

PARCEIROS NO CRIME

O REGATÃO E A RESISTÊNCIA CABOCLA NA AMAZÔNIA TRADICIONAL

David McGrath*

Introdução

O regatão é um comerciante ambulante que viaja entre centros regionais e comunidades rio acima, comercializando mercadorias para pequenos produtores caboclos e comerciantes do interior em troca de “produtos regionais”, agrícolas e extrativistas. O regatão tem uma história longa e controvertida na Amazônia: de um lado, é visto como um pioneiro heróico, trazendo a civilização para produtores isolados na floresta (Goulart, 1968); de outro, como um atravessador sem escrúpulos, explorando os pobres da zona rural e roubando comerciantes locais em seus negócios (Pena, 1973). Mas, apesar das diferenças de opinião, ninguém tem dúvida da importância do regatão para a sociedade e a economia amazônica. Junto com o caboclo e seu patrão, ele formava a base do sistema de aviação e o nexo da luta para controlar o excedente que o sistema produzia. Jogando nos dois lados da luta entre caboclo e patrão, o regatão tem sido uma força decisiva em vários períodos da história econômica e social da Amazônia, ajudando a construir, manter e, mais tarde, dismantelar o sistema mercantil que dominou a região até os meados do século vinte.

* Geógrafo, doutor em ecologia e professor do Núcleo de Altos Estudos Amazônicos/UFPA.

O debate sobre o papel do regatão na economia regional é um reflexo do que tem sido chamado a “face de Janus do capitalismo mercantil”: de um lado, seu papel revolucionário, transformando sistemas de produção e incorporando-os num mercado global em expansão; do outro, seu caráter conservador, monopolizando o comércio e apropriando o excedente econômico de produtores empobrecidos (Fox-Genovese e Genovese, 1983). Baseados em centros urbanos e trabalhando em áreas isoladas do interior, regatões foram vistos por muitos autores como agentes de comerciantes urbanos, como um mecanismo de troca desigual entre centro e periferia e de acumulação do centro. Outros, ao contrário, viram o regatão como uma força inovadora, quebrando as relações comerciais que sustentavam o sistema de aviamento e facilitando a penetração de relações comerciais modernas. Atrás dessas diferentes perspectivas está a relação entre caboclo e regatão, porque foi principalmente através de sua ação na resistência do caboclo que regatões conseguiram sobreviver e, às vezes, prosperar dentro do sistema de aviamento.

Este trabalho examina o regatão e seu papel no desenvolvimento da economia regional amazônica, concentrando-se na relação entre o regatão e o caboclo, especialmente na ação do regatão na resistência cabocla. O trabalho é dividido em quatro partes. A primeira parte examina o sistema de aviamento, a segunda descreve o papel do regatão dentro dele, a terceira analisa a relação entre o regatão e a resistência cabocla no contexto do sistema de aviamento e a quarta, a evolução do papel do regatão até o presente.

1. O sistema de aviamento

Embora diferindo superficialmente das outras economias regionais da América Latina, o sistema de aviamento, o sistema econômico tradicional da Amazônia, compartilhava quase todas as principais características associadas ao capitalismo mercantil. Apesar de baseada no extrativismo florestal em vez de na agricultura ou na mineração, a lógica do sistema era essencialmente a de “debt peonage”. Produtos florestais e animais eram extraídos por produtores independentes que eram ligados aos comerciantes e proprietários através de relações comerciais baseadas em dívidas de longo prazo. Aqui; o isolamento relativo dos produtores individuais dificultava o controle da mão-de-obra e facilitava a resistência individual, se não coletiva (Weinstein, 1983b).

Dentro do contexto do sistema de aviamiento, aviar significa fornecer mercadoria a prazo com o entendimento que o pagamento será feito em produtos extrativos dentro de um prazo especificado. O fornecedor da mercadoria é o aviador, a pessoa que está recebendo a mercadoria é o aviado. Como é implícito nessas relações, existem dois componentes no sistema de aviamiento: de um lado, o sistema comercial, com transações baseadas principalmente no escambo e crédito, raramente envolvendo dinheiro em moeda; do outro, a rede comercial, baseada neste tipo de relação, com produtores individuais ligados a casas aviadoras específicas através de uma rede de intermediários.

Os principais atores do sistema de aviamiento têm mudado ao longo do tempo com a sua evolução. Tipicamente, ele inclui: o extrator, que podia ser o castanheiro, seringueiro, caçador ou pescador, ou uma combinação destes; o dono do entreposto ou barracão, que poderia ou não ser proprietário de um seringal ou castanhal onde os extratores moram e trabalham; o comerciante de uma cidade local, freqüentemente de uma das principais rotas de barcos de linha, que abastece os donos dos barracões com mercadorias e recebe produtos florestais e animais em troca; finalmente, as casas aviadoras, baseadas em Belém e Manaus, que abastecem os comerciantes do interior e que recebem deles os produtos que estes, por sua vez, recebem de seus fregueses. O outro grupo de atores são os regatões que operam em inúmeros níveis do sistema, podendo ser abastecidos pelas casas aviadoras, por comerciantes das cidades do interior ou pelos donos dos barracões.

