

CONTROLE E DISCIPLINA DO TRABALHO NA COMPANHIA DE BORRACHA NA AMAZÔNIA, 1870-1930

 <https://doi.org/10.56238/arev7n2-273>

Data de submissão: 25/01/2025

Data de publicação: 25/02/2025

Rosineide Bentes

Doutora

Professora Adjunto IV da Universidade do Estado do Pará – UEPA, Centro de Ciências Sociais e Educação CCSE, Departamento de Filosofia e Ciências Sociais – DFCS.

Ph.D. História Social (1998) - London School of Economics and Political Sciences – LSE, mestrado interdisciplinar em Planejamento do Desenvolvimento (NAEA-UFPA), graduação em Serviço Social (UFPA). Por dez anos (1993-2003), estudou/trabalhou no exterior: na Inglaterra (Londres), USA (São Francisco, Davis, Santa Cruz e Milwaukee) e na Escócia (Edinburgh e Glasgow). Experiência em pesquisa interdisciplinar sobre a Amazônia (relações sociais internas, nacionais internacionais, focando as convergências da História Social, Econômica e Ambiental e da socioeconomia teórica).

Lecionou em três universidades nos USA e em várias universidades brasileiras. Organizadora da Coleção Série Vidas: Volume 1: A Medicina Tradicional Popular Amazônica e Temas Afins (2019); Volume 2: Amazônia – meio ambiente, qualidade de vida, saúde e temas afins; Volume 3: Amazônia: Olhares para a educação e o ensino. Foi líder do Grupo de Estudo e Pesquisa em Meio Ambiente e Saúde Coletiva – GEPEMASC (2008-2019) e Coordenadora Geral da UEPA Campus Santarém (2012-2013). É líder do Grupo de Estudo e Pesquisa Socioambiental da Amazônia – GEPAMAZON e coordenadora da linha de pesquisa “Ambiente, Bem Estar e Qualidade de Vida na Amazônia”.

E-mail: rosi_bentes@yahoo.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0325-5805>

RESUMO

Na empresa de borracha, o seringalista comandava o processo produtivo. O seringueiro era um tipo de trabalhador pago por produção, cujo engajamento e relações comerciais podiam gerar débito. Mas não era o endividamento que definia as relações sociais de produção, mas, sim, as formas administrativas de controle de qualidade e de monitoramento e disciplina do trabalho, visando a maximização da produtividade. O seringueiro tinha estratégias para lidar com dívidas. E a rotatividade do trabalhador na empresa de borracha era ligeiramente maior do que aquela do cafezal.

Palavras-chave: Amazônia. Seringal. Relações de Trabalho. Seringueiro. Borracha.

1 INTRODUÇÃO

Na empresa de borracha¹, o produtor direto de pélas² de borracha, o seringueiro, era um trabalhador livre, não escravo³, que exercia seu trabalho na condição de mão-de-obra subordinada ao comando direto ou indireto do seringalista.

Para tratar das formas de engajamento, retenção, controle e disciplina do seringueiro, este artigo aborda: a) o engajamento do seringueiro como trabalhador pago por produção; b) os meios diretos e indiretos de controlar e disciplinar seu trabalho; c) os meios indiretos de discipliná-lo através do controle do crédito/débito; d) as estratégias dos seringueiros para lidar com débitos; e) bônus, gratificações e descontos; f) rotação de trabalhadores e mudanças nas condições de trabalho.

2 O ENGAJAMENTO DE SERINGUEIROS NA EMPRESA

A propaganda dos seringalistas para atrair seringueiros era que o trabalho nas suas empresas seria uma divisão dos lucros oferecida pelos empregadores (BENTES, 1998). Essa é uma característica distintiva do contrato de meeiro. Mas, o seringueiro não se tornava meeiro, pois, o trabalho nos seringais, de fato, era controlado e disciplinado pelos mecanismos administrativos através dos quais se dava o engajamento, controle e disciplina do trabalho.

As empresas de borracha empregavam diferentes categorias de trabalhadores tais como: (a) trabalhadores pagos por jornada de trabalho - assalariados mensalistas e diaristas, e (b) trabalhadores pagos por produção, como os seringueiros.

Essas diferentes categorias de trabalhadores eram contratadas para realizar diferentes tarefas em um empreendimento caracterizado por uma clara divisão interna do trabalho, na qual mesmo o suprimento interno de cereais e lenha era feito por trabalhadores específicos. No seringal ITU, os seringueiros eram a forma dominante de trabalhadores (202 em 1910, 160 em 1913 e 215 em 1930), mesmo considerando que o número de trabalhadores assalariados tenha aumentado ao longo do tempo (de 27 em 1910 para 40 em 1913 e para 52 em 1930).

No que diz respeito aos seringueiros, após as décadas de 1870-1880, eles eram engajados de duas diferentes maneiras, diferindo apenas no nível de sua autonomia no processo de produção-comercialização da borracha. Na primeira forma de contrato (CHAVES, 1913, p. 8-69), os seringueiros tinham que realizar as seguintes tarefas: (1) limpar os caminhos de seringueiras, tarefa que, no caso de limpeza para a primeira exploração feita por um homem, poderia durar de 20 a 25

¹ A empresa especializada na produção da matéria prima borracha ou na qual essa era a atividade econômica principal.

² Pélas é a matéria prima borracha no formato de bola de *rugby*.

³ Escravo é um termo usado aqui no sentido '1. Que ou aquele que, privado da liberdade, está submetido à vontade absoluta de um senhor, a quem pertence como propriedade" (HOUAISS, 2004, p. 1210)

dias; (2) ser treinado no método de extrair látex e transformá-lo em borracha, por um seringueiro habilitado, o qual normalmente durava 15 dias; (3) quando eles começavam a produzir borracha regularmente, eles tinham que entregá-la periodicamente conforme o esquema de transporte interno oferecido pelos comboios, cujo serviço era planejado administrativamente pela empresa de borracha. Os comboios recebiam a borracha e deixavam um IOU (*I owe you*, em inglês, que quer dizer eu devo a você), documento que informava o peso da borracha; (4) o balanço era calculado duas vezes ao ano, em junho e em dezembro. Neste tipo de contrato, o seringueiro pagava de 10 a 15% de sua produção pelo frete e de 10 a 15% dessa produção pelo aluguel dos caminhos de seringueiras de sua colocação. Quer dizer, de 20 a 30% do valor de sua produção de borracha era gasto com frete e aluguel de caminhos de seringueiras.

No segundo tipo de engajamento, os seringueiros eram denominados aviado, ou freguês, que significava seringueiro que, de acordo com acertos prévios, trabalhava por conta própria. Eles tinham autonomia. Eles não pagavam aluguel nem frete e eles não tinham que se submeter ao ritmo de produção imposto pelo sistema interno de transporte, pois eles não dependiam dos comboios para transportar sua produção. A qualquer momento eles poderiam entregar a borracha ao proprietário do seringal e ser pago imediatamente por essa produção, a uma taxa de cerca de 50% do preço prevalente naquele momento (CHAVES, 1913, p.70).

Todavia, aviado era uma condição rara. No Seringal ITU, em 1910 e 1913, havia somente um caso. Quase todos os seringueiros tinham sido engajados de acordo com o primeiro método de engajamento. O patrão os chamava de seringueiros, que significa o trabalhador dedicado exclusivamente à produção de borracha.

Os seringueiros não eram trabalhadores autônomos. A produção de borracha estava sob o comando do dono do seringal. Aliás, a terminologia patrão era usada na segunda metade do Sec. XIX e início do Sec. XX para se referir ao seringalista (que era o dono da propriedade seringueira e da empresa de borracha), que comandava a empresa⁴. Assim, a nomenclatura regional patrão e seringueiro, expressa características particulares das relações de classe social nos seringais. A apreciação dessas relações de classe requer uma discussão sobre o modo como o seringalista subjugava o trabalho dos seringueiros. O termo seringalista será largamente utilizado neste trabalho para unificar os significados proprietário de seringal e patrão na empresa de borracha.

⁴ O termo seringalista emergiu somente na década de 1960, em um contexto de conflitos de terra no Acre, quando uma razoável proporção de seringalistas tinha se tornado simplesmente proprietário da terra-seringal, morando nas cidades e alugando ou, em alguns casos, vendendo suas propriedades seringueiras.

3 OS MODOS INDIRETO E DIRETO DE CONTROLAR E DISCIPLINAR O TRABALHO

A ligação entre questões tecnológicas, controle de qualidade e meios adequados de controlar e disciplinar o trabalho, a fim de maximizar a produtividade, moldou o processo de instalar e administrar as empresas de borracha. A indústria requeria uma matéria prima particular, segundo um padrão de qualidade,⁵ que era garantido por um sistema local de controle de qualidade, envolvendo a classificação da borracha de acordo com diferentes tipos, os quais eram formalmente checados por controles de qualidade institucionalizados, localizados em Belém e em Manaus.

