"Meu patrão é meu dinheiro": mudanças nas relações comerciais de pequenos produtores rurais do médio Solimões (AM).[1]

Alex Almeida Coelho[2]

Nelissa Bezerra Peralta[3]

RESUMO

O estudo discute o papel do patrão nas relações de produção e consumo das populações de duas RDSs no médio Solimões-AM. Foram analisados os rendimentos e despesas nas trocas econômicas dos domicílios. A amostra é de 920 domicílios e o ano de coleta foi 2010. Para as análises utilizou-se estatística descritiva, inferencial e dados qualitativos. O envolvimento com o patrão está diretamente ligado com maiores rendimentos na pesca, enquanto que não ter patrão significou ter maiores rendimentos de benefícios, salários e serviços. As despesas são semelhantes, bem como a composição de bens. O bem adquirido com patrão foi muito baixo, em torno de 2%. Hoje as mercadorias e bens são adquiridos diretamente no mercado por meio dos rendimentos familiares, principalmente dos benefícios sociais, que confere papel decisivo para mudanças nas relações de patronagem na região, há casos que os benefícios são denominados como "o novo patrão". Ao mesmo tempo o patrão é um elemento estruturador nas relações socioeconômicas dos domicílios, e um agente diminuidor de riscos, já que é a garantia de financiamento de mercadorias nos momentos de necessidade e também na compra da produção.

Palavras-chave: Produção, consumo, economia doméstica, patrão, freguês.

ABSTRACT

The study discusses the role of the patron in the relations of production and consumption of populations of two sustainable development reserves on the mid-Solimões river region. Income and expenses in the economic exchanges of households were analyzed. The sample consists of 920 households, and data was collected in 2011. For the analyzes we used descriptive a inferential statistics, as well as qualitative data. Involvement with a local patron in economic activities is directly associated to higher yields in fisheries, while having no patron meant having higher benefits, salaries and services. Expenses and the composition of household assets are similar to both groups. Those who engage in economic relations with patrons acquired less household assets. Today goods are purchased directly in the market through the family income, mainly social benefits, which are decisive to changes in patronage relations in the region. In some cases social benefits were termed as "the new patron". Nevertheless, patronage relations are still important to local socio-economic structure, and a strategy to minimize economic risks, since it provides micro-financing in times of need and guarantees the sale of production.

Keywords: Production, consumption, home economics, boss, customer.

1 Artigo apresentado em 13/08/2015 e aprovado em 10/10/2015.

2 Mestre em geografia pela Universidade Federal do Amazonas – UFAM. Bolsista no Instituto de Desenvolvimento Sustentável Mamirauá - IDSM/OS-MCTI. E-mail alex.coelho@mamiraua.org.br

3 Doutora em Sociologia pela Universidade Federal de Minas Gerais – UFMG. Pesquisadora Titular do Instituto de Desenvolvimento Sustentável Mamirauá - IDSM/OS-MCTI. E-mail nelissa@mamiraua.org.br.

Introdução

As relações de aviamento existem na Amazônia desde o período colonial. Mas foi a partir do apogeu da exploração da borracha, que o sistema de aviamento se transformou na principal estrutura social e econômica da região (Weinstein, 1993). No sistema de aviamento um produtor vincula-se a um patrão, por meio de uma dívida estabelecida entre trocas de mercadorias por produtos extrativos. Esse sistema de trocas dá ao patrão oportunidade de acumulação de excedentes nas duas operações econômicas, (na venda das mercadorias e na compra da produção) e permite, além disso, que o patrão exerça um controle da força de trabalho do produtor por meio da dívida, muitas vezes envolvendo o uso de violência e coerção (Lima-Ayres, 1992).

Atualmente as relações de produção baseadas no aviamento têm ainda um papel importante na Amazônia, mas suas características mudaram muito desde o período áureo da exploração da borracha, principalmente no que se refere à relação entre os patrões que compram a produção e seus clientes produtores, que passou a ser muito mais fluida e dinâmica (Aramburu, 1994) e perdeu seu caráter coercitivo.

Hoje ser *aviado* significa envolver um comerciante local nas relações de trocas comerciais do grupo familiar. Significa ter alguém que lhe forneça o crédito, em forma de mercadorias, dinheiro, bens ou insumos para a produção e que receba como pagamento dinheiro ou produtos extrativos. Um sistema muito menos coercitivo e mais baseado em relações de confiança e reciprocidade.

Este trabalho tem como objetivo analisar o atual papel do patrão nas relações econômicas entre grupos de pequenos produtores rurais de duas Reservas de Desenvolvimento Sustentável, localizadas no médio Solimões, estado do Amazonas. Na primeira parte do estudo fazemos uma revisão da literatura que descreve o papel do patrão na economia regional. Em seguida, analisamos os padrões de produção e

consumo em duas grandes categorias de produtores (aqueles que declaram trabalhar com e sem o patrão), tentando identificar se a presença do patrão nas relações econômicas implica em diferenças em alguns indicadores selecionados, como rendimentos e despesas médios, composição dos rendimentos, aquisição de patrimônio. Finalmente, com base em entrevistas abertas, apresentamos um panorama da visão dos produtores em relação ao papel do patrão na economia familiar.

Metodologia

O estudo analisa dados socioeconômicos quantitativos das populações das Reservas de Desenvolvimento Sustentável Mamirauá e Amanã, localizadas na região do médio Solimões (figura 01) no estado do Amazonas. Para analisar algumas variáveis utilizamos dados de cunho qualitativo coletados em algumas comunidades da RDS Mamirauá.

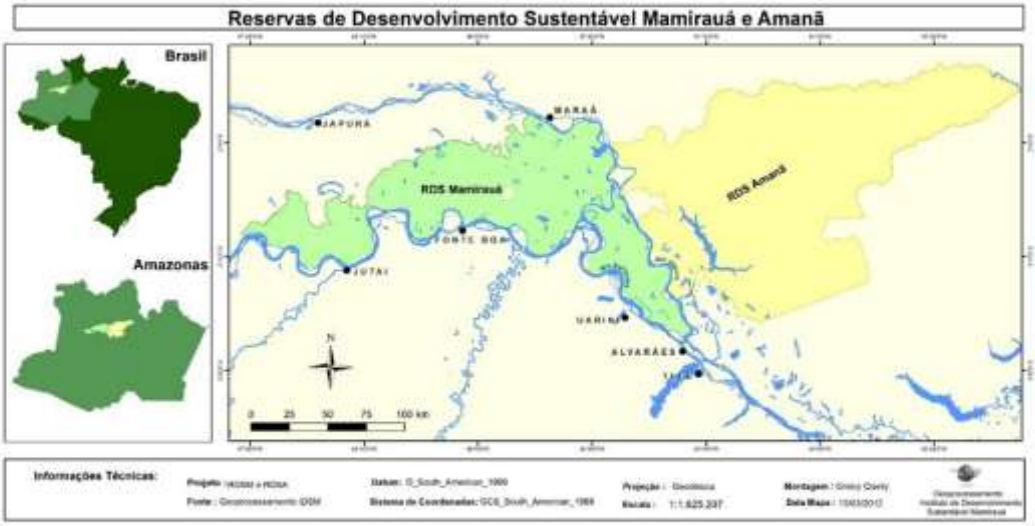

Figura 01: Localização das RDS Mamirauá e Amanã
Fonte: Geoprocessamento IDSM, 2012.

Os dados quantitativos que compõem a amostra representam 920 ou 40% dos domicílios de 270 localidades das duas Reservas. Um recorte da amostra foi feito entre domicílios que declararam ter trabalhado com um patrão em 2010 (n=372; 40%) e aqueles que não trabalharam com um patrão (n=548; 60%). Consideramos domicílios que trabalharam com patrão, aqueles que declararam envolver-se com o patrão, seja para financiamento de insumos a produção, ou para adquirir patrimônio, dinheiro ou vender sua a produção.