O sistema de aviamiento tem evoluído em resposta às condições relacionadas com a dificuldade de organizar e manter sistemas para a extração de produtos florestais e aquáticos espalhados por uma região enorme e de densidade populacional baixa (Weinstein, 1983a; Murphy, 1955). Borracha, castanha-do-pará e muitos outros produtos florestais e animais são coletados por produtores isolados que visitam o barracão apenas uma ou duas vezes por mês. Nessas circunstâncias, não há possibilidade de supervisionar a produção, conseqüentemente, coletores, até certo ponto, são livres para fazer o que querem. Como resultado, coletores de produtos florestais têm trabalhado como produtores independentes. Em vez de serem pagos pelo tempo de trabalho, eles são pagos pela produção. Como Russan, gerente de um seringal de propriedade inglesa na época do *boom* da borracha, escreveu:

Quando um homem ou uma companhia compra uma fazenda ou outra propriedade num país estrangeiro como a Espanha ou a França, ou até o México, a produção da propriedade pertence

a ele e é propriedade do dono... Nas regiões de borracha do Brasil a produção não pertence ao dono do seringueiro. Ela pertence ao coletor – seringueiro – que a vende ao proprietário (Russan, 1902: 6).

O sistema de aviamento, então, como a maioria dos sistemas que obedecem aos princípios do capitalismo mercantil, é um sistema voltado para apropriar o excedente do produtor através da troca, em vez da produção. Esse é o elemento crítico da relação entre caboclo e patrão. O fato de o patrão só ter controle indireto sobre os produtores e sobre o processo produtivo coloca-o em desvantagem. Ele depende dos produtores, que têm controle físico do produto que entregam ao patrão. Esse passo não deve ser visto como automático, porque é o calcanhar-de-aquiles do capitalista mercantil e a base da resistência cabocla à pressão exercida pelos comerciantes locais.

O crédito e a sua contrapartida - a dívida - têm sido as principais estratégias empregadas por comerciantes amazônicos para obter controle da produção do seringueiro, e têm sido características universais do comércio amazônico tradicional desde o irúcio da colonização portuguesa. Wallace, que passou vários anos na Amazônia antes da época da borracha, fez o seguinte comentário:

Não há, eu acho, nenhum país onde um sistema tão universal e inseguro de crédito prevalece, como aqui. Não há quase nenhum comerciante, grande ou pequeno, nesta terra, que se pode dizer que tem capital próprio. Os comerciantes do Pará, que têm correspondentes estrangeiros, obtêm a sua mercadoria com pagamento a prazo; eles vendem a prazo para os pequenos comerciantes do Pará; estes por sua vez abastecem negociantes das cidades do interior. Destes últimos os regatões dos altos rios mandam suas parcelas de mercadoria para índios meio civilizados, ou para qualquer um que queira recebê-la para ir entre as tribos de índios selvagens e comprar a sua produção. Estes, entretanto, têm que dar crédito para os índios que não trabalharão até ser pagos pela salsaparrilha ou óleo, que ainda estão na floresta ou lago (Wallace, 1889: 262-3).

Crédito e dívida, como o trecho sugere, têm sido altamente funcionais no contexto do sistema de aviamento. Obtendo mercadoria a crédito, comerciantes conseguiram financiar expedições ou colocar em produção novas áreas com um desembolso mínimo de capital próprio e, portanto, de risco financeiro. Além disso, como foi notado, a

economia extrativista inteira começa a funcionar a partir do avanço inicial de mercadorias vendidas prazo. Sem esse fluxo de mercadorias descendo a hierarquia comercial das casas aviadoras até os barracões isolados, a coleta de produtos florestais não aconteceria. Como diz um comerciante num artigo sobre as práticas comerciais durante a época da borracha, “os índios não trarão a borracha se eu não posso fornecê-los de mercadorias, e se eu não consigo a borracha, eu não posso pagá-los (IRW, 1890: 105). Assim, o cachorro de pagamento corre atrás de eu rabo de dívida, numa corrida sem fim.

A extensão de crédito, ou mais precisamente o endividamento, serve como um laço através do qual o credor e o endividado asseguram um ao outro o acesso a mercadorias e a produtos florestais. Para aqueles que moram ao interior, onde o transporte e a comunicação são demorados e imprevisíveis, o endividamento é uma forma de segurança, uma maneira de construir continuidade em intercâmbios esporádicos e imprevisíveis. Para os comerciantes nos principais centros urbanos, o endividamento significa acesso à mercadoria de que eles necessitam para obter produtos florestais. Como Weinstein observa: “os comerciantes locais consideravam suas dívidas com os grandes aviadores, não como pesos que dificultavam sua mobilidade vertical, mas como o elemento chave para sua própria existência” (Weinstein, 1983a: 25).

