

Samuel Benchimol
Professor da Universidade do Amazonas

JUDEUS NO CICLO DA BORRACHA



Palheta.
7.

Manaus, Amazonas, Brasil
1994

Samuel Benchimol
Professor da Universidade de Amazonas

JUDEUS NO CICLO DA BORRACHA
JUDEUS NO CICLO DA BORRACHA

Trabalho apresentado no Primeiro Encontro Brasileiro de
Estudos Judaicos da Universidade do Estado do Rio de Janeiro,
no período de 24 a 26 de Outubro de 1994

Maués, Amazonas, Brasil
1994

Samuel Benchimol
Professor da Universidade do Amazonas

JUDEUS NO CICLO DA BORRACHA

Trabalho apresentado no Primeiro Encontro Brasileiro de Estudos Judaicos da Universidade do Estado do Rio de Janeiro, no período de 24 a 26 de Outubro de 1994

Manaus, Amazonas, Brasil

1994

Samuel Benchimol
Professor da Universidade do Amazonas

JUDEUS NO CICLO DA BORRACHA

Ficha catalográfica

B457j

BENCHIMOL, Samuel - 1923

Judeus no ciclo da borracha. Edição xerox, Manaus, 1994

(Trabalho apresentado no I Encontro Brasileiro de Estudos Judaicos da Universidade do Estado do Rio de Janeiro, no período de 24 a 26 de Outubro de 1994)

75p.

1- Amazônia - imigração judaica. 2. Amazônia - ciclo da borracha. I - Título

CDU 308(811)

CDD 309.811

Manaus, Amazonas, Brasil

Permite-se a livre cópia reprográfica para fins educacionais, científicos, culturais e de interesse regional ou nacional.

Composição micro-computador Magnavox 386/20 XP: Tei Ihára

FAMILIAS E EMPRESÁRIOS DE ORIGEM OU ASCENDÊNCIA JUDAICA

ÍNDICE

As primeiras famílias de origem e/ou judaica se estabeleceram na Amazônia, a partir de 1820, quando o boom da borracha ainda não havia adquirido <i>momentum</i> . Atestam essa data as primeiras sepulturas nos cemitérios israelitas de Soledad de Belém e a fundação das duas primeiras Sinagogas em Belém: <i>Nisar Ashanum</i> (Porta do Céu) e <i>Issel Abraham</i> (Pousada de Abraham) nos anos de 1826/1828. Elas reviviam, em sua maioria, do Marrocos Espanhol - Tetuan e Ceuta (esta cidade permanece sob a soberania da Espanha, apesar da reivindicação do Reino de Marrocos). Fazem parte de outras vilas do interior, onde habitavam os judeus chamados "forasteiros", de fala árabe, e conhecidos pelo seu temperamento agressivo e brigão; e em grande maioria de parte internacional da cidade livre de Tânger, vilas e comunidades vizinhas. Eram todos judeus de origem francesa (Alsácia e Lorena), alemã e britânica (Gibraltar). 1. Famílias e empresas de origem ou ascendência judaica	9
2. B. Levy & Cia. - de Ceuta ao Seringal Remanso	17
2.1 - O espólio dos 309 Seringais	25
3. Raphael Benoliel - "o monopólio que a natureza nos deu e o homem nos tirou"	29
4. Isaac Benayon Sabbá - o pioneiro da industrialização na Amazônia	51
5. Isaac Jacob Benzecry - o empreendedor e inovador	71
6. Isaac Israel Benchimol - 1888/1974 - patriarca e desbravador do rio Abunã (Rondônia/Acre)	79
7. Trabalhos publicados pelo autor	93

FAMÍLIAS E EMPRESÁRIOS DE ORIGEM OU ASCENDÊNCIA JUDAICA

As primeiras famílias de origem e fê judaica se estabeleceram na Amazônia, a partir de 1820, quando o *boom* da borracha ainda não havia adquirido *momentum*. Atestam essa data as primeiras sepulturas nos cemitérios israelitas de Soledad de Belém e a fundação das duas primeiras Sinagogas em Belém, *Shaar Ashamaim* (Porta do Céu) e *Essel Abraham* (Pousada de Abraham) nos anos de 1826/1828. Elas provinham, em sua maioria, do Marrocos Espanhol - Tetuan e Ceuta (esta cidade permanece sob a soberania da Espanha, apesar da reivindicação do Reino de Marrocos), que falavam espanhol e *raqitia*; do Marrocos Francês de Casablanca; do Marrocos Árabe - Fez e Rabat e outras vilas do interior, onde habitavam os judeus chamados "*forasteiros*", de fala *arbia*, e conhecidos pelo seu temperamento agressivo e brigão; e em grande maioria da parte internacional da cidade livre de Tânger, vilas e comunidades vizinhas. Eram todos judeus sefaradistas, de origem luso-hispânica (*Sefarad* em hebraico significa Espanha), que falavam espanhol, português e francês, e lá se estabeleceram após serem expulsos pela Inquisição Espanhola (1492) e Portuguesa (1497). Havia, também, outra corrente de judeus que se estabeleceu em Belém e Manaus, de origem francesa (Alsácia e Lorena), alemã e britânica (Gibraltar).

A característica principal desse movimento migratório residiu no fato de que, ao contrário da maioria de outras correntes, ela foi uma migração familiar, integrada da mulher e dos filhos, o que assegurava o caráter doméstico e gregário da vida judaica, milenarmente presa aos valores culturais e religiosos centralizados em torno das comunidades, que procuravam criar como forma de assegurar a continuidade de sua própria cultura e tradição. Muito os ajudou a formação escolar secundária obtida nos colégios da Aliança Israelita Universal, uma instituição judaico-francesa, estabelecida em quase todas as vilas e cidades marroquinas, para difundir a língua francesa e preservar os valores culturais do judaísmo. Essa formação e educação escolar muito iria contribuir para o seu sucesso, ao se estabelecerem por conta própria, como empresários na região amazônica.

Inicialmente esses imigrantes se localizaram em Belém e nas pequenas cidades do interior do Pará e Amazonas, como Cametá, Almerim, Alenquer, Óbidos, Santarém, Aveiros, Itaituba, Parintins, Itacoatiara, Tefé, Humaitá, Porto Velho, rio Abunã, Sena Madureira, Manaus e Iquitos, no Peru. Trabalhavam como empregados em escritórios, caixeiros nas casas comerciais e aviadoras de seus parentes e correligionários e depois como pequenos comerciantes, donos de flutuantes, compradores de gêneros regionais e regatões. Mais tarde, já no período áureo da borracha, iniciou-se a sua promoção econômica e social como arrendatários e proprietários de seringais no interior, ou como aviadores e exportadores nas praças de Belém e Manaus.

Os primeiros empresários judeus a adquirirem notoriedade e que se estabeleceram em Manaus, segundo registra a estatística dos fins do século passado, foram aqueles correligionários de origem francesa, provenientes da Alsácia e Lorena, bem como de procedência alemã e britânica. Os mais importantes, na última década de 1890, foram os senhores Marius & Levy, que se estabeleceram como aviadores e construíram o magnífico prédio da Rua Marechal Deodoro n°s 25/27, esquina da Rua Teodoro Souto e Avenida Eduardo Ribeiro, marco simbólico da cidade, que seria vendido, após a sua falência e liquidação, em 1914, para os Correios e Telégrafos. Esses empresários foram grandes fornecedores de materiais e obras de arte francesas para a construção

do Teatro Amazonas, no período de 1892-1898, como agentes que eram da famosa casa francesa Koch Frères & Cie., estabelecida em Paris na Rua Martel 6. Talvez por isso se explique o bom gosto e estilo desse edifício, todo construído com estruturas de aço da Inglaterra e azulejos da França. Nesse sobrado de 4 andares funcionou, após a liquidação de Marius & Levy, a firma B. Levy & Cia., de origem judaico-marroquina, que seria a mais importante firma aviadora e proprietária de armazéns, a principal concorrente de J.G. Araújo, conforme verificaremos mais adiante, no capítulo dedicado a essa empresa.

Além de Marius & Levy e de B. Levy & Cia., que se estabeleceram em Manaus, na década de 1890, as estatísticas da época registram o aparecimento de outros grandes estabelecimentos exportadores, aviadores e comerciantes como Theodore Levy, Camille & Cia., Emmanuel Levy & Cia., Gunsburger & Cia., Kahn & Pollach, Rosas & Cahn, Serfaty & Bezerra, Ezagui & Cia., em Manaus e Itacoatiara; e Isaac Roffe & Cia., em Belém.

Ao lado dessas grandes firmas, que alcançaram sucesso a partir de 1890 e na primeira década deste século, durante o apogeu da borracha, dezenas de outros modestos empresários judeu-marroquinos e judeus-franceses da Alsacia e Lorena começaram a surgir nas listas dos recebedores de borracha, publicadas na Revista da Associação Comercial do Amazonas, cujo primeiro número foi editado em 5 de julho de 1908. Essa revista publicava, mensalmente, a sinopse das entradas de borracha em Manaus e os anúncios das firmas comerciais. Nessa lista, a partir desse ano, podemos identificar muitas firmas e comerciantes judeus que aparecem como recebedores e consignatários de borracha. Acrescentamos a essa lista outros nomes de seringalistas, armadores, regatões, exportadores, importadores, varejistas ou proprietários de estabelecimentos comerciais em Manaus, conforme relação abaixo:

Levy Frères & Cia.	Samuel José Levy
Paulo Levy & Cia.	Raphael Benoliel
Felix Levy	L.J. Israel
Raphael Levy & Cia.	Salomão Israel
Emmanuel Levy & Cia.	A. Israel & Filhos
Henry Cerf Levy	Isaac Israel
Simon Lifstitch & Russo	Israel & Cia.
J.M. Bemmergui	M. Israel & Cia.
Bemmergui & Cohen	F.R. Farache
Moyses Benarros & Cia.	J. Serfaty & Cia.
Moyses Benayon	Serfaty & Bezerra
Benayon & Cia.	Abel Cohen
Dinard Benayon	Moyses Cohen
Samuel A. Ezagui	Elias M. Cohen
Marcos Ezagui	Salomão Cohen
Pacífico A. Ezagui	M.Y. Cohen
P. Ezagui & Irmão	J. de Mello & Bensabat
M. Ezagui & Irmão	J. Essabá
Mauricio Samuel	Salomão Bároakel
Raoul Weill	David Baruel
J. Gunzburger	Jacob Essucy
Gunzburger, Levy & Cia.	José Serruya
Henry & Lazar Klein	Jacob Chocron

Abraham Aflalo
Luiz Abitibol
Jacob Bitton
B. Levy & Cia. (Isaac Barros)

Simão José Benjó
Alberto Sicsú
Salvador Abecassis & Irmão-Maués
Salomão Pinto-Coari

Esses empresários de origem judaica, na sua maior parte, labutavam no interior dos Estados do Pará, Amazonas e Acre, como regatões, comprando e vendendo no seu comércio fluvial, ao longo dos rios de borracha, ou estabelecidos em seringais arrendados ou comprados. Suas famílias os acompanhavam nas pequenas vilas e cidades do interior ou nos barracões das terras de seringa.

Quase todas as famílias judaicas e seus descendentes que hoje vivem em Manaus e Belém, já tinham, nessa época e durante a segunda metade do século passado, se estabelecido no interior, pois esse era, então, a única forma de sobrevivência conhecida a assegurar algum futuro em termos de independência financeira. Com exceção dos portugueses que, na sua maioria, ficavam em Manaus e passaram a liderar e dominar o comércio e a produção do Estado, esses outros pequenos empresários e suas famílias eram conhecidos e tinham seus nomes associados a vilas e cidades da hinterlândia. Assim se fazia referência aos Sabbás, Larrats e Amzalacks de Cametá; Benzecrys de Portel; Zagurys de Macapá; Serruyas e Cagys de Santarém; Benchimois e Bentes de Boim, Aveiros e Itaituba no Tapajós e Fortaleza no rio Abunã, na fronteira da Bolívia; Chocrons, Amoys e Elmescanys de Óbidos; Dahans, Benguiguis, Althias e Finas de Alenquer; Assayags e Zagurys de Parintins; Abecassis e Levys de Maués; Peres e Ezaguis de Itacoatiara; Siqueiras de Tefé no Solimões; Pintos de Coari; Júlio Levys de Humaitá; Laredos e Abtibois de Sena Madureira; Serfatys de Melgaço; Abenathares, Sicsús e Azulays de Gurupá; e outros.

O colapso e a estagnação econômica, iniciada a partir de 1911 e que durou cerca de três décadas, determinou o seu êxodo do interior para as duas capitais amazônicas, de Belém e Manaus, onde tentaram sobreviver a despeito da crise. Muitas dessas famílias judaicas se iriam projetar através dos seus descendentes de primeira e segunda geração, quando a classe empresarial dominante, constituída pelas grandes firmas inglesas, alemãs, francesas desapareceram ou deixaram de operar no mercado de aviamentos e exportação de produtos regionais. Essa retirada abriu caminho para a sua ascensão econômica e social urbana com a reativação da economia amazônica, em 1942, com os Acordos de Washington e a nova política de valorização regional. Esses empresários foram estimulados e atraídos, tanto para o campo comercial quanto para a exportação e indústrias de beneficiamento de produtos e matérias primas regionais e depois para o setor fabril-manufatureiro. A contribuição cultural dessa corrente migratória e seus descendentes amazônicos não se esgota na provisão de quadros empresariais no campo mercantil-industrial, que ajudaram a formar para dar continuidade ao intercâmbio do comércio exterior e iniciar o processo de desenvolvimento industrial. Ela se projeta, também, no campo das profissões liberais, magistério e no próprio campo político.

Uma mais detalhada investigação histórica dessas famílias de origem judaica na Amazônia ajudaria a entender melhor o processo do dinamismo familiar como um dos agentes catalíticos do desenvolvimento econômico, conforme a tese defendida por François Perroux. Esse dinamismo familiar que está presente em grande parte das comunidades de imigrantes provém de sua vontade e capacidade de assumir riscos e de inovar no campo do comércio, indústrias e profissões. Este tipo de cultura e comportamento foi estimulado pela coesão e incentivo familiar, formação e educação escolar, espírito de poupança e pioneirismo de emulação e competitividade. Outrossim, o desejo de fazer fortuna e de se tornar independente veio complementar essas qualidades e

atributos que foram responsáveis pelo surgimento de um número tão grande de empresários judeus, mesmo na segunda e terceira geração, após superarem o problema dos preconceitos e intolerâncias que sempre sofreram através dos milênios.

A importância que esse grupo assumiu na liderança regional, antes representada pelas firmas inglesas, alemãs e francesas, e depois compartilhada pelos grupos portugueses, sírio-libaneses e nordestinos pode ser bem avaliada pelo numeroso grupo de famílias-tronco que aqui se estabeleceram, desde 1820 e com mais intensidade nos meados e fins do século passado. Certa vez denominei o período histórico de sua atuação como a *Era dos Ben* (em hebraico o prefixo *Ben* significa filho), em virtude do grande contingente de patronímicos familiares que se iniciavam com esse prefixo.

À semelhança do que fiz com os portugueses da *Era dos Jotas*, passo a enumerar os sobrenomes principais dessas matrizes familiares, cujas vozes ancestrais judaicas coloriram o caleidoscópio humano e cultural da Amazônia:

Aben-Athar	Bentes	Levy
Abecassis	Belisha	Lassery
Abensur	Bibas	Larrat
Abisoror	Cadosh	Lancry
Abitibol	Cohen	Lifsitch
Abushira	Cagy	Matalon
Aflalo	Chacon	Morluf
Adler	Chochron	Medina
Aguiar	Chenivresse	Melul
Alcain	Dahan	Minev
Alves	Dray	Maman
Alcolumbre	Eldeman	Maguib
Amos	Elarrat	Mendes
Amzalak	Essucy	Moreno
Anijar	Elcaim	Nahon
Assayag	Elgaly	Nahmias
Athias	Ezagui	Obadia
Azancoth	Edelman	Ohana
Azulay	Esquenazi	Ohevzion
Appenzeller	Elmescany	Orni
Barros	Essabá	Pacífico
Barcessat	Fima	Perez
Bainerman	Farrache	Pinto
Barcilon	Fahri	Pazuelo
Baruel	Foinquinos	Querub
Belicha	Franco	Roffé
Bemergui	Fink	Rossou
Bemuyal	Feder	Rozenski
Bencid	Frank	Soares
Benayon	Fleck	Safdie
Benarrós	Gabay	Safra
Benassuli	Garson	Sverner

Benchaya
Benzecry
Benchimol
Bensimon
Benoliel
Bensadon
Bensiman
Bendahan
Beniflah
Bentolila
Benemoñd
Benassuly
Benesby
Bendelak
Benjó
Benguigui
Benlolo
Bensabat
Benzion
Benzaquem
Benzaken
Band
Buzaglo
Boadana
Bainerman
Bern

Gassman
Gerzwolf
Goldfarb
Gunzburger
Hatchwel
Hamoy
Hamú
Hartman
Hanan
Hazan
Hamilton
Hauser
Hakimi
Gordon
Guinon
Israel
Kahané
Klein
Kahn
Klarnet
Kislanov
Krakoviak
Kriss
Koifman
Laredo

Sabbá
Saragá
Sentob
Siqueira
Serruya
Sicsú
Sidi
Shalon
Salgado
Schwartz
Schwarcz
Serfaty
Sussman
Tayah
Tapiero
Tobelem
Toledano
Taub
Venouziou
Weill
Zagury
Zucker

Instituto de los escritorios e armazén de N. Levy & Cia. Ltda. Construido no principio do século por N. Levy & Cia. exportadores e aviadores franceses de origem judaica. Estes o venderam, em 1914, aos Correios e Telégrafos. Anos depois, N. Levy & Cia. adquiriu o imóvel na Rua Guilherme Moreira 150, com fundos para a Rua Marcelino Dias, onde em 1920 a N. Levy & Cia. foi dissolvida.



Edifício-sede dos escritórios e armazéns de B. Levy & Cia. Ltda. Construído no princípio do século por Marius & Levy, exportadores e aviadores franceses de origem judaica, estes o venderam, em 1914, aos Correios e Telégrafos. Anos depois, B. Levy & Cia. adquiriu o imóvel na Rua Guilherme Moreira 150, com fundos para a Rua Marcílio Dias, onde funcionou até 1943, quando a firma foi dissolvida.

B. LEVY & CIA.

- de Ceuta ao Seringal Remanso

Por volta dos anos de 1870 chegou a Manaus, Isaac Barros, judeu marroquino, nascido em 1850, na cidade de Ceuta (território sob a soberania da Espanha, apesar da reivindicação do Reino de Marrocos), acompanhado de sua esposa e sobrinha D. Messody. No Amazonas teve um começo de vida bastante difícil, pois iniciou sua vida como empregado de diversas casas comerciais de seus correligionários, tendo depois se aventurado para o interior como regatão e comprador de borracha e gêneros regionais. A sua primeira aventura comercial foi no rio Madeira, onde arrendou ou comprou o seringal Remanso, cujo nome sempre serviu como endereço telegráfico e marca registrada da firma.

Em 1880 resolveu estabelecer-se em Manaus, fundando a firma Isaac Barros, que havia de ser a origem e matriz da futura organização Barros & Levy, antecessora de B. Levy & Cia., fundada em 1895. Esta nasceu de sua associação com o seu sobrinho Samuel José Levy, de Ceuta, a quem havia chamado de Marrocos, no início deste século. O estabelecimento comercial, assim criado, rapidamente prosperou porque soube bem aproveitar as oportunidades geradas pelo crescimento da demanda mundial da borracha e o grande aumento de preço ocorrido nesse período. Samuel José Levy, como ocorria com quase todos os imigrantes judeus-marroquinos, quando melhorou de vida com a nova sociedade, volta à Ceuta para casar-se com D. Clara Parente de Tetuan (Miss Tetuan), tendo passado a sua lua-de-mel no Seringal Remanso, onde nasceu a sua filha mais velha, D. Alegria, que hoje vive no Rio de Janeiro, com a propecta idade de 92 anos, juntamente com os seus irmãos José Samuel Levy com 89 anos, e Jacques Levy com 82 anos.

A empresa adquiriu novo impulso com a entrada na organização do Sr. Raphael Benoliel, no ano de 1902, que conseguiu, juntamente com o seu sócio Samuel José Levy, projetar a firma B. Levy como grande firma aviadora e depois exportadora de borracha para o exterior. Durante os anos de 1909 a 1916, podemos verificar, pelo quadro abaixo, como a firma cresceu e expandiu os negócios de borracha, na medida em que aumentava o número de seus aviados no interior, competindo diretamente com as grandes firmas aviadoras da época, como S/A Armazéns Andresen (portugueses de origem dinamarquesa), B.A. Antunes & Cia., Tancredo Porto & Cia., J.G. Araújo, Gomes & Cia., Mesquita & Cia. e J. Gunzburger.

**RECEBIMENTO DE BORRACHA ENTRADA NO PORTO DE MANAUS E
CONSIGNADA A B. LEVY & CIA. - 1909-1916**

Ano	Kilo	Valor exportação em libras da época	Valor exportação em libras corrigidas p/1992
1909	572.910	277.288	14.222.101
1910	522.542	342.265	17.554.771
1911	572.485	235.863	12.097.413
1912	834.541	317.125	15.685.002
1913	830.467	236.683	11.706.341
1914	1.190.642	245.272	12.131.153
1915	1.099.772	219.954	8.703.579
1916	888.242	213.178	7.201.152
Total	6.511.601	2.087.628	99.301.512

Fonte: Revista da Associação Comercial do Amazonas de 1909-1916.

Obs: 1) Valor em libras da época calculadas com base no preço médio de exportação do ano, conforme quadro organizado pelo autor.

2) Valor da exportação atualizada em libras esterlinas de valor corrigido para 1992, conforme índice de Preços da Grã Bretanha, anexo a esta pesquisa.

Pelo quadro acima pode-se muito bem avaliar o nível de negócios alcançado por B. Levy, equivalente em 1992 a 99.301.512 libras esterlinas, com média anual de 12.412.659 libras, ou seja, a firma recebia e vendia borracha no valor equivalente a um milhão de libras esterlinas por mês. A maior parte recebida de seus aviados do rio Madeira, rio Machado e rio Jamary, para onde mantinha navegação própria duas vezes por mês com o vapor Rio Jamary. Com toda essa massa crítica de recursos, apesar da crise iniciada em 1911, quando os valores foram sendo reduzidos ao ponto de, em 1916, o seu movimento equivaler a 50% do obtido em 1910, mesmo assim, B. Levy pôde sobreviver durante mais de três décadas.

No período do apogeu, B. Levy mudou os seus escritórios e armazéns para o prédio à Rua Marechal Deodoro 25/27, esquina da Rua Teodoro Souto e Avenida Eduardo Ribeiro, conforme se comprova com o anúncio, anexo, publicado na Revista da Associação Comercial de 1908. Este majestoso prédio que ainda hoje é um dos símbolos do período áureo da borracha, foi construído na primeira década deste século pelos judeus franceses-alsacianos Marius & Levy, que se notabilizaram na década de 1890 a 1900, como grandes fornecedores de mosaicos e obras de arte para a construção do Teatro Amazonas, agentes que eram da famosa casa parisiense Koch Frères & Cie., conforme relata Mário Ypiranga na sua pesquisa sobre esse Teatro (vol. 1º, pg 229).

No período do quadro acima mencionado, B. Levy & Cia. torna-se um dos maiores concorrentes de J.G. Araújo, pois enquanto este recebia de 1909 a 1916 - 9.681.072 kilos de borracha, B. Levy havia comprado, nesses anos, 6.511.601 kilos. Graças às suas conexões internacionais e o conhecimento do mercado inglês, alemão, francês e americano, passou a exportar borracha e castanha para os portos de Liverpool, Hamburgo, Havre e New York, conforme atestam os manifestos de carga da época, pois grande parte das firmas alemãs, inglesas e francesas haviam liquidado ou diminuído consideravelmente as suas filiais ou sedes de Manaus. A retirada desses concorrentes permitiu que, tanto J.G. Araújo quanto B. Levy & Cia. assumissem os seus lugares, tornando-se, além de aviadores, também exportadores desses produtos. A exportação, por ser um negócio que

exige grande conhecimento do mercado importador europeu e americano e do mercado de câmbio das bolsas de valores de Londres e New York, onde atuavam os especuladores, era e sempre foi um mercado de risco capaz de gerar enormes lucros e também grandes prejuízos. Por isso, somente poucas firmas tinham a capacidade de operar nesse mercado exterior e, assim, se explica o pequeno número de 4 ou 5 exportadores que operavam em Manaus e detinham mais de 90% do mercado. Tanto J.G. quanto B. Levy foram capazes de operar nesse setor com êxito, o que viria consolidar a posição econômica e financeira de seus estabelecimentos de Manaus.

O crescimento dos negócios de B. Levy, então, fez com que a firma, através dos seus sócios gerentes - Samuel José Levy e Raphael Benoliel, após a retirada para Portugal do seu fundador Isaac Barros, para viver em Lisboa, onde tinha um prédio próprio de três andares na Avenida da Liberdade 252, ganhasse grande prestígio social na cidade e no interior. Raphael Benoliel, o seu principal executivo, era um homem extremamente cortês, hábil e competente - conforme depoimento de seu grande amigo Emídio Vaz de Oliveira, empresário e bacharel, competente e íntegro, que dirige há décadas a comunidade luso-brasileira de Manaus, e que se tornou, no seu tempo, a maior firma especialista em seguro e agente de companhias aéreas. Benoliel foi eleito diretor da Associação Comercial do Amazonas, no período de 1906 a 1920. Em 1915 foi Vice-Presidente da ACA e assumiu a Presidência por diversas vezes. Como tinha um discurso fácil e convincente, tanto em português quanto em espanhol, francês e inglês, pois havia sido educado, primeiro em Tânger, na Aliança Israelita Universal, e depois em escolas portuguesas de Lisboa, por diversas vezes representou essa Associação em Congressos e Exposições Internacionais de Londres e New York, para onde viajava constantemente, além de Lisboa, onde mantinha residência com a sua família, em casa própria, localizada na Rua do Salitre. Também foi fundador e primeiro Presidente do Comitê Israelita do Amazonas, que ajudou a criar em 1929, prestando, assim, grandes serviços à comunidade judaica de Manaus.

Nas suas funções na firma B. Levy & Cia. ele era ajudado pelo seu irmão Isaac Benoliel, que entrou como sócio da firma, formando com Samuel José Levy equipe unida e competente. Mais tarde foi admitido na sociedade o seu genro Rubens A. Israel, casado com a sua filha D. Alegria. Nessa época trabalharam, também, na firma José Samuel Levy, que tinha vindo de Portugal em 1927, para fazer o serviço militar em Manaus, e Jacques Samuel Levy, que trabalhou na seção de exportação e que viria a ser conhecido em Manaus como grande esportista, lutador de box e tenista. Estes dois últimos ainda vivem, com a avançada idade de 89 e 82 anos, na cidade do Rio de Janeiro, juntamente com a sua irmã mais velha Alegria Levy, que tem 92 anos e que nasceu no Seringal Remanso, no rio Madeira; e Léa Levy com 85 anos, todos nascidos em Manaus e que muito me ajudaram na reconstituição desta memória.

Os escritórios de B. Levy & Cia. que estavam localizados à Rua Marechal Deodoro 25/27 (onde hoje é conhecido como prédio dos Correios e Telégrafos), ocupavam os dois pavimentos, sendo que pela Avenida Eduardo Ribeiro funcionava o seu armazém de borracha e pela Rua Marechal Deodoro ficavam os escritórios e o empório de mercadorias - estivas, ferragens, fazendas, confecções, miudezas, artigos de viagem e perfumaria, abrindo, inclusive, à noite para atender a sua clientela da capital e do interior, segundo o anúncio da época. O 3º e 4º pavimento do prédio eram alugados para escritórios de advogados, despachantes e agentes.