Os dados foram coletados em 2011 por meio de entrevistas estruturadas e recordatórias referentes ao ano anterior. As questões tratadas na coleta referem-se aos rendimentos, despesas, atividades produtivas, principais fontes de renda e patrimônio doméstico. A amostragem representou cerca de 30% ou um mínimo de cinco domicílios de cada localidade. Os domicílios foram selecionados de forma aleatória. Os dados corresponderam a 40% dos domicílios de 270 localidades das duas unidades de conservação.

Os dados qualitativos foram coletados em 2013 por meio de entrevistas abertas. Essa coleta de dados teve objetivo de complementar as análises sobre o envolvimento dos domicílios com o patrão local. As entrevistas abertas foram realizadas em 35 domicílios de oito comunidades da Reserva Mamirauá. Cinco destas comunidades estão localizadas na região do município de Fonte Boa e três comunidades no município de Jutaí.

Histórico do sistema de aviamento

Durante séculos a economia da Amazônia foi caracterizada por uma combinação de atividades como a caça, a agricultura, a pesca e o extrativismo. As condições da economia Amazônica na época colonial: escassez de mão-de-obra, a enorme dispersão dos produtos pela floresta, um mercado interno precário e baixa liquidez produziu um sistema de trocas comerciais levando em conta tais características. Ao invés de investirem na agricultura comercial, que

Os dados quantitativos que compõem a amostra representam 920 ou 40% dos domicílios de 270 localidades das duas Reservas. Um recorte da amostra foi feito entre domicílios que declararam ter trabalhado com um patrão em 2010 (n=372; 40%) e aqueles que não trabalharam com um patrão (n=548; 60%). Consideramos domicílios que trabalharam com patrão, aqueles que declararam envolver-se com o patrão, seja para financiamento de insumos a produção, ou para adquirir patrimônio, dinheiro ou vender sua a produção.

Os dados foram coletados em 2011 por meio de entrevistas estruturadas e recordatórias referentes ao ano anterior. As questões tratadas na coleta referem-se aos rendimentos, despesas, atividades produtivas, principais fontes de renda e patrimônio doméstico. A amostragem representou cerca de 30% ou um mínimo de cinco domicílios de cada localidade. Os domicílios foram selecionados de forma aleatória. Os dados corresponderam a 40% dos domicílios de 270 localidades das duas unidades de conservação.

Os dados qualitativos foram coletados em 2013 por meio de entrevistas abertas. Essa coleta de dados teve objetivo de complementar as análises sobre o envolvimento dos domicílios com o patrão local. As entrevistas abertas foram realizadas em 35 domicílios de oito comunidades da Reserva Mamirauá. Cinco destas comunidades estão localizadas na região do município de Fonte Boa e três comunidades no município de Jutaí.

Histórico do sistema de aviamento

Durante séculos a economia da Amazônia foi caracterizada por uma combinação de atividades como a caça, a agricultura, a pesca e o extrativismo. As condições da economia Amazônica na época colonial: escassez de mão-de-obra, a enorme dispersão dos produtos pela floresta, um mercado interno precário e baixa liquidez produziu um sistema de trocas comerciais levando em conta tais características. Ao invés de investirem na agricultura comercial, que

demandava altos níveis de capital e mão de obra e demonstrava-se problemática frente ao ambiente Amazônico, os colonizadores financiavam expedições coletoras de produtos da floresta valorizados no mercado mundial. Para essas expedições bastava apenas um reduzido número de indígenas, um comboio de canoas e um adiantamento de mercadorias (Weinstein, 1993). Não só os colonos, mas outros segmentos da população Amazônica, que além da caça, pesca e agricultura de subsistência, também costumavam empreender expedições de coleta em busca de produtos extrativos para a troca por ferramentas, armas de fogo, ou outras mercadorias. Nesse contexto se desenvolveu o sistema de aviamento, onde um comerciante local financiava as mercadorias a crédito em troca da produção extrativa.

Em meados do século XIX, o aumento da demanda internacional pela borracha Amazônica incorporou o aviamento no modo de produção capitalista, sem, contudo reproduzir suas relações de produção: "Ao invés de destruir as relações de produção existentes, o negócio da borracha amazônica levantou-se sobre elas, consolidando modos tradicionais de extração e de troca." (Weinstein, 1993, p.30).

O sistema capitalista incorporou e reproduziu essa estrutura econômica do sistema de aviamento em diversas escalas. A cadeia de aviamento era formada pelo (i) mercado internacional, (ii) as grandes casas aviadoras, (iii) o patrão local (seringalista ou aviador) e o (iv) produtor (freguês/seringueiro). Como o sistema se constituía em uma organização em cadeia (figura 02) e a base de toda relação se dava por meio da aquisição de insumos e contração da dívida por todos agentes envolvidos (exceto o mercado externo), a fidelidade nas negociações se faziam obrigatórias.

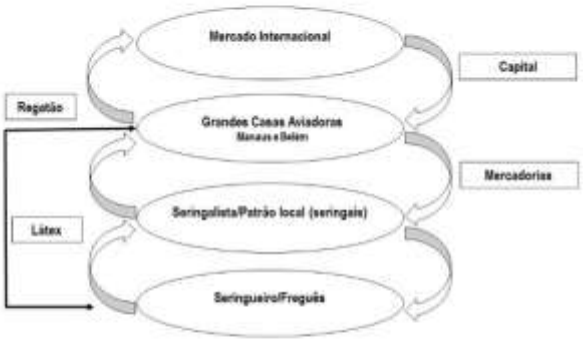

Figura 02: Esquema de cadeia do Sistema de aviamento do período da borracha
Fonte: Elaborada pelos autores.

O mercado internacional - por meio de empresas importadoras - comprava a borracha de grandes casas aviadoras para uso industrial. Essa transação era a única que acontecia majoritariamente por meio de troca monetária. As casas aviadoras - estrategicamente localizadas nos grandes centros, especialmente em Manaus e Belém – passavam as mercadorias aos barracões locais administrados pelos patrões, seringalistas, aviadores. O patrão por sua vez passava as mercadorias aos seringueiros e este em retorno passava sua produção de borracha ao seringalista ou aviador. Os elos da cadeia se vinculavam por meio da dívida aos elos superiores: "A Amazônia é a terra do crédito. Não há capital. O seringueiro deve ao patrão, o patrão deve à casa aviadora, a casa aviadora deve ao estrangeiro" (Weinstein, 1993, p.38).

Para Santos (1980) esse sistema se fixou na Amazônia por causa da combinação de alguns fatores: (a) base de recursos naturais especialmente ampla e de difícil acesso; (b) atraso das técnicas de produção; (c) participação nula ou baixa do dinheiro nas trocas; (d) presença de lideranças mercantis locais (de dentro ou de fora); (e) ligações dessas lideranças com um mercado monetizado (de fora), que fornece crédito; (f) demanda externa sobre um ou mais produtos dessa área (SANTOS, 1980, p. 155).

Para o produtor, o patrão era seu elo com o mercado, seja para aquisição de artigos de primeira necessidade, para aquisição de utensílios de trabalho e bens, bem como para o escoamento da produção. Para o patrão o produtor era o meio de obter a produção e permitir a continuação das relações econômicas com as casas aviadoras e estas ao mercado externo.

