre produtor e associação aconteceu em apenas 3 comunidades envolvendo 4 agricultores.

As vendas diretas na cidade somaram um total de 163 operações. As demais foram, 3 vendas para vizinhos e 1 para um peixeiro e em 96 outras operações o comprador não foi identificado. O gráfico abaixo mostra a proporção das 1295 operações que envolvem as três formas de comércio trabalhadas aqui.

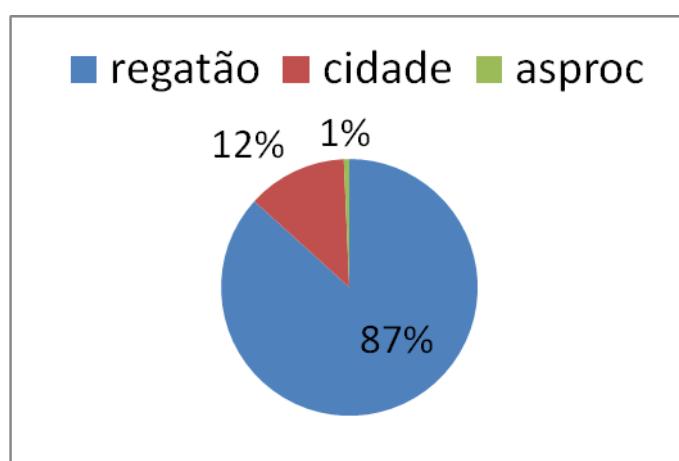


Gráfico 2.1- Proporção das vendas de farinha entre agentes comerciais, associação de produtores e a venda direta na cidade.

Referindo-se aos países subdesenvolvidos apontava Milton Santos, em 1979, “o número de agricultores que vêm oferecer seus produtos na cidade nunca é elevado”. Além disso o autor aponta ser, este, um fato comum a muitos países da América Latina, África e Ásia. (Santos, 2004, p.226)

<sup>70</sup> Está sendo considerado o número de operações de venda independente do volume transacionado em cada ocasião.

Se considerássemos, por outro lado, a borracha, produto que é monopólio da Associação, teríamos praticamente 100% da produção entregue a ASPROC, já que a venda para ao regatão anteriormente mencionado não atinge número considerável.

O peixe-liso, produto que a associação não compra, não foi monitorado, mas de certo não seria muito diferente da farinha, com alta proporção de vendas para o regatão e alguma produção menos expressiva entregue na cidade. Assim também são os artesanatos, só adquiridos pela Associação em alguns casos, para saldo de dívida. As vassouras e paneiros produzidos nas comunidades da RDS são entregues em grande parte ao regatão, e, no caso dos paneiros, comercializados dentro da própria comunidades, uma vez que tem uso nos trabalhos agrícolas.

Ainda que, no geral, o camponês da várzea, seja ele agricultor, extrativista, ou as duas coisas, tenha sua dependência diminuída em relação ao regatão no que concerne a aquisição do “rancho” diário, o mesmo não acontece para o escoamento da produção agrícola. O regatão continua sendo o principal comprador dos produtos agrícolas, principalmente da farinha.

O Programa de Monitoramento da Biodiversidade e dos Recursos Naturais em Unidades de Conservação Estaduais do Amazonas, o ProBUC, sendo contínuo, poderá, em alguns anos, fornecer dados passíveis de comparação, para melhor compreensão da realidade e do desenvolvimento sócio-econômico na região do médio Juruá.

Devemos considerar ainda que 2008 marca um período de novos projetos assistenciais que disponibilizam liquidez diretamente ao ribeirinho, assim como às suas instituições representantes – a AMARU e as direções das comunidades – através do Bolsa Floresta nas diversas modalidades. Neste ano ainda foi entregue o Plano de Gestão da UC, o que possibilita a aquisição de novos recursos para projetos nas comunidades. A RDS Uacari, e seus moradores, encontram-se portanto, num momento de intensas transformações, também devido às “vitórias” políticas nas eleições municipais de 2008.

Quanto aos agentes comerciais, o que se pretendeu abordar neste capítulo busca evidenciar que o regatão, assim como o patrão, são agentes mais flexíveis do que, a primeira vista parecem. Compreender o que é o Regatão sugere esforço pouco maior

que simplesmente classificá-lo enquanto um tipo específico de capital, ou uma categoria, isso serve para muito pouca coisa, especialmente na periferia extrema do capitalismo. Assim entender esse agente, mais antigo que o próprio capitalismo, exige que deixemos de lado as tentações maniqueístas de classificá-lo enquanto “bom” ou “mau”, ainda que as mais conhecidas designações proponham um meio termo como “o mal necessário”, ao qual acertadamente, Maluf (1991) acrescenta um ponto de interrogação.<sup>71</sup>

Assim como, “a terra não é um simples fator de produção, as outras unidades produtivas não são apenas concorrentes e os comerciantes não são só sanguessugas.” (Abramovay, 1992 p.102)

O regatão é, na verdade, como qualquer capitalista contemporâneo, um agente flexível em busca do melhor lugar – dentro do seu universo conhecido – para reprodução do seu capital. Este tipo de comerciante, devido ao volume de negociação e, por vezes, pela possibilidade da aquisição de algum capital de giro, é capaz de flexibilizar sua forma de atuação, inclusive com participação na esfera produtiva.

As alternativas de comércio, por sua vez, se dão por duas vias: a Associação, que encontra-se em grave crise financeira, e a venda direta na cidade limitada pela capacidade de transporte das pequenas canoas. De qualquer forma o problema, ou a solução, pode ser percebido mais na forma como estão organizadas as comunidades internamente do que nas pouco tentadoras propostas de compra e venda dos agentes comerciais.

---

<sup>71</sup> Maluf, R. “*O Mal Necessário?*” 1991.