Ademais, fabricar pélas de borracha envolvia a coleta do látex e a manufatura do mesmo por meio da adaptação de métodos indígenas de coleta do látex e fabricação de artefatos de borracha. Mas os métodos indígenas foram desenvolvidos a partir de uma interação de convergência e relativa harmonia com o meio físico natural, visando a produção de artefatos para uso comum. Assim, a interação relativamente harmoniosa com o meio físico natural assumiu uma dimensão diferente nas empresas de borracha, pois o uso daqueles métodos artesanais visava a produzir a mercadoria *pélas*, em escala larga o suficiente para gerar lucro, a fim de assegurar a acumulação de capital.

A consequência dessa adaptação à produção de mercadoria em larga escala foi que os efeitos dos diferentes ritmos e qualidades da natureza no tempo e na quantidade da produção, intrínsecos aos métodos indígenas, tiveram que ser minimizados a fim de maximizar a produtividade.

A produção de borracha era influenciada diretamente pelos ciclos de safras, pela distribuição não gregária das árvores de goma elástica no espaço, e, também, pela incidência de diferentes espécies de árvores de goma elástica. A época da safra variava em diferentes áreas, dependendo dos ecossistemas locais. No Acre, a safra se iniciava por volta de meados do mês de abril e se estendia até o final de novembro (CHAVES, 1913, p. 42). Ademais, diferentes espécies de árvores de goma elástica sustentavam a produção de tipos diversos de borracha, os quais, em seu turno, recebiam preços distintos⁶. Juntamente com a influência da espécie de árvore de goma elástica, a

⁵ A borracha deveria atingir o padrão britânico de qualidade, com um grau constante e uniforme de humidade variando de 15 a 20% (COATES, 1987, p.52)

⁶ O tipo *Fina hard Pará* era feita das melhores espécies de goma elástica, a entrefina do látex de espécies inferior de goma, *sernamby* do látex não defumado ou de resíduos gerados durante o processo de defumação, coágulos deixados nos recipientes de látex, ou formados em volta dos cortes das seringueiras durante a extração. Finalmente, o caucho era feito do látex da *Castillóa Ulei*, uma espécie que requeria um método diferente de extração do látex e de fazer a borracha. Em 1912, o caucho representava 20% da produção de borracha da Amazônia. E recebia preços com valores até 50% abaixo do preço da borracha tipo fina, dependendo do seu nível de pureza. Em 1913, a *entrefina* atingiu o preço equivalente a 84% daquela da borracha *Fina hard Pará*, enquanto o tipo *sernamby* atingiu somente 54% (SOUZA, 1914, p.4.). Essas porcentagens aumentaram um pouco em 1914, quando eles representavam 85% e 65% do preço da fina, respectivamente (CHAVES, 1913, p. 58-59.).

produtividade dependia da idade da árvore, pois com o tempo, a produtividade das árvores decaia, paulatinamente.

Os *seringalistas* tentaram minimizar a influência dessas condições naturais no tempo e na quantidade de produção, por meio de melhorias nas tecnologias de produção e da racionalização do espaço. Eles construíram caminhos de seringueiras e colocações para padronizar e aumentar a produtividade: a organização das árvores de goma elástica de acordo com caminhos ou secções, interligando as árvores localizadas próximas umas das outras em circuitos, irregularmente e mais ou menos elípticos e paralelos aos rios. O conjunto todo, composto de um a três caminhos de seringueiras, uma casa ou borracha e um defumador, era chamado de colocação.

Ruas ou caminhos internos eram construídos para interligar as várias colocações com a infraestrutura administrativa e comercial - que consistia em um escritório, um armazém e uma casa comercial -, a qual era usualmente localizada próximo do porto da empresa. Não obstante, essa racionalização do espaço e do meio físico natural não padronizou totalmente a produtividade. Ele só minimizou as diferenças nos níveis de produtividade entre os caminhos de seringueiras e as colocações.

Normalmente um caminho somavam-se de 80 a 120 árvores. A curva que se fecha formando quase um círculo era feita de modo que as extremidades ficassem próximas umas das outras, a fim de que, pregadas as tigelinhas⁷, iniciasse-se a colheita do leite, no princípio da estrada, finalizando-a ao pé do defumador, para encurtar o tempo na tarefa de defumação. As tigelinhas eram distribuídas ordenadamente de três a oito por cada árvore até a última, conforme o tamanho da árvore, totalizando cerca de 500 a 700 tigelinhas.

Essa racionalização do espaço/meio físico natural definia o potencial de produtividade dos caminhos e das colocações, estabelecendo as condições apropriadas para a inspeção, não somente como um procedimento de controle de qualidade, mas também de controle direto e disciplina do trabalho. O controle de qualidade era necessário, pois fabricar borracha requeria habilidades especiais na coleta do látex e na manufatura de *pélas* de borracha. O produtor direto tinha que ser treinado sob supervisão estrita de controle do método de corte das árvores, necessário para prevenir que elas fossem danificadas (CHAVES, 1913, p.8.; CASTRO 1955[1930], p.72). Esta supervisão técnica estrita era combinada com formas de controle do tempo e do ritmo de trabalho dos seringueiros.

⁷ As tigelinhas eram de estanho ou zinco, fabricadas em Belém; antigamente eram de barro queimado. O formato é de uma espécie de copo com fundo mais ou menos estreito, em diâmetro de boca tem 8 cm. E 5cm. Em diâmetro de base e 8 cm. de profundidade.

A inspeção era feita quando novos seringueiros estavam sendo treinados e, regularmente, quando os inspetores iam às colocações para examinar o modo como os trabalhadores estavam fabricando a borracha e, também, para verificar se eles estavam trabalhando com a intensidade requerida pela empresa (CASTRO, 1955[1930], pp.95, 108-110). Caso eles não estivessem, isto era relatado para o patrão, que poderia utilizar esta informação para intensificar o controle do crédito do trabalhador relatado na Casa Comercial. Os trabalhadores tinham dificuldades para justificar incapacidades para o trabalho devido a problemas de saúde. E, quando os preços da borracha caíram acentuadamente em 1913-15, e os seringueiros tentaram trabalhar menos na produção de borracha, os proprietários reagiram imediatamente por meio da introdução de inspeção diária (CASTRO, 1955 [1930], p. 136).

Os seringueiros, assim, eram compelidos a adequar seus métodos, tempo e ritmo de trabalho às expectativas da empresa. Reações ou resistências a estas expectativas eram tratados de diferentes maneiras, incluindo demissão, expulsão, ações legais e outros. No Seringal ITU, um seringueiro foi expulso em 1910 devido a “maus comportamentos”. Entre os processos legais sobre seringais disponíveis no Museu Nacional do Rio de Janeiro, Código 988, existem alguns que se referem a seringalistas procurando remover seringueiros ou aviados de suas propriedades, por meios legais.

O controle e disciplina administrativa do trabalho nos seringais são evidentes quando considerados como um conjunto de medidas que mudaram ao longo do tempo. Após as décadas de 1870-1880, e, particularmente, na década de 1910, uma das estratégias adotadas pelos seringalistas diante de conjunturas adversas na economia da borracha foi a intensificação da exploração do trabalho dentro das empresas de borracha, o que foi alcançado de várias maneiras.

Primeiro, a preferência pelo trabalhador individual, ao invés de trabalhador familiar, foi combinada com o trabalho especializado do produtor de borracha. O trabalho individual implicava na impossibilidade física do trabalhador individual combinar a produção de pélas de borracha com outras atividades econômicas. As demais atividades subsidiárias – tais como pesca e agricultura de subsistência – eram toleradas desde que essas atividades não afetassem o trabalho exigido na produção de borracha (CABRAL, 1949; MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, INDÚSTRIA E COMÉRCIO, 1913; CASTRO, 1955[1930], pp. 99 e 108).

A exigência de inteira dedicação dos seringueiros à produção de borracha é confirmada pelos resultados da análise dos Diários da empresa Seringal ITU.⁸ Em 1910, a renda monetária dos

⁸ A contabilidade da empresa de borracha era composta por: Livro de Conta-Corrente; Diário do Seringal (registro diário de transações comerciais, pagamento de salários e toda e qualquer movimento administrativo e financeiro da firma); Livro de Balanço Geral Anual; Livro caixa (movimento financeiro em dinheiro); e borrões (cadernos contendo notas

seringueiros se originava exclusivamente da produção de borracha. Na amostra de seringueiros, somente um seringueiro vendeu lenha e madeira para a Casa Comercial. O único meio alternativo de conseguir renda extra era vender pertences pessoais ou trabalhar temporariamente como trabalhador assalariado em outras atividades dentro da empresa. Somente 3% venderam pertences, enquanto 11% trabalharam temporariamente como diaristas. Em 1913, quando os preços da borracha estavam caindo, uma razoável proporção de seringueiros tendeu a abandonar ou reduzir a produção de borracha em favor do trabalho assalariado temporário ou permanente (22%).