O endividamento também serve como mecanismo de controle da mão-de-obra e das relações de troca. Neste sentido, então, o endividamento complementa a posse da terra e serve como uma alternativa no controle das relações de troca. No primeiro caso, o endividamento amarra o seringueiro à terra. Enquanto ele deve ao proprietário, ele não pode deixar a propriedade até que pague todas as suas dívidas (Teixeira, 1980). Onde o comerciante não é dono da terra, o endividamento é uma maneira de controlar as relações de troca e de assegurar o acesso aos produtos florestais locais. Por ser o credor, o comerciante tem a autoridade moral, se não legal, de exigir que o seringueiro venda toda a sua produção a ele. Através dessas estratégias, comerciantes e proprietários tentam monopolizar o acesso aos coletores dos produtos florestais e animais locais.

2. O regatão

O papel do regatão na economia amazônica tem suas origens no início da ocupação européia da região. Durante boa parte do período colonial, a maior parte do comércio entre Belém e o interior foi

conduzida por comerciantes itinerantes chamados de “comissários volantes” (MacLachan, 1972). Muitos desses comerciantes vieram dos grupos de pequenos produtores colonos que, incapazes de obter uma quantidade suficiente de mão-de-obra indígena para a lavoura, optaram pelo comércio como melhor alternativa. Esses comerciantes, cujas operações freqüentemente envolviam apenas uma canoa e uma quantidade de cachaça, fizeram um comércio lucrativo, embora ilegal, com as aldeias indígenas do governo, comprando produtos florestais e agrícolas de índios e de diretores corruptos das aldeias. Apesar de constantes tentativas, as autoridades coloniais nunca conseguiram erradicar, e nem regular, essa forma de comércio. Conseqüentemente, no final da época colonial, os regatões eram um elemento ubíquo do comércio amazônico (MacLachan, 1972). Com a Independência e o declínio do pouco comércio e transporte organizado que existia entre Belém e o interior, o número de regatões aparentemente aumentou (Wallace, 1889: 261).

Com o crescimento da economia da borracha depois de 1850, os regatões assumiram um papel cada vez mais importante no desenvolvimento do sistema de aviamento. Viajando cada vez mais longe rio acima, os regatões estenderam a influência das casas aviadoras no interior, incorporando as redes comerciais locais nos impérios crescentes dos comerciantes de Belém. No processo, entraram em conflito com os comerciantes do interior que controlavam a atividade econômica local. Os comerciantes locais defenderam-se, aproveitando seu controle da política local para impor impostos pesados aos regatões que atuaram nos seus municípios (Goulart, 1968; Monteiro, 1958).

Os regatões foram apoiados na sua luta contra os comerciantes do interior pelas casas aviadoras que os abasteciam. Weinstein (1983: 52) cita o exemplo de Breves que, em 1877, impôs um imposto aos regatões e barracões fora dos limites da cidade. Em resposta, um grupo de firmas apresentaram uma petição à Associação Comercial protestando contra o imposto. Os assinantes incluíram três das mais tradicionais e mais poderosas casas aviadoras de Belém, indicando, como Weinstein observa, que os regatões “não eram nem marginais nem ‘mavericks’; mas operaram na vanguarda da penetração comercial para as casas aviadoras em Belém” (Weinstein, 1983: 52). Como agentes dessas casas aviadoras, os regatões desempenharam um papel importante, ajudando a desestruturar o sistema comercial existente e reorganizar a atividade econômica do interior para colocá-la sob o controle das casas aviadoras de Belém.

Os comerciantes do interior acharam aliados na classe produtora, o grupo dominante dentro da elite paraense até a década de 1880 (Anderson, 1976: 165). Essa elite agrária era fortemente contra o crescimento do comércio da borracha, que considerava inimigo do desenvolvimento social e econômico da região. Para essa elite, os regatões não eram apenas um símbolo dos interesses urbanos, mas a maior força de destruição da agricultura e indústria rural e, conseqüentemente, da sociedade rural. Como Manoel Gomes Corrêa de Miranda, Vice-Presidente do Pará, colocou numa palestra de 1852, justificando seu apoio a uma lei proibindo regatões no Estado do Pará:

... esta maneira de comerciar é não só imoral, como muito contrária à civilização dos povos; e ainda também por ser uma das causas principais porque muitas povoações têm desaparecido, e algumas Vilas se encontram quase abandonadas (Goulart, 1968: 52).

