

Mercadores e Carregadores das Caravanas do Sudão Central, século XIX * **

*Paul E. Lovejoy****

Fazendo uso de fontes diversificadas, especialmente relatos de viajantes, o artigo descreve o comércio das caravanas no Sudão Central, enfocando principalmente a presença haussá. O autor analisa o papel de seus integrantes (mercadores, carregadores e pequenos comerciantes), assim como a organização e o financiamento desta atividade que é um dos pilares do mundo muçulmano, não apenas por sua importância econômica, mas pela plêiade de pessoas e relações sociais nela envolvidas.

Palavras-chaves: Sudão Central – comerciantes – caravanas

The workers of the caravans in the Central Sudan in the nineteenth century

The article describes the organization of the caravans in Central Sudan. The work is based on different sources, particularly on Western reports and biographies of Haussa people. The author analyses the presence of merchants, porters and pet traders and also the financial system involved. The caravans are one of the most important activities within the Muslim World for its economic relevance and also for involving a pleiad of different people and social relationships.

Key words: Central Sudan-merchants-caravans

* Artigo recebido em outubro de 2005 e aprovado para publicação em dezembro de 2005.

** Este artigo tomou como base um texto escrito em parceria com Mark B. Duffill, publicado por Catherine Coquery-Vidrovitch e Paul E. Lovejoy (eds.), *The Workers of African Trade*, Beverly Hills, Sage Publications, 1985, 137-67.

*** Professor catedrático de História da África e da Diáspora Africana na York University em Toronto, Canadá.

Les marchands et les travailleurs des caravanes du Soudan Central au XIX^{ème} siècle

L'article étudie l'organisation des caravanes au Soudan central. Puisant dans différentes sources, particulièrement les rapports de voyages et les biographies du peuple Haussa, l'auteur analyse les agents du commerce: grands marchands, porteurs, petits commerçants mais aussi le système financier mis en oeuvre. Les caravanes ont joué un rôle fondamental dans le monde musulman du fait de leur importance économique et des mouvements humains et sociaux qu'elles ont suscités.

Mots-clés: Soudan Central- marchands- caravanes

No Sudão Central, o comércio de longa distância (*fataucî*) era um empreendimento altamente especializado, que envolvia um grande número de negociantes e trabalhadores em diferentes ocupações e atividades. Entre os mais destacados comerciantes estavam os haussá, cuja língua possui um sofisticado vocabulário comercial que indica modalidades de compra de manufaturas, revenda de mercadorias, pequeno comércio local, assim como diferentes atividades associadas ao transporte, à compra e à venda das mercadorias e a seus agentes. Entre estes mercadores incluíam-se desde grandes investidores, que requeriam os serviços de vários trabalhadores, até pequenos negociantes, que podiam, ou não, combinar suas atividades com a prestação de serviços a negociantes de maior vulto. De uma forma ou de outra, todos estavam envolvidos no comércio das caravanas que transportavam gêneros e pessoas ao longo das estradas, em toda a extensão do Sudão Central e, dali, através do Saara ou em direção ao sul, até o Atlântico, rota aqui apresentada, no caso em estudo.

Entre 1893 e 1894, durante sua estada nas regiões de Adamawa e Mandara, o viajante alemão Passarge testemunhou o trabalho árduo e intenso exigido pelo comércio de longa distância. Segundo o seu relato, os meios de transporte deixavam a desejar: usavam-se canoas para navegação fluvial, mas, fora elas, em Kuka e Kano, só havia camelos como meio de transporte. Existiam ainda cavalos (geralmente para montaria) e bois de carga. Em Adamawa, o burro era utilizado em grande escala, mas, segundo o viajante, o meio de transporte mais importante era o homem. Os comerciantes viajavam com seus escravos e, quando necessário, contratavam carregadores profissionais¹.

¹ S. Passarge, *Adamawa: Bericht über die Expedition des Deutschen Kamerun-Komitees in den Jahren 1893-94*, Berlin, 1895, p. 479.

Cada município do Sudão Central tinha sua própria comunidade mercantil, com número variado de comerciantes, sendo possível a elaboração de listas de negociantes para cada uma das maiores cidades do Califado de Sokoto e Borno. Figuras fundamentais para o sucesso das caravanas e da atividade comercial como um todo eram os aqui chamados estalajadeiros (sg. *fatoma*, pl. *fatomai*). Recebem o nome de comerciantes porque muitos destes *fatomai* operavam hospedagens à beira das estradas por onde passavam as caravanas e podiam acomodar até 150 comerciantes e seu séqüito, a um só tempo. Em conseqüência da extensão de seu envolvimento com os viajantes que hospedavam, os *fatomai* demandavam o emprego de trabalhadores adicionais para o atendimento nas estalagens, o que mobilizava parte da população local, não só na produção e no preparo de animais e produtos a serem consumidos pelas caravanas nestas paradas, mas no seu atendimento propriamente². Mas estes estalajadeiros eram bem mais que donos de hospedarias, funcionavam como intermediários entre os comerciantes e a população, assim como provisionavam as caravanas de todas as suas necessidades, inclusive financeiramente. Controlavam ainda todas as atividades ligadas ao comércio de natro, sal e gado³.

Em termos numéricos, os caravaneiros (*ayari*) eram, em sua maioria, pequenos comerciantes que viajavam desacompanhados, responsáveis pelo carregamento de suas próprias cargas (*yan gurumfa*), o que se fazia em animais de sua propriedade; outros operavam em ambiente familiar, acompanhados da "esposa"⁴, filhos, irmão mais novo, ou agregados da família. Durante as viagens, estes comerciantes precisavam de líderes para suas caravanas (*maduga*), assim como de intermediários (*dillala*) e estalajadeiros (*fatomai*). Mas, rodeados de membros de sua própria família, agregados e escravos não dependiam do serviço de transportadores

² Paul E. Lovejoy, *Caravans of Kola*, Zaria, Ahmadu Bello University Press, 1980; Lovejoy, *Salt of the Desert Sun. A History of Salt Production and Trade in the Central Sudan*, Cambridge, Cambridge University Press, 1986.

³ Para maiores detalhes sobre o papel dos *fatomai* e as condições do comércio de caravanas, ver Paul E. Lovejoy, *Ecology and Ethnography of Muslim Trade in West Africa*, New Jersey/Eritrea, Africa World Press, 2005.

⁴ Era comum um comerciante casar durante uma de suas viagens (*auran matafi*, *auran zaure*). Ver J.S. Trimingham, *Islam in West Africa*, Oxford, Oxford University Press, 1959, pp. 168-69.

profissionais (*yan alaro*)⁵ ou dos que ofereciam animais de carga e seus serviços como condutores (*yan sifiri da bisashe*). Além disto, estes pequenos comerciantes ainda se responsabilizavam por grande parte da organização da expedição, como a reunião dos produtos a serem comercializados, sua preparação e embalagem.