Finalmente, a percentagem de renda obtida por esses trabalhadores por meio dessas formas de trabalho aumentou. Enquanto em 1910 essa percentagem variava de 5 a 26%, em 1913 a variação era de 51 a 100%. Havia apenas algumas exceções: um trabalhador com 14% de sua renda total oriunda de trabalho assalariado, e três trabalhadores que tiveram a proporção de renda de trabalho assalariado aumentada de 8 a 10% em 1910 para 61, 69 e 99% em 1913. Além disso, enquanto em 1910, 11% da amostra tinha parte de sua renda originando-se no trabalho como diarista ou como assalariado, em 1913, 17% assim o fez. Assim, no seringal ITU, em 1910 e em 1913, o seringueiro permaneceu na condição de trabalhador subordinado e produtor exclusivo de borracha, que poderia eventualmente realizar trabalho como diarista ou tornar-se trabalhador assalariado dentro da empresa. A diversificação das atividades econômicas da empresa de borracha, pelo menos até 1913, não implicou a diversificação das atividades econômicas do seringueiro ou o seu engajamento como trabalhador familiar, ou mudanças nas relações de classe social dentro da empresa.

Na década de 1910, além do engajamento de produtor individual dedicado exclusivamente à produção de borracha, a empresa intensificou a exploração do trabalho, de duas maneiras: (a) por meio do aumento do número de árvores de goma elástica, compondo um caminho de seringueiras, de 100 árvores para 120, 150 e 180 (CHAVES, 1913, p. 32) e (b) através da redução do número de seringueiros na empresa. O Seringal ITU tinha 400 caminhos de seringueiras. O número de seringueiros foi reduzido de 202 em 1910 para 160 em 1913, de modo que cada seringueiro ou passou a explorar um maior número de caminhos, ou um número menor de caminhos, mas com maior número de árvores a serem trabalhadas.

Essa circunstância se torna ainda mais evidente quando se leva em conta que em 1930, o número de seringueiros tinha aumentado para 215, 26% mais que em 1913. O mais alto nível de exploração do trabalho neste ano é indicado pelo fato de que, em 1913, a tendência à diversificação

fiscais ou recibos, lista de mercadorias, quantidade, datas, preços etc.) Neste trabalho foi utilizada a contabilidade do Seringal ITU completa, com exceção dos borrões que não foram localizados.

das atividades econômicas do seringueiro, que é evidente em 1930, era ainda muito tênue. Em 1913, somente 3% da amostra de seringueiros obteve renda monetária extra pela venda de cereais e pequena plantação de cereais (e ferramentas) para saldar débitos a fim de deixar o seringal.

4 MEIOS INDIRETOS DE CONTROLAR OS SERINGUEIROS POR MEIO DO MONITORAMENTO DO CRÉDITO/DÉBITO

A condição do seringueiro de ser um produtor individual especializado na produção de borracha constitui-se em elemento importante para a compreensão do significado do controle estrito do débito/crédito na casa comercial interna à empresa, como uma ferramenta de retenção, controle e disciplina do trabalho.

Como produtor individual dedicado exclusivamente à produção de borracha, os seringueiros dependiam do Mercado para obter alimentos. E as circunstâncias sob as quais eles realizavam transações comerciais favoreciam a formação de débito. Isso era assim, primeiro de tudo, porque eles trabalhavam e viviam em uma empresa de localização distante em relação aos mercados, de modo que eles se tornavam dependentes da casa comercial da empresa para adquirir tudo o que eles precisavam e não podiam produzir por si mesmos.

Na Tabela 01, observa-se que, em 1910, 32% da amostra fez compras acima da média, e 28% de acordo com a média (dez vezes ao ano). Isto significa que 60% compraram de acordo ou acima da frequência média de compras. Além disso, a proporção daqueles que compraram oito vezes ou mais ao ano atingiu 89%. Assim, a grande maioria dos seringueiros dependia inteiramente ou grandemente da casa comercial interna à empresa onde trabalhava, para a aquisição de produtos de subsistência.

Tabela 01

Compras de Seringueiros - Seringal ITU 1910, 1913, em Réis

Estatística	Compras Anuais 1910	Compras Anuais 1913	Despesa Mensal 1910	Despesa Mensal 1913	Frequência das Compras 1910	Frequência das Compras 1913
<i>Average</i>	75\$501	50\$629	6\$825	5\$290	10	9
<i>Median</i>	69\$238	50\$867	6\$267	5\$258	10	10
<i>Max</i>	186\$750	157\$401	15\$562	15\$740	12	11
<i>Min</i>	7\$605	1\$525	2\$427	0\$689	2	1
<i>Stdev</i>	34\$107	35\$980	2\$817	1\$119	2	3
<i>Avedev</i>	26\$210	27\$841	2\$176	2\$322	1	2

Fonte: Diários do Seringal ITU de 1910 e 1913.

A Tabela 01 também mostra que, possivelmente, essa dependência era ligeiramente menor em 1913, pois o valor médio de compras (50\$629) era consideravelmente mais baixo do que o de

1910 (75\$758). E o valor máximo de compra anual (157\$401) em 1913 sendo cerca de 16% mais baixo do que aquele de 1910 (186\$750). É possível que esses valores estejam refletindo também alterações nos preços das mercadorias adquiridas.

Essa circunstância se torna mais clara ainda quando a distribuição de frequência de compras é considerada. Primeiro de tudo, em 1913, a frequência média de compras era 9, o que é mais baixa do que em 1910. Além disso, não havia seringueiro comprando todo mês. E a percentagem daqueles comprando oito ou mais vezes decaiu de 89% em 1910 para 64% em 1913. Mais importante, 21% da amostra não fez compras em absoluto em 1913.

Há uma clara tendência para uma menor dependência do seringueiro em relação à casa comercial interna ao Seringal ITU em 1913, em comparação com 1910. Não obstante, os seringueiros ainda dependiam das compras internas à empresa, considerando que a média da frequência de compras atingiu 9 vezes ao ano, 53% da amostra comprou acima da média (10 ou 11 vezes ao ano), e o valor médio anual de compras atingiu 50,62 contos réis. A tendência a decréscimo da dependência de compras internas à empresa é claramente confirmada somente em uma perspectiva de longo prazo, como será discutido mais tarde, enquanto antes de 1913, os seringueiros dependiam inteiramente da casa comercial da empresa para comprar alimentos.

Alimentos eram caros na casa comercial da empresa devido a circunstâncias históricas; a exemplo do alto custo dos transportes. O Distrito do Rio Acre era suprido principalmente por casas comerciais de Belém. Em 1913, as mercadorias chegavam 64% mais caras devido, exclusivamente, às despesas com transporte de Belém, e 57% mais caras simplesmente por causa do pagamento de frete, como ilustrado na Tabela 02.

Tabela 02 Despesas com transporte de mercadorias, 1913

Despesa	Valor (Réis)	% do valor da mercadoria
Mercadorias (1.007\$842)		
Transporte p/ navio + registro oficial	8\$235	
Taxa de exportação	20\$865	
Frete	579\$094	57%
Seguro e outros	37\$790	
Total	645\$985	64%

Fonte: Chaves, 1913, pp. 71-2

Considerando que a casa comercial interna ao seringal deve ter obtido lucro do negócio, o preço final ao seringueiro deve ter sido alto, comparado aos preços praticados em Belém e Manaus. A legislação previa que, se o lucro do seringalista oriundo da venda de produtos na casa comercial interna a sua empresa ultrapassasse 140% acima do preço médio deles em Belém e Manaus, os

consumidores poderiam entrar com processo de reclamação junto ao tribunal.⁹ Porém, os seringueiros poderiam facilmente se tornar desatualizados com os preços dos produtos em Belém e Manaus, devido à grande distância em que se encontravam em relação a estes mercados e a baixa frequência dos carregamentos, mesmo considerando que eles tinham acesso a rádios e, muitas empresas de borracha, possuíam serviço telegráfico.

Todavia, a dependência da casa comercial interna à empresa e o alto custo das mercadorias não explicam o débito em si. Faz-se necessário discutir as circunstâncias sob as quais os seringueiros eram engajados e remunerados pela empresa.

Os seringueiros eram engajados na empresa de borracha na condição de trabalhador endividado. A fonte desse débito era o financiamento feito pelos seringalistas ao seu deslocamento de Belém ou do Nordeste brasileiro para suas empresas. Este financiamento assumia a forma de capital inicial e o débito inicial do seringueiro deveria ser pago com 20% de juros. Na amostra de seringueiros para 1910 e 1913, 36% era de recém-chegados em 1910. A média de débito inicial, incluindo 20% de juros, atingia 29\$245. O débito inicial inclui itens como ticket de passagem de Belém para o Seringal ITU, que, em abril de 1910 custava 6\$396 para a 3^a classe e 25\$346 para a 1^a classe, dinheiro para despesas durante a viagem. O adiantamento em dinheiro, juntamente com o ticket de passagem, representava a maior porcentagem do débito inicial. Considerando as despesas reais, sem os juros, o preço do ticket de passagem representava uma média de cerca de 45% e o dinheiro adiantado, 41% do débito inicial.