Mas, esse sistema que possibilitou a integração da produção Amazônica aos mercados capitalistas mundiais estava baseado em relações de dependência e subordinação. Sem poder controlar diretamente terra e mão de obra, as elites da Amazônia tiveram que optar pelo controle do comércio e não da produção para expropriar o excedente dos trabalhadores (Weinstein, 1993; McGrath, 1999). Os patrões e as casas aviadoras lucravam em ambas as operações, tanto no fornecimento das mercadorias, quanto na compra da borracha. Além disso, o patrão desestimulava (ou mesmo proibia) a agricultura de subsistência, tornando o seringueiro mais dependente das mercadorias; e forçava o seringueiro a obter mercadorias desnecessárias ou de qualidade duvidosa. Necessitado de mercadorias, o pequeno produtor é obrigado a dirigir parte de seu trabalho para aquelas produções que a rede comercial aceita como pagamento das mercadorias que fornece.

A manutenção da dívida funcionava como uma forma coerciva de vincular os produtores seringueiros aos patrões. O seringueiro não tinha condições de romper o elo a não ser que conseguisse deixar a área.

> 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 (McGrath, 1999, p. 61).

Nos seringais mais isolados a violência era também usada como forma de coerção e manutenção da relação patrão-cliente.

Outro agente que fazia parte dessa cadeia era o chamado regatão, comerciante fluvial que obtinha a produção do seringueiro passando-a diretamente às casas aviadoras nos grandes centros. O regatão representava uma alternativa comercial para o seringueiro que antes dependia inteiramente do seringalista, dono do barracão. Dessa forma o regatão permitia o escoamento da produção para as casas aviadoras, se constituindo como forma de resistência ao monopólio econômico das elites comerciais locais (McGrath, 1999).

Segundo Aramburu (1994) o aviamento, consolidou-se como sistema de comercialização e se constituiu em senha de identidade da sociedade amazônica. Depois do ciclo da borracha, o aviamento passou por transformações, sendo ainda baseado nas relações de endividamento entre patrão e freguês, porém com configurações mais flexíveis em termos de contração e saldo da dívida, e relações sociais menos violentas e coercitivas, mas igualmente dominantes.

O aviamento foi elemento sustentador e articulador da estrutura social na Amazônia, estruturado como um regime de crédito sem dinheiro, o sistema de aviamento do período do apogeu da borracha colocou a sociedade Amazônica em contato com um sistema econômico internacional altamente monetarizado.

Mesmo com declínio da demanda por borracha da Amazônia, o sistema continuou existindo. Fortalecido no extrativismo, reforçou-se também na agricultura e estendeu-se à pesca abastecedora das maiores concentrações humanas da região. Tornou-se como que a *forma* da economia amazônica típica (Santos, 1980, p. 158). O aviamento ainda hoje persiste na Amazônia, enraizado nestas atividades, porém com características diferenciadas do período da borracha.

Esse sistema foi o embrião da estrutura de classes que se estabeleceu em muitas partes da região e continua em vigor. Os patrões dos barracões que controlavam seringais e sistemas de lagos

tornaram-se a elite comercial e política local e regional das cidades de pequeno e médio porte. Os pequenos produtores – ribeirinhos, seringueiros, vargeiros, indígenas, caboclos – que se submetiam às condições desiguais do sistema de trocas do aviamento continuaram relativamente dependentes econômica e politicamente dessas elites (Lima, 1997; Reis, 2005; Peralta, 2012).

Na região do médio Solimões a presença do patrão ainda é marcante nas relações de trocas comerciais. Conforme Lima-Ayres (1992, p. 142), em regiões distantes dos centros urbanos o aviamento se impõe ao extrativista porque, além de garantir os itens necessários à atividade extrativa, assegura mercado imediato para o produto e também a subsistência da família durante o afastamento sazonal do produtor. Trabalhar com patrão, se constitui, em muitos casos, como única estratégia que o pequeno produtor tem para a aquisição de insumos necessários a realização da atividade produtiva e para a aquisição de patrimônio (Souza, 2000). Comerciantes fazem o vínculo entre camponeses e o mercado regional e nacional.

Mas a relação patrão-cliente também abarca aspectos extra-econômicos: quando há relações de parentesco e compadrio com o patrão, vender sua produção para um só patrão é uma obrigação. Os patrões com quem se estabelecem relações de confiança cumprem não só o papel de financiar a produção e de garantir sua compra – minimizando os riscos aos pequenos produtores – mas também de aviar mercadorias, o acesso ao crédito em casos de emergências e ajuda em casos de doenças, etc. A relação com o patrão, mesmo em condições econômicas desfavoráveis, é decisiva e estrutural para a família do pequeno produtor. Por isso, muitas vezes a dívida é deliberadamente mantida, se as trocas forem equivalentes, se enfraquecem os vínculos sociais entre as partes.

Atualmente, o contexto socioambiental onde se encontra o pequeno produtor rural da região do médio Solimões difere em muito

da situação anterior: há maior mobilidade do produtor, diversidade de atividades econômicas, acesso monetário por meio de outras fontes, como as políticas de compensação ambiental e de transferência de renda (Peralta e Lima, 2013). Mas, mesmo em regiões próximas aos centros urbanos, muitos produtores familiares ainda mantêm laços comerciais com os patrões, como veremos a partir dos dados a seguir.

O patrão e a composição de rendimentos dos domicílios

Os rendimentos dos pequenos produtores rurais na região do estudo são provenientes da somatória de um conjunto de atividades produtivas, destacando-se pesca e a agricultura. Também constituem fontes de renda os salários, comércio local de mercadorias e os rendimentos provenientes de programas de transferência de renda e de compensação ambiental do governo federal e estadual.

A produção agrícola, a pesca e atividades extrativas são direcionadas tanto ao mercado, quanto ao consumo doméstico das famílias – ou autoconsumo. A produção é fortemente direcionada ao atendimento das necessidades e aspirações de consumo do grupo familiar. Até vinte anos atrás, o patrão era o maior elo destas localidades com o mercado. Hoje as trocas comerciais são realizadas tanto por meio de trocas monetárias no mercado, quanto por trocas de produtos por mercadorias com um patrão local. As mercadorias fornecidas são suprimentos alimentícios e de artigos de limpeza e higiene (o "rancho"), combustíveis, adiantamentos em dinheiro e patrimônio doméstico.

Dentre os 920 domicílios da amostra foi feito um recorte entre domicílios que declararam ter trabalhado com um patrão (CP) em 2010 (n=372; 40%) e aqueles que não trabalharam com um patrão (SP) (n=548; 60%). Analisamos alguns indicadores econômicos, como a renda média domiciliar, suas despesas e a composição da renda dos domicílios naquele ano para identificar se houve diferença nos padrões de rendimento entre as duas categorias.

Aqueles que se envolveram em relações comerciais com um patrão obtiveram rendimentos médios anuais de R$ 8.608, mensais de R$ 717 e *per capita* mensais de R$ 132. Enquanto os domicílios que não se envolveram com patrão somaram rendimentos médios anuais de R$ 9.344, rendimentos médios mensais de R$ 779 e uma renda média *per capita* de R$ 158. As diferenças entre os rendimentos médios mensais *per capita* foram estatisticamente significativas ($p < 0,05$).

Os rendimentos médios anuais provenientes de diferentes atividades produtivas estão descritos na tabela 01.

Tabela 01: Ingressos médios em R$ por fonte de renda em 2010.

Atividade	Sem Patrão	Com patrão
Pesca	R$ 1.521	R$ 2.421
Agricultura	R$ 1.190	R$ 1.139
Extrativismo	R$ 89	R$ 52
Madeira	R$ 2	R$ 16
Artesanato	R$ 116	R$ 88
Criação	R$ 128	R$ 50
Benefícios	R$ 4.375	R$ 3.473
Salários/serviços	R$ 1.752	R$ 1.082
Comércio	R$ 171	R$ 284
Caça	R$ 1	R$ 1

Fonte: Elaborada pelos autores.