## **Capítulo 3**

### **Apresentação do Caso da Comunidade do São Raimundo**

**E algumas considerações sobre a dependência  
comercial e o abastecimento no Médio Juruá.**

### 3.1 Estudo de caso: a comunidade São Raimundo

*O São Raimundo, eles hoje, por saberem organizar a produção deles hoje facilita a ASPROC ter acesso a eles lá. Que hoje, o São Raimundo, a produção deles, eles vendem tudo pra ASPROC. Eles vendem um pouco em Carauari, acho que 90% da produção de farinha deles é da ASPROC, e 100% da borracha, (...) eu acho que organizar a produção por comunidade dava pra organizar melhor. (Elso Pacheco, comunicação oral)*

Em aproximadamente cinco anos de trabalho no estado do Amazonas, calculo ter passado por mais de 250 comunidades na calha de pelo menos seis dos principais tributários do rio Amazonas. Neste universo de comparação não teria dúvida em apontar uma comunidade como exemplo de organização e qualidade de vida. A antiga comunidade do Mandioca, hoje São Raimundo, ao contrário do que relatam os observadores pouco atentos, possui um diferencial de organização para além da liderança articulada do atual presidente do CNS, (Manoel Cunha) que é morador da comunidade.

*(...) sempre que o Manoel não tá o Tota assume, e quando o Tota não tá assume eu. Mas eu vejo assim que a organização comunitária não depende só de liderança, de mim, do Tota ou do Manoel Cunha. Eu acho que toda pessoa tem seu papel como líder, todo comunitário é um líder. (José Maic, secretário da comunidade, comunicação oral)*

A comunidade do São Raimundo, existe desde 2003. Na verdade, até essa data os moradores habitavam uma área não contemplada na criação da Resex do Médio Juruá e que só veio a tonar-se Unidade de Conservação em 2005 com a criação da RDS Uacari. Antes disso, a comunidade do Mandioca, que havia participado do processo de reivindicação pela criação de uma Unidade de Conservação e ficara de fora da área contemplada se organizou para encontrar e promover a mudança da comunidade, para uma área dentro da Resex.

*(...) foi assim, o compadre Manoel andava muito sabe e o pessoal queria tomar o que tava fora da reserva sabe. E era uma coisa medonha de invasão [de lagos] que foi até a polícia lá. E eu tô fora dessas coisas sabe... e nenhum daqui da comunidade. A gente gosta de prosperar pra frente. (Sr. Simões, comunicação oral)*



Figura 3.1 – Sr. Simões segurando uma prancha de borracha.

A mudança foi feita de forma gradual, a plantação dos primeiros roçados, a construção e o planejamento das casas, todo processo levou cerca de um ano. A comunidade foi planejada de forma que, para cada casa correspondesse um quintal de igual tamanho para todos, e pelo qual a família tem por obrigação zelar. Nos quintais, as famílias privilegiaram o cultivo de temperos, flores e frutíferas variadas para complemento da alimentação cotidiana.

Atualmente a comunidade do São Raimundo possui 26 famílias, todas filiadas a uma associação própria e submetidas a um conjunto de regras estabelecido em assembleia<sup>72</sup>.

*(...) por exemplo, os trabalhos comunitários, se você não participa de 3 trabalhos comunitários você na primeira vez é advertido, na segunda também, na terceira vez se você não for, aí os benefícios que vim desse trabalho comunitário, o que não participou do trabalho não tem direito de receber... agora já com a preservação ambiental, por exemplo, no lago do Manarian ninguém pode pescar, matar pirarucu... mas se a gente souber que tá pescando pra vender aí não*

---

<sup>72</sup> O conjunto de regras da comunidade, na íntegra, encontra-se em anexo.

*tem advertência, é logo expulso como já aconteceu uma vez. O cara pescou e vendeu o peixe pro cara que queria comer. Podendo dar o peixe! Pode pescar pra comer, pra vender não. Veio uns caras aqui fazer trabalho pro Censo [do IBGE] e aí um cara foi pegou o peixe e vendeu, ai foi expulso... aí não tem advertência, é logo expulso. (José Maic, comunicação oral)*

*(...) quando a pessoa quer vir morar na comunidade a gente logo chama pra conversar, diz quais são as regras desde a limpeza da casa, do terreno, o lixo, essas coisas, não jogar no igarapé, no lago, nosso modo de pescar, a gente pesca de um jeito, não usa arrasto ou batição, tudo isso a gente tem essas regras pra pessoa vir morar... por exemplo, fuxico... não pode ter fuxico na comunidade. Se tem uma coisa pra resolver vai resolver na casa do companheiro... ou vai pra reunião... a pessoa tem que participar das reuniões, dos ajuris<sup>73</sup>, do grupo de jovens, dos trabalhos comunitários, a criança tem que ser envolvida nas atividades. (José Maic, comunicação oral)*



Figuras 3.2, 3.3, 3.4, 3.5, e 3.6– Dia de trabalho comunitário na comunidade São Raimundo

<sup>73</sup> Trabalhos coletivos - Mutirões

Um grande diferencial na organização desta comunidade é a forma de comercialização. No local funciona uma cantina comunitária onde os produtores entregam toda a borracha e a farinha e trocam por mercadorias a um preço regulado de acordo com os custos de transporte. Durante as reuniões semanais, a situação da cantina é avaliada. Caso haja necessidade de novo abastecimento, é feita uma viagem até a cidade na chalana comunitária.

Esta viagem é paga pelos rendimentos da própria cantina, e tem como objetivo entregar a produção à ASPROC, e adquirir nos supermercados, novos produtos para o abastecimento das prateleiras onde os moradores farão suas compras regulares na comunidade. Os moradores também podem aproveitar o transporte para levar a produção para venda direta na cidade. Ainda assim, na maioria das vezes essa produção é entregue na própria associação. O que muda neste caso, é que na entrega pelo produtor na cidade, é possível receber em dinheiro e assim adquirir um produto qualquer no comércio da cidade. É possível também que o produtor leve suas sacas para oferecer em outros estabelecimentos, mas, no geral, essa estratégia não atinge mais de 10% dos casos, segundo estimativa da própria comunidade.

O que ocorre é que todos os comunitários participamativamente de todo o processo. Desde os itens a serem comprados para a cantina, a quantidade, qualidade, o período da viagem, etc., tudo é discutido coletivamente.