Em 1910, 61% dos recém-chegados pediu dinheiro adiantado em Belém, provavelmente para comprar alimentos e ferramentas de trabalho nessa cidade, com preços mais baratos. Os diários do Seringal ITU não fornecem os preços de cada mercadoria, mas considerando que somente 15% dos recém-chegados fez compras no primeiro mês na casa comercial, em 1910, é quase certo que a maioria deles fez compras em Belém, onde os preços eram menores do que aqueles da casa comercial da empresa.

Em 1913, as despesas dos seringueiros com ferramentas atingiram o valor de 280\$000 ou 315\$000 no Seringal ITU. Embora os preços em Belém fossem menores, eles ainda eram caros para os seringueiros, pois eles tinham que pagar com dinheiro emprestado a 20% de juros.

A política oficial de encorajamento à produção de borracha durante a crise mais profunda dos preços de borracha, iniciada em 1911-12, considerou as despesas com ferramentas uma das

⁹ Isto serviu como argumento de defesa em um processo na justiça de 1904 no qual o reclamante ganhou o caso (Arquivo Nacional do Rio de Janeiro - Secção Histórica, doc. Código 988, vol.3, docs. 17-18).

principais razões para o alto custo da mão-de-obra. O Plano de Defesa da Borracha de 1912¹⁰ previu que na acomodação oficial para trabalhadores imigrantes deveriam ser disponibilizadas ferramentas a serem vendidas a preço de custo. Chaves (1913, p.80) enfatiza que os preços das ferramentas de trabalho não representavam a maior proporção do débito inicial dos trabalhadores, embora fossem bastante caros. Era o custo de transporte que se constituía em um dos itens mais importantes no débito inicial. Isto se confirma, pois ele representava 45% do débito inicial, conforme mencionado anteriormente.

O engajamento de seringueiros como trabalhador endividado persistiu pelo menos até a década de 1910. Mas ocorreram mudanças. O Diário do Seringal ITU de 1913 registra o engajamento de seringueiros sem débito inicial e não existem registros de gerentes viajando para Belém ou para a região Nordeste do Brasil para recrutar trabalhadores. No Diário de 1930, não existe registro de investimento em recrutamento de trabalhadores em absoluto, não houve engajamento de trabalhador endividado. Ademais, havia trabalhadores que tinham famílias morando em Rio Branco, a capital do Acre, ou em pequenas cidades vizinhas, ao invés de morarem na região Nordeste do Brasil como no passado.

Essa informação confirma o surgimento de um Mercado de trabalho interno no Acre, mais acentuadamente após a década de 1910. Confirma igualmente a existência de imigração espontânea de trabalhadores.

Essas mudanças levam ao desaparecimento do débito inicial. Contudo, o endividamento nas relações de trabalho persists. É que o endividamento do seringueiro se originava na forma de seu pagamento: por produção, não por jornada de trabalho, sob circunstâncias particulares. A remuneração por produção significava renda incerta, dependendo não apenas do resultado do trabalho - quantidade e boa qualidade de borracha produzida -, mas também do preço da borracha ao produtor direto, que a vendia sob circunstâncias especiais.

Os preços da borracha variavam diariamente, nos mercados de Belém e Manaus e, de fato, várias vezes ao dia. Não obstante, o seringueiro não podia se beneficiar dessas variações de preços, pois ele vendia sua borracha dentro do seringal pelos preços internos à empresa e no tempo definido pelas condições administrativas de trabalho.

No Seringal ITU, os seringueiros entregavam a borracha produzida no tempo definido pelo calendário seguido pelo sistema interno de transporte. Todavia, ao ser recebida pela empresa, a borracha era pesada, conferida e armazenada. Os preços só eram atribuídos quando os navios vindos

¹⁰ A Lei Federal no. 2.534A de janeiro de 1912 e sua respectiva regulamentação em maio do mesmo ano.

de Belém chegavam para apanhar a produção. Isto aconteceu quatro vezes em 1910. Em 1913, esse processo aconteceu mais de duas vezes, assim como existem registros de vendas de borracha para a Bolívia. Além disso, os seringueiros venderam borracha nessas ocasiões não pelos preços que vigoravam em Belém, mas de acordo com preços prevalentes dentro da empresa Seringal ITU, os quais eram cerca de 40 a 50% mais baratos que aqueles.¹¹ Finalmente, do valor total da venda de borracha era deduzido o valor de aluguel da colocação e do frete de cada um dos seringueiros, como já mencionado.

Ademais, os seringueiros compravam alimentos a preços altos, como anteriormente mencionado. Mais importante, eles produziam borracha durante oito meses ao ano. Nas entressafras, do final de novembro até o final de março ou meados de abril, cerca de quatro meses, eles não produziam nem vendiam borracha. Eles somente consumiam produtos de subsistência. Esta situação se aplicava a todos, inclusive àqueles que iam para casa nos períodos de entressafra. Assim, as condições sob as quais os seringueiros eram remunerados e estavam inseridos nas relações de trabalho terminavam favorecendo o endividamento.

Tais condições tornaram possível o uso do estrito controle contábil do crédito do seringueiro na casa comercial do seringal como um meio de controle administrativo indireto do trabalho, visando retê-lo e constrangê-lo ao trabalho pesado. Os seringueiros compravam mercadorias a crédito (fiado) a ser pago com sua futura produção de borracha. Todavia, nessas relações comerciais os seringueiros não eram vendedores e compradores autônomos. Eles eram obrigados a vender a borracha que produziam para o seringalista, que assumia o papel de comprador (capital comercial) e proprietário-administrador da empresa, comandante do processo de produção (capital produtivo). Nesses papéis, o seringalista exercia o controle direto do trabalho dos seringueiros, ao mesmo tempo que atuava como credor por meio da casa comercial interna à sua empresa, definindo o nível de empréstimos (capital usurário) e de compras a crédito. De acordo com Castro (1955[1930], pp. 71 e 74), a regra nessa matéria era: “Aquele que não produz não consome”. O gerente sempre reduzia a demanda dos seringueiros por mercadorias, quando eles tinham alto débito. Nada lhes era vendido acima do nível de sua produção.

No Seringal ITU, todavia, mesmo seringueiros altamente endividados continuavam tendo crédito, desde que eles continuassem a produzir borracha. É que o seringalista tinha dificuldade em controlar totalmente o trabalho do seringueiro. Reclamações sobre não pagamento de débito poderiam ser feitas, segundo o Código Comercial. O credor poderia pedir por arresto, que era o

¹¹ Esta informação sobre preços de borracha no Seringal ITU confirma estimativas feitas por Chaves (1913, p. 70) e informação de Castro (1955[1930], pp. 74, 112-114).

confisco de pertences e propriedades sob a mediação de autoridades. Os seringueiros não tinham pertences ou propriedades valiosas que pudessem ser confiscadas e a prisão deles poderia significar não pagamento das dívidas de qualquer modo. Portanto, o modo usual de recuperar débitos era manter o devedor trabalhando na empresa.

Os devedores, por sua vez, tinham que permanecer na empresa até que todo o débito fosse saldado. Isto poderia forçá-los a permanecer no seringal por mais tempo do que eles tinham planejado. Deste modo, o débito também funcionava como um meio de reter o trabalhador na empresa.

Todavia, a eficiência disso tudo era relativamente limitada. Os seringueiros tinham níveis desiguais de produtividade/consumo. Consequentemente, eles possuíam diferentes níveis de remuneração, que desenhavam diversos níveis de renda em relação ao nível de subsistência. Quando eles conseguiam equiparar sua remuneração com seus gastos na casa comercial, eles tinham uma remuneração ao nível de subsistência, o que se expressava em suas contas correntes através de ausência de débito ou crédito. Débito, por sua vez, poderia indicar ganhos abaixo do nível de subsistência como uma condição temporária ou permanente.

No Seringal ITU, em dezembro de 1910, 70% dos seringueiros que compunham a amostra analisada tinha débito. Em dezembro de 1913, somente 49 seringueiros, ou 76% da amostra de 1910, permaneciam no seringal, e 77% destes mostravam um balanço negativo. Esta alta percentagem de endividamento expressa a particularidade daqueles que formaram a amostra. Eles foram selecionados entre aqueles que permaneceram no Seringal ITU no início de fevereiro de 1910 e no início de março de 1913, quando o ano contábil iniciava. Após março de 1913, 21% da amostra deixou o seringal. Apesar da existência de uma considerável proporção de seringueiros que permaneceu no Seringal por anos mesmo tendo saldo positivo, a maioria daqueles que permaneceram por longos períodos tinha balanço negativo.