A maioria dos comerciantes ricos (*attajirai*) também participava diretamente do comércio de longa distância, viajando e trabalhando arduamente no negócio de compra e venda de produtos em mercados e feiras distantes. Grande parte deles viajava regularmente. Apenas alguns mercadores ricos podiam contar com agentes ou sócios, responsáveis pelos contatos e pela viagem a mercados longínquos e, com isto, permanecer na praça de origem, atuando como banqueiros, intermediários, importadores, distribuidores ou atacadistas⁶. Sem dúvida, muitos dos *attajirai* aspiravam ao papel de comerciantes sedentários, mas os riscos desta opção eram consideráveis. Quem não acompanhasse seus negócios podia ser facilmente levado à ruína por agentes desonestos ou governantes gananciosos, sem contar os riscos associados às longas viagens, a concorrência com outros e as flutuações do mercado, que demandavam decisões ao longo da viagem. A realização de bons negócios dependia de operações complexas que envolviam a disposição do responsável em assumir riscos, contrair um casamento próspero, assegurar amparo político e agir com astúcia. A maioria dos comerciantes de longa distância, com exceção dos maiores e mais prósperos negociantes sedentários, tinha todo o seu capital/crédito em circulação e qualquer desastre ou imprevisto poderia provocar sua ruína e a de seus credores⁷.

⁵ *Alaro* (1) portador ou carregador (*d'an/yan alaro*), ou (2) aquele que transporta carga a distância em troca de pagamento. A palavra é de origem iorubá: *aláàru* = carregador, derivado de *aru* = trabalho de carregador; ver R.C. Abraham, *Dictionary of the Hausa Language*, London, 1962, p. 3. A expressão haussá *d'an/yan dako* também se refere àqueles que portam ou transportam pequenos carregamentos a curta distância, como dentro de uma área urbana. As palavras também se referiam a escravos rapazes, pelo menos em Sokoto e Zaria.

⁶ *Terayya*, *tarme*, *turewa* e *gamayya* (do dialeto katsina) significam parceria. A palavra *gamade* (que, segundo Bargery, equivale a *gamayya*) tem um significado mais específico de sociedade ou parceria, com o intuito de comercializar. Sócio era *abokin taraya*. A palavra *guria*, de origem árabe, e equivalente a *gamade*, se refere ao investimento conjunto em algo por duas ou mais pessoas. Ver G.P. Bargery, *A Hausa-English Dictionary and English-Hausa Vocabulary*, London, 1934.

⁷ M.B. Duffill (ed.), *The Biography of Madugu Mai Gashin Baki*, Madison, African Studies Program, 1984.

Nos Califados de Sokoto e Borno, os dois maiores estados do Sudão Central no século XIX, tornar-se comerciante de longa distância era o desejo de muitos jovens que, afora esta opção, tinham poucas chances de escapar à pobreza e à desonra, sina de muitos cidadãos haussá (*talakawa*)⁸, em cujo folclore o comércio de longa distância era o único meio de adquirir fortuna e prestígio. Os jovens nele ingressavam como carregadores ou condutores de animais. Daí em diante, manejando as oportunidades, alguns deles tinham a chance de enriquecer⁹.

A carreira de Madugu Mohamman Mai Gashin Baki mostra como os jovens começavam a negociar em tenra idade, na esperança de que o comércio diligente, associado a uma certa dose de sorte, lhes trouxesse riqueza e respeito. O jovem Mai Gashin Baki começou sua carreira fazendo contatos com outros comerciantes e adquirindo conhecimento sobre os mercados desde o sul de Adamawa até Bagirmi e Borno. Em determinado momento, tornou-se líder de caravanas, chegando a comandar expedições de até 5.000 homens. Segundo Passarge “os haussá são como ciganos. Sentem-se em casa em qualquer lugar, mas nun ca estão à vontade; se não possuem nada, vagam por todo o Sudão como carregadores e, quando adquirem algum dinheiro, atuam como negociantes”¹⁰. Os comentários de Passarge revelam a interface permeável entre o trabalho assalariado e o empreendimento comercial, além de confirmar a ênfase do folclore haussá no comércio. Embora Mohamman desfrutasse de uma fortuna considerável, sua carreira demonstra como era fácil ir à bancarrota, ou cair em desgraça, o que lhe ocorreu quando foi pego desviando fundos de uma caravana. Mais tarde, constituiu outra fortuna, atuando como intermediário comercial na cidade de Bakundu¹¹. Ao investir em escravos e terra, atin-

⁸ Para textos haussá que enfatizam o comércio como meio de adquirir riqueza e prestígio, ver a discussão de I. Sellnow, “Der Handel in der Hausa Literatur des ausgehenden 19. und beginnenden 20. Jahrhunderts”, *Mitteilungen des Institut für Orientforschung*, 9, 1963, pp. 410-32. Ver também A. Mischlich, “Religiöse und Weltliche Gesänge der Mohammedaner aus dem Sudan”, *Studien zur Auslandskunde: Afrika*, 2:3, 1943, pp. 129-97, que foi traduzida para o inglês em S. Pilaszewicz, “‘The Song of Poverty and Wealth’: A Hausa Poem on Social Problems”, *Africana Bulletin*, 1974, pp. 67-115; e I. Tahir, in Jack Goody, *Cooking, Cuisine and Class*, Cambridge, Cambridge University Press, 1982, pp. 193-209.

⁹ Sellnow, “Handel in der Hausa Literatur,” *op. cit.*, pp. 410-32; Mischlich, “Religiöse und Weltliche Gesänge,” *op. cit.*, pp. 129-97.

¹⁰ Passarge, *Adamaua*, *op. cit.*, p. 31.

¹¹ Duffill, *Madugu Mai Gashin Baki*, *op. cit.*

giu um patamar razoável de acumulação, tendo atuado também como agente intermediário, comprador atacadista e distribuidor de mercadorias.

O trabalho nas caravanas

O funcionamento das caravanas exigia liderança e direção de profissionais, geralmente homens experientes que também atuavam como comerciantes independentes. O líder (*madugu*) era auxiliado por uma equipe que incluía um guia (*jagaba*), um assistente responsável por impor o ritmo da marcha (*uban dawaki*), um escrivão (*malamin ayari*) e um responsável por tocar o tambor que indicava o ritmo da caminhada (*mai gangan madugu*). As grandes caravanas levavam entre 2.000 e 5.000 pessoas, mais animais, e se estendiam por vários quilômetros ao longo do caminho. Havia ainda assistentes que se responsabilizavam por cada setor. A tarefa do líder era garantir a segurança da caravana e, por isto, era o responsável pela escolha da rota, devia antecipar-se aos perigos e proceder às negociações que facilitavam a passagem da caravana e sua entrada em mercados e feiras. Ele também se encarregava da defesa dos caravaneiros durante a caminhada e nas eventuais paradas para descanso, quando poderiam ser alvo de ataques de salteadores de estradas (*yam fashi*). Era ainda de sua responsabilidade manter a ordem entre os membros da caravana, resolvendo disputas, quando necessário. Ainda que algumas funções pudessem ser delegadas aos assistentes, o ditado haussá *Jaji, shi ne sarki (jaji = madugu)* destaca que "o líder é o chefe da caravana".