Em 1914, Marius & Levy, proprietários do prédio, após haverem liquidado os seus negócios em Manaus, vendem esse edifício para os Correios e Telégrafos, tendo atuado na transação a Associação Comercial do Amazonas, que recomendou a sua aquisição por essa repartição. Em virtude

dessa venda, B. Levy mudou-se para um prédio da Rua Guilherme Moreira 150, com fundos para a Rua Marcílio Dias. Este imóvel foi adquirido de J.H. Andresen Sucessores Ltda. (firma de propriedade de S/A Armazéns Andresen). Na parte que fazia frente para a Rua Guilherme Moreira funcionavam os escritórios e os armazéns de estiva e fazendas, e na parte dos fundos da Rua Marcílio Dias, bem ao lado do edifício-sede dos S/A Armazéns Andresen (que depois foi vendido para Morais Carneiro & Cia., antigos proprietários da atual firma Central de Ferragens S/A) estabeleciam-se os armazéns de gêneros, especialmente borracha, castanha, peles e couros.

A crise iniciada em 1911 atingiu o seu auge nas décadas dos anos vinte e trinta. A borracha que, no período áureo atingiu, em Manaus, o preço máximo de 18\$000 o kilo, no ano de 1910, caiu para 4\$000 em 1914, e ao nível mais baixo de sua cotação em 1932, quando valia apenas 1\$200 o kilo, pago pelas casas exportadoras de Manaus (vide Cosme Ferreira - Primeiro Centenário da Associação Comercial do Amazonas, pg 69). Este último preço era insuficiente para cobrir as despesas de frete do seringal até a cidade. Neste ano de 1932, que coincidiu, também, com a depressão da economia cafeeira paulista com os anos negros da crise americana, iniciada em 1929, a Amazônia produzia apenas 6.224 toneladas de borracha, comparadas com 42.286 ton de 1912, ou seja, cerca de 14,7%. Porém, em termos de valor, a exportação de 25.254.371 libras esterlinas da época (valor atualizado para 1992 = 1.295.296.689 libras esterlinas) do ano de 1910, caiu para 217.012 libras esterlinas de 1932 (valor atualizado para 1992 = 7.330.665 libras esterlinas), equivalente a menos de um por cento do valor de 1910.

A Amazônia, assim, havia perdido, em termos de borracha, 99% do seu produto territorial bruto. Nesta época, o sócio-fundador Isaac Barros retira-se de Manaus e vai viver em Lisboa com a sua família, onde tinha residência num edifício próprio à Avenida da Liberdade 252, que possuía em condomínio com seus sócios e parentes Samuel José Levy e Jacob Levy. Isaac Barros faleceu em Lisboa em 1935.

Os números acima servem para dar idéia do tamanho e da profundidade da crise nos anos trinta. Nessa década, a maior parte das casas aviadoras não resistiram ao choque da depressão e fecharam os estabelecimentos ou foram à falência, pois todo o seu capital estava emprestado, sob a forma de mercadorias, aos seus aviados-seringalistas. Estes, também, com a queda dos preços abandonavam as suas propriedades e os seringueiros saíam de suas estradas e "colocações", em busca de sobrevivência em outras vilas e cidades da região ou voltavam ao seu nordeste, onde a maioria ainda mantinham vínculos familiares.

Face a essa crise avassaladora, B. Levy & Cia., sob o comando de Samuel José Levy, Raphael Benoliel, Isaac Benoliel e Rubens A. Israel tentaram reagir, incrementando o seu comércio de castanha. Nessa década dos anos 30 fundaram a Usina Alegria, de beneficiamento de castanha, situada à Avenida Joaquim Nabuco, onde hoje está situado o parque de estacionamento da Primeira Igreja Batista da Restauração e aos fundos a sede social do Bancrevea Clube. Essa tentativa de diversificação industrial agregou mais valor à castanha, antes exportada a granel, e permitiu dar alguns anos de sobrevivência a essa organização. Para tanto, muito contribuiu a contratação de um executivo de alto nível, educado na Inglaterra e que, àquela altura, era o maior conhecedor do mercado de castanha: Eduardo Levy, filho do Sr. Julio Levy, de Manicoré.

A década dos anos quarenta, com a II Grande Guerra Mundial, encontrou a firma B. Levy & Cia. já bastante enfraquecida economicamente, visto que os seus aviados não honraram os compromissos de financiamento e preferiram entregar as propriedades e seringais a essa empresa, como a

maioria dos seringalistas fizeram com os seus aviadores da época. Samuel Levy e Raphael Benoliel saíram em busca de sócios para obterem maior capitalização da empresa e reforço gerencial. Assim conseguiram obter a parceria de seu correligionário Salomão Levy, um próspero e íntegro judeu que havia enriquecido em negócios de guaraná e paurosa em Maués e Abraham Chocrom, um rico comerciante de Óbidos, ambos bastante conhecedores de produtos regionais. A nova sociedade assim formada não durou muito por incompatibilidade entre os sócios ou porque os tempos e os negócios eram, realmente, muito difíceis. Ambos acabaram saindo da sociedade: Salomão Levy, para fazer uma nova sociedade com o seu velho amigo de Maués, Manuel Negreiros, através da firma Levy e Negreiros, e depois com os seus próprios filhos, quando se tornou um grande fabricante e exportador de couros de jacaré; Abraham Chocrom, depois de desfeita a sociedade, voltou para Óbidos onde conseguiu tornar essa cidade do Baixo Amazonas no terceiro maior porto exportador de gêneros regionais, depois de Belém e Manaus, conforme depoimentos prestados por Gimol Levy Benchimol e seu irmão Leon Levy, atualmente domiciliados no Rio de Janeiro.

Logo após essa alteração contratual com a saída desses quotistas de B. Levy & Cia, ocorrida por volta de 1941-1942, Raphael Benoliel retira-se de Manaus, após quase cinquenta anos de luta na Amazônia, para ir morar, modestamente, em Lisboa, com a sua família, na sua casa da Rua Salitre. Os outros sócios Isaac Benoliel e Rubens A. Israel se mudaram para o Rio de Janeiro com os seus familiares onde passaram a freqüentar a sinagoga Shel Guemilut Hassadim, no bairro do Botafogo, que era na verdade uma filial das sinagogas mães de Belém e Manaus, freqüentada por judeus paraenses e amazonenses no seu novo exílio no Rio de Janeiro. Samuel Levy ficou em Manaus para tentar liquidar a organização que seu tio Isaac Barros havia criado em 1895.

Em 1942, o Brasil assinava os célebres Acordos de Washington, para incentivar a produção da borracha silvestre, face à invasão dos seringais asiáticos pelos japoneses, após Pearl Harbour, durante a II Grande Guerra. Foi fundado o Banco da Borracha, criado pelo Dec-lei 4451, de 9 de julho de 1942, com um capital de cinquenta mil contos de réis, sendo 55% subscrito pelo governo brasileiro; 40% pela Rubber Reserve Company, uma entidade estatal pertencente ao governo dos Estados Unidos; e 5% destinado à subscrição pública. Esse Banco tinha por objetivo dar assistência financeira aos produtores-seringalistas na compra de aviamentos para seus seringais, desenvolvimento dos meios de transporte, organização de cooperativas de seringueiros e pequenos seringalistas, cabendo a esse Banco a exclusividade e o monopólio das operações finais de compra e venda de borracha.

Com a entrada do Banco da Borracha no cenário amazônico romperam-se as velhas estruturas do tradicional sistema de aviamentos que formava a cadeia produtiva aviador-seringalista-seringueiro e, assim, aquelas firmas que operavam o sistema de produção anterior não tinham mais vez e nem condições de sobrevivência, com a instituição dessa nova política de crédito, financiamento e suprimento direto aos seringais.

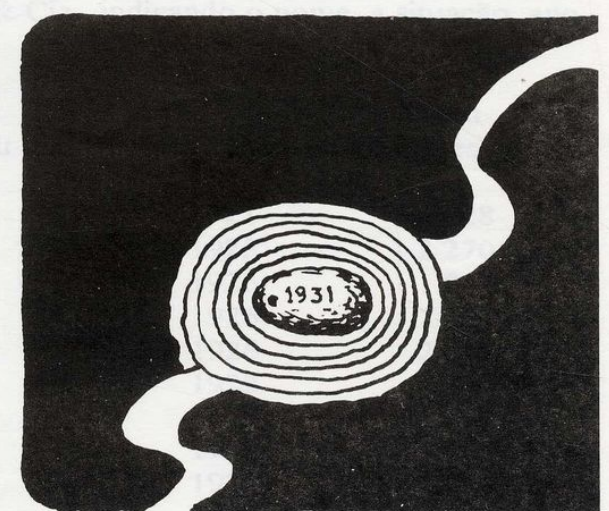
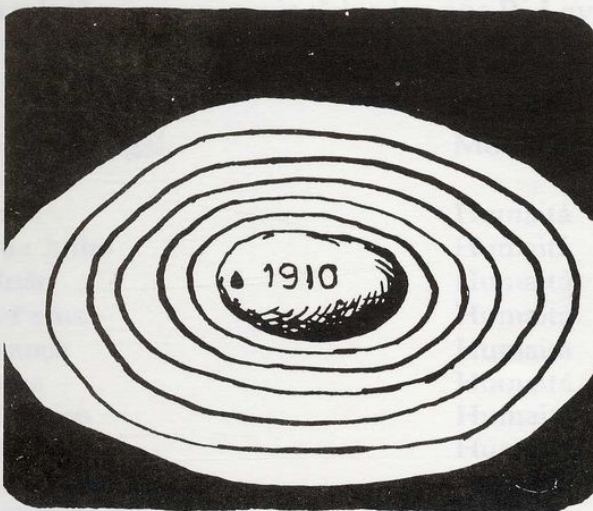
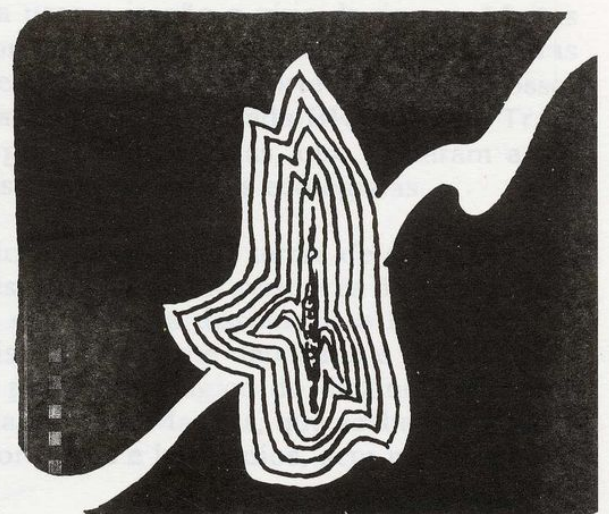
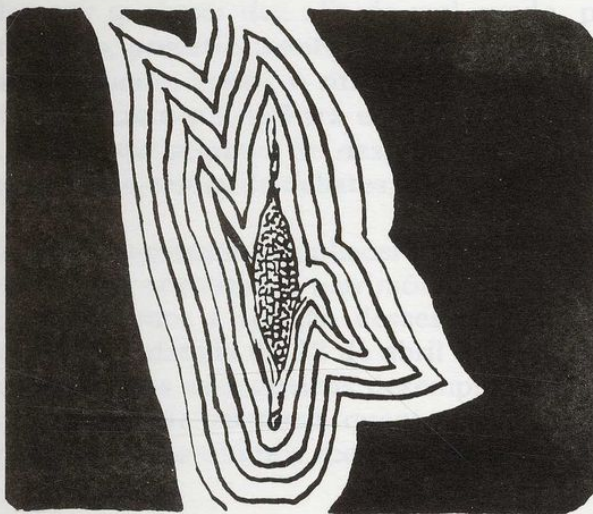
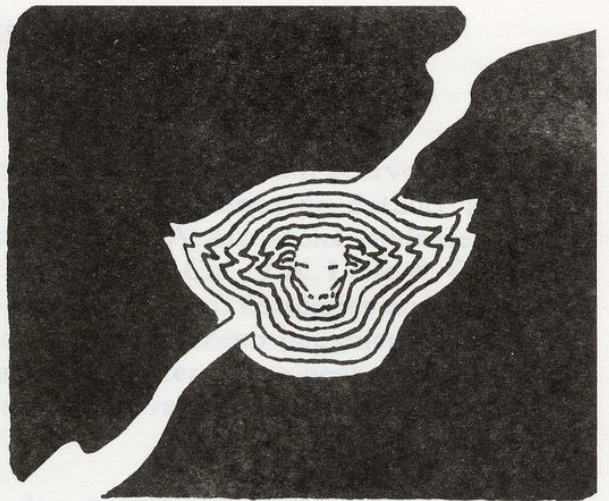
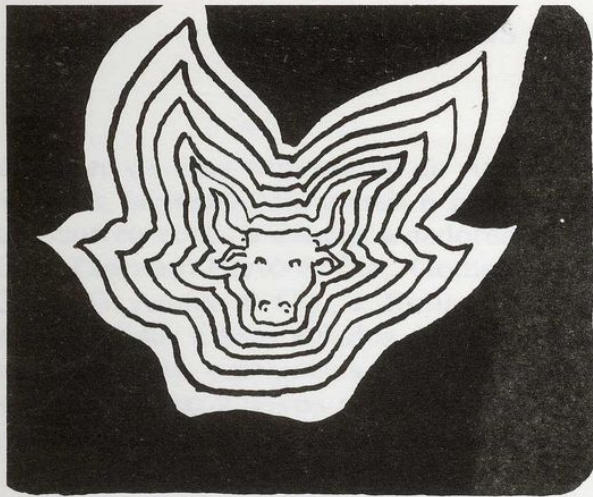
B. Levy & Cia., que um dia foi uma das maiores firmas aviadoras e exportadoras de borracha, foi mais uma vítima, entre tantas outras, a ser tragada pela voragem dos novos tempos e da nova ordem institucional, regida pelo imperativo da II Grande Guerra, de 1939/1945.

Assim, pela escritura datada de 28 de abril de 1943, B. Levy & Cia. - o sócio remanescente Samuel José Levy, que também se assinava Samuel José de Barros Levy, promoveu no Cartório do Tabelião Milton Nogueira Marques a sua dissolução e liquidação, após haver admitido como sócio

e sucessor o sr. Isaac Benayon Sabbá, que aportou um capital de Cr\$600.000,00. Por essa escritura, o sr. Samuel José Levy recebia a importância de Cr\$400.000,00 (equivalente a Us\$20.000 da época), pelo seu capital, lucros e haveres, e o sr. Isaac Benayon Sabbá, detentor de Cr\$600.000 (equivalente a US\$30.000 da época) do seu capital social, recebia em pagamento e liquidação de suas quotas todos os efeitos ativos e passivos da sociedade, cujo saldo positivo, que passou para a sua propriedade, estava representado por 8 imóveis e 309 seringais.

Depois de haver trabalhado meio século na firma B. Levy, o seu sócio-fundador remanescente, Samuel José Levy, saía empobrecido de Manaus, em 1943, após a dissolução da firma, indo morar com a sua família em Lisboa, onde veio a falecer em 1953. Isaac Benayon Sabbá, cuja estrela de empresário passaria a brilhar no comércio da Amazônia, como o maior e mais criativo empresário de nossa região, ao ficar com as três centenas de seringais, do rio Madeira e Jaci-Paraná, recebeu, na verdade, um presente de grego. É que, com o avanço da frente agrícola pioneira que surgiu com a construção da Estrada BR-364, em Rondônia, os mesmos foram invadidos pelos novos colonos e tomados pelos "grileiros" de terras do Paraná, Rio Grande do Sul, São Paulo e Mato Grosso.

Só que o destino poderia ter sido menos cruel. Após a morte de B. Levy & Cia., esta teve a sede de seus escritórios à Rua Guilherme Moreira 150 alugada ao Banco de Crédito da Borracha - o anjo da morte dos aviadores. Um triste e irônico *requiem* da liturgia dos falecidos para aquela firma, que foi um dia um dos sustentáculos da borracha do Amazonas: **B. Levy & Cia.**



Palheta
74

O ESPÓLIO DOS 309 SERINGAIS

B. Levy desapareceu da cena empresarial do Amazonas, em 1943, deixando um acervo considerável de bens imóveis, seringais, castanhais e grandes propriedades no interior do Estado, à semelhança do que ocorreu com os demais aviadores da época, como S/A Armazéns Andresen, B.A. Antunes & Cia., Tancredo Porto & Cia., Gomes & Cia., Mesquita & Cia., J.A. Leite & Cia., J.S. Amorim & Cia., J.G. Araújo & Cia., J. Rufino. Estas propriedades foram entregues aos aviadores pelos seringalistas falidos a seus aviados durante a crise da borracha, como pagamento dos débitos. Essas grandes, médias e pequenas propriedades passaram a não ter quase nenhum valor, também, para os aviadores, seus novos proprietários, pois além da desvalorização imobiliária, o interior passou por um período negro de abandono e miséria.

Assim, esses seringais eram vendidos pelo preço da bacia das almas no pátio dos aflitos e podiam ser comprados por qualquer dez réis de mel coado, para usar o jargão e gíria da época. Muitas dessas propriedades, posteriormente, foram vendidas a preço vil para pecuaristas ou madeireiras do sul do país, iniciando, assim, o rush do povoamento e colonização do norte de Mato Grosso, Goiás, Rondônia, Acre e sul do Pará e Amazonas, após a abertura da estrada BR-364 e da Transamazônica. Rush esse seguido de desmatamento e de grandes queimadas, que passaram a ser manchetes nos jornais, temas de debates, discursos, foruns e seminários dos ecologistas.

Por tudo isso seria interessante conhecer algum inventário ou espólio das terras de seringa e castanha, que passaram a constituir o patrimônio ocioso e desvalorizado dos aviadores da época. Para nossa sorte, conseguimos a relação desses seringais na escritura da dissolução e liquidação da firma B. Levy & Cia., datada de 28 de abril de 1943, pois ela é bastante detalhada e permite avaliar, além do drama dos seringueiros desempregados, o panorama trágico do destino, tanto dos seringalistas e coronéis de barranco, quanto das casas aviadoras de Manaus, que acabaram trocando o seu capital e os seus últimos recursos financeiros por terras e latifúndios, sem nenhum valor comercial.

Eis, assim, a relação dos seringais deixados por B. Levy & Cia., indicando o nome, a situação, ano de aquisição e área:

Nome do Seringal	Localização Município ou rio	Ano de aquisição	Área em hectares
-Reverso	Humaitá	1921	828
-Três de Julho	Humaitá	1925	2.270
-São João	Humaitá	1926	1.824
-Mata Fome	Humaitá	1926	2.001
-Esperança	Humaitá	1926	2.601
-Sorveira	Humaitá	1922	4.984
-Bom Retiro	Humaitá	1922	3.865
-Mudança	Humaitá	1922	4.900
-Repartimento 1°	Humaitá	1921	2.457
-Repartimento 2°	Humaitá	1921	2.399
-Barra do Meio 1°	Humaitá	1921	2.429

-Barra do Meio 2°	Humaitá	1921	1.320
-Fortaleza 1°	Humaitá	1921	2.438
-Fortaleza 2°	Humaitá	1921	2.459
-São Joaquim 1°	Humaitá	1921	2.462
-São Joaquim 2°	Humaitá	1921	2.475
-Livramento	Humaitá	1936	11
-Retiro do Livramento	Humaitá	1936	22
-Terra Preta	Humaitá	1919	1.059
-Paissandú	Manicoré	1941	1.500
-Mirary/Sto. Antonio	Humaitá	-	46
-Bemfica	Humaitá	1926	2.032
-Porto Alegre	Humaitá	-	1.000
-São João	Manicoré	1941	1.800
-Ilha do Tambaqui	Humaitá	1940	248
-Castanhal Anádia	Humaitá	-	1.500
-Cupim	Manicoré	1926	525
-São Vicente	Humaitá	1937	1.000
-Victoria	Rio Juruá	1936	2.100
-Victoria 1°	Rio Juruá	1936	2.857
-Santo Antonio	Rio Juruá	1936	1.713
-Santo Antonio 1°	Rio Juruá	1936	2.477
-Ilha Madeira	Jacy-Paraná	1925	4.826
-Ilha Nicteroy	Jacy-Paraná	1925	2.204
-Carmen	Jacy-Paraná	1925	3.575
-União de Baixo	Jacy-Paraná	1925	3.712
-Nazareth	Jacy-Paraná	1925	3.587
-Consuelo	Jacy-Paraná	1925	14.063
-São Raymundo	Jacy-Paraná	1925	3.507
-Victoria	Jacy-Paraná	1925	3.330
-União de Cima	Jacy-Paraná	1925	3.318
-Tira-Fôgo	Jacy-Paraná	1925	3.745
-Água Azul	Jacy-Paraná	1925	3.304
-Pedras	Jacy-Paraná	1925	6.670
-Ordem	Jacy-Paraná	1925	4.606
-Lealdade	Jacy-Paraná	1925	3.487
-Conceição	Jacy-Paraná	1925	4.030
-Estrella	Jacy-Paraná	1925	4.066
-Progresso	Jacy-Paraná	1925	3.557
-Fé em Deus	Jacy-Paraná	1925	3.927
-Lontras	Jacy-Paraná	1925	3.978
-Vai quem quer	Jacy-Paraná	1925	4.229
-Mata Escura	Jacy-Paraná	1925	3.701
-Campina	Jacy-Paraná	1925	3.639
-Martiniano da Silva (48 lotes de 450 ha cada)	Jacy-Paraná	1925	21.600
-São João	Jacy-Paraná	1924	-
-Bôa Vista	Santo Antonio	1917	-
-União (60 lotes c/450 ha cada)	Santo Antonio	1923	-

-São Domingos/Vida Nova	Jacy-Paraná	1929	-
-20 lotes com terras de seringa com 450 ha cada	Jacy-Paraná	1917	9.000
-48 lotes com terras de seringa com 450 ha cada	Jacy-Paraná	1917	21.600
-Pedra do Abismo/Oriente/Cacoal	Jacy-Paraná	1937	-
-17 lotes de terras situadas no Planalto Central de Goiás	Planaltina	1928	-
TOTAL = 309 SERINGAIS		HECTARES	208.863

RAFAEL BENOLIEL



RAFAEL BENOLIEL
- 1907 -

Tais eram os
Espanhol, na
zoas por ve
cas, sobretudo
is de viria se
eiro, Saion
ou emigrada
francesa, fu
cultura franc
curioso e p

A família Be
rica pela Inq
Francês, inc
ciades nati
glês de Gibr

Um do seus
como diplom
tências corop
reonstrução
cidade. O ou
de francês e
to judeu (as
4545)

Nas vitimas
oos espanh
enciava espa
judeus da E
faralistas do
sultões e pay
pertavam a v

nessas e minorias judaicas um eterno motivo para perseguição e anti-semitismo. A esse desfa-
vorável ambiente político se somava a decadência econômica e financeira desses protetores
colônias e países norte-afrikanos, o que levou a população judaica a emigrar para o Brasil, Ben
cunha para a Venezuela, Argentina e Canadá. Centenas de famílias de lá vieram para a Amazônia,
no período de 1820 a 1900, e se estabeleceram no interior do Estado do Pará, em Cametá, Obi-
dos, Alçoquer, Santarém, Itambá, Aveiros e Belém, e no Estado do Amazonas em Parintins,
Maná, Macatara, Tere, Manacapuru, Humaitá, Porto Velho e Manaus, chegando até Iguaçu, no
Pará, e Leticia, na Colômbia.

do Marrocos
para o Arns-
re nas Afri-
el, que mais
essão, o ter-
para Lisboa
ção judaica
a, de fundir a
primário, se

emude, ibe-
os Espanhol
Couta e nas
detendo in-

brillar onde,
junto às po-
em 1820, a
a pazá dessa
no professor
- um disle-
ca, 1973 vol

do Marro-
O vizinho
refúgio para
unidades re-
nringos dos
chricas des-
na, que re-

RAPHAEL BENOLIEL

- o monopólio que a natureza nos deu e o homem nos tirou

Três eram os irmãos: Raphael, Samuel e Salomão Benoliel. Nascidos em Tetuan, no Marrocos Espanhol, na década dos anos 80 do século passado. O primeiro, Raphael, emigrou para o Amazonas por volta de 1890; o segundo, Samuel, pelo fato de haver-se tornado comerciante nas Áfricas, somente aqui chegou em 1914, acompanhado de seu filho Jacob Samuel Benoliel, que mais tarde viria ser o proprietário da Drogaria Universal e líder empresarial de grande expressão; o terceiro, Salomão, preferiu ficar em Tetuan, devendo ter-se transferido, possivelmente, para Lisboa ou emigrado para outro país. Todos educados na Aliança Israelita Universal, instituição judaico-francesa, fundada em Paris em 1860, com objetivo de proteger judeus perseguidos, difundir a cultura francesa e educar a juventude judaica, através de uma rede escolar de nível primário, secundário e profissional.

A família Benoliel provinha de raízes judaico-portuguesas e hispânicas, expulsas da península ibérica pela Inquisição dos anos de 1492 e 1497, e que foram buscar asilo no Marrocos Espanhol, Francês, Internacional e Árabe, criando as suas comunidades no enclave espanhol de Ceuta e nas cidades marroquinas de Tetuan, Tânger, Fez, Rabat, Marrakesh, Casablanca e no protetorado inglês de Gibraltar.

Um dos seus antepassados, Don Judah Benoliel, natural de Fez, se estabeleceu em Gibraltar onde, como diplomata, exercia a função de Cônsul Geral de Marrocos e Agente do Sultão junto às potências européias, tendo conseguido fama e prestígio ao obter do Sultão de Marrocos, em 1820, a reconstrução das sinagogas de Tânger, que haviam sido incendiadas e destruídas pelo paxá dessa cidade. O outro, Joseph Benoliel, foi notável escritor e filólogo, que se destacou como professor de francês e hebraico na Universidade de Lisboa, autor de famoso livro sobre a Hakitia - um dialeto judeu-hispânico-marroquino (Abraham Bentes, 1989:208 e Enciclopédia Judaica, 1973:vol 4:545).

Nas últimas décadas do Século XIX, a cidade de Tânger e também as vilas e povoados do Marrocos Espanhol, Francês e Árabe estavam-se tornando, extremamente, hostis aos judeus. O vizinho enclave espanhol de Ceuta, onde havia uma grande comunidade judaica que servia de refúgio para judeus da Espanha e das Ilhas Baleares, era sempre motivo para perseguição das comunidades sefaradistas dos lugares marroquinos, sob a suspeição de que estavam a serviço dos inimigos dos sultões e paxás. Por outro lado, a prosperidade financeira de algumas ricas famílias hebraicas despertavam a cobiça das autoridades e a inveja e desconfiança da população muçulmana, que via nessas comunidades judaicas um eterno motivo para perseguições e anti-semitismo. A esse desfavorável ambiente político se somava a decadência econômica e financeira desses protetorados, colônias e países norte-africanos, o que levou a população judaica a emigrar para o Brasil, bem como para a Venezuela, Argentina e Canadá. Centenas de famílias de lá vieram para a Amazônia, no período de 1820 a 1900, e se estabeleceram no interior do Estado do Pará, em Cametá, Óbidos, Alenquer, Santarém, Itaituba, Aveiros e Belém; e no Estado do Amazonas em Parintins, Maués, Itacoatiara, Tefé, Manacapuru, Humaitá, Porto Velho e Manaus, chegando até Iquitos, no Peru, e Leticia, na Colômbia.

Numa dessas levas de migrantes chegou Raphael Benoliel, o filho mais velho, nascido por volta de 1880, em Tetuan, provavelmente a chamado dos seus correligionários Isaac Barros e Samuel José Levy, que haviam emigrado de Ceuta para comerciarem no rio Madeira e, posteriormente, em Manaus, onde se estabeleceram como aviadores, com a fundação, em 1895, da firma B. Levy & Cia.

Segundo o depoimento de José Samuel Levy (filho do fundador Samuel José Levy), atualmente com 90 anos, que vive no Rio de Janeiro, Raphael Benoliel deve ter entrado para a organização B. Levy & Cia. por volta de 1902, tudo indicando, assim, que a sua chegada a Manaus deve ter ocorrido no final do século passado, ainda bastante jovem.

Em B. Levy & Cia., Raphael Benoliel fez carreira, pois estava preparado com escolarização recebida na Aliança Israelita Universal de Tetuan e Tânger. Talvez tenha até cursado alguma escola de Lisboa, como era corrente naquela época entre os judeus sefardistas portugueses, que se haviam refugiado em Marrocos, durante quase três séculos, mas que continuavam vinculados, sentimentalmente, às cidades de Lisboa, Madrid e Toledo. Falando fluentemente e bem escrevendo português, francês, inglês, além do hebraico, provavelmente deve ter desempenhado, a princípio, as funções de correspondente da empresa, função fundamental em empresa aviadora, que dependia do comércio exterior e das suas relações internacionais de importação e exportação.