Finalmente, a percentagem da amostra ganhando acima do nível de subsistência não era baixa. Do total da amostra, 17% tinham balanço positivo em dezembro de 1910 e 22% em dezembro de 1913 (esta percentagem se refere àqueles que permaneceram no Seringal durante todo o ano de 1913, o que significa um total 21% menor que a amostra de março desse mesmo ano, quando o ano contábil começou). Além disso, como já mencionado, do total de 202 *seringueiros* no seringal ITU em fevereiro de 1910, cerca de 55% trabalhou por um período de três a quatro anos, enquanto 11% deixou a propriedade em apenas dois anos.

É necessário, portanto, relativizar a crença da literatura de que as relações de trabalho nos seringais se caracterizaram pela imobilização absoluta e pela fuga da mão de obra. O passo seguinte

nesta direção é a discussão sobre as estratégias dos trabalhadores para lidar com o endividamento, assim como garantir a rotatividade do trabalho.

5 ESTRATÉGIAS DOS SERINGUEIROS PARA LIDAR COM DÉBITOS

Os seringueiros tinham diferentes formas de resistência para com o uso patronal do débito como meio de controle, retenção e disciplina da mão-de-obra. Nos documentos contábeis do Seringal ITU relativos a 1910, 1913 e 1930, há abundância de evidências das estratégias dos seringueiros para enfrentar o endividamento. A maioria dos casos indica formas coletivas de resistência e ajuda mútua. Os seringueiros e trabalhadores assalariados com saldo positivo em suas contas correntes na casa de comércio interna ao Seringal costumavam emprestar dinheiro aos seus colegas endividados, sem cobrança de juros. Os endividados, assim, não precisavam obter empréstimos na casa comercial a 20% de juros; e podiam comprar bens com dinheiro vivo. Esta possibilidade era crucial para aqueles que estavam altamente endividados e, portanto, tinham o seu crédito controlado por contabilistas, correndo o risco de ter seu crédito para comprar alimentos fiado interrompido completamente.

Em 1910, 25% dos seringueiros da amostra pediu dinheiro emprestado a 27 colegas credores, cujas transações atingiram o montante de 112\$896 contos de réis. Em 1913, 19% assim o fez, sendo 27 o número de colegas credores. Embora o número de trabalhadores que pediram empréstimo a colegas fosse inferior em 1913 do que em 1910, o montante total envolvido foi superior a 153\$381 contos de réis.

Ademais, os trabalhadores do seringal ITU também costumavam emprestar mercadorias aos seus pares. Eles autorizavam a casa comercial a vender mercadorias aos colegas endividados e a registrar a dívida daí decorrente nas suas contas correntes. O pagamento desses empréstimos em mercadorias era efetuado mediante a autorização de um depósito na conta corrente do credor, geralmente, no final do ano, quando os saldos anuais eram calculados.

Especialmente quando desejavam sair da propriedade, os seringueiros costumavam vender seus pertences, incluindo ferramentas, para liquidar dívida. Em 1910, 3% dos seringueiros da amostra vendeu pertences. Finalmente, eles realizavam trabalhos dentro dos Seringais como trabalhadores diaristas, como já mencionado.

Essa tendência revela igualmente o modo como os seringueiros usaram várias estratégias para lidar com a queda dos preços da borracha em 1913 (BENTES, 1998). Neste cenário, os seringueiros foram diretamente afetados porque não só venderam borracha a preços mais baixos do

que os praticados em Belém e Manaus, mas também compraram produtos de subsistência caros. Sob tais condições, o trabalhado assalariado tornou-se uma boa estratégia. Os trabalhadores assalariados tinham vantagens claras. Eles obtinham salários ou ordenados fixos e a maioria deles tinha refeições gratuitas. Considerando uma amostra composta da renda de 8 trabalhadores assalariados, ganhando de 120\$000, 150\$000 e 200\$000 contos de réis, descobriu-se que sua renda média anual era de 1:077\$400 contos de réis em 1910. Como tal, era maior do que a renda média anual do seringueiro daquele ano que era de 1:017\$160 contos de réis.

Mais importante, os trabalhadores assalariados gastavam menos na casa comercial interna. Sua média anual de compras foi de apenas 28\$330 contos de réis em 1910 e 20\$310 contos de réis em 1913, enquanto a média anual de compras dos seringueiros atingiu 74\$750 contos de réis em 1910 e 50\$620 contos de réis em 1913. Na seleção de uma amostra de mão-de-obra assalariada, tentou-se manter o critério de permanência no Seringal ITU no início de fevereiro de 1910 e no início de março de 1913, mas a rotatividade entre os trabalhadores assalariados era maior em comparação com aquela dos seringueiros. Como resultado, em 1910 a amostra de assalariados refere-se a 7 trabalhadores assalariados, pois a conta de um dos oito considerados não teve movimento em 1910, mas teve em 1913, e dos oito que compunham a amostra, apenas dois permaneceram no seringal durante todo o ano de 1913, devido a um deles ter se tornado um seringueiro neste ano e cinco não estarem mais trabalhando nesse seringal.

Além disso, os trabalhadores assalariados tendiam a ter saldos positivos. Da amostra de mão-de-obra assalariada do ponto de vista da situação final, 75% deixaram o seringal com um saldo positivo.

Já os trabalhadores no topo da administração da empresa seringueira sempre tiveram saldos positivos. O contador recebia um salário de 700\$000 contos de reis em 1910, e 1:000\$000 contos de reis em 1913, o que era equivalente ao do contador do Instituto Paulista da Defesa Permanente do Café. O contador tinha um saldo positivo de 25,61 contos de réis em dezembro de 1910, e 777\$069 em dezembro de 1913, deixando o seringal em junho de 1914 com alta poupança. Outro trabalhador administrativo foi contratado em 1910 com um salário anual de 10:000\$000 contos de reis. Existe registro de que ele emprestou muito dinheiro aos seringueiros, sem a cobrança de juros.

Ao lado da razoável tendência ao trabalho assalariado, os seringueiros tiveram que intensificar a extração e fabricação de borracha, uma vez que o proprietário reduziu o número de seringueiros de 202 em 1910 para 160 em 1913, como mencionado anteriormente.

Finalmente, os seringueiros enfrentaram a constante queda dos preços da borracha em 1913, por meio do aumento da venda de borracha por consignação. Na amostra, apenas 2% venderam parte

da borracha produzida por consignação em 1910, enquanto 44% o fizeram em 1913. Isto permitia-lhes obter melhores preços em comparação com o que poderiam obter no final do ano quando o balanço final de sua produção era feito, considerando a tendência à redução permanente dos preços da borracha. Entretanto, por não serem aviados, não podiam vender o total da borracha que produziam daquela forma.

O material apresentado permite questionar as interpretações das relações de trabalho nos seringais centradas no endividamento e na fuga. Calixto (1993 p. 97-99) afirma que os seringalistas devem ter sido violentos e arbitrários. A declaração se baseia na descrição de Cabral (1949, p.71) sobre o assassinato de um fugitivo endividado, por um seringalista, no Acre. O autor critica Castro (1955[1930]) e Potyguara (1942), que, segundo ele, tendem a ver as casas aviadoras ou o capital comercial e financeiro como a causa da baixa remuneração e das “relações arbitrárias de trabalho” nos seringais. No entanto, Castro (1955[1930]) se refere a isso como sendo a justificativa do seringalista para a baixa remuneração dos seringueiros endividados. Além disso, o que essa literatura indica é a existência de diferentes atitudes em relação ao endividamento e à fuga, mesmo por um mesmo seringalista. Esse autor descreve duas atitudes diferentes de seu patrão em 1914. Ele perdoou a dívida de um seringueiro, mas teve uma reação violenta a uma ocorrência de fuga, na qual três seringueiros fugitivos foram capturados. Em reação à captura, um antigo ex-escravo que vivia naquele Seringal ateou fogo na residência do proprietário, matando-o (CASTRO, 1955[1930], pp. 287; 199-211 e 215-218).

Esse é um elemento importante no romance “A Selva”. Sendo um romance, essa obra contém muita imaginação do autor, muitas vezes para acentuar aspectos de sua experiência sobre os quais ele quer refletir ou chamar a atenção. Ela expressa a repugnância, particularmente de trabalhadores e ex-escravos, diante da captura de trabalhadores endividados, numa conjuntura pós-escravidão em que a liberdade do trabalhador era considerada como um princípio precioso.

Na verdade, essas situações constituíam-se em uma expressão dramática da condição dos seringueiros de trabalho subordinado, em uma circunstância histórica de legislação trabalhista fraca no Brasil, que possibilitava a existência de diferentes padrões de tratamento para com os trabalhadores por parte dos capitalistas. As transações comerciais nos seringais eram regulamentadas pelo Código Comercial, que foi a primeira legislação a ser melhorada após a independência do Brasil de Portugal. Quanto à legislação trabalhista, no entanto, havia leis esparsas sobre aspectos particulares em uma conjuntura na qual até mesmo os grevistas urbanos eram tratados como casos de polícia. A Legislação Trabalhista Brasileira foi promovida como um conjunto de leis somente em 1930.