Com o desenvolvimento da economia da borracha e a introdução de navios a vapor e de grandes empresas na segunda metade do século 19, os regatões foram incorporados à estrutura comercial em evolução de várias maneiras. No comércio de longa distância, no nível do atacado, os regatões, abastecidos pelas casas aviadoras urbanas, trabalhavam principalmente com os comerciantes do interior, donos de barracões e de seringais, e suas operações eram pouco diferentes dos navios a vapor e das próprias empresas. Outros regatões operavam principalmente no nível do varejo, comercializando com seringueiros e outros coletores de produtos florestais e animais. Alguns destes foram aviados pelas casas aviadoras enquanto outros eram abastecidos pelos comerciantes do interior e pelos donos dos barracões.

Em meados da década de 1880, o sistema de aviamento estava bem consolidado. Os grandes impérios comerciais monopolizavam os recursos, controlando a atividade econômica do interior e reduzindo as oportunidades para a acumulação em pequena escala. Em Belém, um grupo relativamente pequeno de firmas dominava o comércio de borracha, enquanto, no interior, proprietários locais monopolizavam a extração de borracha, fechando rios inteiros aos forasteiros. Com essas mudanças na estrutura da economia regional, o regatão foi sendo cada vez mais marginalizado do comércio local, forçado a operar nos interstícios do sistema.

O regatão, entretanto, não desapareceu com o crescimento do poder monopolista dos comerciantes locais, ele simplesmente mudou

de estratégia. Onde no passado ele operava de forma relativamente aberta, agora suas atividades eram mais escondidas. “O comércio aberto, rendoso fácil de outrora,” escreveu Reis (1953: 126), “assumiu assim o caráter de comércio contrabandista, perigoso à própria vida”. Aproveitando a resistência dos seringueiros às medidas cada vez mais coercitivas empregadas pelos seringalistas, os regatões penetraram nos seringais, comprando as “sobras da safra” direto dos seringueiros. Dessa forma, os seringueiros e regatões montaram uma resistência formidável à monopolização da atividade econômica pela elite local e regional. Ganhando o ódio dos comerciantes e proprietários locais, os regatões freqüentemente foram chamados de “piratas fluviais” na imprensa internacional da época e castigados por causa dos problemas que causavam aos seringalistas e comerciantes do interior.

Em consequência dessas atividades, os regatões têm uma reputação ambígua na cultura e história amazônica. Alguns autores argumentam que os regatões desempenharam um papel destrutivo no comércio amazônico, fraudando caboclos ingênuos e roubando a freguesia de firmas legítimas. Outros autores sustentam que eles tiveram um papel positivo, introduzindo uma alternativa às relações comerciais tradicionais. Aqueles que tomaram a primeira posição caracterizaram o regatão como um indivíduo ambicioso e sem escrúpulos que faria qualquer coisa para obter lucro. “Não há imoralidade”, escreveu o Bispo do Pará em 1865, “que não pratiquem esses cúpidos aventureiros” (Bastos, 1937: 355). Wallace explica esse comportamento como resultado de uma competição intensa entre pequenos comerciantes para “uma quantidade de negócios que não seria suficiente para um terço do número”. Isso leva, raciocina ele, “ao uso geral de todo tipo de trapaça e mentira, como maneira justa de captar um novo freguês ou arruinar um rival” (Wallace, 1989: 264).

Essa perspectiva ambígua do regatão como a salvação e a desgraça do caboclo é exemplificada na descrição de Ferreira Penna de um encontro típico entre um regatão e uma família cabocla durante os primeiros anos da época de borracha:

O regatão é uma Providência mercantil: tarda mas não falta. Chega ao porto e sua presença faz ecoar os gritos e vivas de alegria na família que o esperava ansiosa ou faminta. O velho seringueiro compra o peixe, a farinha, carne seca, champagne e manteiga inglesa. A mulher ou amásia compra riscados para saias, lenços para o pescoço, queijos e doces para a mesa e brincos e bugiarias para as crianças. Os rapazes compram anzóis, linhas, espingarda, pólvora, chumbo e cachaça. As filhas

compram anéis de ouro, cortes de cassa fina ou de seda para vestidos, rendas de malinas, xales de casimira, lenços de cambraia.

Faz-se a conta: a borracha é a moeda. O seringueiro reclama contra o preço alto dos gêneros que comprou e contra o preço baixo oferecido pela borracha; mas afinal, não havendo apelo nem agravo, paga, entregando toda a borracha que fabricou. O rega tão retira-se satisfeito do bom acolhimento que encontrou, principalmente da parte das filhas a quem, *em troca da desonra em que as deixà, obsequiou com cortes de vestidos cujo valor, porém, meteu depois em conta ao pai* (Penna, 1973: 140-141).