Estávamos na primeira década deste século quando a Amazônia atingiu o pico da prosperidade e da euforia econômica da borracha. Nessa década, a Amazônia chegou a produzir 345.079 toneladas de borracha, que importaram em 7,07 bilhões de libras esterlinas de valor atual. A arrecadação tributária do Estado do Amazonas, nesse decênio, atingiu 10,15 milhões de libras esterlinas de então, equivalentes em 1992 a 53,29 milhões de esterlinos/ano de receita pública. B. Levy & Cia. bem soube aproveitar essa extraordinária opulência, pois a sua receita com o recebimento de borracha do interior, já a partir de 1909, atingiu cerca de 15 milhões de esterlinos/ano, e a quantidade de borracha comprada, mesmo nos anos de crise, de 1914 e 1915, era de aproximadamente mil toneladas/ano.

Grande parte dessa performance deve-se a Raphael Benoliel, que se tornara o principal executivo e diretor da empresa, em parceria com o seu fundador Isaac Barros e o outro sócio Samuel José Levy. Os investimentos da firma, nesse período, foram grandes, em virtude da ampliação dos negócios para o interior do Estado com o estabelecimento de linhas de navegação para os rios Madeira, Solimões, Purus e Acre. Para melhor atender a sua clientela dos rios Madeira, Juary e Machado, foram adquiridos na Inglaterra três "gaiolas", "Rio Machado", "Rio Juary" e o "Alegria" (em homenagem à única filha que vivia em Manaus), que faziam a carreira bi-mensal para esses rios, sendo que o "Rio Juary" até hoje sobrevive, fazendo a linha Manaus-Belém, após mais de 80 anos de tráfego fluvial.

A liderança do diretor Raphael Benoliel era grande perante os seus aviados do interior, junto ao grande comércio de Manaus e, no exterior, o seu nome impunha respeito e admiração. Desde 1906 foi escolhido pela Associação Comercial do Amazonas para integrar a sua Diretoria e, por diversas vezes, assumiu a Presidência da entidade em 1914 e 1915. Em virtude do seu talento, como negociador e diplomata, falando fluentemente francês e inglês, foi distinguido pelos seus pares para representar a Associação Comercial e o Estado do Amazonas nas diversas exposições internacionais de Nova York, Paris e Londres. Existe, pelo menos, o registro dessa atuação na Revista da ACA n° 5, de novembro de 1908, no qual o diretor Raphael Benoliel, em telegrama de

15 de setembro desse ano, dá conta do cumprimento de sua missão nos seguintes termos:

"Londres, 15 de Setembro de 1906. Foi hontem inaugurada com toda a pompa, no amphiteatro Olimpia, a Exposição Internacional de Borracha. O pavilhão amazonense causou um grande successo. O Presidente da Exposição Internacional, que foi muito tempo Governador Geral do Ceylão, visitou-o demoradamente, elogiando com enthusiasmo, depois de examinar as variedades do nosso produto. Acrescentou que a victoria da borracha do Amazonas era indisputável. Elogiou tambem o folheto que distribuimos e, referindo-se, de preferênciã, ao nosso mappa regional exposto no lugar mais visível do pavilhão, considerou-o muito superior ao do Ceylão, que até agora tinha a primasia.

Pedimos para congratularmo-nos com o comércio do Estado e com o seu governador pela victoria obtida pelo Amazonas nesse certame mundial. Raphael Benoliel. Nicolau Witt."

Exerceu a Presidência da Associação Comercial, no período de 24 de março de 1914 a março de 1915, com extrema dignidade e elegância no falar e escrever, graças ao seu talento de bom expositor e com redação fácil, segura e lógica. Um exemplo dessa postura em defesa dos interesses de classe nos é dado pela sua extrema habilidade de persuasão, no caso da controvérsia da pauta de gêneros de exportação do Estado entre a Inspeção do Tesouro do Estado e os comerciantes da praça de Manaus. O caso referia-se à organização da pauta do Tesouro, que servia de base para cálculo do imposto de exportação cobrado pelo Estado, de cerca de 20% ad-valorem. Como em 1913 os preços estavam em plena queda, o Tesouro Estadual manteve os preços da pauta do mês anterior, apesar da queda das cotações. Alegando que os últimos preços eram **quase nominais** (quando não se registram vendas os corretores dão o nome de preços nominais, o que quer dizer que não houve movimento ou registro de operações na bolsa). Ora, a ACA havia informado ao Tesouro que houvera uma venda de 61.869 kilos de borracha, conforme boletim dos corretores Oliveira & Schlee. O Tesouro Estadual não queria recuar, mas foi obrigado a fazê-lo face à postura e a lógica de Raphael Benoliel que, nessa altura, exercia a presidência interina da Associação Comercial. A resposta vencedora está versada em alta linguagem e diplomacia, em carta por ele assinada, cujos principais trechos transcrevemos a seguir:

"Não parece razoável que se chame de insignificante uma venda semanal de 61.869 kilos de borracha... Tanto parece ter sido V. Excia. mal informado da situação do nosso mercado que (a pauta) classificou os seus preços de "quase nominais". Se os preços foram quase nominais não foram nominais e, não sendo nominais houve venda e essas vendas são suficientes à organização de (nova) pauta. Sendo que o ato de V. Excia. parece ter sido baseado em informação que por seus múltiplos afazeres, não pôde evidenciar serem completos, pensamos que V. Excia. o poderá reformar, depois da exposição que acabamos de fazer... Achamos justíssimo não se tornar o governo impassível perante os prejuizos causados à Fazenda Pública pela diminuição dos impostos decorrentes dos preços baixos dos produtos mas a esclarecida compreensão de V. Excia. não escapa que sendo os direitos pagos sobre preços superiores aos havidos, vai isso incidir diretamente no valor do produto. (a) Raphael Benoliel, Presidente. (Revista ACA nº 77, de 10/11/1914).

A sua ação não se restringia à defesa dos interesses da classe, mercê de um linguajar de alto nível, uma postura de integridade e uma diplomacia "britânica". Raphael Benoliel era, também, uma in-

teligência rara e extremamente lúcida e competente, que sabia ver o desdobramento da crise da borracha para além do horizonte quotidiano. Como já sentira que havíamos perdido, quantitativamente, a batalha da borracha em favor do Oriente, em face das plantações maciças da hévea brasiliensis no Ceilão e Malásia, ele propugnava pela estratégia da qualidade mediante o aumento da produção da borracha fina dos altos rios, **Para Fine Rubber**, que comandava um preço-prêmio na Bolsa de Londres, em relação à folha fumada da borracha da Malásia, que o Comendador Armindo da Fonseca chamava, pejorativamente, de "sernambi limpo". Raphael Benoliel dava ênfase à tese de que era possível sobreviver à avalanche ao domínio da borracha asiática nos mercados mundiais, através do cuidado na preparação da borracha fina, de superior qualidade, que comandava um preço de 30% a 40%, superior ao "sernambi virgem e em rama". Para isso fez campanha juntamente com o Comendador José Claudio Mesquita, para que se produzisse qualidade superior, pois somente assim teríamos assegurado mercado permanente para produto de alta qualidade, que o competidor asiático não conseguia, ainda, igualar, devido talvez ao processo de defumação, conforme afirmara o Major Carlos Chauvin e outros estudiosos e diretores da ACA daquele tempo.

Por isso fez divulgar na Revista da ACA, durante a sua gestão, de que a única saída da crise era aprimorar a qualidade. A circular dos proprietários de seringais era um primor e um exemplo daquilo que hoje os japoneses chamam de **qualidade total, defeito zero, eficiência máxima, ISO-9000** e tantos outros nomes, siglas e padrões de aperfeiçoamento do produto. Essa circular recomendava:

"Se perdemos o lugar de primeiro produtor quanto a quantidade, ainda não perdemos quanto à qualidade. A borracha preparada pelo nosso processo de defumação continua a ser considerada como o tipo perfeito do produto ... Continuem a investir para que se faça a operação de defumação com o maior cuidado e empenho, decidindo produzir o mais perfeito artigo ... Das 42.000 toneladas que a Amazônia produz anualmente, apenas 17.000 são de borracha fina. São estas 17.000 tons ... a nossa resistência à concorrência avassaladora do Oriente. Os senhores proprietários de seringais devem convergir todas as suas energias no empenho desse desideratum para resistirmos aos nossos competidores. Não desanimem!"

Em carta dirigida ao Governador Jonathas Pedrosa, em 1914, ele volta a insistir para que o Estado do Amazonas, à semelhança do que se fazia com o café, fizesse "propaganda no exterior da qualidade superior do nosso produto, junto aos governos estrangeiros, fabricantes e consumidores, da superioridade e necessidade da borracha, especialmente nos artefatos em que fosse exigida **elasticidade, resistência e durabilidade**.

Outra grande iniciativa do Presidente Raphael Benoliel foi a instituição do **Dia da Borracha**, a ser celebrado no dia 24 de junho de cada ano, para solenizar em Manaus a abertura da grande Exposição Internacional da Borracha, em Londres, na qual foi nosso delegado e representante. O primeiro **Dia da Borracha** foi comemorado, por antecipação, na data de 17 de junho de 1914, no Seringal Mirim, cuja plantação, iniciada em 1911, fora iniciativa do apóstolo da heveicultura, o Comendador José Claudio de Mesquita, e que depois passou a ser administrada pela Associação Comercial do Amazonas.

Nessa ocasião, o Presidente Benoliel fez um discurso de profundo significado e importância para a história regional do Amazonas e da borracha, no qual fez análise lúcida do quadro da crise e apre-

senta soluções alternativas para o problema gerado pela revolução britânica da heveicultura asiática. Dada a importância dessa fala, a seguir transcrevemos o noticiário sobre o evento e o texto íntegro desse discurso, assim como foi publicado no Jornal do Comércio, edição de 18 de junho de 1914. O noticiário da redação informa:

"À hora determinada, sete e meia, no Seringal Miry, no Entroncamento (atual Boulevard Amazonas, esquina da Av. Djalma Batista, que foi cedido à Eletronorte para a construção de uma Estação de Energia Elétrica), realizou-se a festa da árvore que deu início, numa nota de alegre distinção, à comemoração do Dia da Borracha. O Governador do Estado (Jonathas Pedrosa) para o local se transportou num carro especial da Má-nãos Tramway, o bonde Amazonas, fazendo-se acompanhar do superintendente municipal (Dorval Porto), representantes da Associação Comercial Srs. Raphael Benoliel, José Claudio Mesquita, Agostinho Cesar Fernandes, Manoel Paçada Corbacho e Joaquim da Silva Dias.

O Sr. Raphael Benoliel, presidente da Associação Comercial, pronunciou o seguinte discurso:

"Motiva a presente reunião uma das maiores indústrias mundiais - da borracha - a qual corre paralela em importância e grandeza à do carvão de pedra, à do ferro e à do kerozene, consideradas as maiores.

Se as últimas concorreram para o desenvolvimento e riqueza dos países de sua origem mineira, a primeira ... tem concorrido para o desenvolvimento, a princípio desta zona, e onde teve a sua origem, e mais tarde de uma grande parte do Oriente, para onde foi levada pelo interesse britânico.

*É a ella que devemos todo o progresso moral e material que actualmente gozamos, consequência dos fartos rendimentos de **UM MONOPÓLIO QUE A NATUREZA NOS DEU E O HOMEM NOS TIROU**. A quasi todos os que habitam esta vasta zona, a Amazônia se afigurou impossível perdermos a exclusividade de produtores da goma elástica. Era tão grande essa convicção que cada um illudindo-se a si próprio, não attendia que a intelligencia auxiliada pelo capital muito pode, maximé a serviço de uma raça forte que sabe querer.*

Assim, as plantações da seringueira nas longínquas paragens do Este, se desenvolveram de maneira tão prodigiosa que em tempo relativamente curto conseguiram atingir e ultrapassar a nossa produção.

Hoje é fato que, como produtores de borracha, perdemos a hegemonia da quantidade, restando-nos, no entanto, a da qualidade. Se o optimismo, natural em nossa raça, nos convenceu da não adaptabilidade da árvore de seringa à solo outro que não o nosso, não nos deve levar o mesmo sentimento a convencer-nos que em futuro, mais ou menos próximo, a sciencia da cultura dos vegetais, a experiencia e a observação achem mais de melhorar a qualidade do producto de nossos competidores, equiparando-a à da ... borracha fina.

Contra estes tristes pressentimentos e inquietas dúvidas cumpre-nos, antes de tudo, an-

tepôr a mais decidida vontade de melhorar, ainda mais, a qualidade de nossa borracha, attendendo que a natureza manterá com mais vantagem a excellencia do producto nas mãos do homem trabalhador e intelligente do que nas do descuidadoso.

É esta a razão da existencia deste pequeno campo de experiencias que, por ser realmente pequeno, foi chamado de Seringal Miry. Sob os desvelos e persistencia do Sr. José Claudio de Mesquita, as mais variadas experiencias de tratamento da hévea aqui tem sido executadas. É notável e interessante a differença do aspecto da casca destas seringueiras, primariamente golpeadas pelo machadinho, sem methodo e sem carinho, e hoje pelos processos racionais de corte obliquo feitos com aparelhos apropriados.

Os processos modernos de extracção do latex ... justificam-se razoaveis nas experiencias aqui feitas. Aqui não se está pretendendo que a árvore aceite um invariável methodo de sangria, pelo contrario, esta-se procurando descobrir qual é o que ella permite que lhe seja feito, sem prejuízo de sua constituição e vida.

Com a modéstia de que é dotado o Sr. Mesquita não pretende elle que seja definitivo o seu methodo de sangria, mas julga, no entanto, que de seu trabalho, já alguma coisa de práctico se pode aproveitar.

A Associação Comercial do Amazonas agradecendo o comparecimento de Ss. Excia. o dr. Governador do Estado e dr. Superintendente Municipal, das mais autoridades e do publico, ergue sua expressiva saudação pelo progresso da industria mundial da borracha.

Neste lugar, à sombra da seringueira, fica convencionado ser a data de hoje chamada O Dia da Borracha. (a) Raphael Benoliel, Presidente ACA.

O noticiário do Jornal do Comércio, de 18 de junho de 1914, informa ainda que foram plantadas, na ocasião, três seringueiras pelo Governador (Jonathas Pedrosa), Superintendente Municipal (Jorge de Moraes) e o Presidente da ACA. A comitiva examinou outras árvores distribuídas, alfabeticamente, de A até H e outras de menor desenvolvimento, com três anos de plantio apenas. Foram examinadas, também, várias seringueiras de pequeno tamanho, comparadas com pedaços de estacas numeradas de 1 a 58. O lugar onde são feitas a defumação e a confecção da borracha foi, também, visitado. O noticiário, a seguir transcreve um telegrama que o Presidente Raphael Benoliel e a Diretoria da Associação Comercial passou para Londres nos seguintes termos:

"As nossas melhores felicitações a todos os membros da Exposição da Borracha. O Amazonas pioneiro e único explorador da borracha fina graças à concorrência será forçado a augmentar a sua produção, melhorar a qualidade e reduzir o custo da produção, o que é possível."

Para encerrar a cerimônia falou o diretor da ACA, Carlos Chauvin, sobre o tema "**Como augmentar a produção da borracha? Como melhorar a qualidade da borracha e baratear o custo de sua produção.**" Em seguida, falou o Comendador José Claudio de Mesquita, proprietário do Seringal Miry (que depois o transferiu para a administração da ACA), cujo discurso vai transcrito no outro capítulo que faz o perfil desse apóstolo da heveicultura.

Também na ocasião o Superintendente Jorge de Moraes propôs a idéia de ser erigida em uma das praças de Manaus uma estátua do "seringueiro", idéia que foi acolhida pela ACA com o mais franco entusiasmo.

As reflexões contidas neste discurso do Presidente Raphael Benoliel bem denotam o seu alto nível de percepção conjuntural e estrutural do problema da borracha. Nele, em linguagem moderna, podemos encontrar os atuais conceitos de qualidade total, produtividade, redução de custo, aumento de produção, concorrência de mercado, globalização da indústria, desenvolvimento sustentado (a seringueira devia ser sangrada sem prejuízo de sua constituição e vida), modernização dos instrumentos (faca amazônica), métodos de sangria (corte oblíquo em substituição ao tradicional sistema de espinha de peixe), experimentação, ciência, pesquisa, tecnologia, vantagens comparativas, valor da inteligência e do conhecimento, eliminação do desperdício, monopólio ("que a natureza nos deu e o homem nos tirou"), geopolítica ("para onde foi levada (Leste Asiático) pelo interesse britânico").

Também durante a sua gestão na Presidência da ACA foi expedida circular aos proprietários dos seringais (Revista ACA nº 66), recomendando que os seringais cuidassem seriamente de plantação e cultivo da mandioca, milho, feijão, arroz, café, cana, banana, batata doce e hortaliças, para melhorar a alimentação dos seringueiros, baratear o custo da **cesta básica** (como diríamos hoje) no barracão e no tapiri, tornando os seringais, assim, menos dependentes das casas aviadoras e dos "sobrecarregados e excessivos" fretes fluviais. A recomendação era de que os proprietários deviam fazer as plantações *"perto do barracão central para que tudo fazer e progredir sob a imediata vigilância do dono"*. A circular continua: *"não devem os que ainda não tem culturas demoral-as à espera de aparelhos próprios. Devem desde já plantar e cultivar, pela maneira que puderem e de conformidade com os seus recursos. Mais tarde modificarão o systema de modo a obter maior produção e economia por meio de arados e outros instrumentos que podem mandar vir das praças aviadoras e das consultas que nos fizerem à Sociedade Amazonense de Agricultura, que melhor do que ninguém os pode guiar na escolha dos methodos e culturas mais convenientes à nossa região pelas experiencias que tem feito em seu campo, situado no Bairro da Cachoeira Grande, arrabalde desta cidade de Manáos."*

Por aí já se vê que é preciso destruir o mito e o preconceito corrente de que durante o ciclo da borracha, as lideranças, classes empresariais e as instituições que as representavam, tinham a visão de curto prazo, motivada pela ganância e cobiça de enriquecimento a qualquer custo, sem maiores considerações com os fatores sociais do trabalho, melhoria da condição de vida do interior e sem investir na produção os lucros que aqui auferiram. Ao contrário, temos procurado demonstrar que durante as décadas do apogeu do ciclo e nas décadas subseqüentes foram feitos grandes investimentos em toda a região, não apenas nas capitais de Belém e Manaus, como também no interior, através da aplicação maciça de capitais na navegação e na produção dos seringais.

Sob esse aspecto, a figura de Raphael Benoliel constitui paradigma e exemplo de liderança que prosperou nos tempos áureos e soube bem aplicar os seus recursos e lucros em investimentos produtivos na região. Essa liderança, também, estava sempre a serviço da comunidade através da Associação Comercial do Amazonas, que funcionava como órgão de discussão, debate e formulação de estratégias e políticas, de alta credibilidade, competência e representatividade. Também, essas lideranças, ao se aproximar a grande crise na década dos anos 30, bem souberam persistir à frente de suas empresas, tentando sobreviver dentro de uma economia que havia desabado. É que as recomendações das lideranças e dos órgãos de classe jamais foram ouvidas pelo Governo Federal,

que apenas tentou, retoricamente, fazer um discurso oficial no Plano da Defesa da Borracha, ao tempo do Marechal Hermes da Fonseca, em 1912 (Lei 2.543-A, de 5/1/1912). Esse Plano jamais foi executado, deixando a Amazônia entregue à sua própria sorte, apesar de sua grande contribuição em termos de receita tributária para o Tesouro Nacional, cujos recursos foram destinados a fortalecer a infra-estrutura econômica e social do Centro-Sul do país - a raiz do atual desequilíbrio e desigualdade inter-regional e pessoal e do subdesenvolvimento amazônico.

Raphael Benoliel continuou à frente dos negócios de sua empresa B. Levy & Cia. Ltda., que chegou a igualar-se em importância e prestígio a J.G. Araújo & Cia. e aos maiores aviadores das décadas de 10 e 20, tendo a sede dos seus negócios no edifício mandado construir pelos judeus-franceses de Alsácia e Lorena, Srs. Marius & Levy, de 4 andares, o mais alto da cidade, situado na Rua Teodoreto Souto, com frente para a Rua Marechal Deodoro e fundos para a Avenida Eduardo Ribeiro, que foi vendido pelos seus proprietários para os Correios e Telégrafos em 1914. Parece que os Correios somente vieram a ocupá-lo ao final da década, pois os anúncios de B. Levy & Cia., na Revista da ACA de 1917, dão como endereço da firma a Rua Marechal Deodoro 25 e 27, e somente depois aparece nos anúncios a nova sede na Rua Guilherme Moreira nº 16, com fundos para a Rua Marcílio Dias 3 a 9, onde funcionavam os armazéns de borracha e castanha.

Apenas para ilustrar essa posição, informamos que durante o ano de 1914, o "ranking" dos 15 maiores aviadores e recebedores de borracha foi o seguinte:

Nome aviador/recebedor de borracha	Total em kilos de borracha recebida em Manaus em 1914
J. G. Araújo	1.345.247
B. Levy & Cia.	1.191.565
S/A Armazéns Andresen	1.143.028
Tancredo Porto & Cia.	965.807
Gomes & Cia.	704.480
Zarges, Ohlinger & Cia.	653.699
M. Corbacho & Cia.	584.203
Mesquita & Cia.	505.280
Mendes & Cia.	472.099
Semper & Cia.	361.501
Braga Vieira & Cia.	346.781
Manoel de Senna	346.389
E. Estrassberger & Cia.	335.225
Gunzburger & Cia.	325.336
Amorim & Irmãos	302.649
Total dos 15 maiores	9.583.289
Outros 76 recebedores	5.753.690
Total de borracha recebida	15.336.979

A borracha entrada acima mencionada tinha a seguinte origem e procedência:

Amazonas	8.885.271	kilos
Acre	3.113.918	"
Mato Grosso	2.593.279	"
Repúblicas limítrofes	744.511	"
Total	15.336.979	kilos

Fonte: Revista ACA n° 80/81, Fev/Março 1915

Relatório apresentado pelo Presidente Raphael S. Benoliel à Assembléia Geral de 15 de Março de 1915.

Passados quatro anos, em 1918, B. Levy & Cia., sob o comando de Raphael Benoliel, ainda conseguia manter a sua posição de número 2 na relação dos maiores recebedores de borracha, porém, observa-se, pelo quadro abaixo, que muitas empresas perderam posição e outras passaram a figurar na lista e que o número 3 da lista, S/A Andresen cai dessa posição para o 15° lugar, com um recebimento de apenas 239.387 kilos, comparados com 1.143.028 em 1917. Entre os novos protagonistas, nota-se o aparecimento de novas empresas nessa relação dos 15 maiores, entre eles: Simfronio & Cia., José Carneiro da Mota, Higson & Fall, J. Essabá e J. Tadros, que subiram de importância nesse período, conforme relação abaixo:

Nome dos aviadores	Total em kilos de borracha recebida em 1918
J. G. Araújo	2.523.868
B. Levy & Cia.	1.185.806
Gomes & Cia.	507.338
José Carneiro da Mota	480.101
João Martins de Araújo	451.577
Amorim & Irmãos	424.688
Higson & Fall	372.164
J. Essabá	269.443
J. Tadros	260.606
Morais Carneiro	249.226
Mendes & Cia.	243.094
S/A Armazéns Andresen	239.387
Total dos 15 maiores	9.488.289
Outros 52 recebedores	5.173.125
Total da borracha recebida em Manaus	14.661.414

No entanto, em 1918 já se observa o agravamento da crise, pois o valor total da exportação em libras esterlinas caiu de 10.345.054 (correspondente a 511,6 milhões de 1992) em 1913, para apenas 3.960.038 esterlinos (96,18 milhões de libras de 1992) em 1918. Todos os aviadores começaram a sentir fortemente os efeitos da crise que passou a se agravar, ano após ano, provocando o fechamento e a falência de muitas casas aviadoras e seringais. Houve recuperação nos anos de 1925, 1926 e 1927, quando os preços da borracha subiram em função do Plano Steveson que a Inglaterra formulou, restringindo a produção do leste asiático para evitar a formação de grandes estoques, que ameaçavam desabar os preços e aviltar as cotações que chegaram a 72 libras esterlinas por tonelada em 1921 e 1922. Com o Plano Steveson, de efêmera duração, os valores exportados pela Amazônia no ano de 1925 chegaram a subir para 206 libras a tonelada, baixando para 145 em 1926 e 107 no ano subsequente de 1925. Esses valores, após a derrocada

do Plano de Valorização acima, a cotação da borracha iria chegar, durante a grande crise de 1931, a 32 libras por tonelada, e em 1932 a 34 libras. Era a derrocada geral da economia amazônica, que assim arrastou no bojo dessa depressão os aviadores, seringalistas e seringueiros.

A firma dirigida por Raphael Benoliel sentiu, fortemente, esse impacto arrasador e durante toda a década dos anos 30 conseguiu sobreviver, a duras penas, fazendo acordos de liquidação de dívida com os proprietários dos seringais, que entregavam as suas terras em pagamento de dívidas, ou tentando outras alternativas de sustentação.

Uma dessas saídas foi a diversificação para a comercialização de outros produtos extrativos como a castanha-do-Pará, copaíba, cumaru, couros, peles e outros gêneros regionais. A castanha-do-Pará oferecia a melhor perspectiva, pois o monopólio amazônico sobre essa amêndoa continuava, o que garantia preços mais compensadores.

No final da década dos anos 10, quem dominava o mercado de castanha-do-Pará era a firma S/A Armazéns Andresen (português do Porto, de origem dinamarquesa), que no ano de 1918 aparece em primeiro lugar na relação dos maiores recebedores. No ano de 1917, o maior aviador e consignatário de castanha, no entanto, foi a firma Mendes & Cia., seguida da firma Mesquita & Cia. (do Comendador José Cláudio de Mesquita) e dos Armazéns Andresen, conforme se verifica no quadro abaixo:

Recebedores de castanha

Quantidades em barricas

Mendes & Cia.	11.913
Mesquita & Cia.	9.640
S/A Armazéns Andresen	8.290
Fernandes & Gois	7.428
J. G. Araújo	6.893
Lourenço N. de Mello	6.410
Paulo Correa de Araújo	5.965
Cunha & Cia.	4.887
Lima & Irmão	4.731
Simfronio & Cia.	3.505
Arthur Pimentel Junior	3.204
Tito de Souza Mello	3.015
B. Levy Cia.	2.901
Quadros Pessoa & Cia.	2.565
Gomes & Cia.	2.510
Total dos 15 maiores recebedores de castanha do Amazonas, Acre e Mato Grosso entrada no Porto de Manaus em 1917	83.857
Outros 108 recebedores	47.530
Total	131.387

Fonte: Revista ACA nº 116/117, Fev/Mar, 1918

Dos recebedores acima, apenas J. G. Araújo e B. Levy figuram na lista dos exportadores de castanha, nesse mesmo ano de 1917, para o exterior. É que o comércio do exterior era acessível, em

virtude de sua complexidade, apenas à minoria com experiência nos mercados americanos e europeus, nossos principais compradores, e as vendas dependiam muito do relacionamento pessoal entre vendedor e comprador. Por isso, Raphael Benoliel, Samuel Levy, diretores principais de B. Levy, e o Comendador J.G. viajavam sistematicamente para os Estados Unidos e Europa, para manter contatos e fechar negócios. Pela relação abaixo, do ano de 1917, podemos verificar as principais firmas exportadoras:

Nome do exportador	Quantidade em hectolitros
Adelbert H. Alden Ltd.	58.415
H. Balding	42.230
Stowel & Sons	18.362
Tancredo Porto	4.960
G. Fradelezi	3.210
Semper & Cia., em liquidação	3.188
W. Peters	2.521
J. G. Araújo	1.050
B. Levy & Cia.	1.030
J. Essabá	1.009
Total dos 10 maiores exportadores	135.975
Outros 13 exportadores	1.645
Total da castanha exportada pelo Porto de Manaus em 1917	137.620

Com referência ao valor, o mapa geral da exportação de 137.620 hectolitros de castanha, em 1917, indica um valor oficial global de 2.639:346\$680, que ao câmbio de Rs 18\$893 dava 139.699 libras esterlinas da época, corrigidas monetariamente para 1992 equivaliam a 3.869.662 esterlinos, ou seja, 28,21 libras de valor corrente por hectolitro, ou US\$42,32. Vale informar que essa exportação estava submetida a um gravame de imposto estadual de 15% ad-valorem, tendo gerado uma receita para o Tesouro Estadual de 395:902\$002, ou 20.954 esterlinos de 1917 e 580.452 de 1992.

