

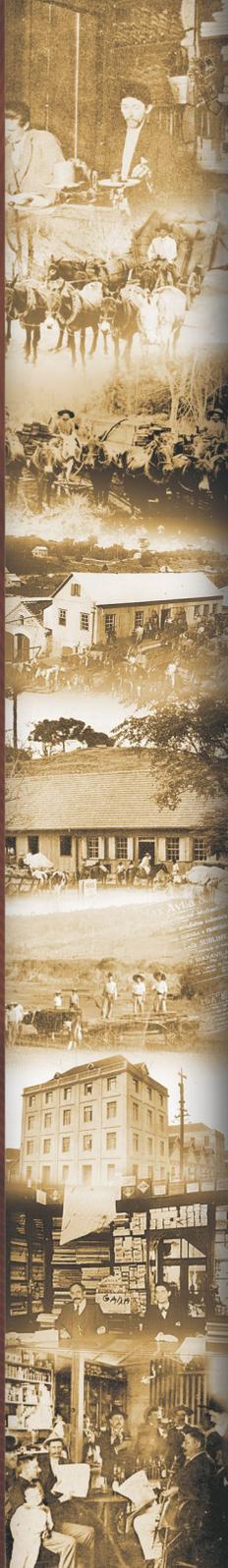
João Carlos Tedesco

De olho na balança!

Comerciantes coloniais do Rio Grande do Sul
na primeira metade do século XX



Edição
Fac-similar



EST
EDIÇÕES

méritos
editora

De olho na balança!

Comerciantes coloniais do Rio Grande do Sul
na primeira metade do século XX

João Carlos Tedesco

De olho na balança!

Comerciantes coloniais do Rio Grande do Sul
na primeira metade do século XX



Edição
Fac-similar

Passo Fundo
2008

NEHL

Núcleo de Estudos Histórico-Linguísticos
Mestrado em História - UPF

ESI
EDIÇÕES

méritos
editora

2008 - Versão livro em papel

2023 - Versão fac-similar em ebook/PDF

© 2008 - Livraria e Editora Méritos Ltda.

Rua do Retiro, 846

Passo Fundo - RS - CEP 99074-260

Página na internet: www.meritos.com.br

E-mail: sac@meritos.com.br

Charles Pimentel da Silva

Editor

Jenifer Bastian Hahn

Auxiliar de provas

EST Edições

Rua Verissimo Rosa, 311

Porto Alegre - RS - CEP 90610-280

Página na internet: www.esteditora.com.br

E-mail: freirovilio@esteditora.com.br

Todos os direitos reservados e protegidos pela lei nº 9.610 de 19/02/1998.

Partes deste livro podem ser reproduzidas desde que citados o título da obra, o autor, a editora e os demais elementos de referência, conforme regras da ABNT - Associação Brasileira de Normas Técnicas.

T256d Tedesco, João Carlos

De olho na balança! : comerciantes coloniais do Rio Grande do Sul na primeira metade do século XX / João Carlos Tedesco. - Passo Fundo : Méritos; Porto Alegre : EST, 2008.
212 p.

1. Comerciante 2. Comércio - História - Rio Grande do Sul I. Título

CDU: 339.1-051

Catálogo na fonte: bibliotecária Maria José Cruz CRB 10/604

ISBN - 978-85-89769-43-3

Impresso no Brasil

SUMÁRIO

CONSIDERAÇÕES INICIAIS	9
CAPÍTULO 1 – PRODUIZIR E VENDER, VENDER PARA PRODUIZIR, VENDER SEM PRODUIZIR	17
<i>O comerciante, o comércio e o colono</i>	<i>17</i>
<i>Acumulação e investimentos</i>	<i>22</i>
<i>As casas de comércio rural: as chamadas “vendas”</i>	<i>31</i>
<i>Quantificar trocas, também, sem a mediação do dinheiro.....</i>	<i>39</i>
CAPÍTULO 2 – A MOBILIDADE ESPACIAL DAS MERCADORIAS: O GANHO COM O TRANSPORTE	55
<i>No lombo da mula e outras modalidades.....</i>	<i>55</i>
<i>A multifuncionalidade das carretas.....</i>	<i>74</i>
CAPÍTULO 3 – MERCADOS NOVOS, NÚCLEO DE PODER E VÍNCULOS AGROINDUSTRIAIS	89
<i>Sinergias e intercâmbios regionais</i>	<i>90</i>
<i>Comércio e agroindústrias.....</i>	<i>93</i>
<i>Núcleos de poder e de representação.....</i>	<i>101</i>
<i>Atenção à balança!.....</i>	<i>104</i>

<i>A representação ficcional: a fronteira entre esperteza e perspicácia – quando a balança pende mais para um lado!.....</i>	106
<i>Uma infra-estrutura em correspondência com o comércio.....</i>	127
CAPÍTULO 4 – EM BUSCA DA MODERNIDADE E DE NOVOS	
HORIZONTES MERCANTIS	135
<i>Interligações regionais.....</i>	<i>135</i>
<i>Organização da categoria.....</i>	<i>144</i>
<i>Os que são vistos como grandes expoentes em Passo Fundo.....</i>	<i>147</i>
<i>O jogo das trocas e a precisão nos números.....</i>	<i>158</i>
<i>O comércio e as pequenas oficinas.....</i>	<i>167</i>
<i>O comércio em redes regionais.....</i>	<i>178</i>
<i>Princípios de redefinição.....</i>	<i>180</i>
PARA CONCLUIR... BREVES RELATOS DE ANTIGOS	
COMERCIANTES	187
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	211

CONSIDERAÇÕES INICIAIS

Reconhecemos a existência de uma complexa relação entre comerciantes e colonos, bem como comerciantes entre si em termos de diferenciações, relações mercantis e de poderes que se constituíam, realidade essa que manifesta a dificuldade de dar conta teórica e empiricamente dessa realidade. A visão genérica de *comerciante* poderá negligenciar hierarquizações, diferenciações, subordinações e externalidades econômicas entre ambos. A inexistência de uma literatura mais trabalhada sobre o tema em regiões e situações específicas nos deixa também limitados em termos de uma possibilidade mais efetiva de dar conta de aspectos que não sejam generalizantes.

O comércio que, para muitos dos entrevistados, resumia-se à conotação de *negociante*, envolvia diferentes categorias: *colono* que produzia e vendia para comerciantes e que também comprava (*arrematava*) dos vizinhos e os revendiam para comerciantes de linhas ou da cidade, ou para consumidores em casas; o que era *dono de carroças*, mas pagava freiteiros; os que eram *donos de casas comerciais* e ao mesmo tempo de várias carretas; o *cargueiro* que transportava pouco e vendia de porta em porta na cidade; *carreteiros* que transportavam produtos de maior volume e que, como nos disse um comerciante, lucravam mais com o comércio, pois trabalhavam com grande volume e a produção alheia. Havia carreteiro que era empregado do comerciante. Muitos comer-

cientes se juntavam para viabilizar o transporte de produtos até centros maiores, como nas viagens a Porto Alegre, em viagem com grandes carretas e/ou com caminhões, juntavam mercadorias suficientes para uma viagem, principalmente devido ao problema da perecibilidade de muitos produtos e as técnicas incipientes em termos de conservação dos produtos, do custo elevado do frete etc.

O desenvolvimento econômico de uma microrregião dependia muito do comerciante e de sua dinâmica mercantil. É evidente que não se está aqui desenvolvendo essa esfera como horizonte desvinculado das demais, dando-lhe centralidade autoreferenciada; o que se busca é dar ênfase ao papel e importância do comerciante em sua intensa correlação com a produção e os processos de transformação e consumo dos produtos.

O comerciante aparece em muitos escritos sobre a imigração, colonização, industrialização, modernização produtiva etc., ainda que muito rapidamente, quase sempre altamente elogiado, como ator que se constitui e se justifica por si só em torno de uma relação econômica, de um sistema econômico que se desenvolvia e que necessitava do mesmo como condição indispensável. Por isso, sua presença e importância são entendidas como dadas e, portanto, não passíveis nem de análise, muito menos de crítica, muito parecido com o que se concebe como justificativa em torno do granjeiro latifundiário da região da pecuária e das matas do Rio Grande do Sul e suas formas pouco legítimas de apropriação da terra. Há como que uma adaptação, uma configuração entre sujeitos e sistema social. Ou seja, não se discutem a constituição e a dinâmica das relações de trabalho, de acumulação de capital; essas são reificadas, dadas e inquestionadas, ou melhor, justificadas sob a égide da propriedade e essa legitimava muita coisa.

Sabemos que comerciantes, sejam eles pequenos ou grandes, do rural ou do urbano, em suas intensas relações com colonos, retroalimentavam-se, complementando-se ainda que hierarquicamente e possuindo vínculos sinérgicos. No entanto, muitas de suas relações não foram tão harmônicas, nem sem conflitos e

muito menos homogêneas em regiões mais antigas e em espaços de novas fronteiras migratórias.

Vê-se pelas leituras realizadas que é comum em algumas abordagens sobre história da colonização no Rio Grande do Sul a identificação do comerciante como elo de ligação e de sinergia produtiva e mercantil entre os espaços da colônia e outras dinâmicas sociais e territoriais, percebendo-o quase que de uma forma naturalizada, enfatizando sua importância e progressismo de uma forma fetichizada e muito pouco dialética, autocentrada na esfera econômica e pessoal, quando não exclusivamente de cunho étnico.

Ao se falar em comércio (aqui entendido como instância da esfera mercantil de intermediação, pois na visão de muitos comerciantes e colonos entrevistados, o mesmo aparece também como espaço, localização, ambiente construído para as trocas mercantis do local), comerciantes e colonos nas primeiras décadas do século XX, principalmente na região colonial do Rio Grande do Sul, de uma forma genérica, não se estará abarcando a totalidade das diversidades, muito menos apostando na possibilidade de uma realidade mais científica. Que ambos se interligavam e se associavam não há dúvidas, porém, diferenciações, hierarquias, ações, concorrências, complementariedades entre pequenos e grandes bem como outros vínculos manifestavam-se especificamente em regiões e meios (rural e urbano; vilarejos e comunidades distantes).

Não se pode esquecer que o comerciante podia ser mesmo um colono, ou um representante do comércio ou da indústria nos mercados urbanos, ou, ambos ao mesmo tempo. Muitos comerciantes de linha eram também colonos e artesãos, ou, então, muitos tornaram-se “colonos fortes” (como alguém nos disse) devido justamente ao fato de serem ou de terem sido comerciantes; muitos se tornaram pecuaristas e comerciantes, aliaram grandes extensões de terra com casas de comércio, inclusive associando-se com grandes expoentes da estrutura econômica pastoril (foi o caso de imigrantes colonos italianos na região de Vacaria e Soledade, de alemães mais para o sul do estado e para colônias novas de antiga característica pastoril).

A combinação entre artesanato e economia de subsistência com a dinâmica de um comércio ainda que aleatório e de alternativa estava presente em grande parte dos colonos nas antigas colônias e mesmo nos primeiros tempos nas fronteiras de expansão das migrações internas (ÁLBUM..., 1975; COSTA; DE BONI, 1979).

Sabemos que a dita *figura* do comerciante, tanto no meio rural quanto no cenário das pequenas cidades interioranas da região colonial, fosse ela italiana, alemã ou outra, tornou-se fundamental em vários horizontes. Suas relações e correlações eram múltiplas, variadas e não-homogêneas.

Braudel já dizia que *tornar-se* e sobretudo *ser* negociante é ter, não o direito, mas a obrigação de lidar, quando não com tudo, pelo menos com muita coisa (BRAUDEL, 1996, v. 2). Pode-se dizer que todos os caminhos da colônia e do capitalismo em desenvolvimento levavam, exigiam e/ou demandavam a figura do comerciante, ainda que o mesmo se apresentasse de variadas formas, porém sempre como viabilizador da dinâmica da circulação e de esferas de troca daquilo que era considerado mercadoria.

A agricultura de subsistência e o artesanato doméstico e mesmo o mercantil, com o passar dos anos, foram sendo inseridos na dinâmica de uma agricultura comercial, a qual já vinha se alterando nas colônias mais antigas, vinculadas e mediadas pelos comerciantes (com seus cargueiros, caixeiros-viajantes, carreteiros e caminhoneiros, posteriormente com grandes agroindústrias de banha, vinho, cereais, carnes, dentre outras), aprofundando e complexificando as relações entre o colono e ramos do capital comercial e/ou industrial e, também, ampliando redes de comércio e de interligação inter-regional (ROCHE, 1969).

Nas colônias das regiões de migração européia, mas não somente nessas, o comerciante e o seu comércio, principalmente o do meio rural, criaram estruturas e redes de organização mercantil, sociabilidades políticas, intercâmbios inter-regionais, inovações produtivas, empreendedorismos em cadeia com setores de artesanato tradicional, manufactureiros, industriais e financeiros.

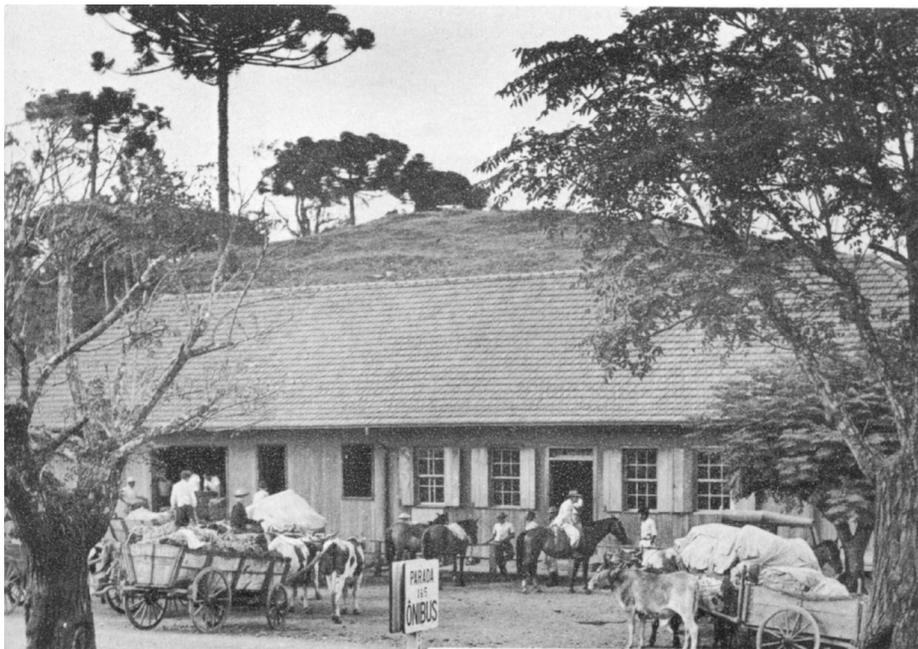
Não foi incomum em nossas entrevistas a colocação que em determinado espaço tudo girava em torno do comércio e, por sua vez, dos comerciantes (homens de negócio, *negociantes*), alguns vistos com certo ufanismo e outros de uma forma ressentida em razão de relações que se produziam principalmente no horizonte das trocas em situações desiguais, de dependência, condicionadas e alimentadas por dívidas.

Enfim, dar uma *olhada* nesses processos é nosso objetivo nesse singelo trabalho, entendido mais como apontamentos do que propriamente uma análise. Nossos apontamentos baseiam-se em pesquisas aleatórias realizadas no decorrer de alguns anos e que, no fundo, estão inseridas e interligadas com outras preocupações analíticas, como é o caso do artesanato colonial, da pluriatividade do colono e seu *ethos* camponês, com os carreteiros, com memórias de idosos, com as dinâmicas e redefinições da família rural na região colonial italiana do Rio Grande do Sul, com redes agroindustriais e o trabalho agrícola etc. em alguns municípios, em especial no meio rural e urbano de Casca, Serafina Corrêa, Guaporé, Nova Prata, Muçum, Marau, Nova Bassano, Veranópolis, Santo Antônio do Palma, Montauri, assim como algumas relações em municípios com vínculos menos estreitos com a considerada antiga região colonial italiana como é o caso de Passo Fundo, Coxilha, Sertão e Getúlio Vargas. Queremos, com isso, encerrar um ciclo de estudos em torno dessas temáticas, nesse cenário e centrado no horizonte do colono, principalmente em sua dinâmica econômica e cultural das primeiras décadas do século XX.¹

¹ Os livros produzidos em torno desses temas são os seguintes: *Terra, trabalho e família: racionalidade produtiva e ethos camponês*. Passo Fundo: UPF Editora, 1999, 325 p.; *Colonos, carreteiros e comerciantes*. Porto Alegre: EST, 2000, 144 p. (Esgotado); *Um pequeno grande mundo: a família italiana na região colonial*. Porto Alegre: Passo Fundo/Porto Alegre: Acirs; UPF Editora, 2000, 102 p.; *Memória e cultura: o coletivo, o individual e a oralidade de memória*. Porto Alegre: EST, 2001, 150 p. (esgotado); juntamente com Roberto Sander, *Madeireiros, comerciantes e granjeiros. Lógicas e contradições no processo de desenvolvimento socioeconômico de Passo Fundo (1900 – 1960)*. Porto Alegre/Passo Fundo: EST/UPF Editora, 2002, 285 p., 2. ed.; *Ateliês industriais no meio rural: racionalidades empresariais e dinâmicas familiares*. Passo Fundo: Editora Clio, 2003; juntamente com Valter Rossetto, *Festas e saberes: artesanato, genealogias e memória imaterial na região colonial do Rio Grande do Sul*. Passo Fundo: Méritos, 2007, 255 p.

A intenção é apenas a de enfatizar a importância e as correlações múltiplas que envolveram a vida mercantil e social da colônia tendo como figura centralizadora o comerciante, apresentando apenas fragmentos empíricos em torno do tema. O desejo que nos move é o de intercambiar e promover discussões com alunos de História, de Economia e de Geografia Regional em torno de alguns aspectos que colaboraram para a constituição de *performances* socioeconômicas e históricas atuais dessas microrregiões; reconstituir algumas lembranças e micronarrações de membros de famílias que se envolveram por gerações no ramo dos negócios em períodos passados, bem como representações e vínculos, seja tanto no espaço urbano quanto rural, suas múltiplas correlações com a produção do colono de maneira especial, seu poder político, as redes que se constituíam entre comerciantes, sua mediação com atividades importantes como é o caso da madeira, dos suínos e da produção agrícola de uma forma geral, com a incipiente industrialização nascente.

Daremos, também, ênfase a aspectos que vão além da dimensão econômico-mercantil do comerciante em sua correlação com o colono, procurando entender uma tessitura de vivências que durou por mais de meio século com poucas alterações, mas que pelas décadas de 1950 e 60 redefiniu-se profundamente em razão de horizontes técnicos, concepções de modernidade mercantil e urbana/urbanização, elementos infra-estruturais, industrialização, logística de transportes, técnicas de informação/comunicação e de mercado.



Casa típica de comércio no meio rural na região colonial do Rio Grande do Sul, anos de 1950. Arquivo Histórico de Caxias do Sul.



Casa de comércio em Montauri, interior de Serafina Corrêa. Anos 1960.
Fonte: Ari Vitalli.



Hotel Internacional em Passo Fundo. Foto Arquivo Czamanski.



Hotel União - região colonial de Guaporé. Foto Peretti.

PRODUZIR E VENDER, VENDER PARA PRODUZIR, VENDER SEM PRODUZIR...

Queremos, com esse capítulo, enfatizar a íntima correlação e sinergia não-harmônica existentes entre o colono e o comerciante na dinâmica produtiva e mercantil da região colonial, principalmente a italiana do Rio Grande do Sul.

Em muitos espaços rurais e em várias unidades produtivas dos colonos, nos primeiros tempos da colônia, não se produziam muitos excedentes nem o volume de produção para subsistência e o autoconsumo era significativo em razão da carência de ferramentas; da sua dificuldade de oferta por parte dos comerciantes; ausência de representantes de grandes indústrias e/ou casas comerciais (caixeiros-viajantes) de centros dinâmicos (Porto Alegre, por exemplo) e dos limites financeiros dos produtores em adquiri-las. Em outros horizontes, havia também carência dos recursos técnicos para viabilizar uma maior produção de excedentes e acumulação de capital para promover a mecanização.

O comerciante, o comércio e o colono

Sabe-se que descendentes de imigrantes italianos e de outras etnias, na região de estudo, sempre diversificaram sua produção; era uma das características da unidade familiar enquanto dimen-

são econômica. A manufatura familiar contribuía muito nisso e estava em consonância com a agricultura e as dinâmicas de comércio local e regional, com saberes e trocas que iam se processando.

O comerciante foi um elo importante nessa sinergia produtiva e de reprodução de saberes de uma colônia para outra e por que não dizer de um além-mar para outro. Muitos alemães emigraram como comerciantes e/ou desenvolveram ações mercantis com a pátria-mãe, ou, então, reproduziram, por gerações, esferas mercantis parecidas com as que se processavam na Europa de então.

O comerciante tinha informações que transcendiam a dinâmica das relações mercantis locais, ao mesmo tempo, também, sabia da necessidade monetária do colono e de que os lucros da agricultura eram variáveis dependentes da dinâmica da venda dos produtos (ROCHE, 1969).

Maestri diz que comerciantes nacionais e, a seguir, italianos, vendiam o que o colono não produzia e compravam e distribuíam o excedente colonial nos mercados próximos e distantes. Os colonos entregavam as reservas monetárias à guarda dos comerciantes, por juros baixos, nulos ou negativos. As grandes casas comerciais acumulavam as riquezas geradas pelo produtor camponês colonial, que financiou a dinâmica da industrialização da região (MAESTRI, 2004, p. 22).

Não vamos entrar na discussão sobre os fatores promotores da industrialização nem na região colonial nem no estado gaúcho; não é nosso objetivo, até porque há uma literatura constituída e não-consensual nesse sentido. No entanto, tem-se claro que determinadas esferas da produção artesanal, aliadas às redes comerciais, sem dúvidas, foram fundamentais para a confecção de matrizes industriais na região colonial. Porém, não se esgotam e nem se explicam por si mesmas.

Ao que nos interessa, que é a relação mercantil dos mediadores com os colonos, a dinâmica comercial foi importante para obtenção de outras mercadorias, uma espécie de trocas simples (M-M), que fazia parte de sua característica e de seu ambiente sistêmico.

O plantio do trigo para obter o pão branco, por exemplo, a cevada para a confecção de cerveja, a cana para o açúcar, melado, o milho para farinha e criação de animais e, desses, em especial, o suíno para obtenção de carne e banha etc. faziam parte da dimensão de subsistência, de consumo e/ou “pro gasto” da unidade familiar.

Tudo isso se produzia e, as vezes até em abundância de não tê pra quem vender. Meu velho pai sempre dizia que tinha porco que morria de véio e cansavam de jogar fora erva mate pronta que se estragava nos galpão por não ter pra quem vender, ou se vendesse era que nem dá de graça, daí preferiam, então, largar na roça. O comerciante até te comprava, mas a um preço muito baixo, porque ele também ia vender pra quem? E de que jeito?, nos disse um colono do meio rural de Nova Prata.

O problema expresso era a falta de ter para quem vender, no entanto isso era lugar-comum nos primeiros tempos das colônias velhas e mesmo nas novas. Produtos como erva-mate, suínos e seus derivados, madeiras, foram expressivos dessa carência mercantil. Muitas casas de comércio, aos poucos, nos espaços mais antigos das colônias, exerciam essa mediação, algumas até vão se tornando solidamente estabelecidas. Histórias de grandes e médias empresas em espaços da região colonial do Rio Grande do Sul, em especial, da Encosta Superior do Nordeste, são representativas dessa *performance* comercial nas primeiras décadas do século XX; ou, então, não é incomum em escritos sobre histórias e evoluções de municípios da região colonial italiana no estado a identificação de empreendimentos comerciais que progrediram tornando-se referência ao local e às dinâmicas de crescimento econômico.

Como vimos, a grande preocupação existente para o colono e também para o pequeno comerciante das comunidades rurais (os ditos “de linha”) era ter para quem vender e intercambiar ofertas e excedentes produzidos a preços compensadores, “dar um jeito de tocá pra frente, né”. No caso de grande parte dos produtos

artesanais, “era produzido mesmo pra vida da família”, o grande problema era sim a agricultura, “era dela que saía o dinheiro, era dela que saía pra comprá os mantimentos pra casa.” Sem esse dinheiro o colono não vivia, por isso que o comerciante “faturava em cima disso, né. Por isso que meu pai, por exemplo, e uns tios, irmãos dele, foram fazer carpintaria, de pedreiro, o que aparecesse, pois, daí, faturavam um pouco pra sustentar a casa. Esperá só daquilo que se conseguia vender não dava, né”.²

O informante frisou, também, que seu pai e ele mesmo, posteriormente, sempre tinham o que vender, era difícil para a unidade familiar não estar “sempre negociando alguma coisa”.

Milho, banha, feijão, fumo, aguardente, ferros, ferramentas, vidros, papéis, produtos químicos, arroz, trigo, conservas, couros, calçados, mercearias, drogarias, tecidos, armarinhos, bazares, louças, papelarias, artigos de escritório, rádio, eletricidade, laboratórios, máquinas, quinilharias, construções, navegação fluvial, transporte em geral etc., dinamizavam ramos comerciais e compunham as práticas artesanais dos colonos e de cidadãos. É bom enfatizar que as relações mercantis eram amplas e diversificadas em ramos e identificações dos sujeitos desse circuito mediador.

Braudel identificava, no surgimento do capitalismo, esse processo diversificador em vários âmbitos que caracteriza o comerciante:

[...] o negociante de altos vôos jamais se limitou, por assim dizer, a uma única atividade: é negociante, sem dúvida, mas nunca num único ramo, e também é, segundo as ocasiões, armador, segurador, prestamista, financista, banqueiro ou até empresário industrial ou agrícola. [...]. Doravante, todo o bom negócio ao seu alcance será de sua competência, qualquer que seja o ramo. [...]. O negociante, dizem-nos, divide suas atividades entre diversos setores a fim de limitar seus riscos: perderá na cochonilha-do-carmim, ganhará

² Entrevista com Aurélio Agnesi, 78 anos, colono que sempre residiu em comunidade rural de Veranópolis.



Loja de Tecidos e Armarinhos da Família Marroni, primeiros anos do século XX. Fonte: M.H.C.S.

nas especiarias; perderá numa transação mercantil, mas ganhará jogando com os câmbios ou emprestando dinheiro a um camponês para garantir-se uma renda. Em suma, seguiria o conselho do provérbio que recomenda “não colocar todos os ovos no mesmo cesto” (BRAUDEL, 1996, p. 46).

No tocante às relações dos comerciantes com os colonos, no entanto, muito pouco de diferenciação havia. O que fazia a diferença era a capacidade de influenciar, de negociar; no âmbito infra-estrutural também. Como já falamos no início, havia comerciantes *fortes*, *fracos*, alguns especialistas na compra de suínos, outros só de cereais (milho e trigo), outros ainda negociavam de tudo (fazenda, secos e molhados, ferragens, calçados etc.). Outros eram meros *atravessadores* de comerciantes maiores. Havia alguns comerciantes que misturavam bodega com um pequeno espaço

de dinamismo comercial consorciado com alguns produtos como queijo, salame, pipoca, vinho, ovos etc. A combinação artesanal com a dinâmica de comércio estava presente em grande parte dos comerciantes de linha e/ou comunidades (ROCHE, 1969). Muitos deles eram imigrantes italianos ou descendentes que haviam trazido ou incorporado saberes já desenvolvidos na Itália, principalmente no ramo artesanal com tecido, derivados da uva, do tabaco, do couro, da madeira etc, ou, então, hibridizados em correlação com a realidade, intercâmbios e possibilidades locais.

Acumulação e investimentos

Alguns autores enfatizaram a importância da acumulação de capital comercial para a industrialização, o capital investido em vários ramos de atividades que não unicamente o da produção industrial (SINGER, 1977; PESAVENTO, 1980).

Segundo Stormowski, o comércio se desenvolveu com a substituição gradativa de tropas de mulas por carretas, ocorridas na virada do século XIX para o XX. O crescimento de casas comerciais acompanhou o povoamento da região de Caxias do Sul, ou seja, o aumento populacional. A proporção de comerciantes com carretas aumentou quase 40% em 1910 e a de comerciantes proprietários de mais de uma carreta passou de 1% em 1894 para 20% em 1909. Na análise da autora, houve uma grande diversificação das atividades econômicas, atuando de forma mais ou menos flexível, entre várias atividades comerciais, produtivas ou de transporte. Nesse sentido, a possibilidade de os imigrantes variarem suas atividades revela o dinamismo da economia local, capaz de absorver novos e diversificados produtos e serviços.

Com isso, é possível inferir que os imigrantes, muitas vezes, combinaram, de forma flexível, atividades artesanais e agrícolas no esforço por se estabelecerem com suas famílias na localidade; desenvolveram-se, desse modo, tanto mercados de trocas simples quanto mercados monetarizados, com características capitalistas

(STORMOWSKI, 2005, p. 324).

É bom que se reconheça a existência de uma diversidade de identificações e atividades de sujeitos envolvidos nessa articulação. Muitos artífices eram comerciantes, pois além de seu ofício de negociante em geral, vendiam também seus produtos diretamente ao consumidor. Outros, na sua maioria, eram empresários mercantis, apenas vendiam produtos feitos por outros, não botavam as mãos na produção. A maioria dos negociantes comerciava não só gêneros alimentícios e matérias-primas em bruto, mas também artigos já manufaturados e, em sinergia com a agricultura, instrumentos técnicos ou não para o manuseio agrícola. É o caso, nesse sentido, por exemplo, das primeiras décadas de funcionamento da empresa metalúrgica de Abramo Eberle na região de Caxias do Sul.

Brum analisa essa dimensão sinérgica das casas de comércio com a agricultura, a figura central do comerciante bem como a transferência de renda da agricultura para a esfera comercial:

As casas de negócios do interior, quando necessário, forneciam aos colonos os artigos que necessitavam, a crédito, operando-se, assim, como uma forma de financiamento, cujo débito seria pago na época da colheita da produção agrícola ou com a venda de animais, particularmente suínos. Exerciam, desta forma, uma dupla intermediação: num sentido, abasteciam a família rural, vendendo-lhe os artigos essenciais para o consumo, no outro sentido, compravam-lhe a produção agrícola ou animal, com destino aos atacadistas nas cidades maiores. Através dessa dupla intermediação, com lucro nos dois sentidos, operava-se maior transferência da riqueza e da renda produzida na agricultura para a mão dos comerciantes. Assim, o comerciante – vendendo, comprando e financiando – exercia uma sólida liderança em relação ao colono, que se encontrava, de fato, em situação de dependência e subordinação, já que essas relações econômicas eram revestidas de um certo caráter de favor baseado na confiança pessoal (BRUM, 1988, p. 58).

Diz Braudel que os primeiros a abrir lojas foram os artesãos. Os *verdadeiros* lojistas viriam depois; esses foram os interme-

diários da troca; insinuam-se entre produtores e compradores, limitando-se a comprar e a vender sem nunca fabricar com suas mãos (pelo menos não inteiramente) as mercadorias que oferecem. Desde o início, são como o mercador capitalista definido por Marx, que parte do dinheiro D, adquire a mercadoria M para retornar regularmente ao dinheiro, segundo o esquema DMD. Só se separa do dinheiro com a segunda intenção de o recuperar. O camponês, pelo contrário, vai o mais das vezes vender seus gêneros na feira para imediatamente comprar aquilo de que necessita; parte da mercadoria a ele retorna, segundo o itinerário MDM. Também o artesão, que tem de procurar o alimento na feira, não permanece na posição de detentor de dinheiro (BRAUDEL, 1969, p. 48).

Na região colonial havia comerciantes de origem italiana, bem como de lusos e alemães; muitos tornaram-se comerciantes locais (de um agrupamento de colônias ou linhas/travessões), os quais não foram além do que alimentadores de centros comerciais regionais; mesmo sendo comerciantes, alguns deles não deixaram da produção agrícola.

Temos histórias, também, de comerciantes que tornaram-se grandes granjeiros em Passo Fundo, por exemplo, bem como comerciantes da grande produção típica da região que é a soja. Com a falência da cooperativa Coopasso, abriu-se um espaço muito grande para a atuação de comerciantes tradicionais no sentido de atuarem no setor do alto negócio agrícola (TEDESCO et al., 2004).

Segundo Santos, havia uma nítida subordinação do colono ao capital comercial. Como resultado dessa subordinação aos circuitos mercantis, havia uma drenagem dos recursos dos colonos para outros elos da cadeia mercantil, principalmente pela ótica dos preços (baixa dos preços dos produtos comprados junto aos colonos e alta dos vendidos aos referidos pelo mesmo comerciante) (SANTOS, 1978).

Já dizia com muita propriedade, em suas memórias, um imigrante da região colonial italiana que viveu essa realidade: “os produtos coloniais custavam pouco, mas precisavam vender

o excedente para ter recursos para comprar gêneros de primeira necessidade: açúcar, café, sal e os indispensáveis para se vestir” (LORENZONI, 1975, p. 147).

Continua Santos dizendo que o capital comercial, na relação com os colonos produtores de vinho, passava a exercer uma superioridade econômica e social.

Com o capital comercial sendo progressivamente acumulado, com base no mecanismo segundo o qual, o colono vende o vinho a prazo e o comerciante, como resultado da venda deste mesmo produto, paga o agricultor invertendo um mínimo de capital fixo e de circulação em estabelecimentos. [...]. O crescimento dos negócios com o vinho possibilitou que os comerciantes montassem estabelecimentos de armazenagem e de refinamento de vinhos, ao lado das casas de comércio. Quando os comerciantes passaram a ser também fabricantes, as oportunidades de ir ampliando o capital cresceram, pois podiam imprimir maior volume e velocidade às operações, agilizando a acumulação através da diferença de preços entre o que compravam dos colonos e o que vendiam a eles, e entre o preço que pagavam pelo vinho e o que recebiam pela venda desse produto para o mercado regional, e cada vez mais para o mercado do Rio de Janeiro e de São Paulo (SANTOS, 1986, p. 140).

Com essas afirmações podemos dizer que o capital comercial e industrial subordinava processos de trabalho do colono, ainda que esse permanecesse como proprietário da terra e de outros meios de produção; induzia a aplicação da força de trabalho familiar e o baixo nível de mecanização das atividades agrícolas reduzindo custos do capital variável e com isso podendo vender produtos a preços baixos ao capital comercial, intensificando a produção de valores de troca, bem como o trabalho e a jornada de trabalho; acabava, em última instância, controlando no mínimo parcialmente os processos produtivos do colono (PESAVENTO, 1980).

É por isso que defendemos a idéia de que o comércio, viabilizando a mobilidade das mercadorias, seu processo de troca e circulação, sempre foi elo de ligação de horizontes que complemen-

tavam a esfera mercantil ainda que em cenários onde a dinâmica capitalista não se apresentava com maior expressão e racionalidade técnico-funcional.

O negociante da região de colonização italiana à semelhança do que já acontecera com seu colega e antecessor da região alemã, foi de fundamental importância em um determinado momento da história econômica local. Não era apenas um homem que adquiria o produto na colônia, para vendê-lo nas cidades maiores – principalmente em Porto Alegre – mas também o que servia de intermediário entre os interesses dos campos de cima da Serra e os centros manufatureiros da região e do país. Se adquiria o produto primário dos campos, não era para vendê-lo na colônia, cuja produção agrícola e pecuária eram suficientes para abastecer Caxias do Sul de então. Ao negociar com o fazendeiro, então, o comerciante adquiria do homem do campo o produto primário, estipulado em dinheiro [...]; empregada boa parte deste dinheiro na aquisição de novas manufaturas que, posteriormente, e outra vez com boa margem de lucro, haveriam de servir como pagamento a outros fazendeiros (DE BONI; COSTA, 1984, p. 208).

Desenvolveu-se, com isso, uma circulação crescente de dinheiro através da troca, penetrando a dinâmica da auto-suficiência do camponês tradicional, gerando a crise de seu sistema tradicional. Com a presença dos comerciantes, incentivou-se uma tendência crescente no sentido de trocar produtos excedentes e produzir cada vez mais e, voltado para o mercado.

Conforme o crescimento do mercado ia se processando, ampliavam-se, também, as transações efetuadas em dinheiro. Dobb coloca que a evolução do comércio significou na evolução do capitalismo uma maior exploração camponesa, os camponeses eram vistos como uma segura e ótima fonte de renda para setores a jusantes. Diz o autor que, com o declínio do feudalismo e a evolução da estrutura comercial, a idéia era pressionar ao máximo para extrair excedente do camponês.

O camponês era apenas [para o barão ou para o cavaleiro] uma fonte de renda; em tempo de paz, eles o oprimiam tanto que podiam com impostos e corvêias; em tempo de guerra em territórios estrangeiros, eles o pilhavam, assassinavam, queimavam e esmagavam. [...]. O camponês era nada mais que uma criatura a ser explorada no país e destruída no exterior. [...], não havia palavras de piedade para com os camponeses, cujas casas e colheitas são queimadas e que são massacrados às centenas, ou levados com pés e pulsos agrilhoados (DOBB, 1987, p. 52).

Falando sobre os começos da burguesia e discutindo sobre o livro de Smith (*A riqueza das nações*), Dobb coloca que,

o comércio, pela ampliação dos mercados e tornando os suprimentos em maior variedade disponíveis em lugares ou estações do ano onde jamais o tinham sido, servia para levar o padrão de vida do produtor extraindo assim seus ganhos como uma parcela desse aumento geral e não como invasão de um padrão imutável de consumo. É bem verdade que a disseminação do comércio teve um efeito de aumentar o padrão de comunidades anteriormente confinadas aos estreitos limites de um mercado local, assim como, numa etapa posterior, criou as condições dentro da própria produção para uma maior divisão do trabalho e com isso uma produtividade de trabalho grandemente aumentada (Idem, p. 95).

Desse modo, estamos vendo que a lógica que move a vida mercantil e, por excelência, a do comerciante, é a tentativa de sempre comprar barato para vender caro, o que, de certa forma, não se supõe ser uma troca meramente de equivalentes e nem baseada em critérios de lógica e racionalidade econômica; outras variáveis compunham esse processo. A redução do custo de compra equivalia certo controle sobre a produção, poder de barganha e estratégias mercantis como trunfo do comerciante, relação essa que dimensiona dois sujeitos da troca em situação de desigualdade.

Giron e seu grupo de pesquisas sobre a relação entre colonos e fazendeiros na região dos Campos de Cima da Serra, ou mais precisamente na região de Vacaria – norte do Rio Grande do Sul, descrevem bem essas relações de investimento e de conluíus, agrupamentos étnicos e econômicos, diferenciações no interior dos próprios grupos. “Os colonos vendiam banha, ovos, produtos industrializados; já os fazendeiros vendiam gado, pelegos, queijo entre outros produtos. O transporte das mercadorias era feito pelos tropeiros da colônia e pelos peões das fazendas (GIRON, 2001, p. 9).

Porém, as autoras, ainda que sob a ótica do progressismo e centralidade étnica italiana às dimensões econômicas da região, colocam que na esfera das relações sociais nem tudo foi tão harmônico. Havia confrontos no campo do trabalho, nas maneiras diferentes de acesso e contato com a terra, na compreensão do papel das unidades de produção, em torno da escravidão e do trabalho liberto, dos conchavos e prioridades políticas em torno de investimentos públicos a determinados setores e grupos sociais com prioridade explícita aos colonos. Dizem as autoras que os colonos eram desprezados pelos lusos, mas valorizados pelo governo, que colonos tornavam-se artesãos e comerciantes, ao passo que a estrutura latifundista permanecia em sua antiga forma anti-econômica de gerenciamento da fazenda. No entanto, colocam que, aos poucos, italianos foram adquirindo hábitos, língua e forma de ser do fazendeiro, foram negociando, adentrando pela lida da tropeada.

Os colonos, apesar das distâncias e das diferenças ou por causa delas, passaram a imitar os gaúchos. A imitação foi uma forma de disfarce. O imigrante procurou esconder as diferenças e revelar semelhanças com o grupo oligárquico. Para tanto era preciso ter dinheiro. [...]. O conhecimento do português deu-lhes novas formas de conhecer tanto os negócios quanto os costumes (GIRON, 2001, p. 14).

Essa realidade não foi diferente na Serra do Botucaraí, nas primeiras décadas do século XX, em que colonos descendentes de imigrantes e/ou os próprios imigrantes apossaram-se de grandes



Procição popular em Muçum, por ocasião de uma festa religiosa. Essa avenida margeia o rio Taquari e o porto fluvial, local de muitas casas de comércio. Anos 1940. Fonte: Museu de Muçum.

extensões de terra, aliando-se com estancieiros e grandes extrativistas da erva e da madeira (pinhais principalmente). Conflitos entre estancieiros, alguns deles também comerciantes, com caboclos no final dos anos 30, atestam a presença de colonos como grandes proprietários de terra. Aliás, uma das causas do conflito dos Monges Barbudos, em 1938, na região, foi justamente a expropriação das terras em posse de caboclos e a alteração disso no estilo de vida dos mesmos e o apego ao horizonte religioso popular, não romanizado, dessas populações empobrecidas e subalternizadas (KUJAWA, 2001). Os que mais reclamaram junto à esfera pública de repressão regional sobre o movimento religioso dos caboclos da região das matas de Soledade foram justamente comerciantes e, na grande maioria, descendentes de colonos italianos (Idem).

Não há dúvidas que comerciantes investiram em fazendas, juntaram-se com fazendeiros, bem como colonos se fortaleceram com essas junções comerciais e, também maritais com filhas e filhos de estancieiros, oligarquias novas e mescladas foram se formando, imigrantes tornaram-se fazendeiros, ou abandonaram o estilo da colônia, ou levaram para a estância pastoril formas de vida e de trabalho agrícola. Isso revela que, no campo econômico pelo menos, a dimensão da etnicidade se apresenta mais aberta, mais relacional. Diz Giron que,

tão logo o imigrante se tornou fazendeiro, mudou seu modo de agir, deixou de ser um tranqüilo agricultor; para tornar, ele também, líder caudilho. [...]. Mais do que diferenças políticas, tornar-se fazendeiro pressupõe uma mudança ideológica. [...]. Os italianos que se uniram aos fazendeiros não aplicaram seu capital na indústria. Não se tornaram, pois, burgueses, mas oligarcas. Seu capital é replicado em terras, ao contrário do que aconteceu na região colonial. [...]. A industrialização da antiga colônia avançava. O capital gerado pelo comércio foi aplicado na indústria, especialmente a metalúrgica, a de tecidos e a de móveis. Alguns se especializaram no corte e na industrialização da madeira (GIRON, 2001, p. 15).