No início do século XX, Cunha (1946) foi um dos primeiros a questionar as condições de vida dos seringueiros. Enfatizando o tratamento dado ao trabalhador como uma questão de caráter do patrão e enfatizando excessivamente os casos de abuso de poder por parte de certos empregadores, ele se refere aos seringais como "a mais criminosa das organizações de trabalho". Ele também denuncia a ausência de assistência oficial em termos de saúde e educação, que foram instaladas no campo somente como parte do Plano de Defesa da Borracha de 1912.

Entretanto, os comentários desse autor têm sido utilizados pela literatura de forma acrítica. Os casos de interferência da subjetividade e do caráter individual dos seringalistas nas relações de trabalho têm sido interpretados através da perspectiva da economia neoclássica, segundo a qual os processos econômicos não seriam fenômenos sociais, mas, sim, fenômenos racionais, livres da contaminação de elementos de subjetividade. E com base, também, na acepção ocidental de civilização que acredita ser a sociedade industrial capitalista símbolo de um estágio superior de desenvolvimento humano. Daí decorre a idealização do capitalismo como sinônimo de 'racionalidade', 'civilização', "bem-estar", "progresso" e "ausência de violência" nas relações de trabalho, em oposição às relações consideradas não capitalistas ou pré-capitalistas, que representariam o "atraso", o "não-desenvolvimento", a "selvageria".

Essas visões moldaram interpretações tendenciosas das relações de trabalho nas empresas de borracha na Amazônia brasileira e colocaram obstáculos a um debate mais consistente sobre o assunto. Por exemplo, a frágil condição dos seringueiros frente aos seringalistas tem sido tratada como se fosse uma situação singular. Mas essa não era uma situação trabalhista singular.

Ao contrário, a fragilidade da classe trabalhadora frente aos capitalistas constituiu-se em uma característica geral do capitalismo no período desta pesquisa. Segundo Russel (1991, pp.9-10; 17-18; 21, 27), na indústria britânica, o tratamento dispensado ao trabalhador dependia do caráter do empregador. Incentivos e gratificações eram distribuídos seletivamente; favores eram concedidos àqueles cujas condutas e atitudes eram julgadas dignas de mérito e privilégio especial e isto visava a encorajar inveja e competição nos demais. Aliás, para os trabalhadores rurais, qualquer progresso real começou somente a partir de 1924, e na Escócia somente após 1937. Ademais, não era prática comum para os empregadores continuarem pagando salários aos trabalhadores manuais durante períodos de faltas ao trabalho devido à enfermidade e, em muitas firmas, pensões por aposentadoria para trabalhadores assalariados ficava a critério do empregador e eram concedidas seletivamente àqueles indivíduos "merecedores" que tivessem se qualificado pelo tempo de serviço e bom caráter.

Segatto (1987, p. 22) mostra que, no Brasil, até 1930, o tempo de trabalho dependia da vontade e necessidade dos patrões. Em muitas indústrias urbanas, a jornada de trabalho estendia-se

por 12, 14 e até 15 horas por dia, e os trabalhadores não tinham o direito de final de semana remunerado ou a qualquer seguro de saúde. Além disso, dizia ele, muitas vezes o proletariado urbano era engajado na empresa e demitido verbalmente, sem contrato formal (SEGATTO, 1987). Finalmente, segundo esse autor, o proletariado urbano trabalhava sob um rigoroso sistema de coerção e disciplina para garantir a máxima produtividade, o que poderia envolver até mesmo constrangimentos físicos, ameaças e outros tipos de coerção.

As mudanças não foram prontamente realizadas ou intrínsecas ao capitalismo, mas foram construídas em lutas de classe complexas e violentas.

O sistema de trabalho ao qual os seringueiros das plantações de borracha na "Malásia Peninsular", tidas como símbolo da visão ocidental triunfalista de civilização, particularmente depois de 1909, foi classificado por Barlow (1978) como um "sistema maligno".

Da mesma forma que a grande maioria dos seringueiros que trabalhavam nos seringais do Acre, os produtores de borracha das plantações de borracha nas colônias britânicas eram imigrantes, cujos contratos de trabalho envolviam débitos. Eles eram inseridos na empresa sem contrato formal, também como uma forma de prevenir que deixassem a propriedade para trabalhar em outra empresa. Além disso, ganhos e outras vantagens eram recuperadas pelos patrões por meio de deduções feitas no pagamento deles. Empregados não eram mantidos apropriadamente informados sobre o estado de suas contas, somas extras eram frequentemente debitadas e juros eram cobrados pelos contratantes; não era permitido aos imigrantes deixarem-nos até que todos os débitos fossem pagos; isto às vezes levava muito tempo, porque despesas eram frequentemente exageradas e inchadas com as cobranças de juros. Débitos eram também aumentados pela prática dos contratantes de cobrar altos preços por alimentos, vender *opium* e administrar estabelecimentos de apostas (BARLOW, 1978, p.46).

Esse autor informa ainda que os patrões das *rubber plantations* da Malásia costumavam pagar salários um ou dois meses em atraso, como um meio para desencorajar fugas. Em consequência dessas práticas, muitos imigrantes ficavam permanentemente sem dinheiro. Às vezes, eles eram forçados a comprar fiado alimentos e outros produtos, e isto inevitavelmente provocava um círculo vicioso de mais pobreza e maior débito (BARLOW, 1978, p. 42). Até as categorias de trabalhadores contratados poderiam ter seus débitos aumentados com despesas com transporte e subsistência, juntamente com comissões pagas aos contratantes. (BARLOW, 1978, p.46).

Finalmente, a reprodução acrítica dos relatos de Cunha (1946) sobre as relações de trabalho em um seringal tem ignorado dois pontos importantes. Primeiro, os seringueiros não eram passivos, mas tinham estratégias para lidar com as diversas questões em suas condições de vida e trabalho.

Segundo, os seringalistas estavam lidando com uma reserva de mão-de-obra relativamente baixa. Essas condições impunham certos compromissos aos empregadores, expressos não somente no uso de táticas passivas de convencimento dos trabalhadores para que aceitassem trabalhar em seringais de distante localização (BENTES, 1998). Eles também tinham que se utilizar de diferentes tipos de incentivos aos trabalhadores.

6 BÔNUS, GRATIFICAÇÃO E DESCONTOS

O trabalho dos Seringueiros era controlado e disciplinado não apenas pela inspeção e pelo controle rigoroso do crédito/dívida. Os diários do seringal ITU mostram que o seringalista também utilizava diferentes estratégias de motivação e formas de reter o trabalho, tais como oferecendo educação escolar àqueles poucos que, com o tempo puderam ter seus filhos no seringal ou em vilas vizinhas (NEVES, 1985), trazendo padres para dar assistência religiosa aos trabalhadores, fornecendo empréstimos àqueles que necessitavam de tratamento de saúde em cidades ou vilas rurais próximas, oferecendo trabalho assalariado temporário àqueles que estivessem altamente endividados ou a seus filhos jovens, ou até mesmo às esposas, as quais podiam realizar serviços domésticos na residência do proprietário ou na limpeza das dependências administrativas do seringal. Além disso, os seringueiros também eram motivados por incentivos e recompensas sob a forma de bônus, gratificações ou descontos.

Os incentivos e as recompensas eram ofertados, certamente, seletivamente, aos indivíduos considerados "merecedores", os quais se qualificavam pelo tempo de serviço, bom caráter e comportamento adequado. Os incentivos eram dados a trabalhadores endividados e não endividados. Em 1910, apenas uma pequena maioria dos que receberam incentivos tinha um saldo positivo (56%), enquanto a maioria dos demais estava endividada, embora em níveis baixos. Entretanto, em 1913, quase todos os ganhadores tinham, na Casa Comercial, dívidas em vez de crédito e dois dos três casos que tinham um saldo positivo eram ex-seringueiros que se haviam tornado trabalhadores assalariados. Ademais, as recompensas eram muitas vezes desproporcionais aos saldos dos ganhadores. Em 1913, apenas três seringueiros receberam desconto de 50% ou mais de seu saldo e apenas quatro receberam gratificação. Considerando isto e que, em 1910, um seringueiro foi demitido devido a "mau comportamento", pode-se deduzir que havia diferentes padrões de tratamento trabalhista por parte do chefe.

Entretanto, deve-se observar que os incentivos também foram dados de acordo com critérios estritamente lucrativos. Em 1910, 10% da amostra de seringueiros recebeu incentivos e 31% em 1913. Isto foi feito duas vezes ao ano, no final de junho e no final de dezembro.