Exportar castanha tornou-se, assim, bom negócio, sendo considerado naquela época complemento importante da produção da borracha. Era comum, naqueles tempos, dizer que na Amazônia **borracha é no verão e castanha é no inverno**, os dois principais produtos de exportação do Estado.

Tanto J.G. quanto B. Levy trataram, pois, de incrementar os seus negócios de castanha, tendo ambos montado as duas primeiras fábricas de descascar, a fim de melhorar a apresentação do produto e obter melhor preço. J.G. Araújo montou a sua fábrica na Rua Saldanha Marinho, esquina da Rua Joaquim Sarmento, e B. Levy construiu a sua fábrica na Av. Joaquim Nabuco - a Usina Alegria - no local onde hoje está localizado o estacionamento de carros da Igreja Batista da Restauração (em frente a sede do PMDB), fazendo fundos com a atual sede do Bancrévea, na Av. Getúlio Vargas. O nome da usina foi dado em homenagem à única filha de Raphael Benoliel, que chegou a viver no Brasil e foi casada com o Sr. Rubens Israel, que chegou a ser também sócio de B. Levy & Cia. Para fortalecer o quadro gerencial de B. Levy & Cia. e incrementar a exportação da castanha, Raphael Benoliel contratou os serviços profissionais do Sr. Eduardo Levy, um correligionário educado na Inglaterra, com amplo conhecimento do mercado e responsável

por grande expansão dos negócios desse produto. Mais tarde essa usina seria vendida a I.B. Sabbá & Cia. Ltda., em 1943.

Os negócios de exportação de castanha do grupo B. Levy foram, consideravelmente, aumentados na década da depressão de 1930, pois com a queda dos preços, em 1932, segundo a Pauta da Associação Comercial, a borracha fina valia \$850 a \$900 o kilo, \$300 o sernambi e a castanha com casca 42\$000 a 44\$000 o hectolitro da graúda e 35\$000 a média ou miúda (um hectolitro da castanha pesa cerca de 50 kg) e a descascada valia 107\$000 o hectolitro (vide Revista da ACA n° 190, de 25/12/1932).

Deste modo, cresceu consideravelmente a produção da castanha-do-Pará, com entrada no porto de Manaus, em 1932, 337.555 hectolitros, sendo 242.834 hectolitros do Amazonas, 66.532 do Acre, 9.916 de Mato Grosso e 18.873 da Bolívia. Nesse ano, passaram pelo porto de Manaus, em trânsito para Belém, 62.633 hl, a maior parte provavelmente do Acre Federal, que sempre esteve ligado à praça de Belém.

Durante da crise em que se debatia a economia amazonense, ao final da década dos anos 20, Raphael Benoliel não se recusava a ajudar os seus colegas empresários, a quem aconselhava e era ouvido na Associação Comercial, onde era respeitada a sua posição em relação aos problemas do Estado, juntamente com a do Comendador J.G., as duas figuras empresariais mais importantes e de prestígio daquele tempo.

Muito embora fosse executivo de sucesso, que havia acumulado ao longo de mais de trinta anos considerável patrimônio financeiro, Raphael Benoliel era, no entanto, um homem, pessoalmente, marcado pela solidão, pois sua família vivia em Lisboa, onde sua esposa Mary e seus filhos moravam num prédio localizado na Rua Salitre (paralela à Av. da Liberdade e onde também residia na casa n° 18 da Rua do Salitre o famoso escritor português Ferreira de Castro, que viveu no Seringal Paraíso, no rio Madeira, autor do romance *A Selva*), que o Sr. Raphael havia comprado para a residência da família, como fazia a maioria dos aviadores e comerciantes de Manaus, com vínculos familiares ou sentimentais com Portugal. O casal tinha 3 filhas e 2 filhos: Sara Benoliel, que na infância teve paralisia infantil e que mancava de uma perna, mas mesmo assim conseguiu doutorar-se em medicina e se especializar em pediatria, tendo exercido essa função em Lisboa, onde grangeou prestígio e reconhecimento; Célia Benoliel, que parece ter sido a filha mais velha da qual não se tem registro de sua atuação; Alegria Benoliel, que se casou com o correligionário Rubens A. Israel, que veio viver em Manaus, tendo o seu marido sido sócio de B. Levy & Cia., por indicação do seu sogro, e mais tarde se transferido para o Rio de Janeiro; Isaac Benoliel, que se formou em engenharia, tendo exercido a sua profissão em Lisboa; e Jacob Benoliel, o filho mais novo, de cujo destino não se tem memória.

O fato de sua família não se ter transferido para Manaus, fez de Raphael Benoliel um executivo inteiramente dedicado aos negócios de B. Levy, aos quais dedicava tempo integral e dedicação exclusiva. Isto se deduz pela expansão dos negócios da firma na década dos anos 20 e pelo seu intenso envolvimento com os órgãos de classe e comunitários. Entre eles destaca-se a sua dedicação à Associação Comercial do Amazonas, onde exerceu a diretoria desde 1906 e a Presidência da casa nos anos de 1914/1915, com a renúncia do Comendador J.G. Araújo. Também tinha grande apreço aos seus correligionários hebreus e foi o primeiro Presidente do Comitê Israelita do Amazonas, fundado em 1929, função essa que depois passou a ser exercida pelo seu sobrinho Jacob Samuel Benoliel (Paulo Levy), precedendo a administração do Presidente Isaac Israel

Benchimol, que durante quase 30 anos exerceu essa função. Meu pai era grande amigo de Raphael Benoliel, o que se evidencia pelo fato de tê-lo escolhido para ser meu padrinho de batismo na cerimônia de circuncisão (*berith milah*).

A ausência da família em Manaus o obrigava a realizar freqüentes viagens a Lisboa, para conviver com a sua esposa e acompanhar a educação dos filhos, de quem não se tem registro que chegassem a viver algum tempo no Amazonas, embora possa ter ocorrido, já que nos falta depoimento ou testemunho de seus contemporâneos, na maioria, já falecidos. Como ia freqüentemente aos Estados Unidos e Europa a tratar dos negócios de sua organização, ou representar a Associação Comercial do Amazonas nos Congressos e Exposições Internacionais, aproveitava sempre essas viagens para visitar a família em Lisboa. Um noticiário da Revista da ACA, de agosto de 1925, registra uma dessas visitas, conforme transcrevemos abaixo:

RAPHAEL S. BENOLIEL - Em visita à sua digna família, da qual está afastado por negócios em nosso Estado, tomou passagem para a Europa, no vapor Francis da Booth Line, o nosso prezado amigo Snr. Raphael Benoliel, chefe da importante e abastada firma de nossa praça B. Levy & Cia. O Snr. Raphael Benoliel que é também um dos directores da Associação Comercial foi levado até o Francis por numerosos amigos e admiradores e teve a gentileza de apresentar-nos as suas despedidas. Aqui ficam os nossos adeuses acompanhado de votos de breve regresso (nesse mesmo vapor viajou o Comendador J.G. Araújo, em busca de melhoras à sua saúde abalada, conforme noticiário da mesma Revista).

Raphael Benoliel era dotado de fino senso de humor e ironia. Um de seus conselhos, corrente na cidade, era a recomendação para aqueles que fossem aos Bancos pedir dinheiro emprestado. Dizia ele: **Não vá, humilde e acanhado, falar com o gerente do Banco. Entre no seu gabinete, com a sua bengala na mão e não retire o chapéu da cabeça. Quando começar a falar, acenda o charuto e jogue uma baforada de fumaça no rosto do gerente. Isto lhe dá um ar de independência e prosperidade. Os gerentes pensam que as pessoas modestas e tímidas estão à beira da falência e jamais descontam as suas duplicatas.**

Na praça de Manaus e, sobretudo, no rio Madeira e Jamary, onde se concentravam seus negócios, abrangendo, inclusive, a jurisdição de Mato Grosso, de onde recebia a maior parte da borracha, Raphael Benoliel gozava de grande prestígio e era respeitado e querido pelos seus amigos e correligionários. Jamais se furtou a ajudar a quem precisasse e eram notórios seus gestos de generosidade e tratamento cortês para com todos que o procuravam a tratar de negócios, ou simplesmente conversar e discutir assuntos de natureza regional, em que era muito versado.

Tinha um relacionamento muito próximo com os Levy, de origem judaica da Alsácia e Lorena; com Marius & Levy, do qual era inquilino do edifício de 4 andares, na Rua Marechal Deodoro 25/27, esquina da Rua Teodureto Souto e Av. Eduardo Ribeiro; Theodore Levy, Camille & Cia., grandes exportadores e fundadores da Drogaria Universal, que depois passou para a propriedade de Paulo Levy, situada nos dois prédios conjuntos da Rua Marechal Deodoro, 31/33/35, com fundos para a Av. Eduardo Ribeiro. Quando este último entrou em dificuldades financeiras, por volta de 1929, em meio à grande crise econômica de então, socorreu-o, avalizando seus débitos junto ao Banco do Brasil. Paulo Levy desejava, no entanto, liquidar os seus negócios e voltar para a França e, por isso, deixou a gerência dos negócios, primeiro com Raoul Weill, seu correligionário da Lorena Francesa, e depois com Jacob Samuel Benoliel, seu antigo e dedicado empregado.



JACOB SAMUEL BENOLIEL

Jacob Samuel Benoliel era filho do seu irmão Samuel Benoliel, poucos anos mais novo, que havia chegado de Tetuan, Marrocos Espanhol, nos idos de 1914, antes de detonar a I Grande Guerra e que, durante longos anos, se tornara comerciante nas Áfricas. Este, em uma de suas viagens levou a esposa gestante - D. Messody Barçilon Benoliel, que acabou interrompendo a viagem em Moçambique (antiga colônia portuguesa), para dar à luz ao seu primogênito, que recebeu o nome de Jacob Samuel Benoliel, nascido em Lourenço Marques (atual Maputo) em 1899.

Raphael Benoliel ajudou seu sobrinho Jacob Samuel Benoliel a comprar a massa quase-falida da Drogeria Universal, assumindo os débitos de Paulo Levy, dos quais já era avalista junto ao Banco do Brasil. Aqui começa a história de outro grande empresário - Jacob Benoliel, que para manter a tradição de Paulo Levy, assumiu judicialmente o seu nome, passando a ser conhecido como Jacob Paulo Levy Benoliel, como era comum entre os sucessores de uma firma que não pertencia à família do fundador. Este conseguiu reerguer a organização, tornando-se uma grande drogaria e farmácia, com fabricação própria de medicamentos, conforme atesta o anúncio dessa empresa. Também contratou os serviços profissionais dos grandes médicos Cruz Moreira, Flávio de Castro e Joaquim Tanajura, para dar consultas na Drogeria Universal, tendo montado moderno consultório, onde os mesmos davam consultas e atendiam o povo, curando suas mazelas e doenças. Mais tarde, Jacob Paulo Levy Benoliel se tornou grande líder empresarial e diretor-tesoureiro da Associação Comercial do Amazonas, no período de 1931 a 1944, e depois seu presidente, de mais longo mandato, eleito e reeleito durante dez anos, no período que vai de 1959 a 1968. Foi executivo e líder de grande prestígio, graças à palavra fácil e fluente, à maneira cordial e ao modo diplomático com que conduzia os seus negócios e as instituições das quais fazia parte, tendo, inclusive, sido Cônsul Honorário de Portugal. Casado com D. Rachel Pazuello Benoliel, teve 4 filhos: Salomão e Nissim, que se tornaram grandes advogados e juristas; Mady, que se fez poetisa e artista plástica de reconhecimento internacional; e Samuel, que desde jovem emigrou para o Rio de Janeiro. Jacob Benoliel faleceu, nesta última cidade, aos 82 anos, em 1981.

Raphael Benoliel muito lutou, juntamente com o sócio Samuel José Levy - fundador - e Isaac Barros, para que B. Levy & Cia. sobrevivesse à catástrofe da crise dos anos 30 e início dos anos 40. Na medida em que os seus aviados seringalistas iam liquidando seus negócios, ou entregando suas terras e seringais, era com tristeza e saudade que se lembrava dos tempos áureos, quando a sua firma, em 1912, chegou a faturar 15,6 milhões de esterlinos/ano.

Em 1939, com o início da II Grande Guerra e, sobretudo, nos anos subseqüentes de 1940 a 1945, ele iria assistir ao final do seu grande sonho de empresário e amazônida. É que, a essa altura, os Estados Unidos, ao assinarem com o Brasil os Acordos de Washington em 1942, colocaram uma camisa de força sobre a Amazônia, obrigando-a a vender a borracha nativa ao preço de 39 cents a libra, peso seco, borracha beneficiada FOB Belém, enquanto os mesmos norte-americanos (RDC) pagavam na Venezuela o preço de US\$0,45 por libra, borracha em bolas, peso bruto, no porto do seringalista, sem dedução de quaisquer despesas de transporte, beneficiamento ou perda por umidade. Para justificar esse baixo preço, o Sr. Valentim Bouças, assessor do Ministro Souza Costa, que negociou preços e cláusulas do referido Acordo, teve ainda a ousadia de insultar o povo e os empresários da região amazônica, dizendo, em entrevista, publicada no Diário Oficial de 4 de maio de 1942:

"Poderíamos ter obtido preço de US\$0,50 ou US\$0,60 a libra, o que seria um ótimo negócio de ocasião, mas não uma medida de alcance econômico pois cometer-se-ia uma injustiça irreparável contra a indústria nacional (de pneus), e favoreceríamos o inte-

resse dos açambarcadores e oportunistas, que muito já ganharam nos áureos tempos e com que adquiriram quintas e vivendas principescas fora do Brasil, deixando a Amazônia no pauperismo em que vive, sem mesmo os traços de sua passagem, a não ser centenas de garrafas de champagne e latas de caviar vazias".

Segundo se deduz da entrevista acima do Sr. Valentim Bouças, **açambarcadores e oportunistas** deveriam ser os aviadores e seringalistas, que viviam bebendo champagne e comendo caviar, repetindo, assim, aquele velho mito e lenda da queima de notas de quinhentos mil réis, para acender charutos cubanos. O Sr. Bouças não fez mais do que repetir outro conceito injurioso do famoso Relatório Callaghan (escrito por Brendon J. O'Callaghan), mencionado nas pesquisa de Luís de Miranda Correa (*A Borracha da Amazônia e a II Grande Guerra*, Manaus, 1967:115), quando dizia que: *"as agências do governo americano acreditavam que os seringueiros somente trabalhavam na extração da borracha até economizar o suficiente para pagar as contas no armazém do patrão e comprarem uma passagem de volta. Portanto, não desejavam que ganhassem e economizassem rapidamente, pois, acreditavam que perderiam o interesse pelo trabalho"*.

Outra grave conseqüência do Acordo de Washington foi o de, praticamente, haver proibido a produção da castanha sob a alegação de que prejudicava o "esforço de guerra" da produção de borracha, mal sabendo que a coleta da castanha era feita no inverno e servia de complemento de renda para o produtor da borracha, cuja safra era feita no verão. Desse modo, retiraram a castanha da lista de produtos transportáveis para os Estados Unidos, por se tratar de produto não destinado à defesa nacional americana.

O Senador Álvaro Maia, nosso representante no Congresso, no dia 28 de agosto de 1947, fez importante pronunciamento no Senado Federal (vide *Revista ACA n° 74, de setembro de 1947*), no qual, analisando a questão da castanha-do-Pará, durante a II Grande Guerra, avaliou que a perda das três safras de castanha sacrificadas - 800.000 hectolitros/ano ou 2.400.000 hl/três anos a 150 cruzeiros o hectolitro, representou uma perda de US\$18.897.637, corrigidos monetariamente para 1992 equivalem a cerca de US\$153 milhões de prejuízo para a economia amazonense. O Senador Álvaro Maia porém, no seu discurso, extrapolou o valor do hectolitro para Cr\$450, com base nas cotações elevadíssimas de 1945 e, assim, o valor dessa perda atingiria a astronômica quantia de US\$459 milhões, em moeda norte-americana corrigidas para o ano de 1992.

Além da queda, o coice. A firma B. Levy & Cia., como outros aviadores e exportadores de borracha e castanha, não puderam suportar o impacto das perdas sofridas com a intervenção do Banco da Borracha que, cumprindo os Acordos de Washington, passou a deter o monopólio final de compra e venda da borracha, eliminando os aviadores do circuito econômico de produção, acabando por desorganizar completamente a estrutura produtiva, que não pôde mais ser recuperada, quando a II Grande Guerra acabou e terminaram os Acordos de Washington.

A maioria dos aviadores desapareceu nesse período e entre eles B. Levy & Cia. que, durante mais de meio século, atuava na Amazônia como uma das principais empresas que conseguiram sobreviver, mesmo ao período negro da depressão. Em 1943, Raphael Benoliel e Samuel José Levy, por escritura passada no dia 28 de abril, no Cartório do Tabelião Milton Nogueira Marques, promoveram a liquidação da firma, após haver admitido como sócio e liquidante da firma o empresário Isaac Benayon Sabbá, que iria dominar o cenário regional na próxima década dos anos 50.

Após a liquidação, Samuel Levy retira-se para Lisboa, onde foi viver com a família, no prédio de

sua propriedade à Avenida Liberdade 252, e Raphael Benoliel, derrotado, vencido e empobrecido, após 40 anos de luta no Amazonas, igualmente, regressa ao convívio da família, em Lisboa, onde vivia num sobrado da Rua do Salitre.

Ninguém mais dele se lembra em Manaus nem no interior. A maioria dos seus contemporâneos e amigos já faleceram e a memória do seu tempo ainda não foi escrita, para fixar, avaliar e valorizar a imagem daquele homem e líder que atuou nesse passado amazonense. Dele somente resta seu retrato pendurado na parede do salão nobre da Associação Comercial do Amazonas, na galeria dos seus antigos Presidentes. **Uma vida por um quadro.**

suas propriedades à Avenida Ipiranga 332 e Raphael Benedit, dermatologista e empresário, em 1950, onde vivia num sobrado da Rua do Saquinho.

Ninguém mais dele se lembra em Manaus nem no interior. A maioria dos seus contemporâneos e amigos já faleceram e a maioria do seu tempo ainda não foi escrita, parafusada, avaliada e valorizada. Um homem de quem pouco se sabe, que não fez parte das associações e organizações de Manaus e dos seus antigos Presidentes. Um homem que não fez parte da história cubana. O Sr. Bouças não fez parte do Projeto Galileu (escrito por Brendon J. O'Callaghan), mencionado nas pesquisas de Luis de Miranda Correa (*A Borracha da Amazônia e a II Grande Guerra*, Manaus, 1967:115), quando ele diz que "as agências do governo americano acreditavam que as seringueiras somente tinham utilidade na extração da borracha até economizar o suficiente para pagar as contas no armazém do patrão e conseguir uma passagem de volta. Portanto, não desejavam que ganhassem e economizassem rapidamente, pois, acreditavam que perderiam o interesse pelo trabalho".

Outra grave consequência do Acordo de Washington foi o de, praticamente, haver proibido a produção da castanha sob a alegação de que prejudicava o "esforço de guerra" da produção de borracha, mal sabendo que a coleta da castanha era feita no inverno e servia de complemento de renda para o produtor da borracha, cuja safra era feita no verão. Desse modo, retiraram a castanha da lista de produtos transportáveis para os Estados Unidos, por se tratar de produto não destinado à defesa nacional americana.

O Senador Alvaro Maia, nosso representante no Congresso, no dia 28 de agosto de 1947, fez importante pronunciamento no Senado Federal (*Aide Revista ACA nº 74, de setembro de 1947*), no qual analisava a questão da castanha durante a II Grande Guerra, avaliava a perda que a perda das três safras de castanha sacrificadas - 800.000 hectolitros ou 2.400.000 litrões a 150 cruzeiros o hectolitro, representou uma perda de US\$18.997.637,71 (o que equivalia a cerca de US\$15 milhões de prejuízo para a economia brasileira). O Senador Alvaro Maia, porém, no seu discurso, extrapolou o valor para Cr\$450 milhões, com base nas estatísticas das safras de 1945 e, assim, o valor dessa perda atingiu a astronômica quantia de US\$450 milhões, ou mais de um terço da produção norte-americana para o ano de 1992.

Além da perda das safras de castanha, houve também a perda de empregos e exportações de borracha e a interrupção das safras de látex, com a intervenção do Brasil na produção final de borracha, durante a II Grande Guerra, quando o monopólio de produção de borracha era de propriedade de empresas de origem britânica, sendo a principal delas a B. Levy & Cia. A intervenção do Brasil na produção de borracha durante a II Grande Guerra acabou por desorganizar completamente a indústria produtiva, que não pôde mais ser recuperada quando a II Grande Guerra acabou e terminaram os Acordos de Washington.

A intervenção brasileira acabou sendo o período de crise e o fim da B. Levy & Cia, que, durante mais de um século, estava na Amazônia como uma das principais empresas que conseguiram sobreviver, mesmo ao período negro da depressão. Em 1943, Raphael Benedit e Samuel José Levy, por escritura datada no dia 28 de abril, no Cartório Tabelião Milton Nogueira Marques, promoveram a liquidação da firma, após haver admitido como sócio e liquidante da firma o empresário Isaac Benayon Sabba, que iria dominar o cenário regional na próxima década dos anos 50.

Após a liquidação, Samuel Levy retirou-se para Lisboa, onde foi viver com a família, no prédio



ISAAC BENAYON SABBÁ

- o pioneiro da industrialização na Amazônia

1922: o gaiola "*Murozinho*" sai do porto de Belém do Pará, levando a bordo a família unida dos sete irmãos Sabbá: Cotinha, Jacob, Isaac, Rachel, Dina, Abraham e Samuel, acompanhados do pai Primo Sabbá - nascido em Cameté - e da mãe D. Fortunata Benayon, nascida por acaso em Faro, Portugal, durante uma das viagens de seus pais à Europa. O destino era Manaus e o motivo era assistir ao casamento da irmã mais velha Cotinha, que ia contrair núpcias com o sr. Salomon Benarrós Israel, comerciante estabelecido em Manaus.

Ao sair da barra de Belém e adentrar na baía de Marajó, o gaiola balançou com a maresia e os ventos e um garoto se aproximou e disse ao jovem Isaac Benayon Sabbá, que então tinha 15 anos: "*este navio vai afundar, pois está carregado de trilhos*". Passado o susto, a família Sabbá adaptou-se à rotina de bordo: café com leite condensado e bolacha; almoço: feijão com arroz ou peixe com farinha, acompanhado da célebre sobremesa *Romeu e Julieta* (goiabada e queijo); e jantar modesto com macarrão, galinha ou carne, quando se matava algum boi na proa do navio. A viagem durou vinte dias, porque naqueles velhos tempos as embarcações precisavam parar nos "*portos de lenha*" para se abastecer desse combustível queimado nas máquinas-de-vapor, que impulsionavam as hélices do navio. Em cada parada, caboclos e curumins carregavam lenha nos ombros, equilibrando-se sobre a prancha que ligava o trapiche do barranco ao porão do navio, e os carapanãs, ao entardecer, fustigavam a cara, os braços e as pernas dos passageiros. À medida que o gaiola subia o rio Amazonas, pequenos povoados, vilas e cidades desfilavam aos olhos encantados da família viajante e dos passageiros de primeira a terceira classe, com redes armadas umas sobre outras: Currealinho, Breves, Antonio Lemos, Gurupá, Porto de Moz, Almeirin, Prainha, Monte Alegre, Alenquer, Santarém, Óbidos, Oriximinã, Juruti, Parintins, Urucurituba, Itacoatiara e, por fim, o encontro das águas da baía do rio Negro, até atracar no *roadway* da Manaus Harbour.

O casamento de D. Cotinha com Salomon Benarrós Israel foi modesto, mas serviu para reunir toda a família e dar novo destino e futuro aos irmãos Sabbá. Salomon Benarrós Israel era um comerciante ativo e inteligente, que conseguiu na sua casa de representações da Rua Marcílio Dias 136 se capitalizar, como agente da fábrica de cigarros *Terezita*, produzido pela firma Serfaty & Cia., de Belém, da qual tinha sido empregado. Graças ao seu conhecimento de inglês e por ser bom correspondente, uma grande virtude para os iniciantes do comércio, conseguiu as representações de muitas firmas alemãs e passou a importar, diretamente, máquinas fotográficas da Voigtlander, facas, tesouras e cutelaria de Solingen, drogas e medicamentos da Schering, brinquedos japoneses de Yokohama, soda cáustica e barrilha dos Estados Unidos. Salomon Israel - que era um perfeito "*gentleman*" e um homem muito bondoso, conhecido como *Momito* entre os íntimos - ajudou os cunhados a conseguirem emprego entre os seus amigos e colegas da praça: Isaac Sabbá, que começou trabalhando como *office-boy* e faxineiro de S.B. Israel, conseguiu emprego no escritório de Eduardo Sales Vieira e depois foi praticista da firma Oliveira Marques & Cia., representante de farinha de trigo, com escritório à Rua Guilherme Moreira; Jacob Sabbá, por ser bom correspondente, se empregou na firma Henrique Pinto (cunhado de J.G. Araújo) e depois passou a prestar serviços no escritório de Antonio Lamarão; Abraham Sabbá conseguiu emprego na firma do sr. Fausto Dário Mendes (pai dos advogados Drs. Manary e Iswar Mendes), representantes do

quinado Ferreirinha, que depois passou a proprietário da mercearia "A Reforma", na esquina da Rua Henrique Martins com a Rua Barroso.

Deste modo, a família Sabbá, recém-chegada de Belém, conseguiu um princípio de vida para manter os irmãos mais jovens e seus pais. Emprego em Manaus, devido à avassaladora crise, era bem difícil. O Estado do Amazonas, no ano de 1922, conseguiu arrecadar apenas 5.053 contos de réis, equivalentes hoje a cerca de seis milhões de dólares, comparados com a receita tributária de 90 milhões de dólares do ano-ápice de 1910. O jovem Isaac B. Sabbá ainda se lembra que, para complicar mais a difícil situação econômica nesse ano de 1922, registrou-se a maior enchente de todos os tempos, com o nível das águas do rio Negro na sua cota máxima de 29,35 metros no dia 18 de junho, cuja marca, ainda hoje, está registrada no paredão do *roadway* da antiga Manaus Harbour.

A borracha, que um dia fora o esteio da economia amazônica, nesse ano fatídico de 22, rendeu apenas, em valores da época, 1,43 milhões de libras esterlinas, equivalente hoje a apenas US\$57,2 milhões contra aproximadamente US\$1,94 bilhão em 1910. Para agravar, ainda mais, a crise do Amazonas e de Manaus, nesse tempo era Governador do Estado o sr. Cesar do Rego Monteiro, um político de triste memória. Para compreender o tamanho das dificuldades que os Sabbás tiveram de enfrentar, ao chegar a Manaus, vale a pena transcrever o que disse o Prof. Agnelo Bittencourt sobre o caos econômico do governo de Rego Monteiro:

"Os funcionários públicos só recebiam seus vencimentos à custa de muitas vilezas e implorações. As negociatas mais escandalosas exploravam a miséria dos serventuários do Estado ... que só recebiam os seus vencimentos transacionando com os especuladores com 90% de desconto, com a condição ainda de que as vítimas passassem o recibo da totalidade da quantia em jogo". Agnelo Bittencourt, 1925:313.

No Pará, a situação era pior ainda, pois o Estado só conseguiu arrecadar, naquele ano, 8.517 contos ou 250.544 libras esterlinas, equivalente hoje a dez milhões de dólares, apesar de possuir uma população duas vezes maior do que a do Amazonas. Os habitantes do Baixo Amazonas abandonavam as suas pequenas cidades e vilarejos para se refugiarem em Belém, à procura de emprego. Isaac Sabbá recorda que seu pai Primo Sabbá, depois de ter sido empresário rico em Cametá, foi à falência por causa da quebra da borracha, além da política partidária que o levou à ruína. Em Belém, Primo Sabbá passou a trabalhar como humilde servidor da Estrada de Ferro de Bragança, aquele que foi, um dia, um dos mais ricos empresários de Cametá, a mais próspera cidade do Baixo Tocantins. Por isso, talvez, resolveram migrar para Manaus, aproveitando a oportunidade do casamento de sua filha mais velha Cotinha com o comerciante Salomon Benarrós Israel, de cujo consórcio iria surgir outra ilustre família, em seguida do primogênito Moysés Benarrós Israel, com suas irmãs Esther, Stela e Mery. Moysés haveria de ser, mais tarde, um dos braços direitos e principal assessor de Isaac Sabbá.