Os ingressos provenientes de benefícios sociais representam as maiores contribuições para a composição da renda das duas categorias analisadas. Esta fonte corresponde ao conjunto de valores recebidos dos governos estadual e federal, incluindo programas de transferência de renda, bolsa família, bolsa floresta, seguro defeso e aposentadoria rural. Os benefícios representaram maior contribuição para a composição dos orçamentos entre o grupo que não manteve relações comerciais com um patrão (47%), enquanto benefícios formaram 40% dos rendimentos do segundo grupo - uma diferença estatisticamente significativa ($p < 0,01$). A renda média proveniente de salários e serviços foi menor entre os CP (R$ R$1.082) SP (1.752) e

essa diferença mostrou-se significativa (p <0,05). Atualmente, com uma economia mais monetizada, pequenos produtores têm maior poder de escolha entre estabelecer ou não relações comerciais com o patrão. Nossos dados apontam que receber salário está associado à ausência de patrão. Do mesmo modo, ter uma aposentadoria representa maior independência econômica de patrões. Os dados desta pesquisa mostram que tanto assalariados como aposentados têm menor probabilidade de estabelecer relações comerciais com patrões locais, 2 e 2,6 respectivamente. Por isso, nos dois casos temos evidências estatísticas para afirmar que há associação entre essas variáveis

($assalariados\ \chi^2=5{,}674\ ;\ p<0{,}05\ ;\ aposentados\ \chi^2=19{,}505\ ;\ p<0{,}01$ ¿).

A presença do patrão é mais importante entre domicílios que estão nas fases iniciais do ciclo de vida doméstico (Fortes, 1974) conforme figura 03. Entre as famílias mais jovens, mais da metade (52%) declaram estabelecer relações comerciais com um patrão, enquanto entre os domicílios cujos chefes estão acima de 55 anos, esse percentual representa 34%.

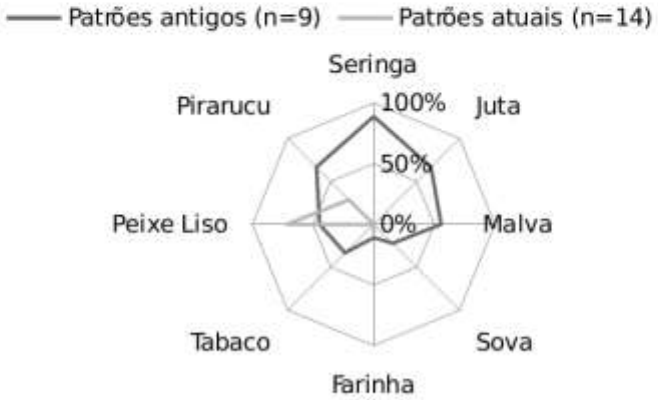

Figura 03: Faixa etária dos chefes de família e a presença do patrão nas relações comerciais.
Fonte: Elaborada pelos autores.

Outros estudos apontaram que rendimentos provenientes da produção também caem nas faixas de domicílios com chefes com

maior idade (Lima & Peralta, sub.). Esse fato nos aponta para uma associação entre produção e presença do patrão. Os dados desta pesquisa demonstram que domicílios que não venderam a produção em 2010 tiveram probabilidade três vezes menor de trabalhar com um patrão. Isso nos mostra que a associação principal entre ter ou não patrão se refere à necessidade de obter insumos para sua produção e escoá-la no mercado minimizando seus riscos. Embora isso seja um dado significativo não explica, entretanto as motivações daqueles domicílios que não tiveram rendimentos com a produção e ainda assim trabalharam com patrão (25%).

Os rendimentos médios da atividade de pesca apresentaram diferenças estatisticamente significativas entre os dois grupos ($p<0,05$), sendo 59% mais altos entre os domicílios com patrão. Usando um modelo de regressão logística estimamos que trabalhar com um patrão teria um efeito de aumentar os rendimentos da pesca em média em 30% ou cerca de R$ 565.

Isso demonstra que a associação com um patrão está especialmente relacionada à atividade de pesca, pois 92% dos domicílios que negociaram com o patrão trocaram pescado com o mesmo. Para realizar suas expedições, os pescadores necessitam de insumos, como rancho, combustível e gelo. Dos domicílios que trabalharam com patrão 50% declararam obter combustíveis do mesmo.

Dos 372 domicílios que declararam trabalhar com patrão 299 entregaram parte da produção em troca das mercadorias aviadas. O pescado é a produção mais importante neste contexto de trocas com o patrão (tabela 4). Peixe liso foi entregue por 91% dos domicílios. Embora a farinha de mandioca também tenha sido importante, pois 52% dos domicílios também produziram a farinha para trocar com o patrão.

Tabela 02: Principais produtos trocados com o patrão

Produção	% (n=299)
Peixe liso	91,3
Farinha	51,8
Pirarucu	32,4
Tambaqui	18,4
Peixe Miúdo	14,0
Banana	9,0
Outro Pescado	7,0
Castanha	5,4
Frutas	2,3
Madeira	1,7
Canoa	1,3
Manejo de pirarucu	1,0
Tabaco	1,0
Açaí	0,7
Artesanato	0,3

Fonte: Elaborada pelos autores.

Por outro lado, uma análise de regressão logística mostrou que a presença do patrão não tem efeito sobre os rendimentos da agricultura. Embora 52% dos domicílios que entregaram parte da produção ao patrão tenham declarado passar a ele parte da farinha produzida, não houve diferenças significativas entre os rendimentos médios advindos da agricultura entre os dois grupos (SP = R$ 1.190; CP = R$ 1.139). Provavelmente parte da explicação se deve ao fato de a produção de farinha não necessitar de tantos insumos que sejam fornecidos pelo patrão. Os equipamentos necessários ao trabalho podem ser comprados diretamente no mercado. A farinha pode ser facilmente estocada e guardada para consumo ou venda ao longo do ano. Ao contrário, o pescado precisa de uma cadeia de intermediários para que atinja seu mercado consumidor, incluindo patrões locais, barcos peixeiros e frigoríficos.

O patrão e o padrão das despesas

O conjunto de atividades que o grupo familiar desempenha busca atender suas necessidades e seus projetos de consumo. Daí

resulta os tipos de atividades produtivas que o núcleo familiar irá desenvolver e o volume da produção necessária para atingir seus projetos. Anteriormente era principalmente o patrão que fornecia mercadorias e bens para que as famílias pudessem atender esses projetos de consumo. Para as populações do médio Solimões o patrão personificava o próprio mercado (Lima, 2006). Atualmente a aquisição dos bens de patrimônio é feita principalmente à vista (53%), por meio, principalmente, de ingressos provenientes de benefícios sociais.

Entre aqueles domicílios que declararam trabalhar com um patrão, quando perguntados quais mercadorias seus patrões aviavam, as respostas mais frequentes foram rancho e combustíveis, seguidos de adiantamento em dinheiro e equipamentos de trabalho, como podemos observar na tabela 03:

Tabela 03. Itens fornecidos pelo patrão (n=374)

Itens	%
Rancho	72%
Combustíveis	50%
Adiantamento em dinheiro	7%
Outro	7%
Equipamentos de trabalho	4%
Patrimônio doméstico	2%

Fonte: Elaborada pelos autores.

Atualmente os patrões fornecem adiantamentos em dinheiro aos seus clientes (7% dos domicílios declararam ter recebido adiantamento em dinheiro). Essa prática não era comum no aviamento na época do auge da economia da borracha ou no período colonial.

O padrão de despesas das famílias não variou muito entre as duas categorias, conforme os dados da tabela x. O principal gasto é com itens de alimentação, limpeza e higiene ("o rancho"), seguido de combustíveis em ambas as categorias. Mas encontramos diferenças significativas nos gastos médios das categorias combustíveis e

equipamentos (p< 0,05). Testamos a hipótese de que essa diferença se explica também pela associação dessas variáveis com a atividade de pesca.