*(...) é o único meio que a gente conseguiu de ser mais fácil... porque imagina se a gente todo mês tivesse que ir comprar em Carauari né... e no entanto a gente compra aqui do lado de casa, faz o seu rancho pro mês todo ou só pra duas ou três semanas. É mais fácil pra gente, a gente entregar o produto aqui mesmo onde a gente compra. (Cláudio, seringueiro, 26 anos, comunicação oral)*

*Além da gente tá engajado há muito tempo na organização, a gente não vai sair daqui tendo uma cantina, pra ir na beira do rio no verão que é muito complicado o acesso, pra trocar farinha com regatão por mercadoria. Ter cantina aqui é muito melhor. (José Maic, comunicação oral)*

Atualmente, a comunidade conta com duas canoas de médio porte para transporte dos seringueiros até a “boca” de suas estradas. Durante a madrugada, os trabalhadores saem juntos, o seringueiro que possui a estrada mais distante deixa os outros, fica com a canoa e no fim do trabalho retorna buscando a todos. Desta forma é possível economizar no combustível necessário para o trabalho diário. As canoas foram conseguidas a partir de um projeto feito pela própria comunidade em parceria com a ASPROC, e submetido ao Ministério do Desenvolvimento Agrário.

Desta mesma forma, porém com o patrocínio da Petrobrás, a comunidade construiu banheiros completos de alvenaria e azulejos em todas as casas melhorando as condições de saneamento básico. Também ampliou a cantina para armazenagem de alimentos, combustíveis e borracha de forma adequada, e construiu um centro comunitário para eventos festivos e assembléias de maior porte.



Figura 3.7 – centro comunitário da comunidade São Raimundo.

Tanto as canoas como o centro comunitário, os banheiros, a ampliação da cantina, e outras obras de melhoria empenhadas na comunidade, foram feitas a partir do trabalho comunitário com financiamento dos materiais, e, algumas vezes, pagamento de diárias aos trabalhos especializados como motosserristas e carpinteiros.

Além disso, o São Raimundo ainda conta com uma telessala onde ocorrem aulas via internet em tempo real, para os alunos de ensino médio. Aos demais, dois professores lecionam aulas desde a alfabetização até o ensino fundamental.

Atualmente, o desafio dos moradores desta comunidade têm sido as atividades de geração de renda durante o inverno quando não há extração do látex. Ainda assim, neste período não ocorre grandes dificuldades como escassez de alimentos já que no local produz-se diversos gêneros para subsistência, inclusive o tabaco mencionado no capítulo anterior como a mercadoria mais vendida pelo regatão.

Aliás, o único dentre todos os regatões que frequentam esporadicamente a comunidade é o pai de uma das moradoras. É esta, por motivos óbvios, a única que, ocasionalmente, adquire algum produto do comerciante fluvial.

### **3.2 algumas considerações sobre a dependência comercial e o abastecimento no Médio Juruá.**

#### **Introdução**

O processo de reprodução das desigualdades sociais na Amazônia, não é muito diferente dos outros espaços marginais do capitalismo ou do “terceiro mundo”. Os antigos seringalistas não desapareceram. Como o regatão que procura o melhor lugar onde investir seu capital, o patrão se renova pra permanecer o mesmo. Seja na política, no comércio, ou a frente de um latifúndio, que pouco importa se é produtivo ou não, os patrões mantêm, no Médio Juruá, como em grande parte da periferia do capital, suas velhas estruturas de poder.

*“E o seu patrão da época da borracha? Cadê?”*

*\_ Rapaz, ele passou só mais uns três anos e parou.  
Ele se candidatou a prefeito em Itamarati, e ganhou.  
(Sr. Francisco, Carauari, comunicação oral)*

*“porque eu acho que é isso que as comunidades tem que ver... porque os patrões acho que só mudaram de nome um pouco né, continuam lá os empresários e tal, e eles são organizados... os latifundiários eles são organizados, aí se os comunitários não se organizam, não tem como lutar né... E... tem hoje filho de seringalista que é deputado... prefeito de município... ” (Elso Pacheco, comunicação oral)*

Sendo assim, nestas derradeiras considerações, entra em pauta uma importante questão que, até agora, tem estado à margem de nossa análise: a organização comunitária. Como foi possível observar durante o trabalho de campo, e assim expresso através do estudo de caso apresentado, esse tem sido o ponto diferencial das comunidades que conseguiram algum sucesso na comercialização de seu produtos.

Não se quer dizer com isso, de forma alguma, que o problema da dependência ou da subordinação dos camponeses da várzea é um problema interno às comunidades, ou da falta de organização. Mas sim, que muitas comunidades têm encontrado na (re)organização interna, no apoio mútuo dentro de uma comunidade, um caminho para a autonomia.

Assim, faz-se necessário, uma anterior reflexão a partir de alguns pontos discutidos nos capítulos anteriores sobre os rumos da dependência comercial e do abastecimento das populações do Médio Juruá em geral.

## **Reflexões sobre a dependência, e o abastecimento**

Sejam como simples *camponeses da várzea* ou como “habitantes das terras, florestas, e águas de trabalho”<sup>74</sup> (Witkoski, 2007); “*bosquesinos*” (Palacio, 2008); “camponês florestal” (Almeida, 2004); ou “homens anfíbios” (Fraxe, 2000) os homens e mulheres que habitam o interior da Amazônia, muitos inicialmente feitos seringueiros, tornaram-se versáteis, atuando como agricultores, coletores de semente, operários da madeira, assalariados urbanos, pescadores e até mesmo comerciantes. No entanto, para os que permanecem retirando seu sustento da terra, enquanto agro-extrativistas, estes estão, e estarão, sempre submetidos às instabilidades inerentes à essa atividade.

Não somente as variações de mercado, mas o próprio regime de chuvas, a ocorrência de cheias e secas prolongadas, ou mesmo as pragas agrícolas podem deixar o produtor a mercê de sua própria sorte. Nesta condição, sempre haverá a necessidade de alguém que lhes “aguente” até que a situação se normalize. Esse é justamente o ponto onde o Estado se omite e o agente comercial se impõe. Nesta ocasião também acontecem as ações de políticos paternalistas, via de regra, impostas e aceitas como um favor pessoal a ser retribuído. Nesse sentido, as compras a crédito, nem sempre são uma escolha.

*A gente comprar a vista é muito bom porque a gente não deve ninguém e não vive debaixo dos pés de ninguém, mas também tem muitas ocasião que ninguém não pode comprar à vista. Acontece de cair numa doença. Pelo menos na*

---

<sup>74</sup> numa referência ao trabalho de Chayanov, “Terras de Trabalho”.

*seringa, a gente só consegue ela no verão assim, com chuva  
ninguém consegue. (Sr. Cliude, comunicação oral)*

Nas áreas mais distantes do centro urbano – o que é o caso de todas as comunidades da RDS Uacari – as condições de insalubridade somadas (ou subtraídas) a inexistência de uma política de saneamento básico, prevenção, ou mesmo diagnóstico de doenças mais comuns, como a malária, faz da saúde, ou da falta dela, um importante pilar da dependência comercial.