O *madugu* e seus homens formavam o que poderia ser chamado uma corporação ou empresa extremamente flexível, que dependia basicamente do sucesso e da reputação do líder, que não cobrava por seus serviços, mas era costume se lhe oferecerem presentes no começo e ao final da viagem. O líder e seus assistentes não pagavam pedágio (*garama*) ao longo do caminho e ficavam encarregados da negociação do que seria pago por cada negociante que integrava a caravana. Com a colaboração de seus subordinados – principalmente do escrivão – um líder desonesto podia enriquecer às custas dos negociantes que fizessem parte de sua caravana. Mas a descoberta de uma

¹² Lovejoy, *Caravans of Kola*, *op. cit.*; Kurt Krieger, "Kola-Karawanen: Ein Beitrag zur Geschichte des Hausahandels," *Mitteilungen des Institut für Orientforschung*, II:2, 1954, pp. 289-323; A. Mischlich, *Ober die Kulturen im Mittel-Sudan*, Berlin, Dietrich Reimer, 1942, pp. 181-86.

fraude poderia levá-lo à desgraça, como aconteceu a Madugu Mai Gashin Baki, que foi exposto à humilhação pública¹².

Quando as caravanas paravam para pernoite, os condutores, os carregadores, os serviçais e as mulheres ficavam encarregados de preparar o acampamento, em que – com exceção dos comerciantes abastados, que descansavam sob suas mantas de pele de carneiro – todos desempenhavam uma função específica. Os condutores se ocupavam em amarrar, descarregar e alimentar animais. As mulheres cozinhavam. Os comerciantes que transportavam mais de sessenta animais de carga empregavam aproximadamente vinte condutores e traziam com ele um séquito de serviçais, incluindo mulheres e carregadores¹³.

Como as caravanas costumavam parar sempre nos mesmos lugares, onde já sabiam existirem alojamentos que, visitados regularmente, costumavam estar em bom estado. O trabalho consistia em construir cabanas cobertas de capim (*bukkoki*) para os membros da caravana. Apenas os *attajirai* se alojavam em abrigos melhores, construídos com galhos e cobertos por couro de boi (*adadai*). Cercas e telas eram levantadas ao redor dos *adadai* e dos *bukkoki* dos que viajavam com mulheres¹⁴.

A cada parada o auxílio de trabalhadores adicionais era requerido e, nas estalagens, o trabalho dos *yara* (meninos, usados como serventes) era indispensável¹⁵. Serviçais, geralmente meninas escravas, preparavam a comida e se ocupavam da limpeza. Cavalariços e moços de estrebaria se ocupavam em montar e carregar animais dos comerciantes e aqueles a serem vendidos ou comprados. Vigias guardavam as mercadorias e demais bens da caravana. Um proprietário que viajasse com a sua própria estalagem (*masauki*) exigia um número substancial de empregados, incluindo escravos, que se ocupavam das hortas e áreas cultivadas quando, durante os meses chuvo-

¹³ Comerciantes haussá especializados no transporte da noz-de-cola em Yendi usavam escravos, cavalos, burros e bois no transporte de cargas. Ver "George Ferguson to Governor", 18 August 1894, C.O. 879/41, #479.

¹⁴ Mischlich, *Ober die Kulturen im Mittel-Sudan*, *op. cit.*, pp. 181-86; P.L. Monteil, *De Saint-Louis à Tripoli par le Lac Tchad*, Paris, Felix Alcan, 1894, pp. 210-11.

¹⁵ Polly Hill, "Two Types of West African House Trade", C. Meillassoux (ed.), *The Development of Indigenous Trade and Markets in West Africa*, London, Oxford University Press, 1971, pp. 308-18; Hill, "Landlords and Brokers: A West African Trading System", *Cahiers d'Études Africaines*, 23, 1966, pp. 349-66; Abner Cohen, *Customs and Politics in Urban Africa. A Study of Hausa Migrants in Yoruba Towns*, London, Routledge & Kegan Paul, 1969.

so, eram obrigados a permanecer acampados. Agentes especializados na comercialização de mercadorias específicas também empregavam trabalhadores que visitavam as áreas vizinhas, comprando e vendendo para os comerciantes atacadistas.

A maioria da carga era preparada e carregada pelos trabalhadores trazidos pelos comerciantes. Algumas cargas, como algodão cru, couros e peles de animais exigiam maior atenção. A embalagem da noz-de-cola demandava cuidados especiais para prevenir a contaminação de insetos. Montar a carga no lombo do camelo também era trabalho para especialistas. Quando Krause estimou os custos do transporte de mercadorias de Trípoli para Kano, em 1882, calculou que somente a embalagem e a preparação do transporte das mercadorias consumissem 14.7 por cento do custo total do transporte¹⁶. Cargas destinadas ao norte, transportadas por camelos, também exigiam preparo cuidadoso. Presas de marfim eram cortadas em pedaços antes de serem colocadas no lombo dos animais¹⁷.

Os negociantes requisitavam aprendizes e assistentes (*yara*) entre seus filhos, parentes e vizinhos¹⁸. Eles não recebiam pagamento, eram tratados como membros da família e o *mai gid*, o chefe do lar, garantia a todos roupas, alimentação e acomodação adequada. Em troca de seus serviços estes jovens adquiriam experiência, faziam contatos e tinham acesso a créditos. Escravos fiéis eram geralmente tratados como jovens familiares e podiam supervisionar operações comerciais e servir como guardiões legais dos filhos de seu senhor, em caso de morte. Cada comerciante levava seus próprios escravos e trabalhadores, porém muitas tarefas eram realizadas por serviços contratados.

A possibilidade de dispor de um número grande de trabalhadores, escravos ou não, que podiam ser requisitados para o trabalho eventual, era

¹⁶ G.A. Krause, "Aufzeichnungen über die Stadt Chat in der Sahara", *Zeitschrift der Gesellschaft für Erdkunde zu Berlin*, XVII, 1882, p. 313.

¹⁷ E.R. Flegel, "Der Handel in Nigerbeit und seine voraussichtliche Zukunft", *Mitteilungen der Afrikanisches Gesellschaft in Deutschland*, 4, 1883/85, pp. 134-35.

¹⁸ Works, *Pilgrims in a Strange Land*, *op. cit.*, pp. 63-79; Stephen Baier, *An Economic History of Central Niger*, Oxford, 1980, pp. 177-81.