Alguns espaços na antiga colônia eram expressivos desse cenário das trocas, investimentos variados, intercâmbios culturais e produtivos, do poder de barganha do comerciante. Com isso, as casas comerciais, conhecidas no meio rural, primeiramente como *ventas*, se expandirão e exercerão essa dinâmica das trocas em sentidos amplos e interétnicos. A dimensão étnica vai justificando alterações no quadro ecossistêmico do caboclo e o horizonte econômico, daí decorrente, vai, também alterar quadros constituídos de vida social.

As casas de comércio rural: as chamadas “vendas”

O espaço da intermediação mercantil, financeira e de sociabilidade na colônia era a *venda*; referência territorial de negócios, conchavos políticos, discussões, informações, de presença masculina por excelência, de barganhas e de poder do comerciante. Era também espaço de lazer, de jogos nos finais de tarde e aos sábados. Entendemos ser uma realidade clara essa em razão das inúmeras colocações de entrevistados nesse sentido. Na *venda*, constituía-se uma rede de intermediação de produtos locais, regionais, nacionais e importados (ROCHE, 1969).

*Aqui tenho um puxado que é uma espécie de venda antiga, se faz negócio, se joga baralho, se toma cachaça, vinho e bebida em geral. É os homens só e, tá junto com o armazém. O armazém hoje dá pouco, mas não dá pra fechar nem um e nem outro, o porvo daqui fica sem um lugar de encontro. Os homens, né!*³

As ditas vendas no meio rural expressam a tenacidade entre o comerciante e um conjunto imenso de relações com a produção agrícola e os colonos. É aí que o processo sinérgico entre produção, vendas, trocas etc. se processa com mais ênfase e se expressa pela centralidade e poder do comerciante.

Nelas há o contato direto do colono com o centro da colônia; as *vendas*, enquanto local/lugar, passam a ser esses centros, estabelecimentos que definem as sedes no interior das linhas/comunidades. Sabemos que era, em geral, o comércio que intermediava-se com as sedes das colônias centrais (São Leopoldo, Caxias do Sul, Encantado, Estrela, Passo Fundo, Veranópolis, Guaporé etc), comércio esse inserido e alimentado por fatores sinérgicos à infra-estrutura de escoamento (estradas, ferrovias, navegação) e mer-

³ Entrevista com Ari Vitalli, 72 anos, comerciante do meio rural, distrito de Silva Jardim, município de Serafina Corrêa. Possui ainda uma antiga casa de comércio, em parte, “à moda antiga” como nos disse.



Comércio do meio rural de Encantado, registrando dia de festa.
Fonte: Foto Peretti.

cado consumidor no seu entorno. Nesses grandes centros havia o grande comércio, característico de importação e exportação, com grandes atacados, mas que eram alimentados e se serviam das pequenas *vendas* do meio rural.

Não eram incomuns as bodegas do meio rural funcionarem, também, como casas de pasto, hospedaria, lojas de secos e molhados; possuírem galpão para os carreteiros e tropeiros, poteiros para os animais de carretas e de tropas. Eram, sem dúvida, o espaço do contato dos mascates. Muitos desses, nos primeiros tempos, iam a pé em busca de clientes no meio rural; com a abertura de estrada e as melhores condições econômicas, o uso da mula, do cavalo, até da carreta, tornou-se comum e identificador desse vendedor ambulante.

As vendas no meio rural, além das condições infra-estruturais que apresentavam, eram também bem sortidas; “vendiam de tudo”, como um antigo *vendeiro* do meio rural de Nova Prata nos disse:

roupas, tamancos, chapéus, aviamentos, roupas em metro, remédios, coisas de comer, relógios de parede e de bolso, fumo, doces, madeiras para construção, alguns até tinham alguns móveis. [...] Levavam tudo anotadinho no borrador; depois passavam pra caderneta, registravam as compras de fora e as vendas de dentro, as encomendas. As folhas eram numeradas e cada freguês tinha um número onde era tudo contabilizado, o balanço da pensão, do monte de serviço que a bodega oferecia. Muitos bodegueiros também lidavam com moinho, serraria, olaria; era difícil um moinho que não tivesse uma bodega. Lembro que quando viemos pra cá tinha dois moinhos um tinha e outro não tinha bodega. Aquele que tinha, o movimento era bem maior; nós sempre ia lá; enquanto a moage era preparada, se jogava carta, tomava alguma coisa; tinha sempre muita gente. O



Casa de comércio e atual moinho e bodega em Serafina Corrêa. 2007.

bom também é que essas vendas né no meio das colônias, era tudo familiar, te atendiam a qualquer hora,tava alguém doente se ia na corrida em qualquer horário, de madrugada, buscá remédio. No fundo, aqui se tinha onde se socorrê.⁴

Avenda era muito importante, pois era nesse estabelecimento que o grande circuito mercantil começava, ainda que fosse uma unidade menor de acumulação.

Funciona esta como centro de informações e trocas, armazém, ponto de transbordo e aconselhamento quanto ao que e como produzir. Em síntese, ela não se limitava apenas à intermediação econômica, assumia também uma função associativa, cultural e até política.



Casa Comercial Mombelli. 1917. Fonte: Museu de Guaporé.

⁴ Entrevista com Antelmo Servieri, 81 anos, morador do meio rural de Nova Prata, aposentado, antigo proprietário de bodega no meio rural e casa de pasto; seu pai teve moinho e selaria.

Fundamental para a atividade comercial era, no entanto, a posse de um meio de transporte com o qual a produção era escoada para os centros maiores. Sob o rótulo de “custo de frete” passava para as mãos do vendeiro boa parte do preço final cobrado. Além do mais, realizando essa intermediação, controlava o vendeiro a informação quanto aos preços das mercadorias, manipulando-os, quando possível, em seu favor (LAGEMANN, 1986, p. 128-129).

Nesse horizonte das determinações nas mãos do comerciante, corrobora Pesavento, ao dizer que era ele que “efetivava a acumulação e não o colono, pequeno produtor; esse se achava sempre dependente em relação ao comerciante; esse transferia ao produtor direto os prejuízos decorrentes das oscilações negativas de mercado” (PESAVENTO, 1977, p. 33).

A venda organizava e dinamizava espacialidades sociais e econômicas. Ela era o testemunho, a materialidade da vida econômica - “aqui se sabia do bolso alheio e ainda hoje viu”, diz-nos um bodegueiro de Evangelista, distrito de Casca, há 52 anos no ramo no mesmo local e na mesma casa comercial.

Analisando e descrevendo o comércio rural de Erechim, ou mais especificamente uma *venda*, Roche registra que, no período entre 1912–1917,

a loja ficava instalada numa cabana tosca, de madeira de pinho bruto. Numa prateleira, colocavam-se algumas garrafas de aguardente, algumas latas de sardinhas, biscoitos e uma boa quantidade de rapaduras enroladas em folhas de milho. No chão, sobre um estrado de madeira, ficavam os sacos abertos, com farinha de milho e de mandioca, açúcar amarelo, arroz e feijão preto. De uma das folhas da porta que dava para a cozinha, pendiam uma larga tira de toucinho salgado e uma outra de carne seca; acima da porta, num pau, alguns metros de lingüiça de porco. Sobre o balcão rústico, costumava ficar; bem à mão, um rolo de fumo e uma velha balança enferrujada. Num canto da sala, diante do balcão, dispunham-se uma mesa e algumas cadeiras toscas, para a venda de bebidas. Ao

lado do depósito, tabiques separavam dois ou três compartimentos, os quartos do hotel. Fora, estendia-se freqüentemente a área de um jogo de bolão e erguia-se um barracão utilizado também como salão de dança. Era o centro das vendas e das compras, o ponto de reunião, o abrigo das quermesses, a parada dos viajantes. Para os colonos que viviam isolados em seus lotes, era o lugar de descanso e o elemento de coesão, o fator social por excelência. As salas de vendas eram o espaço das festas, eram a construção mais moderna do lugar. A influência dos comerciantes mantém-se até hoje, pois eles estiveram em profunda simbiose com os colonos.

Percebe-se, pela descrição acima, o espaço da *venda* como um território de sociabilidades locais, de multifunções e agregações. Os conflitos, as brigas, as desavenças também tinham na bodega, ou na *venda* seu local preferido; poderia se tornar o espaço do acerto de contas ou do acúmulo das contas, ou, então, da publicização e legitimação da valentia.

Em lugares escolhidos, depois de muita discussão, foram erguidas as primeiras capelas, com o respectivo cemitério por perto, e aos poucos foram surgindo as vendas ou bodegas onde os colonos se reuniam para beber, jogar e cantar. Nessas reuniões nunca faltavam os valentes que depois de tomar repetidas doses de aguardente achavam sempre um pretexto para mostrar sua valentia desafiando parceiros para uma briga. Era então que, na falta de arma de fogo ou de uma faca, entrava em cena o relho (ou chicote) com uma argola de metal numa das extremidades, cujo alvo era sempre a cabeça do adversário (DUCATTI NETO, 1979, p. 57).

Não é incomum nos escritos revisados sobre a vida nas colônias de imigração tanto italiana quanto alemã a existência de conflitos no interior das comunidades, conflitos esses de todos os tipos, dentre os quais, em torno da medição de terra, da presença e uso de fontes e canais de água, da exploração de comerciantes por ocasião da determinação dos preços de com-

pra e outras relações. Em geral, comerciantes eram também os ditos fabriqueiros, uma espécie de hierarquia local expressiva de poder e de referência moral, em geral indicados pelo padre e que, também, possuíam o mapa das terras da comunidade em sua mão, o que equivaleria referenciar a tomar certas decisões quando dos conflitos por determinação de limites territoriais das propriedades. Muitos desses conflitos eram *resolvidos* pelo padre quando de suas visitas, ou então, como segunda opção, o próprio comerciante, o fabriqueiro – presidente da comunidade – ou outras figuras consideradas *notáveis* no âmbito local. A *venda*, como centro aglutinador da vida econômica e social, em igual correlação com a igreja, enquanto espaço de manifestação da fé, era o centro nevrálgico dessa dinâmica entre desentendimentos e acertos públicos.

Podemos afirmar que, em meio aos conflitos ou não com os colonos, o comerciante era uma figura não só econômica de grande centralidade e funcionalidade, a qual coloca em desproporção a correlação de forças existentes nesse cenário colonial.

As questões da determinação do preço, das relações assimétricas (autonomia, dependência, subordinação, barganha...), da impossibilidade do colono de vender livremente a massa de excedentes agrícolas, do fornecimento dos bens e utensílios para a família etc., fizeram do comerciante, atacadista, varejista ou simples negociante intermediário, uma categoria-chave no universo vivido dos colonos da região de colonização e de migração interna.

Fernand Braudel faz uma diferenciação entre as trocas cotidianas de mercado e a dos atravessadores, trocas essas sem surpresa, diz ele, *transparentes* trocas essas de trigo, madeira que são encaminhadas para as cidades próximas e mesmo para comércio de maior raio de ação, das quais,

cada um conhece de antemão os limites e as particularidades e cujos lucros, sempre medidos, é sempre possível avaliar; o mercado de um burgo oferece-se como um bom exemplo. Reúne sobretudo produtores

– camponeses, artesãos, e clientes, uns do próprio burgo, os outros das aldeias vizinhas. No máximo, haverá uma vez por outra dois ou três comerciantes, isto é, entre cliente e o produto o terceiro homem: o intermediário. E esse comerciante pode, ocasionalmente, perturbar o mercado, dominá-lo, influir sobre os preços por manobras de estocagem; mesmo um pequeno revendedor pode, contra os regulamentos, antecipar-se aos camponeses na entrada de um burgo, comprar a preços mais reduzidos as mercadorias deles e em seguida oferecê-las ele próprio aos compradores (BRAUDEL, 1987, p. 45).

O comerciante, além de ser o agente de intermediação mercantil e financeira (usura) junto aos colonos, era indutor de alterações no sistema de trabalho, em sua lógica e em sua simbólica tradicional, na organização funcional dos utensílios do lar (GARDELIN, 1992). Era, sem dúvida, um agente difusor e mediador de inovações. Isso tudo não o isentava de ser considerado o maior extraiador de sobretrabalho dos colonos, bem como o promotor de ralações por dívidas, assim como motivador de trabalho/produção/excedentes, de diversificação, de especializações técnicas, inclusive, em alguns espaços e circunstâncias, era concorrente produtivo dos colonos.

Braudel diz que,

o mundo da mercadoria ou da troca encontra-se estritamente hierarquizado, desde os ofícios mais humildes – lixeiros, estivadores, camelôs, carroceiros, marinheiros, até aos caixeiros, lojistas, corretores de denominações diversas, prestamistas e, no topo, os negociantes (Idem, p. 51).

Muitos comerciantes – vendeiros locais – também faliram, endividaram-se. Normalmente se relacionavam com comerciantes maiores que os mantinham em profundas relações de subserviência. Ducatti Neto relata a falência do pequeno comércio de sua família.

Depois de um exame sumário dos livros e documentos, verifiquei que havia muitas dívidas a pagar e pouquíssimos créditos a receber. E o que era mais grave, as dívidas estavam documentadas por faturas emitidas pelos fornecedores de Erechim [...], ao passo que os poucos créditos consistiam de vendas a fiado feitas aos comerciantes. [...]. Verifiquei também que mamãe sofreria muito se fosse vendida a casa para pagar as dívidas e mais ainda por ter de ir residir novamente no meio do mato, numa zona habitada por índios e caboclos (DUCATTI NETO, p. 81).

Quantificar trocas, de preferência, sem a mediação do dinheiro

Já vimos que nos primeiros tempos da colônia, os espaços mercantis para troca de produtos eram reduzidos, nem mercados e nem feiras estavam constituídos, a distância até Porto Alegre era, na época, considerada longa. Vimos acima que a *venda* era o espaço de troca por excelência e o comerciante era o agente central desses intercâmbios. Com o desenvolvimento das colônias, amplia-se a esfera comercial; agricultura e comércio interagem e promovem o crescimento em oferta de produtos e mecanismos espaciais e funcionais de troca. O uso do dinheiro, como mediador e quantificador de trocas e valores vai se tornando fundamental, inclusive em sua dimensão usurária.

O comerciante, ou o *negociante* era, como vimos, o agente da troca, ao mesmo tempo, direta e indiretamente, da produção e da dinâmica do consumo. O *aperfeiçoamento* desse processo se deu paulatinamente e em correspondência com a dinâmica da oferta e demanda no interior e no entorno colonial.

O comerciante nem sempre quantificava as trocas pela esfera da circulação da moeda; trocavam-se produtos (circuito M-M). Essa dinâmica econômica e produtiva, ainda que em pequena quantidade de produtos, era em geral, direcionada à subsistência do colono e não para a acumulação. Em geral, não se contabilizava

o custo da mão-de-obra no preço final, processo esse que dará já uma vantagem real/*natural* ao comerciante e, por extensão, ao consumidor de fora do circuito específico da troca.

A agricultura de excedentes vai, aos poucos, permitir maior poder de compra do colono, porém, também, o vincula muito mais ao comerciante, ao seu crédito e a sua dinâmica de troca. Nesse horizonte ainda incipiente de mercantilização, as trocas, na forma de permuta em produtos, eram ou tornaram-se habituais.

Da venda, para onde trouxe alguns produtos, o colono leva sua contrapartida em artigos fabricados ou em gêneros alimentícios. Traz um saco de feijão, uma lata de banha ou uma dúzia de ovos se apenas precisa de pouca coisa; traz mais se prevê grandes compras. As trocas fizeram-se, pois, de início, à vista. Depois, certos comerciantes abriram contas-correntes a seus fregueses acreditados. Levavam, na receita, os ovos ou o toucinho, e, na despesa, o sal, o açúcar, o café ou os tecidos; era já um embrião de crédito (ROCHE, 1969, p. 412).

Em períodos de baixa de oferta de produtos e mesmo de reduzida demanda por produtos comerciais, o colono levava algumas miudezas e/ou sobras (os chamados “meios de vida”) ao comerciante e, se não necessitava nada, deixava ao mesmo *em haver*.

Essa categoria da troca denominada “em haver” é importante para a manutenção das relações entre colonos e comerciantes, ao mesmo tempo, revelava as sobras dos primeiros, sua possível estratégia de barganha mercantil com o segundo, bem como a reserva e equilíbrio financeiro e/ou econômico tão fundamentais para vida da unidade familiar no meio rural. Ter crédito junto ao comerciante, principalmente numa situação de limites de crédito e de solvência, era fundamental em razão das possíveis demandas e necessidades futuras. É, ao mesmo tempo, uma relação de dívida, mas que carrega dimensões parciais de dádiva, ou seja, reciprocidade, confiança, “precisão” como um antigo comerciante da cidade de Casca nos disse.



Interior de uma casa comercial em São Leopoldo. Na roda de cerveja, os leitores de “Deutsches Volksblatt”. Fonte: MHVSL.

Em razão desse *equilíbrio*, próprio das estratégias e ações adaptativas das unidades, em geral, gerenciadas pelo pai da família, a variável *em haver* nas cadernetas dos comerciantes podia, inclusive, estender-se por tempos longos e variados.

Os vínculos dos colonos com os comerciantes eram quase que ininterruptos, mesmo nos momentos em que os mesmos exerciam atividades não-agrícolas remuneradas, como no caso de construção de estradas, pontes e ferrovias. A remuneração se dava na forma de *vale* a descontar em mercadorias nas casas comerciais. Os comerciantes solicitavam reembolso junto ao Estado. No dizer de Roche, “o comerciante controlava, pois, todas as operações possíveis numa zona determinada. [...]; era mais do que regulador da vida econômica de seu setor, era seu verdadeiro dono” (Idem, p. 417).

Nesse sentido, a incursão do colono junto à casa comercial era inevitável; manter uma boa relação com o comerciante era uma situação de relação entre desiguais e uma condição fundamental para a continuidade das demandas e trocas de trabalhos fora do âmbito da agricultura também.

Lucrar com a esfera do mercado de capitais, esse ainda que incipiente, não era novidade no espaço da colônia na relação com o comerciante. Praticamente todos os entrevistados, antigos comerciantes, relataram que praticavam essa ação. Muitos dos grandes investimentos feitos pelos comerciantes advêm dessa prática de otimização do dinheiro alheio.

Os comerciantes foram os primeiros banqueiros e agiotas que se relacionaram com os colonos, inclusive também em períodos em que agências bancárias já se faziam presentes no entorno regional. “Para os comerciantes da colônia, o hábito de manejar



Interior de uma casa de comércio nas antigas colônias italianas.
Fonte: Museu Histórico de Caxias do Sul.

fundos facilita o progresso de seus negócios na área regional; para os das vilas e cidades, os investimentos de capitais em atividades manufatureiras e mesmo industriais” (Ibidem, p. 422).

A noção de *freguês* novamente aparece como importante nesse processo, pois carregava consigo ideais e práticas de lealdade, obrigação de uma ação tradicional de relação mercantil, uma sociabilidade extra-econômica que camuflava uma dinâmica de troca fria e dependente ao mesmo tempo em que assegurava o fornecimento de matéria-prima aos comerciantes. A noção de *em haver* se vincula à de *freguês*. Manter um “freguês não era nada fácil”, nos diz um antigo comerciante de Muçum, pois

havia muito comerciante por aqui. Mas nós sempre tivemos bons fregueses; o bom comerciante faz o freguês! O freguês que se sente bem tratado volta sempre e nunca te trai, esse tem sempre em haver. Ele te entrega uma coisa e leva outra. O freguês quer trocar também e a gente sempre deixava de ganhar alguma coisa, muitas vezes se comprava sem precisão, mas com isso tinha mais chance de vender pro freguês. [...]. Eles gostavam de ter em haver e nós não saía no prejuízo com isso. Deixa aqui hoje pra levá amanhã, perde agora e ganha mais depois, daí mantém o cliente, valoriza ele, né. Tinha colono aqui que negociava por muitos anos sem nunca ver a cor do dinheiro, só trocando mercadoria, o dinheiro servia só pra dizer quanto era, é tanto e pronto. Quando eles precisava a gente emprestava também ou negociava com dinheiro. Isso sempre dependia dele. Era preferível pra nós e pra eles também que circulasse o produto, né, não o dinheiro. O dinheiro era melhor manejado pelo comerciante. Tinha colono que mal e mal sabia contá.

Com o melhoramento da infra-estrutura de estradas e de navegação, o comerciante passou a ter um papel mais central ainda, pois permitia contatos e intercâmbios comerciais mais elásticos bem como propiciava que a colônia e pequenos povoados emancipados fossem, aos poucos, também mercados consumidores de

produtores de origem externa. O dinheiro passou a circular mais e ser fonte de mediação de trocas. O alongamento das distâncias fez com que a esfera do estranho se apresentasse com mais veemência, logo a presença do dinheiro com mais materialidade (nas mãos de seus donos) expressava maior segurança e garantia.

Teve uma notícia aí que o frigorífico lá de [sugeriu que não informásemos] ia quebrar; boato, né, daí vieram em peso aqui buscá o dinheiro que deixaram aqui porque achavam que nós também quebraria já que fazíamos a maior parte dos negócios com o dito frigorífico. O de [...], ou o de [...], não sei, fez boataria e os colonos acreditaram e, não é que quebrou mesmo alguns meses depois! O dinheiro só ficava no comerciante de confiança; quando os grandes comerciantes e frigoríficos se instalaram, lá pelos 40 ou 50, os colonos viram que só iam sobreviver os grandes, daí negociavam com o dinheiro na mão.⁵

A longa entrevista que descrevemos abaixo, além de ser expressão pela sua identificação como comerciante do meio rural e urbano da Encosta Superior do Nordeste do Rio Grande do Sul, permite-nos uma visão ampla das relações intervenientes que vimos até então enfatizando ainda que de uma forma genérica.

Jacob Bassani, no momento da segunda entrevista (janeiro de 2007), havia completado 93 anos; a primeira foi feita em 2002; é descendente de família de comerciantes. Ele mesmo é comerciante há mais de 70 anos, boa parte desse tempo esteve envolvido, também, com o porto fluvial de Muçum, cidade onde ainda reside e, também, com um orgulho desmedido, ainda exerce a atividade de comerciante “de bodega agora mais modernizada” (nos diz um de seus filhos) e a dimensiona com imenso ufanismo, acrescido do fato do mesmo ter sido também proprietário de uma das grandes empresas de navegação que fazia “o trecho pelo rio de Porto Alegre a Muçum” (como ele nos disse).

⁵ Entrevista com um antigo comerciante de Montauri, o qual preferiu não se identificar.



Algumas das primeiras casas comerciais em Muçum, por volta de 1915.
Fonte: Foto Berton.



Carga e descarga de pequenas embarcações no rio Taquari em Muçum -
O sistema de trapiche funciona com contrapesos, colocando-se a carga embaixo e um peso em cima. Fonte: Museu de Muçum.

Muçum era distrito de Guaporé, mas era maior do que Guaporé falando de comércio, de negócio. O comércio girava tudo aqui. O comércio era aqui mesmo. Quanto colono! Quanta carreta! Essa praça aqui do lado ficava cheia de animais, gente, carroceiros, carroça de tudo quanto é tipo, viajantes, mulas, muita mula. Muitos dormiam nas carroças nessa praça aí de frente. Tinha muitos hotéis, aquele hoje ali na beira do rio era importante na época, isso que te digo é de 50 anos atrás; casa de pasto, trapiches, postos de gasolina. A única bomba de gasolina na região era eu que tinha. [...]. O comércio aqui era forte que só pra vê, tudo era em torno das casas de negócio, do rio e da colônia, não é. [...].

Comecei com a navegação Arnt, empresa com vários vapores – gasolinas – que vinham de Porto Alegre. Depois passou a ser nossa. Eu recebia as cargas de toda a região do Alto Taquari e da zona de Marau. Traziam as cargas e eu comercializava com as empresas Arnt, Lanner, Aliança, Costi, Tombini. [...]. A Arnt depois era de nossa sociedade. O comércio dava bem, depois te conto de uma perda grande que tivemos de feijão estocado, mas, no geral, dava bem, sempre deu bem aqui.

Ao redor do nosso trapiche, por mais de 20 anos, era só carretas e carretas de sete até 12 animais. Depois vieram os caminhões. [...].

Era comum só no meu trapiche – tinha uns 10 aqui em Muçum, o meu era o mais forte – por dia mais de 10 carretas. Tinha que aproveitar a cheia do rio, porque o rio desaguava muito rápido e daí (os vapores) batiam no cascalho. Os navios iam de Muçum a Lajeado, Lajeado a Bom Retiro, daí em diante tinha vapores grandes que iam até Porto Alegre. Tinha que fazer alguma baldeação. Algumas navegações vinham e iam direto até Porto Alegre; dependia do tamanho do navio e da quantidade de água do rio. [...].

Muçum era centro; um centro comercial. [...]. Em 1942 terminou as carroças; chegavam os caminhões daí, né. [...].

Nós servíamos de agente financeiro. Pegávamos o dinheiro dos colonos, pagava algum juro de vez em quando – porque segurava o dinheiro – mas empregávamos bem. [...]. Ganhei muito dinheiro na época.



Casa de comércio, onde se vendia até gasolina de bombas como a do detalhe - em Muçum.

Os colonos reaviam esse dinheiro em mercadorias ou em dinheiro com juro. O dinheiro vinha pra cá. O colono dizia tenho um boi ou uma junta pra vender e nós acertava o preço e fazia o negócio. Tudo era barato naquela época e se fazia dinheiro.

O comércio em Muçum era muito forte, o Ermogênio Aldrovandi, o Costi, o Zílio e outros eram também fortes. Negociar com o colono era sempre melhor, ele vendia e comprava. [...].

Comprava, também, depois da chegada do caminhão, muita fazenda e vendia por tudo na região, tinha muitos caixeiros-viajantes; vendiam muito pra Guaporé. [...].

Quase nada se vendia fiado, meu pai sim, pagava com safra. Eu, Jacob, tinha mais crédito junto aos colonos do que o Banco do Brasil! Comprei casa, apartamento em Porto Alegre, coloquei todos meus filhos com o comércio.

[Os colonos] davam sempre preferência pra mim porque, além de ser honesto, a gente negociava, se tinha confiança nas pessoas naquela época! Depois te mostro os cadernos de balanço e tu pode ver como os colonos sempre tinham em haver, é sinal de confiança, né. [...].

Os carreteiros e comerciantes da região compravam de tudo aqui. Rolava mercadoria, dinheiro. [Os colonos] levavam mercadoria e descontavam com o dinheiro depositado aqui. Vinha banha, principalmente do frigorífico Andrade de Evangelista, o trigo, feijão preto (três a quatro mil sacas por ano); vendia ferro, sal, açúcar, tecidos, gasolina, querosene. Trabalhava até meia-noite, com lampião ou no escuro mesmo. Casei com idade avançada por falta de tempo pra namorar (risos)! [...].

Pra tu te uma idéia, precisava mais de 10 carretas para encher um barco. Saía do meu trapiche mais ou menos 10 barcos por semana. Todo o dia era um carrega e descarrega de barco sem parar. Isso no meu, mas aqui tinha mais de 10 viu! Tinha mais de 10 hotéis, muitas casas de pasto na redondeza. [...]. Naquela época se fazia muita diversão aqui com os colonos. Eles deixavam muito dinheiro aqui. [...].

A baixa das águas, a estrada de ferro, a ponte para Roca Salles, os caminhões, acabou com o Porto. Senti muito ter parado o Porto. Os caminhões iam até Bom Retiro, o transporte saía só uma vez, não tinha porque descarregar aqui e depois fazer outra baldeação lá, né. Os navios lá eram grandes e o rio era maior. Precisava quatro ou cinco caminhões para carregar um navio; umas 10 carretas para carregar um barco. É assim, né; como tudo um dia se vai, que nem nós!

O entrevistado fala de uma forma apaixonada, um pouco saudosista e bastante laudatária de sua vida como comerciante; centraliza seu comércio e dá ênfase as suas multifuncionalidades e diversidades dos negócios.

O sr. Bassani ainda possui casa de comércio na qual é possível “encontrar de tudo” (como ele nos disse). A distribuição dos produtos, a sua variedade, as prateleiras, o atendimento, a permanência



Pintura de Casa de comércio e empresa de navegação de Joseph Bassani em Muçum.

do vínculo com os colonos etc., dão o perfil desse estabelecimento situado no centro da cidade em frente a rodoviária, logicamente, possibilitando que as pessoas (principalmente colonos) carreguem no ônibus seu produto sem grande mobilidade e esforço apenas atravessando a rua, ou, então, ao chegarem na rodoviária trazendo produtos possam dar prioridade de venda ao mesmo pela proximidade.

O mesmo nos disse que fez algumas reformas nos últimos anos, porém, havia mais clientela quando era do velho estilo: “por incrível que parece, mas as pessoas se identificavam mais com aquele tempo”; fez questão de nos mostrar tudo: seu antigo trapiche, outros locais de comércio pela cidade, suas propriedades, a praça onde os carreteiros paravam (muitos até dormiam), o rio Taquari e suas fases e faces na vida da cidade e em sua memória.

Ainda hoje atende, juntamente com um filho, em sua casa comercial; atua mais como relações públicas, como fornecedor do aval e da discriminação dos clientes passíveis de venda a prazo – “esse dá, aquele non dá pra arriscá; hoje tem de tudo”. Seus referenciais com o passado e sua capacidade atual para “lidar com as pessoas” (como um de seus filhos nos disse), lhe dão credencial de uma pessoa muito popular na cidade.

O comerciante citado acima enfatiza vínculos portuários e comerciais com grandes empresas e grandes centros consumidores da época. Não deixa escapar a grandiosidade de seu estabelecimento e do cenário de Muçum no período em que atuava como comerciante com carretas. Essa grandiosidade é medida pelo movimento econômico que as mesmas promoviam – “um grande centro comercial” –, pela infra-estrutura a elas direcionada (hotéis, casas de pasto, comércio...).

Não passou despercebido ao entrevistado acima a questão da prática da usura ou, então, de uma estratégia para maximizar o dinheiro dos colonos, a forma de como adotava para remunerar e negociar com os mesmos a partir do depósito efetuado – “eles [os colonos e carreteiros] compravam e descontavam com o dinheiro depositado”. Reconhece que ganhou muito dinheiro com isso, o que somado a de comerciante, lhe permitiu adquirir imóveis em Porto Alegre, os quais lhe serviam de repartição do patrimônio, ou seja, como fator de herança para alguns de seus filhos.

Lagemann corrobora o que nosso entrevistado enfatizou:

utilizava-se, igualmente, do conhecido mecanismo das contas correntes, um caderno especial de anotações onde crédito e débito se alternavam, dispensando praticamente, o uso da moeda e colaborando para fixar o colono a sua casa comercial, processo característico do poder monopolístico por parte do intermediário. Recebia, ainda, vez por outra, depósitos de agricultores para guardar; evidência de confiança, sem

pagar juros e realizava empréstimos, agora, porém, cobrando-os. Assim na ativação desses mecanismos tornava-se possível aos vendedores acumular capitais, via a apropriação do excedente produzido no setor rural, que ultrapassavam os reduzidos recursos de uma pequena propriedade e muitos deles, diversificando a aplicação desses capitais, instalavam pequenos matadouros, destilarias, de banha, moinhos e também cervejarias, evitando a dependência em relação ao fornecimento desses artigos (LAGEMANN, 1986, p. 129).

A dinâmica dos juros nas relações de troca monetária entre comerciantes/prestamistas usurários e demandadores, em geral colonos, não era bem vista por esses últimos, até porque as regras que definiam sua otimização e cobrança não eram bem definidas *a priori* e ficava muito dependente das situações de carência e limites dos que desse recurso necessitavam.

O juro era definido ao bel prazer das circunstâncias e ditado sempre pelo emprestador. Não é por nada que ainda no meio rural se conserva essa representação do comerciante usurário como explorador, ganancioso para não dizer ladrão, que acumulou capital de forma desonesta e explorando e/ou “tirando dos colonos”, como nos disse um antigo colono entrevistado e que, atualmente, reside no meio urbano de Passo Fundo. Aliás, não era incomum a ideia de que não foram poucos os *velhos comerciantes* do meio rural da região de Passo Fundo que

*enriqueceram, depois quando foram pra cidade, só cobrando dos colonos; esses sempre endividados com os empréstimos, ou entregavam o produto prá eles ao preço que era eles que determinavam. Santo Deus quanto porco que meu pai entregava quase de graça pro ***** [julgamos melhor não informar] lá em Passo Fundo porque tava sempre pendurado numa dívida de empréstimo pra pagar uma terra, acho que pagou muitas veis essa dívida -, ou davam o produto ou dinheiro, né; tinha de pagar! O frigorífico quebrou, faliu, mas os*

donos tão cheio de capital hoje. Como explicar isso? E nós ficamos sem nada, quando terminou de pagar as dívidas, o frigorífico quebrou e olha que era gente que tu dizia de confiança!”⁶

Não obstante essa relação de dependência e *obrigação*, certas formas de crédito cobriam as carências financeiras dos colonos, permitiam a espera de melhores preços de mercado de alguns de seus produtos, bem como certa proteção financeira em períodos de variações imprevisíveis do clima e a conseqüente frustração de safra.

No dizer de Lopez, mostrando a dinâmica do comércio e do uso do dinheiro para a mediação mercantil e para a esfera usuária no dinamismo da evolução do capitalismo, “os mercadores eram mestres no jogo dos empréstimos, mas a sua familiaridade com os métodos cooperativos do comércio tornavam-nos mais abertos a acordos susceptíveis de ajudar tanto o prestamista como o tomador” (LOPEZ, 1975, p. 169). Porém, se o crédito, no seu conjunto,

contribuía para empobrecer e escravizar os habitantes do campo, o dinheiro tinha o efeito contrário. Permitia tanto aos senhores como aos camponeses comprar uma maior variedade de bens no mercado e incitava-os a aumentar a sua produção comercializável no sentido de obter mais dinheiro; além disso, afrouxava todos os laços pessoais herdados para com um senhor, uma comunidade e uma rotina (Idem, p. 169).

Enfim, a evolução da agricultura dependia muito dessas dinâmicas mercantis e financeiras. O colono que se vinculou mais umbilicalmente ao comerciante conseguiu dinamizar maior volume de produção; ambos cresceram alimentados por relações sinérgicas.

⁶ Entrevista com Lurdes Tofollo, reside no meio rural de Casca, 74 anos; lida ainda na roça e na forma bastante tradicional de produzir; atribui isso à topografia montanhosa.

Enfim, enfatizamos, nesse capítulo, alguns aspectos que denotam a importância da *figura* do comerciante no cenário das colônias e dos vilarejos que iam se constituindo na região colonial, suas sinergias com a produção agrícola, com a esfera dos transportes intermodais, com a circulação do dinheiro. Não foram incomuns os espaços comunitários de maior expressão de comércio que cresceram demográfica e economicamente a ponto de se transformarem em cidades, em geral, na metade do século XX. Porém, a dimensão econômica e nem o progressismo deverão esconder ou negligenciar um processo que se alimentou por relações desiguais e de exploração.

A dinâmica dos transportes dará o tom dessa nova dimensão mercantil que se aperfeiçoa. É o que, em grandes pinceladas, veremos a seguir.

A MOBILIDADE ESPACIAL DAS MERCADORIAS: O GANHO COM O TRANSPORTE

Nesse sintético capítulo, pontuaremos alguns aspectos sobre o transporte de mercadorias, suas modalidades, estratégias, vínculos e alterações. O objetivo é mostrar a importância da mobilidade mercantil para o comerciante.⁷

Em razão das distâncias, dos rios difíceis de transpor, da falta de condições econômicas e de objetos de mobilidade, nos primeiros tempos da colônia, o colono era obrigado a vender os produtos aos comerciantes transportadores, tendo sempre que negociar seus produtos a preços baixos com os mesmos em razão dessa realidade da mobilidade da mercadoria. É um pouco disso que veremos nesse capítulo.

No lombo da mula e outras modalidades

É importante enfatizar que havia vários tipos de carreteiros e cargueiros, bem como de mascates; as situações topográficas, econômicas, a *performance* das demandas etc. davam a tônica das diferenciações e inventividades, das racionalidades das ações em

⁷ Desenvolvemos essa questão dos transportes, centrando o papel da carreta e do carreteiro em nosso livro *Colonos, carreteiros e comerciantes*. O livro encontra-se esgotado.



Carreteiro típico da região colonial italiana, anos 1930.
Fonte: Olívio Chiodelli.

questão. Havia, também, os proprietários e os não-proprietários dos meios de transporte, os freteiros das casas comerciais, os peões, os carreteiros e cargueiros que não trabalhavam para casas comerciais, ou seja, compravam e vendiam direto; havia carreteiros *fortes*, os *pequenos*, carretas grandes e pequenas, puxadas por mulas ou por bois (GIRON; BERGAMASCHI, 2001).

Na estruturação das atividades tanto de mascates, quanto de caixeiros-viajantes, quanto de carreteiros, na mesma proporção de suas diferenciações, estavam as reclamações, os conflitos e as pressões por melhorias e normatização do ofício, da logística, dos tributos e dos meios infra-estruturais de mobilidade.

Há muitos documentos no Arquivo Histórico Municipal de Caxias do Sul enviados ao Intendente Municipal cobrando, sugerindo, pressionando com abaixo-assinados, reclamações em torno principalmente do problema das estradas para o transporte de mercadorias.

As estradas do meio rural não acompanhavam o dinamismo que o mercado urbano exigia, que o trem estava proporcionando; havia reclamações em torno de aberturas, fechamentos, mudança de traçado, problemas das cancelas e do poder e atribuição do colono proprietário nesse sentido, brigas entre vizinhos, perdas de pedaços de terra sem indenização, falta de acesso a determinadas propriedades etc.; conflitos internos fizeram com que o dinamismo do comércio entre colônia e centros comerciais fosse prejudicado (ONZI, 2003).

Havia um envolvimento muito grande dos colonos com a abertura de estradas, bem como pagamento de taxa de conservação. A estrada era considerada um bem, um capital fixo fundamental para o dinamismo da produção e dos intercâmbios mercantis para colonos e comerciantes, bem como para a esfera pública municipal.

Comerciantes reclamavam também das péssimas condições e da ausência de estradas, da falta de auxílio dos colonos no melhoramento e permissão para as mesmas.

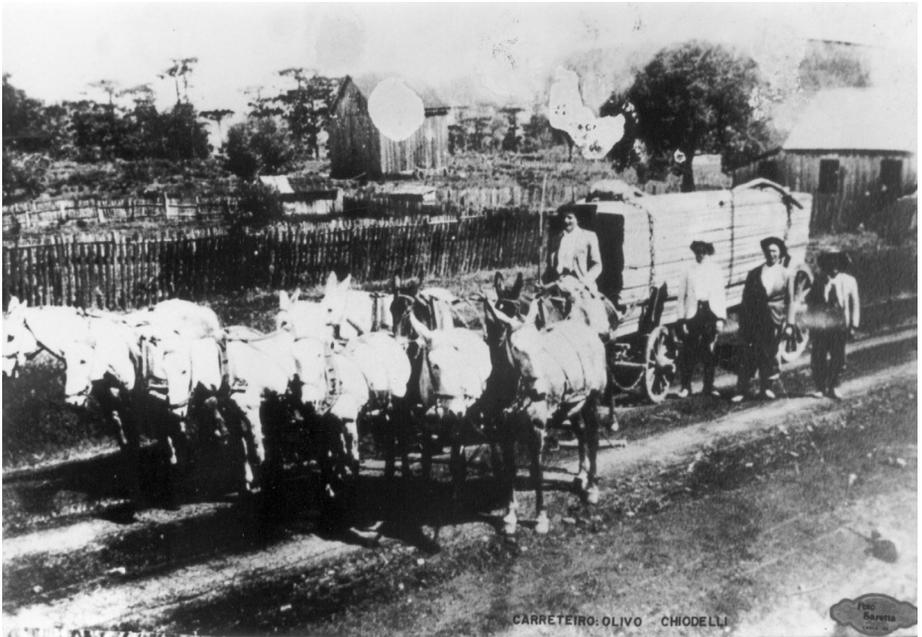
Sem dúvida, o trabalho do imigrante foi importante na constituição da infra-estrutura de mobilidade dos produtos e pessoas, em especial, no melhoramento de picadas e estradas no interior das colônias, na ligação com os centros comerciais. Não podemos esquecer que os cargueiros foram fundamentais nos primeiros tempos da colônia, principalmente no transporte para a venda do excedente, um volume reduzido, porém expressivo das primeiras formas e primeiros movimentos da dinâmica mercantil da colônia. Muitas casas de negócio começaram com esse transporte. Com o melhoramento de estradas, surge, também com maior intensidade o problema do frete.

Sabemos que o frete sempre foi um grande problema para os colonos; foi também problema e solução para o comerciante. Muitos colonos e mesmo pequenos comerciantes tinham dificuldade de mobilizar as mercadorias pelas distâncias longas, pelo custo elevado desse empreendimento; ao mesmo tempo, era uma possibilidade de remunerar a atividade mercantil principalmente para os mais bem estruturados. Pelo lado dos comerciantes maiores havia muita reclamação em torno da debilidade das estradas, da ausência de uma infra-estrutura de mobilidade e escoamento da produção.

Nas regiões cortadas por ferrovias, havia reclames e conflitos em torno do preço do frete, da falta de vagões, da distância e ausência de ramais, da falta de infra-estrutura de armazenamento etc. A literatura que demonstra isso é abundante no estado. Em Passo Fundo, esse processo foi bem visível por décadas.

Nos espaços em que a ferrovia só aparece bem depois (anos 70) e que a mobilidade das mercadorias se dava por cargueiros, carretas, caminhões e pelo leito dos rios, a grande reclamação de comerciantes era em torno da inexistência de estradas. O terreno íngreme, montanhoso, com muitas florestas, justificava as reclamações e também o preço elevado cobrado pelos transportadores, bem como o preço baixo pago pelos comerciantes junto aos colonos por seus produtos. “O frete tirava todo o lucro” nos dizia um colono idoso do meio rural de Veranópolis. “Os comerciantes só pra levar até Caxias lucravam mais do que nós que produzia”.

No dizer de Giron e Bergamaschi, o acúmulo de capital dos comerciantes tinha seu início lá nas picadas quando o negociante adquiria dos colonos os produtos e os vendiam nas casas comerciais maiores da cidade. O comerciante ganhava duplamente, na compra e na venda junto aos colonos, além disso, incorporava dividendos com o frete. Foram os comerciantes a construir os primeiros sobrados e, como cidadãos reconhecidos da região, passam a dominá-la politicamente. Os mais importantes comerciantes se situam nos núcleos urbanos, o que facilitava sua organização (GIRON; BERGAMASCHI, 2001, p. 22).



Carreteiro de Santo Antonio do Palma. Década de 1920. Foto Sarreta.

Ao mesmo tempo, diz Pesavento que a “sociedade de *classe média* do mundo colonial oculta, na verdade, exploração e marginalidade que não convêm serem reveladas. O que se busca, pelo contrário, é o enaltecimento do trabalho do imigrante” (PESAVENTO, 1982, p. 76).