Não é atoa que este tema é recorrente em toda a literatura sobre o assunto. Mas é principalmente na argumentação dos ribeirinhos sobre sua situação de dependência comercial, que o tema saúde aparece de forma mais evidente.

*“(...) porque, até mesmo se a gente adoece na cidade, ou aqui, se passa um regatão e a gente pergunta se leva remédio que dá certo com aquela doença e a gente vai comprar. Já compra aquele remédio fiado tando doente, aí ele vende aquele remédio fiado, aí a gente custa ficar bom. E quando ele vem a gente já compra mais um pouco fiado, aí quando a gente fica bom a gente vai trabalhar pra arrumar aquela produção pra pagar aquele fiado que a gente fez, aí já vai pegar fiado de novo porque a produção que ele fez só deu pra pagar aquele fiado que ele já tinha quando ficou doente... (D. Laísse, comunidade Caroçal, comunicação oral)“*

*“(...) o pessoal se ajunta aqui e num dia faz um trabalho, no outro dia faz outro... E nós tamo levando a vida assim... porque nós tem muito problema de doença também. (Raimundo Antônio, Bahia, comunicação oral)“*

*“(...) meu filho ano passado tirou uma estrada, mas a muié dele passou o verão todinho doente, aí ele cortou muito pouco, acho que o mais que ele cortou foi uns cinco dias. Foi pra Itamarati com ela doente e passou mais de mês pra lá. (Sr. Cliude, comunicação oral)“*

Além das condições de saúde, também as condições instáveis e imprevisíveis da natureza, como já foi exposto, afetam diretamente a produção e a produtividade das atividades agro-extrativistas. No ano de 2008, por exemplo, a coleta de sementes de andiroba foi prejudicada pela cheia do rio Juruá que alcançou antecipadamente as sementes que seriam comercializadas com uma empresa de cosméticos.

Esse caráter instável – e aí acrescentamos também as variações de mercado, preço, produtividade, qualidade – ao qual estão submetidas as atividades agro-extrativistas, sobretudo nas áreas mais distantes, nos chama a atenção para pontos importantes sobre as raízes da fragilidade econômica dessas populações.

Ora, a Amazônia, tem sua tão aclamada riqueza na diversidade. É essa uma de suas fundamentais características ecológicas – a alta diversidade em baixa densidade. “Essa dispersão natural da flora protege eficientemente cada uma das espécies contra seu extermínio por (...) inimigos naturais, mas pode funcionar, também, como obstáculo aos empreendimentos extrativos de maior porte” (Weinstein, 1993, p.29). A mesma autora ainda lembra que somente quando a região obteve o quase monopólio de uma mercadoria de alta valorização é que foi economicamente viável explorá-la em grande quantidade.

Mesmo assim a economia camponesa está, ainda hoje, por quase todo o estado do Amazonas, apoiada em no máximo dois produtos, sendo que na maioria das vezes, ao menos um deles é sazonal. No caso do Médio Juruá, algumas comunidades que habitam distantes da terra firme, praticam a agricultura de subsistência na várzea durante o período da seca, quando também comercializam o peixe salgado. Durante o inverno, para estes, não há qualquer atividade comercial, e a alimentação se faz da farinha plantada na vazante da estação anterior, o peixe e a caça de cada dia. Para aqueles que praticam agricultura durante todo o ano, a farinha é o produto base da alimentação e da renda familiar.

Ocasionalmente a seringa, e as sementes de andiroba e muru-muru complementam a renda<sup>75</sup>. Ainda assim, para a maioria, estes produtos não chegam a representar um aumento expressivo de dinheiro na economia familiar, devido ao baixo tempo dedicado a estas atividades em detrimento da agricultura.

No caso da coleta de sementes, a quantidade máxima a ser coletada é pré-determinada, e é baixa – cerca de 30 latas de 20 litros por ano, a ser vendidas a R\$ 5,00/lata. Assim algumas famílias abrem mão da sua cota a outras, que assim podem exercer a atividade de forma que compense o empreendimento.

Na atividade de extração da seringa, os baixos preços, ainda que somados aos subsídios governamentais, não tem atraído muitos trabalhadores. Entre os mais jovens, são raríssimos, nas comunidades da RDSU, aqueles que se empenham no corte de mais de uma estrada, e por mais de um mês. Segundo os mais velhos, e alguns dos próprios jovens, o motivo é a preguiça e a falta de coragem.

*Ah, essa rapaziadazinha nova né... falar em cortar seringa é o mesmo que dar um tiro nas canela deles, pra eles Deus o livre. Tem deles que falam que não vão de noite de jeito nenhum, não tem coragem. Eu acho que seringueiro mesmo pra voltar ta difícil. (Antônio Ferreira do Carmo, comunidade do Bauana, comunicação oral)*

*O pessoal que era daquela época que cortava, da minha idade, já não corta mais, já morreu, os que tão vivo não cortam seringa, e os novos não cortam mermo, não vão mermo, e tem que saber cortar sem dar no pau pra não matar ela. Pra mim foi o trabalho melhor que eu achei na minha vida. (Francisco das Chagas, comunidade do Bauana, comunicação oral)*

De qualquer forma, seja por preguiça, falta de coragem, ou mesmo pela falta de perspectiva que a atividade oferece a partir de seu sistema deficiente de comércio e os

---

<sup>75</sup> A aposentadoria é também expressiva no sustento de diversas famílias, sobretudo das famílias que vivem distantes das áreas agricultáveis no período da cheia.

baixos preços, o fato é que muitos jovens da RDS têm optado pelo trabalho na roça, na pesca, ou mesmo pelo “não trabalho”.

Mas, na região como um todo, não são poucos os que se dedicam com afinco às alternativas de renda oferecidas nos últimos anos, e assim conseguem promover uma melhora real na qualidade de vida.