Aqueles que viram o regatão como elemento negativo no comércio amazônico também sustentam que os regatões raramente eram capazes de fazer algo construtivo com os lucros de seus negócios marginais. Apesar dos preços exorbitantes que cobravam de seus fregueses, esses autores argumentam que poucos regatões conseguiram acumular capital porque as altas margens de lucro foram anuladas pelos baixos volumes de venda. Como Wallace observou, “parece uma maneira muito fácil e agradável de ganhar a vida, vendendo mercadoria ao dobro do preço que pagou, e de novo vendendo os produtos que você recebeu pelo dobro do preço que pagou, mas como a grande maioria destes pequenos comerciantes não vendem mais de cem libras de mercadoria no ano. . . quase todos eles estão constantemente endividados junto aos seus fornecedores” (Wallace, 1889: 263).

Esses autores também sustentam que, longe de contribuir para o desenvolvimento da fronteira, as atividades dos regatões dificultam-no. Esse argumento está inserido no debate maior entre os interesses agrícolas e extrativistas sobre a direção do desenvolvimento amazônico (Anderson, 1976; Weinstein, 1983a; Barata, 1973; Penna, 1973). Esse debate surgiu inicialmente no século 18 e tem sido uma questão importante até o presente (Homma, 1989; Allegretti, 1994). Os que são a favor do desenvolvimento baseado na agricultura em vez da extração argumentam que a expansão e a intensificação das atividades extrativistas levariam à dispersão da população rural e ao declínio do povoamento e da indústria rural. A ascensão da indústria de borracha, argumentou Ferreira Penna (Penna, 1973: 141), roubou mão-de-obra da agricultura, desencorajou empreendimentos úteis, despovoou comunidades, dispersou o comércio e reduziu os habitantes rurais a nômades. O seringal, segundo ele, é “o Eldorado do seringueiro e o cemitério da civilização” (Penna, 1973: 143).

Outros autores, daquela época e de agora, defendem os regatões, argumentando que eles desempenharam um papel progressivo no comércio amazônico, não apenas abrindo as fronteiras ao comércio, mas também contribuindo para quebrar o controle monopolizador que os comerciantes rurais exerceriam sobre a atividade econômica local (Goulart, 1968: 53; Reis, 1953). Regatões talvez explorassem caboclos e índios, escreveu Tavares Bastos (1937: 352-3), mas não há razão de acreditar que os comerciantes locais tratavam seus fregueses melhor. Ele manteve que a maior parte da investida contra regatões foi motivada mais pela preocupação com a competição do que com o bem-estar da população rural. Bastos nota que os regatões forneciam um serviço de grande valor para os produtores rurais, poupando-os da necessidade de viajar para a cidade e assim permitindo-lhes dedicar mais tempo às atividades diretamente produtivas. Se alguns regatões abusaram de seus fregueses, então a solução era punir esses indivíduos, e não proibir essa forma de comércio.

3. O regatão e a resistência cabocla

A resistência cabocla na luta pela divisão do valor de seu produto assumiu várias formas. Uma estratégia foi minimizar a mão-de-obra investida no processamento e armazenamento, resultando num produto de qualidade inferior. Uma outra prática foi a adulteração da borracha com objetos que acrescentavam volume e peso mas que envolviam pouca mão-de-obra (Weinstein, 1983). Através dessas estratégias, seringueiros poderiam recuperar um pouco do valor apropriado pelos seus patrões. Uma terceira estratégia envolve a venda de parte de sua produção para os regatões. Embora os preços dos regatões freqüentemente fossem superiores aos praticados pelo patrão, o comércio com o regatão era vantajoso, porque o patrão poderia simplesmente descontar o valor do produto de sua dívida que o seringueiro adquirisse apenas as suas necessidades mínimas. Portanto, a venda para o regatão representava uma oportunidade de estender seu poder de compra e obter bens que não eram oferecidos pelo patrão. Nesse sentido, o regatão ofereceu aos caboclos uma alternativa aos laços comerciais impostos pelo sistema de aviamento. Como Teixeira (1980: 93) escreve, “o regatão se apresentava como alternativa, talvez a única através da qual a população pobre poderia escapar do controle dos donos dos seringais”. O comércio com o regatão, então, foi um ato de resistência, parte de uma luta contínua entre comerciantes e seringueiros para controlar a mão-de-

obra extrair os excedente dos produtores rurais (Weinstein, 1983a; 1983b; 1985; Reis, 1953; Goulart, 1968).