Tabela 04. Despesas médias no ano de 2010 (R$).

Despesas	**Sem patrão**	**%**	**Com patrão**	**%**
Rancho	3067,4	47,9%	3239,6	46,9%
Combustível	1653,5	25,8%	2047,2	29,7%
Bens	760,9	11,9%	621,4	9,0%
Outro gasto	442,5	6,9%	430	6,2%
Gás	333,9	5,2%	353,3	5,1%
Equipamentos	147,7	2,3%	212,6	3,1%

Fonte: Elaborada pelos autores.

Quando ponderamos os gastos com o número de pessoas nos domicílios, encontramos associações entre gastos *per capita* com combustível e os rendimentos da atividade de pesca (*Spearman* 0,212; p < 0,01) e do comércio (*Spearman* 0,125; p < 0,01). Em relação aos gastos com equipamentos *per capita*, encontramos também correlações significativas com a atividade de pesca (*Spearman* 0,304; p < 0,01). Pelo fato da família ser tanto a unidade de produção, quanto de consumo, as despesas domiciliares estão associadas às estratégias de produção. Portanto, no caso da nossa amostra trabalhar ou não com um patrão afeta principalmente aquelas despesas associadas à atividade de pesca.

A comparação dos bens de patrimônios dos domicílios mostrou pouca diferença entre as duas categorias (tabela 05), com diferença percentual média de apenas 2 p.p.

Tabela 05: Distribuição de bens entre os domicílios das duas categorias

Bens dos domicílios	**Sem Patrão (%)**	**Com Patrão (%)**
Rabeta	84,5	89,8
Motor de centro	5,3	4,0
Motor de luz	26,1	24,7
TV	69,9	67,7
Freezer/geladeira	25,2	19,9
Máquina de lavar	8,9	6,2
Fogão a gás	86,9	85,2
Cama com colchão	52,9	49,5
Celular	17,9	17,7
Motosserra	16,1	15,6
Poupança	7,5	6,5

Fonte: Elaborada pelos autores.

Não houve diferenças estatisticamente significativas entre a distribuição dos bens nas duas categorias. Podemos afirmar que o envolvimento com o patrão não se configura como menor poder de aquisição de patrimônio. Em relação à aquisição dos bens de patrimônio, seu pagamento é mais frequentemente feito à vista. Mas também é feito a prazo. Sobre isso, destacamos a presença de um novo mecanismo que possibilita o acesso a crédito para obtenção de bens de consumo e de patrimônio. Os beneficiários deixam os cartões Bolsa Família, Bolsa Floresta ou o cartão do aposentado sob os cuidados dos comerciantes dos centros urbanos e, à medida que necessitam realizar suas compras, os comerciantes fornecem o crédito e debitam as dívidas mensalmente no cartão dos beneficiários.

Na prática o crédito com o patrão é obtido pelas relações sociais já estabelecidas, a presença dos benefícios regulares se encaixa nas relações sociais estruturadas localmente. O benefício representa ingressos regulares e permite negociar mercadorias a crédito. Mas o cartão não é pré-requisito para o estabelecimento das relações de confiança entre fregueses e patrões.

Novos aspectos do aviamento no médio Solimões

Ao longo dos anos esse sistema passou por mudanças significativas, desde as formas como os domicílios se envolvem com seus patrões, como administram as relações de crédito e dívidas até a forma como os patrões direcionavam as atividades produtivas dos clientes.

Em anos anteriores o patrão era o principal agente das trocas comerciais e elo dos fregueses com o mercado. Segundo Lima (2006) "o patrão personificava o próprio mercado, pois detinha o poder de impor os preços e, portanto, a proporção entre os objetos trocados, com o objetivo de lucrar". Em relação aos produtos trocados com o patrão vemos que havia maior diversidade de produtos absorvidos pelos patrões. Produtos extrativos como o látex da seringa, a juta, a malva, sorva eram trocados com frequência com os patrões.

Atualmente esse comércio de produtos florestais não-madeireiros não existe mais na região e o principal produto recebido pelos patrões em troca de mercadorias é o peixe liso (figura 04).

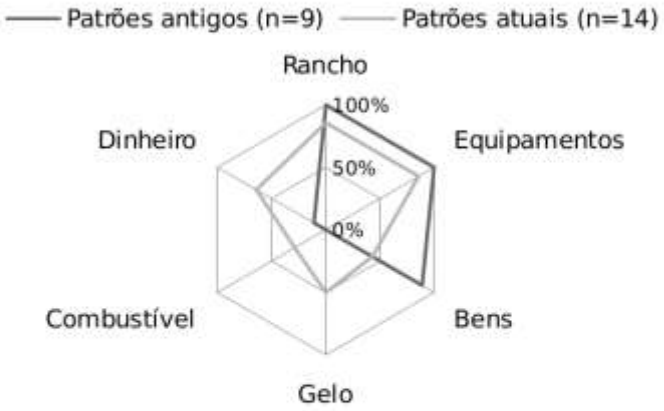

Figura 04: Percentual de patrões antigos e atuais que compraram os produtos citados.
Fonte: Elaborada pelos autores.

As mercadorias aviadas pelos antigos patrões eram o rancho (100%), equipamentos de trabalho (100%) e bens de patrimônio (90%). Cabe destacar que, neste período do sistema de aviamento, a

moeda não circulava regularmente como intermediária das trocas e, como os domicílios não tinham acesso aos meios de transporte motorizados, o combustível também não era aviado pelos patrões. A impossibilidade de acesso à moeda e combustível representava certa imobilidade e falta de liquidez dos aviados e, consequentemente, sua maior dependência econômica dos patrões.

Atualmente os patrões fornecem toda sorte de mercadorias, incluindo rancho, equipamentos de trabalhos, combustível, bens e gelo. E ainda fornecem adiantamentos em dinheiro para seus aviados. Dos 14 patrões atuais mencionados, sete fornecem adiantamentos em dinheiro a seus fregueses, seja para financiar sua produção ou para emergências em casos de doenças (figura 05).

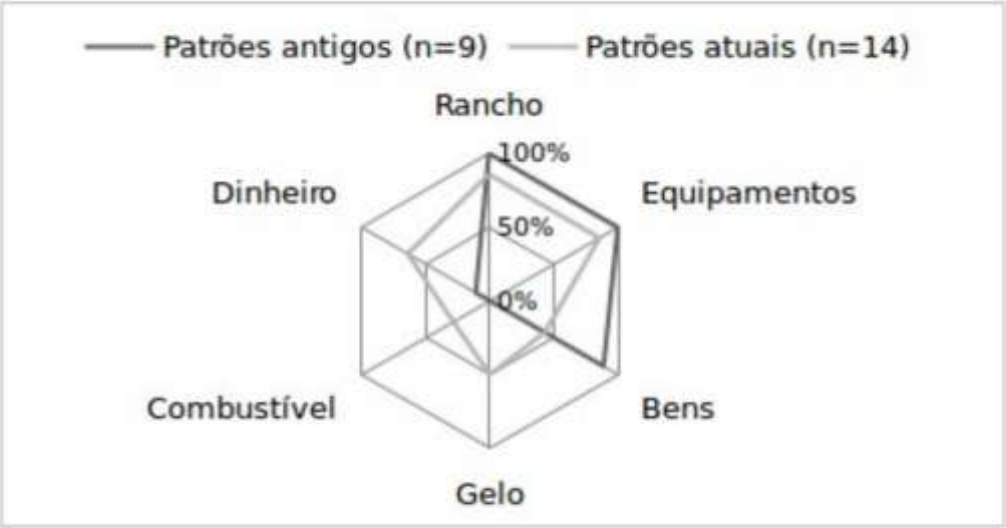

Figura 05: Percentual de patrões antigos e atuais que forneceram as mercadorias.
Fonte: Elaborada pelos autores.