¹⁹ Alhaji Muhammad Lawan Barmo, 5 de Janeiro de 1970, Katsina (Lovejoy Collection, Northern History Research Scheme Library, Ahmadu Bello University, Zaria, e Harriet Tubman Resource Centre on the African Diaspora, York University). Ver também Lovejoy, *Caravans of Kola*, *op. cit.*, p. 91; Baier, *Economic History of Central Niger*, *op. cit.*, pp. 251-52.

um componente importante desta relação, principalmente quando tais negociantes tinham que responder às flutuações do mercado. Comerciantes que dependiam de seus parentes e neles confiavam geralmente tinham começado suas carreiras como aprendizes¹⁹. Expedições lucrativas permitiam a estes indivíduos comprar um ou dois escravos, que passavam então a contribuir para os ganhos comerciais de seus amos e eram forçados a transportar cargas durante as caminhadas. Madugu Isa na Garahu tinha trinta escravos a seu serviço, outros tantos que se ocupavam dos jardins e das hortas, numerosos parentes, assim como outros dependentes, além de escravos, em suas casas em Sokoto e Kalgo²⁰. O emprego de mão-de-obra contratada era fundamental para o bom funcionamento das operações destes comerciantes, mas escravos leais não podiam ser substituídos, vinham de casa e permaneciam ao lado de seu senhor por toda a viagem.

Entre os trabalhadores das caravanas, além dos escravos trazidos de casa, os comerciantes contavam ainda com carregadores e condutores contratados.

O trabalho dos carregadores

Carregadores, assim como os animais de carga, podiam ser substituídos ao longo do caminho, embora nem sempre a bom preço. Nas caravanas, o transporte adequado variava conforme as mercadorias fossem vendidas e outras, sendo adquiridas, como também seu tipo de transporte. Como exposto por Abdullahi (emir de Gwandu e irmão de 'Uthman dan Fodio, de Sokoto), já no começo do século XIX era usual a contratação de carregadores profissionais²¹. O oficial alemão E. Kling, notou que "os haussá eram os carregadores mais baratos e mais eficientes do Sudão Ocidental"²². Exagero à parte, seu comentário evidencia a prática regular do transporte de cargas. Embora, no intuito de planejar a construção de uma estrada Lagos-Kano, o governador Girouard tenha feito algumas

²⁰ Muhammadu Isa Indole, 18 de Janeiro de 1970, Kano (Lovejoy Collection).

²¹ M.M. Tukur, "Values and Public Affairs: The Relevance of the Sokoto Caliphal Experience to the Transformation of the Nigeria Polity", Tese de Doutorado, Ahmadu Bello University, Zaria, 1977, p. 369.

²² E. Kling, "Bericht des Hauptmann Kling über seine letzte, von Lome über Kpandu, Salaga und Naparri nach Bismarckburg ausgeführte Reise", *Mitteilungen aus den deutschen Schutzgebieten*, 3, 1900, p. 145; e Kling, "Über seine Reise in das Hinterland von Togo", *Verhandlungen der Gesellschaft für Erdkunde zu Berlin*, 17, 1900, p. 353; Passarge, *Adamaua, op. cit.*, p. 31; e Pigott report, 20 de outubro de 1896, C.O. 879/45, nº 506.

estimativas sobre a disponibilidade de carregadores nesta rota, seu número permanece desconhecido.

Na rota entre Kano e Lagos, os comerciantes usavam burros, mas nesta região a taxa de mortalidade destes animais era alta, como destacou Alhaji Nagudu Abdullahi:

Se os comerciantes perdiam seus burros durante a viagem para Lagos, contratavam carregadores. Um bom carregador podia transportar tanta carga quanto um burro. Antes de contratá-los, o comerciante negociava o preço a ser pago. Quando chegava a Kano era um grande evento, atraindo um grande número de pessoas que corriam para ver as cargas enormes que transportava em suas costas. A maioria dos carregadores era haussá²³.

Apesar dos baixos salários, os primeiros oficiais coloniais destacavam que era fácil recrutar carregadores na rota entre Kano e Lagos:

Milhares, provavelmente 20 a 30 milhares de nativos carregadores trabalham nas caravanas independentemente ou como empregados do Estado haussá ou de Lagos. Este serviço foi mantido durante anos. Avaliando seu próprio trabalho a baixo preço e carregando somente os produtos mais caros, como batatas, noz-de-cola, sal, produtos de algodão e fósforo, os nativos passavam meses na estrada²⁴.

Acordos sobre os termos do contrato eram o resultado de barganha entre empregados e empregadores e os carregadores reconheciam e aceitavam os seus próprios chefes. Em visita a Adamawa, Passarge observou que os carregadores tinham suas expectativas com relação ao trabalho. Em suas expedições, recrutou, por exemplo, carregadores haussá de Lokoja, que considerou indisciplinados e difíceis de controlar durante a marcha. A lógica alemã de boa ordem e disciplina contrastava com as normas dos carregadores. Com uma mentalidade prussiana, Von Uechtritz, o encarregado da expedição, insistia em que carregadores deveriam marchar em fila indiana, com uma parada de descanso de dez minutos, a cada hora. Este regime de controle contínuo não agradava aos carregadores haussá, acostumados ao contrato por empreitada, onde se garantia a entrega da carga em determinado prazo, mas não as condições da viagem. Para a entrega de mercadorias entre Yola e Ngaudere, por

²³ Entrevista com Nagudu Abdullahi, 25 de outubro de 1969, Kano (Lovejoy Collection).

²⁴ E.P.C. Girouard para o Secretário de Estado, Report on Transport Policy of Nigeria, 30 de Maio de 1907, Zungeru, Nigerian National Archives/Arquivo Nacional da Nigéria, Kaduna.

exemplo, o prazo era de 70 dias. Nesta lógica, os carregadores determinavam o ritmo da caminhada, assim como a duração e o horário dos intervalos de descanso. As tentativas por parte dos alemães de modificar este padrão resultavam, inevitavelmente, em desentendimentos, como indica Passarge:

Aquele que não seguisse a fila indiana de carregadores, que desmontasse sua carga ou que demorasse durante a caminhada era castigado com uma varada e, no caso de a ofensa se repetir, a punição consistia na perda da alimentação diária, a punição mais severa que pode existir para o negro, porque o estômago vem antes de qualquer outra coisa. Os haussá gradualmente e sem muita disposição se acostumaram à disciplina da marcha²⁵.

Diferentemente dos alemães, os comerciantes haussá pagavam seus carregadores antecipadamente e a remuneração era proporcional ao peso e à dificuldade da carga. Um carregador podia transportar de 50 a 57 quilos, recebendo por isto 40.000 cauris (1 libra esterlina) ou uma diária de 2.353 cauris (aproximadamente 0,50 de libra esterlina) mais 200 cauris para sua ração alimentar. Quando os alemães tentaram diminuir a ração alimentar para 30 cauris por dia, os carregadores exigiram 100. Somente depois de muita discussão, foi acordado o pagamento de uma diária de 40 cauris, além de 10 extras para o pagamento do líder dos carregadores e do intérprete²⁶. A diferença entre a prática local e o acordo feito com os alemães demonstra que a barganha era um elemento chave na contratação dos carregadores e que eles mantinham uma atitude corporativa, permitindo dizer que a emergência de uma consciência coletiva, da parte deles, era um fator importante na organização e na condução do comércio.