Conseqüentemente, a relação entre o caboclo e o regatão era completamente diferente de sua relação com o dono do seringal e o comerciante local. O regatão não poderia exercer um poder coercitivo ou controle monopolizador. Para o seringueiro, o comércio com o regatão era um intercâmbio voluntário entre dois indivíduos independentes e iguais, enquanto o comércio com o comerciante era um intercâmbio involuntário entre indivíduos desiguais, um subordinado e seu patrão. Por causa disso, negociar com o regatão, como até Ferreira Penna admite, era uma ocasião festiva para o seringueiro e a sua família, uma oportunidade para ele demonstrar a sua independência face ao controle opressivo da patronagem. Esse contraste entre as relações do seringueiro com o seu patrão e o regatão é bem ilustrado no seguinte trecho:

Ao contrário do homem do barracão, o homem da canoa fazia-lhe ofertas ao invés de reduzir-lhe o pedido; atendia-lhe os desejos ao invés de refreá-los; satisfazia-lhe as necessidades ao invés de desprezá-las. Ao regatão, o freguês comprava o que quisesse... (Coular!, 1968: 121-122)

O regatão também se diferenciava do patrão no seu tratamento social do seringueiro:

Era afável ao invés de rude; alegre ao invés de ríspido,. conversador ao invés de reticente... para o regatão, aquele velho axioma comercial, que diz “o freguês tem sempre razão.” (Goulart, 1968: 121-122)

Conquanto o regatão fosse o parceiro no crime com o seringueiro, seria um erro considerá-los aliados. Embora o estilo do regatão fosse muito diferente do comerciante do interior, o resultado foi mais ou menos o mesmo. O seringueiro pagou caro por sua resistência, tanto em termos do preço pago pela mercadoria que obteve do regatão, quanto na oportunidade de reduzir suas dívidas. O regatão explorava a luta entre seringueiro e patrão para seu próprio benefício, extraindo do produtor o excedente econômico que teria ido para os comerciantes locais. Conseqüentemente, essa forma de resistência do seringueiro, embora danosa para os interesses do patrão, findava por reforçar as relações que perpetuam o sistema. Enquanto esses desvios de produto envolviam

quantidades relativamente pequenas, eles não constituíram uma ameaça ao sistema.

Entretanto, em certas situações, essa resistência poderia ter conseqüências profundas. Uma medida de sua eficácia é que, juntos, seringueiros e regatões foram capazes de frustrar a penetração do capital estrangeiro na extração de borracha. O gerente de um seringal inglês, Russan, por exemplo, escreveu, em 1902, que “todas as companhias que foram criadas na Europa para trabalhar seringais no Brasil perderam todo seu capital de giro, e ou deixaram de existir, ou enfrentam dificuldades consideráveis” (Russan, 1902: 6). Russan dá o exemplo da Rubber States of Pará, que produzia em média 250 toneladas de borracha por ano sob controle brasileiro, mas que conseguiu apenas 50 toneladas por ano sob duas firmas inglesas sucessivas. “O que houve com a diferença, as duzentas toneladas?”, pergunta Russan. “Há pouca dúvida”, ele escreve, “de que algo como essa quantidade de borracha foi vendida aos piratas fluviais” (Russan, 1902: 7).

Foi só através de uma vigilância constante e a disposição de “remover o infrator da face da terra”, uma opção não disponível para firmas estrangeiras, que os seringais brasileiros foram capazes de manter a resistência dos seringueiros e regatões em níveis aceitáveis. Portanto, apesar do fato de os regatões não terem um papel significativo no comércio ou na acumulação de capital nesse período, eles tiveram um impacto considerável no caráter do sistema de aviação e na direção do desenvolvimento amazônico. Os seringueiros e regatões constituíram uma força revolucionária controlada a duras custas e que aumentou muito o custo do sistema de aviação.

4. O regatão e a resistência cabocla desde a época da borracha

Com o final da época da borracha no início do século vinte, a economia amazônica entrou em colapso. Os impérios comerciais que monopolizavam a extração e o comércio durante o *boom* da borracha desintegraram-se. Com a desintegração dos impérios do aviação, os regatões multiplicaram-se para preencher o vácuo. Como reportou o Boletim da Associação Comercial do Parlem 1926, “durante a crise, quando muitas gaiolas deixaram de viajar nos altos rios, muitas canoas e barcos começaram a render um serviço esplêndido, transportando a mercadoria necessária para manter os seringais funcionando e trazendo a borracha para os baixos rios, até os portos onde os barcos de linha eram obrigados contratualmente a parar” (ACA, 1926: 23). Embora a geografia social e econômica da bacia fosse profundamente diferente,

o sistema comercial dela resultante tinha, em muitos aspectos, mais ou menos retornado o seu estado anterior, quando regatões viajaram pelo interior mais ou menos livremente, mas com pouca oportunidade de acumular capital.