No final da década dos anos 20, o irmão mais velho Jacob Sabbá, que trabalhava na firma Henrique Pinto, chamou o seu irmão Isaac e disse-lhe com orgulho: *Tu és o melhor praticista de Manaus e eu sou o melhor correspondente. Por que não abrimos o nosso próprio negócio?* Isaac, receoso, respondeu-lhe que não tinha dinheiro para trabalhar por conta própria, mas Jacob insistiu dizendo-lhe: *O trabalho é mais importante que o capital. Tu fazes a venda e eu cuido de escrever a correspondência e obter as representações.* Assim nasceu a nova firma no final da década dos anos 20: J. Sabbá & Cia., que começou no porão da residência dos seus pais e irmãos à Rua Monsenhor

Coutinho e, anos mais tarde, se transferiu para a Rua Guilherme Moreira, quase esquina da Rua Quintino Bocaiuva, no local onde hoje funciona a Top Lojas, ao lado das Casas Pernambucanas, e que durante 40 anos seria o quartel general do Grupo Sabbá.

As agências e representações começaram a surgir. A primeira dela foi a de agentes da fábrica de cigarros *Camões*, imitando, assim, o negócio de seu cunhado S.B. Israel, que dominava o mercado com a marca *Terezita*, de fabricação paraense. Isaac Sabbá, como praticista tarimbado, criou calo nos pés de tanto andar, visitando botequins, bares e mercearias. O cigarro *Camões* custava, então, 200 réis e tinha o preço fixo e a comissão de J. Sabbá & Cia. era de 5%, que não dava nem para pagar o bonde. O praticista Isaac, por isso, para economizar ia a pé todos os dias, correndo a Av. Joaquim Nabuco até o Alto de Nazaré e o Boulevard Amazonas, tentando vender cigarros às tabernas e biroskas desse Bairro. Como era magro, baixo e rápido no andar, esse físico, sem dúvida, o ajudou na corrida às vendas e na visita aos fregueses. Lembrava os tempos do seu pai Primo, quando após o colapso da borracha, tornou-se humilde funcionário da Estrada de Ferro de Bragança, e para economizar o dinheiro do bonde, ia a pé, do Largo da Pólvora até a estação da Estrada de Ferro, enquanto D. Fortunata ajudava a família vendendo bordados e doces.

Depois desse difícil começo, as coisas começaram a melhorar. Conseguiram novas representações e a agência da Cia. de Seguros Brasil, passando a concorrer com Matos Areosa e J. Vaz de Oliveira & Irmão, as duas mais poderosas empresas do ramo. Em 1934 ocorreu um drama na família Sabbá. Salomon Benarrós Israel, o cunhado próspero, casado com a irmã D. Cotinha, viaja para Belém e morre, subitamente, a bordo de um gaiola, ao aportar a cidade de Óbidos. O seu primogênito Moysés Benarrós Israel tinha, quando se tornou órfão juntamente com as suas irmãs Esther, Stela e Mery, apenas 10 anos de idade. Isaac e Jacob, seus cunhados, fizeram um trato com a viúva, sua irmã D. Cotinha, para ficar com as representações do seu falecido marido, devendo-lhe em pagamento uma mesada para sustentar os filhos.

A firma J. Sabbá & Cia., assim cresceu, ao incorporar o acervo e as representações de S.B. Israel, que incluía a distribuição de firmas alemãs, como a Voigtlander e a Schering de produtos farmacêuticos, e uma pequena fábrica de sabão, que funcionava na antiga Usina Vitória, na Cachoeirinha, onde Serfaty antigamente tivera uma fábrica de beneficiamento de castanha. Também S.B. Israel era exportador de couros e peles de capivara, caititu, cobra e couro de boi da Bolívia. Antes que a década dos anos 30 findasse, os irmãos Sabbá já tinham amealhado bom capital, que permitia fazer importação por conta própria e maior ganho do que as comissões de suas agências e representações.

Em 1939, tanto Isaac quanto Jacob já eram considerados homens de algumas posses, pois a despeito da crise e das falências das casas aviadoras e seringalistas, eles conseguiram sobreviver vendendo no mercado de Manaus, que havia crescido em função do êxodo das populações interioranas para a capital amazonense. Já estávamos, também, na época da revolução de 1930 de Getúlio Vargas e de Álvaro Maia, que governou o Amazonas no período de 1930 a 1931 e depois como interventor no longo período de 1935 a 1945.

Isaac Benayon Sabbá, em 1939, já tinha completado 32 anos, com uma vivência de Manaus e Amazonas de 17 anos, tempo decorrido desde a sua mudança de Belém para Manaus. Durante esse tempo, adquiriu experiência e fez o seu aprendizado de empresário. Esse ano, porém, foi decisivo para a sua carreira, pois resolve fundar uma nova empresa com o seu próprio nome, I.B. Sabbá, que começou a operar como firma individual, conforme contrato registrado na Junta Co-

mercado do Amazonas no dia 1 de novembro de 1939. Essa nova firma iria dedicar-se a exportação de produtos regionais, abrindo assim um mais amplo mercado no exterior.

Isaac Sabbá havia, nessa altura, descoberto o seu "*nicho*" no mercado, pois os exportadores amazonenses ou tinham abandonado os seus negócios ou estavam envelhecendo com suas estruturas comerciais estagnadas e sem futuro por falta de ânimo e inovação. Poucas eram as firmas exportadoras nesse período: J.G. Araújo ainda se mantinha na liderança, mas com a morte, em Lisboa, do seu fundador Comendador Joaquim Gonçalves de Araújo, no dia 21 de março de 1939, abriu-se oportunidade para a entrada de novo concorrente na praça. Os outros exportadores, de então, eram: 1) B. Levy & Cia., com sede na Rua Guilherme Moreira 150; 2) Berringer & Cia., na Rua Marechal Deodoro 63/75; 3) C.F. Bauman, na Rua Monteiro de Souza 17; 4) T.J. Dun, na Rua Marechal Deodoro 229; 5) Higson & Cia. Ltda., na Praça Tamandaré 100; 6) Semper & Cia., na Rua Marechal Deodoro 172; 7) M.E. Serfaty & Cia., na Rua Guilherme Moreira 195, 8) Sutter & Brun, exportador suíço com sede em frente ao antigo Tesouro do Estado; 8) Ezagui, Irmão & Cia. Ltda., na Rua Guilherme Moreira 296; 9) I.J. Benzecry, na Rua Theodureto Souto 125; 10) Benzaquen & Cia. Ltda., na Rua Guilherme Moreira 186.

A maior parte das firmas inglesas, alemãs e francesas haviam-se retirado do mercado e as que ficaram deixaram prepostos e gerentes pouco ativos, que não se apresentavam mais como concorrentes, pois os negócios passaram a ser dominados por J.G. Araújo & Cia. e por B. Levy & Cia.

A nova firma I.B. Sabbá, depois transformada em I.B. Sabbá & Cia. Ltda., seria a matriz de uma nova proposta e um novo modelo de desenvolvimento para a região, passando a atuar como exportador de castanha, borracha, couros e peles, pirarucu para o Ceará, jutaica, cumaru, piaçava, cipó-títica e outros produtos regionais. Isaac Sabbá notara que a reputação do produto amazonense caíra muito no exterior, pois a sua qualidade, com a crise e a baixa de preços nos mercados internacionais, tornara o produto muito relaxado e o oferecido, não tinha uniformidade e nem padrão qualitativo. Daí nasceu a idéia de industrialização através do beneficiamento dos produtos regionais, cuja idéia, também, tinha sido percebida pelo seu concorrente o ainda jovem e amigo Isaac Jacob Benzecry.

Essa nova empreitada, marcada pela inovação e descoberta de novo produto diferenciado, como a borracha lavada e beneficiada, a castanha descascada, a sorva desidratada, a madeira bem serrada e aplainada e outros melhoramentos na preparação, apresentação e embalagem passaram a ser obstinação de sua empresa. O mundo estava em guerra desde 1939 e era difícil obter capitais nos bancos para investir numa nova estrutura produtiva. O Bank of London ajudou através do desconto de duplicatas da venda de pirarucu para o Nordeste e de câmbio de exportação para o exterior. Mas isto não era suficiente, já que o bloqueio marítimo dos submarinos alemães dificultava os embarques e o escoamento da produção. Era preciso vender, também, para o mercado interno e, para tanto, era necessário caminhar na direção da indústria de beneficiamento.

Uma nova oportunidade surgiu quando o seu correligionário Isaac Perez propôs a ele e ao seu irmão Jacob para que juntassem as suas forças para construir uma fábrica de lavagem, beneficiamento e crepagem da borracha. Isaac Perez, além de ter capital, era um empresário de alto nível intelectual, um perfeito cavalheiro no velho estilo britânico de integridade e um político, pois havia sido Prefeito de Itacoatiara e, nessa cidade, onde sua família morava e trabalhava há mais de trinta anos, havia realizado verdadeira revolução urbana. Isaac Perez, até hoje, tem a sua administração lembrada pelo povo da Velha Serpa, porque abriu e alargou ruas, arborizou avenidas, construiu

escolas e fez um trabalho de paisagismo urbano de causar inveja a muitas cidades do interior. A aliança dos Sabbás com os Perez, a força da juventude com a experiência da tradição, fez surgir a nova empresa Perez, Sabbá & Cia., que conseguiu reunir os irmãos Isaac e Jacob, agora com a parceria, experiência e o grande conceito de Isaac Perez.

Assim nasceu, na Ilha Monte Cristo, a primeira usina de beneficiamento de borracha que, ao se desfazer a sociedade, passou a denominar-se Usina Estrela, no momento em que Jacob Sabbá assumiu, integralmente, o ativo e passivo da organização. Outra usina de borracha que funcionava, naquela época, era de J.G. Araújo & Cia., na Ilha do Caxangá, que teve papel importante, pois produzia também artefatos, saltos e solados de borracha, marca "*Coroa*". A Usina de Monte Cristo foi, assim, um marco na história da recuperação da qualidade da borracha amazônica, e a sua maquinaria moderna e os investimentos proporcionados pela aliança dos Perez com os Sabbás, deu exemplo que, para sair da crise, era preciso inovar. Essa usina depois, ainda no tempo de Perez, Sabbá & Cia., passou a abrir novas seções industriais como beneficiamento e descascamento de castanha, fábrica de sabões e uma parte dela foi usada pelos americanos da *Rubber Development Corporation (RDC)* para construir uma rampa de acesso para os aviões anfíbios "*Gruman*" e "*Catalina*", que aquatizavam na baía do rio Negro e eram levados para a Ilha de Monte Cristo para carga, descarga e manutenção. Depois, esta ilha foi aterrada e ligada ao continente pelo seu proprietário Jacob Sabbá. Em tempos mais recentes da Zona Franca de Manaus, o imóvel e seus grandes armazéns da Usina Estrela de Monte Cristo foram vendidos à Moto Importadora, após o falecimento de Jacob Sabbá em 1978, e hoje se situa às margens do grande aterro da Avenida do Beiradão da Manaus Moderna.

A sociedade com Isaac Perez não durou muito, pois este, após alguns anos, resolveu mudar-se para o Rio, tendo a sociedade sido desfeita, assumindo o sócio Jacob Sabbá a direção desse estabelecimento e retirando-se Isaac Sabbá para dedicar-se, exclusivamente, aos negócios de I.B. Sabbá & Cia. Ltda. que, nesta altura, já tinha o seu escritório localizado na Rua Guilherme Moreira 183, esquina da Rua Quintino Bocaiuva (onde hoje estão localizadas as lojas Casas Pernambucanas, em frente ao prédio da Associação Comercial do Amazonas).

O caminho da expansão havia sido descoberto e testado na prática com a Usina de Borracha de Monte Cristo, que passou a vender a sua borracha crepada e laminada para as indústrias de pneumáticos localizadas em São Paulo, sob o controle e supervisão do Banco da Borracha, que passou a operar na região, em decorrência dos Acordos de Washington de 1942.

O ano de 1942 assinala um novo período na história do desenvolvimento da cidade de Manaus, pois a Grande Guerra trouxe levas de nordestinos para repovoar os seringais e inúmeros executivos americanos e brasileiros para administrar o programa da borracha para suprir os aliados, cujo produto, dada a urgência, era transportado nos aviões anfíbios *Catalinas*, *S-42* e *Clippers* da Pan-American, que pousavam na baía do rio Negro, com estação para carga e descarga no *roadway* da Manaus Harbour. Depois essas instalações foram transferidas para o flutuante da Panair do Brasil, situado na atual e conhecida Feira da Panair, no Bairro de Educandos, onde trabalhei na minha juventude como despachante de bagagem e passageiros. Novos negócios e oportunidades comerciais e industriais começaram a surgir para tirar Manaus da estagnação e do marasmo secular, a que havia sido submetida por décadas de crise e depressão dos anos 15, 20 e 30, que duraram mais de 30 anos.

Aproveitando essas oportunidades criadas pela expectativa de crescimento e início de um novo

ciclo, Isaac B. Sabbá soube bem captar e aproveitar as novas aberturas que estavam sendo proporcionadas aos produtores amazônicos. De outro lado, as velhas firmas aviadoras dos tempos áureos da borracha e que haviam atravessado a crise durante a decadência, começaram a entrar em declínio e desapareceram, pois o Banco da Borracha passou a deter o monopólio final de compra e venda desse produto. A RDC que tinha a sua sede inicial instalada, provisoriamente, nos bastidores dos artistas do Teatro Amazonas, começou a fazer os suprimentos de mercadorias diretamente aos seringalistas, acabando assim por desestruturar completamente o tradicional sistema de aviamentos da região. Com isso os "aviadores", funcionários, produtores e os Armazéns, onde os antigos Coronéis de Barranco abasteciam os seus seringais, começaram a desaparecer e sair de cena.

Desta época apenas resistiu, mais tempo, a firma J.G. Araújo, apesar de ter tido a sua vida abalada com a chegada do Banco da Borracha. O seu concorrente B. Levy & Cia. que, outrora, havia sido uma grande casa aviadora e empório comercial, com armazéns e escritórios situados no atual Edifício dos Correios (construído pela firma judaica-francesa Marius & Levy), não resistiu à pressão dos novos tempos. Os seus fundadores estavam envelhecidos, e poucos se lembram, hoje, que um dia haviam sido os grandes empresários e líderes do comércio de Manaus e da Associação Comercial do Amazonas - Rafael Benoliel e Samuel José Levy. Estes apelaram para o empresário Isaac Sabbá, pois tinham decidido liquidar a empresa. Isaac viu que o vasto império construído por B. Levy desde o início do século estava vindo ao seu encontro, em busca de uma fórmula final que permitisse a saída dos seus fundadores. Sabbá estudou o negócio e logo entrou na sociedade como seu liquidante e sucessor, conforme escritura de dissolução lavrada pelo Tabelião Milton Nogueira Marques, em data de 28 de abril de 1943.

Pelo acordo de dissolução e liquidação da firma, Isaac Sabbá assumia como liquidante o ativo e passivo da firma, pagando aos seus fundadores CR\$400.000,00 (cerca de US\$21.000 de valor de 1942, equivalente hoje a US\$180.000, conforme Índice de Preços dos Estados Unidos, elaborado pelo Bureau of Labor Statistics do U.S. Department of Labor, cujo fator de correção 1942/1992 dá o coeficiente multiplicador de 8,6 vezes para atualização do valor da moeda americana) e reembolsando o seu capital aportado de CR\$600.000,00 (US\$32.000 de 1942 ou US\$276.000 de hoje) com os imóveis, navios e os 309 seringais da firma extinta, conforme tivemos já oportunidade de nos referir no capítulo especial sob o perfil de B. Levy & Cia.

Esta compra não foi um grande negócio para I.B. Sabbá, pois grande parte dos seringais e terras de borracha e castanha localizados no rio Madeira, Jacy-Paraná, Rondônia e Mato Grosso já havia sido invadida pelos antigos seringueiros, dado o abandono dessas terras durante a longa crise da borracha, invasão essa que, posteriormente, viria a ser intensificada com a onda de novos colonos do centro-sul do país, após a abertura da estrada BR-364. Essas terras, todavia, têm um valor incalculável, pois lá foram encontradas grandes minas de cassiterita, que as grandes mineradoras, também, se apropriaram em detrimento dos legítimos títulos de domínio e propriedade de I.B. Sabbá & Cia. Ltda., como legítimos sucessores de B. Levy & Cia. Segundo depoimento do sr. Isaac Sabbá, o BNDES fez um laudo dessas propriedades, avaliando-as em cerca de 30 milhões de dólares. Apesar disso, embora conste do patrimônio da firma, esses seringais, em termos comerciais e de investimento foram um legítimo presente de grego, pois se iniciadas ações judiciais de despejo, provavelmente, a firma proprietária terá apenas uma interminável ação judiciária, que demandaria algumas gerações para serem solucionadas, como é comum nesses casos de disputa de terras entre grileiros, posseiros, mineradores, garimpeiros e colonos.

Porém, algumas vantagens foram obtidas pelo empresário I.B. Sabbá com a aquisição desse acervo. Uma delas foi a aquisição da Usina Alegria, de beneficiamento de castanha, situada à Av. Jo-

aquim Nabuco com fundos para a Av. Getúlio Vargas, onde hoje está situado o estacionamento da Igreja Batista da Restauração e do Clube Bancrêvea do Basa. Também muitos terrenos e imóveis dos bens da firma liquidada foram vendidos para fazer caixa e restaurar a liquidez do empresário.

O seu próximo lance e iniciativa foi a construção de uma modelar usina de beneficiamento de borracha. Comprou um grande terreno no Bairro Operário de Educandos e lá construiu a Usina Labor, com equipamentos modernos de lavagem, laminação e crepagem de borracha, numa área construída acima de 2.000 m². Foi, naquela altura, o maior e mais vultoso empreendimento do grupo e para concretizar o empreendimento teve de procurar financiamento bancário e particular. O empreendimento, contudo, teve um grande sucesso, pois a produção da borracha no Amazonas, Acre e Guaporé (atual Rondônia) havia sido aumentada em função dos investimentos americanos e brasileiros da RDC e do Banco da Borracha e, praticamente toda essa produção era beneficiada pelas duas usinas existentes: Usina Estrela de Monte Cristo, de Jacob Sabbá e a Usina Labor, de I.B. Sabbá, cujo gerente era o seu leal amigo, sr. Otilio Farias, líder do Bairro de Educandos. Esse grande investimento foi, rapidamente amortizado com o valor do beneficiamento da borracha contratada com o Banco da Borracha. Enquanto o Banco tinha dinheiro, durante a guerra, foi um grande cliente, porém depois, quando o Bancrêvea começou a entrar em colapso e passou por sérias dificuldades financeiras, as usinas começaram a sofrer. Beneficiavam o produto e, somente, recebiam os seus créditos após longos meses de espera, pois o Bancrêvea estava a ponto de pedir moratória porque não tinha capital suficiente para manter o monopólio de compra e venda do total da produção regional. Como os americanos, terminada a guerra, deixaram de comprar a borracha amazônica, passando novamente a adquirir esse produto dos seringais asiáticos por ser mais barato, e como havia estoques acumulados invendáveis de 14.000 toneladas, no valor de US\$8 milhões, equivalentes hoje a US\$36,1 milhões (feita a atualização do dólar 4,52 vezes) que, somados com os débitos dos seringalistas de CR\$11 bilhões (equivalentes hoje a US\$27 milhões) dava um total de US\$63 milhões imobilizados pelo Banco de Crédito da Amazônia em 1964, conforme relatório do seu Presidente Raymundo Alcântara Figueira, apresentado em 26 de maio de 1964. Com esse vultoso déficit e capital imobilizado, e sem ajuda do governo central, o Banco suspendeu os pagamentos e não honrava os seus débitos com os credores e usineiros. Foi um grande retrocesso na ocasião, pois o monopólio do BCA, depois de haver quebrado os aviadores, estava quebrando, também, os usineiros e os comerciantes da praça de Belém e Manaus. Não havia consumo nacional pela indústria de São Paulo capaz de absorver a produção reativada da borracha na Amazônia que, do fundo do poço de 1932 quando foram produzidas 6.224 toneladas, passou para 33.000 toneladas no início da década de 1960 (Acre = 12.500 ton; Rondônia = 4.500 ton; Amazonas = 7.500 ton; Pará = 6.500 ton; Mato Grosso = 2.000 ton).

Com tal situação, o empresário I.B. Sabbá procurou, rapidamente, diversificar os seus negócios, buscando novas linhas de produção. Assim, montou e aparelhou um armazém na Rua Borba, esquina da Costa e Silva, na Cachoeirinha, a Usina Vitória, para descascar castanha, ampliando assim a produção desse produto já beneficiado, também, na Usina Alegria da Joaquim Nabuco (recebida de B. Levy & Cia.). Data daí a grande expansão nos seus negócios de castanha, da qual se tornou um dos maiores beneficiadores e exportadores para os diversos mercados mundiais. Essas usinas de castanha abriram novo mercado de trabalho para as humildes mulheres operárias dos bairros de Manaus. Pela primeira vez se dava oportunidade de emprego a essas mulheres que completavam o salário dos seus maridos, quebrando e descascando castanha em máquinas manuais nessas usinas. Antes, apenas, os empregos oferecidos às mulheres estavam restritos às atividades domésticas como cozinheiras, arrumadeiras, amas-secas e lavadeiras. Pela primeira vez se dava a oportunidade de um trabalho "*com carteira-assinada*" e as vantagens da previdência social.

As usinas de castanha de I.B. Sabbá, "*Alegria*" e "*Vitória*", davam emprego durante a safra a mais de 1.500 mulheres que esperavam, ansiosamente, a chegada do inverno para poderem ganhar o seu salário mínimo ou mais, dependendo de sua produção. O investimento, nessas usinas, era grande, pois requeria a montagem de uma custosa caldeira para secagem da castanha, para facilitar o desprendimento da amêndoa da casca, e da compra de centenas de máquinas individuais para quebra do produto. Com esse beneficiamento, evitava a difusão do fungo e da rejeição da castanha-do-Pará, que depois passou a denominar-se Castanha do Brasil (Brazil Nuts), cujos maiores mercados importadores eram os Estados Unidos e Inglaterra. A castanha descascada passou, assim, a obter maior valor agregado nas exportações amazonenses e, conseqüentemente, maiores receitas tributárias pagas ao erário estadual.

Com a expansão dos negócios de exportação que, naquela altura, ultrapassava US\$10 milhões/ano, foi necessário fazer reinvestimento complementar. Deste modo, I.B. Sabbá expandiu-se, mais uma vez, implantando uma fábrica de latas de folha de flandres para embalagem desse produto, porque as funilarias existentes não davam conta das encomendas dos exportadores. Esta linha de produção de latas foi uma ampliação de sua primitiva fábrica de tijelinhos de seringa, que I.B. Sabbá havia adquirido para aproveitar os negócios de reativação da borracha durante a guerra.

Outras iniciativas vieram a seguir para formar o conglomerado de empresas do Grupo Sabbá. Na altura dos anos 60, I.B. Sabbá teve necessidade de montar uma organização capaz de dar apoio aos múltiplos negócios que iam surgindo. Para tanto, conseguiu reunir uma grande equipe de profissionais extremamente competentes, que passaram a assessorá-lo. Com Moysés Benarrós Israel, ao seu lado, como seu sócio e diretor, que lhe dava um grande apoio logístico e responsável pela gerência e administração dos seus inúmeros projetos, ele conseguiu formar um grupo de gerentes e executivos de valor. Entre eles, recordo-me de Emanuel Santos (escritório); Jacaúna Maia (relações externas e contactos no Rio e Brasília); Pedro Soriano de Melo, Juarez Levy Rabelo, Jacynto Henriques Corrêa, José Renato Uchôa, Ruy Brasil e Orlando de Lemos Falcone (Indústrias I.B. Sabbá); Gerard Lindenberg (exportação); Lucian Gassman (gerência de sua filial do Rio de Janeiro); Armando dos Santos (contadoria, auditoria e assessoria fiscal); Julio Souza (negócios de combustíveis), Milton César de Araujo Lima (Distribuição de Petróleo), entre outros.

Com o apoio dessa equipe, I.B. Sabbá então pôde continuar expandindo e renovando na sua atividade industrial e comercial. Na década de 60, assinala-se o apogeu do seu grupo, conseguindo instalar novos empreendimentos, além do beneficiamento da borracha e castanha, passando a atuar nas indústrias de serragem, laminados e compensados, destilação de pau-rosa, desidratação de sorva, centrifugação de látex, curtimento de couros, fábrica de pregos, de tambores, olaria, tecelagem de juta, plantação de cana, navegação, estaleiro, mineração de cassiterita, distribuição de combustível. Para coroar esses inúmeros empreendimentos viria, afinal, a construção da Refinaria de Petróleo de Manaus, no período de 1955/1956 e, inaugurada oficialmente pelo Presidente Juscelino Kubitschek, em 3 de janeiro de 1957.

A construção dessa refinaria, na verdade, foi uma epopéia de luta, obstinação e força de vontade do empresário Isaac B. Sabbá, resultado de sua imaginação criadora, após haver descoberto que o refino de petróleo em Manaus, no centro geográfico da bacia, seria fundamental para o futuro da região amazônica. Sabbá acreditou que, em virtude da distância continental amazônica, os combustíveis, sobretudo o óleo diesel para movimentar as embarcações, tinham um papel preponderante na logística do seu desenvolvimento. Antes da construção da refinaria, os combustíveis vinham para Manaus em tambores e latas e, como não havia equalização, os seus preços eram ex-

cessivamente altos. Quando a refinaria entrou em funcionamento, em fase de operacionalização e de teste, em 6 de setembro de 1956, Manaus e a Amazônia Ocidental receberam um choque: a gasolina baixou de preço 21%, o querosene 28% e o óleo diesel 58%. A Amazônia interiorana tornou-se, novamente, viável, pois os navios, motores e embarcações tiveram, reduzidos pela metade, o custo do seu combustível. Talvez nunca, nem ninguém tenha feito tanto pelo interior, durante todos os tempos, como essa ação empreendedora e pioneira de I.B. Sabbá.