Em grande parte do espaço rural gaúcho, nos primeiros tempos da colonização, tanto alemã quanto italiana, o meio de mobilizar mercadorias, objetos de uso e pessoas, fazia-se por intermédio do cargueiro, comumente no lombo de mulas ou, em raríssimas ocasiões, de um outro animal cavalari. Terrenos acidentados, a falta de estradas, a dificuldade de utilização do carro de boi e carroças, fez do uso de muaras, com cargueiros, o único meio possível para suportar as distâncias e as cargas nas longas trilhas entre montanhas, serras, florestas e rios.

O caixeiro-viajante teve seu tempo áureo dos anos de 1860 até as primeiras décadas do século XX, quando ferrovias, rodovias, redes bancárias, canais mais modernos de comunicação (telefone) absorveram as funções do mesmo.

Barbosa, em seus escritos, meio que ufanistas e laudatórios, descreve epopéias em que tropeiros, cargueiros, carreteiros desfilavam pela região da Serra nos primeiros tempos da colônia. Diz o autor que caixeiros-viajantes carregavam mulas com barris de vinho, tropeavam,

em longas jornadas, através de serras e campos desconhecidos. Transpunham a fronteira do Estado. E a sorte lhes sorria. Encontravam bons fregueses. [...]. Eram 25 os cargueiros com barris de 10, 12 e 15 medidas, conforme a força do animal. Amarrados às cangalhas por meio de guascas. Entre os barris, ia sobrecarga: um saco de pão para ida, outro de biscoitos para a volta. Um saco de farinha de milho para a polenta. Panelas, chaleiras, instrumentos, capas, cobertas, roupas e a lona de aramar barraca. [...]. Milhares de gaúchos, de imigrantes e filhos de imigrantes, no decorrer de longos decênios andaram desfiando o rosário dos cargueiros pelos campos sem fim, atravessando picadas, erçadas de pedras, beirando o cairal do abismo, enfrentando a morte à espreita na tocaia, dormindo ao relento, sob o lençol da geada, cavalgando o dia inteiro, hoje sob os raios causticantes do solação do verão, amanhã aos chicoteios do minuano do inverno, ou sob o azorrague do temporal, [...], transportando o fruto do suor daqueles heróis que transformaram o palco dessas dantescas odisséias em fulgurantes corridas de cadilaques no asfalto das estradas modernas e no esplendor das cidades erguidas sobre as cinzas das coívaras regadas pelo sangue generoso dos intrépidos colonizadores (BARBOSA, 1995, p. 58, 59, 5 e 66).

Em geral, os escritos sobre o mesmo, o retratam sempre enfrentando as rudezas da vida, os sacrifícios, as epopéias e as superações. No dizer, de Hilda Flores,



Carreiro em Montauri. Década de 1930. Fonte: Vitalli.

eram homens jovens, sadios e fortes o suficiente para suportar, durante meses e viagem, as inclemências do tempo – calor, frio, chuvas, enchentes, vento, tempestade, poeira... A mata era úmida, os morros íngremes e com pedregulhos, as baixadas com lamaçais em que o burro atolava até a barriga, enxurradas em questão de horas transformavam arroios tranquilos em rios caudalosos de forte correnteza que arrastava pontes e levava a vida de algum caixeiro mais afoito que se arriscava a transpor o arroio a nado, juntamente com sua montaria” (FLORES, 2004, p. 131).

Diz Molon que

não houve palmo de estrada por que não tenha andado ao longo do tempo uma carreta. E quantas histórias! Quantos sonhos! Quantas alegrias! Mas também quanta dor deve ter acompanhado o ranger silencioso da nova ou velha carreta, trazendo tábuas para a casa

nova, levando o vinho para a festa, trazendo o enxoval da noiva ou levando à derradeira morada o corpo do indítilo aventureiro da América (MOLON, 1990, p. 524).

O caixeiro-viajante Timm corrobora essa dimensão ao dizer que

essa classe foi pioneira do progresso, expondo-se a todas as espécies de sacrifícios, arriscando até a própria vida. Os mais conceituados desses viajantes eram recebidos festivamente e cercados com carinho pelas pessoas gradas das localidades por onde passavam (TIMM, 1972, p. 23 e 24).

O mesmo reconhece em seu livro autobiográfico e de sua epopeia, como ele define, uma concorrência fortíssima entre todas as categorias de mascates, caixeiros-viajantes, caminhoneiros, esses com carreteiros, entre comerciantes que segundo diz, buscavam se aparelhar cada vez mais para vencer os processos mercantis.

Diz o caixeiro que,

quando começaram a aparecer os primeiros autos e caminhões, os carreteiros não encararam com simpatia este moderno meio de transporte. Era a concorrência que surgia, bem como a possibilidade de perder o seu principal ganha pão, que é o frete. [...]. Os coitados dos carreteiros achavam-se recalçados ao verem que outros andavam mais ligeiro (Idem..., p. 23 e 24).

O autobiógrafo citado retrata seus 50 anos de viajante contanto peripécias, aventuras, sacrifícios, dificuldades, conflitos etc. Sua análise é bastante centrada na figura do caixeiro como agente de progresso e de inovação sempre convencendo os comerciantes, sabendo sempre como contornar os argumentos dos preços altos do atacado, concorrentes etc. Quem ler seu texto terá uma idéia da importância do caixeiro-viajante, de sua sinergia com o desenvolvimento de hotéis em vilarejos que depois se emancipam, dos

processos evolutivos nos transportes e nas telecomunicações e as repercussões disso junto à categoria, a seletividade dos comerciantes, os processos de concorrência entre os mesmos, a acumulação de capital por alguns. O autor enfatiza e correlaciona caixeiros-viajantes com festejos locais (bailes, farras, festas comunitárias), dando sempre papel de destaque aos primeiros, as notícias que os mesmos levavam. As passagens a seguir, dentre dezenas de outras, revela isso: “Eram viajantes que traziam as notícias e por isso eram sempre bem-vindos por onde passavam”; “é interessante notar que até as horas oficiais eram fornecidas pelos viajantes”; “eram freqüentemente solicitados para intervir como conselheiros em assuntos de todas as espécies, alguns delicados por ser de caráter íntimo”; “anda alcancei a época em que determinados lugares, até sedes de municípios, quando chegava um viajante de bom conceito, a população toda tomava conhecimento de sua chegada”; “quando o viajante era solteiro e divertido, ele era recepcionado pelo mundo social do lugar”; “davam-lhe as boas-vindas ao som de música e era convidado para ir ao clube onde se improvisavam danças que se prolongavam até a madrugada”; “finalmente, à nossa chegada no Arenal fomos recebidos com música, foguetes, vivas e, depois dos cumprimentos e abraços, entramos na festa” (Id., *ibid.*, p. 118, 119 e 132).

Não é incomum, em seus relatos, conflitos com negros e caboclos, em geral, empobrecidos, considerados pelo mesmo como perigosos e vagabundos. Várias passagens retratam assaltos e situações de temor quanto do encontro e/ou carona a um negro ou caboclo, camponeses que circulavam pela região da serra gaúcha, bem como as providências a tomar quando isso estava para acontecer. Faz questão de dizer que, nesses momentos, sempre se certificava da existência do revolver em sua cintura.

O caixeiro-viajante foi um intermediário entre grandes centros e a colônia, entre o atacadista e o varejista. Não muito diferente dos autores acima, Roche também descreve esse mediador das trocas:

Andava pelas colônias, apresentando amostras, fechando negócios e efetuando a cobrança dos fornecimentos precedentes. Percorria a clientela cerca de doze vezes por ano, o que deixava aos comerciantes um crédito de, pelo menos, trinta dias, mas, freqüentemente, de três a seis meses [...]. Inverno e verão, seguidos da mula que carregava as duas pesadas sacolas de amostras, galgando as colinas, atolando-se nos vales, molhados pela chuva ou pela passagem dos arroios a vau, queimados pelo sol, deviam chegar flamejantes, animados, de bom humor, com espírito alerta. Era-lhes necessária a força física para resistir o transporte a uma vida esgotante, e a coragem pessoal para garantir o transporte de consideráveis somas (ROCHE, 1969, p. 432).

As viagens eram sempre a negócios, ou seja, em geral, representar casas comerciais e industriais da capital e do interior do estado. A Eberle de Caxias do Sul, a Renner de Porto Alegre e várias outras da região dos Sinos, destacaram-se pelos seus caixeiros-viajantes. A primeira, por exemplo, chamou a atenção num determinado tempo por possuir uma grande leva de caixeiros que ofereciam crucifixos de metal pelas colônias alemãs e italianas como produto de sua metalúrgica nascente (LAZAROTTO, 1981).

Os caixeiros adentravam pelo interior das colônias, descobriam casas comerciais grandes ou pequenas, ofereciam também ao varejo em famílias de melhores condições financeiras e mais influentes, recebiam as encomendas, entregavam faturas na próxima viagem e recebiam o pagamento das anteriores.

No cenário das colônias, os alemães foram pioneiros, estavam mais próximos de Porto Alegre (espaço ofertador de produtos), já praticavam relações comerciais na Europa. Comerciantes alemães se destacaram nas colônias tendo primeiro começado como caixeiros, ou, então, caixeiros bem sucedidos acabavam sendo gerentes de casas comerciais, acumulando capitais econômicos e sociais para o germe de um comércio próprio.

A perspicácia e sabedoria para as vendas eram a marca registrada dos caixeiros viajantes. Nisso implica a sua inserção no



Eduardo Sattler, em trajes típicos, montado em sua famosa *mula branca*. Foto extraída do livro de Timm, *50 anos de viagem*.

espaço comunitário e familiar das colônias e das casas comerciais. Conseguir granjear a simpatia e a confiança implicava muita conversa, presença nos momentos e ambientes de lazer, ofertar bebidas, contar anedotas, novidades, acontecimentos regionais etc. O livro sobre a Sociedade dos Caixeiros Viajantes de Porto Alegre, em sua edição jubilar, é rica em descrições nesse sentido.⁸

O caixeiro-viajante transportava seus mostruários e suas encomendas, em geral, no lombo da mula/burro. Com o tempo, com estradas melhoradas, atrelava mulas em carretas; viajava sozinho ou acompanhado de algum peão que se encarregava no trato das mulas, carga e descargas, inclusive cuidando da carga

⁸ Ver descrições em RIOGRANDENSER, Musterreiter. Porto Alegre: Reinnhardt, 1915. Edição comemorativa aos 25º aniversário de fundação da Sociedade dos Caixeiros Viajantes de Porto Alegre.

durante a noite. Os caixeiros, em geral, quando não eram da região colonial italiana ou alemã (ainda que muitos desses espaços também) vestiam bota de cano alto com esporas, bombacha, camisa xadrez, lenço no pescoço, chapéu de aba larga, poncho, guaiaca na cintura para guardar dinheiro e a pistola, relho de cabo curto, dentre outras. Esse, em geral, era o protótipo do caixeiro *tradicional*, de certa forma, adaptado ao estilo da região da Campanha gaúcha (FLORES, 2004, p. 133).

A edição jubilar da Associação dos Caixeiros de Porto Alegre¹⁰ descreve práticas de latrocínio e de assassinatos em que muitos caixeiros eram vitimados tanto na estrada, quanto nas hospedarias e também no interior das *vendas*. Pelo fato de carregar dinheiro, fruto das cobranças que faziam junto aos vendeiros, os mesmos viviam expostos a essas possibilidades. Em geral, os caixeiros-viajantes possuíam um grau de formação cultural superior à média existente no interior das colônias: sabiam ler, fazer contas, encomendas, contabilizar, entregar faturas, receber pagamentos, estavam ou se faziam estar atualizados nas notícias de fora e do lugar/local, domínio da linguagem mercantil, transmissão de informações, previsões e preços etc.

Por isso que sua presença em determinados espaços mais “arretirados” como nos disse um entrevistado de Passo Fundo (que seu pai foi caixeiro-viajante “pelos lados de Nonoi”), quando de sua chegada, era recebida como um acontecimento social, com foguetes, com agregação de pessoas, fazendo rodar bebidas, anedotas, causos, mentiras, estórias fantasiosas, novidades “daqui e de lá”, peripécias do trajeto da viagem.

Um antigo caixeiro viajante de Casca nos disse que assim como podiam ser bem recebidos e, em geral o eram pela extrema espera e necessidade dos comerciantes e colonos principalmente na entrega de pedidos, podiam ser também repelidos pelos moradores em razão da presença/vinda de “muitos espertalhões e

¹⁰ Ver descrições em RIOGRANDENSER, 1915.

charlatões que se faziam passar por caixeiros de empresas, que se aproveitavam da ignorância do povo. Ainda hoje no meio rural, quando chega um vendedor, o pessoal o recebe com desconfiança”.

As mulas/burros foram os animais que deram a marca registrada ao ofício de caixeiro; eram os “carregadores de negócios” tanto pela capacidade de enfrentamento em situações difíceis (docilidade de comando), resistência às intempéries; eram nadadores etc. É nesse sentido e nesse endeusamento que o viajante Spindler, no livro jubilar lhe dedica alguns versos:

*Tens quase trinta anos / viveste muito vendaval. / Sempre me carregaste com segurança / em dias brabos ou serenos. / Nunca temeste nem estremeceste. / Muita noite passamos/ nas selvas, só nós dois, / e também lá fora, no campo, / com cobras, rãs e corujas, / sem alma viva. / Nunca tagarelaste / mas eu te entendi. / Eu de longe / já distinguia teu relinchar, / o que muitas vezes foi bom para mim. / Muitas vezes à noite / fugiste do potreiro, / mas tua magnífica voz / fez esquecer a ira da procura. / Em breve dizia “já te peguei”. / Oh! Quantas vezes / atolei contigo no barro. / De nada adiantou espora ou porrete, / tinha de deixar estribo e sela, / só então conseguias sair. / O apetite estava sempre / saudável e nunca faltou. / Se milho ou raízes emaranhadas / ou pasto verde ou feno seco, / tudo te era igual. / E se zombarem de mim. / tu terás sempre minha simpatia. / Quando por vezes houve perigo, / tu nunca me abandonaste / como fiel mula. / E quando um dia for meu chefe, / tu não passarás necessidade. / Poderás levar vida privada, / te montarei só para passear / até teres morte bemaventurada”.*¹¹

Como vimos, o caixeiro portava mercadorias e notícias, além de ser esperado e venerado em alguns espaços, mitificava também seu animal de carga. Um caixeiro nos contou que montava uma espécie de radio jornal, ou seja, como muitos colonos de Nonoai não sabiam ler, mas queriam “tar por dentro das notícias”, recortava

¹¹ Poesia de Arthur Spindler, no livro de Musterreiter, p. 158, apud FLORES, 1915.

as principais notícias dos jornais, sentavam ao redor dele, depois de ler as notícias e fazer comentários, estendia o mostruário para a oferta de compras diretas. Nos diz que era uma forma de atrair fregueses e, esses se sentiam felizes, pois podiam depois ir para *venda* comentar as notícias.

Com o automóvel, o caixeiro-viajante modernizou-se, alterou sua tipologia e indumentária, adaptou-se ao *mundo* urbano. Nesse sentido, descreve Roche:

Desce de um carro americano; traz chapéu imaculado, sapatos envernizados, gravata de cor viva, traje de bom alfaiate, com a mão tratada faz cintilar as amostras pregadas com alfinetes a folhas ilustradas, cujos modelos são apresentados por manequins de sorriso ou decote sedutor. Mas, como seu antepassado que viajava montado numa besta, deve ter a inspiração fácil, a linguagem brilhante, a persuasão pronta. É o intermediário indispensável e eficiente; é sobretudo, o que vem da cidade e traz, com os ecos da política, da atualidade, da moda e da civilização moderna, uma boa dose de sonho, à imaginação dos sedentários camponeses (ROCHE, 1969, p. 433).

Relatando a forma de organização e representação dos caixeiros-viajantes no estado, Roche diz que os mesmos contavam em 1952 com uma associação de 5.760 membros. Nas palavras do autor, os comerciantes, de uma forma geral, souberam adaptar-se a situações novas e criar ou recriar uma prosperidade estável, não só em suas empresas, como também nas vilas onde residiam (Idem, p. 581).

O papel dos caixeiros-viajantes, para alguns, confundindo-os com mascates, foi fundamental para o comerciante. Ele mesmo era e/ou exercia o papel de comerciante, pois nem todos estavam vinculados a uma casa de comércio. Em geral, grandes casas de comércio possuíam seus vendedores “circulando pela região”. Diz Braudel que seu papel é

encontrar, de estalagem em estalagem, amigos, compadres; sentir que pertence a um mundo de negócios inteligente e ousado – e tudo isso ganhando bem a vida. É uma revolução que passa da economia para o comportamento social. [...]. É um vendeiro em ambulância, pois ele próprio comprou para revender tudo ou parte das mercadorias que transporta. [...]. Seja ele quem for, rico ou pobre, o mascate estimula, mantém a troca, propaga-a. [...]. Não será a mascateagem uma sobrevivência do que outrora foi, durante séculos, o comércio normal. Foram os mascates que quase sempre criaram, no século XVIII, as modestas lojas de aldeia de que falamos. [...]. A mascateagem, portanto, nem sempre está na rabeira. Mais de uma vez foi expansão pioneira, conquista de mercados. [...]. Talvez esse comércio irregular não seja tão desfavorável aos comerciantes estabelecidos como se supõe, pois quase todas as mercadorias assim expostas são vendidas por eles aos tendeiros que, quase sempre, não passam mesmo de seus comissionários. [...]. Intermediários ambulantes como em tempos passados, revendedores, coletores abusivos, comerciantes desonestos, mascates – os “homens de sacola”, como se diziam com desprezo. [...]. A mascateagem é sempre uma maneira de contornar a ordem estabelecida do sacrossanto mercado, de desafiar as autoridades estabelecidas (Ibidem, p. 39, 59, 63).

Já vimos que o isolamento mercantil da colônia, imposto pelas condições de transporte, fez do comerciante um ator central, monopólico e, em relação com esferas mercantis, monopsônico. Em torno dele desenvolviam-se relações de passividade, confiança e clientelismo (LAGEMANN, 1986). Em geral era no meio rural, no cenário do pequeno vendeiro e comerciante que circulava o comércio ambulante, os representantes comerciais de grandes estabelecimentos localizados nos grandes centros.

Como intermediário direto entre o comércio importador e exportador ou atacadista e as vendas nas picadas, surgiria finalmente o caixeiro-viajante, uma ameaça ao comércio intermediário de ficar sobrando

no sentido comercial mais amplo, o que ocorrera, de certa forma com a melhoria do sistema de comunicações e transporte (LAGEMANN, 1986, p. 128).

Caixeiros-viajantes tornam-se comerciantes com instalação própria, alguns também passam a ser pequenos industriais. Em Passo Fundo, há muitos casos de comerciantes que migraram como caixeiros-viajantes e, aos poucos, foram se estabelecendo na cidade e montando casas de comércio:

como vieram, não sei, mas aproveitavam que aqui era [tinha] de tudo pra explorar; vinham lá de Arroio do Meio, Veranópolis, da região do Catá, dos vales alemães, esses foram os primeiros e, olha que tem gente famosa que aportou por aqui e que começou assim, chegou aqui como vendedor ambulante, mascate se dizia, acho que era mais caixeiro-viajante que até eram mal vistos pelos comerciantes estabelecidos, mas eles do comércio também. O comércio dava lucro de um jeito ou do outro.¹²

Roche não deixa por menos essa realidade e a expressa muito bem, ainda que de uma forma quase que poética, harmônica e de epopéia:

Os tropeiros, em mais longa distância que os carreteiros, carregavam produtos, faziam negócios de compra e venda ou de simples troca de mercadorias. Uma égua madrinha, chocalhando num som ritmado pelos passos dirigia a tropa que oscilava de 10 a 30 e mais mulas. As cangalhas de madeira, com duas forquilha, uma à frente outra atrás, eram o suporte dos cargueiros. Em geral, os produtos eram carregados em grandes bolsas de couro, chamadas de bruacas, bem costuradas e com a aba de fechar sobreposta à abertura para impedir a entrada de chuva. Sacos, cestos e cestões especiais, dependendo dos produtos, também eram usados. Barris de até 15 ou 20 medidas

¹² O entrevistado, Sr. Paulo Giongo, falando sobre alemães e mesmo de sua família que eram viajantes e se estabeleceram em Passo Fundo como comerciantes.

transportavam vinhos da zona colonial italiana ao vizinho estado de Santa Catarina. Os tropeiros passavam os limites do Estado e a generalidade dos produtos coloniais [...] que transportavam oportunizava-lhes um relacionamento com a quase totalidade dos comerciantes. [...]. Um dos cargueiros levava as louças, panelas, pão, queijo, salame, biscoitos e algumas roupas de corpo e de dormir. É que os tropeiros paravam, à noite, em moradias que tivessem po-treiros e pasto para as mulas e um galpão para pouso dos tropeiros. No galpão preparavam a comida e organizavam a viagem para o dia seguinte (DE BONI; COSTA, 1984, p. 236).

No caso específico dos rios, Roche demonstra a vantagem em termos de preço do transporte fluvial barganhado pelo comerciante: “Depois de ter trabalhado durante todo o ano, ainda corre risco de ver oferecerem-lhe um preço degradante por seus produtos, quando não o de vê-los recusados pelo comerciante local” (ROCHE, 1969, p. 411).

Não era incomum o comerciante mais bem aparelhado pos-suir uma infra-estrutura de transporte de mercadorias, fosse por terra, fosse pelos rios. No caso específico do entrevistado acima (seu Bassani), além de comerciante tradicional em sua casa de comércio, foi *navegador*, possuía uma frota de *gasolinas* (pequenos navios) para o transporte de mercadorias no âmbito fluvial além de centros de entrega e armazenamento de produtos nos pequenos portos entre o trajeto de Muçum a Porto Alegre.

Transportadores fluviais no interior das colônias instalavam depósitos e armazéns na margem de rios. Esse comércio interme-diário apresentava-se lucrativo, pois além de ser redistribuidor de mercadorias, recebia pelas comissões de revenda e pelas de transportador, alguns até por estocagem.

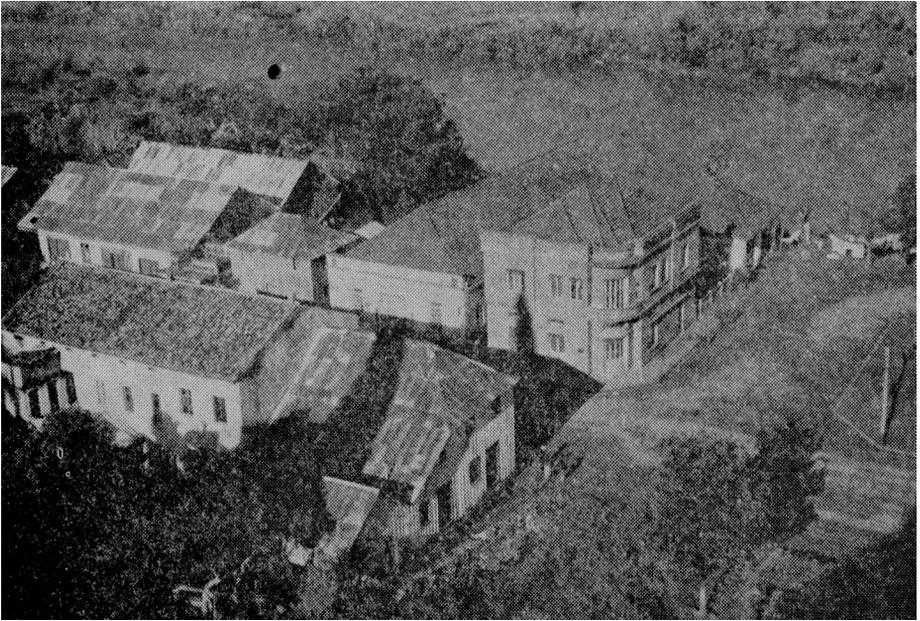
No caso específico do porto e do comércio fluvial de Muçum, devido a altura das barrancas do Rio Taquari, foram construídos trapiches e maxambombas. Os trapiches eram grandes armazéns construídos sobre as barrancas do rio e serviam para depositar os

produtos que iam ser transportados pelos barcos. A maxambomba era um aparelho formado por dois pares de trilhos de aço, como os de trem, que partiam desde uma grande porta do armazém, desciam pela barranca, até a altura das águas. Eram fixados em grossos pedaços de madeira, os quais eram apoiados sobre muros encravados na barranca. Sobre os trilhos rodavam dois pequenos trenzinhos abertos que serviam para levar os produtos desde o armazém até os barcos e, ao mesmo tempo, levavam outras mercadorias, desde os barcos até o armazém. Os dois trenzinhos eram presos, um em cada ponta de um grosso cabo de aço que era enrolado num grande pião de madeira, colocado dentro do armazém. Este grande pião de madeira era movimentado por um animal, geralmente cavalo ou burro, o qual estava atado a um longo pedaço de pau, semelhante aos dos engenhos de moer cana. O animal, ao caminhar em círculo ao redor do pião, puxava o pedaço de pau, que fazia o pião girar, enrolando o cabo de aço de um dos trenzinhos, que subia carregado de mercadorias, enquanto que desenrolava o cabo do outro trenzinho, que descia, desde o armazém, até os barcos, carregando os produtos a serem embarcados. Entre os dois pares de trilhos, havia uma longa escada de madeira, utilizada pelas pessoas.¹³

O trapiche era fundamental para facilitar as cargas e descargas. O tamanho do mesmo refletia a importância e a performance do comerciante local. Seu Bassani diz que o trapiche

quebrava um galho e tanto. Nós tinha o maior. Carga e descarga sempre tinha; era um movimento que só pra vê. Muitas vezes não conseguia nem anotar as coisas direito, porque sabe, se tinha guarda-livro, mas era no fundo as anotações do dia-a-dia que precisava levar bem tenteado. A fiscalização de Guaporé, mesmo de Porto Alegre tava em cima porque Muçum tinha o maior comércio do interior do estado. Aqui era um movimento que só pra vê, e tudo

¹³ Informações de Gino Ferri sobre a *História do rio Taquari-Antas para crianças*, material distribuído nas escolas da região de Muçum.



Casas de comércio na barranca do rio Taquari em Muçum. Década de 50. Fonte: Museu Histórico de Muçum.

legalizado, em dia, fiscalização, controle de navegação, balança, nos entreposto [...].

No tocante à fiscalização e à cobrança do fisco, da organização contábil etc., é interessante nos remetermos ao Código do Comércio do Império, pois o mesmo era o que ainda regulamentava e, já dizia que

os administradores dos trapiches alfandegados remeterão até o dia 15 dos meses de janeiro e julho de cada ano, ao tribunal do comércio respectivo, um balanço em resumo de todos os gêneros que no semestre antecedente tiveram entrada e sahido dos seus trapiches ou armazéns, e dos que neles ficarem existindo (CÓDIGO..., 1861, p. 24).

Além do elemento funcional, em termos de fisco e contabilidade, havia, em termos logísticos regionais, uma complementação entre os rios, os animais, as carretas. Em geral, para a região, o porto de Muçum foi por quase meio século fundamental para dinâmica produtiva e mercantil da região colonial italiana, principalmente a Encosta do Nordeste e Alto Taquari. Só para se ter uma idéia, nos primeiros anos do século XX, há estimativas de que só na Colônia de Caxias, num total de duas mil propriedades rurais, havia em torno de oito a dez mil mulas (ADAMI, 1962).

A multifuncionalidade das carretas

A criação de mulas, seu comércio, a doma, seu envolvimento com a agricultura e com a família do colono, a dinâmica de excedentes comercializáveis que as mesmas promoveram, a partir de sua utilidade como meio de transporte e como força de tração, dentre outros, denotam um mundo econômico da família na colônia em correspondência com a funcionalidade e declínio dessa força animal, bem como suas relações com caboclos (criadores, domadores e tropeiros), além de seus níveis de capitalização e/ou modernização.

A criação de mulas passou a ser, ao lado da produção para o consumo e para a venda, uma das formas econômicas do colono da região colonial. Em correspondência com o comércio de mulas, que já se fazia presente há décadas no Rio Grande do Sul, a região colonial experimentou, por alguns anos, essa dinâmica produtiva e mercantil (TEDESCO, 2000).

É comum ouvirmos depoimentos de colonos idosos ou mesmo de antigos carreteiros afirmando que para vender ou comprar produtos agrícolas ou algo doméstico necessitavam fazer longas caminhadas, atravessando lotes, travessões, linhas inteiras. A mula era um animal raro e caro. A mula e o cargueiro passam a ser dinamizados pelos tropeiros. Esses induziram a aquisição, criaram vínculos, disseminaram saberes, vincularam colonos nas

tropeadas, fretavam produtos, ligaram a primitiva colônia a rincões mais distantes. Alguns colonos tornaram-se profissionais de ofício.

Quando da ida com a carreta cheia para o comércio, grandes preocupações surgiam: as encomendas, os cuidados para não perder carga, não ser enganado, recomendações de onde comprar e onde vender, os atoleiros, bandoleiros, temporais, as estradas ruins, onde pernoitar, vender a vários comerciantes, vender bem e depois também tentar comprar bem. Milho, trigo, feijão, alfafa, lentilha, frutas, ovos, vinho, vinagre, galinhas, manteiga etc. Os cestos e/ou balaies de taquara ou de vime iam cheios para as casas de comércio de linhas ou para centros consumidores maiores; vendiam em vários armazéns. Farinha de trigo e de polenta era também vendida nas cidades, nas casas por cargueiros. Sem dúvida, o cargueiro era um exímio negociante, muitos eram colonos que, em tempos de oferta de excedentes negociavam ou compravam dos vizinhos para completar a carga. Vendiam também carne de porco, aipim, banha, ovos, feijão, mel, manteiga, queijo, frutas etc. de casa em casa. Da cidade, transportavam o produto para a família e, muitas vezes, para a vizinhança, em geral pedidos de mulheres.

Aliás, falando em mulheres, muitas delas auxiliavam no trabalho braçal de carregar a carroça, arrumar os animais, tratar os mesmos, cortar alfafa, encher os sacos, atender nos armazéns, fazer anotações e contas, pesar os produtos, medir e vender tecidos, algumas eram até proprietárias de casas de negócio (GIRON, 2001), atendiam nas casas de pasto, arrumavam a casa para os tropeiros, cargueiros e carreteiros, vendiam roupas prontas, faziam salames, arrumavam e limpavam armazéns; não era incomum mulheres comprarem produtos dos vizinhos e comunidades vizinhas para completar a carga a ser vendida na cidade pelo marido ou filho homem; transportavam da roça até o armazém ou galpões para o consumo próprio ou para ser negociado depois em carroças puxadas com bois.

Autores descrevem a vida nas colônias sem nunca esquecer o papel dos carreteiros. Barbosa é um deles. Numa das inúmeras

passagens de um de seus livros, o mesmo coloca, enfatizando sofrimento, sacrifício, enfrentamento e bravura que,

todo o mundo olhava espantado para aquela extraordinária força. Enferrou as mulas. Carregou a carreta de sacos de açúcar, de sal, café, fardos de fazenda, enxadas. Serrotes, machados e outros artigos para os comerciantes da Roça Reiúna. Esperou dois dias a fim de que os animais descansassem suficientemente. E encetou a viagem de volta. Outro calvário não menos penoso que durou quatorze dias. Chovera muito e os arroios alagaram e não davam passo. Duas vezes foi obrigado a descarregar a mercadoria, transportá-la às costas para além dos atoleiros, num percurso de duzentos metros. Uma tarde, encontrou um agrupamento de carreteiros. Bernardo olhou e viu, no meio deles, estendido no chão o cadáver de um colega. Caíra da mula, embriagado. Os animais se assustaram e correram ocasionando a tragédia. A cena impressionou vivamente a Bernardo. Carreteou o resto do dia com o pensamento no desastre. Não era o primeiro caso. Em quase todas as viagens, deparava acidentes com estes valorosos transportadores da riqueza da colônia. Morriam estupidamente sob as rodas da carroça. Ah! Vida desgraçada! (BARBOSA, 1995, p. 52).

Segue o autor, numa outra passagem, correlacionando carreteiros com a dinâmica do progressismo das colônias e cidades que surgiam, realidade essa muito representada pela literatura local, de diletantes que escrevem a dita história da cidade tal, seu povo e sua gente:

a vida de carreteiro foi outro poema de heroísmo do imigrante e de seus dignos descendentes. Viagens que duravam meses, sob as mais ásperas intempéries. Na estação invernososa, o carreteiro passava dias e semanas atolado no lamaçal, o gélido barro pela cintura, a chuva tombando, o minuano cortando o rosto e as orelhas. [...]. A produção se escoava livremente. A indústria criou asas. O vinho. A madeira. O trigo. Muitos outros cereais. Produtos suínos. Tecidos. Erva-mate. O trigo loureava nas encostas, Os vinhedos perfumavam os ares. O vinho transbordava das pipas nas cantinas das casas. As vésperas da nova safra, abriam-se os vitampos e o precioso líquido

jorrava em borbotões formando rios de sangue, para deixar lugar ao novo. Ninguém tomava água. Só vinho. Nas festas e nas noitadas, comendo pinhão, jogando mora, a alegria cantava. Cantava tão vibrante que nas salas os lampiões se apagavam ao som das vozes de vigorosos peitos (Idem, p. 105 e 107).

Não faltam passagens nos escritos mais antigos sobre a vida nas colônias italianas em torno das dificuldades de acesso, das estradas ruins, da inexistência das mesmas, da exploração do comerciante na esfera do preço em razão dessa realidade. Vamos a algumas: “O rio das Antas com suas margens escarpadas é mais um obstáculo difícil de transpor. A distância é somada à dificuldade da natureza não domada pelo homem. O rio assim divide mais do que une os colonos da região” (GIRON, 1976, p. 57). Lorenzoni diz que

o leito da estrada era um lamaçal, da altura, em certos lugares, de cerca de meio metro, intercalado por buracos, em que, ao cair; por desgraça, alguém poderia afundar até a cintura; grossas pedras misturadas ao barro, pontes em estado deplorável, deixando dúvidas quanto à segurança ao se atravessar. [...]. Os produtos coloniais custavam pouco, mas precisavam vender o excedente, para ter recursos para comprar gêneros de primeira necessidade. [...].

Continua o mesmo dizendo que

pode-se calcular que, naquele tempo, a estrada Buarque de Macedo era percorrida por mais de mil animais cavalares e muares e por um número não inferior a cem carretas. Muitas vezes, viam-se, no percurso da estrada na lama, carregadas de mercadorias, impossibilitadas de poderem safar-se sozinhas e, outrossim, carretas carregadas, abandonadas por 3, 4 até 5 dias, antes de serem, à força de animais e homens, retiradas daquela verdadeira poça de barro. [...]. E, mesmo assim, o colono italiano soube, por muitos anos, superar todas essas dificuldades para poder comercializar os produtos de seu trabalho e importar tudo o que lhe era necessário a fim de prover as casas de negócios que, seja na sede, seja nos grandes centros das diversas Linhas, tinham sido abertas e mantinham-se há

vários anos (LORENZONI, 1975, p. 147-148).

Os depoimentos são abundantes nesse sentido. Seleccionamos mais alguns:

Quando as estradas eram impraticáveis para carroças, o transporte dos produtos, sobretudo derivados de suínos, era em cargueiros até São Sebastião do Caí ou Monte Negro, donde seguiam por via fluvial até as praças de consumo de Porto Alegre. [...]. Tinham seus pontos de pouso para descanso dos tropeiros e dos animais de carga. Estes lugares eram chamados “ponto de pasto”, deles existem propaganda até em anuários. Uma delas reza assim: “... pela comodidade, rapidez e baixos preços, o proprietário não teme concorrência”. E acrescenta: “Buon trattamento alli animali” (COSTELLA, 1980). Outra passagem: “... continuam eles a ser transportados muito poucas vezes em carretas e algumas em animais quase sempre xucros, de maneira que a maior parte faz a pé essas longas travessias, como por diversas vezes tive a ocasião de observar; não se lhe dando, além disso, abrigo nem alimentação durante os dias em que assim viajavam (DE BONI; COSTA, 1979, p. 122).

Sabemos que muitos colonos italianos recém-chegados transportavam seus produtos de uma linha a outra, da casa ao moinho, ao vendeiro (comerciante) e entre famílias, com a carga nas costas, ou mais precisamente em seus ombros.¹⁴ A preocupação com a abertura de estradas (trilhas, picadas) tinha o objetivo de substituir os ombros humanos pelo lombo da mula que já era utilizado na região próxima da Serra, nos campos da Vacaria, na grande região de Lagoa Vermelha e no Campo do Meio.

A carroça só começa a se fazer presente quando as estradas são abertas. Mesmo assim, as mulas e seus cargueiros resistem,

¹⁴ O historiador Jacob J. Parmagnani, no livro organizado por Rovílio Costa, *Raízes de Veranópolis*, 1998, p. 221 - 222, coloca que alguns colonos partiam de cima da serra, com meio saco de milho às costas e rumavam à Dona Isabel (hoje Bento Gonçalves). Faziam 25 km através de picadas, serra abaixo e serra acima. E atravessar o rio das Antas? Geralmente levavam dois dias.

tornando-se quase insubstituíveis por várias décadas. As próprias carroças eram puxadas por pares de mulas. A sua substituição e/ou convivência posterior com outros cavaleiros e bovinos levou muito tempo (TEDESCO, 2000).

Moinhos, cooperativas e pequenas agroindústrias, bem como todo um aparato comercial regional constituíram-se já com a alimentação mercantil e de matérias-primas promovidas pelos cargueiros.

Em viagem de dois dias, podendo a viagem levar mais tempo, caso tivesse que aguardar para moer o próprio milho ou trigo, os fregueses dos moinhos tinham que parar, tomar suas refeições junto a colonos de outras linhas e localidades. O moinho, a casa de pasto, as bodegas eram, assim, pontos de encontro e o lugar onde se faziam as trocas de idéias e experiências de tudo o que se passava nas colônias (DE BONI; COSTA, 1979, p. 236 e 237).



Cargueiros. Fonte: Estráida do livro de MIRANDA; MACHADO. *Passo Fundo: Presentes da Memória.*

Na fala de um informante, de 86 anos, de Veranópolis, está claro que

antes das carroças, tudo saía e chegava por intermédio das tropas com os cargueiros, não é? Os mascates (viajantes) chegavam na casa do pai cheios de produto, fazendas, né. Vinham com os canastron cheio, tudo no lombo de mulas ou cavalos. [...]. Nós éramos mais ligados à Vacaria e Lages do que de Porto Alegre, lá prá baixo. Se comprava cada fatiota, cada fazenda coisa mais linda! [...]. Muitos comerciantes que tinham mulas mandavam vendedores pelo interior para vender e comprar produtos, tudo no lombo da mula.



Moinho colonial em São João da Urtiga na década de 1940.
Fonte: André Martelo, 2007.

Tempos, espaços, vínculos, relações, produtos, saberes, confrontos, integrações, mobilidades, sacrifícios etc., compõem a memória dos nossos informantes no que diz respeito às mulas e aos cargueiros.

A carreta, enquanto aperfeiçoamento e complemento do cargueiro, parece ter sido uma espécie de marca registrada que acompanhou os italianos no tempo da colonização e nos espaços das trajetórias migratórias. Símbolo material que aglutinava a família à terra, essa ao comércio e, desse à sobrevivência material.

Nas palavras de Olívio Manfroi,

após a alegria da colheita, surgia o problema do transporte da mesma. Os centros comerciais das colônias italianas eram Porto Alegre e o porto de Rio Grande. Os produtos deveriam percorrer o mesmo caminho que os imigrantes haviam seguido para chegar ao seu lote colonial. Ora, tivemos a ocasião de descrever o estado lamentável das estradas que ligavam as colônias dos portos fluviais mais próximos. É difícil imaginar o que representava a venda de produtos ao mercado para um colono situado nos fundos de uma colônia, perdido no meio do mato. Do fundo de uma linha, o produto era transportado para a sede, da sede para o porto fluvial e do porto à capital. O único meio de transporte era a carreta [...]. Toda a produção das colônias italianas, até 1910, passava por intermediários, em geral, de origem alemã, instalados nas antigas colônias alemãs. Os inúmeros intermediários e a dependência dos comerciantes do Caí e de Montenegro aumentava o custo do transporte (MANFROI, 1975, p. 119-120).

A adaptação da carreta com pares de mulas e cavalos surgiu em razão da necessidade de passagens pelos rios. Alguns analistas colocam que à margem direita do rio das Antas é que se encontravam as grandes concentrações de carreteiros. Os carreteiros provenientes de Caí e Montenegro, alguns também de Caxias traziam grande parte das mercadorias de que necessitavam os habitantes da região (DUARTE, 1998, p. 191-194).

A carreta simboliza trabalho e prosperidade, intercâmbios, trocas, circulação de dinheiro, aquisições variadas. Na análise sempre poética e ufanista de Barbosa, a carreta “contribuiu em alta escala para a composição da epopéia, de heroísmo por sobre as montanhas do Planalto onde outrora imperava a ínvia mata-ria e hoje fumeja a chaminé do progresso e esplende a beleza das cidades” (BARBOSA, 1995).

A literatura gaúcha e da colonização, a poesia e o cancionismo prestam homenagem ao carreteiro, aos balseiros, aos tropeiros e aos muladeiros. Alguns se prestam pela expressão de heroísmo e epopéia; outros, na ótica do sacrifício e da luta. Ainda há os que idealizam e immortalizam figuras expressivas de força e dedicação ao trabalho; algumas biografias de empresários da região colonial que hoje possuem grandes empreendimentos de transporte, ou de ramos comerciais e industriais dão ênfase ao começo ligado às carretas.

A relação entre comerciantes e seus congêneres, principalmente negociantes ambulantes, mascates, tropeiros, vendedores de porta-em-porta em geral nem sempre foi harmônica. Não era incomum reclamações dos primeiros em torno da concorrência desleal acometida pelos ambulantes tanto em razão dos tributos e dos níveis de preços favoráveis aos ambulantes.

Naquela época se trabalhava muito, porque se vendia de tudo, tinha de ter de tudo um pouco, fazenda em rolos, nossa! Me lembro quanto fazenda; era produto em saco, outros espalhados pelo assoalho do armazém; se tivesse cem metros de sala, os cem metros tava lotado de produto, porque na época o colono diversificava e na cidade de Passo Fundo tinha consumidor e não tinha tantas outras cidades por aqui. [...]. O colono chegava a cavalo ou de carroça, ou nós ia pro interior vender, tinha vendedor ambulante, só que levava pouco, os mascates, né, mas nós queria que o colono viesse na loja, visse o que tinha a mais no armazém, daí alguma

coisa a mais da conta sempre levava; tenho foto de caminhão carregando e descarregando produto em nosso armazém, cavalo amarrado em frente ao armazém. [...]. O trem facilitava no transporte de ida e de chegada de mercadoria. Vinha e ia muita coisa pra Porto Alegre, vinha também de carroça da região do Caí, imagina atravessar as Antas [Serra das Antas], de Muçum lá do alto do rio Taquari, os carroceiros e mais ainda os nossos vendedores mascates, com os cargueiros pieni [cheios] distribuíam pela redondeza; alguns pegavam a mercadoria com nós e saíam vender e ganhavam um percentual, só que esses em geral tinham de vender meio que à vista. Os colonos trocavam tudo por tudo, dinheiro, muitas vezes, ficava só na conta, trocavam produtos por tecidos, ferramentas, querosene, açúcar. [...]. Tinha-se de trabalhar sempre com prazos, se vendia pra planta e se recebia na colheita. O prazo era alongado até de anos. A confiança era muito grande; se contava com isso porque também se sabia que um precisava do outro. Depois não; mais tarde o colono descobriu que dava pra ir pra cidade, já tinha carro, tinha de ir ao banco e essa confiança mudou; tinha se assinar letra, promissória porque mudou as coisas né (MOLON, 1990, p. 503-529).