Com a implementação dos programas de desenvolvimento regional, como a SPVEA e mais tarde a SUDAM nos meados do século vinte, a Amazônia entrou numa nova fase de mudança, desta vez marcada pela continuação do declínio do sistema de aviação e a expansão gradual de instituições capitalistas e relações comerciais modernas. Aqui, mais uma vez, o regatão desempenhou um papel de agente de mudança, transmitindo para o interior as forças de mudança que emanaram do centro. Viajando pelo interior, roubando os fregueses dos comerciantes locais, os regatões inviabilizaram as relações tradicionais baseadas em dívidas de longo prazo. Desviando a produção dos comerciantes locais para as empresas urbanas, os regatões contribuíram para a desintegração dos sistemas comerciais tradicionais. Mas, em vez de reorganizar o comércio do interior para fortalecer os laços com as empresas urbanas, os regatões simplesmente abriram o comércio tradicional. Nesse caso, então, os regatões estavam funcionando como uma força realmente revolucionária. Como observa Teixeira, na medida em que eles reforçaram a dominação de um comércio aberto, foram sem dúvida um fator progressivo (Teixeira, 1980: 102).

Finalmente, nas últimas décadas do século vinte, esse novo processo de mudança está chegando a sua conclusão lógica, a transformação da economia extrativista. Com a expansão da fronteira seguindo a construção da Rodovia Transamazônica nas décadas de 70 e 80, os seringalistas estão vendendo suas propriedades a fazendeiros pioneiros. Aproveitando os programas de crédito do governo, os fazendeiros estão convertendo a floresta em pastos, assim eliminando a base da economia extrativa que tem sustentado o modo de vida caboclo. A luta agora não é mais em função da divisão do excedente gerado pelo sistema, mas da sobrevivência do sistema extrativo em si. O que era uma luta individual entre caboclo e patrão, é agora uma luta coletiva de sobrevivência econômica.

Como resposta a essa nova ameaça, os caboclos estão mudando a sua estratégia de resistência. Refletindo a natureza coletiva da ameaça e os esforços organizativos dos sindicatos e da igreja católica, as estratégias de resistência têm passado de ações individuais escondidas para “o empate”, uma ação coletiva de confrontação, cujo objetivo é parar a derrubada da floresta. Organizados por sindicalistas e lideranças

comunitárias, os seringueiros estão invadindo os seringais onde os trabalhadores estão derrubando a floresta para persuadi-los a deixar a área (Allegretti, 1994:22). Com essa mudança de estratégia, o foco da resistência tem mudado da esfera de troca para a de produção. Como ele opera na esfera de troca, o regatão é agora irrelevante na resistência cabocla. De fato, na medida em que a sobrevivência cabocla depende da organização coletiva, especialmente de atividades econômicas, o regatão representa uma ameaça à resistência cabocla. Desviando produto que deveria ser comercializado através de associações locais, os regatões enfraquecem o poder econômico dessas organizações novas e reduzem a sua capacidade de competir na economia da fronteira.

Com o declínio da economia extrativa e do sistema mercantil em que estava baseado, o mundo em que o regatão operava está rapidamente desaparecendo, relegado às bacias isoladas da Amazônia onde atividades e relações comerciais tradicionais ainda predominam. Agora comerciantes locais obtêm a sua mercadoria diretamente de atacadistas do sul a preços que os regatões não podem acompanhar. Ao mesmo tempo, a proliferação de estradas e barcos de linha facilita o acesso aos mercados para produtores rurais, reduzindo a sua dependência dos regatões. Mesmo naquelas áreas que ainda não foram integradas aos sistemas comerciais em evolução, as oportunidades para os regatões estão diminuindo. O declínio na disponibilidade e no valor de produtos extrativos está reduzindo a principal fonte de renda do regatão, enquanto a migração rural-urbana e a expansão da pecuária extensiva em áreas antigas de ocupação cabocla estão eliminando as populações rurais que o regatão abastecia no passado. Como resultado dessas mudanças, a sobrevivência do regatão não depende mais da resistência cabocla, mas da funcionalidade de sua estratégia comercial no sistema econômico em evolução. Um generalista numa economia cada vez mais especializada, a sua sobrevivência agora depende da sua capacidade de competir com os comerciantes locais, fornecendo mercadoria a preços e condições de pagamento competitivos com os deles.

Conclusão

A relação entre o regatão e o sistema de aviamento é um bom exemplo da complexidade das relações comerciais do capitalismo mercantil. A esse respeito, este trabalho constata sobretudo que a tendência para ver comerciantes itinerantes como simples agentes de grandes comerciantes na extração do excedente do produtor ignora uma característica fundamental dos sistemas mercantis e do papel de

pequenos comerciantes itinerantes nesses sistemas.

Primeiro, uma das principais falhas da perspectiva convencional do capitalismo mercantil é superestimar a capacidade dos comerciantes locais de controlar e extrair o excedente do produtor. Na Amazônia, pelo menos, os caboclos são pequenos produtores que controlam os meios de produção e o produto de sua própria mão-de-obra, estando geralmente fora do alcance da vigilância dos comerciantes e proprietários locais. Sob essas condições, não há nada automático na transferência do produto do pequeno produtor para o comerciante local. Ao contrário, é justamente através do processo de troca que a resistência cabocla ocorre, e o regatão desempenha um papel crítico na realização de pelo menos uma das formas dessa resistência.