O que foi a construção da refinaria na vida do grupo empresarial Sabbá e da Amazônia precisa ser lembrada, para que se perpetue na memória e na história. Por isso, aqui resumimos os principais fatos e eventos:

1. I.B. Sabbá, em 1950, tornou-se agente e distribuidor da Companhia de Petróleo Ganso Azul, uma empresa peruana, com sede em Iquitos, de propriedade de Lawrence Reed, Presidente também da Texas Gulf America e que, mais tarde, tornou-se bilionário ao descobrir petróleo no seu projeto da Líbia. Antes disso, Mr. Reed propôs a I.B. Sabbá uma *joint-venture* de prospecção de petróleo no estuário do rio Amazonas e quis vender-lhe todo o acervo da Ganso Azul, o que não foi realizado, em virtude da negativa do Conselho Nacional de Petróleo, em função da nova legislação brasileira de petróleo que criou o monopólio da Petrobrás (Lei 2004, de 3/10/1953).
2. Como distribuidor da Ganso Azul, Sabbá pôde concorrer com vantagem com a Esso, Shell e Texaco, pois trazia esses derivados em barcas a granel de Iquitos e, com isso, podia vender o produto mais barato, em virtude de preços mais reduzidos. Esses destilados eram produzidos por uma pequena refinaria de petróleo, em Iquitos, de 1.500 barris, e de 1.000 barris em Pucalpa. O petróleo extraído pela Ganso Azul, que produzia 3.500 barris por dia, provinha do rio Pachitea, afluente do Ucayale, cerca de 70 km de Pucalpa e 200 km da fronteira acreana. O petróleo peruano de El Oriente, do grupo alemão Kildemeisters, era originário dos campos de Maquíá, que produziam 4.500 barris por dia, também no rio Ucayale, a 10 km da fronteira de Contanama.
3. A existência dessa produção amazônica peruana de 8.000 barris, da Ganso Azul/El Oriente, com um consumo local de apenas 2.500 barris nas refinarias de Iquitos e Pucalpa, dava a Isaac Sabbá a idéia de que era possível construir uma refinaria de petróleo em Manaus, com capacidade mínima de 5.000 barris por dia. Essa construção teria uma vantagem competitiva extraordinária em relação aos concorrentes, pois tratava-se de uma matéria prima da região que podia, facilmente, ser transportada pela calha principal do rio Amazonas, a baixo custo. O seu processamento, em Manaus, faria baixar o custo dos derivados e a privilegiada posição de Manaus, como centro geográfico da região, facilitaria a sua distribuição para toda a Amazônia. Além disso, o petróleo da Ganso Azul era de excelente qualidade, pois tinha 40 API, ou seja, um petróleo leve capaz de produzir 50% de gasolina e 30% de óleo diesel, os dois derivados mais usados na região.
4. Feitos os estudos econômicos, com base na visão e oportunidade descoberta por I.B. Sabbá, este iniciou a luta para obter a licença do Conselho Nacional de Petróleo, que lhe concedeu o título de autorização em 1953, antes da entrada em vigor da Lei 2004/53.
5. O plano seguinte foi a organização da empresa que recebeu o nome de Companhia de Petróleo da Amazônia - COPAM, e a subscrição de capital pelos acionistas. Isaac Sabbá conseguiu,

logo, a adesão do seu amigo J. S. Amorim, uma antiga casa aviadora, cujos filhos Arthur e Fortunato Soares Amorim eram engenheiros formados em Itajubá. Outros subscritores incluíam membros da família, amigos e empresas amazonenses, num total de 300 acionistas, que acreditavam no empreendimento. Mesmo assim, o capital era insuficiente para fazer face aos vultosos investimentos. Contactos foram feitos com a SPVEA e junto ao Banco Grupo Levy de São Paulo, que se prontificaram a financiar e abrir a carta de crédito através do Banco da América S.A., cujo presidente era Herbert Levy, e lançaram ações em todo o Brasil.

6. Sabbá e Amorim, como Presidente e Vice-Presidente da nova empresa, viajaram para New York para compra do equipamento. Lá contactaram diversas empresas fabricantes de equipamento de refino, porém poucas estavam interessadas em produzir uma pequena refinaria. Somente uma delas mostrou-se interessada, a Southwestern Engineering Co. (SWECO), da Califórnia, que deu um orçamento de cerca de US\$3 milhões. O negócio foi fechado para compra de uma refinaria de 5.000 barris por dia, podendo ser ampliada, com pequenas modificações, para 7.000 barris, pois Sabbá, naquela altura, acreditava na expansão do mercado. O engenheiro Arthur Amorim ficou em Los Angeles, acompanhando a fabricação do equipamento e se assestando de tecnologia de operação e funcionamento de todo o processo de refino. Lá, em Los Angeles, Amorim tornou-se amigo e companheiro do Cônsul Roberto Campos, que mais tarde iria ser Ministro do Planejamento. Amizade essa que, também, foi decisiva por ocasião do projeto e aprovação do Decreto-lei 288, de 28/2/1967, que criou a Zona Franca de Manaus (o engenheiro Arthur Amorim, naquela altura, era o assessor principal do Ministro Roberto Campos).
7. Dadas as dificuldades de transporte, foi fretado o navio "*Pachitea*" para trazer o equipamento para Manaus, inclusive, todo o equipamento para construção e montagem como guindastes, tratores, caldeiras, geradores, máquinas de solda e outros que eram, absolutamente, necessários para a construção e montagem da refinaria, pois Manaus era absolutamente carente de equipamentos de construção. Foi contratada a empresa Montreal Engenharia S.A., empresa paulista, cujo engenheiro-chefe, sr. Reid, ficou em Manaus como encarregado da construção e montagem sob o sistema do *turn-key-job* (contrato total até a entrega das chaves, com o equipamento funcionando). O total da construção da refinaria, incluindo os equipamentos, fretes e custos de montagem alcançou, ao final, um investimento da ordem de US\$5 milhões, em 1956, que hoje equivalem a cerca de US\$26,0 milhões (fator de atualização do dólar 1956/1992 = coeficiente multiplicador 5,15).
8. A entrada em operação da refinaria verificou-se em 6 de setembro de 1956 e a sua inauguração oficial foi feita no dia 3 de janeiro de 1957, com a presença do Presidente da República Juscelino Kubitschek de Oliveira, sendo Governador do Estado o Dr. Plínio Ramos Coelho. A COPAM, assim, passou a funcionar atendendo a pequena demanda da Amazônia Ocidental que, naquela altura, não ultrapassava 500 barris por dia e o restante era vendido para o Pará, Maranhão, Piauí, Ceará, Rio Grande do Norte e Paraíba.
9. Do ponto de vista econômico, a fundação da COPAM foi um grande sucesso financeiro para o grupo empresarial Isaac Sabbá, tornando-se em empresa líder e mais lucrativa organização do seu conglomerado industrial. Graças à COPAM e com os lucros e dividendos por ela gerados, o grupo I.B. Sabbá ganhou nova es.rutura no mundo empresarial brasileiro, passando a se tornar uma figura importante no cenário nacional e até no exterior, chegando a merecer reportagens de capa e de páginas inteiras no Time Magazine de New York e Paris Match de Paris.

10. Deste modo, Isaac B. Sabbá não descansou mais e a sua mente, no auge da maturidade e da inteligência criadora, partiu para criar novos empreendimentos como fábrica de compensados, estaleiros, usina de açúcar, tecelagem de juta e muitos outros empreendimentos. É importante salientar que a COPAM marcou, também, em Manaus, o início da fase de sua industrialização moderna, pois sendo obra de infra-estrutura permitiu que fossem criadas condições para investimentos em outras áreas complementares, dependentes e subsidiárias. Não se pode olvidar que a Refinaria de Manaus, pela primeira vez, na Amazônia, criou o núcleo de uma moderna estrutura industrial, com operariado e profissionais de nível de qualificação, altos salários e benefícios sociais para os trabalhadores. Também os seus equipamentos de construção, guindastes, máquinas de solda foram cedidos, gratuitamente, para a montagem dos geradores e equipamentos da Companhia de Eletricidade de Manaus. O Presidente Aderson Dutra e o Diretor Garcia Llano (depois Superintendente da COPAM e Presidente da Eletronorte que construiu Tucuruí e Balbina) sempre se referiam ao fato de que, sem a ajuda técnica da COPAM, teria sido muito difícil construir a nova usina de luz de Manaus. Também esta companhia recebeu grandes favores de I.B. Sabbá, pois dada as dificuldades do Tesouro Nacional para a remessa de numerário para a sua construção, os diretores acima citados recorriam, semanalmente, ao Presidente da COPAM para receber o seu aval gratuito para pagamento das folhas de salário da usina da C.E.M. e para atender a liquidação dos compromissos dos seus fornecedores.
11. Além de se tornar, assim, o líder máximo da classe empresarial da Amazônia, Isaac B. Sabbá, naquela altura, também incentivou os seus amigos a trazer empreendimentos para Manaus. Um deles, o seu amigo Adalberto Vale deve ser lembrado, pois como seu companheiro e parceiro, participou desse processo de ressurgimento da economia amazonense com os seus dois empreendimentos: a Brasil Juta, uma fábrica moderna de fiação e tecelagem, e a construção do Hotel Amazonas, um hotel que, na época, foi considerado um dos melhores do Brasil. Outros empreendimentos foram atraídos para Manaus, graças à interferência e o prestígio de I.B. Sabbá.
12. Não se limitou a sua ação em atrair novas indústrias e empresários para a área. Projetou a sua ação, também, no campo institucional, ao sugerir e propor a criação da Zona Franca de Manaus, como área de livre comércio, agricultura e indústria, com todas as isenções de impostos federais e estaduais, ao seu amigo e sócio, engenheiro Arthur Amorim, assessor principal do Ministro Roberto Campos, que acatou a idéia e a converteu no Decreto-lei 288, de 28/2/1967. A criação da ZFM teve a sua idéia e implantação construída e elaborada no gabinete do Presidente Isaac Sabbá, na sede do seu escritório, situada à Rua Guilherme Moreira, esquina da Rua Quintino Bocaiuva (onde hoje está localizada as Casas Pernambucanas). Recordo-me que, naquela altura, quando era Diretor da Refinaria de Manaus, diariamente, no seu gabinete, havia reuniões para movimentar a classe empresarial e política, com o objetivo de apresentar o projeto da criação da Zona Franca, partindo de uma resposta geopolítica brasileira ao Decreto Supremo 401-H, de 4/10/1965, promulgado pelo Presidente Fernando Belaunde Terry, conhecido como a Lei da Selva Peruana. Esta lei criava um sistema de incentivos fiscais e especiais nos departamentos de Loreto, Amazonas, San Martin, Madre de Dios, Cajamarca, Libertad, Huanuco, Pasco, Jurin, Ayacucho, Apurimac, Cuzco e Puno, com sede em Iquitos. Mandamos imprimir milhares de folhetos dessa lei peruana para distribuição no Congresso Nacional, com a idéia de que era preciso que a Amazônia Brasileira criasse um modelo de desenvolvimento comercial e industrial, livre e aberto, capaz de atrair os capitais, empresas e investimentos de todo o mundo, para criar na Amazônia Mediterrânea um centro

dinâmico, gerador de emprego, renda e produção.

13. Isaac Sabbá se tornou, assim, uma figura obrigatória e ponto de referência para toda a economia amazônica e sua presença era solicitada em toda a parte. Na porta do Ideal Clube, nos altos da Avenida Eduardo Ribeiro, reuniam-se, todas as noites, os seus amigos para ouvir as suas conversas, opiniões e conselhos, e a sua casa, na Rua Monsenhor Coutinho, tornou-se um centro de visita permanente de recepção dos convidados oficiais do Estado, bem como o seu sítio no km 6 da Estrada Manaus-Itacoatiara, onde, aos domingos se reunia com os amigos para uma dose de whisky, almoço e banho de piscina de igarapé.
14. A Refinaria de Manaus permaneceu como matriz e principal empresa do grupo Sabbá durante cerca de 14 anos, a partir de sua inauguração em janeiro de 1957. O seu corpo técnico e profissional, altamente qualificado, e a sua localização estratégica no centro da Amazônia, assegurou-lhe, durante todo o tempo, bons dividendos para os seus acionistas, bons salários para os seus operários e engenheiros e grandes receitas diretas e indiretas ao erário público, através do imposto único sobre combustíveis e outros tributos. A idéia e a visão de Isaac Sabbá, ao construí-la, foi um marco na história da industrialização regional. Ainda mais, inspirada na vocação e no destino de atrair para o coração da Amazônia Mediterrânea, essa idéia foi uma premonição do que iria ocorrer, na Amazônia Ocidental, com as primeiras descobertas de petróleo na região de Nova Olinda, no rio Madeira (nessa altura acompanhei Isaac Sabbá, em lancha, para visitar essa área, tendo Isaac Sabbá, com o seu entusiasmo e despreendimento, doado à Petrobrás, um tanque de 5.000 barris de capacidade, para armazenar o petróleo de Nova Olinda), e depois, mais recentemente, com o surgimento dos campos e poços de petróleo e gás do Juruá e do rio Urucú.

No início da década dos anos 70, o império criado por I.B. Sabbá com o seu conglomerado de empresas dava emprego direto a cerca de 6.000 pessoas, atingindo, assim, a aproximadamente 30.000 pessoas, incluindo os familiares de cada trabalhador. Como Manaus tinha, em 1970, 311.622 habitantes e uma população economicamente ativa de 120.000 pessoas em idade de trabalho, podemos concluir que as empresas do grupo davam emprego a 5% da população urbana de Manaus. Se formos calcular os empregos indiretos criados pelos seus investimentos, esse percentual facilmente atingiria a 15% da população trabalhadora que estava direta ou indiretamente ligada aos seus empreendimentos. Esse grupo era, por sua vez, o maior contribuinte de todos os impostos federais, estaduais e municipais no Estado do Amazonas.

Para melhor avaliar a ação do grupo I.B. Sabbá, em Manaus e na região, a seguir enumeramos as empresas e estabelecimentos criados por ele ou a ele coligados, subsidiárias ou associadas, ao longo de sua ação empresarial:

1. J. Sabbá & Cia.
2. Perez, Sabbá & Cia.
3. I.B. Sabbá & Cia. Ltda.
4. Indústrias I.B. Sabbá S.A.
5. Petróleo Sabbá S.A.
6. Usina Alegria
7. Usina Labor
8. Usina Vitória
9. Usina Triunfo

10. Serraria Rodolfo
11. Serraria Hore
12. Serraria Santarém
13. Serraria Itacoatiara
14. Fazenda Cacaia (criação de gado)
15. Cia. Agrícola e Industrial da Amazônia S.A. - Ciazônia (plantação de cana-de-açúcar)
16. Curtume Rio Negro
17. Usina de Paurosa-Educandos
18. Fábrica de Latas e Tijelinhas
19. Terminal de Combustíveis de Manaus
20. Terminal de Combustíveis de Porto Velho
21. Terminal de Rio Branco/Acre
22. Terminal de Santarém/Pará
23. Terminal de Combustíveis de Belém
24. Terminal de Combustíveis de São Luiz
25. Companhia de Petróleo do Amazonas (COPAM)-Refinaria de Manaus
26. Companhia Paraense de Embalagens (tambores) (Belém)
27. Fitejuta S.A. (Manaus)
28. Fiação e Tecelagem Taubaté S.A.
29. Eletro-Ferro, Ferragens e Construção S.A.
30. Escritório e Filial no Rio de Janeiro
31. Norte Brasileira de Látex S.A.
32. Estaleiro da Amazônia S.A. (Estanave)
33. Cia. de Navegação da Amazônia
34. Arthur Reis (Navegação e Transportes) Ltda.
35. Companhia Comissária Exportadora Ltda.
36. Companhia Agro Industrial de Madeiras da Amazônia "Compensa"
37. Companhia de Desenvolvimento da Amazônia (Desenvol)
38. Mineração Rondônia Ltda.
39. Mineração São Lourenço Ltda.
40. Mineração Jacundá Ltda.
41. Cia. Desenvolvimento Agro-Industrial de Rondônia S.A.

À medida que o grupo Sabbá se expandia, alcançando através de suas empresas, filiais e estabelecimentos industriais, agrícolas, comerciais e de serviços, aumentava o seu poder e influência nos círculos empresariais e políticos. Igualmente crescia, paralelamente e de modo disfarçado e oculto, a inveja e o temor de que o seu poder e riqueza estavam grande demais para caber dentro de uma cidade pequena e provinciana como Manaus. Para ele convergiam pedidos de toda a sorte, de emprego, auxílio, ajuda, apoio político, contribuições, donativos. Isaac Sabbá, com 63 anos na altura de 1970, tentava desvencilhar-se dessa trama de interesses e pressões que aumentavam e se originaram em muitos setores. Foi contratado um grupo de auditores para estudar o problema e a solução encontrada pelos especialistas é de que o fundador e presidente do grupo deveria mudar-se de Manaus e ir morar no Rio de Janeiro, onde estaria livre dessas pressões. Uma diretoria profissional e executiva deveria assumir o controle dos seus negócios e tocar a administração do quotidiano, cabendo a ele, à distância, ler os relatórios, controlar e tomar as grandes decisões estratégicas.

Isaac Sabbá recusou-se a aceitar tal situação. Afinal, ele gostava e amava a sua cidade. Aqui havia

casado com D. Irene Assayag Gonçalves, de Parintins, e com quem havia construído um lar e uma família, com seus quatro filhos ainda adolescentes: Moysés, Alberto, Mário e Esther. Resolveu persistir no seu próprio caminho, tocando o seu grupo através da equipe de executivos, gerentes e assessores, que o ajudavam na tarefa administrativa. Ele tinha orgulho de dirigir as suas empresas e comandar pessoalmente a sua organização.

O primeiro susto e sinal de que o seu império estava sendo visado por inimigos foi dado na antevéspera da Revolução de 31 de março de 1964, quando João Goulart, através do Ministro Waldir Pires, ordenou a encampação da Companhia de Petróleo da Amazônia, em favor da Petrobrás, à semelhança do que havia mandado fazer com a Refinaria União, Manguinhos e Ipiranga. As refinarias particulares incomodavam a Petrobrás e era preciso dar a esta o monopólio absoluto do refino, mesmo por aquelas refinarias particulares autorizadas a funcionar antes da Lei 2004, de 30/10/1953. O nacionalismo, o estatismo e o populismo de João Goulart acabaram sendo derrotados pela Revolução de 31 de março de 1964, que colocou no poder o Marechal Castelo Branco e instituiu o governo revolucionário dos presidentes militares. O decreto de encampação foi revogado e o grupo respirou aliviado.

O grupo nacionalista, no entanto, continuava na sua campanha para eliminar a iniciativa privada na área do petróleo. I.B. Sabbá, sentindo novamente a ameaça, resolveu criar uma diretoria composta de ilustres figuras, de projeção nacional, para dirigir a Refinaria de Manaus. Assim, a nova diretoria foi constituída com os nomes do Ministro Marcondes Ferraz (engenheiro e idealizador da Hidrelétrica de Paulo Afonso, no rio São Francisco), Almirante Pinto Guimarães, Benedito Dutra, além dos antigos diretores Arthur Amorim, Haroldo e Roberto Levy, Samuel Sabbá, Moysés Israel e Samuel Benchimol, tendo como assessores Armando dos Santos e Julio Souza. Nessa altura, também, resolveu-se mudar a Superintendência da Refinaria, que era dirigida pelo engenheiro Weiser, de origem alemã e nacionalidade americana, por um engenheiro nacional, recaindo a escolha no engenheiro Garcia Llano, que mais tarde viria ser Presidente da Eletronorte e construtor de Tucuruí e Balbina.

Apesar dessa tentativa de controlar a exarcebação do nacionalismo e estatismo que, mesmo, no período da Revolução de 1964, continuava a existir; esse movimento trabalhava visando fortalecer o sistema do monopólio estatal de petróleo. Nesse sentido, foram feitas inúmeras advertências e pressões por parte das autoridades encarregadas de conduzir a política de petróleo no País. Entre essas pressões, destacamos a proibição às refinarias particulares de realizar importações diretas para compra de petróleo do exterior, retirando, assim, a nossa capacidade de barganha de preços e de escolha da qualidade do petróleo que mais nos convinha. Esse foi um grande golpe para a Refinaria de Manaus, projetada para operar com petróleo peruano da Ganso Azul de 40 API, um óleo leve, complementado pelo petróleo da Venezuela, do tipo Recon-Blend, ou do tipo Assi-Messaud da Argélia, ou do Zueitina da Nigéria, todos do tipo leve, que nos permitia retirar 50% de gasolina, 5% de querosene, 20% de diesel, 18% de fuel oil (óleo combustível), 4% de GLP e 3% de derivados para consumo da própria refinaria. Fomos forçados a receber petróleo comprado e revendido pela Petrobrás do tipo pesado, a fim de atendermos a demanda crescente do óleo combustível por parte da Companhia de Eletricidade de Manaus. Esse foi um golpe duríssimo, pois este último produto tinha um preço de venda abaixo do custo de produção. Um alto percentual dessa produção em nossa torre de craqueamento catalítico significava prejuízo certo. Perdemos, assim, a capacidade de opção e escolha e ficamos à inteira mercê das autoridades que, a partir daí, poderiam passar o atestado de óbito da Refinaria de Manaus, no momento em que assim o decidissem.

Nessa altura, também, a autorização para refinarmos mais 2.000 barris de petróleo, além da nossa capacidade autorizada de 5.000 barris por dia, foi ameaçada de nos ser retirada, exigindo da COPAM que ela refinasse essa quota por conta da Petrobrás, cabendo, apenas, à COPAM cobrar o custo e as despesas do refino, sem qualquer parcela de lucro. O cerco estava sendo fechado e os balanços da COPAM que, outrora, distribuíam 25% de lucro aos seus acionistas, começaram a cair e a perder rentabilidade, passando praticamente a operar no vermelho.

As pressões não ficaram restritas ao setor de petróleo e da Refinaria. O grupo Sabbá passou a ser visado pelo Fisco Federal, numa operação *pente-fino*, comandada pelo GIFES (Grupo Intensivo de Fiscalização Especial), para detectar alguma irregularidade. O grupo de auditores passou seis meses investigando a empresa. Como a COPAM era uma empresa transparente e super organizada nada encontraram de irregular. No entanto, uma outra empresa do grupo - a Compensa - que passava, há muito tempo, por situação financeira difícil e problemas organizacionais e de mercado, perdendo dinheiro com sucessivos prejuízos, há mais de dez anos, encontraram Notas Promissórias, emitidas irregularmente por um dos seus aviados-madeireiros que, abusando da extrema benevolência e magnanimidade do Sr. Isaac, pedia avais e depois adulterava os seus valores originais, o que causou sérios prejuízos e transtornos para o grupo. Outras empresas do grupo sofreram pesadas multas e a longa permanência dos auditores, enviados de Brasília, transtornaram o bom andamento dos negócios e da administração. Ao invés de procurar vendas, oportunidades e receitas novas, I.B. Sabbá passou a se dedicar mais à administração de conflitos e disputas fiscais e judiciais, porém acabou obtendo ganho de causa junto ao Conselho de Contribuintes.

Ao final, veio o grande golpe há muito planejado nos bastidores da República. O General Ernesto Geisel, Presidente da Petrobrás, veio a Manaus e fechou a compra do controle acionário da Refinaria de Manaus a I.B. Sabbá, de longo tempo negociada através do General Arakem de Oliveira, Presidente do Conselho Nacional de Petróleo, para que esta se tornasse uma subsidiária da empresa detentora do monopólio estatal. I.B. Sabbá sentiu que não podia resistir mais às pressões políticas, fiscais e econômicas contra as empresas do seu grupo. O General muito cortês, porém severo, conduziu as negociações de modo a exaltar a figura e o papel do seu fundador, assegurando que essa compra era necessária para que o ideal de I.B. Sabbá pudesse ser realizado. Ele se comprometeu, nas negociações, a ampliar a capacidade de refino da COPAM para 25.000 barris por dia, a fim de atender a grande demanda da área. Caso contrário, uma nova refinaria iria ser construída em Belém, ou outro local mais vantajoso, à escolha da Petrobrás.

Isaac Sabbá não teve, nesse episódio, nenhum apoio político dos senadores, deputados, governadores do Estado do Amazonas e da Amazônia, nem da imprensa ou da opinião pública, nem de qualquer uma das outras classes do Estado. Afinal, estávamos sob o regime autoritário dos militares e o AI-5 podia, sempre, ser acionado quando necessário. Ele não teve outra alternativa. Fechou o negócio com o General Geisel, Presidente da Petrobrás, conforme contrato assinado em data de 30 de dezembro de 1970, em sessão solene realizada no Ideal Clube, comemorada pela burocracia estatista vencedora, com whisky e canapés. Por esse contrato, o grupo I.B. Sabbá e seus familiares recebiam da Petrobrás a importância de 32 milhões de cruzeiros, equivalentes à época, pela taxa de câmbio, de 30/12/1970, de Cr\$4.920/US\$1,00, a um valor de US\$6.504.065,00.

Foi um autêntico negócio da China para a Petrobrás. Naquela altura, avaliava-se o preço da compra de uma refinaria na base de US\$5.000 por barril de capacidade. Assim, a COPAM, por esse cálculo da *regra-do-polegar* deveria valer US\$50 milhões, e a Petrobrás havia adquirido 52% do

seu controle acionário por apenas US\$6,5 milhões. Melhor ainda, ela não teve que desembolsar um único cruzeiro, pois a COPAM tinha em dinheiro e em depósito à vista nos bancos de Manaus cerca de Cr\$40 milhões. O General Geisel, assim, com o dinheiro vivo da própria COPAM, assinou o cheque que entregou ao sr. Isaac Sabbá, naquele final do ano de 1970, no salão nobre do Ideal Clube, enquanto o povo feliz e iludido comemorava a vitória do monopólio estatal sobre a iniciativa privada. A imprensa anunciava que o grande vencedor era o Estado do Amazonas que, em breve, iria contar com uma nova refinaria com capacidade para 25.000 barris por dia, a fim de atender a demanda da região e, mais ainda, implantar um pólo petroquímico em Manaus, que essa nova dimensão tornaria viável. Os estudos, nesse sentido, o líder Isaac Benayon Sabbá já havia feito, através de uma empresa especializada que admitia a grande rentabilidade desse pólo, que deveria produzir tolueno, benzeno e xileno, os três produtos aromáticos de maior valor na indústria petroquímica, mas que, somente, poderia ser criado se a capacidade de refino fosse elevada para 25.000 barris/dia.

Assisti a essa cerimônia que foi, na verdade, o Baile da Ilha Fiscal do grupo empresarial Sabbá. Estive ao lado do nosso Presidente e amigo Isaac todo o tempo e ele disfarçava a sua frustração com o otimismo dos crentes, dizendo que estava fazendo esse sacrifício para o bem do Amazonas. Em breve, a sua refinaria sonhada nos anos 50, inaugurada em 3 de janeiro de 1957, e que foi o grande marco da industrialização do Amazonas, iria alçar um vôo mais alto, pois a Petrobrás iria concretizar o sonho de I.B. Sabbá, para transformá-la num pólo maior com tecnologia avançada de petroquímica, tal como ele havia idealizado.

A promessa ficou no papel e passados, hoje, 24 anos depois da tomada do controle acionário, nenhuma ampliação foi feita, a não ser pequenas modificações no processo original, que já previa a sua expansão para produzir 10.000 a 11.000 barris por dia, com pequenas alterações no seu equipamento. Aumentou, apenas, a sua capacidade de tancagem, armazenamento, instalações portuárias e construção de escritórios. Nesse ínterim, a demanda na Amazônia Ocidental subiu para cerca de 40.000 barris/dia, dos quais 11.000 barris produzidos pela REMAN, como passou a ser denominada a COPAM, e 29.000 barris importados de Madre de Deus, da Bahia, Cubatão, Duque de Caxias e do exterior. Se levarmos em conta a demanda da Amazônia Oriental, o consumo de derivados de petróleo e álcool deve se aproximar de 70.000 barris/dia, o que faz aumentar, hoje, a dependência da região de derivados do exterior, ou produzido por outras refinarias, com elevado gasto de divisas e de transporte, quando essa produção poderia estar sendo gerada pela Refinaria de Manaus.

Um simples cálculo poderia bem ilustrar o tamanho da perda que a região sofreu com o não cumprimento da promessa da Petrobrás de ampliar a Refinaria de Manaus para atender a demanda da região. O consumo atual da região amazônica, segundo estatísticas do IBGE de 1990, é de 2.328.361 m³/ano de gasolina, querosene e óleo diesel; de 637.615 ton/ano de óleo combustível e gás de cozinha; e de 1.169.967 m³ de álcool etílico e hidratado. Essa demanda, quando convertida em barris, equivaleria a aproximadamente o consumo atual de 70.000 barris/dia, sendo que o maior peso é representado pelo consumo de óleo diesel, responsável pelo funcionamento das termo-elétricas e operação dos motores das embarcações - consumo anual de 1.704.288 m³ (29.385 barris/dia), comparados com um consumo de 624.073 m³ de gasolina e querosene (equivalente a 10.760 barris/dia). Pois bem, se a Refinaria de Manaus, ao invés dos 11.000 barris/dia que processa (inferior à produção de 13.000 barris/dia extraídos dos poços do rio Urucú que, em parte, é exportada por se tratar de um petróleo leve e sua produção estar acima da capacidade de refino da REMAN), passasse a produzir a demanda de 40.000 barris/dia de derivados da

Amazônia Ocidental e considerando um valor final de mercado de consumidor de US\$30 por barril de derivados (comparados com um custo de US\$15 por barril de petróleo bruto FOB na origem), teríamos um faturamento anual de US\$420 milhões contra US\$115 milhões atuais. Essa diferença dá uma perda de faturamento de US\$305 milhões/ano, que iria gerar um pagamento adicional de cerca de US\$30 milhões/ano de ICMS ao Estado do Amazonas. Se a capacidade da REMAN fosse aumentada para atender a demanda total da Amazônia Clássica, de 70.000 barris/dia, o faturamento total subiria para US\$735 milhões. Neste caso, a Refinaria de Manaus, como não se modernizou, nem ampliou a sua capacidade de produção para atender a totalidade de consumo da Amazônia, está tendo uma perda anual de faturamento e de custo de oportunidade da ordem de US\$620 milhões. Estes números merecem reflexão, pois sinalizam que o atraso e a estagnação da Amazônia, em grande parte, é também produto da ausência de investimento na infraestrutura econômica, que possibilite aos setores estratégicos suprirem as necessidades básicas da área. Neste caso, não foi apenas o grupo Sabbá que sofreu perda irreparável no seu patrimônio e no seu potencial de crescimento. Perda maior sofreu a região em termos de emprego, renda, impostos e de ampliação de sua capacidade de diversificação produtiva, pelo não cumprimento de uma promessa solene, jurada na véspera do ano novo de 1971.