Em 1891, o também viajante Monteil enfrentou dificuldades. Sua expedição, composta por dez burros, quatro bois e cinquenta carregadores, viajava com uma grande caravana haussá que regressava a Sokoto depois de comerciar noz-de-cola em Asante. No caminho entre Wagadugu e Dori, Monteil teve problemas com seus carregadores e, ao chegar a Yaga, vários deles abandonaram a caravana. Segundo seu relato, uma noite, trinta dos cinquenta partiram, sem que se pudesse alcançá-los²⁷. Como no caso da ex-

²⁵ Passarge, *Adamaua, op. cit.*, pp. 64-66.

²⁶ *Idem*, pp. 31-33.

²⁷ Monteil, *De Saint-Louis à Tripoli, op. cit.*, pp. 156, 178.

²⁸ Segundo Walter Gowans, conforme citado em texto anônimo, publicado pelo jornal missionário *Sudan Witness*, 1963, p. 3.

pedição de Passarge, os carregadores de Monteil estavam cientes de que podiam recusar-se coletivamente a certas imposições, assim como negociar e mesmo abandonar o trabalho contratado. Em 1895, o missionário Walter Gowans, que viajava entre Bida e Kano, teve dificuldades para contratar carregadores e sofria “o contínuo perigo de perdê-los”²⁸. Segundo Rowland Bingham, outro missionário,

Carregadores sabiam como provocar uma greve como qualquer sindicato trabalhista no nosso país de origem [o Canadá]. Eles percorriam 20 milhas para depois desmontar as cargas e protestar, dizendo: ‘branco, nós só vamos continuar caminhando se você estiver disposto a pagar o dobro do que nos está pagando agora’. Devido a estas disputas trabalhistas, uma jornada de seis dias poderia levar até seis semanas para ser completada²⁹.

Inicialmente, Bingham e Gowans demonstraram ingenuidade ao lidar com os carregadores, mas logo perceberam que eles eram organizados e sabiam como conduzir negociações. Do outro lado, missionários e comerciantes tentavam diminuir o pagamento e maximizar a carga de trabalho. Entretanto, é importante esclarecer que esta consciência coletiva era posta em prática apenas em situações específicas, já que, findo o trabalho contratado, cada um seguia um caminho diferente.

E embora não se conheça a extensão do uso da mão-de-obra feminina nas caravanas, as mulheres também eram empregadas no transporte de carga. Na década de 1820, Hugh Clapperton observou que em Kulfo, cidade Nupe entre Zaria e o rio Níger, muitas mulheres se empregavam nas caravanas, transportando suas cargas nas cabeças³⁰. Oriundas de Borgu, elas seguiam com as caravanas de Kulfo até as cidades de Bariba ou mais adiante. Em Asamawa – no caminho entre Garoua e Ngandere – Passarge encontrou uma extensa caravana, onde mulheres e homens eram empregados no transporte de pelo menos trinta presas de marfim. O proprietário era de Zaria e a maioria dos carregadores, mulheres que “na África trabalham por menos que os homens”³¹ e eram capazes de transportar cargas de 50 quilogramas, por vez.

Freqüentemente, o transporte de carga era visto como uma ocupação exclusiva para escravos ou indivíduos menos afortunados, em extrema po-

²⁹ Segundo Rowland Bingham, no mesmo jornal e texto.

³⁰ Hugh Clapperton, *Journal of a Second Expedition into the Interior of Africa*, Londres, 1829, p. 137.

³¹ Passarge, *Adamaua*, *op. cit.*, p. 255.

breza. O carregamento era uma atividade perigosa, as jornadas de trabalho eram longas e extenuantes e as caravanas costumavam sofrer ataques ao longo do caminho, o que, com frequência, resultava na morte ou na escravização de seus componentes. Os comerciantes algumas vezes escravizavam trabalhadores livres indevidamente, ou os exploravam além do contratado. Nos anos em que a agricultura e a produção artesanal davam bons resultados, era mais difícil encontrar homens e mulheres dispostos a integrarem as caravanas, demandando então um maior número de escravos, individualmente ou em grupo, como as companhias de carregadores-escravos (*'yan bojuwa*)³².

Em 1827, no caminho entre Kano e Sokoto, depois de uma série de problemas com os animais que seguiam em sua caravana, Clapperton contratou cinco homens para levar a carga de cinco camelos, ao custo de 2.000 cauris, por dia³³. Este preço era excessivo, mas a situação não favorecia o negociante, que se encontrava no meio da estrada. A escala de pagamento era diferente, dependendo da duração do contrato, fosse ele por diária, ou por viagem. Segundo Ogunremi, carregadores profissionais recebiam melhor remuneração que outros jornaleiros³⁴. Em meados do século XIX, carregadores recebiam 1.200 cauris (1 *shilling* e 2½ *pence*) por dia, enquanto outros trabalhadores recebiam 400 cauris (4½ *pence*). Carregadores transportavam cargas de 67 a 70 libras a 20 milhas por dia, por um custo aproximado de 14.6 *pence* por tonelada/milhagem. Na última década do século XIX, Robinson teve que pagar 1.500 cauris por dia entre Lokoja e Kano, o que foi estimado em 9 *pence*. Robinson pagou a cada carregador 20.000 cauris além de um subsídio para alimentação de 300 cauris. Em 1907, Girouard reclamou que o carregamento se havia transformado num problema, pois a remuneração local estava muito acima da encontrada em seu país³⁵. Neste período, a remuneração correspondia a dois *shillings* por tonelada/milhagem, aproximadamente.

³² As autoridades políticas não regulamentavam a remuneração, mas estavam interessadas em definir as obrigações financeiras. Segundo Abdullahi dan Fodio, um carregador contratado que acidentalmente avariasse a mercadoria transportada "não era responsável pelos produtos perdidos, mas não receberia o seu pagamento". Tukur, "Values and public affairs", *op. cit.*, p. 369.

³³ Clapperton, *Second Expedition*, *op. cit.*, p. 179.

³⁴ G.O. Ogunremi, *Counting the Camels. The Economics of Transport in Preindustrial Nigeria*, New York, Nok, 1982, pp. 84-87.

³⁵ Girouard, Report on Transport Policy, *op. cit.* Ver também Ogunremi, *Counting the Camels*, *op. cit.*, pp. 89-90.

O trabalho envolvido no transporte de mercadorias de longa distância estava associado a condições econômicas e sociais bem determinadas. Algumas pessoas precisavam complementar o orçamento doméstico durante as estações do ano em que a agricultura não rendia o suficiente. Mesmo os escravos que se ocupavam das hortas de seus senhores entravam no ramo do transporte através de acordos de *sufuri* ou *murgu*. Nestes casos, os comerciantes cobriam os custos de subsistência dos escravos que aceitavam trabalhar no transporte, do mesmo modo que o fariam caso contratassem um trabalhador livre ou um escravo de outra pessoa. A diferença em relação aos demais acordos de *sufuri* ou *murgu* era que o sustento do escravo se transferia para o contratador.