Não obstante as formas de analisá-la e de justificar a riqueza atual de alguns, a carreta era saudada com muito orgulho e esperança para o colono. Ao redor dela compunha-se e visualizava-se um horizonte material e social que personificava o sonho e o ideal do colono imigrado em seu vínculo com a terra – seus frutos – e sua família; criaram-se ou comercializaram-se mulas, cavalos, bois para dar-lhe mobilidade espacial; derrubaram-se matas para ampliar o acervo produtivo a ser transportado; criaram-se laços de sociabilidade, solidariedade vicinal e intercâmbio maior com a sociedade englobante (regional) pelo uso da carreta como veículo de transporte familiar (DE BONI; COSTA, 1979).

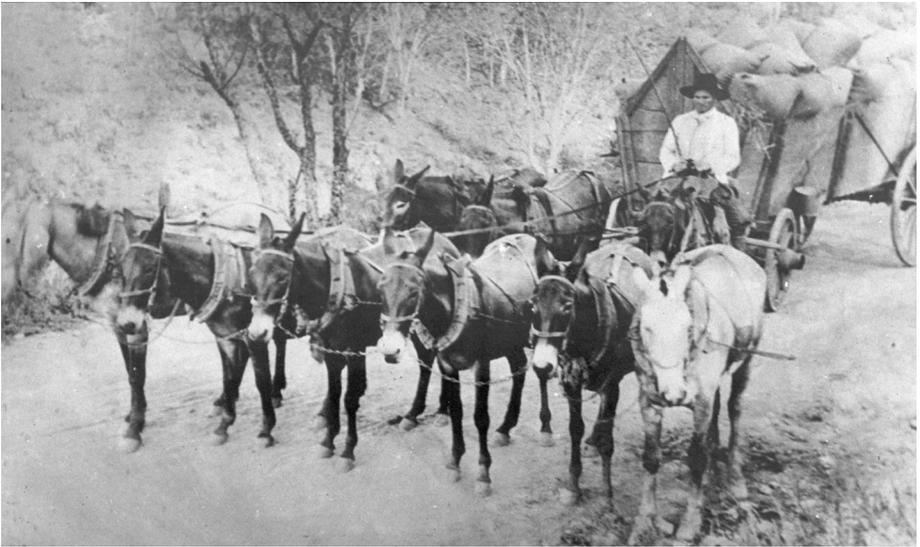
Quando o caminhão se apresentou com mais intensidade, houve um processo de seleção muito grande de comerciantes. Junto com o caminhão apareceram as estradas; essas também contribuíram para fortalecer os mais bem estruturados e aparelhados. “Pelas picadas, transformadas em estradas, ele deve encaminhar ferramentas, tecidos, produtos alimentícios para frente; deve evacuar os produtos agrícolas para a retaguarda” (Idem, p. 424). Os mais fortes, em geral do meio urbano, iam a Porto Alegre abastecer-se, vendiam para a região. Os rurais, mais fracos, não podiam transportar, vender ou comprar. Cada um podia em Porto Alegre fazer compras a melhor preço e em melhores oportunidades de escolha.

Vários entrepostos como São Leopoldo, Estrela, ligavam via férrea, rios e estradas, produzindo vínculos de negócios na esfera do transporte, bem como encurtando distâncias e criando laços mais estreitos entre comerciantes de Porto Alegre e das colônias. Com o avanço do transporte rodoviário, ferroviário e portos, os entrepostos fluviais perderam muita importância, reduzindo inclusive aglomerações estabelecidas nesses locais.

As linhas férreas serão fundamentais tanto para a expansão do comércio e conseqüente acumulação de capital na mão de comerciantes, bem como no desenvolvimento e modernização agrícola. A ferrovia por si só representava progresso e exigia desbravamento; carregava consigo essa representação nos âmbitos mercantis e produtivos em geral.

Com o fim da mediação espacial das mercadorias pelos carreiros, muitos dos transportadores e/ou comerciantes passaram a trabalhar com os caminhões.¹⁵

¹⁵ Histórias de empresas de transportes de médio e grande porte na região têm seu nascedouro nessa substituição. A empresa Michelin (uma das maiores do Sul do Brasil) faz questão, em sua história, de enfatizar a marca dos carreiros. A região de estudo é caracterizada pela presença de inúmeras empresas de transportes rodoviários. As festas de caminhoneiros são constantes e atraem grandes concentrações de população nos municípios. Estivemos numa delas e pudemos constatar, na pregação do padre/caminhoneiro (da Pastoral da Estrada), a tentativa de resgatar a memória e o papel dos carreiros na região.



Carreiro transportando trigo na região colonial. Arquivo Olívio Chiodelli.

Enfim, o objetivo do capítulo era localizar alguns aspectos da dinâmica mais tradicional dos transportes na colônia e seus vínculos com os comerciantes. Modalidades tradicionais e antigas vão sendo substituídas por formas mais modernas e mais funcionais à vida mercantil do comerciante e do colono em seu conjunto econômico. A modernização dos transportes vai promover profundas diferenciações e seleções entre comerciantes assim como vai permitindo maior poder de barganha ao colono que passa a ter condições de maior acesso a mercados e alternativas de vendas.

Vimos que, sem dúvida a modalidade puxada por animais, em especial, a mula desenvolveu verdadeiras epopéias, tão ao gosto de algumas análises centralizadoras da dimensão do sacrifício, do enfrentamento e da redenção pelo acúmulo de capital tanto de colonos quanto de comerciantes. É comum hoje nas ditas “festas de família” na região colonial italiana, troncos genealógicos que possuem ligação com a carreta expressarem essa realidade na forma

de objetos e rituais vividos, tempos de outrora sempre esboçando dificuldades e limites e contrapondo essa realidade com a redenção do progresso, das frotas de caminhões presentes em famílias correlacionadas a esse tronco histórico e cultural justificador, também, da expansão econômica.

A melhoria na infra-estrutura de transportes permitiu mercados novos, bem como uma maior intensificação da diversidade produtiva e mercantil pelo horizonte agroindustrial. É o que tentaremos analisar a seguir.



Carroções de ternos de mulas. Madeira serrada, que era levada ao porto do Goi-En e transportada por balsa para a Argentina. Década de 1930. Fonte: Casa da Cultura de Xaxim.



Trabalhadores da extração de madeira no interior de Passo Fundo.

MERCADOS NOVOS, NÚCLEO DE PODER E VÍNCULOS AGROINDUSTRIAIS

O avanço da agricultura, dos transportes, das relações mercantis e financeiras exigiu, propiciou e induziu maiores horizontes comerciais aos comerciantes e colonos. Moinhos, olarias, agroindústrias variadas, pequenos empreendimentos manufatureiros e/ou artesanais vão surgindo e complexificando as relações econômicas e sociais no âmbito colonial, nas pequenas vilas e cidades dessa macro-região no Rio Grande do Sul.

Nesse cenário, novos mercados e novos ofícios, em sinergia com a agricultura e com intercâmbios regionais, estavam na mão do comerciante.

Em nossas entrevistas, constatamos que alguns migraram de uma colônia a outra e/ou para cidades da região de Passo Fundo já como comerciantes, ou, então, alguém da família, em geral seu pai, já o fazia; porém, alguns tornaram-se com a dinâmica de mobilidade espacial e facilidades encontradas por serem novas frentes de expansão econômica ou, então, por já migrarem “escorados” como um comerciante nos disse, em relação com a região de origem. Justamente, o motivo da migração para alguns foi para viabilizar essa nova *profissão*. Veremos isso de uma forma sintética e panorâmica.

Sinergias e intercâmbios regionais

Acreditamos que, com o processo migratório intercolônias e mesmo para regiões urbanas, outros comerciantes vão surgir, assim como alguns dos já existentes buscam obter vantagens comparativas e logísticas ao encontrar novos mercados. Na migração entre colônias novas e velhas, mobilizam-se profissões, saberes, culturas, relações..., as quais serão readaptadas às condições do novo espaço.

O comércio [casa de comércio], como você mesmo perguntou e comentou, era o local de encontro; era pra tudo, se fazia de tudo para satisfazer o freguês. Acho que hoje muitos comerciantes de qualquer ramo deveriam aprender muito o jeito que se fazia antigamente. [...]. Faltava qualquer coisa, se dava um jeito. Se se tinha, tudo bem, senão se buscava no outro, ou em outra cidade; eu mesmo comprava de comerciantes de Passo Fundo, de Caxias, até de Vacaria. Era sempre um troca-a-troca. As pessoas se confiavam, se conheciam mais né. Hoje tu não sabe quem entra na tua loja, qual a intenção. [...]. Mas voltando a antigamente, o comércio tinha de tudo, era uma grande variedade de produtos, não havia inflação por isso o desconto ou o acréscimo ficava muito de acordo com a negociação, as barganhas de um e outro, porque o colono também botava preço, não era bobo não, nas coisas que vendiam ele tinha noção e tinha mais concorrente no interior; não custava muito pra ele pegar a carroça, fazer a volta e ir procurar outro e, o próprio negociante precisava dele. [...]. A caderneta registrava e detalhava o haver e a dívida e a confiança também. Muitos colonos não sabiam ler, mas nas contas não perdiam pra nem um comerciante. [...]. Os colonos compravam pra toda a família. [...]. Tinha todo o tipo de comerciante, talvez melhor seria dizer negociante, porque nós entendia ser comerciante o da cidade; aqui no meio rural se falava em negociante, armazém, bodega, venda, que nem você falou. Se tu andar pela redondeza, nos

*lugares mais retirados, ainda têm desses. [...] Aqui em Guaporé tinha comerciante de monte.*¹⁶

O desenvolvimento dos frigoríficos nos anos 50, em Passo Fundo, por exemplo, não pode ser dissociado da categoria de comerciantes tanto para trás quanto para frente do horizonte industrial de transformação e da oferta de matéria-prima. Não temos dúvida em afirmar que os mesmos tiveram grande importância no desenvolvimento e na dinâmica da agricultura regional e na vida econômica de Passo Fundo.



Frigorífico Linha 15, Evangelista de Guaporé. 1930.
Fonte: Museu Histórico de Guaporé.

¹⁶ Entrevista com Euclides Migliavaca, 79 anos, antigo comerciante de “linhas” como nos disse, no meio rural de Guaporé, depois migrou para a cidade; seus filhos desenvolveram comércio em cidades da região nos anos 70 e 80.

Apenas para se ter uma idéia, não é por nada que, nos anos 30, o número de comerciantes cresceu de uma forma espantosa em Passo Fundo, havendo, em média, um comerciante para cada 150 pessoas (ROCHE, 1969, p. 427).

Na visão de Roche, “os comerciantes vendiam caro os alimentos e os objetos necessários ao colono, mas quando este levava àqueles um produto que lhe havia custado meses de suor e de energia, davam-lhe um preço miserável por ele, e ainda só em troca de mercadorias” (Idem, p. 579).

Não temos dúvida de que comerciantes e pequenos industriais, comumente em correlação pessoal ou de atividades, passam a controlar a economia nas regiões coloniais. Ervateiras, alambiques, moinhos, serrarias, bodegas etc., são pontos de partida para a acumulação de capitais de pequenos comerciantes do meio rural, os quais se aproveitam dos conhecimentos dos colonos nesses campos, bem como alimentam os grandes grupos de comerciantes de produtos agrícolas industrializados ou não. Ambos se agrupam para formar capitais e tornarem-se grandes proprietários de terra, não deixando sua atividade comercial, ou melhor, ampliando sua atividade, inclusive alargando sua ação para o ramo industrial. A indústria de máquinas e implementos agrícolas na região, bem como a frigorífica é expressão clara disso (TEDESCO et al., 2004).

Muitos comerciantes fizeram grandes investimentos também no setor rural, alguns como arrendatários, tornando-se, posteriormente, grandes proprietários, investindo no setor imobiliário no local/lugar; ou, então, em espaços de migração inter-regional no Sul e no Centro-Sul do Brasil.

Grande parte dos comerciantes conseguiu atuar numa perspectiva ampliada, sinérgica e de escala em atividades de produção, circulação, venda, industrialização, crédito, investimentos urbanos e rurais, estes pelo viés produtivo, da colonização, pelo monopólio/monopsônio na relação com os produtos agrícolas dos colonos, diversificando atividades, estando presente nos ramos artesanais (cachaça, vinho, farinha de mandioca, banha etc.), no setor forrageiro, de moinhos, atafonas, ervateiras, na indústria da



Antiga casa de comércio e atual hotel no interior de Casca. 2006.

madeira, dos transportes de produtos, na venda e fabricação de máquinas agrícolas etc.

Comércio e agroindústrias

A presença do caminhão nos anos 50 e do caminhoneiro, bem como da figura do comerciante de telhas e de tijolos, foram fundamentais para o dinamismo por exemplo do setor olerícola na região colonial, em Passo Fundo e seu entorno por excelência (Idem).

A parcela do excedente apropriado pelo comerciante de tijolos varia conforme o poder de barganha do produtor, o qual decorre da forma como ele organiza a produção, da localização das terras em que explora o barro, da sua capacidade de gerenciar o empreendimento e da quantidade de mercadoria produzida, por que a quantidade gera



Serraria no meio rural de Xanxerê. 1957. Fonte: Família Rossi.

mudanças qualitativas na forma de organizar o empreendimento e no resultado final (D'AQUINO, 1989, p. 115-142).

O comerciante rural “comercializava de tudo, se tinha caminhão então não tinha o que não trazia pra cidade”. As olarias em Passo Fundo expressam esse profundo vínculo entre o oleiro que, em geral era um colono, o comerciante e o setor da construção civil, setor esse que cresce muito no espaço regional entre os anos 50 a 80. “O caminhão facilitou uma barbaridade, se entregava rápido, se carregava mais, se podia fazer um melhor planejamento, se vendia pra mais longe e se ganhava mais, né, porque aumentava a produção”.¹⁷

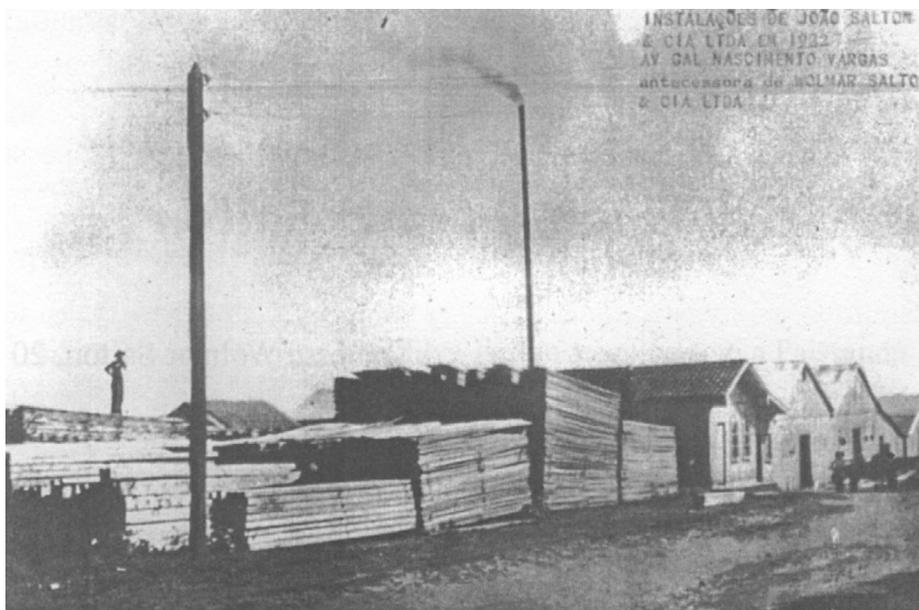
¹⁷ Entrevista com proprietário de olaria no interior de Passo Fundo. Pediu para não ser identificado.

O comércio da madeira foi outro setor de grande presença de comerciantes em muitas regiões do Rio Grande do Sul. Com ele, inúmeras profissões se desenvolveram; contingentes sociais e culturais sofreram profundas alterações no seu modo de vida durante e fundamentalmente após o término das reservas. O Relatório da Secretaria de Obras Públicas do Rio Grande do Sul, já registrava que

a indústria da madeira é essencialmente nômade. Atingira a capa florestal do Planalto desde 1890, com a abertura de novas colônias, quer alemãs, quer mistas e que esta zona florestal fornece, a partir de 1915-1920, a principal produção de madeira. Conservou sua preponderância nesse setor, tendo, porém, a Segunda Guerra Mundial atirado a exploração da madeira [...] Vacaria e Lagoa Vermelha, no Planalto, como Santo Ângelo e Santa Rosa figuram entre os primeiros



Rua dos Cafés, Guaporé, espaço de inúmeras casas comerciais. 1944.
Fonte: Museu Guaporé.



Madeira João Salton & Cia. Ltda., na Av. Gal. Nascimento Vargas. Passo Fundo, 1932.

produtores a partir de 1930, ao lado de Passo Fundo e Carazinho que permaneceram, ainda assim, os grandes centros madeireiros. [...] O Rio Grande do Sul ocupava, então, o primeiro lugar entre os estados brasileiros, graças à exploração de enorme reserva de araucária do Planalto (RELATÓRIO..., 1950, p. 89).

Na região do Planalto Médio, por exemplo, e por toda a região colonial do Rio Grande do Sul, constituíram-se muitas madeireiras, muitas das quais migraram para outras regiões e outros estados principalmente após a década de 1930 para o meio-oeste catarinense, região de Chapecó, da colônia Cruzeiro, dentre várias outras regiões como foi o caso da colonizadora e madeireira Bertaso, Maia e Cia., da família Lunardi etc. (TEDESCO; SANDER, 2002) Grande parte do processo econômico e social da região de Passo

Fundo, por exemplo, baseava-se na madeira, conforme narra um dos nossos entrevistados:

O Sirotsky e Birmann, o Adão Schell Neto, os Ioschpe, a indústria madeireira Teixeira, a Alovise Zanata e Cia. Ltda, os Franciosi, os Nedeff, os Lângaro, oh! esses sim. A Madeira São Miguel, não lembro mais de quem era na época; os Busato também tinham penso que é lá por 1924 [...]. Muita, muita madeira. [...]. O trigo aqui em Passo Fundo, só pra ter uma idéia, foi iniciado por um madeireiro, o seu Mário Goelzer em Coxilha, perto da fazenda Botiá. Esse foi grande produtor de trigo, foi o primeiro. Lembro que poucos acreditavam. Ele foi persistente, inclusive quem trouxe as primeiras sementes de trigo fomos nós, os Quadros. [...].



Pinhal de reserva de Fortunato Palma, Linha 23. 1951.
Fonte: Olívio Chidelli.



Segunda casa comercial da família Peretti. Encantado. 1930. Fonte: Foto Peretti.



Comércio e transporte da madeira em Santo Antônio do Palma. Anos 1990. Fonte: Olívio Chidelli.

O Goelzer começou no início dos anos 40, e por aí. Depois daí foi uma febre, não é. Os Tagliari, o Evaristo me parece, o Nilo Salton, o Ernesto Busato, o Canali, o Hugo Alovise, não consigo me lembrar mais quem. Mas, enfim, eram gente da cidade, do comércio, do ramo da madeira, mas eram fortes. [...]. O banco [no caso aqui o Banco da Província] os tinha como bons clientes.¹⁸

Nas afirmações de Verzeletti, em 1939, no município de Passo Fundo, havia 170 serrarias registradas, de tamanhos variados. A cultura do trigo, e sua imbricação com a madeira, com a derrubada de matas, fez da indústria moageira na região um grande canal de organização industrial e comercial. Nas análises do autor, a região de Passo Fundo, em 1938, contava com 72 grandes moinhos de trigo (VERZELETTI, 1999). Em Carazinho, cidade da região de Passo Fundo, em 1930, existiam 150 serrarias que exportaram, em 1934, 1.166 vagões de madeira aplainada. A imprensa local identificava a madeira como a maior fonte econômica da região. A firma Macali, os membros da família Annoni e Nedeff, dentre outras, foram os grandes exploradores desta fonte de renda e de destruição deste recurso natural.

Na década de 1950, com a extração da madeira e a redução significativa da matéria-prima principal (o pinho), grandes madeireiras buscaram mercados externos mais dinâmicos. No ano de 1950, Passo Fundo registrou o corte de apenas 1.064 toras, 3.480 vigas, 474 postes e 3.142 dormentes (CENSOS..., 1956, p. 134).

Apesar da existência de grandes mercados, de grandes grupos empresariais no setor, de grande quantidade de trabalhadores envolvidos, de grande oferta de matéria-prima por quase meio século, o forte da exploração da madeira e da constituição dos meios infra-estruturais para tanto se deu pelas colonizadoras.

¹⁸ Entrevista com seu Nilo Quadros, 87 anos, antigo comerciante e atualmente grangeiro, residente em Passo Fundo.



Comércio e exposição de automóveis e tratores em Encantado. Década de 1930. Fonte: Peretti.



Antigo Moinho Pavim, em Muçum. Anos 1930.

Foram elas as grandes responsáveis pelo início e desenvolvimento do dinamismo da indústria da madeira em Passo Fundo, do meio-oeste de Santa Catarina e de outras regiões do estado. A madeira contribuiu muito para o desenvolvimento de uma concepção industrialista no país pós-década de 1930. As matas passaram a ser fonte da matéria-prima, mercadoria que tinha grande aceitação no circuito mercantil. O papel das estradas de rodagens (carretas e caminhões posteriormente), dos rios e, especialmente, do rio Uruguai e da estrada de ferro foram importantes.

O comércio e o comerciante sempre estiveram presentes, de uma maneira ou de outra na história de grupos humanos e sociais. Navegadores, cambistas, artesãos, caixeiros-viajantes, banqueiros, mascates, vendeiros, feirantes e, talvez, mais uma infinidade de ofícios e profissões se caracterizaram pela dinâmica mercantil em rotas específicas, em novos territórios, explorando rios, lagos e mares, estradas, picadas e rodovias; fizeram, sem dúvida, parte da estruturação da vida das colônias, dos colonizadores (não raro, esses eram ou transformaram-se em comerciantes além das terras e benfeitorias) e dos colonos.

Núcleos de poder e de representação

Insistimos na centralidade dos *caminhos* que levavam aos comerciantes na vida dos colonos e das colônias, bem como dos colonizadores e colonizadoras; sem eles, esses e consumidores urbanos e mesmo rurais teriam dificuldades de acesso e de satisfação de suas necessidades, bem como formas modernas de agroindústrias teriam dificuldade de se desenvolver.

Comerciantes da região, em geral, os maiores e do meio urbano, começaram a formar associações nos primeiros tempos pós-emancipação dos municípios da região colonial italiana.²⁰

²⁰ Ver HERÉDIA, V.; MACHADO, M. A. *Câmara de Indústria, Comércio e Serviços de Caxias do Sul: cem anos de história*. Caxias do Sul: Maneco, 2001; GARDELIN, M. Os comerciantes. In: *Jornal Pioneiro*. Caxias do Sul, julho de 1997; ADAMI, J. S. *História de Caxias do Sul – 1864-1962*. Caxias do Sul: Editora São Miguel, s. n.

Os mesmos se organizavam para defender seus direitos, reivindicar ações da esfera pública, principalmente em torno da infraestrutura (estradas, estocagem), legislação, dimensão política etc.

Não foi incomum na história de muitas emancipações a presença de comerciantes na testa do poder público. Na região de Passo fundo, isso esteve bem presente. Os mesmos exerciam forte poder político. As associações de comerciantes serviam como mediação de classe, instrumento de poder, agente coletivo e social ligado à dinâmica estrutural do desenvolvimento regional, que envolvia agricultura, indústria, serviços e principalmente comercialização e logística de transporte (HERÉDIA; MACHADO, 2001).

Além do campo político, setores de forte presença de comerciantes se desenvolveram na região colonial italiana e alemã como foi o caso do moageiro, das cantinas, madeireiras, suinocultura, dentre outros (PESAVENTO, 1983), os quais abasteciam comércio regional e de maiores amplitudes nas primeiras décadas do século XX, experiências essas que serviram para muitas discussões em torno da passagem das manufaturas para a indústria no estado, o papel do comércio e seus vínculos com a industrialização.

Como já falamos, há toda uma produção elaborada nesse sentido. Mas voltando ao sujeito centralizador dos negócios, diz Herédia que “o comerciante [...] foi o responsável pela distribuição dos produtos coloniais e agroindustriais nos mercados consumidores” (HERÉDIA; MACHADO, 2001, p. 27), como foi o caso da banha, madeira, derivados do trigo e inúmeros produtos secundários (meios de vida) do colono que, em determinadas circunstâncias e causalidades tornavam-se produtos mercantis (HERÉDIA, 1997; SÁ, 1950).

O Álbum Comemorativo ao Cinquentenário da Imigração Italiana no Rio Grande do Sul revela muito bem o papel do comerciante na medida em que são homenageados muitos deles e são,

também, descritas sínteses de seus empreendimentos, principalmente em torno de madeireiras, moinhos, matadouros, cantinas, frigoríficos, metalúrgicas etc. Os vínculos (agro)industriais dos comerciantes, antigos e novos, aparecem como algo quase que natural do avanço e progresso do setor e dos sujeitos a ele envolvidos.

A referida publicação demonstra o conjunto de grandes empreendimentos que estavam nas mãos de comerciantes e principalmente os que, pelo veio do empreendedorismo, tornaram-se industriais de razoável *performance* econômica (ÁLBUM..., 1975; GIRON, 1976).

Segundo Herédia, os comerciantes incorporaram capital e prestígio social, domínio econômico sobre o colono, monopólio do transporte, possuíam o controle sobre a oferta de crédito, eram os centralizadores e os responsáveis pelas trocas, armazenavam os bens de consumo e de distribuição de mercado, possuíam capital de giro e investiam em setores diversificados, transformavam dinâmicas econômicas em novos processos de trabalho (HERÉDIA, et al., 2001).

Enfatizando a importância do comerciante e do capital comercial, a autora logo acima coloca que,

foi o capital comercial que sustentou a produção industrial na colônia Caxias. Enquanto os donos de casas comerciais incrementavam seus negócios, os colonos viviam uma situação cada vez de maior dependência, proletarizando-se. [...]. Pode-se afirmar que os comerciantes foram aqueles que conseguiram acumular capital e investir em novas atividades, sendo uma delas a industrial (HERÉDIA et al., 2001, p. 62 e 63).

Essa espécie de vocação artesanal dos imigrantes fez surgir fábricas e oficinas; o vinho, a madeira, a fundição, o couro, as carpintarias, os moinhos, o comércio e oficinas de artigos para produção agrícola, dentre outros, revelam o quanto se dinamizaram na região colonial gaúcha. Diz Azevedo que, no início da colônia

Caxias, “dos 243 imigrantes que possuíam lotes na Vila de Caxias, conforme registro de lotes urbanos, havia pelo menos 37 profissões diferenciadas que incluíam marceneiros, amoladores, funileiros, seleiros, farmacêuticos, músicos, maquinistas” (AZEVEDO et al., 1969, p. 154).

Nos escritos de Herédia encontra-se que havia um grande desenvolvimento de uma agricultura comercial que possibilitava aos colonos ampliar a dinâmica de aquisição de bens via circulação monetária. Apenas para ilustrar, em 1910, Caxias possuía 235 indústrias e 186 casas comerciais; em 1930, essas últimas já somavam 325 estabelecimentos (HERÉDIA et al., 2001, p. 69).

Atenção à balança!

O grande segredo dos comerciantes em sua expansão econômica nos foi expresso por seu Bassani de Muçum ao dizer que era o “trabalho, sacrifício [no sentido de parcimônia e não “jogar dinheiro fora”], poupança e saber lidar com o freguês”. Está presente nessa concepção as possibilidades de ascensão social ao indivíduo condicionadas à vontade de trabalhar e à disposição de sacrificar parte de seu consumo presente, como valores intrínsecos ao ser comerciante, como exigência da capacidade e espírito empreendedorista.

É muito comum nesse campo de compreensão do comerciante a centralidade de valores, muitos até de cunho étnico e racial, reificando sua expansão e acumulação, não explicitando como se davam as relações de produção, o papel dos trabalhadores empregados, suas relações com mascates, caixeiros-viajantes, as formas de remuneração do trabalho dos colonos, dos frutos de seu trabalho, bem como das dinâmicas de fixação e definição de preços junto aos colonos.

Nas colocações, em geral, não há espaço para *performances* que se constituíram e produziram vítimas do próprio movimento



Frigorífico do início século XX, no interior de Casca.



Frigorífico Planalto, Guaporé. 1950. Fonte: Museu de Guaporé.

de expansão/acumulação (LAZAROTTO, 1981).²¹ O tamanho do empreendimento comercial é uma constatação, mas não suficiente para interpretar os fatos; há, em geral, uma compreensão dos processos como que produzidos por uma linearidade de dentro para fora, calcada na figura do comerciante e de sua filosofia empresarial.

A representação ficcional: a fronteira entre esperteza e perspicácia – quando a balança pende mais para um lado!

A literatura que revisamos sobre a história econômica e social do Rio Grande do Sul, nas primeiras décadas do século XX, aborda, em rápidas pinceladas, a interligação entre comerciantes e colonos nos espaços de agricultura tradicional. Porém, é a literatura ficcional da região colonial que o faz com mais presteza. Em vários romances de Pozenato, por exemplo, há inúmeras passagens acerca da ligação entre o comércio, o comerciante e a colônia na região colonial do Rio Grande do Sul, processo que acompanhou por muitos anos a organização econômica e social dos migrantes europeus por muitas outras regiões do sul do Brasil.

O autor, criticamente, registra, com um olhar sociológico e antropológico, a vida, os sentimentos e tragédias de grupos subalternizados e/ou explorados na sociedade rural da região colonial italiana em concomitância com o progressismo de outros; sociedade rural essa em declínio de alguns âmbitos, redefinição de outros e expansão diferenciada no âmbito econômico, principalmente nos romances *O Quatrilho* e *Babilônia*. Pozenato revela, em seu primeiro romance, uma sociedade colonial, na primeira década do século XX, após 30 anos de início efetivo, em mudança de um modelo de auto-abastecimento econômico pela dinâmica do capitalismo em sua centralidade comercial, de trocas e de excedentes

²¹ O autor analisa as formas que o capital comercial e industrial do meio urbano de Caxias do Sul encontrava para manipular e explorar a força de trabalho, a contribuição de trabalhadores à capitalização da referida empresa.

produzidos no meio rural por produtores tradicionais; valores religiosos em transformação em razão de uma dinâmica urbana; tradições familiares sendo questionadas, novas idéias, ideologias e ideais (MAESTRI, p. 9-32, 2004).

Entendemos ser um trabalho que revela raízes e bases estruturais da vida camponesa que se instalou nessa região colonial, as visões de mundo, a influência da Igreja, o cotidiano rústico e cíclico da vida dos camponeses (o plantio, a colheita, os animais, o moinho, a mula, os gêneros e as tarefas, a comida, o namoro, a sexualidade, a infidelidade, a família e suas hierarquias, o minorato, o milho, o chimarrão, a roça, a uva e o vinho, a polenta, as caçadas, a presença e autoridade do padre, o bodegueiro esperto e desonesto, o grande comerciante e sua relação com Caxias e Porto Alegre, o trem, a concorrência comercial, o sucesso econômico do comerciante em detrimento do trabalho do colono – “Mas quem já enriqueceu trabalhando na roça?” Questiona-se um colono que deseja transforma-se em comerciante); desvenda as artimanhas da constituição de capital pelo seu personagem central – Ângelo Gardone – colono, moleiro, carreteiro, comerciante, usurário, o qual alia trabalho, parcimônia, esperteza, racionalidade, rusticidade...; está presente, acima de tudo, a produção e a vida familiar do camponês, o mundo rural em mudança, valores tradicionais sendo questionados, progressismos possíveis para os comerciantes, a vida em parte resignada do camponês, influenciado pela Igreja, explorado pela esfera mercantil que acumula através da extração de seu sobretrabalho através da esfera do preço/circulação; enfim, uma crítica sociológica contundente dos elementos determinantes e estruturantes da sociedade colonial.

Vamos a algumas passagens:²²

Peguei o patrão pesando o gancho de ferro junto com a carne de uma freguesa – riu. Devia ser mais esperta.

²² Algumas dessas passagens encontram-se em nosso livro *Colonos, carreteiros...*



Cantina de Antonio Pieruccini.1915. Fonte: AMHCS.

Eram as histórias de que Ambrósio gostava. No primeiro dia chegara contando que o dono da casa de secos e molhados em que trabalhava tinha dois jogos de pesos de balança, um para as vendas de arroz e de açúcar aos fregueses e outro para comprar o milho e o feijão dos colonos. Discutiram, porque essa safadeza deixava Roco furioso. Mais ainda o enfurecia ouvir o Ambrósio dizer que isso não era desonestidade, era esperteza. E vinha agora com outro caso do gênero, achando-o engraçado, certamente para fazer implicância. [...]. Só existem espertos porque existem os trouxas, eu já te disse. Eu pelo menos não reclamo se alguém me enrola. Reclamo? É sinal de que achei um mais esperto do que eu e que tenho que ser mais esperto ainda, da outra vez.

- É. Assim vais acabar sendo um grande comerciante (POZENATO, 1997, p.146).

O comércio/comerciante e seu poder na sua ligação com os padres e os que estão no poder local também não podiam passar despercebido por Pozenato. Os comerciantes mais bem estabelecidos eram, em geral, obedecendo a algumas regras e exigências impostas e definidas pelos padres, convidados a fazer parte da diretoria da Igreja local. Os comerciantes eram os preferidos; ambos sabiam que uma boa relação com padre produziria também bons frutos econômicos, pois lhe daria visibilidade, legitimidade moral e o aval para a continuidade nos negócios.

[...] Cuidaria de se lembrar bem disso. Poderia render bons negócios. Só não podia fazer a burrada que fez: brigar com o padre. Tinha sido uma boa lição. Se quisesse ir sempre bem nos negócios, teria que se lembrar das duas coisas: ser duro com eles, mas mostrando a cabeça abaixada. E de vez em quando, como garantia, alguma esmola mais grossa (POZENATO, 1997, p. 199).

O autor faz uma análise muito rica da vida camponesa envolvendo trabalho, sofrimento, resignação, miséria e humilhações, bem como mostra as possibilidades de alguns se sobressaírem, tornando-se comerciantes, trabalhadores urbanos. A possibilidade de dimensionar trocas fez parte da vida de muitos colonos que, com o avanço da aglomeração populacional nas vilas centrais das colônias, viam a possibilidade de migração e de acumulação de capital. A ambivalência entre possibilidade de crescimento econômico e de perversão da índole adequada aos valores impregnados pela Igreja no mundo camponês, fazia do desejo de colonos em tornar-se comerciantes no espaço da cidade uma realidade com ressalvas.

A única coisa que sabia fazer era puxar o cabo da enxada. Ir para a cidade era o mesmo que resolver morrer de fome. [...]. Se ao menos tivesse dinheiro, podia também pensar em abrir um negócio. Mas não conseguia imaginar-se atrás de um balcão. Nem contas sabia fazer, a não ser de cabeça e demorando muito tempo. Devia até dar graças a deus de não ter dinheiro. Na cidade iriam lográ-lo, tirar

dele tudo o que tinha. A cidade era o mundo dos espertos. Além do mais, não queria ir para o inferno. Todos os comerciantes são ladrões, era o que sempre tinha ouvido. Quando morrem vão para o inferno, contar dinheiro por toda a eternidade. Com a diferença que o dinheiro são moedas de fogo, queimando os dedos (POZENATO, 1997, p. 70).

Sobre a relação entre comércio e negócio, num jogo de trocas, ou a troca como um jogo, um campo de disputas, Pozenato reproduz esse mundo expressivo da vida nas antigas colônias de imigração italiana na região colonial do Estado:

Ângelo Gardone puxou uma fumaça do charuto. Estava entendendo o jogo do outro. Ia querer amarrá-lo com o milho. Mas ele tinha negociado com o Batiston. Não ia cair nessa rede.

– Só me interessa pagamento em dinheiro.

Stchopa levou um susto e pareceu demonstrar alegria:

– Muito bem, muito bem. É difícil aparecer um negócio desses.

– Então vamos ver a mula – disse Gardone.

[...]. Ângelo olhou os dentes, os cascos, fez encilhar a mula. Montou e a fez trotar, ida e volta, no terreiro. A mula o agradaria. Agora era o preço, pensou, enquanto apearva. Não ia deixar o outro fazer o preço que quisesse.

É importante perceber que esperteza e desonestidade eram fronteiras pouco tênues na vida do comerciante em seu comércio e na ligação com os colonos. Pozenato consegue apreender essas nuances em vários de seus diálogos e narrativas.

O transporte dos produtos da colônia para centros maiores, de consumo e industrialização, sempre fez parte da vida das colônias. O colono, muitas vezes, iniciava sua vida de comerciante nessa atividade. Pozenato percebe e descreve isso muito bem mostrando como esses intermediários se aproveitavam da precariedade de vida e de infra-estrutura dos colonos para ganhar dinheiro.

Vinha de São Sebastião, no lombo das mulas. Era quase mais caro o frete do que o preço do ferro. Ganhava mais dinheiro o tropeiro do que eu com a minha oficina. Mas enfim... tinha muito macaco naquele tempo, muito papagaio. Comiam todo o milho das roças dos colonos. Hoje quem come é o governo e os comerciantes (Idem, p. 94).

Nesse sentido, numa outra passagem, revela como a carreta poderia ser promotora de outros negócios, poderia fazer a diferença nas atuais condições de mercado na colônia:

A idéia deixou-o excitado. Podia pegar um pouco mais de dinheiro e comprar a carreta. E depois, pensou, sentindo o coração bater com mais força, poderia transportar o milho de todos os colonos. Eles iam gostar, podendo vender direto em Caxias, com um preço melhor. Que asno! Não iriam vender coisa nenhuma. Ele, Ângelo Gardone, compraria a produção de todos para revender. E, é claro, não queria explorar ninguém: pagaria bem mais do que o Stchopa. Não ia precisar desembolsar nada, já que ficaria com o dinheiro deles emprestado. [...]. Sentiu que, se continuasse excitado, não iria dormir. Um bom negociante não pode perder o sono. Amanhã voltaria a pensar no assunto (Idem, p. 133).

Em várias passagens, Pozenato desenvolve diálogos em que a dinâmica mercantil das trocas se dá pelo horizonte do capital usurário. Nesse campo, a esperteza, a racionalidade nas contas, os cálculos de juro, o bom uso do dinheiro do outro são fundamentais. Dos empréstimos em dinheiro poderia resultar, dependendo da desgraça de quem o toma emprestado, numa boa colônia de terra e a um preço baixo. É a prática que comerciantes desenvolviam na colônia, tão bem descrita por Pozenato:

Essa colônia que ele tem para vender, o Batiston arrancou de um colono. Sabe como é. Vai emprestando, vai adiantando dinheiro para uma doença e, nhac!, passa a mão nas terras. Não é o pri-

meiro, estou dizendo. Por nada ele está gordo e rico (POZENATO, 1997, p. 100).

Numa outra passagem, o autor correlaciona adiantamentos monetários com intenção de abocanhar a terra do tomador de empréstimos:

Ângelo Gardone sentiu uma vertigem. Um conto e quinhentos era dinheiro que ele não conseguiu ganhar até hoje, com todo o trabalho. Só se pedisse um empréstimo. Mas depois teria que pagar o empréstimo, além da colônia. Era assim que as coisas começavam a ir para o buraco.

- Para pagar o resto [diz o vendedor], eu dou três anos, com juros de doze por cento. Não conseguindo pagar, não tem problema, fico de volta com a colônia. E o dinheiro, que o senhor tiver pago, fica como se fosse arrendamento. Nem o senhor me deve, nem eu lhe devo nada. Negócio limpo e justo (Idem, p. 104).

Os conflitos entre comerciantes não eram raros; concorrência, esperteza, poder, vínculos com colonos, conluios entre comerciantes etc. fazem parte desse jogo complexo.

Cheio de voltas e rodeios, Stchopa acabou afinal explicando que o que Gardone estava fazendo era concorrência. Enquanto ele usasse a carreta para transportar a própria produção, e a produção do moinho, tudo bem. Mas ele, Stchopa, estava sabendo que Gardone agora comprava a produção dos colonos para revender em Caxias. E isso entrava no negócio dele. [...].

- Não estou fazendo concorrência – disse Gardone, secamente. – Pago o mesmo preço pelos produtos. A diferença é que eu pago em dinheiro, e sem atraso.

- Paga os colonos com o dinheiro deles – protestou Stchopa. – E depois ainda pega o dinheiro de volta.

Gardone olhou-o de alto a baixo, com desprezo:

- Quem não foi capaz de comprar uma carreta não entende nada

de negócios.

O olho de Stchopa desandou a pular, assustado. Sim, ele sabia disso. Mas Gardone devia entender que, com casa de comércio, tendo que pagar as mercadorias, não podia ter dinheiro em mão para pagar os colonos. Depois de choramingar, fixou o olho em Gardone e tentou ser ameaçador:

– Estou pensando em cortar o fornecimento dos que não me entregam a produção.

– Nesse caso, – disse Gardone sem se abalar – vou ser obrigado a abrir uma casa de comércio para atender esses colonos.

[...]. Gardone deveria entender que o lugar era pequeno. Não havia fregueses para duas casas de comércio. As duas iriam por água abaixo.

– As duas, não – atalhou Gardone, superior.

– O senhor, Stchopa, se esquece de que eu tenho também o moinho. Podia, por exemplo, não moer mais para certas pessoas. Digamos, para aqueles que não comprassem na minha venda.

[...].

– É claro, Stchopa. Nunca vou me esquecer de que somos amigos. Tanto que estava pensando em fazermos sociedade no teu negócio. Tu continuas atendendo o balcão, como antes. E ficas com a quarta parte dos lucros. Tê garanto que vais ganhar mais do que estavas ganhando com aquela bodega de vender cachaça (POZENATO, 1997, p. 151 e 152).