*- O Pelé eu acho que faz isso muito bem (...) Nós [da ASPROC pagamos pra ele em fevereiro a última partição de borracha, pagamos R\$1.600,00 só de borracha, (...) agora ele me disse que inteirou com o dinheiro de muru-muru e andiroba e comprou um motor, e ainda tem um dinheiro de muru-muru e andiroba pra comprar um rancho em carauari até chegar a produção de borracha de novo. (Elsa Pacheco, presidente da ASPROC)*

Sobre essas novas alternativas de renda, comenta ainda o Sr. Elsa Pacheco, sem dúvida, um dos maiores expoentes da resistência dos seringueiros no Médio Juruá, e no estado do Amazonas.

*Então são duas rendas que hoje quem souber aproveitar pode dizer que tem uma geração de renda boa, (...) só tinha farinha e peixe, e a farinha tinha época que não dava nem pra vender porque já tava tudo abastecido. Então eu acho que a borracha e o óleo já tá dando uma boa geração de renda, só que acho que tem que ter mais geração de renda, as reservas tem que ter mais geração de renda pra isso.*  
(comunicação oral)

De fato é difícil imaginar bases mais frágeis pra uma economia agroextrativista do que se apoiar na extração de um único produto, onde é necessário percorrer grandes distâncias para encontrá-lo e ainda maiores para vendê-lo. Além disso, não podemos desconsiderar que existe o fator conveniência na escolha das empresas por um produto. Por exemplo: entorno da coleta de sementes de muru-muru e andiroba para a produção de óleo se ergue toda uma estrutura onde a comercialização é monopólio de uma única

empresa. Caso não seja mais conveniente para esta empresa adquirir este produto por encargos demasiados que podem onerar o lucro, as sementes do Juruá podem simplesmente ser substituídas pelas de outro sítio, ou mesmo por outras sementes, galhos, cipós ou frutos, apenas mudando a propaganda do cosmético.

Por isso, as tentativas das políticas de desenvolvimento de reviver os tempos áureos da borracha, com qualquer produto de origem agroflorestal, estarão sempre sujeitas a ciclos cada vez mais curtos de valorização.

Sendo assim, faz-se necessário maiores investimentos do poder público em programas de geração de renda que se apóiem na diversidade amazônica. Além dos já citados produtos, atualmente explorados como fonte de renda, ainda a copaíba, a madeira manejada, o açaí, o mel de abelha nativa, o pirarucu (atualmente proibido em praticamente todo o estado) e uma infinidade de plantas aromáticas e/ou medicinais, formam um vasto quadro de possibilidades econômicas para a região. Nas palavras de um ex-presidente da província do Grão-Pará:

*“Revela confessar que na diversidade de productos de subido preço, que esta região encerra, encontrará sempre seu habitante uma perene fonte de riqueza. Quando baixar o preço de um, não faltará outro producto que venha ocupar o seu lugar. Como é rica a natureza neste solo abençoado!”<sup>76</sup>*

O trabalho, contudo, não deve estar restrito às atividades que se voltam ao mercado. A diversificação da agricultura em uma produção de bases agroecológicas para subsistência também é imprescindível para a promoção da melhoria das condições de vida da população. Assim, ao mesmo tempo pode-se atingir níveis mais satisfatórios de saúde e bem-estar, aliando segurança e soberania alimentar e nutricional com a conservação do meio-ambiente.

Para esta última, a conservação, as atenções tem sido redobradas. A política de criação de Áreas Protegidas, para uso sustentável de populações tradicionais, empreendida por

---

<sup>76</sup> *Apud Weinstein, op. cit.*

alguns estados amazônicos e, em certa medida, pelo governo federal a partir de 2003, pode ser considerada como exitosa. Segundo Allegretti,

*(...) foi exitosa politicamente, porque criou um mecanismo institucional de resolução de conflitos em torno da terra e da floresta; socialmente, porque assegurou meios de vida para as gerações atuais e futuras; culturalmente, porque respeitou formas tradicionais de uso dos recursos naturais; e, ambientalmente, porque impediu o avanço dos desmatamentos (...) Mas evidenciou que o controle sobre territórios não é suficiente para solucionar o problema da viabilidade econômica do uso da floresta na Amazônia, que depende de políticas de valorização dos recursos naturais que reconheçam as comunidades tradicionais como protagonistas do desenvolvimento sustentável, na medida em que são mantenedoras do estoque de capital natural e prestadoras de serviços ambientais para o planeta e a humanidade. (p.vii)*

Como bem coloca a autora, a garantia da posse da terra oferecida pelas Unidades de Conservação, ainda que seja um avanço, por si só, não garante os benefícios que podem ser daí decorrentes. A morosidade dos processos de regularização fundiária – dentro e fora das Áreas Protegidas – é um dos fatores que hoje atrapalham o acesso dos moradores das UCs, e do interior do estado como um todo, aos programas de assistência ao pequeno produtor existentes no país. Nenhum agricultor, morador da RDS Uacari conhece, ou teve acesso a qualquer programa de financiamento e incentivo a agricultura como o PRONAF, por exemplo.

Em momentos desconectos, a prefeitura de Carauari, em parceria com o Instituto de Desenvolvimento Agropecuário do Amazonas - IDAM, prometeu a compra de grande produção de milho aos produtores, fornecendo, inclusive, as sementes. Mas a falta de planejamento e as dificuldades de comunicação fez com que a produção de muitos agricultores ficasse sem escoamento, apodrecendo nos secadores improvisados.



Figura 3.8 - D. Laísse sobre a produção de milho que não foi vendida.

No que tange às questões de acesso a um mercado de nível estadual para a farinha, principal produto atualmente no Médio Juruá, não há políticas nem incentivos. A Associação de Produtores Rurais está restrita ao mercado local onde uma pequena elevação de estoques provoca uma queda significativa dos preços pagos ao produtor. No mais, não existe uma cooperativa para venda do produto, nem mesmo se discute qualquer coisa do gênero. A tendência atual é de aumento das vendas diretas na cidade alavancadas pelos benefícios em dinheiro e a possibilidade de compras nos supermercados.

No geral, a Associação que tem como objetivo facilitar a comercialização agrícola, atuar como uma instituição representativa das comunidades, e buscar projetos para melhoria da qualidade de vida da população local, têm uma grande dificuldade: ser eficiente em um ambiente político desfavorável e ao mesmo tempo ser economicamente viável.

Contudo, o modelo de comércio e abastecimento adotado em uma das comunidades nos impõe reflexões sobre os caminhos possíveis para a autonomia do “camponês da várzea”.