Pequenos comerciantes também aceitavam trabalhar como carregadores ou condutores, ocasião para viajar e fazer pequenos negócios como negociantes independentes. Atuar como pequeno comerciante não exigia demasiado e até carregadores-escravos faziam pequenas transações com a intenção de acumular o suficiente para pagar a sua alforria (*fansar kai*) e começar um negócio. Escravos e homens livres pobres das grandes cidades haussá atraíam carregadores profissionais. Segundo Staudinger, eram recrutados entre a população mais pobre, um fato observável em sua postura e comportamento³⁶. O grupo social de onde provinham incluía ainda pessoas livres, vendidas como escravas para pagamento de dívidas³⁷. Disfarçando-se de comerciantes ou carregadores haussá, criminosos e escravos fugitivos encontravam nas caravanas um estratégia de fuga³⁸; identificados como haussá, muitas vezes não eram falantes nativos desta língua, mas faziam uso dela para se integrar a esta rede comercial. O trabalho era sempre temporário, mas oferecia a possibilidade de enriquecimento. Como observou Passarge, eles “não formavam uma casta à parte, pois qualquer pessoa podia ser carregador, mas existiam hábitos e costumes específicos que regulavam as condições de contrato entre transportadores e empregadores”³⁹.

Como, além de força e resistência física, o carregamento demandava poucas qualificações, a possibilidade da emergência de um grupo especializa-

³⁶ Paul Staudinger, *Im Herzen der Haussaländer*, Berlin, 1889, p. 141.

³⁷ Duffill, “Madugu Mai Gashin Baki”, *op. cit.*

³⁸ H. Johnston, *The History of a Slave*, London, Kegan, Paul, Trench, 1889, pp. 109-10.

³⁹ Passarge, *Adamaua*, *op. cit.*, p. 65.

⁴⁰ Adamu Bagwanje, 18 de agosto e 10 de setembro de 1969, Kano (Lovejoy Collection).

do era remota. Entretanto, em alguns casos isto acontecia, como durante a colheita das primeiras nozes-de-cola, quando os empregadores utilizavam os *'yan bojuwa*, que eram carregadores especializados no transporte de mercadorias de alto valor e pequeno peso. Adamu Bagwanje, por exemplo, começou a sua carreira como *'yan bojuwa*. Quando jovem, antes de 1900, viajava entre Kano e Lagos⁴⁰.

A maioria dos comerciantes empregava de dois a quatro carregadores que se juntavam a grupos de trinta, transportando tecidos, sandálias, couro e peles em direção ao sul, de onde traziam tecidos e noz-de-cola. Os carregadores ficavam com 1/3 do lucro⁴¹. Embora se reconhecessem como um grupo distinto, há poucas indicações de que os *'yan bojuwa* tenham desenvolvido uma consciência de grupo. Todos reconheciam o seu *status* de trabalhadores, mas esta identidade de caráter ocupacional não se transformou na base de uma consciência de classe.

O trabalho dos condutores

Os condutores constituíam a segunda categoria de trabalhadores na estrutura do comércio de longa distância. Camelos, burros e outros animais de carga, como bois, mulas e jumentos, careciam de condutores. Os camelos, embora pouco usados na região, também estavam disponíveis para contrato. Conduzir um animal de carga não constituía uma atividade física desgastante, mas era tão perigosa como transportar cargas. Esta ocupação, utilizada principalmente no período de seca, era oferecida pelos que tivessem condições e meios de disponibilizar animais de carga, ou ainda pelos que tivessem experiência para isto. Geralmente, um homem controlava três burros ou bois, ou de três a cinco camelos.

Os proprietários alugavam seus animais, além de oferecer o serviço de condutores para percursos longos ou curtos, que poderiam ser cumpridos por eles mesmos, por um dependente ou ainda por mão-de-obra contratada. Alguns dos maiores comerciantes e líderes de caravanas mantinham seus próprios condutores. Um negociante só contratava um condutor se não contasse com pessoal suficiente de sua confiança para cobrir esta tarefa. Era

⁴¹ A questão do lucro em sociedades islâmicas carece de maiores detalhes que fogem aos limites deste artigo. Bak'ô Madigawa, 1 de dezembro de 1969, Kano, e Gambo Turawa, 5 de janeiro de 1970, Katsina (Lovejoy Collection).

⁴² Dixon Denham, Hugh Clapperton e Walter Oudney, *Narrative of Travels and Discoveries in Northern and Central Africa in the Years 1822, 1823 and 1824*, Cambridge, Cambridge University Press, E. W. Bovill (ed.), 1966 [1826], p. 709.

relativamente fácil contratar condutores e animais de carga em urbes comerciais, como Kano e Kukawa.

Como observou Clapperton em 1824, contratar camelos era medida essencial para o comércio transaariano:

(...) os comerciantes de Ghadamis e Tuat não possuíam seus próprios camelos, mas os alugavam desta população singular [os tuaregues], para atravessar o deserto de Kashna [Katsina], carregando as mercadorias ao preço de dez dólares por carga, além de transportar escravos a 25 dólares por cabeça⁴².

Heinrich Barth informou que, em 1849-1850, contraiu uma dívida de 55.000 cauris para que fosse feito um carregamento de mercadorias entre Tinteggan e Kano. Ele devia ainda 18.000 cauris a um comerciante, de quem havia alugado uma égua e um boi. Um método similar de transporte operava no final do século⁴³. Monteil informou que em 1891 a confederação Kel Ewey de tuaregues aceitou fazer um transporte por um preço conveniente, negociado antes da viagem, mas que, na maioria das vezes, os árabes não participavam das caravanas⁴⁴. Os comerciantes também contratavam camelos e seus condutores em Bilma, para o comércio do sal⁴⁵.

Os tuaregues condutores de camelos ofereciam seus serviços aos comerciantes e, em troca, compravam os produtos agrícolas negociados em feiras. Como destacou Baier, a importância dos tuaregues nesta rede de transporte é clara, já que operava durante a estação seca, em combinação com o movimento dos pastores nômades que, em dezembro e janeiro, se dirigiam ao sul, rumo às savanas, para que os camelos pastassem e, quando em maio as chuvas recomeçavam, eles voltavam⁴⁶. Durante a estação seca, os condutores se reuniam nas cidades e nos povoados à procura de emprego, como os '*yan burabura*'.

⁴³ Heinrich Barth, *Travels and Discoveries in North and Central Africa*, New York, 1857-59, I, p. 489.

⁴⁴ Monteil, *De Saint-Louis à Tripoli*, *op. cit.*, p. 290.

⁴⁵ Lovejoy, *Salt of the Desert Sun*, *op. cit.*; Baier, *Economic History of Central Niger*, *op. cit.*, pp. 62, 71.