Com exceção de três casos em 1910 e quatro casos em 1913, incentivos e recompensas foram dados àqueles que tinham alta produtividade e um nível relativamente alto de consumo na casa comercial. As tabelas 03 e 04 mostram que em 1910, o valor médio da produção de borracha dos ganhadores de incentivos é quase o dobro (98\$936) do valor dos não ganhadores (54\$647). A tendência a níveis mais altos de produção de borracha entre os ganhadores de incentivos é confirmada pela distribuição de dados, na qual, em 1910, 30% tem produção muito acima da média de 98,93 contos de réis e cerca de 65% um pouco abaixo da média. Em contraste, a distribuição de dados dos não ganhadores de incentivos expressa níveis mais baixos de produção de borracha, com 41% abaixo e muito abaixo do valor médio e apenas 20% acima.

Em 1913, os ganhadores e não-ganhadores de bônus, incentivos e descontos apresentam valores médios de produção de borracha mais altos em comparação com 1910. No entanto, os números são bastante semelhantes. O valor médio da produção de borracha dos ganhadores é de 106\$782 contos de réis, com a distribuição apresentando 15% muito acima da média, 65% perto da média e apenas 20% abaixo. Os dados dos não ganhadores apresentam uma distribuição desigual, tendendo a valores muito abaixo da média em 1913, com 31% acima da média e 86% abaixo ou muito abaixo.

Uma tendência similar foi encontrada com relação às compras anuais, embora em uma proporção mais leve. A frequência de compra anual dos ganhadores de bônus, gratificações e descontos era maior do que a dos não ganhadores. A frequência média de compras dos ganhadores era 10 em 1910 e 9 em 1913, enquanto a frequência média de compras dos não ganhadores era 9 em 1910 e 6 em 1913.

Além disso, a grande maioria comprava de acordo ou acima da média anual de frequência de compra e as poucas exceções compravam mais de oito vezes por ano.

Em adição, os ganhadores tendiam a ter níveis mais altos de consumo na casa comercial interna. Em 1910 as compras anuais dos ganhadores foram de 79\$086, enquanto as compras anuais dos não ganhadores atingiram 73\$764 contos de réis. Em 1913, a diferença era maior. A média de compras anuais dos ganhadores alcançou 60\$418 contos de réis e dos não ganhadores apenas 43\$288 contos de réis, como pode ser visto nas tabelas 03 e 04.

Tabela 03 Gratificação Recebida - Valor da produção e compras, 1910, 1913 (em Réis)

Estatísticas	<i>Compras Anuais</i>		<i>Produção de borracha</i>	
	1910	1913	1910	1913
Average	79\$086	60\$418	98\$936	107\$843
Median	69\$720	62\$940	86\$595	100\$719
Max	139\$831	157\$401	187\$275	202\$438
Min	29\$127	4\$827	28\$201	29\$931
Stdev	38\$278	39\$181		
Avedev	32\$667	28\$414		

Fonte: Diário do Seringal ITU de 1910 e 1913

Table 04: Não-Receptores -Produção e Compras 1910, 1913 1913 (em réis)

Estatística	<i>Compras anuais</i>		<i>Produção de Borracha</i>	
	1910	1913	1910	1913
Media maior	69\$142	45\$113	49\$823	79\$782
Media	67\$606	38\$863	41\$153	63\$237
Max	154\$167	134\$762	174\$346	211\$442
Min	7\$605	1\$525	4\$339	0\$927
Stdev	30\$739	34\$238	35\$367	53\$236
Avedev	22\$276	26\$675	26\$157	44\$176

Fonte: Diário do Seringal ITU de 1910 e 1913.

As relações de trabalho seringalistas-seringueiros também envolviam negociação de dívidas e mudanças ao longo do tempo, conforme discutido a seguir.

7 MUDANÇAS E ROTATIVIDADE DO TRABALHO

Desde as últimas décadas do século 19 e particularmente depois dos anos 1910, os seringalistas responderam às constantes e profundas oscilações nos preços da borracha diversificando as atividades econômicas na propriedade (BENTES 1998; REIS 1953, p.107-108; OLIVEIRA 1985, pp.25-26; PAULA 1980). Junto com a agricultura e a pecuária, a castanha do Brasil tornou-se cada vez mais um importante produto de exportação da Amazônia, particularmente depois da década de 1920 (EMMI 1988).

Em 1920, no Distrito do Rio Acre, as propriedades seringueiras que diversificaram a produção de mercadorias atingiram 33%, sendo que cerca de 6% delas produziam também castanha-do-pará. Contudo, 67% de propriedades seringueiras continuava sendo produtora unicamente da borracha. Nelas, a diversificação das atividades econômicas ocorreu em torno de produção de cereais para consumo interno, visando a reduzir a dependência do mercado para aquisição de alimentos.

Essa tendência à diversificação das atividades econômicas afetou a condição de trabalho dos seringueiros em uma perspectiva de longo prazo. No Seringal ITU, na amostra do seringueiro de 1930, representando 30% dos 215 seringueiros trabalhando na propriedade, 12% combinavam a

produção de borracha com a coleta de castanha-do-pará durante o ano, um caso também vendeu milho, e 5% trabalharam também, temporariamente, como mão-de-obra assalariada.

A diversificação da atividade econômica dos seringueiros lhes permitiu desenvolver um certo grau de autonomia em relação à casa comercial interna. Isto se expressa na tendência a um nível mais baixo de compras em 1930, em comparação com 1910 e 1913. Na amostra de seringueiros de 1930, 12% não fez compras durante o ano e 53% fizeram compras apenas três vezes. Além disso, 75% compraram menos de 5 vezes durante o ano.

A tabela 05 ilustra que o valor médio das compras anuais em 1930 caiu drasticamente. Ele representa 56% da média de compras anuais em 1913, e 44% desse valor em 1910. Assim, ao contrário de seus colegas nos outros dois anos considerados, em 1930 os seringueiros diversificaram suas fontes de renda monetária e meios de subsistência, de modo a fazer menos compras na casa comercial interna ao Seringal ITU.

Tabela 05: Compras dos Seringueiros: 1930 (em Réis)

Estatística	Compras Anuais	Despesas Mensais	Frequência	Compras
Average	99\$778	8\$821		3
Median	69\$669	5\$932		3
Max	450\$509	40\$954		11
Min	13\$603	1\$236		1
Stdev	91\$358	8\$190		2
Avedev	67\$392	6\$094		1

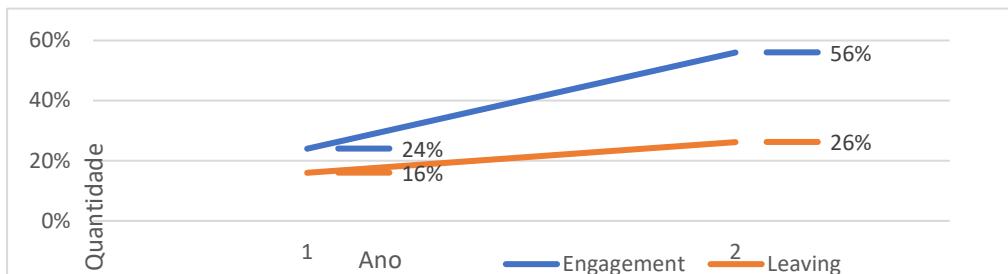
Fonte: Diário do Seringal ITU do ano de 1930

A diversificação das atividades econômicas resultou em um maior nível de rotatividade do trabalho na propriedade. A ideia de imobilização do trabalho absoluta caracterizando as relações de trabalho nos seringais não se sustenta diante dos resultados desta investigação. Muitos seringueiros com saldo positivo permaneceram no Seringal ITU por anos, contrariando o dogma que sugere que apenas o trabalhador endividado o fazia. Em dezembro de 1910, 17% da amostra dos seringueiros tinha saldos positivos e todos eles permaneceram no Seringal ITU até 1914 ou meados de 1916. Além disso, apenas um dos 20% que tinha saldo positivo em dezembro de 1913, saiu em fevereiro de 1914, enquanto a maioria permaneceu por muito mais anos. Em 1930, 5% do total de 215 seringueiros permaneceu no seringal, mesmo tendo saldo positivo. De mais a mais, como mencionado anteriormente, alguns seringueiros deixaram a propriedade e retornaram a ela no ano seguinte. Finalmente, muitos seringueiros endividados saíram da propriedade através de diferentes formas de negociação, como mencionado anteriormente.

Além disso, houve uma crescente rotatividade de mão-de-obra no Seringal ITU. O gráfico 01 ilustra que o engajamento (*Engagement*) de seringueiros aumentou de 24% em 1910 para 56%

em 1913. Ao mesmo tempo, a porcentagem de seringueiros saindo (*Leaving*) da propriedade era 10% maior em 1913.

Gráfico 01 - Rotação de Seringueiros Seringal ITU – 1910, 1913.



Fonte: Diários do Seringal ITU de 1910 e 1913.