### ***Proposições de quem olha de perto:***

*Ia ser bom se a gente tivesse uma parceria com o prefeito né... só que não tem, a ASPROC com o governo né... a prefeitura ia ajudar com o diesel, com a mercadoria, ia ajudar o morador com a mercadoria mais barata, ai vender muito mais. (Antônio Raimundo)*

*O que eu queria era que ninguém me desse nada... eu me interessava mais por nós ter uma oportunidade de fazer um levantamento de produção, o suficiente pra nossa casa de plantação e criação, porque é daí que a gente tem uma coisa fixa, não queria que me desse dinheiro... o governo ta perdendo muito dinheiro com esse negocio de dar. Da hoje, nós come hoje e amanhã não da mais... se eu tiver uma criação o governo não perdeu e eu também não fiquei só... se me der uma sacola de racho eu vou comer... e amanhã já tô com necessidade... e o governo perdeu... (Raimundo Nonato Braga)*

*e bom mesmo era que eu gostaria que eles comprassem a produção da gente e dessem o dinheiro que a gente ia na cidade, fazia a compra da gente na cidade porque a gente mesmo sabia o que nós precisa na casa da gente (D. Laísse)*

*eu acho que a gente deveria ter um barco pra gente pegar a produção pra gente ir levar a gente mesmo pra ir vender na cidade, e a gente aproveita pra comprar na cidade, porque é mais barato, do que mesmo eles trazendo a mercadoria pra cá. (D. Laísse)*

*Num tem governo que ajuda, diz oia vou ajudar o pequeno comerciante, o crediarista em geral e pessoal que trabalha no barco aqui como é o nome... o regatão... em si... num tem ninguém pra ajudar o cara é que tem que se virar aí compra fiado vende fiado é... todo tempo na base do débito... (Pedro Prestanista, comerciante “crediarista”)*

*Pra mim não é dificuldade é tipo um divertimento, eu acho bom ficar nessa vida, agora o que eu preciso no futuro é mais um apoio porque você compra um produto num tem escoamento pra fora... um convênio pra escoar o óleo a borracha que aqui pra mim é uma peça principal pra ajudar o povo daqui. Porque você tira a borracha sem devastar a floresta, Isso aí eu entendo muito bem, eu já fui seringueiro, meu pai foi seringueiro, seringalista né... (Antonio Francisco de Oliveira)*

*Agora peço desculpas / Pelo meu modo grosseiro / sou um poeta do mato / sou amigo e companheiro / sou arigó nordestino / sou caboclo seringueiro. (Jaime S. Araújo)*

## Bibliografia

Adalberto, L. V. *Amazônia - da Pangéia à Biologia Molecular*. Disponível em <http://www.comciencia.br/reportagens/amazonia/amaz2.htm> em 25 de set. 2008

Allegreti, M. A. *A Construção Social de Políticas Ambientais – Chico Mendes e o Movimento dos Seringueiros*, 827p., mm, (UnB-CDS, Doutora, Desenvolvimento Sustentável – Gestão e Política Ambiental, 2002). Tese de Doutorado – Universidade de Brasília. Centro de Desenvolvimento Sustentável. 2002.

Almeida, M. W. B. *Direitos à Floresta e Ambientalismo: seringueiros e suas lutas*. Revista Brasileira de Ciências Sociais vol.19 n55 junho 2004.

Almeida, M.W.B. et al . *Habitantes: os seringueiros*, in Carneiro da Cunha, M. E Almeida, M.W.B. (orgs.) *A Enciclopédia da Floresta. O Alto Juruá: práticas e conhecimentos das populações*. Ed. Companhia das Letras – São Paulo, 2002.

Andrade, I.A.L. *Conselhos de Desenvolvimento Rural: Um espaço adequado para pensar o desenvolvimento Local?* In Marques, P.E.M. Silva, M.K. e Schneider, S. (orgs.) *Políticas Publicas e Participação Social no Brasil*. Ed. UFRGS. Porto Alegre, 2004.

Arruda, R. S.V. “Populações Tradicionais” e a Proteção dos Recursos Naturais em Unidades de Conservação. In: Diegues, A. C. (org.). 2000. *Etnoconservação: novos rumos para proteção da natureza nos trópicos*. 2<sup>a</sup> ed. HUCITEC. São Paulo. 2000.

Batalha, M.O. *Sistemas Agroindustriais: Definições e Correntes Metodológicas*. In. Batalha, M.O. *Gestão Agroindustrial*. Ed. Atlas. São Paulo, 1997.

Becker, B.K., *Amazônia*. São Paulo. 6<sup>a</sup> edição, Ed Ática, 1998.

Becker, H.S. *Métodos de Pesquisas em Ciências Sociais*. Ed.Hucitec. São Paulo, 1992.

Cândido, A. *Os parceiros do Rio Bonito: Estudos sobre o caipira paulista e a transformação do meios de vida*. 7<sup>a</sup> Edição, Ed. Duas Cidades. São Paulo, 1987.

Cardoso, R. *Aventuras Antropológicas em Campo, ou Como Escapar das Armadilhas do Método*. In Cardoso, R. (Org.) *Aventura Antropológica*. Ed. Paz e Terra. São Paulo, 1986.

Carvalho, J. A. “*Relatório das oficinas de zoneamento da RDS Uacari, 24/05 a 04/06/2007*” - SDS, Manaus, 2007.

Cascudo, L. C. *Dicionário do Folclore Brasileiro*. 6 ed. Belo Horizonte: Itatiaia; São Paulo: Edusp, 1993.

Castro, F. *A selva*. Ed. Verbo. São Paulo, 1972.

CNDDA, *A Amazônia Brasileira em Foco*, n. 23 Rio de Janeiro 1997

CNS. Ata do I Enc. Nac. de Seringueiros. Brasília 1985

Comenford, J. “*Comunidade Rural*” in Mota, M. (org.) *Dicionário da Terra*. Ed. Civilização Brasileira, Rio de Janeiro, 2005.

Coorêa, R.L. *Interações Espaciais*. In Castro, I.E., Corrêa, R.L. e Gomes, P.C.C. (orgs.) *Explorações Geográficas: percursos no fim do século*. 2a ed. - Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2006.

Dall'acqua, C.T.B. *Competitividade e Participação: Cadeias Produtivas e a Definição dos Espaços Geoeconômico, Global e Local*. Ed. Annablume. São Paulo, 2003.