Alguns patrões fornecem mercadorias aos fregueses, mas não recebem em troca produtos. Como mencionado anteriormente, a garantia para o saldo da dívida pode ser por meio da posse de algum cartão de benefício social por parte do freguês, que resultará em

dinheiro no mês subsequente ao fornecimento da mercadoria. Em outros casos o pagamento das dívidas é feito por meio de dinheiro propriamente dito. O crédito está garantido pela relação de confiança preestabelecida. Vale destacar que, em alguns casos, os patrões envolvidos nessa categoria são donos de estabelecimentos comerciais da cidade.

Mesmo com a diminuição da presença do patrão nas relações comerciais, não há dúvida que ele ainda tem papel essencial na economia local. Mas fica evidente que o sistema de aviamento na região do médio Solimões está em nova fase. Manter a dívida com um patrão constitui-se ainda como garantia de continuação das relações, garantia de escoamento da produção e uma estratégia que garante segurança e apoio nas horas de necessidades. Para o patrão é uma estratégia de vendas de mercadorias e de acesso à produção. A dívida gera tanto ao freguês quanto ao patrão, segurança nas relações comerciais. A dívida representa materialmente a confiança entre patrões e clientes e é uma maneira de dar continuidade aos vínculos estabelecidos socialmente, por meio do parentesco e do compadrio. Essas relações sociais, construídas ao longo dos anos, por meio da confiança e lealdade extrapolam os laços econômicos.

Entretanto, o que não ocorre mais é a obrigatoriedade de entrega da produção ao patrão como anteriormente. Em décadas anteriores a relação entre patrão e cliente era mais coercitiva, principalmente porque o cliente trabalhava para o patrão, em um território que era de 'propriedade' deste último. O patrão detinha os meios de produção, mas não detinha a força de trabalho para ter acesso aos produtos da floresta. Por isso necessitava imobilizar no *terreno* que estava sob seu domínio essa força de trabalho e isso era feito por meio da dívida e monopólio do comércio. O patrão levava mercadorias para seus aviados no barracão do seringal ou nas feitorias onde estes se estabeleciam em determinadas épocas do ano.

> Quando meus irmãos moravam ali no Bento, era o Antônio Pacheco que era o proprietário. Ele era o dono do seringal, o dono do terreno todinho e eles trabalhavam para ele. Ele tinha para mais de 200 seringueiros. A propriedade dele era grande. Era esse Bento e a Campina. Desde quando meu pai era vivo nós trabalhávamos com patrão. Hoje, algumas vezes, compro à vista, mas não é em toda viagem porque às vezes o dinheiro está pouco. No patrão, tanto faz eu estar devendo ou não, eu trago [as mercadorias] do mesmo jeito. A prazo eu posso ficar devendo um mil, dois mil não estou nem aí. Estou com mais de dez anos que trabalho com esse patrão 'Pite' (Evilázio de Souza, entrevista em 26 de agosto de 2013).

Atualmente por meio da criação de unidades de conservação, grande parte da população da região do médio Solimões tem a ocupação do território garantida. Por conta disso, não precisam necessariamente vincular-se a um patrão para ter acesso ao território (lagos para a pesca, terras para agricultura e florestas para caça e extração de madeira). Os fregueses detêm, portanto, o domínio do território e da sua força de trabalho, por isso as relações que porventura estabelecem com seus patrões são menos coercitivas e mais baseadas em relações sociais estabelecidas (Figura 06).

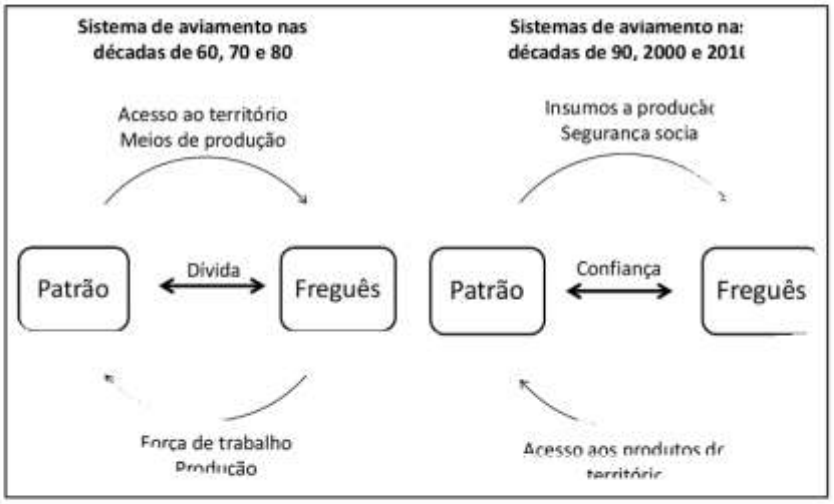

Figura 06: Sistema de aviamento
Fonte: Elaborada pelos autores.

Além do preço da produção, o patrão também determinava as atividades produtivas que os fregueses desempenhariam, de acordo com o valor desses produtos no mercado de commodities, já que o

comércio era muito focado nas exportações. A farinha, por exemplo, não era um produto valorizado pelos patrões locais, pois as casas aviadoras não tinham interesse nesse tipo de produção.

> O pai do Evilázio foi mandar o patrão dele comprar um machado para ele fazer roçado. Aí ele disse '*compadre*, eu quero fazer farinha e eu quero machado porque o meu não presta'. Ele disse 'compadre, eu não compro machado, terçado. Eu compro arpão e *arpoeira* para o freguês, porque farinha não é produto. Compro arpão porque o senhor vai pescar" (Alexandre de Souza, entrevista em 28 de agosto de 2013).

O patrão e o sistema de aviamento, por muito tempo, foram a principal ligação dos domicílios com mercado, eles possibilitavam a aquisição principalmente de *rancho*, equipamentos de trabalho e bens de patrimônio doméstico, o que resultava em grande dependência do freguês ao patrão:

> A dependência do freguês era baseada na necessidade de consumir mercadorias; seu interesse era, como hoje, comprar mercadorias, mas não havia opções de compra como atualmente. Ao fazer a troca de produtos por mercadorias, o patrão geralmente faz duas operações de compra e venda, lucrando em cada uma delas: compra produtos da economia doméstica para revendê-la, e compra e revende mercadorias para os produtores (LIMA, 2006).

Atualmente as relações entre os patrões e fregueses são mais fluidas - um mesmo freguês pode estabelecer relações comerciais com mais de um patrão. Há casos em que o freguês pode negociar a sua produção com um patrão e saldar sua dívida com outro patrão a dinheiro. Ou seja, não se exige fidelidade de entrega do que é produzido. As relações são mais flexíveis. Os insumos recebidos ligados à pesca de peixe liso (gasolina e gelo) podem ser quitados com dinheiro, e a produção pesqueira pode ser negociada com um terceiro comprador. Isso geralmente ocorre com patrões donos de embarcações pesqueiras, chamados na região de "barcos peixeiros" que sobem o rio pescando, comprando peixe e fornecendo insumos na expectativa de receberem a produção como pagamento.

Na atividade de pesca, o patrão é fundamental para a garantia de escoamento da produção. Só se pesca depois que há um comprador garantido. O patrão fornece, portanto, a *tranquilidade* da venda garantida, a minimização dos riscos de perdas. O peixe liso tem como mercados intermediários as cidades de Tabatinga e Letícia. Os frigoríficos daquelas cidades provavelmente compram a produção de Fonte Boa e Jutaí para escoá-la para a Colômbia (Moraes, 2012; Neves, 2015).