Segundo, a interpretação convencional do capitalismo mercantil tende a tratar todos os comerciantes de forma igual, deixando de reconhecer a diversidade de tipos de comerciantes envolvidos nos sistemas comerciais regionais. Em particular, essa abordagem deixa de reconhecer que os grandes comerciantes sedentários e os pequenos comerciantes itinerantes têm capacidades e interesses muito diferentes que se refletem nas suas respectivas estratégias comerciais (plattner, 1976). Enquanto os primeiros empregam estratégias monopolizadoras, visando a controlar a troca, os segundos, sem o poder econômico e coercitivo para monopolizar pequenos produtores, adotam estratégias oportunistas, explorando oportunidades quando e onde elas surgem (McGrath, 1989). Embora exista uma certa “funcionalidade” no papel dos comerciantes itinerantes, em termos da extração do excedente dentro do contexto do sistema, no nível local, comerciantes itinerantes e sedentários estão freqüentemente competindo para acesso ao mesmo produto. Como o exemplo do regatão demonstra, dependendo das circunstâncias, essa competição pode simplesmente redirecionar uma parte do excedente do produtor ou contribuir para a desintegração do sistema mercantil. Nesse sentido, então, o regatão, talvez mais do que qualquer outra figura, simboliza “a face de Janus” do capitalismo mercantil (Fox-Genovese e Genovese, 1983).

Referências bibliográficas

ALLEGRETTI, M. 1994. Reservas extrativistas: parâmetros para uma política de desenvolvimento sustentável na Amazônia. In. O destino da floresta, pp. 17-47, Rio de Janeiro: Dumará.

ANDERSON, R. 1976. Following Curupira: Colonization and Migration in Pará, 1758 to 1930. Tese de doutorado, Departamento de História, Universidade de Califórnia-Davis.

Associação Comercial do Amazonas. 1926. Transporte e navegação. Revista da Associação Comercial do Amazonas, 136(agosto): 23-24.

BARATA, M. 1973. A antiga produção e exportação do Pará. In. Formação histórica do Pará, pp. 301-330. Belém: Universidade Federal do Pará.

BASTOS, A.C. Tavares. 1937. O Valle do Amazonas. São Paulo: Editora Nacional.

FOX-GENOVESE, E. e GENOVESE, E. 1983. The Fruits of Merchant Capital. Oxford: Oxford University Press.

GOULART, J. 1968. O regatão. Rio de Janeiro: Conquista.

HOMMA, A. 1989. Reservas extrativistas: uma opção de desenvolvimento viável para a Amazônia? Pará Desenvolvimento, 25: 38-48.

INDIA Rubber World. 1890. Business customs at Pará. India Rubber World. Fevereiro, 15th.

MCGRATH, D. 1989. The Paraense Traders: Small-scale, Long Distance Trade in the Brazilian Amazon. Tese de doutorado, Departamento de Geografia, Universidade de Wisconsin-Madison.

MACLACHAN, e. M. 1972. The Indian Directorate: forced acculturation in the Portuguese Amazon, 1700-1800. In. Aulden Dauril (Ed.). Colonial Roots of Modern Brazil, pp. 199-230. Berkeley: University of California Press.

MONTEIRO, M. Y. 1958. O regatão. Manaus: Sergio Cardoso.

MURPHY, R. 1955. Credit versus cash: a case study. Human Organization, 4: 26-28.

PENNA, D. S. Ferreira. 1973. Obras Completas: Volume I. Belém: Conselho Estadual de Cultura.

PLATTNER, S. 1976. Periodic trade in indeveloping areas without markets. Páginas 69 e 89 em C. Smith (Ed.) *Regional Analysis Vol. I: Economic Systems*. New York: Academic Press.

REIS, A e. Ferreira. 1953. O seringal e o seringueiro. Rio de Janeiro: Serviço de Informação Agrícola.

RUSSAN, A 1902. Working rubber Estates on the Amazon. India Rubber World, (Outubro): 5-7.

TEIXEIRA, e.e. 1980. O aviamento e o barracão na sociedade do seringal. Dissertação de Mestrado, Departamento de Sociologia, Universidade de São Paulo.

WALLACE, A.R. 1889. A Narrative of Travels on the Amazon and Rio Negro. New York: Dover Publications.

WEINSTEIN, B. 1983a. The Amazon Rubber Boom: 1850-1920. Stanford: Stanford University Press.

WEINSTEIN, B. 1983b. Capital penetration and problems of labor control in the Amazon rubber trade. *Radical History Review* 27: 121-140.

WEINSTEIN, B. 1985. Persistence of caboclo culture in the Amazon: the impact of the rubber trade, 1850-1920. *Studies in Third World Societies*, 32: 89-113.