Após a perda da Refinaria de Manaus, o grupo Sabbá passou a enfrentar inúmeras dificuldades advindas de muitas fontes e origens. O seu ilimitado crédito na rede bancária ficou restrito, pois não tinha mais o poder de barganha, proporcionado pelos milionários depósitos da COPAM nos bancos de Manaus, que eram avidamente disputados pelos gerentes desses estabelecimentos. Também saíram de sua equipe o que havia de melhor em termos de executivos e profissionais que trabalhavam na COPAM, mas que, ao mesmo tempo, ajudavam o sr. Isaac na assessoria dos seus outros projetos de investimentos. Como a COPAM era grande acionista da Companhia de Navegação da Amazônia, dos estaleiros Estanave, da Spuma e outras empresas, estas passaram, também, para o controle da Petrobrás.

Os reflexos da perda dessa principal fonte de lucros do grupo atingiu, também, a Companhia Industrial de Compensados da Amazônia - Compensa. Desde o início esta funcionou com déficit, pois o seu equipamento obsoleto havia sido adquirido na Tchecoslováquia, por imposição do BNDE para poder usar os superavits das moedas-convênio, na falta de dólares livres para importar equipamentos de alta qualidade da Finlândia ou dos Estados Unidos. Esses déficits se agravaram e não tinham mais o fluxo de lucro e de dividendos da COPAM para os cobrir. Isto forçou a empresa a se endividar, ainda mais, a juros elevados e correção monetária, a taxas extremamente altas. As usinas de borracha, por sua vez, estavam atravessando dificuldades para vender aos fabricantes de pneumáticos no sul do país, pois estes preferiam importar o produto da Malásia, Indonésia e Cingapura, a preços inferiores e de melhor qualidade. A juta começava a entrar em decadência com o advento do polipropileno, das fibras sintéticas e do transporte a granel e em "container".

O Departamento de Petróleo de I.B. Sabbá & Cia. Ltda., com terminais em Manaus, Belém, São Luís, Terezina, Santarém, Itacoatiara, Caracará, Porto Velho e Rio Branco, no ano de 1971, foi transformado em Petróleo Sabbá S/A. Nessa ocasião, foram transferidas 52% de suas ações para a Shell Brasil S/A, ficando 48% do capital com o grupo Sabbá. Esta empresa, objetivando a sua sobrevivência nos negócios de distribuição de petróleo, decidiu juntar esforços e recursos nessa *joint-venture* com a Shell, com a finalidade de criar uma distribuidora regional que pudesse manter a sua posição no mercado e acompanhar o seu crescimento. Os fatos demonstram, hoje, a validade dessa iniciativa, pois a Petróleo Sabbá está entre as três maiores empresas da região amazônica em

lucro, eficiência e faturamento, sendo que, atualmente, I.B. Sabbá S/A detém 20% do capital social da Petróleo Sabbá S/A.

O grupo sofreu, também, grande perda na sua equipe, quando Moysés Benarrós Israel, desejando ter o seu próprio negócio, resolveu retirar-se das sociedades de que fazia parte, através de uma cisão patrimonial que transferia o acervo das Serrarias Rodolfo, Hore, Itacoatiara e alguns imóveis para o patrimônio de uma nova empresa independente que estava constituindo sob o nome de CI-ANORTE. Outros assessores profissionais tinham, também, deixado a equipe, sendo que foi muito sentida a perda do contador, auditor fiscal e conselheiro Armando dos Santos, que passou a ser Diretor da nova refinaria da COPAM, agora sob o controle da Petrobrás. O grupo, também, se ressentiu com o falecimento de dois dos seus leais e eficientes gerentes: Emanuel Ribeiro dos Santos e Jacaúna Maia, e com a aposentadoria do seu gerente de exportação sr. Gerard Lindenberg.

A Zona Franca de Manaus, idealizada por I.B. Sabbá, pela qual havia tanto lutado, passou a atrair centenas de novos empresários e arrivistas, que chegavam apressados para "*fazer a Amazônia*". Os incentivos fiscais generosos dados a esses novos empreendimentos industriais recebiam prioridades, créditos e benefícios que as indústrias tradicionais não tinham. Os negócios de exportação cederam espaço para indústrias de montagem de produtos eletro-eletrônicos e dos outros pólos controlados por empresas multinacionais ou do sul do país. O empresariado nativo perdeu, assim, poder e importância, pois as fontes de lucro e faturamento se transferiram para outros centros de decisão.

O grupo começou, assim, a declinar de prestígio, perdendo rentabilidade e influência. Não houve renovação nos quadros funcionais, nem se realizou a profissionalização nos quadros executivos da empresa, apesar de inúmeras tentativas para recrutar pessoas competentes e de nível. Deste modo, o grupo empresarial, após a perda da empresa líder COPAM, entrou num plano inclinado de decadência. Nos meados da década dos anos 70, o fundador I.B. Sabbá completava 70 anos, extremamente lúcido, inteligente e ainda disposto a recomeçar a luta. Enxugou a empresa, vendeu parte dos seus imóveis, transferiu o escritório para a sua residência na Rua Monsenhor Coutinho para reativar a exportação de produtos regionais, que foi sempre a grande paixão de sua vida.

Para agravar a situação surge o processo sucessório, quando o filho mais velho Moysés Gonçalves Sabbá, um competente economista e executivo, passou a assumir as principais tarefas gerenciais, sem que a sucessão tivesse sido ainda bem definida. Por isso, a despeito de sua habilidade, tornou-se difícil, assim, conciliar os interesses de toda a família. Além disso, o setor primário e extrativista, onde o grupo sempre trabalhou, foi grandemente abandonado por todos os governos, que adotaram o modelo industrial-importador da Zona Franca de Manaus como seu principal objetivo.

Neste cenário, o velho fundador e pioneiro da industrialização da Amazônia viu celebrar os seus 80 anos de vida, em 1987, no qual amigos e funcionários foram prestar sua homenagem ao grande lutador de tantas batalhas e iniciativas em prol do desenvolvimento da economia amazonense. Ainda estava com muita lucidez, extremamente inteligente e bem informado da situação econômica geral, pois sempre acompanhou os acontecimentos através da leitura constante dos jornais e revistas econômicas especializadas.

Continuava como sempre, otimista e bem humorado, com a mente ainda jovem e ágil, porém os anos, sem dúvida, haviam deixado a sua implacável marca no andar, na vista e no falar. Os amigos

e admiradores, na medida em que não podiam mais dele obter favores e benesses, foram deixando de visitá-lo e, assim, ele foi-se isolando no seu gabinete de trabalho, cumprindo as suas tarefas e tomando as decisões em meio a tantos problemas que passaram a se acumular à sua volta. Era ainda um homem razoavelmente rico, mas o império de indústrias que construiu com tanto amor, trabalho e inteligência, já não mais existia. Dele restavam alguns escombros de empresas que iam conseguindo sobreviver à custa de muito sacrifício e perda patrimonial.

Recentemente ele completou, em fevereiro/94, 87 anos. Poucos e raros amigos foram visitá-lo. Recebeu-os como sempre, em seu gabinete de trabalho, com cortesia e começou a falar dos seus tempos de glória e apogeu, cercado de medalhas, condecorações, diplomas de mérito, títulos de cidadão honorário, outorgados pela Câmara Municipal e Assembléia Legislativa, fotografias, recortes de jornais e revistas de um passado que pouca gente ainda se lembra, quando ele dava emprego a 6.000 trabalhadores e deu o impulso decisivo para a industrialização do Amazonas.

Ao findar os cumprimentos ele se recolheu aos seus aposentos. Solitário e imerso no seu passado grandioso de muitas memórias, recordações e lutas. Talvez, na sua vigília e na penumbra das suas lembranças tenha-se recordado do vulto esbelto, magro, baixo e pequeno de um jovem de olhos muito azuis, que chegou a Manaus em 1922 e que na luta pela sobrevivência, para economizar o dinheiro do bonde, percorria a pé, todos os dias, a Avenida Joaquim Nabuco até o Alto de Nazaré e o Boulevard, a fim de fazer a praça vendendo os cigarros Camões, a 200 réis por carteira, para ganhar uma comissão de 5%. Mais fundo, ainda, na regressão do tempo, talvez se lembrasse do seu velho pai Primo Sabbá, dos tempos de opulência de Cametá e da época de crise em Belém, quando caminhava a pé, do Largo da Pólvora para o seu humilde emprego de ferroviário na Estrada de Ferro de Bragança. Recuando no tempo, um pouco mais longe, nessa viagem à procura de seus ancestrais, talvez se tenha lembrado da figura dos seus avós Jacob/Yacot Sabbá e Samuel/Esther Benayon, caminhando nas ruas e vielas da juderia de Tanger em direção ao navio que os transportou, como migrantes, para realizar a grande aventura na Amazônia, em busca de um novo lar e de uma nova pátria.

ISAAC JACOB BENZECRY

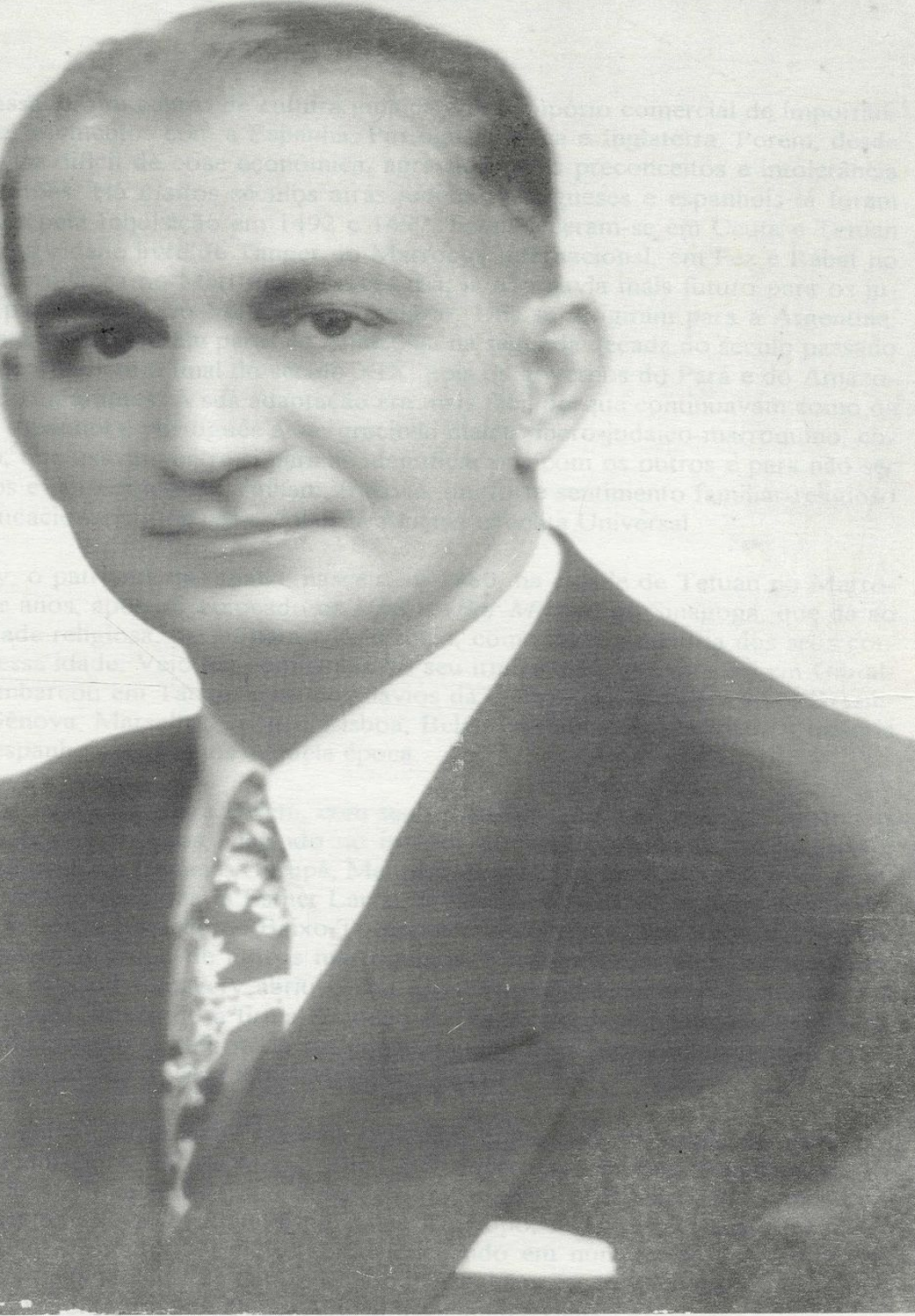
-o empreendedor e inovador-

Marracos já fora, no Brasil, graças aos interesses de 1850 atravessava uma situação de algum caráter antigo, expulso do Marracos Espanhol. Marracos árabe o entendi e estes buscavam outros para a Venezuela e, sobretudo, nos anos seguintes facilitavam a vinda de seus ancestrais, talando o apelido como *Haguirra*, entendidos por desafetos e uma boa formação educaci

Jacob Messod Benzecry, o pai dos espanhóis. Aos treze anos, judeu *cofrade* de minoridade religiosa, religiosos e, provavelmente, emorruou em Parana, que fazia a linha Gênova-Marracos, nos migrantes judeus, espan

Assim, o futuro empresário sustentado, começando por em Camará, onde, em 1900, fundou a cidade e onde, para Belém, sociedade com Benzecry & Amos Benzecry & Filhos

A firma produziu os silvestres. Produziram os comam e p... esias de b... c... e...



comércio comercial de importação e Inglaterra. Porém, depois de preceitos e incertezas, os espanhóis se estabeleceram em Costa e Levante, em Paz e Pabel, no Brasil, mais futuro para os judeus, para a Argentina, e para o Brasil, através do comércio de Para e do Am... que continuavam com o comércio de Para e do Am... os outros e para não... zamento familiar, velando a Universidade

de Teguani, Marracos, que de se... dos... e... a... e... e...

ISAAC JACOB BENZECRY

- o empreendedor e inovador

Marrocos já fora, no passado, um centro de cultura judaica e um empório comercial de importância, graças aos interesses e vínculos com a Espanha, Portugal, França e Inglaterra. Porém, desde 1850 atravessava uma fase difícil de crise econômica, agravada pelos preconceitos e intolerância anti-semita de alguns sultões. Há muitos séculos atrás judeus portugueses e espanhóis lá foram procurar abrigo, expulsos pela Inquisição em 1492 e 1497. Estabeleceram-se em Ceuta e Tetuan no Marrocos Espanhol, na cidade livre de Tanger do Marrocos Internacional, em Fez e Rabat no Marrocos Árabe e em Casablanca no Marrocos Francês. Lá, já não havia mais futuro para os judeus e estes buscavam países do Novo Mundo para emigrar. Uns se dirigiram para a Argentina, outros para a Venezuela e muitos vieram parar na Amazônia na segunda década do século passado e, sobretudo, nos anos de 1850 até o final do século XIX, pois os governos do Pará e do Amazonas facilitavam a vinda de imigrantes. A sua adaptação era mais fácil porque continuavam como os seus ancestrais, falando espanhol e português e um gracioso dialeto ibero-judaico-marroquino, conhecido como *Haquitia*, que usavam entre si para se identificar uns com os outros e para não ser entendidos por desafetos e perseguidores. Tinham, todavia, um forte sentimento familiar-religioso e uma boa formação educacional obtida nas escolas da Aliança Israelita Universal.

Jacob Messod Benzecry, o patriarca da família, nasceu em 1880, na cidade de Tetuan no Marrocos Espanhol. Aos treze anos, após ter colocado os *tefilins* (*Bar-Mitzva*) na Sinagoga, que dá ao judeu *status* de maioridade religiosa, partiu para a Amazônia, como fazia a maioria dos seus correligionários ao atingir essa idade. Veio em companhia do seu irmão José, que morava em Gibraltar e, provavelmente, embarcou em Tanger num dos navios da companhia italiana Ligure Brasileira, que fazia a linha Gênova, Marselha, Tanger, Lisboa, Belém e Manaus e que trazia a maioria dos imigrantes judeus, espanhóis e italianos daquela época.

Assim, o futuro patriarca Jacob chegou a Belém, com seu irmão José, no ano de 1892. Iniciou as suas atividades comerciais aos 16 anos, viajando no interior do Pará, vendendo mercadorias e comprando produtos regionais em Cametá, Gurupá, Melgaço, Portel, Breves e na região das Ilhas. Em Cametá conheceu a sua correligionária Esther Larrat, já nascida nessa cidade, filha do comerciante Abraham Larrat, de longa tradição no Baixo Tocantins e em Cametá, que era uma próspera cidade e onde havia numeroso grupo de judeus marroquinos. Casaram-se e depois se mudaram para Belém, onde Jacob Messod Benzecry abriu o seu primeiro estabelecimento comercial, em sociedade com um português, fundando a firma Amoedo & Cia., logo depois mudada para Benzecry & Amoedo. Quando o sócio se retirou da sociedade, mudou a sua razão social para J. Benzecry & Filhos, tendo como sócios os seus filhos Messod e Isaac.

A firma progrediu comprando e exportando gêneros regionais, como cumaru, grude de peixe, peles silvestres, répteis, cacau, cipó-titica e timbó. Em 1935, construiu a fábrica Beneficiadora de Produtos da Amazônia Ltda., que processava timbó em pó, usado como inseticida, cristalizava cumarú e produzia sabão em barra e sabonete na Usina Timbopó, mais tarde transformada em usina de beneficiamento de castanha. Os filhos foram chegando em número de dez, como era costume e tradição nas antigas famílias de então: Messod, Abraham, Isaac, Samuel (o português, porque nasceu em Lisboa), Solita, Rachel, Pepe, Abigail, Benjamin e Elias.

Como acontece nessas famílias patriarcais, alguns filhos ficaram trabalhando em Belém com o pai e outros se deslocaram para outras cidades. Entre aqueles que saíram de Belém, para formar o seu próprio negócio, estava o seu terceiro filho Isaac Jacob Benzecry, que segundo a tradição judaica tinha, também, o nome do seu pai antes do sobrenome familiar.

Assim, à semelhança do seu pai e patriarca Jacob Isaac Benzecry, resolveu estabelecer-se por conta própria, tendo fixado residência primeiro em São Luiz do Maranhão e depois mudando para Parnaíba no Piauí, negociando também com gêneros e produtos regionais do Norte e Nordeste.

Do Nordeste resolveu mudar-se para Manaus, no início de 1930, onde fundou a firma individual I.J. Benzecry, com representações, conta própria e exportação, com escritório na Rua Theodureto Souto 125 e depósito na Rua Guilherme Moreira 230. Segundo os anúncios da época, era agente e importadora dos rádios Philco da Holanda, tendo sido, um dos maiores vendedores desse produto para a Copa do Mundo de 1938. Ele mesmo fazia, pessoalmente, a entrega desses rádios, em seu automóvel e fazia a instalação nas casas, porque bem me recordo que assim o fez com o primeiro rádio na casa do meu pai, onde ele foi fazer a entrega em nossa residência na Rua Joaquim Nabuco. Por sinal, naqueles tempos, a chegada de um rádio era motivo de festa, não só para a família como até para os vizinhos, que passavam a freqüentar a nossa casa e ouvir os noticiários da BBC de Londres, de Paris, Buenos Ayres e outras poderosas estações transmissoras de programas de música e notícias. A firma I.J. Benzecry vendia, também, os refrigeradores *Crosley-Shelvador*, as máquinas de escrever *Woodstock* e os jeeps da *Willys Overland*, no início dos negócios em Manaus, na década dos anos trinta.

Além de representantes e importadores, I.J. Benzecry também se expandiu com a exportação de produtos regionais, vendendo cumaru cristalizado, timbó, cacau, balata, borracha, castanha, peles e couros, piaçaba, pirarucu, puxuri, salsa, conforme consta do Indicador de Manaus de 1940. Ainda, nessa época, associou-se ao seu correligionário Abraham Pazuelo, fundando a firma Benzecry & Pazuelo, mais tarde transformada na atual CIEX - Comércio, Indústria e Exportação Ltda., que seria depois a principal firma e matriz do grupo. A CIEX tornou-se, igualmente, empresa aviadora de comércio intenso no rio Solimões e chegou a fundar um estabelecimento na Rua dos Andradas, em sociedade com o seu parente Bebê Benzecry, que tomava conta do comércio aviador.

No início dos anos 50, Abraham Pazuelo resolve deixar a sociedade para montar o seu próprio negócio de gêneros regionais e usina de castanha e, dessa forma, a sua participação foi adquirida por Isaac J. Benzecry, continuando como sócios os seus irmãos Benjamin e Elias Benzecry e seu tio José Larrat, irmão de sua mãe Esther, e do seu cunhado Shalom Benchimol.

A partir de então, a CIEX entra firme nos negócios de exportação, tornando-se, juntamente, com I.B. Sabbá & Cia. Ltda. os principais empresários de Manaus, em substituição aos antigos aviadores e exportadores como J.A. Leite, J. Rufino, J.S. Amorim, que entraram em decadência nos anos quarenta, e com J.G. Araújo que iniciou o seu declínio com a morte do Comendador J.G. e de seu filho Aluysio Araújo e com a entrada do Banco da Borracha, que desmontou o sistema de aviamentos na região. Nesse período, Isaac Benayon Sabbá e Isaac Jacob Benzecry passaram a liderar a economia local, pois inovaram com a evidência de que somente através do processamento e beneficiamento de produtos regionais é que conseguiriam exportar a produção. Os compradores do exterior e do sul do país estavam-se tornando exigentes em termos de qualidade e padronização dos produtos. A descoberta desse "nicho" no mercado fez alavancar os negócios desses dois no-

vos empresários realizadores.

Na verdade, Isaac J. Benzecry antes de ser empresário foi, sobretudo, um empreendedor de larga visão. Empreendedor que se realiza e cresce através da criatividade e inovação, descobrindo novos mercados, achando novos usos e aplicações para o seu produto, melhorando a qualidade da mercadoria, acondicionando em novas embalagens, criando novo sistema de armazenamento e embarque, mudando o processo produtivo, copiando ou modificando técnicas, tecnologias já usadas por outros países concorrentes, de forma a ganhar mercado, obter melhores preços, vencer concorrentes, aumentar a sua clientela e estimular os produtores-fornecedores locais. Essas inovações e mudanças foram usadas por Isaac J. Benzecry através da empresa matriz CIEX e de suas subsidiárias e coligadas que foram surgindo, na medida em que os seus lucros aumentavam em decorrência dessas transformações e atitudes de modernização do arcaico sistema extrativista amazônico.

Dentro dessa linha *shumpeteriana* de desenvolvimento pela inovação, Isaac J. Benzecry tornou-se um dos nossos principais empreendedores e empresários, a partir da quinta década deste século. Inúmeros foram os empreendimentos por ele criados nos diversos campos da industrialização e beneficiamento de produtos regionais. Entre eles citamos a instalação da Usina Americana, de descascamento de castanha, na Avenida João Coelho, cujas instalações e terrenos foram, mais tarde, transferidos, a preço simbólico, para o Convento do Preciosíssimo Sangue, e realocada na Avenida Leopoldo Peres, Bairro de Educandos; a usina da Empresa Industrial Ltda. para destilação de óleo essencial de pau-rosa; a industrialização do timbó e cristalização do cumarú com técnicas aprendidas ao tempo em que trabalhava na firma do seu pai em Belém; o beneficiamento e desidratação da sorva com o objetivo de apresentar produto isento de impurezas e qualidade uniforme; a secagem, polimento e embalagem a vácuo da castanha descascada, com invólucro de papel de alumínio e aditivo de nitrogênio para prolongar a vida útil e apresentação dessa amêndoa no mercado internacional; a fiação e tecelagem de juta para aproveitar a produção dessa fibra no Baixo e Médio Amazonas; a lavagem e beneficiamento da borracha; a fabricação de tijolos e produtos de cerâmica; a montagem de uma serraria no Bairro da Matinha e, sobretudo, a sua grande contribuição para o desenvolvimento regional: a fundação e expansão de curtumes para curtição, tratamento e acabamento de couros de jacaré.

A importância dessa indústria de curtição de couros de jacaré-açú e jacaré-tinga precisa ser melhor estudada. Desde a edição da Lei 5.179/1967, foi estabelecida a proibição da caça, industrialização e exportação de couros de jacaré, porque grande preconceito e mito se formou na região entre acadêmicos, ambientalistas e autoridades, considerando o uso desse recurso da fauna amazônica e sua industrialização como prejudicial, sob o pretexto de que, mediante pesca predatória, esse animal corria o risco de extinção. Acharmos justa toda política conservacionista das espécies animais ou vegetais para evitar abusos, porém essa lei jamais poderia ser levada à sua máxima radicalização com a proibição sistemática que já dura 27 anos, desde que uma ação ambientalista equilibrada teria recomendada a proibição de pesca apenas na desova e incubação dos ovos, durante alguns meses do ano, à semelhança do que se faz hoje com o período de *defeso* com os principais tipos de peixes: tucunaré, tambaqui, pirarucu e outros na região. Jamais poderia esse interdito proibitório ser levado ao extremismo, ao ponto de ser totalmente proibido o abate, curtição e exportação dos couros de jacaré na Amazônia, durante quase três décadas.

Recente polêmica, iniciada pelo Governador Mestrinho, do Estado do Amazonas, sobre a existência de super-população desses sáurios em Nhamundá, divulgada na televisão, reacendeu o debate sobre essa lei e a necessidade de voltar a explorar esse recurso natural, mediante adequado manejo

da fauna, respeitando os períodos de defeso, para proteger a espécie. Essa atitude do governador foi rebatida pelos acadêmicos e serviu até para crônicas e charges dos humoristas e caricaturistas engajados nas organizações não governamentais de ecologistas que defendem, a qualquer custo, o interdito proibitivo da Lei 5.197/1967, sem perceber que posição tão radical já causou à Amazônia, nestes últimos 27 anos, perda equivalente a US\$1,35 bilhão, decorrentes da cessação do abate e industrialização de cerca de 500.000 couros/ano, média processada nos curtumes na década dos anos 60. Tal número é baseado no valor do couro de jacaré curtido ao cromo, que vale hoje de US\$30 a US\$50 por unidade e mais a indústria e artesanato de bolsas, carteiras, cintos, sapatos, pastas e pulseiras que eram produzidos em pequenas oficinas e vendidos em lojas para turistas em todo o Brasil, à semelhança do que ocorre hoje em New Orleans, nas lojas dos Farmer's Markets nessa cidade do Estado de Louisiana, utilizando o jacaré do Mississipe e os couros importados do Paraguai e Bolívia, do rio Paraná e da Zona do Pantanal, muitos abatidos e contrabandeados pelos "coureiros" brasileiros de Mato Grosso.

Em 1977, quando escrevi o *Amazônia: Um Pouco-Antes e Além-Depois*, tive a oportunidade de defender essa abertura controlada de caça do jacaré, sua produção e exportação de couros crus, salgados e "piquelados", admitindo apenas a remessa de couros curtidos integralmente nos curtumes de Manaus e Belém, bem como o seu uso industrial e artesanal e consumo de sua carne pelas populações regionais do Baixo Amazonas e dos habitantes das vizinhas repúblicas amazônicas, que a utilizam na culinária regional como um dos quitutes e alimentos disputados a altos preços pelos "gourmets" e exigentes consumidores de carne de caça exótica. Por incrível que possa parecer, no passado se matava o jacaré para aproveitar o seu couro, jogando-se a carne fora. Hoje, com medo das punições milionárias do IBAMA, mata-se o jacaré para aproveitar a carne para vender aos colombianos e aos paraenses, jogando o couro fora para evitar a cadeia e o xilindrô. Com perda cruel, injusta e inútil, imposta à economia amazonense de cinquenta milhões de dólares por ano.