O gráfico 02 mostra uma tendência firme para uma porcentagem crescente de seringueiros que deixam a propriedade quando os três anos (1910, 1913 e 1930) são considerados. Considerando que em 1930 o número total de seringueiros na propriedade atingiu 215, 26% a mais do que o total em 1913, além de um percentual maior de saída, houve uma intensificação na contratação de mão-de-obra. Em outras palavras, houve uma crescente rotatividade de mão de obra no Seringal ITU.

Finalmente, foram encontradas mudanças na maneira como os seringueiros deixavam a propriedade. Em 1910, dois seringueiros morreram, um foi demitido devido a "mau comportamento", e 30 deixaram seus empregos. Entre os que deixaram o emprego, apenas 13% tinha saldo positivo e 3% tinha sua dívida saldada. Os demais representavam 53% que se mudaram para um seringal vizinho, tendo suas dívidas assumidas pelo novo patrão e 31% de seringueiros endividados que deixaram o Seringal ITU por meio de negociações. Alguns deles tiveram suas dívidas assumidas por outros seringueiros, enquanto outros tiveram uma metade das dívidas assumidas por outros seringueiros e outra metade pelo proprietário.

Em 1910, o valor de dívidas de seringueiros transferido para a conta Lucros & Perdas atingiu 4.982.680 contos de reis, incluindo as dívidas dos dois seringueiros que tinham morrido. Em 1930, 43% deixou a propriedade no final do ano e 81% deles tinha saldo positivo.

Gráfico 02 – Seringueiros deixando o seringal ITU - 1910, 1913, 1930



Fonte: Diários do Seringal ITU de 1910, 1913 e 1930

8 CONCLUSÃO

Os Seringalistas comandaram o processo de produção de borracha, ao contrário do que é popularmente sugerido pela literatura. Além disso, as relações de trabalho em seringais não eram definidas pelo endividamento. Embora os seringueiros fossem contratados como mão-de-obra imigrante endividada e as circunstâncias em que realizavam relações comerciais dentro dos seringais favorecessem o endividamento ou a perpetuação de dívidas iniciais, o que definia as relações de trabalho eram as formas através das quais a mão-de-obra era administrativamente subjugada pelo empregador.

Nos seringais, como em qualquer empresa capitalista, a vontade do capitalista assumiu a forma de procedimentos administrativos de retenção, controle e disciplina do trabalho. A busca por melhorias tecnológicas, sistemas eficientes de controle de qualidade e formas adequadas de controlar e disciplinar o trabalho, a fim de maximizar a produtividade, moldaram o processo de criação e funcionamento de seringais. A organização e racionalização do espaço/natureza em que as seringueiras eram organizadas de acordo com caminhos e colocações, que eram ligadas à administração por caminhos internos, reduziam o tempo de produção e definiam a produtividade potencial do trabalho, além de facilitar a inspeção.

A inspeção era um mecanismo de controle de qualidade e de controle direto sobre o trabalho dos seringueiros, que fazia parte de um conjunto de procedimentos administrativos. Os seringalistas controlavam o nível de exploração do trabalho por meio do aumento ou diminuição do número de seringueiros contratados, da alteração do número de caminhos de borracha a serem explorados por cada um deles e, também, através do aumento do número de árvores de goma elástica que compunham cada caminho de seringueiras.

Além disso, os seringalistas utilizavam procedimentos indiretos de controle e de disciplina. Primeiro, como resultado de circunstâncias tais como a dependência dos seringueiros da casa comercial interna ao seringal para obter alimentos, na medida em que eles eram produtores exclusivamente de borracha em uma empresa situada longe dos mercados, o controle rígido sobre seu crédito foi transformado em uma forma indireta de retenção e controle de seu trabalho. Em segundo lugar, foram dados incentivos como bônus, descontos e gratificações que, certamente, foram oferecidos seletivamente a indivíduos "merecedores", os quais se qualificaram não apenas pelo tempo de serviço, bom caráter e comportamento esperado, mas também de acordo com critérios de lucratividade para o seringalista. A exemplo de alta produtividade combinada com alto nível de consumo na casa comercial interna.

Desse modo, o trabalho dos seringueiros foi submetido à vontade e ao objetivo dos capitalistas de produzir borracha como uma mercadoria, visando à geração de lucro, a fim de garantir a

acumulação de capital. Os seringueiros não eram autônomos no processo de produção, mas eram trabalhadores pagos por produção. A subordinação do trabalho deles aos interesses do capitalista se manifestava não apenas por meio de medidas administrativas de retenção, controle e disciplina do seu trabalho. Manifestava-se também na exigência administrativa de que a entrega da borracha produzida ao proprietário se desse de acordo com normas internas pré-estabelecidas. Como resultado, a remuneração do seringueiro era definida não apenas pela quantidade e qualidade da borracha produzida, mas também pelas condições de trabalho sob as quais produzia a borracha e condições administrativas sob as quais tinha que comercializar esse produto - regras administrativas pré-determinadas de controle de qualidade e de acordo com a frequência dos embarques.

Essas formas de controle e disciplinamento do trabalho subjugaram o trabalho dos seringueiros aos interesses do seringalista, indicando relações de classe em que patrão e empregado personificava condições sociais distintas. O seringalista personificava vários papéis: 1. Proprietário ou inquilino¹² da terra-seringal e empresário da borracha; 2. Comerciante; 3. Comandante das relações sociais de produção e administrador da empresa seringueira diretamente, ou indiretamente por meio de gerentes e administradores; 4. Capitalista usurário. Esses personagens revelam uma realidade mais complexa do que a suposta ausência dos seringalistas na produção de borracha.

¹² No auge da exportação de borracha eram estrangeiros que mais alugavam seringais; mas o aluguel de seringais se tornou mais comum, inclusive entre brasileiros, a partir da década de 1920.

REFERÊNCIAS

BARLOW, Colin. *The natural rubber industry*. Kuala Lumpur: Oxford University Press, 1978.

BENTES, Rosineide da Silva. *Rubber Enterprises in the Brazilian Amazon, 1870-1930*. Tese de doutoramento, Londres: Departamento História Social. London: London School of Economics and Political Sciences (LSE), nov.1998.

CABRAL, Alfredo Lustosa. *Dez Anos no Amazonas, 1897-1907*. Paraíba: Escola Industrial. 1949.

CALIXTO, Valdir de Oliveira. *Aquiri (1898-1909): Os Patrões e a Construção da Ordem*. S. Paulo: USP, 1993 (Tese de doutorado).

CASTRO, José Maria Ferreira de. *A Selva*. 37^a ed. Lisboa: Guimarães Editores Ltda, 1955, [1930]

CHAVES, Avelino de Medeiros. *Exploração da Hevea no Território Federal do Acre*. Rio de Janeiro, 1913 (monografia apresentada na Exposição Nacional da Borracha como representante dos Departamentos do Alto-Acre e Alto-Purús).

COATES, Austin. *The Commerce in Rubber: The first 250 years*. Singapore: Oxford University Press, 1987.

CUNHA, Euclides da. *À Margem da Historia*. Lisboa: Livraria Lollo & Irmão Editores, 6a. edição, 1946 [1909].

EMMI, Marília. *A Oligarquia do Tocantins e o Domínio dos Castanhais*. Belém, CFCH/NAEA, 1988

HOUAISS, Antônio; VILLAR, Mauro de Salles. *Dicionário Houaiss da Língua Portuguesa*. 1.reimp.com alter.Rio de Janeiro: Editora Objetiva Ltda, 2004 [2001]

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, INDÚSTRIA E COMMÉRCIO. *Relatório sobre as Condições Médico-Sanitárias do Valle do Amazonas pelo Dr. Oswaldo Cruz*. Rio de Janeiro: Tipografia Do Jornal do Commércio, 1913.

NEVES, Carlos. *Memorias de Um Pioneiro*, Rio de Janeiro, mimeo, 1981.

OLIVEIRA, Luis Antônio Pinto de. *O Sertanejo, o Brabo e o Posseiro*. Belo Horizonte/Rio Branco: UFAC, 1985.

PAULA, João Antônio de. *Notas Sobre a Economia da Borracha no Brasil*. Belo Horizonte: Cedeplar-UFMG, 1980.

POTYGUARA, José. *Alma Acreana – A Selva e os Costumes na Selva dos Seringais*. Rio de Janeiro: 1942.

REIS, Arthur Cezar Ferreira. *O Seringal e o Seringueiro, Documentário da Vida Rural, 5*. Rio de Janeiro: Serviço de Informação Agrícola, 1953.

RUSSEL, Alice. *The Growth of Occupational Welfare in Britain*. Aldershot/Brookfield USA/Hong Kong/Singapore/Sydney: Gower Publishing Company Limited, 1991.

SEGATTO, José Antônio. *A Formação da Classe Operária no Brasil*. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1987.

SOUZA, E. de. A Crise da Industria da Borracha na Amazônia, **Revista da ACA**, Manaus, 67, Janeiro/1914, p.4.