Não é incomum a descrição de uma imagem negativa do comerciante pelo autor em questão em razão de sua capacidade de definir as relações em seu favor, seu poder exercido frente ao colono e ao consumidor que, em geral, era o próprio colono, na definição de valores e no próprio espírito capitalista que imprimia nas dinâmicas das trocas na colônia.

Na representação do colono, essa figura aparecia e se desenvolvia, ainda que necessária, com profunda expressão de negatividade. Essa imagem aparece numa excelente e perspicaz passagem



Sr. Bassani em sua quase centenária casa de comércio, em Muçum, 2007.

na qual mostra que a racionalidade das trocas capitalistas, entre grandes comerciantes, transcende dimensões afetivas e familiares; são movidas pela lógica da vantagem, do lucro, do engodo consciente, racionalizado como sendo sempre possibilidade:

Casas grandes, bem sortidas, vendem de tudo. Secos e molhados como dizem. [...]. Um dia chega um colono na casa de um deles para comprar verdarame. Não tinha, estava em falta. Mas ele não disse nada para o colono. Mandou um empregado até o comércio do irmão, com um carrinho, buscar uma barrica. O irmão abriu uma barrica, tirou três ou quatro quilos de verdarame, fechou de novo bem fechada e disse para o empregado: diz lá que esta barrica está bem cheia. Mas o outro, o que tinha mandado buscar, também não era bobo. Tirou os cinco quilos que o colono estava precisando e mandou devolver o resto: diz lá para o meu irmão que não precisei mais do

verdarame, que estou devolvendo a barrica como ele me mandou. É até engraçado, mas por aí tu vêes como são esses comerciantes. Se nem irmão escapa, o que se dirá do resto! (POZENATO, 1997, p. 92).

Em seu último volume da trilogia – *A Babilônia* –, Pozenato retoma aspectos da vida nos primeiros anos da colônia italiana, porém avança nos aspectos da vida local durante os anos 30 do século XX; dá ênfase aos novos e públicos acessos dos comerciantes das colônias que vão para a cidade de Caxias, tornam-se grandes, alguns em industriais, vêm-se na obrigação de se envolver com a esfera da política local e do estado.

Ainda conservando personagens centrais dos anteriores, Pozenato não deixa de lado, nesse último, a figura de seu comerciante protótipo e paradigmático, ávido pelo trabalho, empreendedor pouco adepto aos assuntos que transcendiam as esferas econômicas e familiares, mas que, devido às circunstâncias e o avanço de sua performance regional, novas relações e novos vínculos se faziam exigir:

[Gardone] nunca se metera antes em política, mas a moda não parecia ser essa. Antes se dizia que política atrapalhava os negócios, agora comerciantes e industrialistas achavam que era preciso influir na política, entrar nos partidos, disputar eleições. Enfim, ia ver no que dava aquilo. Só esperava não se arrepender mais tarde (POZENATO, 2006, p. 64).

Em outra passagem, continua o autor dando ênfase à dimensão política exigida do comerciante:

Quem tem negócios tem que estar sempre ao lado do governo, não importa que governo. Assim pensavam os industriais e comerciantes da cidade e assim pensava Ângelo Gardone. [...] Se eu não fosse comerciante, entrava era no partido comunista. Comerciante comunista não dá, não é mesmo? (Idem, p. 39). [...].

Ter negócios e ser contra o governo nunca dava certo (Id., *ibid.*, p. 40).

Pozenato demonstrou ser muito perspicaz na descrição e análise do papel e as múltiplas correlações que envolvem a *figura* do comerciante. Percebendo, com sutileza, o espírito comercial que se desenvolvia nas colônias, Pozenato produz diálogos em seus romances que são muitíssimo expressivos da organização da vida mercantil e da formação de categorias de comerciantes em sua índole para os negócios.

Indo além da região colonial, no período da análise de alguns dos romances de Érico Veríssimo, tínhamos já um desenho dos primeiros tempos da constituição do território político e econômico da província de São Pedro. Com o passar das décadas, a metade norte do já constituído estado começa a liderar o desenvolvimento econômico, a crise da pecuária estava se abatendo, a industrialização se apresentando, o aumento da população e um mercado consumidor expoente em razão, também, da infra-estrutura viária. É nesse cenário que Veríssimo acentua diferentes grupos étnicos e diferenças regionais nas primeiras décadas da república.

Em *O tempo e o vento*, em seus vários volumes e divisões, Veríssimo nos dá uma possibilidade de conhecer alguns aspectos da história do Rio Grande do Sul através da sucessão de várias famílias, principalmente em torno das ramificações/eixos dos Terra-Cambará e dos Amarais, as quais vão interagindo e se sucedendo em correspondência com momentos decisivos da gênese e desenvolvimento da província de São Pedro e do estado republicano gaúcho.

O autor centraliza a figura do gaúcho, o mitifica, dando-lhe atributos épicos em torno de valores como coragem, impetuosidade, machismo, valentia, destemido (*centauro das coxilhas*), o que encarna a tradição épica dos guerreiros, coronéis, caudilhos, que lutam não só nos campos e coxilhas, mas nas batalhas políticas sanguinárias, enfrentando-as até a morte se preciso for.

Mas, para o nosso intento aqui, que é perceber alguns aspectos que revelam como algumas narrativas literárias abordam

o comerciante tradicional do período colonial, sua relação com o colono e com a dinâmica do comércio em geral, é importante reter que Veríssimo não adentra com grande intensidade nesse processo. Os seus personagens centrais não estão em correspondência com a dimensão dos negócios mercantis (não muito mais do que a terra e alguns produtos da pecuária, com a otimização do escravo etc.), com o trabalho da terra.

Veríssimo descreve os imigrantes situados em duas povoações: Nova Pomerânia e Garibaldi, porém não os situa num contexto histórico mais preciso e nem lhes dá primazia no todo da obra; os situa como qualquer outro de seus personagens subalternizados (com exceção de algumas profissões mais importantes como no caso do médico, do padre e do grande comerciante e industrial), porém de uma forma inusitada para o cenário em questão. Coloca ele que,

em princípios de 1833, Santa Fé foi sacudida por uma grande novidade: a chegada de duas carroças conduzindo duas famílias de imigrantes alemães, as primeiras pessoas dessa raça a pisarem o solo daquele povoado. Muitos dos santafezenses nunca tinham visto em toda a sua vida uma pessoa loura, e aquela coleção de carcaças brancas, cabeleiras ruivas e douradas, olhos azuis, esverdeados e cinzentos — era uma novidade tão grande, que a manhã de fevereiro mais parecia um dia santo com quermesse, cantigas e danças na frente da Igreja (VERÍSSIMO, 1995, p. 270). [...].

No entanto, reconhece que a região

transformava-se dia a dia, tomava já um jeito de povoado, e por toda a parte viam-se valos, lavouras, cercas, roçados, sinais, enfim, de que aqueles estrangeiros começavam a dominar a paisagem, que de resto ali era suave e submissa. Haviam construído uma ponte sobre um riacho que cruzava aquelas terras e Otto Spielvogel já tinha posto a funcionar seu moinho d'água (Idem, p. 427).

Aliás, o autor revela aspectos do processo imigratório alemão e italiano, mais o primeiro do que o segundo; mostra a chegada dos primeiros alemães a Santa Fé (os Kunz e Schultz principal ou centralmente), na primeira metade do século XIX, alguns anos após a chegada da primeira leva de imigrantes para o Rio Grande do Sul, o espanto pela cor da pele vivido pelos estancieiros e coronéis, em especial os Cambará, o fervor religioso, a dedicação ao trabalho, o apego a terra, a indiferença, pelo menos entre os camponeses, em relação aos movimentos políticos e insurreições que estavam acontecendo etc. O próprio Capitão Rodrigo se apaixona por uma jovem alemã, Helga Kunz, sendo que essa logo após o abandona, volta para São Leopoldo e casa-se com alguém de sua etnia.

Veríssimo dá bastante ênfase à dimensão do trabalho do imigrante, à dinâmica dos negócios que o mesmo se envolve fazendo contrapontos à vida do estancieiro, seu horizonte político e de contato com a natureza, sua lógica e simbologia política, mas não tanto econômica (campos, rios, animais...). É representativa uma passagem em que Rodrigo, personagem central, voltava da casa de uma de suas amantes e viu a família Kunz que ia para a roça com as enxadas nas costas, ao mesmo tempo em que expressou menosprezo por essa dedicação ao trabalho e à roça, sentiu-se, também, diferente da mesma, certo sentimento de raiva de si mesmo e com vontade de chorar por não dar valor ao trabalho.

O autor mostra como o agricultor alemão Schultz, em Santa Fé, se transforma em comerciante no final dos anos 30 do século XIX. A colônia Nova Pomerânia começa a se desenvolver economicamente. A causa disso é demonstrada pelo autor devido à dedicação ao trabalho dos alemães, ao seu espírito ordeiro, a produção familiar ligada à terra, o não envolvimento com os conflitos políticos ainda que entendia ser difícil permanecer alheios, à imediata agregação de valor à produção agrícola através de agroindústrias sinérgicas e a jusante com a agricultura, como moinhos, serrarias, confeitarias, olarias e pequenas metalúrgicas e outras formas de artesanato doméstico e comercial. A escola e a presença do padre

também são demonstradas pelo romancista como fundamentais e diferenciadoras do horizonte étnico.

O progresso da colônia alemã será indutor e expressivo de pequenas indústrias, da exportação do comércio, mostrando também que figuras da dimensão econômica se tornam importantes e equivalentes aos fazendeiros, determinados espaços econômicos transformam-se, também, em núcleos de poder.²³

Veríssimo retrata o agricultor, o artesão, o comerciante, o comércio e a indústria em sinergia com o desenvolvimento de núcleos urbanos e nesses, profissões e ofícios variados como músicos, jornalistas, médicos, professores, demonstrando serem esses últimos mais cultos e representativos do processo modernizante do meio social em ascensão, ou seja, fundamentais para o desenvolvimento e o contraponto à vida pastoril; além disso, centraliza na figura de comerciantes e industriais o progresso econômico e político do estado e uma ameaça à tradicional liderança do grande fazendeiro.

Seus roteiros, narrações e diálogos no interior de vários romances, principalmente os que abarcam a segunda metade do século XIX até os anos 30, mostram o processo evolutivo e não tão difícil da passagem do colono tradicional, da picada, muitos desses para comerciante e sua evolução para industrial. Desse último, valoriza imensamente o trabalho assalariado como marca do novo tempo, do mundo urbano e de uma nova forma de formação de capital, de um novo poder e de uma nova forma de controle social via aperfeiçoamento da dinâmica capitalista e a sobredeterminação do capital (na sua vertente industrial) sobre a esfera do trabalho (esse, assalariado).

Novos horizontes de poder e de sociabilidade, a partir daí, vão compondo o cenário de formação e ocupação do Rio Grande do Sul. “O estancieiro perde o seu poder econômico e político, e os nossos

²³ Ver do autor do *O tempo e o vento*, parte III – O arquipélago, vol. I, p. 113.

deputados, senadores, e governos já não são mais eleitos pela força do boi. [...]. Temos de aceitar essa contribuição com alegria e esperança” (Idem, p. 571 e 573).

Numa outra passagem é bem claro nesse sentido, aspecto esse que vai se apresentar em vários momentos por todo o romance:

Ali está agora a matriz da firma de José Kern. Esse teuto-brasileiro começou sua carreira no interior do estado, como mascate: teve depois em Nova Pomerânia um pequeno negócio que, com o passar do tempo, cresceu de tal maneira, que o homem acabou transferindo suas atividades comerciais para a sede do município. [...]. Sempre que se refere a Kern, A Voz da Serra [jornal] lhe chama “o nosso magnata”, pois é ele proprietário de várias fábricas – conservas, sabão, malas, artefatos de couro – e nestes últimos cinco anos tem andado metido em grandes negócios de loteamento de terrenos e na construção de prédios de apartamentos. José Kern sempre teve ambições políticas; entre 1934 e 1940, foi ardoroso partidário da suástica e do sigma. Agora, candidato a deputado pelo Partido de Representação Popular. [...]. Os Kern e os Spielvogel, bem como os Kunz, os Schultz e muitas outras famílias de origem alemã, hoje em muito sólida situação econômica e financeira, começaram paupérrimos a vida no Rio Grande abrindo picadas no mato. [...](Ibidem, p. 62).

Além dos alemães, Veríssimo não deixa de lado os italianos que, seguindo, posteriormente, a lógica econômica e mercantil já desenhada pelos alemães se tornam, também, referências na vida de Santa Fé.

Quando Lumardi o deixa, depois de outro abraço apertado, ele fica a pensar nas histórias que ouviu a respeito de famílias tradicionais de Santa Fé, abastadas e influentes há vinte ou trinta anos, que foram decaindo, ao passo que imigrantes italianos, alemães, sírios e judeus prosperavam. Os Teixeiras perderam quase toda a fortuna. Dos vastos campos dos Amarais, pouca coisa hoje resta em poder da família (Idem, p. 63).

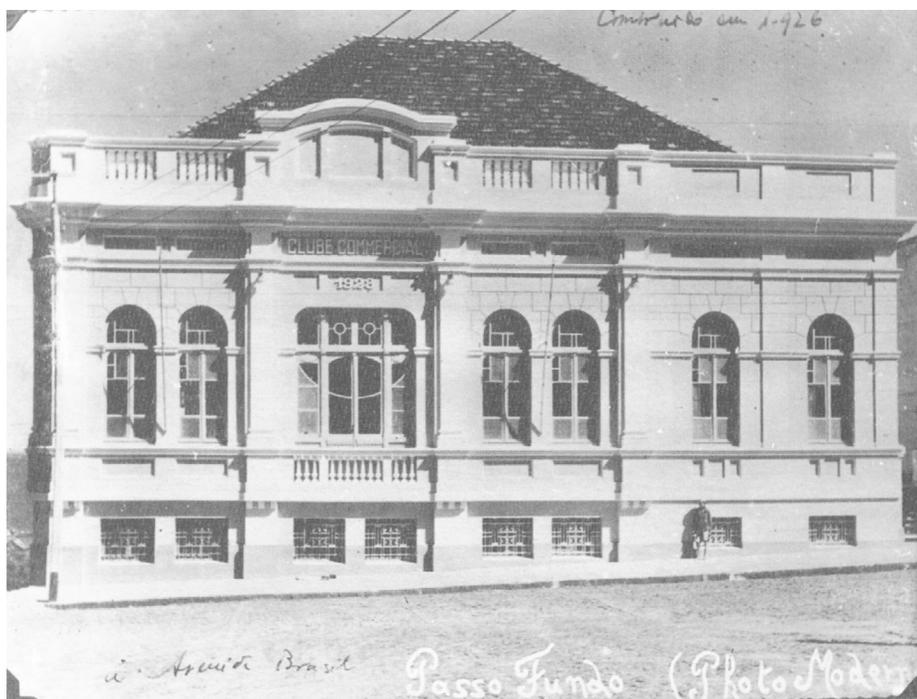


Indústria de Sabão Zebu. Encantado. 1924. Fonte: Hugo Peretti.

No nosso entendimento, Veríssimo prioriza questões políticas e culturais em suas análises, deixando bastante de lado, relações de trabalho, conflitos no horizonte das trocas, na dinâmica comercial. Sobre os colonos que não se envolviam em política, numa passagem ele deixa claro o horizonte de conflitos vividos nessa esfera pelos colonos e coronéis: Em Nova Pomerânia, onde José Kern começava a ser uma figura de importância econômica e social, Rodrigo perdeu a paciência quando o teuto-brasileiro lhe disse:

– O senhor não faz comércio aqui porque a gente não somos políticos. O que queremos é trabalhar em paz.

– Alemão patife! – berrou Rodrigo, segurando o outro pelas lapelas do casaco, como se quisesse erguê-lo no ar. – Nós fazemos comércio nesta merda de colônia à hora que quisermos, com ou sem o teu consentimento, estás ouvindo, cagão?



Clube Commercial em Passo Fundo. Fonte: Foto Moderna, 1926.

Largou o outro com uma careta de nojo, dirigiu-se para a praça, subiu para o automóvel de tolda arriada que os trouxera, e dali começou a convocar os colonos em altos brados. Quem tivesse vergonha, quem fosse macho que viesse ouvi-lo! Os castrados, os covardes que ficassem em casa debaixo das saias das mulheres. Dois ou três colonos aproximaram-se, tímidos. Alguns ficaram olhando de longe, às esquinas ou debruçados nas janelas de suas casas (Idem, p. 174).

Na leitura que fizemos das obras do *O tempo e o vento*, principalmente o *Continente* e o *Arquipélago*, não percebemos uma análise crítica e dialética das relações de trabalho e de vínculo dos comerciantes com os colonos. O autor corrobora a visão ufanista,

evolucionista e progressista que acompanhou análises históricas sobre a dinâmica econômica da região colonial do Estado. Na análise do autor, muitos colonos transformam-se em comerciantes e desses para industriais, corroborando com a visão de uma historiografia presente no estado que alimenta essa idéia evolucionista das práticas econômicas e da origem da industrialização no estado.

O autor elenca os italianos também como dados ao mundo do comércio e das pequenas agroindústrias artesanais; enfatiza o jovem Marco Lunardi, com sua fábrica de massas alimentícias, a funilaria do Camerino, o vinho em geral dos colonos de Garibaldi, o sapateiro Cervi que luta para participar do Clube Comercial da cidade, o qual só consegue inserção após tê-la ampliado, ganhando feições de uma pequena indústria, revelando que os pequenos não tinham lugar nos horizontes modernizantes da sociedade em ascensão.

Mas, em geral, Veríssimo não ritualiza muito a *fé* numa Santa Fé européia; o centro de suas atenções são as elites locais; os colonos imigrantes, pequenos camponeses e pequenos comerciantes não fazem parte dessa elite de políticos e estancieiros.

Nas leituras que fizemos de romances, é em Josué Guimarães, no livro *A ferro e fogo* – tempo de solidão – que vamos encontrar a figura do comerciante com mais amplitude e nitidez. O foco de análise é a região de colonização alemã e suas relações econômicas com o grande centro consumidor de Porto Alegre. As relações se passam basicamente nas colônias do Vale dos Sinos e sua conexão com Porto Alegre.

O autor aborda com muita propriedade, capacidade de percepção das sutilezas que envolvem a dinâmica mercantil, a troca e o papel fundamental do mediador desse processo: o comerciante tanto o colonial, subordinado ao dos centros maiores, e, esses, aos do mercado exportador/importador, no caso da Alemanha.

Aluta pela terra, o sonho de ser proprietário do chão de roça e dela retirar os frutos e ganhar dinheiro para tornar-se negociante,

a migração para novas colônias, a exploração dos comerciantes de terra e de produtos dela como é o caso paradigmático do sr. Gründling, que, por sua, vez, mantinha relações comerciais e de dependência com outros comerciantes maiores, como é o caso do sr. Schaeffer, comerciante exportador de produtos, armas e outras especiarias em sinergia com o avanço da colonização alemã, com a exportação de gente da Alemanha, seus vínculos com a monarquia etc.

O autor demonstra como os comerciantes passam a absorver as ofertas e demandas dos colonos, bem como iam resolvendo o problema a jusante desses últimos procurando mercados, servindo-se da logística fluvial, de picadas e de grandes centros consumidores como é o caso de São Leopoldo e, no limite Porto Alegre. Numa passagem isso se revela:

O negócio era para ganhar dinheiro. Parte das mercadorias compradas nas colônias e que chegavam a São Leopoldo em lombo de burro – só havia picadas estreitas abertas no denso matagal da encosta da serra – Gründling a remetia nos lanchões com nomes pintados com garranchos [...]. Com o passar do tempo Gründling começou a entrar no comércio graúdo de planchões, remos para lanchões, rodas ferradas para carretas, madeiras-de-lei, obras de funileiros e couros curtidos. [...]. Carretas e carretões descarregando as compras feitas nas colônias; outros partindo abarrotados para Porto Alegre onde, seis meses depois, abria novo armazém no Caminho Novo, enchendo os depósitos com tudo o que vinha da encosta da serra [...] (GUIMARÃES, 1972, p. 90).

Guimarães compreende muito bem as artimanhas do mundo dos negócios, ainda que esses sejam realizados num cenário de pouca informação econômica, de preços e de mercado, de extrema valorização do comprador comerciante. O autor não deixa de analisar os conflitos, os problemas oriundos de um mercado que cada vez é mais explorado e coabitado por sujeitos inescrupulosos, sem

ética no campo dos negócios e que buscam, a todo o custo, maximizar a ação da troca e o trabalho do outro em benefício próprio. “– A concorrência aumentou muito, todo o mundo achando que é melhor comerciar do que plantar. Estão ficando espertos – disse Kalsing” (Idem, p. 165).

O autor analisa o cenário dos conflitos políticos em torno de ocupação de fronteiras das primeiras décadas do século XIX na Província e a otimização mercantil de comerciantes da região de colonização alemã, que, aparentemente, estava alheia ao processo, os reflexos mercantis dos tempos de paz.

Sim, os negócios caem assustadoramente em tempos de paz. Agora Gründling compra e vende; rude e impiedoso, gritando com os empregados ameaçando com os punhos todo aquele que caísse em erro, que tropeçasse no mais leve descuido. Por fim a bofetada, estalada e sonora, em pleno rosto de Schlaberndorf, sua mulher Judica presente, a humilhação do sócio, a faca repentina atravessando o braço de Gründling, a correria dos homens afastando os contendores. [...]. Gründling a correr de um lado para outro, contratando guardas armados para proteger os seus negócios. Cada carroça guardada por escoltas, atiradores debaixo dos toldos, dedo no gatilho (Ibidem, p. 104 e 105).

Guimarães analisa o sonho e as possibilidades de colonos também se transformarem em comerciantes. Aliás, analisa o caso da família de Catarina, juntamente com seu esposo Daniel Abrahão, colonos que, após serem explorados por Gründling e passarem por muitos sofrimentos, fruto de disputas políticas por territórios e fronteiras na província, através de um trabalho contumaz, transformam-se em comerciantes de grande referência em São Leopoldo. A narrativa em torno desse comércio não é tão representativa de uma realidade de sobredeterminação do comerciante sobre os colonos e, sim, em torno de uma realidade de vingança, de concorrência e de conflitos entre os agentes do comércio.

O papel do padre, sempre conivente com práticas comerciais ilícitas de grandes comerciantes e fazendo vista grossa para determinados preceitos religiosos não vividos por comerciantes em termos de valores familiares, casamento, infidelidade masculina, recato de mulheres etc., desde que o terreno para igreja, sua construção, bem como a compra do sino na Alemanha sejam garantidas por aqueles.

Padre – disse Gründling – dispa-se dessa coisarada toda e venha ocupar o seu lugar de honra em nossa mesa. Mas antes disso, um momento, senhores e senhoras, para uma comunicação. Senhores, atenção! Quero que todos saibam que o Padre Antônio acaba de ganhar um excelente terreno de minha propriedade, em São Leopoldo, terreno de esquina, para nele construir a sua igreja (Ibidem, p. 122).

Enfim, o romancista analisa com propriedade a vida nas colônias alemãs em seus primeiros tempos, a importância do comércio e dos grandes centros consumidores para a vida dos camponeses, o papel do caixeiro-viajante, ainda que esse seja visto como epopéia:

O empório crescendo, cheio de homens, movimento contínuo de manhã à noite, mascates em lombo de burro comprando as coisas que vinham de Porto Alegre, linhas fitas, botões, agulhas, parvos de candeeiro, palitos de fósforos, fazendinhas ralas, xaropes, pimenta, sal, garrafas de schnaps, toalhas – tudo lotando os dois sacos de couro, pendentos do lombo dos burros. Caixeiros-viajantes com seus largos chapéus de feltro, palas de franjas e botas retinindo longas esporas. Metiam-se picadas a dentro, embrenhavam-se pelas linhas, vendiam de casa em casa as suas bugingangas úteis, tão ansiosamente esperadas e, quando voltavam, traziam encomendas e recados para Catarina, que fosse buscar lingüiça fresca, toucinho, torresmo, trigo, batata-inglesa (GUIMARÃES, 1972, p. 134).

Uma infra-estrutura em correspondência com o comércio

O comerciante acumula capital com a expansão da ferrovia, energia elétrica (expansão industrial), infra-estrutura de serviços urbanos, adequação dessa infra-estrutura a uma logística urbana de interesse da categoria, investimentos nas indústrias, contribuição na formação e consolidação de um mercado interno etc.

Os transportes constituíram-se em sérios obstáculos ao escoamento da produção. Encareciam os produtos, absorviam parte dos lucros, limitando a capacidade de compra e acumulação de capital. Nos primeiros momentos da colonização imigrante, possuir uma carreta puxada por bois ou cavalo ampliava e diferenciava uns poucos alemães que souberam ou puderam resgatar vantagens deste problema (MOURE, 1996, p. 97).

No dizer de Fonseca, a colônia se desenvolveu muito com a estrada de ferro. A precariedade dos transportes na região colonial era visível em razão também do terreno acidentado. A importância da mesma era que servia de escoadouro da Serra e do Planalto.

Desse modo, muitas análises demonstram o grande crescimento do volume de produtos exportados via Porto Alegre, consolidando ainda mais o poderio da policultura na região colonial e a importância do colono. É nesse sentido que entra em cheio o papel do comerciante, permitindo uma recomposição de relações de produção, bem como de forças produtivas no meio rural colonial ao longo de quase um século (metade do século XIX a meados do século XX) (FONSECA, 1983, p. 82), não só dos comerciantes, mas das cooperativas também, as quais já vinham se desenvolvendo na região colonial alemã do Rio Grande do Sul. “O comerciante alemão domina, pelo menos até o começo do século presente [séc. XX], o mercado das colônias italianas do mesmo modo como domina o das colônias alemãs” (SINGER, 1977, p. 165).

Em geral, o comerciante comprava do colono e só creditava o valor quando conseguia vender (tempo muitas vezes expandido para mais de um ano); quando esse último recebia já estava defasado esse valor em razão não só do preço do mesmo, mas dos produtos que necessitava comprar do mesmo comerciante. O colono se descapitalizava, perdia e, por isso, ficava cada vez mais dependente do comerciante em constante relação por dívida, necessitando trabalhar mais para vender sempre mais (LAGEMANN, 1986).

O comerciante ampliou os meios de comunicação, seja para os produtos dos colonos, como também um mercado para seus produtos da colônia. Ele passou a ser o centro social configurando-se como um novo segmento social dominante, diferenciando-se e distanciando-se do agricultor pequeno proprietário, apesar de às vezes ter aplicado parte do lucro na compra de terras. [...]. O intercâmbio comercial gerou acúmulo de capital nas mãos dos comerciantes, proporcionando condições de investimento em empreendimentos comerciais ainda maiores e em indústrias (ROCHE, p. 573 e 167).

Muitos colonos entregavam capitais para comerciantes na zona urbana ou rural e acabavam participando de empreendimentos como pequenas indústrias de âmbito local e/ou regional. E o caso do Frigorífico Planaltina e de moinhos em Passo Fundo (casos assim aconteceram em Pelotas, Caxias do Sul e Porto Alegre, analisados por Reichel) (REICHEL, 1996).

As indústrias crescem apoiadas também ao mercado das colônias, pela ligação ferroviária entre a região e São Paulo como Porto Alegre. Nesse sentido, amplia-se o processo de subordinação do trabalho do colono indiretamente ao capital comercial e industrial (SANTOS, 1978). “A acumulação registrada na comercialização e investida na industrialização esteve e continua calcada na exploração do trabalho do colono, reduzindo os custos de produção industrial” (MOURE, 1996, p. 112). Esse processo se multiplicava, reproduzindo aspectos não especificamente capitalistas nas relações de produção do camponês.



Moinho Rio-Grandense, Guaporé. 1945.
Fonte: Museu Histórico de Guaporé.

No dizer de Singer, era natural que imigrantes mais novos, sem raízes na terra, entregassem seus interesses comerciais aos mais antigos – ainda que de outra nacionalidade – que já possuíam capital, experiência e ligações comerciais etc. “A função do grande comerciante em relação à expansão da agricultura comercial, à criação de agroindústrias e mesmo em relação ao desenvolvimento de indústria [...] é bastante notável” (SINGER, p. 164).

Um antigo grande comerciante da região de Passo Fundo, ao ser entrevistado, nos fez as seguintes colocações:

ComECEI como caixeiro-viajante, andava por esses interior tudo. Vendia pra colonos, abastecia os comércio localizados no interior [meio rural], isso lá no final dos anos 30. Passo Fundo tinha, nessa época,



Moinho Rio-Grandense também presente em Passo Fundo.
Década de 30.

comércio forte no interior, maior do que na cidade em alguns lugar. [...] Viajava também para Santa Catarina de trem; no final dos anos 40 virei comerciante de secos e molhados na Vila Rodrigues. Havia lá muitas madeireiras, era um bom local de compra e venda. O trem passava por tudo lá. [...] Era uma boa casa de comércio. Comprava de colonos de São Roque e São Valentin. O grosso da produção vinha de Constantina, Iraí, Frederico, Nonoai. Vinha muito feijão. O Comércio de Armarinhos e Miudezas Pólo Sul era muito conhecido, viu. Em 62 era uma das maiores, possuía sempre em média 10 viajantes que vendiam no interior. Eu trazia muito de São Paulo. Ia de Fusca até lá. Na época da safra havia mais de 100 caminhões por semana que vendiam produtos no meu estabelecimento. Daqui se fazia distribuição para todo o país, pra São Paulo, Taquara, nesse tinha um grande comprador. Após, as estradas

melhoraram e muitos comerciantes de produtos coloniais vendiam direto pra Porto Alegre. [...] No início dos anos 60, nós compramos o Moinho Rio-Grandense, o São Luiz também foi comprado, dos Busato, e fizemos um depósito de feijão. Era comércio dos Lago e Iaione. Nós e o Comercial Grazziotin éramos os grandes comerciantes de produtos agrícolas. As estradas asfaltadas tiraram Passo Fundo de um grande centro comercial e, em parte, também, porque muitos comerciantes não souberam negociar, quiseram enriquecer rápido. 24

Na citação acima, percebem-se as correlações que os comerciantes mantinham; seus vínculos se davam com o meio rural, com a produção do colono, com os comerciantes de grandes centros consumidores, a ferrovia e as estradas eram fundamentais para a dinâmica mercantil a jusante.

Zarth coloca que “à medida que se relacionava com o mercado, mesmo que de forma precária, o lavrador submetia-se de alguma forma ao controle de grupos mais poderosos, fazendeiros e comerciantes, que detinham o poder político e militar” (Zarth, 2006, p. 198).

Falando sobre as diferenças entre a colônia e as estâncias no Rio Grande do Sul, o autor faz a seguinte afirmação:

A comercialização dos produtos agrícolas das colônias era realizada no mercado através de uma rede de pequenos ou grandes comerciantes que se instalavam em todos os núcleos coloniais. Ao contrário das estâncias, que se localizavam distantes uma das outras, nas colônias, a cada 250 ou 500 m, havia uma propriedade e isso favorecia a comercialização da produção. A partir de pequenos armazéns, espalhados pelo interior das colônias, a produção era conduzida até as vilas, onde passava para comerciantes maiores, os quais, por sua vez, a conduziam aos portos fluviais, ou, mais tarde, às estações ferroviárias

²⁴ Entrevista direta com o Sr. Joel Iaione, 80 anos; caixeiro-viajante, posteriormente grande comerciante de produtos agrícolas e “outras miudezas”, como ele mesmo diz, moageiro e dono de frigorífico.

até chegar aos grandes atacadistas das cidades que exportavam para o centro-sul do país pela via marítima (Zarth, p. 204).

*Não obstante esses aspectos diferenciados em termos de transportes, o autor coloca que “a produção agrícola dos colonos deu origem a um mercado de gêneros agrícolas, contribuindo para abastecer as estâncias e estabelecer relações comerciais entre colonos e criadores de gado” (Id., *ibid.*, p. 207).*

Enfim, a relação entre comerciante e colono, estruturou a formação de categoriais empresariais ligadas a agroindústrias, cooperativas, frigoríficos, ao monopólio/monopsônio do comércio de determinados produtos regionais. As oficinas, as ferrarias, as carpintarias, os moinhos, as pequenas destilarias, as pequenas indústrias têxteis, serrarias, celarias, etc. são expressões regionais do formato econômico industrial de determinadas regiões. O comerciante foi o elo integrador desses processos todos.



Casa de comércio em Muçum, margeando o porto fluvial no rio Taquari.



Fachada do Hotel Rissi, em Encantado. Fins da década de 1930. Fonte: Hugo Peretti.

EM BUSCA DA MODERNIDADE E DE NOVOS HORIZONTES MERCANTIS

Vimos já que o comerciante foi uma agente de modernidade e modernização para si e em torno de si. Viajar, trocar, comprar e vender não se esgotam unicamente como relações mercantis; carregam outros horizontes, produzem outras relações que não são econômicas, porém em geral, a estas correlacionadas.

Os comerciantes não mantinham somente laços com o comércio local e regional, mas também com os grandes ramos comerciais da capital e os progressos nos transportes aconteceram graças a essa ligação. A literatura sobre imigração, tanto alemã quanto italiana, fala muito acerca desse fato, contudo, infelizmente, aborda-o, em grande parte, pela ótica da expansão econômica, atribuindo-lhe importância no crescimento e progressismo local; assim, praticamente não há abordagem pela ótica do conflito e das tensões entre os comerciantes e desses com os colonos. É um pouco disso que trataremos.

Interligações regionais

Consideramos interessante dizer que sempre houve uma estreita ligação entre ramos do comércio com a indústria, o banco, o urbanismo e a colonização (LAZZAROTTO). Era o poder econômico conquistado pelos homens de negócio, que se tornaram também

grandes proprietários e agentes de colonização em vários locais, tanto da região quanto do Sul do Brasil, em especial, determinados territórios em Santa Catarina e Paraná (ROCHE).

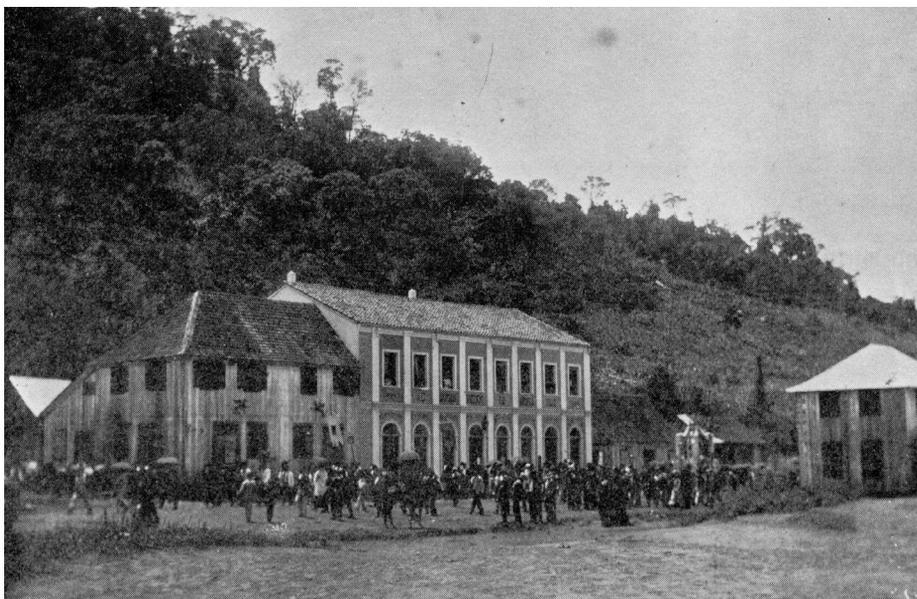
Um entrevistado referiu o fato de o comércio de Passo Fundo, em linhas gerais, antes do avanço da urbanização (década de 60), estar profundamente vinculado à agricultura, visto que, sendo em grande número, a população rural constituía um mercado certo para as redes de comércio de todos os tipos:

O comércio de Passo Fundo era todo ele ligado à agricultura. Tinha comerciante pra fora que era mais forte do que na cidade. Nós mesmos vendíamos quase mais no interior do que na cidade, vendíamos artigos de montaria, tamanco, artigos de couro no comércio do interior: O milho, a banha, toucinho, o trigo, o porco, tudo tinha ligação com a indústria e o comércio de Passo Fundo. É só pra vê o que tínhamos de frigoríficos e curtumes! O comércio de secos e molhados do Max Ávila era muito grande, era o maior da redondeza; o Moinho Rio-Grandense, o Busatto, o nosso curtume. Os Verardi e os Iaione, esses eram grandes também, o Costi. Acho que lá por 47/48, tudo tinha ligação com agricultura. Aqui onde estamos, nesse lugar [onde hoje se localiza o Edifício Planalto, na rua Coronel Chicuta, centro da cidade], era potreiro, era lugar de amarrar cavalo, deixar as carroças, muitos carroceiros da região, de Erechim, Carazinho, Palmeira, tudo vinha aqui. [...].²⁵

Não há dúvida que muitos comerciantes começaram como aventureiros, como nos disse o comerciante Paulo Giongo, pois

não havia condições, nem conhecimento de nada, muitos eram até meio analfabetos, em geral saíram do meio rural, aventuraram como mascates, no máximo caixeiros-viajantes. Muitos viam o floresci-

²⁵ Entrevista direta com Sr. José João Holzbach, 76 anos. Antigo comerciante e industrial principalmente do ramo de couro em Passo Fundo e em Getúlio Vargas. A entrevista foi feita juntamente com a professora Sirlei de Souza e o seu conteúdo mais completo encontra-se em nosso livro *Frigoríficos, agroindústrias...*, já indicado.



Antiga e mais modernizada casa de comércio de Muçum. Fonte: Museu Histórico de Muçum.



Grupo de cargueiros na Av. Júlio de Castilhos, entre a rua Marquês do Herval e a rua Dr. Montauri, em 28 de março de 1911. Arquivo Histórico de Caxias do Sul.



Prédio da firma Max Ávila, atual Grazziotin, na Esquina da rua Gen. Canabarro com a Av. Mauá, em Passo Fundo. Ao fundo, Moinho Rio-Grandense.

1937

Max Ávila & C.

Ferragens - Secos - Molhados

Barraca de produtos coloniais

➔ Erva-mate CABOCLA e FRONTEIRA

Cafeteria
SANTO ANTONIO **Cafê SUBLIME**

Distilaria CASTALIA -- Fabricação de álcool

Bebidas marca: **MAXAVILA**
Cognac - Vermut - Licores - Biter - Fernet

Caninha LONGA VIDA -- Fabrica de Vinagre

VENDAS POR ATACADO

PASSO FUNDO RIO G. DO SUL

MAX AVILA & Cia.

Secos, molhados, ferragens, miudezas por atacado e a varejo

Despositores dos Fogões e Camas Wallig -- **Indica a peça de fabrica**

Fabricação e montagem da melhor Café SUBLIME -- **Capacidade para beneficiar até 1000**

Barraca de couros, vacunes e silvestres, cabelo, lã, e cera

Agentes da Atlantic Refining Co. of Brazil -- **Indica "VALVE"**

--- Coprodutores de produtos coloniais em geral. ---

Endereço: Itaipó - Itaperiçá MAXAVILA (L.) -- Passo Fundo - Rio Grande do Sul - Brasil

*mento agrícola da região de Caxias, de Encantado, de Arroio do Meio, como meu pai, viam que novas colônias também floresciam, andaram junto com essa migração de colônias. Muitos comerciantes começaram com o que tinha de mais abundante na região italiana que era o vinho.*²⁶

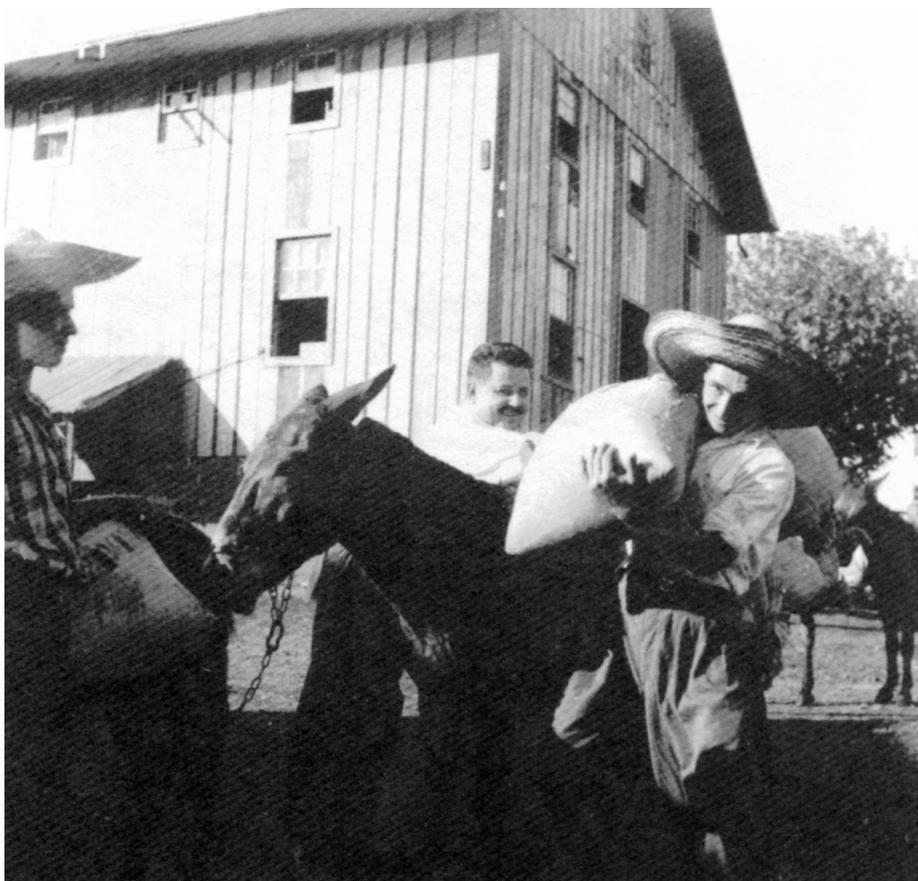
Havia comerciantes especialistas na compra de suínos; outros, só em cereais (milho e trigo); havia os que negociavam de tudo (fazenda, secos e molhados, ferragens, calçados...) e outros, ainda, eram meros *atravessadores* de comerciantes maiores, os quais eram mais identificados no meio rural de Passo Fundo. Praticamente em todos os distritos e comunidades maiores do meio rural havia um ou dois comerciantes *atravessadores* dos *atravessadores*, conforme nos narra um dos nossos entrevistados:

*Eles recolhiam e vendiam pros maior na cidade ou até pra um grande na zona rural. Em São Roque, Coxilha, tinha um grande; Posse Boa Vista era só nós, mas em Taquari, ali, vizinho, tinha um grande que fazia toda essa zona de Marau. Esse sim enriqueceu, viu. Em 70, não me recordo bem, tinham se ido já tudo; continuaram no ramo, só agora na cidade. [...]. A grande maioria cresceu. Era mais fácil antigamente, viu. A concorrência era menor; se respeitava mais. A idéia era de que tinha pra todos. [...]. Depois não, depois quando viemos pra cidade, que aqui [atual Bairro São Cristóvão] tinha pouco de cidade na época, daí não, a concorrência era maior, todos nós queríamos pegar a fatia de gente que vinha pra morar na cidade.*²⁷

Vários antigos comerciantes reconheceram que a concorrência no meio rural era menor e que o destino de todos os comerciantes do meio rural que já possuíam certo acúmulo de capital era o

²⁶ Entrevista com Paulo Giongo, 79 anos; antigo e atual comerciante do ramo farmacêutico, reside e trabalha em Passa Fundo.