⁴⁶ Stephen Baier, "Local Transport in the Economy of the Central Sudan, 1900-1930", Comunicação apresentada na Conferência *Economic History of the Central Savanna of West Africa*, Kano, 1976; Baier, *Economic History of Central Niger*, *op. cit.*, p. 130.

⁴⁷ Northern Nigeria Annual Report, 1907-08, citado em Ogunremi, *Counting the Camels*, *op. cit.*, p. 108.

⁴⁸ Clapperton, *Second Expedition*, *op. cit.*, pp. 76, 77, 88.

Embora não seja possível calcular o número total de animais disponíveis para aluguel, as estimativas existentes para o começo do século XX indicam que este número era considerável. Em 1907, mais de 3.000 animais foram utilizados e, em 1908, nas províncias ao norte da atual Nigéria, houve um aumento no número de proprietários que ofereciam animais de aluguel ao governo⁴⁷. Em 1827, retornando de Asante para Kano, Clapperton deu início a uma longa negociação com Madugu Abdullah, chefe de uma caravana haussá. Depois de muita discussão, concordou em alugar quinze bois e burros para transporte de suas mercadorias e assinou um acordo em árabe, no qual o líder da caravana se comprometia a carregar sua bagagem de Boussa a Kano em troca de 200.000 cauris, a serem pagos em Kano, após a chegada⁴⁸.

Já Monteil, em Sokoto, estabeleceu um acordo que considerou favorável para sua viagem a Kano:

De uma hora para outra as pessoas começaram a chegar, alguns com burros, outros com cavalos, para me oferecer seus animais 'a serem pagos em Kano'. Em troca do reconhecimento de minha dívida me foi permitido, em poucos dias, organizar uma bela caravana. Meus credores deveriam acompanhar-me ou me encontrar em Kano⁴⁹.

Infelizmente, Monteil não fornece detalhes sobre o acordo, o que impossibilita a análise dos métodos de mobilização de mão-de-obra, incluindo a contratação de animais. Dias depois, ele conseguiu aproveitar a presença em Kaoura de uma caravana da qual comprou os animais necessários, fazendo uso, como sempre, de um vale reembolsável⁵⁰.

O contrato feito por Clapperton incluía quinze bois e burros entre Boussa e Kano e indica o padrão de 13.300 cauris por animal, ou, aproximadamente, catorze cauris por quilômetro. Posteriormente, alugou um boi para transportar suas mercadorias de Kano a Sokoto ao preço – que parecia excelente – de 5.000 cauris por viagem, menos de sete cauris por quilômetro, ou metade do preço do aluguel de animais mais ao sul⁵¹. Para infelicidade de Clapperton, o boi estava doente e não resistiu à viagem. Sem embargo, os valores e as condições apresentadas pelos viajantes europeus são instrutivos, pois demonstram os problemas que um viajante enfrentava. A maior

⁴⁹ Monteil, *De Saint-Louis à Tripoli, op. cit.*, pp. 252-53.

⁵⁰ *Idem*, p. 260.

⁵¹ Clapperton, *Second Expedition, op. cit.*, pp. 77, 88, 179.

preocupação de Clapperton era com as necessidades de seus carregadores que regressavam de Asante com pesadas cargas de noz-de-cola e com a variação do preço dos animais, que ficavam mais caros à medida que a caravana se afastava de Kano e ia em direção ao sul. Embora não tenha informado sobre os custos da contratação dos homens que cuidavam do rebanho, provavelmente eles estavam embutidos no aluguel.

O trabalho dos escravos à venda

A terceira categoria de mão-de-obra utilizada no comércio de longa distância era a dos escravos recém-adquiridos e destinados a serem vendidos ao longo ou ao termo da viagem enquanto transportavam parte da carga. Como estavam sempre na iminência de uma fuga, andavam mais lentamente, eram menos cuidadosos com a carga, diminuindo o ritmo da caravana, principalmente quando acorrentados. Segundo Clapperton, eles “eram vigiados durante toda a viagem, presos em grilhões pelo pescoço ou ainda atados por cordas, carregavam em suas cabeças os produtos de seus proprietários que variavam de 50 a 60 libras”⁵². Esta carga correspondia à metade do peso transportado por um carregador profissional. Mesmo assim, sua marcha supostamente barateava o custo do transporte das mercadorias. Passarge observou

“esqueletos velhos, débeis, enfraquecidos, homens acorrentados, frágeis e condenados, carregando crianças, com volumes em suas cabeças, caminhando lado a lado de seus senhores descarregados, o ritmo da caminhada demasiado rápido fazendo com que corresse”⁵³.

Por sua condição, raramente caminhavam grandes distâncias, mancavam e não tinham motivação para o trabalho. A possibilidade de fuga e suicídio restringia ainda mais o seu uso⁵⁴.

Se os escravos a serem vendidos nos mercados e nas feiras aí chegassem doentes, feridos ou debilitados, seu preço caía, sendo necessário tratá-los antes de colocá-los à venda. O lucro na comercialização de escravos em boa condição física era superior ao que a venda das mercadorias por eles

⁵² Clapperton, *Second Expedition*, *op. cit.*, p. 138.

⁵³ Passarge, *Adamaua*, *op. cit.*, pp. 261-62.

⁵⁴ Ver também Eduard Vogel, “Dr. Eduard Vogel’s Reise nach Central Afrika”, *Petermann’s Geographische Mitteilungen*, 1855, p. 251.

transportadas poderiam trazer. Ainda assim, comerciantes arriscavam utilizá-los no transporte de mercadorias leves, alimentos ou equipamento para acampar. Aliviavam desta forma os carregadores profissionais e os animais de alguma carga.

Limitações para o desenvolvimento de uma consciência trabalhadora

Mão-de-obra recrutada entre escravos, trabalho não especializado, possibilidade de ingressar no pequeno comércio, uso do trabalho de dependentes e familiares eram condições que, combinadas, dificultavam a organização de associações corporativas. Menos provável ainda era a emergência de laços de solidariedade ocupacional. Carregadores e condutores almejavam a melhoria das condições de trabalho e de seu *status*, enquanto escravos aspiravam por liberdade ou ao menos tutelação, como a possibilidade de trabalhar e comerciar de modo independente. As estratégias de escravos e livres empobrecidos eram predominantemente individuais e não coletivas.

Entretanto, isto não significa que condutores e carregadores contratados fossem incapazes de atuar coletivamente para melhorar suas condições. Durante a marcha, os comerciantes estavam numa posição vulnerável e carregadores e condutores insatisfeitos podiam provocar transtornos, caso resistissem ao trabalho⁵⁵. Por este motivo, os comerciantes preferiam levar consigo seus escravos e dependentes. Quem tinha dependentes leais em sua caravana estava em melhor posição para enfrentar ameaças de carregadores e condutores insatisfeitos do que quem dependia exclusivamente da mão-de-obra contratada.