> A gente vendia para o *compadre* Ronaldo, esse cara tinha dois barcos frigoríficos. Ele é meio bacana de condições. A gente pegava rancho, material, tudo a gente comprava dele. Ele vendia a prazo - a gente ia pagando conforme a produção, a gente precisava de um dinheiro, ele conseguia pra gente. Ele levava o peixe direto pra Tabatinga, tinha frigorífico. Tranquilo, tranquilo mesmo foi patrão aí que, todo mundo dessa região aqui trabalhou com ele. Há mais de 20 anos, pescando direto peixe liso aí no *meio* (Ronildo Tavares, entrevista em 12 de novembro de 2013).

Mesmo com a diminuição da presença do patrão nas relações comerciais, não há dúvida que ele ainda tem papel essencial na economia local. Para o ribeirinho, trabalhar com o patrão significa uma garantia de escoamento da produção e uma estratégia que garante segurança e apoio nas horas de necessidades. Essas relações, construídas ao longo dos anos, por meio da confiança e lealdade extrapolam os laços econômicos. Muitas vezes são relações extra-econômicas, como as relações de compadrio. Na região o compadrio representa uma forma de importante de vínculo social. Para Arantes (2012) as "relações de compadrio devem ser entendidas como vínculos morais através dos quais um indivíduo, ao dar seu filho no batismo para outra pessoa mostra sua lealdade e respeito para com essa pessoa, com o reconhecimento da comunidade" (Arantes, 2012, p. 91). O compadre que dá seu filho em batismo geralmente estabelece relações sociais com indivíduos em posição superior na estrutura social do grupo. Pode-se dizer que as relações entre patrões

e fregueses sejam relações assimétricas em sentido verticalizado, já que são poucos patrões que dão seus filhos em batismo a fregueses.

As relações entre patrões e fregueses são parte da estrutura social local. Mesmo quando há novas formas de produção e novos produtos, os patrões são integrados nas novas redes comerciais. O caso do manejo de pirarucu (*Arapaima gigas)* é um exemplo disso. A espécie teve seu uso comercial restrito a partir de 1996. Pescadores da região podem comercializar a espécie, apenas mediante um plano de manejo sustentável e com autorização do IBAMA. O produto legalizado é inserido no mercado por meio de intermediários que muitas vezes são os próprios patrões do aviamento que mantém relações de confiança com os pescadores (Amaral, 2007).

Nas onze comunidades da região dos municípios de Jutaí e Fonte Boa onde foi realizada a pesquisa os patrões locais geralmente financiam parte das mercadorias e utensílios para a realização da pesca e os pescadores vendem parte da produção ao aviador. O patrão abre uma *conta* em nome da comunidade que irá realizar o manejo de pesca naquele ano e *avia* mercadorias às famílias de manejadores antes da pesca manejada, além dos insumos à pesca ou adiantamentos em dinheiro. O *rancho* aviado pelo patrão ou por compra do vale possibilitará que o pescador abasteça seu domicílio durante o período que permanecer na pesca manejada.

Quando o patrão não dispõe das mercadorias ou quando os pescadores encontram melhores preços em outros estabelecimentos comerciais os fregueses efetuam as compras por meio de adiantamentos em dinheiro (*vales*) que recebem dos patrões. Depois da pesca manejada de pirarucu, o *vale* é descontado no ato da entrega da produção ao patrão e cada pescador recebe apenas o saldo entre a cota de peixes que pescou e as despesas que fez anteriormente junto ao patrão.

A pesca manejada é uma produção com menor risco tanto para os pescadores quanto para os patrões. Os peixes estão em lagos sob o domínio das comunidades e são protegidos por elas, por isso há menor risco de apreensão pelos órgãos de fiscalização, como ocorre com a pesca de pirarucu não manejada. Mas embora sejam rendimentos de menor risco, como os pescadores pegam adiantamentos com os patrões, na hora da venda há menor possibilidade de negociar melhores preços para a produção, pois esta já está comprometida com um determinado comprador. Assim, como ocorria anteriormente, os patrões do manejo ainda conseguem determinar o preço da produção.

Embora o patrão tenha papel na estrutura social da região, deve-se esclarecer que esse papel tem mudado, como mencionado anteriormente, os fregueses têm mais liberdade de escolha e o vínculo é menos coercitivo. Não apenas porque os fregueses têm atualmente acesso direto aos recursos naturais que estão sob seu domínio em unidades de conservação ou territórios indígenas, mas também porque o acesso direto a ingressos monetários é atualmente muito mais difuso na região. Dos domicílios de nossa amostra que se envolveram com um patrão em suas relações econômicas (n=372), 43% declararam estar devendo a seu patrão. Ou seja, alguns patrões fornecem mercadorias, mas não necessariamente compram a produção de seus aviados.

Nos dias atuais, por meio de ingressos monetários de programas de manejo, de aposentadorias, benefícios sociais de transferências direta de renda, como programas sociais e de compensação ambiental, um novo cenário do aviamento e das relações de patronagem O acesso aos benefícios reestruturou as estratégias econômicas dos domicílios e permitiu o estabelecimento de um novo cenário para as novas relações entre os fregueses e os

patrões locais. Claramente há maior independência econômica por parte dos fregueses tanto para produzir, quanto para consumir:

> Naquele tempo dos patrões para vender um produto não podia vender por que [eles] não deixavam; queriam que fosse [vendido] só para ele. Agora está todo mundo dono de si, pega seu dinheiro e compra aonde quer (José de Souza, entrevista em 25 de agosto de 2013).

Os benefícios recebidos mensalmente, como bolsa família e bolsa floresta, são frequentemente usados para compra de rancho mensal e material escolar. O seguro defeso, benefício pago em quatro parcelas ao ano, é investido especialmente em bens de valor e instrumentos de trabalho. A aposentadoria é destinada para todos os tipos de despesas, pois geralmente os domicílios chefiados por aposentados têm menos rendimentos provenientes de outras fontes, em especial as atividades produtivas.

Porém, as negociações, por meio do crédito oriundo dos benefícios, em alguns casos são realizadas diretamente em estabelecimentos comercias dos centros urbanos, que têm recebem o pagamento em dinheiro e não em produção. Nessa transação uma garantia de renda é conferida pela posse do cartão de benefício, que é em muitos casos *penhorado* a quem fornece crédito ao freguês.

Dessa maneira, ter acesso a benefícios e fontes regulares de renda possibilita uma menor dependência no patrão, isso não significa que esta relação esteja se finalizando, ao contrário, observamos que mesmo com todas estas mudanças os domicílios mantêm relações de troca com seus patrões, mesmo que não venda produção a ele, ainda continuam recebendo mercadorias e saldando as dívidas por meio de ingressos monetários. Esse é o caso de 28% dos aposentados, que mesmo com esses ingressos regulares ainda mantêm relações comerciais com patrões.

Deixar o cartão (juntamente com senha do mesmo) para o comerciante efetuar a retirada dos benefícios no banco pessoalmente

e já debitar o valor das parcelas devidas da conta do beneficiário é comum. Esse arranjo se dá principalmente na compra de bens de patrimônio doméstico. A *penhora* do cartão no estabelecimento comercial dá ao freguês liberdade de comprar a crédito aonde desejar. É por isso que muitas vezes falam 'meu patrão é meu cartão' ou ' meu patrão é meu dinheiro'. O acesso ao mercado era feito por meio do patrão. Atualmente o acesso aos bens de consumo pode ser feito por meio dos benefícios.

> Ele tem o modo de ficar com o cartão, comprava e ele ficava com o cartão. Ai quando recebia, descontava tudo e entregava o restante. Eu comprava café, comprava açúcar. Quando ia receber, já não ia nem no banco, já ia direto lá. Ele me dava já descontado, pagava a conta. (Alexandre de Souza, entrevista em 28 de agosto de 2013).