²⁷ Entrevista direta com o comerciante Ângelo Di Domenico. Entre as décadas de 1940 e 60 foi um dos maiores comerciantes do meio rural da região de Passo Fundo. Posteriormente, migrou para Passo Fundo e estabeleceu um grande comércio na cidade constituindo uma das maiores redes de atacado e de supermercado da região.



Descarregamento da moagem em Encantado.
Fonte Gino Ferri.

centro maior. Passo Fundo, nesse sentido, passou a ser paradigmático assim como o foi Erechim, Guaporé, Caxias e Veranópolis. Houve sempre da parte dos comerciantes entrevistados a afirmação de que sempre favoreceram os colonos, que sem o comércio a colônia não se desenvolvia; aliás, a que contava com comerciantes fortes se desenvolveu mais.

Os mais ricos da colônia eram os comerciantes, entre os quais, segundo Roche, o patrimônio era não só mais elevado, mas também composto, na maior parte, do capital investido no negócio que assegurava lucros incomparavelmente superiores aos de uma exploração agrícola, graças ao mesmo tempo à elevação das margens de lucro e à rapidez de giro das reservas. Entretanto, em virtude de suas origens rurais, o comerciante continuou, por muito tempo, a comprar terras para emprego de capital e os investimentos imobiliários mantiveram-se freqüentes até fins do século XIX (ROCHE, 1969, p. 412).

É importante observar a estreita relação entre a organização do comércio de exportação e a do comércio local. Milho, banha, feijão, fumo, aguardente, ferros, ferramentas, vidros, papéis, produtos químicos, arroz, trigo, conservas, couros, calçados, mercearia, drogaria, tecidos, armarinho, bazares, louça, papelaria, artigos de escritório, rádio, eletricidade, laboratórios, ferros, máquinas, quinquilharias, construções, navegação fluvial,²⁸ transporte em geral..., entrelaçavam-se nos ramos comerciais de importação/exportação.

Os comerciantes rurais tinham na produção de suínos, de milho, dos derivados do suíno, nos produtos ligados ao milho e ao porco que o colono adquiria (farinha de carne, sal, corretivos, medicamentos etc.), um grande espaço de atuação e de dinamismo mercantil.

²⁸ Uma análise sobre o comércio da banha e a importância do porto fluvial no rio Taquari na cidade de Muçum, encontra-se em nosso livro *Colonos, carreteiros e comerciantes...*



Interior da Casa de Negócio de Leon Iotti. 1920. Fonte: Arquivo Histórico de Caxias do Sul.

Sobre esses aspectos, um antigo comerciante rural nos relatou:

Muitos comerciantes pequenos compravam e vendiam pra nós. Lá nós comercializava de tudo, comprava os produtos que eles tinham lá na colônia e oferecíamos sal, açúcar, ou o que eles precisavam e nós tinha. [...]. Sim, claro, naquele tempo se tinha mais milho, trigo. Naquele tempo se carregava muito trigo, levava-se aqui para o Moinho Rio-grandense. Nós carregava dois caminhões, era um de manhã e um de tarde. Todo mundo plantava trigo, eram pequenos agricultores, tinham de plantar alguma coisa, e dava dinheiro na época, viu! E nós no armazém que recebíamos tudo. Se fosse uma peça de queijo ou fosse miudezas, galinha, ovos, etc., nós comprávamos



Hotel De Costi, em Encantado, na ocasião de uma enchente.
Fonte: Hugo Peretti.

tudo. [...]. Uns levavam direto para Porto Alegre, outros faziam as linhas pra fora ou levavam para Passo Fundo. Passo Fundo tinha muito comércio, tinha até uma rua que era do comércio, muito judeu era comerciante, nós mesmos negociávamos com judeus. A estrada de ferro ajudou a transportar para São Paulo. [...]. Muitos colonos também vendiam direto pros comerciantes de Passo Fundo. Carroceavam com as miudezas. [...]. O mais era milho, trigo e madeira, oh, quanta madeira, signore!²⁹

O milho, o trigo e o extrativismo mercantil da madeira sempre acompanharam a vida dos colonos imigrantes europeus que

²⁹ Entrevista direta com o comerciante Ângelo Di Domenico, já informada.

se estabeleceram no Rio Grande do Sul. Em alguns momentos mais, em outros, menos, ambas foram culturas que auxiliaram na identidade produtiva e econômica da região colonial tradicional e no feixe da trajetória espacial que os descendentes dos colonos empreenderam.

Organização da categoria

A cidade de Passo Fundo, como já falamos, sempre se caracterizou pela quantidade e importância dos comerciantes. Roche contabiliza 82 casas comerciais em 1912, 318 em 1920, 974 em 1940 e 1.977 em 1950 (ROCHE, 1969, p. 426). Portanto, percebe-se um crescimento vertiginoso. Por ser considerada por alguns de seus historiadores como “terra de passagem”, Passo Fundo foi, aos poucos, atraindo atores sociais e econômicos e os fez permanecerem. No início do século, até 1920, o número de comerciantes cresceu 2.300% em Passo Fundo e havia, em média, um comerciante para cada 150 pessoas (Idem).

Localizamos Passo Fundo nesse item por ter sido a cidade, na metade do século XX, grande centro comercial; possuía uma logística favorecida pela estrada de ferro, pela ausência de um outro grande centro de comércio na região, pelo comércio e extração da madeira, a qual produzia intercâmbios mercantis com outras regiões do Estado e do sul do Brasil, bem como por uma agricultura que se expandia pelas novas colônias que estavam se estruturando principalmente em sua estrutura produtiva policultora de colonos recém migrados de antigas colônias. As produções de suínos, trigo e milho favoreceram essa realidade no meio rural; no urbano, a região contava com forte dinamismo da extração da madeira e agroindustrialização, ambas favorecidas pela estrutura ferroviária e pelo vasto território que o mesmo compreendia.

Revisamos as atas de reuniões ordinárias e extraordinárias da Associação Comercial de Passo Fundo, de 1921, data de sua fundação, até 1949, totalizando 63 atas, com a intenção de perce-

ber o envolvimento, o papel, as preocupações da entidade com a cidade e região, mas principalmente em termos setoriais. É bom salientar que esses comerciantes, em sua maioria, estavam localizados no espaço urbano, apenas alguns dos que faziam parte da referida Associação eram de espaços distritais (os quais hoje já são municípios emancipados), porém, mantinham relações com o meio rural e/ou contemplavam também demandas dos do meio rural.

Nossa intenção, como já frisamos, é só perceber o envolvimento da referida Associação nos assuntos da categoria, dimensionar sua esfera de poder, seu papel na modernização de processos mercantis na região e, em especial, em Passo Fundo.

O conteúdo das atas revela uma intensa participação da entidade do comércio com as decisões políticas da esfera pública municipal, com a dinâmica econômica e mercantil em especial, em torno do grande problema que envolvia a ferrovia e o comércio da madeira (falta de vagões, cobranças elevadas do transporte, carência de infra-estrutura de armazenamento da madeira nas estações, pressão para criação de ramais ligando estabelecimentos industriais e comerciais à estrutura ferroviária, etc.); preocupações e pressões junto ao governo do estado e federal para instalação de bancos, estradas de rodagem, agências de correios e telégrafos, unidades militares, escolas, centros de desenvolvimento tecnológico para a pesquisa do trigo, linha aérea para a cidade, discussão sobre taxas de exportação de erva-mate e farinha para outros estados; horário mais estendido do comércio, implantação de vendas a crédito, dentre muitos outros assuntos.

Percebemos que os comerciantes se envolviam com a vida política, econômica e infra-estrutural da cidade; revelaram ser um canal central de defesa do setor, bem como das normatizações e ações em torno dos processos mercantis. O que nos chamou também a atenção nesses anos pesquisados, é que nessas duas décadas e meia de vida da Associação, praticamente foram sempre os mesmos, com alternância entre si, que assumiram a presidência e a composição da diretoria. Os nomes circulavam em torno de



Antigo Banco Pelotense, na rua Moron. Passo Fundo. Foto Arquivo Czamanski.

grandes comerciantes como é o caso de Gabriel Bastos, que ficou os quatro primeiros anos, Max Ávila por vários anos, o qual tinha uma grande casa de comércio caracterizada pela sua relação com a produção agrícola, localizada onde hoje está a Loja Grazziotin e, Artur Lângaro grande comerciante de vários ramos, dentre os principais da madeira e da área agrícola.

Num levantamento que fizemos sobre empresas familiares de Passo Fundo, vimos que a grande maioria dos empreendedores migrou de espaços da região colonial e começou como pequeno comerciante. Aos poucos, diversificaram as atividades, alguns até se tornaram industriais, outros continuaram no comércio, porém com atividades bastante amplas (TEDESCO; GRZYBOVSKI, 2002).

Um estudioso sobre o papel de migrantes alemães em Passo Fundo e sua correlação com o comércio afirma que:

Passo Fundo se fez em torno do comerciante e do comércio; em torno deles a cidade se movimentava. Respeitado pelos políticos, guardava dinheiro e investia, tinha armazéns de secos e molhados, crédito e se envolvia com o capital usurário; tornaram-se empreendedores urbanos. Nisso os alemães foram exímios nos primeiros tempos de vida econômica em Passo Fundo; tinham o poder econômico, dinheiro rolando, comércio dos moageiros. O domínio do comércio estava nas mãos dos Schell, Isller, Morsch, Excel; tinham selarias, serrarias, boticários, faziam os medicamentos. Muitos deles dispersaram-se pelo meio rural e outras colônias novas. Aqui em Passo Fundo, clubes antigos como o Juvenil foram construídos e freqüentados por alemães, os italianos imitam depois com o Clube Caixerai, isso sem esquecer que havia e ainda há o dito Clube Comercial; aliás, está presente em quase todas as cidades. A Associação Comercial é das primeiras décadas do século XX e era forte, dela muita coisa se fez e que temos hoje na cidade.³⁰

Os que são vistos como grandes expoentes em Passo Fundo

Como já falamos, Passo Fundo, nas primeiras décadas do século XX, teve uma grande expressão comercial; representou um ponto de convergência produtiva e logística de mercado regional, tanto é que a Associação Comercial de Passo Fundo surge em 1921 e, segundo pudemos ver em suas atas de reuniões iniciais que, em grande parte das ações desenvolvidas no município em termos de desenvolvimento e infra-estrutura, há sempre a participação, discussão e envolvimento direto da referida agremiação da categoria. Alguns entrevistados foram unânimes em nos dizer que a referida Associação é que trouxe o progresso e a modernidade para Passo Fundo.

³⁰ Entrevista com Welci Nascimento, pesquisador sobre o papel dos alemães no processo de desenvolvimento econômico em Passo Fundo no século XIX.



Espaço nobre e central de Passo Fundo em torno da praça.
Fonte: extraída do livro de MIRANDA; MACHADO. *Passo Fundo: Presentes da Memória*.

Segundo o pesquisador Welci Nascimento (2007), em 1880, o comércio da Vila de Passo Fundo era bastante ativo; contava com 22 casas de comércio, muitas delas de negociantes de tecido em metro, miudezas, calçados, remédios, louças, ferragens e produtos da terra. Os alemães são os destaques nesse período; foram esses que “trouxeram a modernidade para Passo Fundo em todos os sentidos, mas principalmente em termos de exportação, venda, novos produtos e as formas de comerciar; trouxeram a arte, a música e as letras para Vila que ganhava feição de cidade”. É importante frisar que alemães em Passo Fundo chegaram em 1836 antes da emancipação de Passo Fundo, ocorrida em 1875. Ainda na metade do século XIX, vindos de Lages (SC), dezenas de outras famílias migraram, dentre elas a de João Neckel.

A exploração e comércio de pedras preciosas com a Alemanha motivaram a emigração de muitos alemães para Passo Fundo. Várias colônias consideradas “de alemães” foram sendo constituídas no final do século XIX, sendo a principal a do Alto Jacui, formando comunidades hoje conhecidas como Não-Me-Toque, Tapera, Colorado, Selbach. A família Kurtz, por exemplo, deu origem em Passo Fundo à histórica Casa Jandy, uma das mais antigas no ramo de tecidos (década de 20); a família Schmidt, foi uma das primeiras e mais expoentes no ramo de ferragens; a família Hexel, na década de 20, no ramo de ourivesaria; a família Kielling, na primeira década do século XX, no ramo de cervejaria, dentre outras da mesma etnia em atividades ligadas à madeira principalmente. Muitos alemães, assim como judeus migraram para outras colônias novas, em geral, de maior expressão da presença da etnia alemã como era o caso de Panambi e Selbach.

Nesse cenário, os alemães desenvolveram intensamente o comércio, principalmente madeireiro, bem como pequenas indústrias artesanais como ferrarias, metalúrgicas, olarias de telhas principalmente, moinhos e alambiques.

O comércio de Passo Fundo, no início do século XX, era bem dinâmico, além de estar em intensa sinergia com as pequenas indústrias. No Relatório da Comissão Organizadora da Exposição Nacional do Rio de Janeiro, do ano de 1910, atesta que Passo Fundo

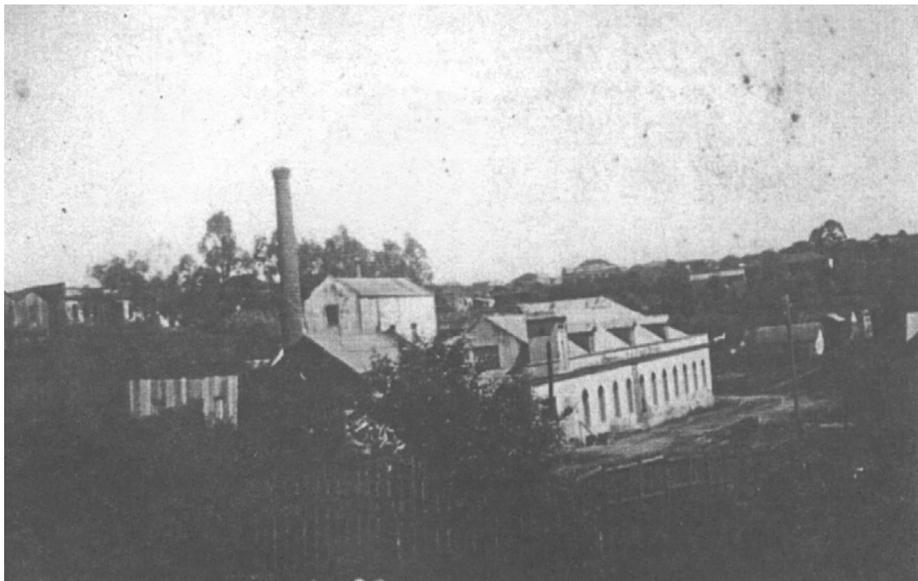
cultiva em alta escala feijão, milho, trigo, arroz, fumo, cana, vinho, mandioca, cevada, algodão, entre outras plantas. A pecuária conta com 120.000 cabeças que são exportadas para o sul do Rio Grande e os estados do Paraná e São Paulo [...], e, possui uma indústria em expansão.

Famílias de comerciantes de origem italiana, provenientes, em geral, das colônias velhas de imigração da mesma etnia, também, marcaram presença a partir principalmente dos anos 20.

Em meio aos alemães e a outras etnias, localizamos a família Battisti, década de 30, no ramo de calçados; a família Giongo, nos

anos 20, no ramo do comércio farmacêutico; a família Menegaz, na metade da década de 20, no ramo de confecção de moinhos para moagem de trigo e máquinas para moer uva; a família Rossato, nos anos 30, transporte e mecanização agrícola; a família Grazziotin, nos anos 50, comércio de secos, molhados e ferragens; a família De Césaró, ainda na primeira década do século XX, no ramo da construção civil principalmente no comércio de materiais de construção; a família Bernardon, década de 30, comércio e engarrafamento de bebidas; a família Gobbi, anos 50, comércio em geral; a família De Costi, anos 40, comércio e industrialização de carnes suína; a família Salton, anos 40, comércio da madeira e outros ramos; família Rigon, anos 60, armazém; família Marcondes, anos 60, bodegueiro e armazéns de secos e molhados, loja de máquinas e ferramentas; família Scortegagna, anos 30, indústria de carnes, banha e embutidos, armazém de secos e molhados e nos anos 60 loja de tecidos e calçados; famílias Bernardi e Bertoldo, anos 40, comércio de secos e molhados, produtos coloniais; família Menna Barreto, anos 30, comércio de farinhas e derivados; família Burlamaque, anos 20, comércio de automóveis; família Neuhaus, anos 20, fábrica de balas e caramelos; família Stefani, anos 60, óptica e joalheria; família Busatto, anos 20, comércio e armazém para produtos exportáveis, moinho e comércio em geral; família Helbling, anos 30, comércio de material elétrico, possuíam a conhecida Casa Arno; a família Campanile, anos 50, casa de tecidos, aviamentos e outros insumos. Essa se caracterizou pelo número elevado de mascates, vendedores ambulantes que atuavam no Sul do Brasil; a família Schnorr, anos 40, comércio de linha e miudezas para confecções em tecido; família Colussi, anos 30, ferragens e empório de secos e molhados; família Della Santa, anos 30, ferraria; família Max Ávila, anos 30, comércio de produtos coloniais, ferragens, fogões e miudezas, famosa pela quantidade de carretas que até o mesmo chegavam para vender produtos HEXSEL; GÁRATE, 2002.

Várias farmácias nos anos 30, por exemplo, fizeram-se presentes (em especial das famílias, Fontoura, Rosa, Giongo). No



Cervejaria Serrana, em Passo Fundo. 1932. Foto Arquivo Czamanski.



Madeireiras no meio rural de Passo Fundo. 1946.

ramo da madeira, é importante destacar que houve um grande número de comerciantes e extrativistas na região desde as primeiras décadas do século XX, alguns com grande expressão por todo o norte gaúcho e Oeste de Santa Catarina. A lista seria infindável se fôssemos enumerá-los.

É interessante, também, que destaquemos que não foram comerciantes apenas e unicamente descendentes de imigrantes europeus. Em Passo Fundo, foi expressiva a presença de caboclos, descendentes de portugueses que se envolveram com comércio de secos e molhados, com o comércio e extração da madeira, dentre outras atividades. Esses, em geral, pouco aparecem nos escritos regionais a não ser os de grande destaque, assim como as casas de comércio no meio rural. Dessas, infelizmente, não dispomos de dados e, sim, informações empíricas, expressas oralmente pelos nossos entrevistados, e as do meio urbano, que articulavam mercantilmente a agricultura e as atividades industriais e artesanais (ou, então, o artesanato industrial como era o caso de moinhos e olarias), demonstram que também eram expressivas, pois muitos proprietários dessas tornaram-se, pós-anos 60, médios e grandes comerciantes urbanos de Passo Fundo, como foi o caso da família Busato, Di Domênico, Zaffari, Ughini, Tascheto, Andretta, Rosso, Borowoski, Zanella, Zílio, Grazziotin, dentre outros.

O interessante é perceber que muitos dos entrevistados, antigos comerciantes e/ou pesquisadores sobre aspectos da história de Passo Fundo, enaltecem imensamente a dita figura do comerciante no campo do progresso, da modernidade, da modernização mercantil etc., mas ninguém tematiza o horizonte das relações de trabalho, as formas de acumulação de capital, os mecanismos pouco edificantes nas relações de troca. Os trabalhadores não aparecem, não se tem notícias, não há referências. Torna-se difícil qualquer tentativa de reconstituição de relações de trabalho e de poder que se desenvolviam no interior das casas de comércio, pois não existem anotações, documentos, registros, casos que possam ser expressivos e que *fotografem* essa realidade. Nos depoimentos



Serraria do interior de Casca. 1956. Fonte: Olívio Chiodelli.

orais com antigos comerciantes não obtivemos praticamente nada de relevante a não ser as colocações que “trabalhavam como qualquer outro”, em geral eram sazonais e com uma grande maioria de caboclos, alguns filhos de imigrantes pauperizados do meio rural ou em busca de emprego no espaço urbano. As casas operárias de frigoríficos em Passo Fundo revelam um pouco dessa realidade (familiarista e de dependência do trabalhador em relação ao patrão)³¹, em geral foram habitadas por trabalhadores filhos de imigrantes e/ou descendentes de europeus e também de caboclos provenientes do ramo da madeira, acostumados às lides de peão e em situações de trabalho insalubres e, como dizem, “pesadas”.

No ramo da extração e trabalho nas sedes do comércio das madeiras, sabe-se que a presença de negros e caboclos era muito intensa; vilas urbanas se constituíram com a intensa presença desses grupos, posteriormente, com a crise desse setor nos anos 50 e 60.

Alguns comerciantes, industrialistas, proprietários de moinhos, ervateiras ou serrarias, com condições de acumulação – diferentemente dos camponeses isolados e pobres – adquiriram maior número de lotes coloniais do que a maioria desses, tornando-se, assim, também, proprietários fundiários arrendadores de terras para a triticultura.

Segundo Rückert, a produção de trigo em moldes capitalistas vem a ser assumida a partir, principalmente, da década de 1950 pela fração de classe capitalista representada pelos comerciantes-industriais, com o apoio do estado, favorecendo, com isso, os grandes proprietários e pessoas completamente estranhas à agricultura (comerciantes, industriais, médicos, engenheiros e advogados), que, animados por grandes lucros visualizam possibilidade de grandes negócios com a triticultura (RÜCKERT, 2003, p. 78, 79 e 92).

³¹ Sobre essa relação de dependência e familismo e o papel das casas operárias de um frigorífico de Passo Fundo, ver TEDESCO et al.

Os campos do planalto [...] são as terras que passam a gerar renda, lucros e salários, expandido-se e ampliando-se essas relações a partir da segunda metade da década de 50. [...]. Na safra de 64/65, no centro do Planalto, os capitalistas arrendatários ocupam mais de 50% da área cultivada com trigo. [...]. Na safra de trigo de 1970/71, no centro do Planalto, a área cultivada com o cereal é em torno de 500% maior do que a safra de 1964/65. Comparando-se ainda as duas safras, constata-se um aumento de 20% de área cultivada em terra própria, bem como uma diminuição, na mesma proporção, da área arrendada. Isso evidencia que o cultivo de trigo aumenta, no período, mais em terras próprias do que em arrendadas. Essa evidência pode significar que os arrendatários de áreas médias tenham se tornado proprietários de terras, bem como pode significar uma adesão maior ao cultivo de trigo pelos camponeses pequenos proprietários (Idem, p. 93).

Na análise de Rückert, constata-se que, nas décadas de 50 e 60, muitas terras de campo são vendidas na região após mais de uma década de experiência intensa de arrendamentos capitalistas. Dentre os compradores estão industrialistas (65%, principalmente do ramo madeireiro) e/ou comerciantes de Carazinho e Passo Fundo que adquiriram grandes extensões, algumas, inclusive, como frações dentro de um grande latifúndio regional, como foi o caso da Fazenda Sarandi, próxima de Passo Fundo. Outros compradores, criadores e agricultores, adquiriram frações com dimensões menores. Dentre esses, estão caboclos, antigos trabalhadores e/ou extrativistas dessa região, pequenos colonos que migraram para essa região a partir dos anos 30 e 40. Muitos deles foram expropriados nos anos 60 e 70 pelo modelo de desenvolvimento produtivista e modernizante implantando no país, tornando-se sem-terras e engrossando as filas dos que passaram a lutar pelo chão de roça em acampamentos espalhados pela região e presentes ainda atualmente.

15

Henrique Nardi			
Deve		Haver	
1915		1915	
Julho 5	A Caixa 8	995,300	Julho 5 De Bomba 9
" 23	" Dinheiro 17	372,550	" 23 " " 17
Agosto 10	" Caixa 25	761,710	" 25 " " 25
" 27	" " 38	22,000	" 26 " " 26
" 28	" f. f. 100 15	572,000	" 27 " " 27
Set 12	" Caixa 04	50,000	Set 12 " " 04
" 22	" " 42	310,700	" 25 " " 25
" 23	" " 47	55,170	
" 25	" " 49	57,000	
	Balanco	663,530	
		<u>3.671,430</u>	
	Balanco		3.671,430
		1.143,520	643,530
		1.143,520	270,000
			<u>1.143,520</u>
Out 5	" Caixa 56	1.143,520	Out 5 De Balanco
		<u>1.143,520</u>	
			<u>1.143,520</u>

Contabilidade manual nas casas comerciais.

Commissões, consignações

EM CONTA PRÓPRIA

Grande Empório de fazendas, miudezas,
Ferragens, Louças e Molhados

Annibal di Primio & Filho

COMPRAM
VENDEM
FRUTOS DO PAIZ

Depositários das famadas marcas de arame
"SEM RIVAL" e "VOADOR"
PASSO FUNDO

Passo Fundo, 22 de Junho de 1910

O Sr. Loja Maranhão Deve

	Livr. de Oitavo
Cartão de nota	6,400
2 pacotes de papel	4,000
1 pacote de nota	6,000
1 caixa de nota	3,000
6 mt. de papel	1,200
Total	20,600
Receba em nota	20,600

João Carlos Tedesco

Notas de contabilidade.

Os comerciantes-industriais já possuíam capitais acumulados quando se lançaram à triticultura capitalista; colaboraram, com isso para revolucionar as técnicas, o desenvolvimento das forças produtivas na agricultura, bem como a estrutura fundiária. Os mesmos passaram a ser as grandes referências do ramo produtivo na região, bem amparados que estavam por uma indústria moageira de grande e pequeno porte, bem como por uma estrutura cooperativa que nasceu grande, com os grandes e para os grandes triticultores e, posteriormente, granjeiros da soja, por políticas públicas que os tinham como aliados especiais e referenciais (TEDESCO; SANDER, 2002).

O jogo das trocas e a precisão nos números

A expressão da modernidade se dá também na organização funcional e contábil do empreendimento comercial. Folheamos livros de contabilidade de antigos comerciantes na cidade de Mucum e de Passo Fundo e o interessante a observar é o cuidado, a precisão, a identificação do sujeito da troca (compra e/ou venda) com as anotações de venda a crédito, de dinheiro em haver, as compensações nas vendas e compras do colono. Observamos que cada cliente e/ou vendedor possuía uma folha específica nos cadernos de contabilidade.

No jogo das trocas, as anotações são fundamentais, pois elas atestam controle, atualização, registros do passado, possibilidade de barganha e negociação, oscilações de valores e preços no decorrer do tempo, sujeitos e coisas transacionadas. Enfim, a expressão dos depoimentos, o cuidado no manuseio do livro, as técnicas de controle e anotação revelam isso. O depoimento a seguir é ilustrativo:

Tínhamos uma grande casa de comércio em Erechim, naquela época ainda não tão desenvolvida, mas bem estruturada; era onde hoje é Getúlio. Era um bodegão que hoje tu nem faz idéia do que tinha. Tinha de tudo, se vendia muito, a balança não descansava, era

produto encaixotado, a granel, atirado por todo o canto, carroças e caminhões chegando e saindo. Tenho bem na memória isso, pois aprendi a dirigir caminhão com 14 anos manobrando ele ao redor do comércio. Sempre fui meio enfiado; dizem que é assim que nasce um comerciante! É botando a cara, arriscando, né. [...]. O caderno era nossa segurança, pois como não havia muito juro, nem inflação e a maioria pagava com a safra, ele era nosso controle. A contabilidade se fazia aí. Não tinha muito disso de prestação ou no final do mês, era a safra e pronto. Nós saíamos muito, íamos para as casas nas colônias, vendia direto, se anotava o que o colono precisava, aquilo que o pessoal fala hoje de ir ao encontro do cliente e ver o que ele precisa. Daí se fazia os pedidos. Era tudo anotadinho. Meu pai virava noite anotando, fazendo conta. O livro de registro era o mais bem cuidado, não tinha guarda-livro, contador como hoje. Então, se anotava. [...]. Eu me lembro que saía com meu pai a cavalo, mais de mula, ou de carroça quando tinha mercadoria pra entregar ou, então, de a cavalo, de mula e chegava de casa em casa por toda a região que hoje é Charrua, Tapejara, Coxilha lá pra dentro, longe, se ficava até uma semana fora. Se comia e dormia na casa dos conhecidos, se vendia alguma coisa e se dava desconto. O colono precisava muito do comerciante. [...]. Claro que o caderno, pra alguns a caderneta, passava a ser causa de desavença até porque muitos não anotavam e ficava na confiança, só que passava muito tempo pra certar, daí vinha a desconfiança ou a maldade do próprio comerciante. Por isso meu pai anotava. Oh, sei de morte que aconteceu por causa de contas em armazéns na redondeza. [...]. O comerciante, grande ou pequeno, fez dinheiro por aqui porque não tinha onde não entrava, pra tudo arrumava comprador e vendedor; depois sim, foram se modernizando, o colono também, e foram indo embora, foram pra Chapecó, Caçador, Passo Fundo, outros pra Porto Alegre foram, foi uma época que saiu muitos daqui pra Santa Catarina, pra Riqueza, Serra Alta, mas Chapecó era o destino maior.³²

³² Entrevista com Adelino Giacomini, 79 anos, filho de comerciantes e ele mesmo por vários anos de sua juventude auxiliou seu pai na casa comercial em Erechim; posteriormente tornou-se funcionário público.

Apenas para ilustrar essa *funcionalidade* burocrática e seu amparo legal, baseamo-nos no Código do Comércio do Império, mais uma vez. O mesmo normatizava ainda essas relações, no que tange aos administradores de comércio; consta que esses devem

ao lançar no mesmo livro numeradamente e pela ordem cronologica de dia, mês e ano, todos os efeitos que receberem; especificando com toda a clareza e individuação as qualidades e quantidades dos mesmos efeitos e os nomes das pessoas que os remeterem e a quem, com as marcas e números que tiverem; anotando competentemente a sua saída (CÓDIGO..., 1861, Art. 88, p. 23).

Continua o mesmo Código enfatizando que os “tribunais do comércio poderão oficialmente mandar inspecionar os livros dos trapicheiros e os trapiches, para certificar-se da exactidão dos ditos balanços, sempre que o julgarem conveniente” (CÓDIGO..., p. 25, Art. 90).

Todos os entrevistados enfatizavam o dito caderno de anotações; dele dependia, e muito, o lucro dos estabelecimentos. É evidente que os comerciantes não organizavam tanto o dito livro de registro em razão do Código de Comércio, mas, sim, para ter um controle eficaz do movimento financeiro, dos *em haver*, e dos *devedores*, de um controle interno para ter uma noção da vida econômica e financeira de seu estabelecimento. O caso de um comerciante de Muçum nos chamou a atenção pelo fato de que nos informou do envolvimento direto de sua esposa como uma espécie de guarda-livro.

Não eram raros os casos de comerciantes não terem muita desenvoltura com a escrita. Percebemos, em cadernos contábeis, letras desenhadas com muita precisão e, quando indagávamos sobre isso ao comerciante entrevistado, havia a confirmação de que essa atividades de anotar era com a esposa e/ou alguma filha. Não obstante essa importante atribuição dada à mulher em algumas casas comerciais, o Código do Comércio do Império não permitia

à mulher ser comerciante, a não ser com autorização do marido – “as mulheres casadas maiores de dezoito anos, com autorização de seus maridos para poderem comerciar em seu próprio nome, provada por escritura pública” (Idem, p. 1. “Das condições para ser comerciante”).

A fixação de preços, as somas, os balanços no final de tempos em tempos, faziam parte da aprendizagem *técnica* do comerciante. Diz Braudel que o comerciante, “numa situação de pequeno capitalista, vive entre os que lhe devem dinheiro e aqueles a quem ele deve. É um equilíbrio precário, sempre à beira da derrocada” (BRAUDEL, 1996, p. 57). Nos diz um entrevistado que

*tinha cliente que não sabia ler nem escrever nada; colono que vinha vender e deixava o dinheiro e nem sabia depois quanto deixou, vinha depois de um tempo e a gente acertava tudo, tinham sempre muita confiança na gente, nunca deu confusão. Muitos não sabiam ler nem fazer conta, mas no que se referia a dinheiro tinham ciência, sabiam o que tinham deixado.*³³

Referindo-se à sabedoria dos comerciantes na vida mercantil, financeira e econômica que o movia, Braudel ilustra que

não devemos subestimar os conhecimentos que cumpria adquirir; fixação dos preços de compra e venda, cálculo dos preços de custo e das taxas de câmbio, correspondência de pesos e medidas, cálculo dos juros simples e dos juros compostos, arte de preparar o balanço simulado de uma operação, manejo das moedas, das letras de câmbio, das notas promissórias, dos títulos de crédito (BRAUDEL, 1996, p. 360).

Na análise sobre os preços, diz o autor acima, ainda que falando do século XVII, que o comerciante pode, ocasionalmente, influir sobre os preços por manobras de estocagem; mesmo um

³³ Entrevista com Jacob Bassani, janeiro 2007, já informada.

Paulo Pereira

Duplicata N.º	Copiador N.º	Folha N.º	Sellada com	VENCIMENTO	IMPORTANCIA
15/43 ✓	8 ✓	48 ✓	5\$900 ✓	5-11-1939 ✓	470\$200 ✓

Passo Fundo, 5 de Julho de 1939

Ilmo Srns Tristão Pereira & Cia.

Rua _____ N/Cidade _____

Estado do Rio Grande do Sul

Devem a SIROTSKY & BIRMANN, estabelecidos a Rua 15 de Novembro 658, em Passo Fundo, a importância de sua compra de mercadorias conforme factura original do mesmo número e data, registrada no copião e folha acima mencionadas.

Reconheço ser a exactidão desta duplicata na importância total de _____

que pagar em os a SIROTSKY & BIRMANN, ou a sua ordem no dia 5 de Novembro de 1939 na praça de Passo Fundo, e na falta, pagaremos mais o juro de 1% ao mez pelo prazo que for concedido.

Paulo Pereira 10 de Julho de 1939
(O Comprador)

Tristão Pereira
(O Vendedor)

Paulo Pereira
Rua 15 de Novembro 658
Passo Fundo
R. N.º 939

Tristão Pereira

1939 - Duplicata de fatura selada com Rs 5\$900, do imposto de vendas e consignações, estadual. Recibo selado com selo de "educação e saúde", federal de \$ 200 e mais o federal de \$ 500.

Notas de fatura da empresa Sirotsky e Birmann. Passo Fundo. 1939.

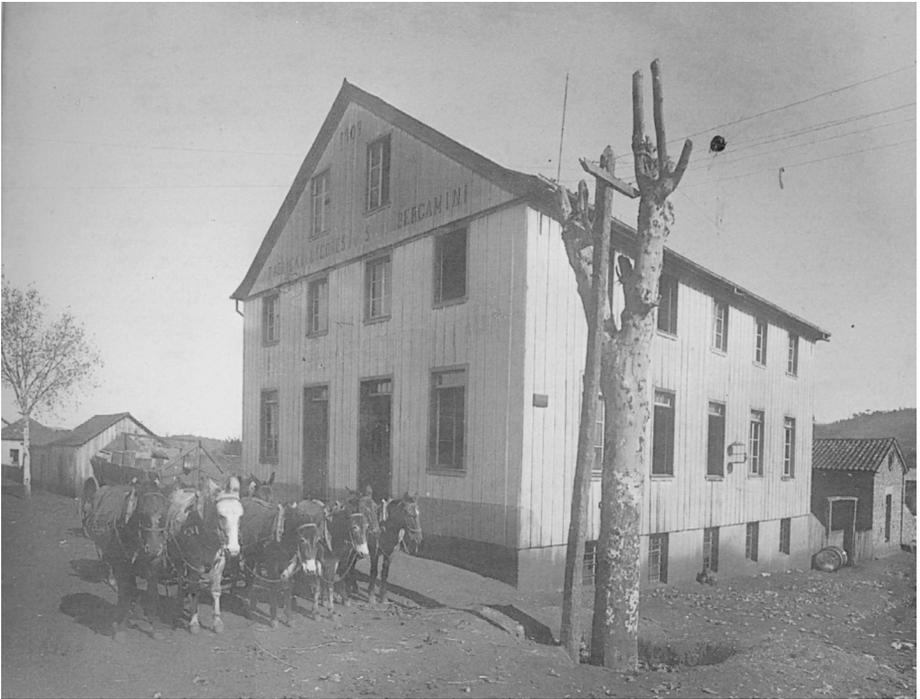
pequeno revendedor pode, contra os regulamentos, antecipar-se aos camponeses na entrada de um burgo, comprar a preços mais reduzidos as mercadorias deles e em seguida oferecê-las ele próprio aos compradores: essa é uma fraude elementar, presente na periferia de todos os burgos e mais ainda de todas as cidades, capaz, quando se amplia em grandes proporções, de fazer subir os preços (BRAUDEL, 1987).

Continua o autor revelando estratégias atualizadas e/ou de longa duração:

Mercadores, itinerantes, marchantes, agentes de grandes atacadistas, contatam os produtores em suas casas. Ao camponês eles compram diretamente a lã, o cânhamo, os animais em pé, os couros, a cevada ou o trigo, as aves domésticas etc. Ou compram-lhes até esses produtos antecipadamente, a lã antes da tosquia dos carneiros, o trigo quando ainda está verde. Um simples bilhete assinado na estalagem da aldeia ou na própria fazenda sela o contrato. Em seguida, eles encaminham suas compras, por carroças, animais de carga ou barcaças, para as grandes cidades ou os portos exportadores (BRAUDEL, 1987, p. 47).

Em Muçum, por exemplo, espaço como já vimos de grande dinamismo do comércio por mais de meio século em razão do porto fluvial – primeira metade do século XX – armazéns de secos e molhados havia em grande número. Por mais de dois quilômetros margeando o rio no centro do povoado e depois da cidade, as casas se apresentavam, o dinamismo de carretas e depois caminhões davam o tom das trocas comerciais e da presença de colonos.

Aqui teve um período que a cidade, cidade não distrito, era só carroças, a praça logo adiante era o centro das carretas. Casa comercial tinha pra escolher: Tinha os maior, os mais bem montados, com trapiche, outros que compravam e revendiam pra nós. Muçum era vista com grande orgulho pelos daqui e pelos que vinham pois enxergavam esse movimento todo, era saco e caixa que subia e descia do rio e dos morros ao redor: Que coisa maravilhosa naquela época, viu; o dinheiro também vinha fácil. Tinha dinheiro fácil; hoje eu lembro



Fábrica de Licores de Segundo Bergamini. 1929.
Fonte: Museu Guaporé.

*quanta coisa que compramos em pouco tempo e, era tudo a patroa que dizia e eu comprava.*³⁴

Diz o comerciante acima que o “dinheiro vinha fácil”. No que investir, segundo o mesmo, dependia da capacidade de sua “patroa” em determinar. O entrevistado diz que fez “o nome da família e do comércio com os investimentos e sempre com honestidade”. Saber comerciar ou “negociar”, como o mesmo fazia questão de frisar e diferenciar, “era uma ciência na época”. Não bastava

³⁴ Entrevista direta com Jacob Bassani, em janeiro de 2007.

ter dinheiro, precisava saber onde e como investir, em outras palavras, o que fazer com o mesmo para maximizá-lo e otimizá-lo mantendo uma *performance* de confiança e atração de seu possuidor.

O entrevistado deixa clara a dimensão das escolhas e das estratégias como fundamentais quando o dinheiro

chega em tua mão. Eu, envolvido que sempre fui, não tinha tempo de pensar como e onde investir. A patroa pensava nos filhos, na garantia deles amanhã, por isso comprou apartamentos e imóveis outros em Porto Alegre e aqui também; hoje tenho imóvel alugado e os filhos todos graças a Deus bem colocados.

Braudel é claro ao afirmar que o dinheiro carrega consigo outras dimensões além da econômica,

é algo muito diferente da capacidade de investir. É a consideração social, donde uma série de garantias, de privilégios, de complicitades, de proteções. É a possibilidade de escolher entre os negócios e as ocasiões que se oferecem – escolher é ao mesmo tempo uma tentação e um privilégio –, entrar à força num circuito reticente, defender vantagens ameaçadas, compensar perdas, afastar rivais, aguardar retornos muito lentos, mas promissores, obter até os favores e as complacências do príncipe. Enfim, o dinheiro é a liberdade de ter mais dinheiro ainda, pois só se empresta aos ricos. E o crédito é cada vez mais a ferramenta indispensável do grande mercador. [...]. Que sistema, exclamou um anônimo, que calculismo, que combinação de idéias e que coragem não exige a ocupação de um homem que, à frente de uma casa comercial, realiza todos os anos, com um fundo de 200 mil, a 300 mil libras, negócios de vários milhões! [...]. Do pequeno lojista ao negociante, do artesão ao fabricante, todos vivem do crédito, isto é, da compra e venda a prazo. [...]. Também o grande comerciante aproveita e faz com que os clientes aproveitem essas facilidades internas (BRAUDEL, 1996).

O comércio e as pequenas oficinas

Os ofícios variados, priorizados mais por uns e menos por outros, estavam em correspondência com a dinâmica da agricultura. Sabemos que nem todos os imigrantes eram agricultores e que nem todos dedicaram-se exclusivamente à agricultura ainda que tenham migrado para o meio rural. Várias profissões e/ou ofícios se desenvolviam em espaços agrícolas como é o caso dos funileiros, sapateiros, ferreiros, carpinteiros, oleiros e pequenos comerciantes.

O uso da carreta dinamizou ainda mais o comércio, fez com que prosperassem outros ramos, como ferrarias, selarias, fábricas de carroças. O comércio ligava-se com a produção e, por muitos anos, conviveram artesãos e varejistas. O comércio modelava a colônia e organizava seu espaço econômico; daí, surgiram novos serviços dentre os quais casas de pasto, botequins e oficinas, ferrarias, hotéis e outros (ROCHE, 1969). Desse modo, é possível perceber a profunda retroalimentação entre a vida da colônia e suas produções e cultivos com a dinâmica do comércio, do uso do dinheiro na vida cotidiana e da dinâmica das profissões/ofícios.

Muitos colonos tornaram-se comerciantes, vendiam e compravam; muitos artesãos também vendiam diretamente seus produtos aos consumidores em espaços de feiras urbanas como acontece atualmente. Já vimos que tropeiros, carreteiros, mascates, viajantes em geral disseminavam produtos, inovações, gostos, desejos, invenções e novidades. Isso repercutia muito na esfera das aprendizagens artesanais.