Ao trabalhar para negociantes ou agentes de comerciantes sedentários, os carregadores e os condutores tinham que manifestar seu descontentamento em relação aos acordos de trabalho de forma discreta. Oca-

⁵⁵ Os provérbios haussá sugerem pouco respeito pelos patrões e que os transportadores não se preocupavam com a entrega segura dos produtos que eram contratados para carregar; ver (a) *Mai kaya ke tsoron fashi, dan alaaro sai an ba shi magana*: O proprietário da carga teme os ladrões (ele age cautelosamente com medo de perder sua propriedade); o carregador não se importa (tudo o que você pode fazer é ameaçá-lo) (Merrick, *Hausa Proverbs*, 64). (Uma leitura alternativa é possível – O proprietário da carga teme atrasos/prejuízos; para o carregador, é somente um discurso); (b) *'Yan alaro ba ka asara sai gammo* ("Carregador, você não tem nada a perder, exceto seu travesseiro.") Collection of Major Edgar, National Archives, Kaduna. Estes provérbios caracterizam os carregadores *'yan alaro* como um grupo identificável de trabalhadores que não tinha nenhum compromisso com os bens que transportavam.

sionalmente, tomavam parte em ações coletivas na defesa de seus interesses, mas nunca mantinham suas reivindicações por períodos mais longos. Na falta de acordo, fugiam. Em casos extremos de confronto, arriscavam a possibilidade de um julgamento sumário pelo líder da caravana. Sob alegação de risco, podiam ser entregues às autoridades, para julgamento, no lugar de destino. Por isto, na maioria das vezes, preferiam a fuga em lugar do confronto, embora a fuga trouxesse com ela a acusação de deserção e a possibilidade da redução à escravidão.

O maior obstáculo para o desenvolvimento de uma solidariedade de classe entre os carregadores e os condutores era a estrutura do comércio de longa distância, controlada por associações pouco organizadas, mas extremamente poderosas, baseadas em laços de parentesco, cultura e residência comum. Os agalawa, os tokarawa e os kambari beriberi eram bons exemplos destas solidariedades corporativas. Os comerciantes haussá eram de origem estrangeira, mas passaram a dominar certos ramos do comércio de longa distância⁵⁶. Muitos carregadores e condutores eram membros destes grupos e os seus interesses, a longo prazo, estavam relacionados com o grupo em si e não exatamente com sua função de carregadores e condutores. Solidariedades verticais dentro destas associações comerciais limitavam qualquer conflito ou ação potencial que colocasse comerciantes, carregadores e condutores em lados opostos. Rapazes adquiriam sua experiência comercial transportando cargas ou cuidando dos animais, até que ficassem mais velhos e subissem na hierarquia da associação. Como adquiriam contatos e capital através de heranças e anos de aprendizado, poderiam também garantir não só riqueza como também uma posição respeitável dentro da comunidade. Seus interesses estavam na prosperidade das associações comerciais e, em particular, das *gidaje* (casas) de que eram membros. Somente os especialistas em transporte rápido de mercadorias valiosas, os *'yan bojuwa* e os *'yan burabura* desenvolveram uma solidariedade ocupacional efetiva e eram capazes de monopolizar certas rotas, evitando competição e se colocando numa posição relativamente forte frente aos comerciantes que contratavam seus serviços.

Assim como outros setores da economia, o comércio de longa distância no Sudão Central era um trabalho intensivo, levado a cabo por um pequeno número de comerciantes que conseguiam atingir grau de organiza-

⁵⁶ Lovejoy, *Caravans of Kola*, *op. cit.*, pp. 75-100.

ção, contatos, conhecimento e recursos necessários a este tipo de comércio. Os carregadores e os condutores eram indivíduos altamente motivados, que aceitavam fazer as viagens longas e perigosas para, com o tempo, se tornarem eles mesmos grandes mercadores. As pessoas consideravam o comércio um meio através do qual podiam galgar melhores condições econômicas e sociais. A expansão do comércio no século XIX indica que o número de trabalhadores aumentou, mas não levou à emergência de uma classe trabalhadora. Carregadores e condutores almejavam alcançar o trabalho por conta própria e, possivelmente com a exceção dos *'yan bojuwa* e dos *'yan burabura*, as ações coletivas e as identidades grupais se confinavam a situações específicas. A autopercepção destes carregadores e condutores, enquanto grupo de trabalhadores, continuava restrita ao tempo curto das viagens, não se estabelecendo laços permanentes entre eles.

Os meios de mobilização laboral teciam redes entre desiguais, o que dificultava que carregadores e condutores se identificassem coletivamente. Escravos alugados sob contratos *murgu* – que trabalhavam em troca de remuneração – ocupavam uma posição ambígua nas relações de trabalho. Por outro lado, os trabalhadores ligados aos comerciantes recrutados para as caravanas – fossem eles livres ou escravos – não recebiam qualquer remuneração regular, trabalhando em troca de comida, alojamento e vestuário, quando necessário. Os proprietários que permitiam que seus escravos trabalhassem por sua própria conta – em troca do pagamento do *murgu* – arriscavam o desenvolvimento de interesses corporativos entre eles, risco minimizado pelo fato de os contratos serem temporários e de os escravos regressarem ao seio da família durante a estação das chuvas. Os grandes negociantes, chefes das casas comerciais, podiam atuar arbitrariamente, dispensando parentes e vendendo escravos, mas os interesses da companhia familiar restringiam este comportamento. Era preferível estimular atividades cooperativas entre os seus do que arriscar o desenvolvimento de antagonismos de classe.

Os comerciantes livres, os condutores e os escravos contratados formavam um contingente socialmente permeável, onde era relativamente fácil circular entre as três categorias. Um trabalhador poderia transformar-se em comerciante, homens jovens deixavam suas casas para juntar-se às ex-

⁵⁷ Goldsmith, Sokoto Province, Report for December 1906, SNP 7/8 1643/1907.

pedições como carregadores e condutores e regressar em seguida às famílias, para tomarem conta dos negócios. Escravos contratados se comportavam como os carregadores livres e os condutores, com o objetivo de valorizar seu trabalho e maximizar sua remuneração. Por fim, qualquer um que tivesse um pequeno capital, por menor que fosse, podia negociar e ganhar alguma esfera de autonomia. Como notou Goldsmith, médico-residente em Sokoto, em relatório escrito em 1906, a dificuldade para controlar os escravos no distrito-capital, depois da conquista britânica de 1903, se devia ao fato de que os escravos vagavam pelo território, vendendo tecidos e cabras. E quando não tinham o que vender, criavam problemas⁵⁷.

A presença colonial introduziu progressivamente o final da escravidão, estabelecendo novas relações de classe, mas esta população, então considerada “desempregada” nos padrões ocidentais, já estava lá, vivendo em condições semelhantes, muito antes da chegada dos ingleses, no século XIX. A facilidade com que as pessoas circulavam entre as diferentes posições indica que, a todo tempo, almejavam livrar-se do trabalho remunerado e comerciar por conta própria. Entretanto, o êxito em atuar de modo independente era quase sempre temporário, pois a realidade do comércio dava apenas a alguns a oportunidade de virem a ser um *attajirai*.