Dean, Warren. *A luta pela borracha no Brasil: um estudo de história ecológica*. : Nobel. São Paulo, 1989.

Derickx, João. *No coração da Amazônia: Juruá, o rio que chora*. Ed. Vozes. Rio de Janeiro, 1993.

\_\_\_\_\_. *Reservas Extrativistas*. Vozes. Rio de Janeiro, 2007.

Diegues, A. C. 2000. *O Mito Moderno da Natureza Intocada*. 3<sup>a</sup> ed. São Paulo, Hucitec, Núcleo de Apoio à Pesquisa sobre Populações Humanas e Áreas Úmidas Brasileiras, USP.

Dillard, D. *A teoria econômica de John Maynard Keynes: teoria de uma economia monetária*. Tradução de Albertino Pinheiro Jr. 3<sup>a</sup> edição. São Paulo, Ed. Pioneira, 1976.

Ferreira, W.I., et al. *Mapeamento Participativo Para Desenvolvimento sustentável* In Congresso Brasileiro de Geógrafos, 6., 2004, Goiânia. Anais Goiânia: UFG, 2004.

Ferreira, A.B.H. Aurélio, século XXI.

Fraxe, T.J.P. Homens Anfíbios. *Etnografia de um campesinato das águas*. São Paulo; Annablume, Ed. Secretaria de desporto e Cultura do Estado do Ceará. Fortaleza, 2000.

Fichter, J.H. Conceitos Básicos 1967 In Fernandes, F. Comunidade e Sociedade. São Paulo, 1973.

Gonçalves, C. W. P. *Amazônia, Amazônias*. São Paulo. Ed: Contexto. 2001.

\_\_\_\_\_ *Geografando Nos Varadouros do Mundo: da territorialidade seringalista (o seringal) a territorialidade seringueira (a Reserva Extrativista)* Brasília – IBAMA, 2003.

Goulart, J. A. *O Regatão. Mascate Fluvial da Amazônia.* Coleção Terra dos Papagaios. Editora Conquista. Rio de Janeiro, 1968.

Guiddens, A. *As conseqüências da modernidade,* São Paulo, Edunesp, 1991.

Haguenauer, L. *Competitividade: conceitos e mediações – uma resenha da bibliografia recente com ênfase no caso brasileiro.* Rio de Janeiro: IEI/UFRJ, 1989 (Texto para discussão nº 211).

Hirschman, A.O. *Estratégia do Desenvolvimento Econômico.* Ed. Fundo de Cultura. Rio de Janeiro, 1961.

Kupfer, D. O. *Padrão de Concorrência e Competitividade.* Rio de Janeiro: IEI/UFRJ, 1991 (Texto para discussão nº 265).

Lima, A. *Amazônia, A Terra e o Homem.* 4ª ed. 1975, Editora Nacional, Brasília.

Luft, L. *Dicionário Luft.* Editora Ática. 19ª edição. São Paulo. 1999

Maluf, R.S.J. *Um “Mal Necessário”? Comercialização agrícola e desenvolvimento capitalista no Brasil.* Tese de Doutorado, CPDA, Rio de Janeiro, 1991.

Marx, K. *O Capital.* Ed. Zahar Rio de Janeiro 1967

MMA/ SBF, 2004 .SNUC- Sistema Nacional de Unidades de Conservação – Lei nº. 9985, de 18 de julho de 2000. Decreto nº. 4340, de 22 de agosto de 2002. 5ª ed. Brasília: MMA/ SBF.

Medeiros, L.S. 2002\_\_\_\_\_

Monteiro, M.Y. *O regatão*. Ed. Panorama, Manaus, 1958.

Neto, M. *A expropriação dos Alimentos*. Ed. Achiamé. Rio de Janeiro 1985

Neves, D. P. *Os agricultores de várzea no médio rio Solimões: Condições sócio-ambientais de vida*. In. Lima D. (org.) *Diversidade sócio-ambiental nas várzeas dos rios Amazonas e Solimões: Perspectivas para o desenvolvimento da sustentabilidade*. Ed. MMA – Pró-Várzea, Manaus. 2005.

Paula, E. A. *Seringueiros e sindicatos*. Dissertação de Mestrado – CPDA/UFRRJ. Rio de Janeiro. 2001.

Possas, M. L. *Estrutura de mercado em oligopólio*. São Paulo: Hucitec, 1985.

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
Dinâmica e Concorrência Capitalista: uma interpretação a partir de Marx. São Paulo: Editora da Unicamp, Editora Hucitec. 1989

Santos, A.D. (org.) *Metodologias Participativas: Caminhos para o fortalecimento de espaços públicos sócioambientais*. IEB – Instituto Internacional de Educação do Brasil – São Paulo: Peirópolis, 2005.

Santos, B.S. *Introdução a uma ciência pós-moderna*. 2 ed. Rio de Janeiro, Edições GRAAL LTDA. 1989.

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
*Um discurso sobre as ciências*. 12 ed. Porto, Edições Afrontamento. 2001

Santos, M. “*Território e Dinheiro*” In: (orgs.) *Território territórios*. Programa de Pós-Graduação em Geografia – PPGEO-UFF-AGB Niterói, 2002.

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
O Espaço Dividido: Os dois circuitos da Economia Urbana dos Países Subdesenvolvidos. Tradução Viana, M.T.R. 2<sup>a</sup> ed. São Paulo. EdUSP, 2004.

Scelza, G.C. Desobriga: o movimento de contra-opressão ao sistema dos seringais no Médio Juruá – AM (1970-2008). Monografia. UFRJ- IFCS, 2008.

Scherer-Warren, I. Movimentos Sociais. 3. Ed. UFSC. Florianópolis, 1989.

Schmidt, M.V.C. Etnosilvicultura Kaiabi no Parque Indígena do Xingu: Subsídios ao manejo de recursos florestais. Dissertação de Mestrado. USP, São Carlos, 2001.

SDS-AM Relatório de Estudo de Criação da Reserva de Desenvolvimento Sustentável Uacari. Secretaria de Desenvolvimento Sustentável do Amazonas. Relatório Técnico. Manaus, 2005.

\_\_\_\_\_ Relatório de Implementação da Reserva de Desenvolvimento Sustentável Uacari. Secretaria de Desenvolvimento Sustentável do Amazonas. Relatório Técnico. Manaus, 2006.