Mascates tornaram-se comerciantes, enriqueciam e seu enriquecimento chamava a atenção dos colonos, pois vendiam de tudo um pouco. Associados a eles estão as malas (viagens), as mulas, as mercadorias, os mostruários, as canastras.

A infra-estrutura de estradas, ferrovias e do comércio para grandes centros ampliou a produção de diversificados e estimulou a agricultura de excedentes e um processo mais moderno no

âmbito da mobilidade e troca de produtos. O Artesanato, com isso, recebe maior visibilidade mercantil, vai além do horizonte doméstico, como foi o caso da aguardente de cana, do vinho e cerveja, da torrefação de café, dos derivados do porco, dos licores, da erva-mate, das cestarias, das palharias etc.; dinamizam-se os moinhos coloniais, as olarias, as metalurgias, as pequenas manufaturas moveleiras, as atividades em couro, dentre uma infindável variedade de atividades de descrição quase impossível.

Diz Giron que os colonos vendiam banha, ovos, toucinho, salames, vinho, graspa, mel, manteiga. Na colônia era plantada uma variada gama de grãos, como aveia, alfafa, centeio, trigo, milho, arroz, feijão, lentilhas, amendoim (GIRON, 2000).

O artesão rural teve um papel importante junto ao comerciante na medida em que lhe fornecia algodão, linho, tecidos, tingimentos, farinha de arroz e de mandioca, vinho, cerveja, sapatos, selas, óleo de semente de abóbora, açúcar mascavo, fumo, a serra, o machado, a foice, a enxada, o arado etc., dentre os produtos mais representativos. Ferreiros, moageiros, marceneiros, serralheiros, funileiros, pedreiros, tanomeiros, tamanqueiros, sapateiros, chapeleiros, alfaiates, relojoeiros, coureiros, tijoleiros, seleiros, entre outros, eram as profissões de artesãos mais presentes na região. Porém, com o avanço do comércio e dos transportes, o artesanato declinou. O vinho/vinagre, a farinha de milho e a banha foram os produtos que ganharam maior representatividade (TEDESCO; ROSSETTO).

Uma das grandes vantagens dos antigos comerciantes das colônias e pequenas cidades e povoados é que não utilizavam apenas seus recursos, seus próprios capitais, mas os de outros. Diz Braudel que “sempre que dispomos de informações, está presente a usura, com boa saúde. E é assim em todas as civilizações do mundo” (BRAUDEL, 1996, p. 36).

O entrevistado abaixo nos auxilia na idéia que viemos desenvolvendo em torno da importância do comerciante. Deixa claro

que, com a chegada em maior número de colonos, diversificou suas atividades comerciais, bem como os colonos desenvolveram a policultura, o que lhe permitiu um acervo maior de oferta de produtos em mercados mais amplos como foi o caso de Passo Fundo. Esse processo todo possibilitou a constituição de uma ampliação de atividades ligadas ao ramo das carroças: ferrarias, metalurgia, bodegas etc.

Sempre fomos comerciantes daqui, viu. Primeiro com bodega, com lojinha, e, assim foi. Trabalhei de tudo aqui, viu. Aqui era puro mato, tinha uns caboclinhos aqui. [...]. As terras eram de uns caboclos. [...]. Depois vieram gente de Veranópolis, de Guaporé. [...].”

As mercadorias vinham de Muçum, vinham aqui de cargueiro com 10, 12 até 17 mulas que me lembre. [...]. Depois começamos nós comerciar com Muçum. Carroceava pra lá. Nós éramos em 11 irmãos, todos se dedicavam ao comércio, de uma coisa ou outra. Nós tínhamos de tudo, casa de pasto. Uma carroça com sete e/ou nove mulas fazia as entregas das encomendas e as compras dos colonos. Os colonos encomendavam tudo. A primeira casa de pasto era nossa, viu. De cargueiro, nós levava, no primeiro tempo, para Passo Fundo, 70 ou 80 quilos em cada mula. Até 10 mulas. Uma égua com um piázote na frente, de cinsero guiava as mulas. Meu pai cansou de soltar as mulas lá na frente da catedral. [...].

Carrociei alguma vez na colônia. Madeira, pinheiro de tora, erva, essas coisas transportei também. Meus primos é que carrociavam. Eles eram os que mais se dedicavam a isso, viu. Iam com carroças grandes a Passo Fundo e a Muçum. Eu fiquei mais no interior. Depois eles (seus primos) foram pra Erechim. [...]. Compramos caminhão. Transportávamos muita banha enlatada em caixa de 20 kg. No começo era só transportado erva-mate, depois, daí, sim, trigo, milho, feijão, de tudo o que vinha da colônia.

Outros comerciantes foram surgindo. O Germano Bergamini, o Marieta, o Cipriani, esse tinha muita roupa em peça, loja, comércio de tudo. Tinha o Augustino Tramontina com metalúrgica, ferraria,

*bodega e armazém. Eram os mandon aqui, viu. O comércio dava mais do que hoje.*³⁵

O comerciante recorria ao crédito informal, muitas vezes, ainda em segredo, pois muitos colonos, como nos disse um comerciante de Muçum, “deixavam o dinheiro aqui que rendia mais, era mais seguro, do que depois ter de emprestar para outros da colônia, alguém da família em precisão. Queriam tudo em segredo”.

O poder do comerciante se manifestou, também, em suas atividades, em geral, muito variadas, nos investimentos amplos e diversos em que atuou, além disso, a esfera em que ele atuou – intermediação – bloqueou ou rompeu relações diretas entre produtores e compradores. Assim, o mesmo se inseriu nas duas, fez circular o dinheiro, atraiu ambos, distanciando-os e obtendo lucros.

Em algumas das entrevistas feitas com antigos comerciantes rurais, a tônica do poder e da sua importância local está sempre presente:

O comerciante do meio rural foi fundamental pra tudo. Eu te digo uma coisa, se não tivesse nossa casa de comércio e loja lá fora o cara teria de fazer 4 km até a faixa [asfalto] pegar ônibus e ir para Marau ou para cá, né [Passo Fundo] e ele tinha de almoçar provavelmente na cidade. Em Marau era mais, pois naquele tempo o ônibus ia e voltava muitas horas depois; depois era só aquele ou ir para Passo Fundo que era a mesma coisa, então ele gastava por pouco que fosse 20 cruzeiros com comida e passagem, assim ele comprava lá e o nosso preço era melhor do que o de Marau. Quando saímos de lá pode perguntar pra ver se a comunidade não foi pra trás. Os outros comerciantes que compravam exploravam os colonos e, em vez, nós era de lá, criado lá, era muito conhecido pela redondeza toda e

³⁵ JOSÉ PALMA. Na época da entrevista, em 2001, estava com 96 anos, comerciante do ramo de carretas, em Santo Antônio do Palma; fomos informados que faleceu logo alguns meses depois da entrevista.

*era tudo com nós. [...] Viemos pra Passo Fundo pra não ter mais tanto atravessador, não depender tanto deles e crescer mais, não é.*³⁶

O trem foi fundamental para a dinâmica do comércio, mas fundamentalmente para a ampliação das casas de comércio que puderam exportar seus produtos de regiões coloniais para grandes centros consumidores. Comerciantes estabeleceram-se próximos das estações ferroviárias. Passo Fundo foi um caso exemplar principalmente nos setores de madeira, moageiro, couro e secos e molhados. Linhas de ferro passavam a ligar estabelecimentos comerciais com os troncos principais.

Esse processo permitiu a diversificação da produção e do comércio na região. Análises sobre o desenvolvimento econômico em Passo Fundo são, além de altamente elogiosas ao prestar homenagens a algumas famílias, devotas à idéia de que o comércio e os comerciantes, ligados a setores agrícolas e manufatureiros, passaram a ser os indutores do crescimento econômico e de logística de transporte.³⁷

Muitos alemães em Passo Fundo, como vimos, destacaram-se nesse sentido; foram os primeiros a dinamizar o comércio de envergadura regional e com expressões nacionais principalmente em ramos da metalurgia, carnes/banha, transformação do trigo/milho, tecidos e possuíam suas casas de comércio logisticamente em correspondência com a passagem do trem pelo centro da cidade.

Ao mesmo tempo em que ampliava-se o leque da diversificação comercial, casas de negócios começavam a se especializar, ou seja, identificar-se com tipos específicos de produtos (calçados, miudezas agrícolas e/ou urbanas). Renomadas casas comerciais de Passo Fundo e de outras cidades regionais e da região colonial italiana, de longa data, possuem essa característica em sua traje-

³⁶ Entrevista direta com o comerciante Ângelo Di Domenico, já informada.

³⁷ Ver Welci Nascimento, Santo Verzeletti e outros. Bibliografia já informada.

tória histórica. Isso era muito presente no meio urbano, porém no meio rural continuaram as grandes e pequenas casas de negócio, as quais vendiam também secos e molhados, ferramentas, calçados etc.

Não há dúvida que tanto o comércio quanto seu ator principal – o comerciante – na sua forma tradicional no cenário da dinâmica econômica e social colonial, seriam muito importantes ao processo que viria posteriormente, considerado modernizador e progressista, expresso pela urbanização, infra-estrutura de escoamento e intercâmbio mercantil, indústria e agricultura modernas, a vida mercantil urbana como um todo.

O comerciante auxiliou no estímulo a muitos setores da vida econômica, principalmente o agrícola e em seu sentido de transformações mais rápidas do que as determinadas apenas, ou essencialmente, pelas necessidades de subsistência. Diz Lopez que a influência do comércio foi mais direta e poderosa na promoção da especialização. Não afetou seriamente a tendência geral dos agricultores para produzirem indiscriminadamente todos os produtos alimentares básicos necessários a sua própria manutenção, mas orientou-os no planejamento da produção de excedentes (LOPEZ, 1975, p. 170).

O negociante alimentava uma relação hierárquica de notabilidade no espaço das comunidades rurais; seu papel centralizador, afinal, por intermédio da troca e da circulação, cimentava relações que alimentavam todo o circuito mercantil (produção circulação, troca e consumo).

A colônia se interligava com espaços variados, territorializavam-se dinâmicas de trabalho e de tipos de produtos sob a égide e o comando do comerciante. Não era incomum comerciantes terem em sua casa de comércio trabalhadores braçais da vizinhança e/ou da comunidade a que pertenciam. Alguns desses trabalhadores, em geral filhos de colonos, tornaram-se comerciantes em tempos posteriores.

Temos casos em Passo Fundo de comerciantes de renome local que começaram como empregados em casas comerciais do meio rural e, na transferência do comércio-mãe para o meio urbano, surgiu a possibilidade dos mesmos, também, tornarem-se “donos do próprio negócio e ligado à agricultura, né” (como nos disse um dos entrevistados que migrou do espaço que hoje pertence ao município de Tapejara). No entanto, é bom que se de ênfase que, em geral, os comerciantes do meio rural utilizavam mão-de-obra familiar, raramente temporária, e foram poucos os trabalhadores braçais que galgaram à condição de comerciantes.

Entrevistamos uma senhora no meio rural de Passo Fundo que se considerava também “um pouco negociante”, pois, segundo ela, carroceava para Passo Fundo, vendia produtos e comprava outros e os revendia na comunidade e/ou vizinhança.

aproveitava as feiras que sempre tinha em Passo Fundo, as ofertas de produtos e revendia no meio rural, sempre tive minhas freguesas. O marido ficava tempo fora fazendo construções, moinhos, casas e o dinheiro era escasso, então, resolvi eu me botá comprá e vendê coisas. Era também um pouco negociante. Não era sempre, mas fiz isso por muitos anos; me lembro que amarrava as mulas nos coqueiros da frente da catedral, naquela época estavam até terminando a construção; ia sempre no Hotel Micheletto, lá vendia de tudo, os fregueses do Hotel compravam, eles também revendiam. Era um negócio pequeno né, mas dava para comprar mantimentos e ficá com um dinheirinho. [...]. Saía de madrugada, carroça cheia, as mulas iam ligeiro; voltava noitinha e de noite mesmo distribuía os pedidos na vizinhança, alguns vinham até em casa pegar e pagavam tudo certinho.³⁸

Muitas mulheres no interior das casas de comércio foram fundamentais para o dinamismo das mesmas. Outras conseguiam,

³⁸ Dosolina Tronco; reside no meio rural de Passo Fundo, 82 anos, muitos desses vividos, na sua afirmação, como carroceira e negociante de produtos agrícolas e industriais para o serviço e a vida em geral da/na roça.

através de práticas mercantis no interior da comunidade rural e em suas investidas no mercado urbano, contribuir para a receita financeira da família; o papel das feiras urbanas terá uma grande identificação com a mulher comerciante. Em Passo Fundo, temos muitas informações nesse sentido.

O crescimento urbano e sua correlata modernização não destruíram por completo os mercados temporários; continuou havendo muitos espaços de vendas diretas e/ou mediadas por negociantes. Em Passo Fundo e região, ainda hoje, é comum encontrar feiras de produtos coloniais e/ou de produtos industriais aos moldes das formas antigas, ainda que alimentados por recursos e garantias de trocas modernas e inovadoras.

Na verdade, as feiras urbanas sempre fizeram parte da vida do comércio e do comerciante. Essa parte é de longa data e se dinamiza na contemporaneidade. Era o espaço por excelência para a venda direta e/ou intermediada pelos comerciantes. Sem dúvida era um espaço fértil para a dinâmica da produção e comercialização dos camponeses. Diz Lopez que as feiras e/ou tendas de comerciantes

iam dos encontros semanais ou mensais em que os habitantes do burgo e os camponeses dos arredores trocavam grandes quantidades de produtos locais durante algumas horas, até às atividades anuais, que, em geral, duravam vários dias, em que os consumidores de uma área mais vasta compravam provisões para todo o ano, vendiam os excedentes que produzissem e adquiriam alguns objectos de outras regiões. [...]. Muitas transações eram empreendidas diretamente entre o produtor e o consumidor, algumas vezes por meio da permuta, e ninguém tinha de passar a noite fora de casa (LOPEZ, 1975, p. 99).

No caso das feiras mais institucionalizadas, com espaços definidos e legitimadas pela instância pública e pelos próprios vendedores e compradores,

já implicavam organizações mais complexas. Qualquer espaço livre servia para os mercadores profissionais instalarem as suas barracas ou armarem as tendas, mas não viriam de longe a menos que tivessem quaisquer garantias de acesso livre e fácil, algumas vantagens e conveniências durante a estadia, e, evidentemente, uma possibilidade razoável de obter lucros (LOPEZ, 1975, p. 100).

A evolução das vendas feitas na zona rural acompanhou a do nível econômico dos colonos, pois os produtos que podiam adquirir cresciam em quantidade e número à medida que, graças ao desenvolvimento dos meios de transporte, podiam vender mais.

Sempre gostei do comércio. Sou daqueles comerciantes com marca na testa. Fui do tipo antigo e do tipo moderno; soube me adaptar às inovações, mas também sempre conservei o jeito e o modo de ser antigo do contato com as pessoas, dos conhecidos.

[...]. O comércio na época antiga e, aqui tô falando dos anos 40 e 50 quando meu pai e meus irmãos mais velhos tocavam negócio tanto no meio rural quanto urbano, e nós sempre tivemos armazém grande viu, ele era mais fácil; se ia pra fora, ou já se estava no meio do produto, pois nós plantava também, tinha chiqueirão grande, moinho, olaria, um pouco de tudo, tinha de ter isso na época se tua queria sobreviver. Se ia pra fora [meio rural] e se comprava de tudo, não tinha o que não se comprava, até o que tu nem imagina o colono vendia e nós achava comprador. Algumas vezes se comprava uma coisa eu se sabia que não se vendia, mas era para barganhar outras que o colono resistia em vender porque era pro consumo dele, “non”, ele dizia, “isso é pro gasto”. Outras vezes se comprava para poder vender, porque o colono sabia muito negociar. Esse negócio de dizer que o comerciante lograva porque o colono era analfabeto, podia até ser, mas quando era pra comerciar era diferente, era esperto viu.

[...]. Quando tinha comércio pra fora, no armazém era sempre a família que lidava, de vez em quando, mais no serviço pesado como carregar e descarregar trigo e milho se pegava alguém de lá mesmo. Na cidade não, aqui sempre tivemos empregados. A família se dividiu e daí ficamos em poucos. Porém, como tu sabe, todos continuaram comerciantes e sempre em ligação ainda com o meio rural. Filhos de produtores, que sempre negociamos, continuam vindo pra cá; somos ainda a referência deles na cidade.³⁹

Não podemos esquecer que a relação entre comerciantes e colonos possuía uma mão dupla: da venda para a agricultura e dessa para a venda. Um outro entrevistado nos relata as práticas de compra e venda na relação com os colonos, bem como o uso do dinheiro e as formas de vinculá-los as suas atividades mercantis:

Os Ávila [Max Ávila] faziam assim, pegavam a mercadoria, compravam barato e vendiam a deles pros colonos cara, e a dos colonos ganhavam um percentual alto em cima, porque você vê, o comércio era grande aqui na época [anos 40 e 50] e eles [os colonos] não tinham grande opção: ou vendia pros comerciantes da vila ou, então, traziam pra cidade e entregavam na época pros Ávila. [...]. Eles eram grande, tinham um comércio que só pra vê. [...]. Grande parte vinha dos colonos. [...]. Dinheiro o colono levava pra casa muito pouco. Era uma relação sempre de uma compra e uma venda. É como se um precisasse do outro. Muitos até abasteciam a redondeza na comunidade com o que eles precisavam, né, roupa, na época o riscado, linha, ferramenta. [...]. Passo Fundo é só comércio hoje, assim como foi uma vez. [...]. O trem, depois o caminhão, facilitava.⁴⁰

Alguns comerciantes possuíam vínculos com a rede ferroviária, posteriormente com frotas de caminhões, com a produção

³⁹ Entrevista com Arlindo Di Domenico, já informada.

⁴⁰ Entrevista direta com o Sr. Manoel Sartori, 87 anos. Atualmente grande granjeiro de soja; nas décadas de 50 e 60, possuía moinho e comércio de cereais numa comunidade rural de Passo Fundo.

agrícola moderna, no caso em Passo Fundo com a figura do grangeiro e/ou com arrendatários principalmente envolvidos com a produção e comercialização do trigo. Em Muçum, por exemplo, alguns comerciantes possuíam também empresas de navegação. Em entrevista, seu antigo proprietário afirma que ganhava muito dinheiro com o transporte,

com isso se comprava até um pouco mais caro dos colonos porque era possível depois ganhar com o transporte; vendíamos produtos aos colonos a um preço baixo porque já tínhamos ganhado no transporte. Alguma vez se perdia, uma vez por exemplo perdi toneladas de feijão em Estrela devido a uma enchente que deu, o rio subiu e invadiu o depósito. Até sim perdemos mesmo, dava dó ver milhares de quilos de feijão dentro d'água. [...]. O transporte do rio era do mesmo modo que os comerciantes de outras cidades que transportavam até aqui de carreta. Diziam que quem ganhava era sempre o intermediário e, quando tinha mais de um, então, o colono não ganhava. No meu entender todos repartiam, todos ganhavam um pouco.⁴¹

Braudel corrobora com isso ao afirmar que

é por demais evidente que a mercadoria para se deslocar, deve aumentar de preço ao longo da viagem. Seja como for, o problema permanece o mesmo aos olhos do mercador; é preciso que a mercadoria que chega até ele, transportada por veleiro de carga, carroça ou animal, valorize-se no final do trajeto de tal maneira que ele possa pagar, além das despesas imprevistas, o preço da compra aumentado pelo transporte, aumentado ainda pelo lucro com que conta o mercador. Senão, para que arriscar dinheiro e trabalho? A viagem é longa, mas o lucro garantido. É tão óbvio que a mais-valia mercantil é o princípio necessário a qualquer troca comercial, que parece absurdo insistir nesse ponto. [...]. Muito se tem louvado a água doce que leva barcas, barcos ou jangadas, ou troncos de árvores mediante

⁴¹ Entrevista com Jacob Bassani, já informada.

flutuação, a água doce e seus transportes fáceis e a preço baixo. Ora, trata-se de verdades circunscritas, limitadas. Defeito mais freqüente do transporte fluvial: a lentidão. Além da natural lentidão, o transporte fluvial depende dos “caprichos do rio”, das águas altas ou baixas, dos ventos e “geleiras”. [...]. Quando se trata de navegação do passado, há uma legião de variáveis acidentais e acessórias. Elas contam enormemente nos preços de custos: fogem à regra, se é que há regra (BRAUDEL, 1996, p. 313, 315, 324).

A centralidade financeira, econômica e mercantil, as linguagens no campo da negociação (da troca e da compra e venda), a visibilidade mercantil da produção e seus vínculos com o equilíbrio trabalho-consumo, estavam todos correlacionados com a presença e relação com o comerciante local/regional.

O comércio em redes regionais

As redes de comércio local nos espaços das colônias velhas e mesmo, posteriormente, nas novas, eram fundamentais para o desenvolvimento a jusante e a montante de determinadas atividades artesanais, ofícios e produtos considerados sinérgicos ao horizonte produtivo e de vida em geral do colono, bem como fundamental para dinâmica mercantil do espaço das colônias e dos povoados que cresciam e permitiam que se desenvolvessem atividades além e para a agricultura.

O produtor dependia do comerciante para o fornecimento dos bens necessários até a colheita da safra posterior. Os produtos vendidos serviam para pagar dívidas, prática que era incentivada pelos comerciantes porque tornava o colono, em certo sentido, dependente em razão das dívidas.

Há um conjunto de fatores que nos fazem entender os processos de acumulação de capital comercial e a dinâmica industrial, sem é evidente absolutizar uma dinâmica de causa e efeito. Concordamos com Herédia quando diz que a expansão do capital

se deu não apenas do setor comercial, mas principalmente da mais-valia relativa extraída no interior das relações de trabalho no campo industrial, referente aos salários, ao controle da força de trabalho, ao capital original da poupança dos colonos imigrados, empréstimos bancários, exploração da força de trabalho através de inúmeros mecanismos de coerção, outros de cooptação, outros nas formas de burlar a legislação trabalhista, emprego de mão-de-obra familiar (soma de salários/remuneração na família), vilas operárias das empresas, políticas sociais e assistenciais, indenizações e prêmios pelo tempo elástico na empresa, bom comportamento e desempenho, disciplina e autoritarismo, identidade e identificação étnica (valores comuns em torno do trabalho, propriedade, terra, família etc.), ligações familiares, controle fabril e controle doméstico (atitude de lealdade, dedicação, submissão, respeito, aceitação e muito trabalho), trabalho de menores (visto pelos operários como forma de ampliar a renda da família e de não deixá-los na rua, garantia de aprendizagem e ocupação segura futura) (HERÉDIA, 1997).

Nunca esquecendo, também, que os vínculos dos comerciantes com os colonos ultrapassavam a esfera da troca comercial e penetrava na esfera doméstica em seus vínculos de *freguês* (lealdade, amizade, espírito de reciprocidade), seu auxílio em momentos de necessidade financeira, informações variadas. A ausência de outros vínculos externos à colônia por parte dos camponeses obrigava os mesmos a constituírem vínculos estreitos e de dependência com o comerciante. Aqui se alimenta a noção do bom comerciante e do bom colono.

Ao mesmo tempo, a importância do crescimento econômico da agricultura no regime de pequena propriedade, da utilização da mão-de-obra familiar, a possibilidade de venda de excedente ao comerciante, dentre uma série de outros aspectos, consolidou a presença do colono no mercado através do intercâmbio comercial com os comerciantes. Oficinas artesanais foram se expandindo,

abastecendo mercados locais/regionais. A produção agrícola e a dinâmica comercial em ritmos acelerados alimentou e foram também alimentados pela incipiente industrialização que se desenvolvia. Podemos dizer que a transformação da agricultura colonial em direção às trocas mercantis funcionou como elemento que contribuiu em muito para formação do capital comercial (Idem).

Princípios de redefinição

A partir de meados do XX, não suportando a concorrência das máquinas, das novas tecnologias, dos sistemas inovadores de comércio e de ofícios principalmente no meio urbano, não só o já considerado antigo comércio/comerciantes sofreu abalos e, em grande parte, desapareceu e/ou se redefiniu em novos espaços e correlações, mas, também, profissões e ofícios de grande importância e onde havia profunda interconexão com a agricultura e com atividades de gênero na região colonial (ROCHE, 1969). Foi o caso, sinteticamente, de tecelões, tanoeiros, azeiteiros, cervejeiros locais, artesãos de uma forma geral; decaíram, também serrarias, moinhos de arroz, de farinha de mandioca, alambiques, refinarias de banha e preparação do fumo. Alguns ramos conseguiram permanecer, como o dos tijoleiros, pedreiros, ferreiros, carpinteiros, marceneiros, latoeiros, seleiros, alfaiates entre outros, (Idem), porém sua ligação com os comerciantes, fossem eles pequenos ou grandes, mascates e/ou vendeiros ambulantes, rurais ou urbanos, passou por redefinições, maiores diferenciações e seleções.

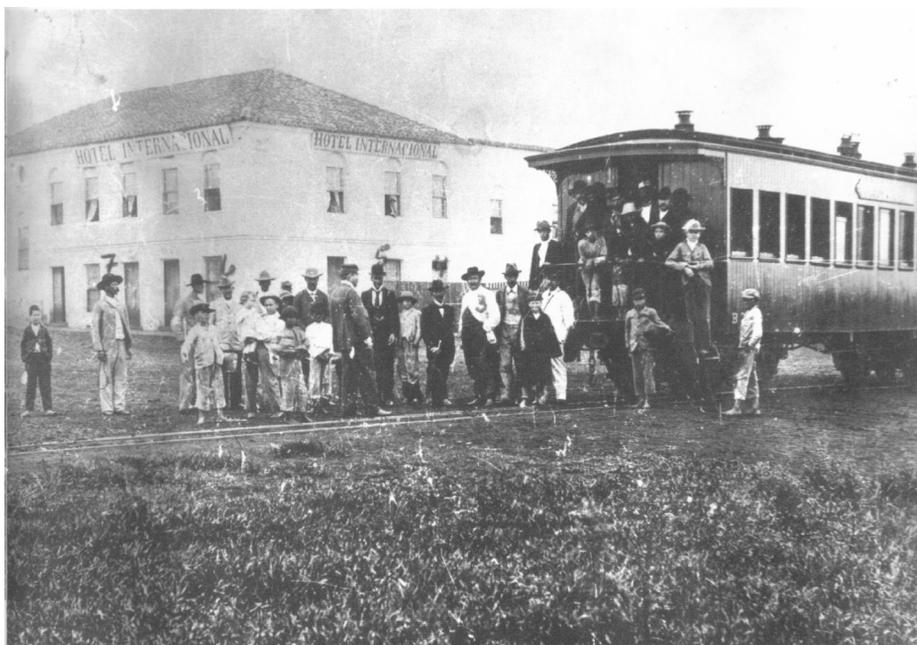
Com a estruturação de redes de comércio e de mobilidade espacial e comunicacional locais e regionais, novas atividades foram surgindo, divisões de trabalho foram se complexificando na família, diferenciações sociais e econômicas começam a se apresentar com mais veemência e a produção mercantil ia ganhando preponderância e com recursos modernizantes.



Centro de Guaporé. 1954. Fonte: Museu Histórico de Guaporé.

A indústria nacional, regional e/ou de *performance* estrangeira, aliada às redes de comunicação em termos de informação e de mobilidade territorial foram fundamentais nesse sentido.

Com o desenvolvimento da agricultura comercial, os colonos passam a possuir capacidade aquisitiva externa, sob a forma de recursos monetários. O escambo cede lugar à compra e venda e a economia das colônias se monetariza na medida em que ela se liga ao mercado nacional. A mais importante consequência disto é que o colono pode, a partir deste momento, adquirir produtos



Hotel Internacional. Junto à linha da estação ferroviária de Passo Fundo.
Foto Arquivo Czamanski.

manufaturados do exterior. A constituição de um mercado apropriado para o surgimento da indústria estava preconditionada à liquidação do artesanato (SINGER, 1977, p. 167-8).

No caso dos comerciantes rurais, por volta dos anos 60, com as estradas melhoradas e a conseqüente aquisição de caminhões por alguns, houve redução do seu expressivo número até então por habitante (ROCHE, 1969, p. 427). Muitos dos grandes estabelecimentos do meio rural, principalmente, foram transferidos para o meio urbano com o intuito de otimizar seus negócios (GIRON, 2000). Outras ainda vão, aos poucos, substituindo os bodegões e/ou permitindo a sobrevivência dos mais aparelhados.



Balsas de toras de madeira. Década de 1930. Vêm-se diversos trabalhadores: remadores, cozinheiros, balseiro prático, bons nadadores para recolher a madeira caso houvesse estouro da balsa. Fonte: Casa da Cultura de Xaxim.

Por volta dos anos 70, pouquíssimos armazéns permaneciam no meio rural da região de Passo Fundo. Além da dinâmica comercial e da concorrência, houve uma série de fatores ligados à modernização no meio rural e ao acesso ao urbano por parte dos colonos que fizeram com que casas comerciais desaparecessem do meio rural regional.

Não há dúvida, também, que a estruturação de indústrias transformadoras a jusante da produção rural, pós-anos 60, tenha contribuído em muito para reduzir o papel do comerciante rural e também do pequeno no meio urbano, porém não se deve perder de vista o processo de seleção e de fortalecimentos dos mais fortes,



Porto de San Borja. Meados de 1950. Fonte: Acervo particular Iraci Lopes Dala Nora, filha de Idelfonso Lopes da Silva.

além do que muitos deles passaram a ser industriais ou empreendedores em outros ramos e/ou sócios de grandes cooperativas.

Tornou-se mais fácil, e talvez menos custoso, para o colono comprar certos produtos prontos, no mercado urbano do que do especialista que permanecera no ramo no meio rural. Conforme alguns autores, quanto mais o colono se aproxima de centros maiores, menor é seu envolvimento com o artesanato e com o comerciante rural e mais tradicional do meio urbano; quanto maior o isolamento em relação aos centros urbanos, mais intensa a atividade mercantil dos colonos com mediadores locais (ROCHE, 1969).

Enfim, o problema da distância de centros consumidores, a exploração econômica dos comerciantes, a entrada de similares importados, a necessidade de mão-de-obra na roça, a possibilidade de membros da família de migrar para outras terras, a existência



Caminhão Alfa-Romeu. Década de 1950. Caminhoneiro Louris Dal Bello.
Fonte: Acervo particular de Carlos Alberto Dal Bello.

de uma oferta abundante de especialistas em ramos específicos com a consequente redução de remuneração, o surgimento de indústrias de grande porte regional, provocando diferenciações internas entre profissionais, dentre outras questões, fizeram, também, com que o papel do comerciante também fosse reduzido e/ou redefinido.

PARA CONCLUIR... BREVES RELATOS DE ANTIGOS COMERCIANTES

Como tópico final, relataremos fragmentos de lembrança de alguns antigos comerciantes da região de pesquisa. Algumas partes dessas oralidades foram já publicadas em outro livro sobre colonos, carreteiros e comerciantes. Aqui, transcreveremos, além de algumas partes do já existente, elementos novos que estão em correlação com a atividade de comerciante, algumas atualizadas em conversas recentes (janeiro, março e maio de 2007).

A intenção desses relatos é mostrar processos, estratégias, centralidades, conflitos, limites, evoluções de condições e de formas de acumulação econômica, dentre outros aspectos, reveladores de uma realidade que o tempo, pelas inovações, ausência de ritualidade e simbologia material e nem narrações de vários tipos, vai se encarregando de retirar da memória dos que vivenciaram essa experiência e dos mais jovens que, por uma série de fatores, não estão interessados e nem motivados para compreender esse processo vivido. São elementos revelados que, em grande parte, estão disseminados no decorrer do texto, porém, agora, pela voz dos envolvidos.

AUGUSTO FERREIRA PAZ, 84 anos, foi mascate durante três anos e por 26 anos caixeiro-viajante na região da Serra, no centro

do estado, mais precisamente na região de Santa Maria e, também, no norte gaúcho, em Nonoai e Planalto, representando uma empresa de tecidos em metro e malhas de Porto Alegre e, também, de São Leopoldo; hoje habita em Passo Fundo, onde é sócio de um pequeno comércio de vestuário.

[...]. Me recordo, como se fosse hoje, eu montado naquela mula e atravessando aqueles morros na região de Caxias, São Marcos, descia pras banda de Gramado; fui também nos Aparados, pra aquela região da serra de Bento, Veranópolis e no Caí também. Hoje é lindo aquilo lá, mas na época era brabo, era um precipício atrás do outro. Bom foi em Santa Maria, Tupanciretã, lá era bom, mas lá, como era melhor, já viajava em jardineira, um carro lento, mas com rodas fortes, também em aranha, carroça de quatro rodas. [...]. Como te disse, eu peguei já no fim dos viajantes com animal de lombo. Tinham alguns ainda, se encontrava nas estradas, mas se via que aquele sistema duraria pouco e foi o que deu. Quase todos os representantes comerciais viajavam de carro, os Ford 38, tinha outros também, alemão, americano. [...].

Eu representava uma empresa do Vale dos Sinos com tecidos, malhas pra inverno, capotes, chapéu também; era uma boa variedade, o mostruário a gente dizia pras coisa que ofertava, era bem sortido. Uma outra empresa de Porto Alegre também depois. O representante levava vários mostruários; era as pasta dos viajante de hoje. [...].

O que posso me recordar agora é de tudo um pouco que passou: sei que se sofria com os animais, aqueles inverno brabo, chuva, dormindo ao relento muitas veis; tinha região que não tinha hotel nenhum, nem casa de pasto nas picadas, sem ponte; tinha veis que ficava ilhado até uma semana em povoado por causa da enchente do rio sem poder atravessar; a barca não passava, não tinha ponte, não podia estragar o mostruário; estrada com porteira, as cancelas não é, e tinha de pedir pro dono da terra pra passar; era sempre mais difícil naquela época. [...].

Concorrente tinha, mas não muito de tecidos; as empresas antes de mandar um viajante sabiam se dava na praça ou não, se tinha

gente cobrindo. Os comerciantes um dia te compravam, outro dia, outra vez que visitava, não, tinham comprado de outro. Tínhamos de ser bom, pois se ganhava salário e mais uma comissão por venda, arcando sempre com despesas de comida, hotel, sempre bem vestido. Lembro que quando viajava com a jardineira e mesmo com o Ford, os atoleiros eram sempre companheiros! No inverno era aquela fulia, era um peludo, os tatu, atrás do outro; então, tinha de ter sempre mudas de roupa limpa pra trocar, sapatos limpos, até porque se ficava fora muitas vezes mais de mês. [...].

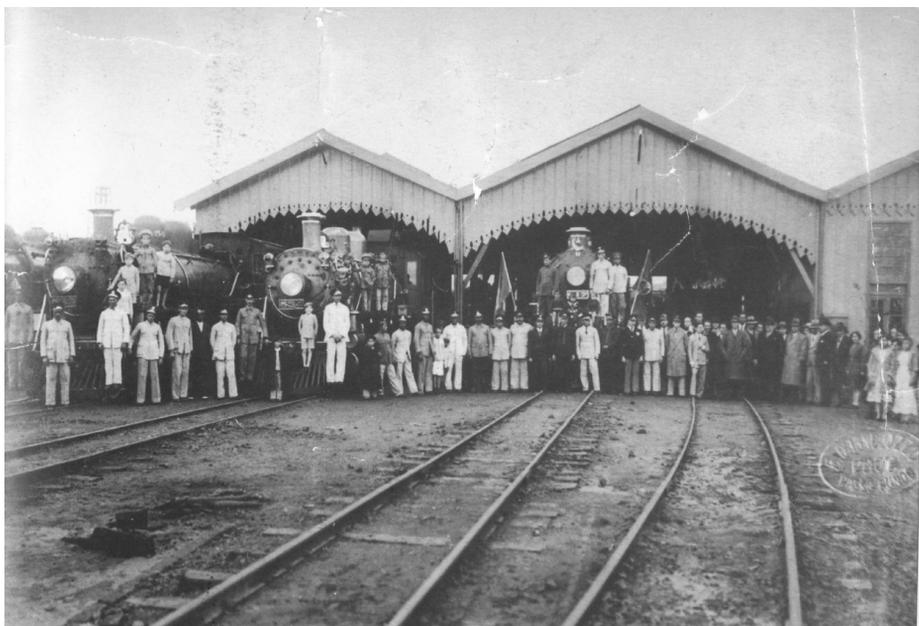
Lembro dos bailes, das festas; tinha lugar que era anunciada nossa chegada, pois tinha notícia, coisa nova pra vender, coisa necessária pra mulheres, uma festa pra acontecer e não tinha tecido. As mulheres na época tinham de fazer a roupa e não comprar pronta. Era obrigação delas não é. Naquela época tinha muita colônia nova, gente que botava comércio, família já com posses, tinha colono forte, as famílias tinham muitos filhos; lembro que Caxias cresceu muito e o comércio também. Já era crescida quando eu andei pra aqueles lados. Sei que aqui em Passo Fundo o comércio florescia também pelos anos 40 e 50, que nem outros grandes centros. [...].

Nós levava o progresso. Se sofria, mas valia a pena; quantos que vinham ver o Ford que a empresa me dava, era o único carro da redondeza em alguns lugar; por isso não tinha estrada boa, era picada, cheio de porteira, cada lançante, subida braba, pedra e atoleiro. Seu te contá, agora me vem na memória o quanto se arriscava, atravessando rio meio cheio principalmente o das Antas. Muitas vezes a gente se encontrava com comitivas de carroceiros, se sesteava junto, fazia as refeições nos hotéis e outras estalagens; tinha caixeiro que também viajava com o cavalo com cargueiros e com carroças junto, tinha lugares certos pra i e também pra se instalá de noite, nas refeições. [...].

É que agora eu to meio sem memória, talvez amanhã me lembre, mas sei que com o Ford, faltava gasolina e ninguém tinha bomba por perto; tinha de esperá passar um carreteiro o outro com condução pra i até longe buscá. Tinha comerciante que vendia gasolina, tinha bomba na bodega, vendia a vulso. Então, não eram só as estradas,



Dinâmica do transporte de mercadorias em Passo Fundo. Foto Arquivo Czamanski.



Estação ferroviária de Passo Fundo. Foto D'Agnozzzo.

mas a falta de combustível. Depois claro, lá pelos anos 60, final desse, ficou tudo mais fácil, tinha estrada e combustível. [...] Viajei nas gasolina de Muçum pra Porto Alegre por muito tempo, de trem também, só que eram viagem que apenas encurtavam trecho, mas não iam pras pequenas vilas de interior, muitas nem tinham trem.

[...]. O sofrimento dos carroceiros e dos primeiros caminhoneiros eram os mesmos: estradas, churraradas, sem peças, sem gasolina, atraso nas encomendas e muitas veis ilhados. [...] Conflitos, arruaças, perigo tinha de todo o tipo: te assaltavam, briga com viajantes, carroceiros que não ajudavam os caminhoneiros nos atoladores, quando a estrada não permitia passagem e encontros, como fazer? Era brabo, como dar de ré num lançante? Outros então te ajudavam, colonos do local dos peludos (atoleiros), só que te comiam até o olho. Daí era como se diz hoje, pegá o largar; tinha colono que pra botar os bois, já tavam até com eles ajojados, esperando pra serem chamados, como dizia, te cobravam o que eu tirava em uma semana de trabalho. Era exploração viu; tinha de rezar pra não acontecer de virar uma carroça. [...].

Ah, como tu pediu, a vida de viajante era difícil, mas era aquilo, né; se chegava no local, se tinha a relação dos comerciantes, de noite nas hospedarias se encontrava com mais, se falava do que um vendeu, do que o outro, muita invenção, porque um queria mostrar mais do que o outro, se comentava sobre o comerciante fulano de tal, se dormia em dois até quatro num quarto pra dividir despesa, se tinha os fregueis, fazia cobrança, se levava as encomendas, o comerciante pegava o mostruário, olhava, se sabia já das pechinchas e reclamações, quando se fazia amizade ficava mais fácil. Diziam sempre que os preços tavam alto, que o concorrente tava melhor e, assim era sempre a mesma coisa por anos. Trabalhei mais de dez anos no mesmo itinerário, a gente se torna daí conhecido e sabe as manha dos fregueis. [...].

A política, tu pediu não é, pois olha, se procurava deixar de lado. Melhor nessa profissão era ser neutro, daí contentava meio que todo o mundo. No ramo de negócio, tu não pode andar de um jeito, por exemplo usando lenço vermelho ou branco, tu já taria tomando posição.

Tive um ajudante uma vez em Santa Maria que era brizolista, só arrumou confusão, despachei logo, porque muitos comerciantes do interior diziam que ele era comunista, baderneiro, essas coisas. Não dava pra misturar venda com política. [...].

Os tempos mudaram viu, as estradas foram melhorando, o telefone fazia com que os pedidos fossem feitos, o trem, os asfalto encurtô distâncias. Com o carro moderno, as empresas reduziram muitos viajantes, faziam a praça mais rápida; na colônia também ficaram alguns comerciantes só porque os colonos vendiam na cidade e um caminhão fazia a praça toda; as grandes empresas tinham atacado em muitas cidades. E assim foi se indo o viajante antigo; nem mais hotel de viajantes tem mais!

O “Seu Paz”, como é conhecido, revela alguns aspectos da vida do caixeiro-viajante, ainda que o referido tenha começado na atividade no período de alteração profunda da mesma, na qual o cavalo e a carroça estavam sendo substituídos pelo carro, os trens circulavam por grande parte do interior do estado, o telefone já havia ganhado espaço em muitas regiões e, em especial, nas casas comerciais etc.

O mesmo foi entrevistado em três ocasiões e, a cada uma que se sucedia, dizia “que tinha coisa a mais pra me dizer”, fotos para me mostrar; lembrava sempre de peripécias e, obviamente, seu enfrentamento (rios, enchentes, estradas intransitáveis, temores de assaltos), a importância central do caixeiro; enfatiza que ganhou muito dinheiro porque pegou

um período que as cidades cresciam muito e os colonos tinham ficado fortes e, roupa todo mundo tinha de usar, não é. Quando se sabia de uma festa em tal lugar, dava um jeito de passar uns dias antes para vender tecidos e roupas feitas de inverno. Nisso sempre fui atento e, como te disse, ganhei dinheiro.

Foi-nos difícil encontrar uma pessoa que tenha sido caixeiro-viajante em nossos locais de pesquisa. Os que nos informaram

eram filhos e/ou netos dos mesmos e, que não tinham grandes informações. Ou então, as que obtínhamos giravam sempre em torno das mesmas informações. Sacrifícios e redensões econômicas foram a tônica de todos e, em especial, o de “Seu Paz”, em parte descrita acima.

O mesmo não se ressentia da evolução do processo, da modernização das relações e infra-estrutura de transportes e comunicação, até porque “peguei um tempo bom, vii, a concorrência não era tanta e quem representava empresa grande e numa região promissora, não tinha o que temer”. Revela também alguns maces no campo político, aparência de neutralidade, como importante para otimizar os negócios e dar “sempre razão ao cliente”, os jogos de linguagem em torno dos argumentos de ambos etc.