Existem três categorias de patrões na região: o patrão dos centros urbanos, o patrão do manejo e o patrão do peixe liso. O patrão do peixe liso tem como vantagem comercial a garantia de escoamento da produção e o aviamento de mercadorias no interior. O patrão do manejo garante os insumos à pesca manejada. Em alguns casos os fregueses podem ter todos os três tipos de patrões.

O recebimento de benefícios possibilitou uma maior interação com os centros urbanos mais próximos das comunidades e possibilitou a adoção de um padrão de moradia multilocal.

O acesso à cidade passou a ser mais frequente e a permanência mais comum, hoje ter um segundo domicílio no centro urbano mais próximo compõe muitos dos projetos de consumo dos domicílios, as principais motivações são para que os filhos tenham possibilidade de estudar. Hoje manter um segundo domicílio na cidade é cada vez mais comum: 28% dos entrevistados possuem uma segunda casa na cidade e o restante pretende comprar. Os fregueses (que muitas vezes permanecem nas cidades alguns dias por mês) estabelecem o crédito com os patrões da cidade também como uma forma de garantia de consumo nas cidades.

Conclusões

As relações de patronagem no médio Solimões, que antes eram baseadas principalmente na dívida entre patrão e cliente, atualmente se baseiam nas relações de confiança e também na presença dos benefícios. D*ever* ao patrão no sistema de aviamento atual significa estabelecer relações menos assimétricas de confiança. A fidelidade na negociação não é obrigatória, pois não está necessariamente baseada na dívida, mas nas garantias recíprocas e interdependências.

Até 20 anos atrás, era marcante a figura dos patrões-aviadores como elo das relações econômicas com o mercado. O patrão era o principal agente das trocas comerciais, era quem permitia o acesso ao consumo de alguns itens do mercado, logo quem ligava o freguês ao mercado e ainda quem garantia a venda da produção. Atualmente o cliente não tem obrigação de passar sua produção ao patrão para manter a relação. O cliente tem mais alternativas para acessar o mercado, garantir o financiamento da produção e escoá-la.

No entanto, não podemos dizer que isso seria o fim do papel patrão e das relações econômicas com seus fregueses. O patrão continua presente nas relações econômicas. Inclusive como elemento estrutural da economia local. Embora, os benefícios sociais sejam citados em alguns casos como os novos patrões da região, na realidade os cartões possibilitam uma maior autonomia dos fregueses em escolherem seus novos patrões.

Assim acreditamos que a maior participação dos benefícios sociais na composição da renda familiar lhes confere papel decisivo nas mudanças observadas tanto nos padrões de produção e de troca comercial quanto nas relações de patronagem da região. Dessa maneira, ter acesso a tais benefícios, possibilita uma menor dependência no patrão tradicional, isso não significa que esta relação esteja se finalizando, ao contrário, observamos que mesmo com todas estas mudanças as relações ainda se mantêm.

Possuir um benefício confere crédito no mercado, embora não automaticamente, a confiança ainda está na base da relação. Quando a relação é mais estritamente comercial a garantia de saldo da dívida advém da penhora do cartão.

Se no aviamento colonial as relações entre patrão e cliente eram coercitivas, quando houve o fim do seringal um novo sistema de aviamento foi estabelecido onde as relações, embora assimétricas eram mais baseadas em relações sociais de confiança, parentesco e compadrio. Atualmente as relações de patronagem são mais flexíveis.

Referências Bibliográficas

ARANTES, Antonio A. Compadrio in Rural Brazil: Structural Analysis of a Ritual Institution. In **Vibrant: Virtual Brazilian Anthropology / Associação Brasileira de Antropologia**. v. 8, n. 2 01 – 07 / 2011.

ARAMBURU, Mikel. Aviamento, modernidade e pós-modernidade no interior amazônico. **Rev. bras. Ci. Soc**. v.9 n.25 São Paulo jun. 1994.

AMARAL, Ellen Sílvia Ramos. A comunidade e o mercado: os desafios na comercialização de pirarucu manejado das Reservas Mamirauá e Amanã, Amazonas – Brasil. **Uakari**, Tefé, v. 3, n. 2, p. 7-17, dez. 2007.

GOULART, José Alípio. **O Regatão**: O mascate fluvial da Amazônia – edição da Editora Conquista. Rio de Janeiro, 1968.

LIMA AYRES, Deborah. "**The Social Category Caboclo**: History, Social Organization, Identity and Outsider's SocialClassification of the Rural Population of an Amazonian Region (the MiddleSolimões)", Dissertação de Doutorado, Universidade de Cambridge, Inglaterra (1992).

LIMA, Deborah M. Eqüidade, desenvolvimento sustentável e conservação da biodiversidade. In: CASTRO, Edna; PINTON, Florence (Org.). **Faces do trópico úmido: conceitos e questões sobre desenvolvimento e meio ambiente**. 1. ed. Belém: Cejup, 1997. v. 1. p. 285-314.

LIMA, D. M. "A economia doméstica em Mamirauá" In: ADAMS, Cristina; MURRIETA, Rui; NEVES, Walter (orgs) **Sociedades Caboclas Amazônicas: modernidade e invisibilidade**. São Paulo: Annablume, 2006.

LIMA, Deborah. As transformações na economia doméstica de Mamirauá. **UAKARI**, v.6, n.1, p. 9- 26, jun.2010.

McGRATH, David Gibbs. Parceiros no crime: o regatão e a resistência cabocla na Amazônia tradicional. **Cadernos NAEA**, v. 2, n. 2, p. 57-72, dez. 1999.

MORAES, André de Oliveira. **Peixes, redes e cidades**: aspectos socioambientais da pesca comercial de bagres no Médio e Alto Solimões – AM. Dissertação (Mestrado em Ciências do Ambiente e Sustentabilidade na Amazônia) – Universidade Federal do Amazonas, Manaus: UFAM, 2012.

NEVES, Josilene Marinho. **Caracterização da Produção do Peixe Liso na região de Tefé (AM)**. Relatório de pesquisa – Tefé: IDSM, 2015.

PERALTA, N. et al. Renda doméstica e sazonalidade em comunidades da RDS Mamirauá, 1995-2005. **UAKARI**, v.5, n.1, p. 7-19, 2008.

PERALTA, Nelissa. "**Toda ação de conservação precisa ser aceita pela sociedade": manejo participativo em reserva de desenvolvimento sustentável**. / Nelissa Peralta. – Belo Horizonte, MG: UFMG, 2012. Tese de Doutorado em Sociologia - Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Federal de Minas Gerais.

PERALTA N.; LIMA. D. M. A comprehensive overview of the domestic economy in mamirauá and Amanã in 2010. **UAKARI**, v. 9, n. 2, p. 33 - 62, 2013.

REIS, M. **Arengas e Picicas**: reações populares à Reserva de Desenvolvimento Sustentável Mamirauá no Estado do Amazonas. Belém: Sociedade Civil Mamirauá; Instituto de Desenvolvimento Sustentável Mamirauá, 2005.

SANTOS, Roberto Araújo de Oliveira, 1932 – **História Econômica da Amazônia**: 1800 – 1920 / Roberto Santos – São Paulo: T.A. Queiroz, 1980.

SOUSA, Isabel Soares de. **Aviamento e reciprocidade:** estudo da vila de pescadores Apeú Salvador - Viseu. 2000. 138 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Mestrado em Antropologia, Centro de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Federal do Pará, Belém.

WEINSTEIN, Barbara. **A Borracha na Amazônia**: Expansão e Decadência (1850 -1920). São Paulo: Hucitec/ Edusp, 1993.