Seldon, A. e Pennance, F.G. *Dicionário de Economia*. Segunda edição brasileira, Rio de janeiro: editora Bloch. 1975.

Shumpeter, J. A. *Capitalismo, socialismo e democracia*. Rio de Janeiro: Zahar, 1984.

Souza, M. J. L. *O Território. Sobre espaço e poder autonomia e desenvolvimento* In: Castro, I. E., Costa Gomes, P.C., Corrêa, R. L. (orgs) *Geografia: Conceitos e temas*.5. Ed. Bertrand Brasil, Rio de Janeiro, 2003.

Tocantins, L. *Amazônia – natureza, homem e tempo: Uma planificação ecológica*. 2<sup>a</sup> edição “aumentada e revisada” Biblioteca do Exército coleção General Benício. Co-edição com Editora Civilização Brasileira. Rio de Janeiro. 1982.

Wallace, Alfred Russel. *Viagens pelo Amazonas e rio Negro*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1939

Witkoski, A.C. Terras, Florestas, e Águas de Trabalho: Os camponeses amazônicos e as formas de uso de seus recursos naturais. Editora da Universidade Federal do Amazonas, Manaus, 2007. (Série: Amazônia: A terra e o homem.

### **Documentação consultada**

#### **Arquivos do MEB-Carauari**

Relatório do Encontro de Seringueiros e Trabalhadores Rurais do Jutaí e Juruá; 26 – 28/10/1981  
Relatório do segundo encontro regional de seringueiros; abril/ 1984  
Relatório do quinto encontro de seringueiros do vale do Juruá; 1985  
Documento Final do quarto encontro dos seringueiros do rio Juruá e Jataí; Julho 1986  
“Carauari: terra do petróleo e da arbitrariedade”; 1987  
Relatório Individual dos Trabalhos no Escritório; Janeiro de 1987  
Relatório trimestral; janeiro/fevereiro/março de 1987  
Relatório de supervisão às escolas do Lago Seco, Gumo, Cupuaí, Pupunha, Roque, Bom Jesus, Boca do Chué ; 12/01/1987  
Relatórios individuais de atividades; Janeiro/Fevereiro/Março de 1987  
Relatório de Assessoria ao STR; Março 87  
Relatório de viagem ao Alto Juruá; 23 de Março a 4 de Abril de 1987  
Relatório de acompanhamento a preparação do sexto encontro de seringueiros do vale do Juruá; Maio de 87  
Relatório de viagem conjunta MEB e STR para o Rio Juruá; Maio 1987  
Relatório de atividades; Abril/Maio/Junho de 1987  
Relatório do sexto encontro de seringueiros do vale do Juruá; 18 até 20 de Agosto de 1987  
Relatório da viagem para buscar e levar os seringueiros que participam do VI Encontro de Seringueiros do Vale do Juruá; Agosto de 1987  
Relatório trimestral de atividades; Julho/Agosto/ Setembro de 1987  
Relatório individual de atividade; quarto trimestre de 1987  
Relatório de supervisão às escolas; outubro de 1987  
Relatório do projeto de assessoria, treinamento e formação de lideranças sindicais; 1989  
Relatório do II encontro nacional de seringueiros e I dos povos da floresta; 25 até 1/março/1989  
Relatório do encontro de agricultores; 1 até 16/ abril e 23/julho de 1989  
Relatório semestral de atividade; primeiro semestre 1989  
Relatório da viagem de supervisão ás comunidades do Juruá; 8 até 26 de outubro de 1989  
Conclusão do relatório de supervisão às bases; outubro de 1989  
Relatório da viagem do conselheiro do CNS Gracias; agosto de 1989  
Projeto do CNS regional do Juruá; 1990  
Relatório Trimestral de atividades; out/Nov/dez de 1990

Relatório semestral de atividades; Janeiro até Junho de 1991  
Avaliação do projeto trienal de educação popular; 1991  
Relatório semestral de atividades; Janeiro até Junho de 1992  
Relatório Semestral de atividades; Julho até Dezembro de 1992  
Relatório anual de atividades; 1992  
Projeto de organização popular: 1992-1993  
Calendário de atividades do Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Carauari; 1993  
Relatório semestral de atividades; Janeiro – Junho de 1993  
Relatório de atividade, novembro de 1993  
95  
Relatório semestral de atividades; Julho – dezembro de 1993  
Relatório semestral de atividades; Julho-dezembro/1994  
Avaliação do projeto trienal 1995  
Estatutos sociais do CNS; 1995  
Relatório anual de atividades; 1996  
Projeto trienal de educação popular; 1996-1998  
Avaliação do projeto trienal; 1996-1998  
Segundo relatório trimestral; Abril/Maio/Junho de 1997  
Resposta a avaliação bilance; 1998  
Relatório do MEB acerca da situação do STR; 1999  
Carta de Carauari – 1999  
Registro mensal de atividades; Setembro de 1999  
Registro mensal de atividades; Fevereiro até Março de 2001  
Documento “Legislação agrária”; S/ data  
Plano de reforma agrária nos seringais; S/ data  
Estatuto do STR; S/ data

## **Arquivos da ASPROC**

Projeto Fórum das RESEX; s/ data  
Projeto de produção da folha defumada Líquida; s/ data  
Resumo geral da venda realizada pelos produtores rurais do interior do Rio Juruá; 30/06 – 08/07/1991  
Carta para os produtores a respeito das dificuldades da comercialização; 11/out/1991  
Carta programando próxima viagem de comercialização; 23/04/1992  
Regimento interno ASPROC; 20/05/1992  
Pauta do Segundo encontro da ASPROC; 6-8/12/1992  
Relatório do IV encontro da ASPROC; 1994  
Relatório de acompanhamento ao projeto min-417/94; 1994  
Relatório da reunião da ASPROC com Autoridades Municipais; 17/12/1994  
Planejamento ASPROC; 1998  
“Situação atual do sindicalismo”; 1998  
Ata da reunião ASPROC; 1999  
Pauta assembléia ASPROC; Novembro 2000

Ata da assembléia ASPROC; Novembro 2000

Ata da assembléia ASPROC; Abril 2001

Ata de assembléia extraordinária ASPROC; 18/outubro/2001

Relatório de Encerramento de atividades, MEB-Carauari; 2003

### **Sítios visitados na internet**

[http://www.tarauaca.com/municipio\\_epoque.html](http://www.tarauaca.com/municipio_epoque.html)