Enfim, seu depoimento é ilustrativo e representativo de uma categoria que imprimiu dinamismo mercantil por praticamente todas as regiões do Estado, correlacionou à sua ação um conjunto de atores, relações e processos sociais que deixaram marcas pelo interior das colônias, na expansão comercial e econômica como um todo de determinadas regiões.

ARI VITALLI, 72 anos, comerciante rural do distrito de Silva Jardim, município de Serafina Corrêa.⁴²

Meu pai veio pra cá de Guaporé, pelos anos 20, veio como celeiro, mexia com couro para o trabalho com mulas e cavalos. Fazia de tudo, né, comacho, zareio, retranca, rabicho. [...].

Nessa casa de comércio tinha o Marcelo Zanchet, comerciante forte da redondeza. Ele foi para Seberi, daí fizemos uma sociedade, que depois se desfez e compramos isso tudo; tinha moinho, serraria. Na época, cobriam uma região grande; era comerciante forte. [...].

⁴² Filho de Alexandre Vitalli, que migrou de Guaporé na década de 1920 para Silva Jardim. Casado com Rosalina Bordin, 69 anos, ambos continuam exercendo a atividade de comerciante, com casa de comércio “à moda antiga” como nos disseram.

Começamos a lidar com carroça, comprava aqui, vendia lá. Em 1946, compramos um Ford novo em Guaporé. Daí, com o caminhão ficou mais fácil, puxava porco, trigo, banha pra Serafina Corrêa, pra Muçum; vendia fazenda, peças de tecidos em algodão, de tudo; querosene, açúcar em saco, ferramentas, remédios, xarope, óleos, todo o tipo de fortificante. [...].

A gente comprava muito cereal. Silva Jardim era um dos locais mais fortes, tinha dinheiro aqui viu! Tinha hotel, engenho grande, ferraria, caminhão tinha que circulava aqui que só pra vê. Caixeiro-viajante e mascate; tinha de tudo. O pai ia pra Porto Alegre com caminhão cheio de banha do Frigorífico Ideal de Serafina, trazia de lá o que era consumido aqui e na região. [...].

Nós sempre comprava dos colonos. Exemplo, eles vinham aqui, tinham feijão, lentilha que na época tinha muita, amendoim, nozes, banha, e precisavam de sal, açúcar, ferramentas, nós daí botava esses produtos na carroça e levava lá, carregava os produtos deles e levava pra Caxias, lá tinha mais venda desses produtos, ou, então, vendia pros comerciantes de Muçum. [...]. Marcava tudo na caderneta; quando vinham acertar, se eles precisava de dinheiro, se dava, ou eles deixavam dinheiro com nós, alguma vez se pagava um jurinho, ou então se baixava o preço de mercadorias compradas por eles. As trocas eram quase sempre entre mercadorias. Os colonos não engordavam porco que nem hoje, olha lá se engordavam 40 em todo o ano. Era tudo no braço, né. [...]. O que posso te dizer é que tudo era trocado. Nós fomos crescendo muito porque outros também foram quebrando; frigoríficos foram se indo como é o caso do de Vila Oeste, Evangelista e outros, daí nós puxava muito porco. O frete dava muito dinheiro. Os frigoríficos falindo faziam com que os colonos tivessem medo de deixar dinheiro com os comerciantes, mas daí compravam mais também. [...].

Me criei como comerciante; tô aqui ainda atrás do balcão. Tenho hoje criação de porco, gado confinado, granja; diversifico bastante. Mas o comércio tá no sangue. Hoje não se vive mais do comércio;



Sr. Vitalli e esposa, no interior de sua casa de comércio. 2007.

o pequeno não sobrevive aos grandes supermercados. Mas o pessoal vem pra cá jogar baralho todo o dia; aqui é armazém, é negócio. Tudo aqui é negócio. Não sei até quando vai!

Seu Vitalli, como é conhecido, é um dos *clássicos* comerciantes do meio rural da região do Alto Taquari; reside na sede distrital, um povoado já pouco habitado, mas que guarda marcas de uma dinâmica comercial e de pequenas indústrias (cantinas, ferrarias, agroindústria moageira, serrarias, olarias etc).

O mesmo informa que se criou como comerciante e pretende morrer assim; atrai muitos antigos moradores em sua casa de comércio, em geral, homens, para jogos de cartas, contar causos,

beber vinho e cerveja, receber e intercambiar informações. “Quando chove de dia, os colonos se bandeiam tudo pra cá; é uma festa só, baralho, bebida e conversa fora”.

Em seu depoimento, ressalta a importância econômica da esfera comercial na época dos limites infra-estruturais no espaço da colônia; enfatiza o crescimento do comércio e seu papel de ponto de germinação de um conjunto de atividades a ele correlacionadas (produção, transporte, uso do dinheiro, vendedores, agroindústria, intensificação no consumo etc.).

Informa que “tudo era trocado”, saíam buscar produtos na colônia e, ao mesmo tempo, promoviam, no ato da compra, a dinâmica da venda. Sente-se ressentido em relação à existência atual de uma dinâmica mais moderna e considerada, por outros, eficaz nas relações de troca, viabilizadas pelos grandes estabelecimentos situados no espaço urbano, os quais otimizam preços em razão das compras em grande quantidade. Mas, ao mesmo tempo, reconhece que o estilo de seu comércio não dá mais e que já fez capital suficiente para investir em vários ramos em sinergia ou não com a sua dinâmica comercial.

O entrevistado faz questão de dizer que conserva um processo intenso de integração e sociabilidade comunitária, processo esse que faz manter vínculos de trocas com o mercado local de consumidores e produtores/vendedores.

Enfim, o referido representa, juntamente com sua esposa, a expressão de um sujeito integrador das dinâmicas mercantis que se viabilizavam no meio rural distante dos grandes mercados consumidores e de uma infra-estrutura que vai se consolidar somente meio século depois, nos anos 70, e provocar a crise desse comércio considerado, a partir de então, tradicional; revela, também, muito bem, o progressismo envolto na dimensão do comércio; ainda que esse tenha sofrido alterações e reduzido sua importância econômica, propiciou acúmulo de capital que lhe permitiu diversificar atividades.



OLÍVIO CHIODELLI, 84 anos, reside em Santo Antônio do Palma. Foi carroceiro de linhas, comerciante local, dono de serraria, filho de dono de casa de pasto.⁴³

A família começou com casa de pasto por causa dos tropeiros; tinha tropeiros de porcos, levavam pro “português” em Evangelista e para as Multinacionais Bela Vista em Veranópolis; tchó, era longe daqui até lá e quase sempre passavam aqui a noitinha, então precisava um lugar pra pouso. Meu pai fez certo e virou comerciante por causa dos tropeiros. [...].

O Giacomo [pai], aquele do quadro lá [quadro da família na parede da sala em sua casa], saiu de Veranópolis, veio pra aprender trabalhar de ferreiro, aprender uma profissão na ferraria de Giuseppe Guigi, fazia carroça e montava moinho colonial. Ele veio pra cá por 1910 ou 12, trabalhou anos na Linha 23, Canhada Funda, depois Povoado Chiodelli, hoje é Palma; daí começou com casa de pasto, para dar assistência ao carroceiro e aos tropeiros, né (trato aos animais e pernoite às pessoas). Ampliou daí, né, botou comércio de fazenda, secos e molhados como diziam, ferramentas,

⁴³ Foi entrevistado em dezembro de 1999 e março de 2007.

também. Os tropeiros vinham de Campo do Meio, os mais conhecidos eram os Ventura (com gado), os Novelo (animais cavalares), o Crespo, conhecido como “Chimia” (com gado e porco a pé). Meu pai dava pouso e comida, por isso era a estrada dos tropeiros. Hoje o CTG que tem aí logo acima, tchó, fui eu que doe o terreno e o nome é ligado aos tropeiros. [...]. Tchó, foram eles que começaram a fortuna que fizemos!

Ma, como te disse, comecei ajudando na ferraria do pai, abria estrada para passar a carroça. Com 12 anos, comecei carrocear com dois animais, pegava mercadoria da colônia dos colonos e depois vinham as carretas grandes e pegavam os produtos e levavam pros grandes comerciantes de Casca, de Guaporé, ou iam até mesmo a Muçum. Comprava dos agricultores e revendia para os comerciantes. [...].

Fomos os primeiros aqui, depois vieram outros. Todos conheciam os Chiodelli porque tiveram sempre na lida do comércio, dos negócios, compravam, vendiam, tinha casa de pasto porque aqui era estrada de tropeiro, de carroceiro por muito tempo. [...]. Mula tinha de sobra por essas bandas, vinham os ditos muleiros de Lages, Vacaria, aí da Serra ali pra baixo, animal rude e resistente.

O comércio forte era mesmo de carroça, transportava banha e frescais (carne) para Muçum e para Passo Fundo; mais era pra Muçum porque lá tinha o porto e grande navios, como é o caso da Navegação Aliança e Arnt. Tudo o que era consumido aqui vinha de lá. Meu pai tinha três carroças com nove mulas e umas pequenas pra colônia.

No início dos anos 30, o comércio foi aumentando o transporte de erva e de madeira; fez aumentar também as carroças e os carroceiros. Têve, daí, né, que triplicar os ternos de mula. [...].

Meu pai tinha casa de pasto, então todo o dia tinha 13 ou 14 carreteiros que dormiam ou almoçavam aqui. Tinha galpão com estrebaria e piquete para os animais. Tinha duas casas de pasto aqui na Vila. Vinha carreta de tudo quanto é lugar. Vinham pegar mantimento e levavam para Muçum. Depois que tavam na água os produtos iam pra Rio Grande, Porto Alegre. Os comerciantes daqui se não vendiam pra Muçum, entregavam pra outros de Guaporé, de

Casca, só que os de Casca começaram depois dos daqui. Os grandes de Casca foram engordados por nós da colônia.

Em Muçum era a coisa mais bonita ver como carregavam os navios. Tinha um trol (no trapiche) que era um mecanismo de transporte de carga e descarga de vapores sobre trilhos, com quatro rodas de ferro, enquanto um descia, outro subia. O próprio peso de um quando descia promovia a subida do outro.

Era coisa mais bonita ver aqui no Palma a quantidade de carroça, as ferrarias, as lojas, os carreteiros (hoje tem um CTG em honra a eles, terra doada por mim) que vinham vestidos, arma na cinta (prá se defendê, né, tinha muito caboclo lá do Campo do Meio, domador de mula, gente fugida das guerras). Casca tinha um dos maiores comércio. Romano Zanchet, Albino Busatto, Tói Busatto, Olívio Giust, tinha a Cooperativa do Damo que veio depois. [...].

Os comerciantes dominavam tudo. Os carroceiros das colônias ganhavam pouco, o que dirá os colonos!

Os carreteiros levavam banha, porcos pras cooperativas, madeira, nó-de-pinho, milho, trigo, erva-mate, casca de aragá (dá o nome de Casca) para curtir couro. Era diversificada a economia aqui, viu. Deveria de se pensar isso de novo!

Viajava-se de noite com uma setilena a carboreto, clareava mal-e-mal; vinha embora; era um sacrifício; era puro perau, não tinha estrada. Os atoleiros eram de pagar os pecados! Tinha que ir meio juntos todos. Botava a corrente no pescoço das mulas para sair do tatu (atoleiro). [...].

Uma época eu disse pro meu pai: “vamos vender essas carroças e mulas que dão só sacrifício e tribulassion [esforço] e vamos comprar caminhão”. “Tu é muito luxento” disse ele, “mas se tu arrumá de vender, tudo bem”. Fui a Passo Fundo e ofereci para o Nani Busatto e fiz uma proposta de 12 contos cada terno. Depois de muita negociação me pagou até um pouco mais, mas tivemos de levar carroça e mulas pra um comércio que ele tinha em Faxinal dos Guedes em Santa Catarina. Mas fiz. Trouxe o dinheiro e logo depois compramos um caminhão, lá por 1940. Foi um dos primeiros, talvez até o

primeiro dos comerciantes estabelecidos na redondeza. Imagina que levava mais de cinco dias pra levar e trazer de Muçum com as carretas com 10 dúzias de tábuas. O caminhão carrega 20 e fazia uma viagem num dia. [...]. Em três meses pagamos o caminhão. O comércio começou a crescer; começamos fazer puxeron (juntar gente para cortar mato pra extrair madeira; tchó, era uma destruição só!). [...]. Tinha mascates, vendiam corte de lã para terno, fogão, prato, vendiam jóia... [...]. Os fiscais com o tempo começaram a investigar e acabaram com os mascates lá pelos anos 60. [...].

O forte do caminhão aqui foi lá pelos anos 40/42. Vieram os Chevrolet 38. As carretas foram se indo. As intrigas entre caminhoneiros e carreteiros causavam desgosto. Os comerciantes foram mais selecionados porque nem todos podiam ter caminhão; aqui mesmo foi se sumindo os negociantes, aí ficaram os grandes de Casca que vinham com os caminhões e arrematavam tudo, faziam mais rápido e carregavam mais, daí o frete não custava tanto porque tinha mercadoria, né. Os comerciantes que se fizeram até então foram entrando em outros ramos também, em serraria, terra, comprar terra em outro estado. Nós aqui fizemo isso. [...].

Aqui no nosso comércio e na redondeza vinham (gente) de tudo quanto é lado. Vinham uns carreteiros de Panambi vender fumo. Vendiam o fumo em rolo. Traziam uns negrinhos junto! - Esses dormiam na carroça em cima do fumo, os outros na casa de pasto, depois negociavam o pernoite com fumo.

[...]. Hoje recorro com sentimento porque era nossa vida por um tempão. O que fizemos por aqui foi desse jeito, sempre negociando; criei os filhos, dei estudos e estão todos bem, os netos todos formados.

Com o tempo o comércio começou a decair; as facilidades de estradas, carros e tinha também negociante de longe, mais aparelhados, vieram as cooperativas; essas foram duro pra nós; daí fomos pro ramo das serrarias lá pra Santa Catarina e o comércio continuou por lá que lá era ainda tudo meio novo.

O entrevistado revela com propriedade as dinâmicas do comércio dos ditos primeiros tempos da colônia, suas relações, seus desdobramentos no tempo, sua modernização, seus limites e redefinições, sempre com muito ufanismo e centralidade do papel do comerciante.

O mesmo reconhece que havia na Linha uma dinâmica econômica muito intensa ligada ao ramo das carroças/carretas e tropeadas, inclusive de varas de porcos à caminho de frigoríficos não muito distantes; enfatiza que os comerciantes “dominavam tudo”, ganhavam muito dinheiro, porém comerciantes, para o informante, eram os grandes, no caso, os de Casca, Guaporé, Passo Fundo, Veranópolis e Muçum.

O entrevistado correlaciona comércio, carreta, produção agrícola, intercâmbios comerciais, vínculos mercantis com outras regiões, comércio de mulas, evolução e seleção dos negociantes em razão do avanço dos meios de transportes. Recorda que vivera muitos anos de sua vida associando ferraria, casa de pasto, comércio de produtos coloniais e carreteando, bem como abrindo estradas para o escoamento do produto. Seu relacionamento comercial se deu mais diretamente com os colonos; comprava dos colonos e revendia para comerciantes maiores do distrito de Casca, do município de Guaporé, de Passo Fundo, ou, então, para cooperativas em centros maiores. Revela ser o comerciante da linha (comunidade local) o agente do processo mercantil, que estendia suas relações de troca para os da cidade ou o de um distrito maior na região.

O entrevistado deixa claro, também, que sem o comerciante, pouco adiantaria o colono produzir excedentes. Alguns colonos conseguiam levar seu produto e de outros colonos a um centro maior, porém, a falta de recursos para fazer frente às grandes distâncias, não compensava.

Em sua narração, não cansa de falar em sacrifício, na luta, nos conflitos com vários agentes, caminhoneiros, comerciantes

maiores, colonos. O informante não lamenta muito pela perda de inúmeros elementos envolvidos com as carretas, pois criaram-se outros, mais modernos. No fundo, ele sempre quis dizer que nada se perdeu. Os processos apenas se transformaram e, segundo ele, para melhor.

Em sua informação, não esqueceu de mencionar os “de fora”, os estranhos à comunidade – os negros que vinham de Panambi vender fumo – e a sua diferença e discriminação no espaço local.

Podemos dizer que o papel do negociante transcendia sua dimensão econômica. O local/lugar das trocas comerciais principalmente no comércio de linha ou distrital era o espaço da bodega, do jogo de cartas, da reunião à noite e aos sábados e domingos. As informações da sociedade mais ampla, as boas novas do caixeiro-viajante, a filtragem e manipulação dessas informações, principalmente em torno dos preços e mercado pelo comerciante/bodegueiro, fez desse uma liderança comunitária e política. Não é gratuita a indicação de nomes de lugares provenientes de famílias de comerciantes locais. O Seu Palma expressa isso.

OTÁVIO BUSATO, 90 anos, descende de família de grandes comerciantes regionais do ramo das carretas no meio urbano. Seguindo seu pai, tornou-se um dos maiores comerciantes de Casca.⁴⁴

Comecei em 1938, mas meu pai era antigo no comércio da região; desde 1906, quando eu entrei já com mais de 20 anos, lembro que nós comprava por pedido de viajantes (os caixeiros-viajantes da época), vinha pela navegação todos os produtos; com carroça nós ia buscar em Muçum. E daqui ia carregado de feijão, milho, banha. Naquele tempo não tinha matadouro, faziam só banha. [...]. Vendia bastante

⁴⁴ Por opção pessoal, o informante, viúvo, reside sozinho, próxima ao centro de Casca. Foi entrevista várias vezes nos meses de Novembro e Dezembro de 1999 e em março de 2007.

pro colono, vendia fiado, prazo, nada de a vista. Era melhor. Eles pagavam com o produto. O falecido pai sempre fazia assim, disse que em Nova Roma faziam assim e trouxe pra cá a idéia.

Meus pais sempre tinham seis ou sete empregados carreteiros remunerados mensalmente. Tinham vários ternos de mulas e muitas carretas, algumas para a colônia (pequenas) e outras para Muçum, Passo Fundo, Guaporé... Essas eram grandes; eram um espetáculo! [...].

O segredo era se dar bem com os colonos; sempre se demo bem; se visitavam bastante. O comerciante tinha que ir na casa dos colonos, contava como ia passando a família, como ia os negócios e assim se conheciam. [...]. Na roça, o colono tinha uma carrocinha, junta de boi e mula. A venda deles sustentava a família e fazia o dinheiro, depositava dinheiro na casa do comerciante; o comerciante movimentava o dinheiro, pagava um jurinho, banco tinha muito pouco. O colono não gostava do banco, se pagava, olha lá, 4 ou 5% a.a. [...].

Tinha caixeiro-viajante; viajavam a cavalo, depois vendiam ao comerciante, daí fazia pedido e vinha como mercadoria de Porto Alegre; representava firmas. [...]. O mascate é outra coisa; ele ia na casa do colono com a mercadoria, nas bruacas ou com uma carrocinha. Eles eram por conta, trabalhavam eles pra ganhar dinheiro. Nós tinha raiva deles porque tiravam a freguesia, iam na casa do colono e vendiam, não pagavam imposto, era uns concorrente brabo. Eles não compravam a mercadoria nossa, alguns sim, até trabalhavam pra nós, mas a grande maioria não tinha ligação com os comerciantes da redondeza; vinham de longe, pegavam mercadoria de fábrica (tecidos, calçados, chapéus, roupas em geral). Aqui na região tinha os Toazza e vinham uns quantos de fora também. Os caixeiros-viajantes vendiam, mas não era deles a mercadoria; o mascate era diferente, trabalhava pra ele. [...].

Comecei trabalhar na casa de comércio em 1936. Em 1960, ele (pai) transferiu para mim. Todo o produto produzido e vendido na colônia era comprado por nós e, daqui, ia a maioria para Muçum.

Lá tinha quem comprava de nós e ia pra um centro grande, né. Descia de naviozinho para Estrela, Bom Retiro; tinha entreposto nesses trajetos. Navios maiores, então, né. [...].

Alguns eram donos de suas carroças e puxavam frete. O meu pai tinha carretas dele e tinha peões. Eram pagos como operários hoje. O terno melhor e mais grande era composto de 12 animais entre mulas, cavalos. [...].

O primeiro caminhão que entrou aqui foi pelo ano de 36; eram uns caminhãozinhos pequenos à gasolina. As carretas foram sumindo. No final de 40 não tinha mais carreta que fazia os trajetos distantes como o de até Muçum.

As estradas eram trilhos. Quando vieram os caminhões, não iam para as colônias. Iam só para as estradas e traçados maiores, as Estradas Gerais. Significa dizer que as pequenas carroças no interior continuaram mais tempo. [...].

O comerciante ganhou dinheiro. Ele era o que fazia circular o dinheiro. O dinheiro valia muito. Meu pai fazia de tudo; todos conheciam ele. Fale de Casca de antigamente, não tem como não lembrar do Albino Busatto. Foi um dos maiores comerciantes de milho e lentilha da região do Taquari. Acho que ninguém mandou tanto milho, trigo, feijão pra Muçum, suínos pros frigoríficos de Dois Lajeados, Guaporé e Muçum, principalmente na época do meu pai.

Pra Passo Fundo ia muito carreteiro, mas não gostavam muito, viu. As estradas eram melhores, mas os comerciantes logravam muito lá, pagavam muito pouco. Prá Guaporé se ia também, mas era mais o porco. [...]. O caminhão fazia por 10 carretas. Num dia e meio ou dois se fazia o trecho, porém, aumentava o custo; só que era menos sacrifício.

Em 36 ou 37 eu já tive caminhão. Mas por causa da estrada teve muita resistência dos comerciantes e de alguns colonos que podiam comprar. Depois, na guerra (Segunda Guerra), não tinha gasolina. [...]. Os governantes não ajudavam para abrir as estradas. O



Casa de comércio da família Busato em Casca, hoje tombada como patrimônio histórico.

dinheiro circulava, mas era sempre tenteado, não se gastava com porcaria. O comerciante bobo que perdia dinheiro na troca se quebrou. Quem se despertou fora comprou caminhão, integrou os colonos pra produzir mais. Esse (comerciante) se deu bem.

Com o caminhão, a carroça deixou de ser usada. Mas pra comprar caminhão não era fácil. A vantagem de quem tinha era que o caminhão dava renda, deixava mais lucro do frete e menos trabalhoso. [...]. A família Busato se espalhou pela região e para Passo Fundo, todos de um modo ou de outro foram ou ainda são comerciantes. O Albino Busato foi o mais antigo comerciante daqui e com mais condições. [...]. O comércio era difícil, era trabalhoso, ma se ganhava um dinheirinho, mas não era fácil. As facilidades depois acabaram com o comércio antigo. Daí, foram pra outros ramos, ou pra uma cidade maior; alguns viraram granjeiros em Passo Fundo mesmo, Mato Castelhanao, foram pra Veranópolis, montaram coisa grande por lá. [...]. As estradas melhoradas, os caminhões, os frigoríficos,

os supermercados, as grandes redes, o sistema que tinha mudado de compra e venda, foi acabando com o comerciante daquele tempo. O sistema dele não dava mais. Tinha comerciante que tinha moinho, que se associou em cooperativa, loja, oficina, depois posto de gasolina. Eu mesmo montei um posto de gasolina. Esse tipo de comerciante que diversificava a mercadoria se deu bem; hoje são os ricos da Casca, da região também, viu. [...].

O entrevistado deixa claro seu vínculo familiar com um grande comércio regional; enfatiza, a todo momento, a grandiosidade do comércio, da infra-estrutura que o cercava e o alimentava (animais, carretas, caminhão, movimento e quantidade de produtos vendidos etc.) Seu pai e, após, ele mesmo, possuía várias carretas e empregados; vinculava-se profundamente com os colonos; reconhece que, como comerciante, “fez dinheiro”.

O entrevistado fez questão de nos mostrar alguns estabelecimentos de propriedade de seus filhos (restaurantes, posto de combustível, dentre outros) como sendo fruto dos recursos obtidos quando da dinâmica comercial, pois “possuía uma das maiores casas de comércio da região”.⁴⁵

O entrevistado reconhece a necessidade que o comerciante tinha em manter um bom relacionamento com os colonos, visitá-los, demonstrar interesse em torno do mundo vivido dos mesmos. Faz críticas às ações dos mascates como comerciantes ambulantes e que obtinham vantagens pelo contato direto com o comprador e sem limites de atuação e de fiscalização. Ao mesmo tempo, reconhece que havia mascates vinculados ao seu estabelecimento.

⁴⁵ O prédio onde funcionou, por muitos anos, a casa de comércio ainda existe. A mesma foi tombada como patrimônio histórico municipal e está em fase de restauração. Serve de cartão postal para todas as informações turísticas e de festejos municipais.

O informante nos demonstra a funcionalidade e produtividade do caminhão. Ao mesmo tempo, revela que a infra-estrutura viária (estradas) era um ponto de estrangulamento para uma maior disseminação do caminhão, principalmente pelo meio rural. A precariedade das estradas dificultava a modernização e a inovação nos meios de transportes. Enfatiza, também, a necessidade de diversificação produtiva e mercantil dos comerciantes como fator importante para a maximização econômica.

PAULO GIONGO, 79 anos; reside e trabalha em Passo Fundo. Desde 1917, sua família (começando com seu pai, Quinto Giongo) atua no comércio farmacêutico; é considerada, e com imenso orgulho do mesmo, a casa comercial mais antiga em funcionamento na cidade.⁴⁶

Em Passo fundo houve uma grande migração de comerciantes, outros tornaram-se aqui, buscando espaços de mercado. Os comerciantes atuaram em todas as áreas. Por isso que a Associação Comercial começou ainda nos anos 20; havia comerciante em tudo quanto era ramo de atividade. A cidade precisava de um órgão de representação dos comerciantes; só podia ser de comerciantes, pois esses havia em abundância. Tudo o que era ramo tinha comerciante.

Meu pai veio de Arroio do Meio em 1899. Era caixeiro-viajante, visitava cidades, vilarejos, para vender mercadoria de pronta entrega. Ele, com o tempo, conseguiu licença de uma espécie de Conselho Regional de Medicina para atuar no ramo de remédios; boticário se dizia antigamente; sempre teve um dom de curandeiro. Abriu um comércio de secos e molhados e também de remédios, tudo junto, em 1921. Tinha uma charrete e saía vender remédios, recebia dos laboratórios óleo de bacalhau, Cafiaspirina, Instantina, Melhoral, Essencialina etc., e fazia também muitos remédios.

⁴⁶ Foi entrevistado em vários momentos nos meses de janeiro e março de 2007. Agradecemos ao mesmo também pela gentileza em nos fornecer material sobre aspectos da realidade do comércio de Passo Fundo.

QUINTO CIONGO & Cia. Ltda. - Passo Fundo

ACABAM DE RECEBER: *100-37*

Lampeões para acender fogo — preço ao alcance de qualquer bolso. Manuseio facilissimo, acende qualquer lenha — poupa tempo e fósforos.

Pox: o IDEAL, para toda a dona de casa que é lavar, sem trabalhar.

Parquetina — para encerrar assoalho

— Preços especiais para revendedores —

Necessitando de medicamentos consulte os preços da

Farmacia Indiana

Avenida Brasil 111 e 115

— Telefone 156 —

14/757 Ru.

Ele ia lá pros lado de Nonoai, levava jornal e remédios; quando chegava nas localidades era recebido com foguetes, pois levava notícias, mercadorias, o Jornal Correo do Povo e medicamentos populares.

O atacado e varejo de meu pai, com outro sócio, o comerciante Schisler, era muito grande aqui onde hoje é a [rua] Capitão Eleutério com a Av. Brasil, na época Rua do Comércio. [...].

Com o conhecimento de comércio e produção farmacêutico, ele conseguiu licença para localizar farmácia em 1921. Hoje, ninguém sabe, mas é a farmácia comercial mais antiga em funcionamento, tem mais de 80 anos, em Passo Fundo e, no mesmo local. Era bem na Rua do Comércio, na verdadeira Rua de Comércio, pois era só comércio que tinha aqui.

A farmácia otimizou poupança para comprar imóveis, empregou dinheiro. Em 1932, os secos e molhados parou e ampliou a farmácia; ficou um grande comércio farmacêutico — Farmácia Indiana — Nunca esquecendo que Passo Fundo logo depois teve muitas farmácias e drogarias (os Birman, a Farmácia Rosa de Teodorico Borges da Rosa, uma cadeia de oito farmácias de Daniel Viunisk, o Ítalo Pretto com a Farmácia Central, o Ivo Ferreira com a Serrana, o Antônio Fontoura com a Farmácia Fontoura etc.). E, em 1946, depois de 25 anos de comércio, meu pai morre e fico eu tomando conta de tudo. Fiz farmácia na UFRGS e me especializei nesse comércio e produção. [...].

Passo Fundo valia a pena, pois tinha dinheiro pós Segunda-Guerra: contrabando de pneus, a ferrovia em pleno vapor; é o período de hotéis; tanto é que tinha o Hotel do Comércio, dos Viajantes; na Gare havia o trem Internacional, fazia São Paulo a Uruguiana; os cassinos (Maroca, Palácio) eram grandes, visitados; mulheres vinham de São Paulo, da Argentina, Chile, Uruguai, vinham pra cá, ficavam uma temporada e saíam, vinham outras e, assim movimentava a cidade; o dinheiro do comércio e os comerciantes tinham endereço!

Havia muito dinheiro circulando na cidade. Ao redor, nos lados da linha férrea mais central havia casas e mais casas de comércio. Onde hoje é a Rua 7 de Setembro, havia comércio por tudo; onde tem os jornais hoje, tinha comércio forte, madeiras, moinhos. A ferrovia em Passo Fundo era sempre referência pelo intenso comércio. [...].

O ramo farmacêutico foi crescendo, muita concorrência junto; grandes redes como hoje a São João que tá matando todos. Valia a pena investir em imóveis porque os terrenos eram baratos e havia um comércio diversificado. Comerciantes investiam em tudo. Nas grandes indústrias, metalúrgicas, bancos e outros tinham sempre a participação de comerciantes.

O entrevistado é muito conhecido na cidade não só pela sua atuação no ramo farmacêutico, mas como ex-professor na UPF, sócio-fundador do primeiro e mais bem aparelhado canal de televisão da região, afiliado da RBS, atua como advogado e também no ramo imobiliário, participa ativamente na Associação Comercial da cidade.

Em seu depoimento, faz questão de frisar o acúmulo de capital com o ramo comercial tanto de seu pai como o seguido por ele; dá muita ênfase ao papel do comércio e do comerciante na dinâmica de desenvolvimento da cidade e região; mostra que o comerciante não é só o que dimensiona mercadorias, mas que possui um papel mais amplo, leva informações, vende remédios,



Retrato de família no meio rural da região colonial, mostrando ao fundo a engenhosidade na construção de um corredor ligando as duas peças da casa, para evitar incêndios graves causados pelo fogão-à -enha.

atrai os clientes pelo jornal, veicula informação com a dinâmica mercantil; adentra por espaços carentes de informações, de recursos médicos, de infra-estrutura em termos de mobilidade espacial como é o caso de Nonoai, extremo norte do Estado, região que no período estava sendo colonizada como frentes de expansão promovidas por colonos sobre a frente pioneira já existente composta de índios e caboclos.

Para o entrevistado, o comerciante é o agente de modernidade e modernização, dinamiza trocas; sabe onde investir; atua em vários ramos; insiste ser esse o dinamizador do progresso e da circulação do dinheiro em Passo Fundo.

REFERÊNCIAS

- ADAMI, J. S. *História de Caxias do Sul*. Caxias do Sul: São Miguel, 1962.
- ÁLBUM do Centenário da Imigração Italiana. Porto Alegre: EDEL, 1975.
- AZEVEDO, T. et al. *Terra e povo*. Porto Alegre: Globo, 1969.
- BARBOSA, F. D. *Semblantes de pioneiros: vultos e fatos da colonização italiana no Rio Grande do Sul*. Porto Alegre: EST, 1995.
- BATTISTEL, A.; COSTA, R. *Assim vivem os italianos*. Porto Alegre: EST, 1982.
- BRAUDEL, F. *A dinâmica do capitalismo*. Rio de Janeiro: Rocco, 1987.
- BRAUDEL, F. *Civilização material, economia e capitalismo: séculos XV-XVIII*. São Paulo: Martins Fontes, 1996, v. 2. (Os jogos das trocas).
- BRUM, A. *A modernização agrícola: trigo e soja*. Petrópolis/Ijuí: Vozes/Fidene, 1988.
- CENSOS Econômicos de 1950: Rio Grande do Sul. Rio de Janeiro: IBGE, 1956.
- CODIGO commercial do Império do Brasil. Rio de Janeiro: [s.n.], 1861.
- COSTA, R. *Antropologia visual da imigração italiana*. Porto Alegre: EST; Caxias do Sul: UCS, 1976.
- COSTA, R.; DE BONI, L. A. *Assim vivem os italianos. A vida, trabalho e lazer*. Porto Alegre: EST; EDUCS, 1983.
- COSTELLA, G. *Costella - Mattiello: uma presença ítalo-brasileira*. Porto Alegre: EST, 1980.
- D'AQUINO, T. Do barro ao pó. Estudos sobre tecnologia, processo de trabalho e saúde ocupacional nas olarias. *Perspectivas*, São Paulo, 12/13, p. 115-142, 1989/1990.
- DE BONI, L. A.; COSTA, R. *Os italianos do Rio Grande do Sul*. Porto Alegre:

EST, 1984.

DOBB, M. *A evolução do capitalismo*. Rio de Janeiro: LTC, 1987.

DUARTE, O. C. O carreteiro - elemento propulsor do progresso da região nordeste do Rio Grande do Sul. In: COSTA, R. *Raízes de Veranópolis*. Porto Alegre: EST, 1998. p. 191-194.

DUCATTI NETO, A. *A vida nas colônias italianas*. Porto Alegre: EST, 1979.

FLORES, H. A. H. Caixeiros viajantes: uma alternativa para o tropeirismo. In: SANTOS, L. M. S.; BARROSO, V. L. M. (Org.). *Bom Jesus na rota do tropeirismo no Cone Sul*. Porto Alegre: EST, 2004. p. 130-137.

FONSECA, P. C. D. *RS: economia & conflitos políticos na República Velha*. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1983.

GARDELIN, M. Os comerciantes. *Jornal Pioneiro*, Caxias do Sul, jul. 1997.

GARDELIN, M. *Os povoadores da Colônia Caxias*. Porto Alegre: EST; Folha de Hoje; Fondazione Giovanni Agnelli, 1992.

GIRON, L. (Coord.). Comércio e comerciantes de Farroupilha. *Cadernos de Pesquisa*, Caxias do Sul, v. 8, n. 1, p. 1-45, abr. 2000.

GIRON, L. S. (Org.). *Colonos e fazendeiros: imigrantes italianos nos campos de Vacaria*. Porto Alegre: EST, 2001.

GIRON, L. S. *Caxias do Sul: evolução histórica*. Porto Alegre: EST; Caxias do Sul: UCS, 1976.

GIRON, L. S.; BERGAMASCHI, H. E. *Casas de negócio: 125 anos de imigração italiana e o comércio regional*. Caxias do Sul: EDUCS, 2001.

GUIMARÃES, J. *A ferro e fogo: tempo de solidão*. Porto Alegre: Sabiá, 1972.

HADO, M. A. *Mulheres sem rosto*. Caxias do Sul: Maneco, 1998.

HERÉDIA, V. B. M. *Processo de industrialização da zona colonial italiana*. Estudo de caso da primeira indústria têxtil do Nordeste do Rio Grande do Sul. Caxias do Sul: EDUCS, 1997.

HERÉDIA, V.; MACHADO, M. A. *Câmara de Indústria, Comércio e Serviços de Caxias do Sul: cem anos de história*. Caxias do Sul: Maneco, 2001.

HEXSEL, C. A.; GÁRATE, H. E. *Comércio, século XX, Passo Fundo*. Passo Fundo: Sincomércio, 2002.

KUJAWA, H. A. *Cultura e religiosidade cabocla: Movimento dos Monges Barbudos no Rio Grande do Sul-1938*. Passo fundo: UPF, 2001.

LAGEMANN, E. Imigração e industrialização. In: DACANAL, J. H.; GONZAGA, S. (Org.). *RS: imigração & colonização*. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1986. p. 114-139.

LAZAROTTO, V. A. *Pobres construtores de riqueza: absorção da mão-de-obra e expansão industrial na Metalúrgica Abramo Eberle – 1905-1970*. Caxias: EDUCS, 1981.

LOPEZ, R. S. *A Revolução Comercial da Idade Média – 950-1350*. Lisboa: Editorial Presença, 1975.

LORENZONI, J. *Memórias de um imigrante italiano*. Porto Alegre: PUC; Sulina, 1975.

MAESTRI, M. História e literatura. O *quadrilho*, um caso de amor pela RCI. *Revista História: Debates e Tendências*, Passo Fundo, v. 5, n. 1, p. 9-32, 2004.

MOLON, F. O significado dos carreteiros na economia da imigração italiana no Rio Grande do Sul. In: DE BONI, L. A. (Org.). *A presença italiana no Brasil*. Porto Alegre; Torino: EST; Fondazione Giovanni Agnelli. 1990. v. II. p. 503-529.

MONFROI, O. *A colonização italiana no Rio Grande do Sul; implicações econômicas, políticas e culturais*. Porto Alegre: Grafosu; IEL, 1975. p. 119-120.

MOURE, T. A inserção da economia migrante na economia gaúcha. In: DACANAL, J. H. *RS: imigração & colonização*. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1996. p. 91-113.

NASCIMENTO, W. *A contribuição alemã para o desenvolvimento de Passo Fundo*. Texto não publicado. Mar. 2007.

ONZI, G. S. *O ranger das carretas, cargueiros e carreteiros na economia de Caxias do Sul, 1875-1950*. Monografia (Especialização em História do Brasil), Universidade de Caxias do Sul, Caxias do Sul, 2003.

PESAVENTO, S. J. Considerações sobre a evolução da agricultura gaúcha até 1930. *Informativo do Seite*, Porto Alegre, 2(3), nov./dez., 1977.

PESAVENTO, S. J. Historiografia e ideologia. In: DACANAL, J. H.; GONZAGA, S. (Org.) *RS: ideologia e política*. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1982.

PESAVENTO, S. J. *República Velha Gaúcha: charqueadas, frigoríficos e criadores*. Porto Alegre: Movimento; IEL, 1980.

PESAVENTO, S. J. *RS: a economia & o poder nos anos 30*. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1980.

PESAVENTO, S. J. *RS: agropecuária colonial & industrialização*. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1983.

POZENATO, J. C. *A babilônia*. Caxias do Sul: Maneco, 2006.

POZENATO, J. C. *A cocanha*. Porto Alegre: Mercado Aberto, 2000.

POZENATO, J. C. *O quadrilho*. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1997.

REICHEL, H. J. A industrialização do RGS na República Velha. In: DACANAL, J. H.; GONZAGA, S. (Org.). *RS: imigração & colonização*. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1996.

RELATÓRIO da Secretaria de Obras Públicas do Rio Grande do Sul. Governo do Estado, 1950.

RIOGRANDENSER. *Musterreiter*. Edição Comemorativa aos 25º aniversário de Fundação da Sociedade dos Caixeiros Viajantes de Porto Alegre. Porto Alegre: Reinnhardt, 1915.

ROCHE, J. *A colonização alemã no Rio Grande do Sul*. Porto Alegre: Globo, 1969.

RÜCKERT, A. A. *Metamorfoses do território: a agricultura de trigo/soja no Planalto Médio Rio-Grandense, 1930-1990*. Porto Alegre: UFRGS, 2003.

SÁ, Mem De. Aspectos econômicos da colonização italiana no Rio Grande do Sul. *Álbum Comemorativo do 75º aniversário da Imigração Italiana no Rio Grande do Sul*. Porto Alegre: Globo, 1950.

SANTOS, J. V. T. dos. *Os colonos do vinho*. São Paulo: Hucitec, 1978.

SANTOS, J. V. T. dos. Cantineiros e colonos: a indústria do vinho no Rio Grande do Sul. In: DACANAL, J. H.; GONZAGA, S. (Org.). *RS: imigração & colonização*. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1986. p. 135-155.

SINGER, P. *Desenvolvimento econômico e evolução urbana*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1977.

STORMOWSKI, M. S. Manufatura, artesanato e mercado em Caxias: um período de formação (1890-1910). *Méris: História & Cultura*, v. 4, n. 8, p. 307-331, jul./dez., 2005.

TEDESCO, J. C. *Colonos, carreteiros e comerciantes*. A região do Alto Taquari no início do século XX. Porto Alegre: EST, 2000.

TEDESCO, J. C. et al. *Agroindústria, frigoríficos e cooperativismo*. Porto Alegre: EST, 2004.

TEDESCO, J. C.; GRZYBOWSKI, D. (Org.). *Empresa familiar: tendências e racionalidades em conflito*. 3. ed. Passo Fundo: UPF, 2002.

TEDESCO, J. C.; SANDER, R. *Madeiros comerciantes e granjeiros: lógicas e contradições no processo de desenvolvimento socioeconômico de Passo Fundo (1900-1960)*. Passo Fundo: UPF; EST, 2002.

TIMM, F. da Rocha. *50 anos de viagens: trabalhos, peripécias e alegrias*. Porto Alegre: Associação dos Caixeiros Viajantes, 1972.

VERÍSSIMO, É. *O tempo e o vento: o continente*. São Paulo: Globo, 1995.

VERZELETTI, S. C. *A contribuição e a importância das correntes imigratórias no desenvolvimento de Passo Fundo*. Passo Fundo: Imperial, 1999.

ZARTH, P. A. A estrutura agrária. In: PICCOLO, H. I. L.; PADOIN, M. M. (Dir.). *Império*. v. II. Passo Fundo: Méritos, 2006. p. 187-213. (História geral do Rio Grande do Sul).

João Carlos Tedesco

De olho na balança!

Comerciantes coloniais do Rio Grande do Sul
na primeira metade do século XX

Este livro analisa especificamente o comerciante, que representou uma categoria socioeconômica bastante presente no cenário da imigração, colonização e industrialização do Rio Grande do Sul.

Sua importância transcendia a dinâmica mercantil; territórios sociais e políticos mesclavam-se com os jogos de trocas. Conflitos sociais foram inerentes a essa dinâmica mercantil, que não estabeleceu fronteiras nítidas entre a “esperteza” e a perspicácia.

A obra apresenta-se em quatro capítulos, que tematizam a produção para a venda; o transporte e seus lucros; os núcleos de poder e os vínculos agroindustriais e a busca pela modernidade e novos horizontes mercantis.

O livro traz, também, na parte final, relatos de antigos comerciantes.

ISBN 978-85-89769-43-3



9 788589 769433