Estas digressões e explicações vêm a propósito de situar a importância do empreendimento de Isaac Jacob Benzecry e suas organizações ao introduzir na Amazônia, de forma pioneira, a curtição do couro de jacaré. Foi no ano de 1941 que o Grupo Benzecry se associou ao empresário uruguaio Juan B. Arduino, de grande experiência na curtição de couro de jacaré do Pantanal e do rio Paraná no seu estabelecimento de Buenos Ayres. Dessa associação nasceu o Curtume Crocodilo, cujo estabelecimento industrial foi montado no Bairro de Compensa, no mesmo local onde existe o Curtume Canadense, do mesmo grupo, que opera, agora, industrializando apenas pele de gado bovino, bubalino, suíno, ovino e caprino.

O empresário Juan Arduino trouxe toda a tecnologia de curtição do couro de jacaré, existente na Argentina e desenvolvida na Tchecoslováquia e outros países curtidores da Europa Central. Nesse processo de curtição, aproveitava-se os flancos e "vazios" do jacaré, jogando fora as caudas, costas e peito. Isaac Benzecry tomou conhecimento de que havia sido desenvolvido na Hungria, pelo engenheiro químico Marcelo Grosz novo processo químico que permitia a curtição do jacaré inteiro, fazendo assim o aproveitamento integral do couro. Era uma revolução tecnológica de alto valor que precisava ser incorporada à sua indústria de curtição de Manaus. O passo seguinte foi propor ao Dr. Grosz, que morava já em Buenos Ayres, uma associação para beneficiar-se desse novo processo industrial. A proposta foi aceita e assim o Curtume Crocodilo mudou seu nome para Curtume Mago, do qual participava majoritariamente o Grupo Benzecry e minoritariamente o Sr. Juan Arduino e agora o Dr. Marcelo Grosz, que transmitiu o segredo químico de curtição das peles inteiras de jacaré.

Esse novo processo permitiu aumentar, consideravelmente, o valor e o consumo dos couros de jacaré no mercado mundial e o Curtume Mago tornou-se, no mundo inteiro, um marco de fama e qualidade renomada, curtindo naquela época de 300.000 a 400.000 couros de jacaré por ano. Foram anos de bonanza e grandes ganhos de capital para o Grupo Benzecry. Marcelo Grosz, no entanto, não desejava ficar em Manaus e, assim, solicitou ao Presidente do Grupo um profissional de sua confiança, a quem pudesse transmitir a tecnologia e o segredo dessa curtição. A escolha recaiu no jovem engenheiro químico Elias Benzecry, que veio do Rio de Janeiro para se dedicar ao Curtume Mago, como seu Diretor-Técnico. Elias Benzecry aprendeu a tecnologia trazida pelo Dr. Grosz, porém este insistiu que, para o seu total aprendizado profissional, seria necessário um estágio de dois meses, na Alemanha, nas fábricas da Bayer, em Luverkuse e da Hoescht, em Frankfurt. Depois desse estágio, Elias Benzecry assumiu a direção do Curtume, com o domínio completo da química da nova curtição do jacaré inteiro, proporcionando, ganhos significativos de qualidade e prosperidade para o Grupo. Não ficou apenas no jacaré, também passou a curtir couros de cobra, camaleão, jacuruxí, jacuararú e tejú, abrindo assim novas alternativas e linhas de produção diversificada para o Curtume Mago. O engenheiro químico Elias Benzecry, após a proibição de curtição do jacaré, tornou-se o último dos "*mohicanos*", detentor de todo esse conhecimento e experiência, pois há trinta anos ninguém mais estuda, nem aprende mais essa tecnologia que ele ainda detém e que, talvez, seja o único portador desse *know-how* e *know-why*. Com o interdito proibitório da Lei 5.197/67, o Curtume mudou de nome para Canadense, modificando a linha de produção para passar a curtir couros bovinos e de gado de outras espécies, com produção diária de cerca de 400 peles, sem possibilidade de expandir-se, pois os governos municipal e estadual permitem a exportação de couros bovinos crus e salgados para outras regiões do país, a maior parte dela realizada por negociantes da economia informal, sem pagamento dos impostos devidos.

Com os lucros obtidos no Curtume Mago, Isaac Jacob Benzecry com a ajuda de seus irmãos Elias e Benjamin e, agora, com o ingresso dos seus jovens filhos Frank e Fred, puderam expandir a sua atuação industrial e comercial, tanto na capital quanto no interior, chegando a dar emprego a cerca de 1.500 funcionários. Essa expansão se realizou com a compra de uma tecelagem de juta em Santarém e a instalação de outra fábrica têxtil em Manaus, além de uma fábrica de beneficiamento de borracha e a Usina Steve Negron de processamento e preparo de sorva. Para aproveitar as vantagens da Zona Franca de Manaus, tornou-se grande importador de cimento e abriu três lojas de venda de produtos importados.

Cumprido o seu dever e a sua missão, Isaac Jacob Benzecry morreu em 1990, aos 82 anos. Enquanto viveu foi exemplo de pai de família. Casado com D. Gimol Benchimol, teve três filhos: Fred, Frank e Janet. Era um amante do esporte, exímio cavaleiro e jogador de tênis.

Antes do seu falecimento, preparou a sucessão, entregando a direção do seu grupo aos seus filhos, o economista Frank Benzecry, seu atual Presidente e dedicado continuador, e Fred Benzecry, que depois se afastou para montar o seu próprio negócio e um escritório de advocacia, continuando ainda a contar como seus Diretores os seus irmãos Elias e Benjamin.

O Grupo Benzecry constitui, hoje, um grande conglomerado de empresas e a terceira geração prepara a sua sucessão com a admissão de Davis Benzecry, que fez o seu Mestrado na Universidade de Chicago e que tem a seu cargo a responsabilidade da gestão administrativa e financeira do Grupo; de Denis Benzecry, formado em Administração de Empresas, responsável pelo setor de Lojas; e de Rafael Serruya, economista e administrador de empresas, que deixou o Rio de Janeiro

para viver em Manaus, atuando no Curtume Canadense, ao lado dessa grande figura humana que é Elias Benzecry, ex-Presidente da Associação Comercial do Amazonas, Conselheiro da Escola Técnica Federal e Presidente do Ideal Clube.

A quarta geração, sem dúvida, irá dar continuidade às empresas criadas pelo seu avô Isaac, sob a inspiração do seu bisavô Jacob que, um dia, nos idos de 1893, deixou aos treze anos, a sua cidade natal de Tetuan, no Marrocos Espanhol, para realizar a sua grande aventura empresarial na Amazônia.

ISAAC ISRAEL BENCHIMOL - 1888/1974

- patriarca e desbravador do rio Abunã (Rondônia-Acre)



Ele nasceu em Aveiros, um pequeno vilarejo no rio Tapajós, bem perto da cidade de Itaituba, quase no entroncamento das rodovias Transamazônica e Cuiabá-Santarém com as águas verdes cristalinas do rio Tapajós e suas sub-afluentes Juatuba e Juruá, no planalto central

Esse rio já fez o ponto de encontro quando se tornou o centro de extração de madeira, gado, maracá

Nesse rio Tapajós, havia uma comunidade judaica formada por judeus portugueses, espanhóis, italianos, alemães, árabes e outros. Para Belém do Pará, Obidos, Itaituba, Manaus, etc. Em todas essas viagens, ele e sua família eram bem recebidos.

Entre as primeiras famílias israelitas em Marabá, que foram chamadas de Casimiro, Assayag, etc.

Isaac Israel Benchimol, em virtude de sua inteligência e de sua capacidade de regalar-se com os seringueiros do rio Tapajós e Baixo Amazonas.

... os vales dos rios amazônicos e no Baixo Amazonas.

... tornou um importante nos dias atuais, ... de atividades ... das fazendas de ...

... ativa e dinâmica ... em ... de ... de ... espanhol, ... dirigia-se ...

... Almerim, ... Porto Velho, Rio ... no Pará, ... que lá floresceu ... e pelos ...

... em 1850, ... de ... e outras famílias ... El ... do Baixo Amazonas.

... e italiana, pois ... espanhol, francês, ... de ... no ... e generos ...

Gracias ao seu conhecimento em idiomas estrangeiros, acabou tornando-se correspondente do jornal inglês *Time*, com a função de mandar notícias e reportagens sobre gêneros e produtos regionais de sua região para serem publicadas por esse noturno de Londres.

Em 1887, Israel casou-se com a sua correligionária Fobida Essacy, tendo tido o seu primeiro e único filho - Isaac Israel Benchimol - em 11 de abril de 1888. Israel não teve a felicidade de criar

ISAAC ISRAEL BENCHIMOL - 1888/1974

- patriarca e desbravador do rio Abunã (Rondônia-Acre)

Ele nasceu em Aveiros, um pequeno vilarejo no rio Tapajós, bem perto da cidade de Itaituba, quase no entroncamento das rodovias Transamazônica e Cuiabá-Santarém com as águas verdes-cristalinas do rio Tapajós: um rio bom de borracha, de grande extensão, abrangendo os vales dos sub-afluentes Juruena, Teles Pires e Jamanxin, que penetram fundo no escudo sul-amazônico e no planalto central, terminando por desembocar em Santarém, a cidade-capital do Baixo Amazonas.

Esse rio já fez duas grandes histórias: a primeira, no século passado, quando se tornou um importante centro de produção de borracha e de comércio extrativista, e a segunda, nos dias atuais, quando se tornou um grande pólo de produção de ouro através de centenas de garimpos de aluvião, de extração de madeiras, de grandes depósitos minerais, assentamento de grandes fazendas de gado, margeando esse rio.

Nesse rio Tapajós, por volta de 1850, concentrava-se uma pequena mas bastante ativa e dinâmica comunidade judaica, como até hoje atestam os cemitérios de Santarém e Itaituba, onde estão enterrados os judeus pioneiros do ciclo da borracha. Eles haviam emigrado há algumas décadas de Tetuan, Ceuta, Casablanca, Fez, Rabat, Marrakesh e outras cidades do antigo Marrocos espanhol, francês, árabe e da cidade livre internacional de Tânger. Essa emigração, a princípio, dirigia-se para Belém do Pará e, em seguida foi direcionada para o interior do Pará, para Cametá, Almerim, Amapá, Óbidos, Alenquer, Santarém, Itaituba, Parintins, Itacoatiara, Manaus, Porto Velho, Rio Branco, Manacapuru, Tefé e, subindo o rio Solimões até Letícia, na Colômbia, e Iquitos no Peru. Em todas essas cidades encontramos, ainda hoje, vestígios da comunidade judaica, que lá floresceram e que, hoje, desaparecidas são lembradas pelas ruínas dos seus cemitérios comunais e pelos seus descendentes dispersos em toda a região.

Entre as primeiras levas de imigrantes que chegaram a Santarém e no Tapajós, por volta de 1850, vieram Israel Isaac Benchimol e seu irmão Abraham Isaac Benchimol, originários de Tânger, Marrocos, que passaram a integrar a comunidade judaica tapajônica, ao lado de outras famílias judias como Cagy, Bentes, Serruya, Chochron, Amoy, Dahan, Peres, Sabbá, Benzecry, El-Mescany, Assayag, Zagury e muitas outras famílias judias que se estabeleceram no Baixo Amazonas.

Israel Isaac Benchimol tornou-se muito conhecido na região de Santarém, Aveiros e Itaituba, pois em virtude de ter sido bem educado na Aliança Israelita Universal e fluente em espanhol, francês, inglês - além do hebraico - tornou-se um negociante próspero, a princípio estabelecendo-se no ramo de regatão - comerciante fluvial ambulante - comprando e vendendo mercadorias e gêneros para os seringais do rio Tapajós e Baixo Amazonas.

Graças ao seu conhecimento em idiomas estrangeiras, acabou tornando-se correspondente do jornal inglês *Time*, com a função de mandar notícias e reportagens sobre gêneros e produtos regionais de sua região para serem publicadas por esse matutino de Londres.

Em 1887, Israel casou-se com a sua correligionária Robida Essucy, tendo tido o seu primeiro e único filho - **Isaac Israel Benchimol** - em 11 de abril de 1888. Israel não teve a felicidade de criar

o seu filho Isaac, pois quando este completava sete meses, morreu vítima de terçã maligna de malária, como era muito comum naqueles dias pioneiros, onde o impaludismo, o beri-beri e a varíola ceifavam milhares de vidas. Com a morte do pai, Isaac foi criado pela sua avó Thomazia Essucy, que o levou de Aveiros para morar na cidade vizinha de Itaituba, onde havia escola primária, posto médico e outras facilidades de educação e saúde.

Díficeis foram esses anos, pois sem o esteio paterno era difícil sobreviver num meio hostil, inóspito e adverso. Assim, sua avó Thomazia, em 1896, viajou com o seu neto Isaac, de 8 anos de idade, para Tânger com a ajuda de sua família judia-marroquina, a fim de dar-lhe uma educação religiosa e profissional. Em Tânger foi matriculado na Aliança Israelita Universal, onde fez o curso primário, aprendeu hebraico e foi introduzido no estudo da *Torah*. Lá ficou durante 5 anos, quando sua avó resolveu voltar, em 1903, para Belém do Pará, tendo antes cumprido o dever religioso do *Bar-Mitzvá* numa Sinagoga de Tânger.

Deste modo, Isaac Israel Benchimol ao retornar a Belém, aos 13 anos de idade, começa a sua grande luta que se realizou em duas frentes: trabalhando durante o dia e à noite estudando na Fenix Caixerai de Belém, para aprender o ofício de guarda-livros, que haveria de ser de grande utilidade no seu futuro.

A tragédia perseguiu o jovem Isaac. Não bastava ter sido órfão aos sete meses de idade, agora, aos quinze anos, em 1905, morria-lhe a mãe Robida, deixando numerosos filhos do seu segundo casamento com José Benoliel. Bom filho, aceitou os encargos de manutenção da numerosa família de seus meio-irmãos, os quais ajudou durante toda a sua vida.

Para poder enfrentar esses encargos, começou trabalhando em Belém como balconista e vendedor de roupas na casa da Madame Berthe e depois empregado das firmas Aflalo & Benzecry (estiva), Nahon & Cia (consignações) e Y. Serfaty & Cia (cigarros Therezita e atacadistas).

O salário, como empregado, era pequeno e os empregos que havia conseguido em Belém não davam muito futuro para um jovem inteligente e ambicioso para vencer na vida. Na época, tanto em Belém quanto em Manaus, dominavam as grandes casas exportadoras e aviadoras de ingleses, alemães, franceses e portugueses, que concentravam os grandes negócios de borracha e gêneros regionais. Fora desse pequeno círculo as oportunidades de enriquecimento, na cidade, eram extremamente limitadas. Quem quizesse progredir na vida tinha que se aventurar no interior, onde existiam os grandes e médios seringais e castanhais que produzem borracha e outros gêneros, estabelecimentos esses, na sua maioria, dominados por cearenses e outros nordestinos. Para conseguir se estabelecer como seringalista era necessário ter crédito junto a um aviador de Manaus ou Belém, que o supria de mercadorias a crédito para pagamento com borracha no final da safra. Os ganhos, nessa época, eram muito elevados pois a borracha chegou a valer em Londres, em 1910, um guinéu (21 shillings) a libra peso, equivalente hoje a 53,85 libras esterlinas por libra peso, ou 118 esterlinos por kilo de borracha, ou US\$177 em valores corrigidos para 1992. Esse era o preço de Londres, por que em Manaus o preço alcançado, em 1910, foi de 655 esterlinos a tonelada FOB em valores da época e de 33.603 libras esterlinas em valores de 1992 (equivalentes a 33,6 libras o kilo, ou cerca de US\$50 o kilo da borracha colocada em Manaus).

Esses preços provocaram uma grande euforia em toda a região e assim a Amazônia conseguiu atrair grandes levas de imigrantes nordestinos e de estrangeiros, na sua maioria ingleses, franceses, alemães, portugueses, espanhóis, italianos, judeus e sírio-libaneses. Explica-se, assim, porque, a

despeito de tantas adversidades, dificuldades de transporte, enfermidades e vicissitudes de toda a sorte se conseguia atrair imigrantes em busca de fortuna.

Numa dessas levas de trabalhadores seguiu para o Acre, em 1909, o jovem Isaac Israel Benchimol, quando tinha apenas 21 anos. Foi trabalhar primeiro no rio Antimary como balconista de um barcão do seringal de Salomão Mello & Cia. Lá ficou alguns anos ganhando experiência no negócio de borracha e na administração de seringal. Depois, já como guarda-livros passou a trabalhar nos seringais de Chico Ferreira, Jacinto Freitas, Braga Vieira e Coronel Octávio Reis.

Com experiência adquirida nos seringais do Acre e nos rios Purus e Madeira, resolveu se estabelecer por conta própria como regatão passando, assim, do balcão e dos livros contábeis para o comando da lancha *Neptuno*, que adquiriu com as suas economias de empregado, passando a navegar no rio Antimary, no Acre, como regatão, vendendo mercadorias e comprando borracha e castanha dos seringais mais longínquos, onde não chegavam as embarcações dos grandes aviadores de Belém e Manaus, que dominavam o negócio de aviamentos para o interior. Deste modo, agindo agora por conta própria, conseguiu no primeiro ano de duro labor de regatão economizar 12 contos de réis, uma pequena fortuna para a época, que a preços de hoje valem cerca de US\$2.000. Permaneceu como regatão até 1915, tendo nesse período acumulado um capital equivalente a US\$10.000 em valores de hoje. Com esse capital resolveu dar um novo passo na sua vida comercial, deixando a dura vida de comerciante-ambulante nos rios do Alto Purus e Acre, para aceitar uma sociedade com o Coronel Octávio Reis para exploração dos seringais Porto Luiz e Guarapari, no rio Abunã, fronteira com a Bolívia.

O Coronel Octávio Reis era um capixaba de Carataizes, com jeito e fala de nordestino, que havia imigrado no princípio do século para os rios Madeira-Mamoré, Guaporé e Abunã, onde fez sua carreira começando como seringueiro até chegar a dono de seringais e Coronel da Guarda Nacional. Tornou-se amigo íntimo de Isaac Israel Benchimol, pois via nele a capacidade gerencial que vinha completar a sua experiência nos negócios de borracha. É que, naquela altura, havia duas maneiras de um imigrante alcançar sucesso nos negócios de seringa. Ou ele começava como seringueiro ou mateiro, passando para comboieiro, fiscal de estrada até chegar a seringalista arrendando, apossando-se de alguma terra devoluta, ou comprando terras em leilões e hasta pública; ou então se iniciava pela carreira burocrática como balconista, encarregado de depósito, guarda-livros, até conseguir sociedade com o patrão, ou arrendar ou comprar a sua propriedade para se estabelecer por conta própria. Isaac Israel Benchimol fez a sua carreira no Acre e em Rondônia, seguindo este último padrão de escala de ascensão social. Para isso muito lhe valeu o curso da escola da Aliança Israelita Universal de Tânger e da Fenix Caixerl de Belém, onde se formara como guarda-livros.

Como sócio de Octávio Reis conseguiu, mesmo nos tempos difíceis de crise que se avizinhava entre 1915 a 1917, amealhar uma pequena fortuna. Nessa altura já era um homem de grande experiência, vivência e conceito entre os seus colegas do Acre, Guaporé e rio Abunã, tendo acompanhado e servido de guia do Capitão Rondon numa de suas missões de reconhecimento da fronteira do rio Abunã com os rios Rapiará e Xapirã, o que lhe valeu depois o título de Capitão da Guarda Nacional como reconhecimento aos seus serviços prestados à Missão Rondon.

Tinha 28 anos então e ainda continuava solteiro, pois desde a sua juventude havia se voltado unicamente para o diuturno trabalho. Em 1917, numa de suas viagens a Itaituba, encontrou a sua prima Sol Benchimol com quem se casou (naquela época, o casamento entre primos era muito

comum entre judeus), vindo esta a falecer de gripe espanhola em 1918. Uma terceira tragédia ao longo de sua vida.

Em 1919 conhece em Manaus a jovem Nina Siqueira (D. Lili), filha de Raphael Siqueira (da família Barcira de Tânger), comandante de embarcação com sede em Tefé, no rio Solimões, e de D. Alice Cagy Siqueira. Com ela se casou em 1919 e passou a morar em Manaus, dirigindo a casa de aviamento para o interior em sociedade com o Coronel Octávio Reis. Nasce-lhe o primogênito em 1920 que o "*nombrou*" em homenagem ao seu pai Israel, tendo adquirido casa própria na Rua Quintino Bocaiuva, comprado da firma B. Levy & Cia., por intermédio do seu bom amigo Raphael Benoliel, um dos líderes da comunidade judaica de Manaus. A crise de 1921 se agravou com a queda de preços da borracha que, nessa altura, valia apenas 1,5 libra esterlina por kilo, comparada com as 33,6 libras por kilo do ano de 1910 e 8 libras esterlinas do ano de 1915, quando se tornou sócio dos seringais Porto Luis e Guarapari, no rio Abunã. Era o princípio da grande débacle que desabava sobre a Amazônia, causando ruína e falência.

Essa crise levou Isaac Benchimol, face a difícil conjuntura do início dos anos 20, a deixar Manaus, acompanhado com a sua esposa e filhos, para voltar a dirigir os seus negócios que restaram nos seringais do rio Abunã. Lá continuou o seu duro e sofrido labor, tendo lá nascido dois dos seus filhos, Raphael e Licita. D. Lili, sua esposa, contava que, como tinham dois seringais, um na fronteira com a Bolívia e outro defronte do Brasil, quando estava gestante corria para o lado brasileiro, pois de jeito nenhum aceitava ter um filho boliviano. O *Berith-Milah* se realizava em Porto Velho, onde havia uma pequena comunidade judaica que havia sido atraída para lá, tanto para trabalhos nos seringais do Madeira, Purus e Acre, quanto para trabalhar na construção da famosa Estrada de Ferro Madeira-Mamoré, conhecida como a *Ferrovia do Diabo*, pelo número de mortes dos seus trabalhadores quase sempre vitimado pela malária e beri-beri.

A luta de Isaac Israel Benchimol nas selvas inóspitas do rio Abunã e na pequena Vila de Fortaleza, por onde passava os trilhos da Estrada de Ferro Madeira-Mamoré (Porto Velho a Guajará-Mirim = 368 km, iniciada a sua construção em 1907 e terminada em 1912, a um custo superior a 268 milhões de libras esterlinas de 1992, segundo o relatório do seu presidente Percival Farquhar), foi muito dura e sofrida. Toda a família foi vítima de malária, da qual foram salvos graças ao Hospital da Candelária, mantido pelos norte-americanos da Estrada Madeira-Mamoré. Sete anos a família lá ficou, acompanhando as viagens e as constantes mudanças de um seringal para outro, amargando sete anos de pobreza e sofrimento, numa réplica do tempo das vacas magras do sonho bíblico de José do Egito.

D. Lili, sua dedicada esposa, autêntica *ydish-mama sefaradi* tomou, em 1930, no meio da pior crise da história da borracha, quando o kilo deste produto chegou a valer no seringal menos de 1\$000 por kilo, que não dava nem para pagar o frete fluvial do rio Abunã para Manaus: era preciso salvar a família e sair do inferno da fronteira, da miséria e da doença. Como o seu marido Isaac não tinha mais recursos para custear a viagem da família até Belém, onde residia a família de sua esposa, D. Lili tomou a iniciativa de angariar recursos, trabalhando dia e noite, numa velha máquina de costura Singer, fabricando e costurando blusões de azulão, brim ou sacos usados de farinha de trigo, para vender aos seringueiros e aviadores, e vestidos de chita e algodão para as mulheres do seringal. Com esse dinheiro conseguiu comprar as passagens em um navio-gaiola e mandou os filhos mais velhos, Israel, Raphael, Samuel e Robine para a casa de sua mãe portuguesa-judia, D. Licita Siqueira, em Belém do Pará. Afinal, os meninos iam em breve completar 13 anos e precisavam freqüentar uma escola decente e cumprir com os mandamentos religiosos do

Bar-Mitzva em uma das Sinagogas de Belém do Pará: a Shaar Ashamaim (Porta do Céu) e Essel-Abraham (Pousada de Abraham), fundadas por judeus sefaradistas marroquinos, nos anos de 1826/1828, quando se iniciou a imigração judaica para a Amazônia. Os meninos, graças a sua tia Anita Siqueira, professora do Colégio Progresso, do Desembargador Arthur Porto, conseguiu matriculá-los nesse colégio, mediante uma módica mensalidade especial para os parentes dos professores do colégio.

D. Lili ficou em Fortaleza do Abunã acompanhando o seu marido Isaac e sua filha recém-nascida Alice (Licita). A situação econômica na década dos anos 30 tinha se agravado, pois a crise da borracha agora vinha acompanhada da depressão norte-americana, que se iniciara em 1929 e que atingiu o seu clímax de desespero em 1932, quando a produção da borracha amazônica caiu de 38.547 toneladas em 1910 para, apenas, 6.224 toneladas e os preços médios FOB Manaus desabaram para 34 esterlinos/tonelada, comparados com as 655 libras/ton do ano de 1910. A vida se tornou impossível e a avassaladora crise levou milhares de empresas aviadoras, exportadores e seringalistas à falência. Os seringueiros, também, abandonaram as suas colocações e desciam o rio para procurar abrigo em Manaus ou Belém ou regressavam às suas terras de origem.

Em 1931, D. Lili resolveu deixar o seringal para forçar o Sr. Isaac a abandonar de vez aquele inferno de miséria e de malária. Foi ao encontro de seus filhos em Belém com a promessa do seu marido de, em breve, encerrar os seus negócios no interior. O destino o ajudou através de uma nova tragédia. Seu Isaac que era um excelente piloto fluvial e quando estava no comando da embarcação e dos batelões carregando borracha, estes sofreram um acidente, na descida do rio Abunã, afundando com toda a carga de borracha e castanha que ele trazia para vender em Manaus. Perdeu, assim, tudo o que conseguira ainda salvar do seringal e, deste modo, não teve outra alternativa senão regressar urgente para Belém ao encontro de sua esposa e filhos e começar vida nova. Em Belém, a situação em 1932 era, também, de crise e depressão e lá não conseguiu emprego e teve que viver com a ajuda da mãe e irmãos de sua esposa numa casa situada na Travessa São Mateus 165, perto da Praça Batista Campos. Ele passou quase seis meses à procura, em vão, de emprego, e não o conseguindo resolveu mudar-se para Manaus, onde a situação econômica era um pouco melhor. D. Lili, para poder pagar as passagens, fez leilão dos móveis de sua casa e com o resultado dessa venda conseguiu comprar as passagens de volta para Manaus. Novamente a família toda reunida viajou a bordo do navio-gaiola *Júpiter*, que tinha como comandante o seu amigo e correligionário Solon Benesmond, que deu desconto substancial no preço das passagens para toda a família. Deste modo, a família Isaac-Lili Benchimol conseguiu reunir todos os seus filhos que, nessa altura, já eram seis: Israel, Raphael, Samuel, Robine, Licita e Alberto, este último nascido em Belém.

Após a chegada em Manaus, alugou uma modéstia casa na Rua Joaquim Nabuco, pois durante a crise havia entregue aos seus credores o único imóvel que possuía na Rua Marcílio Dias, onde viveu os tempos de fartura e de fortuna.

Como o Sr. Isaac era falido, não podia comerciar por conta própria e, mesmo que pudesse, as oportunidades eram mínimas pois a maioria das empresas comerciais estavam, também, insolventes e havia na ocasião cerca de 2.000 casas residenciais vagas, pois seus proprietários ou inquilinos tinham abandonado a cidade, de volta aos seus lugares de origem. Manaus, nesse tempo, era uma cidade pequena, pacata e provinciana, com cerca de 80.000 habitantes, a maioria dos quais morando na zona rural do Careiro, Cambixe, Terra Nova, Airão, que faziam parte do município da capital do Estado do Amazonas.

Foram tempos difíceis de pobreza e austeridade e D. Lili controlava os escassos recursos trazidos de Belém no atendimento estrito das necessidades básicas. Ninguém podia tomar bonde, nem ir ao cinema, nem fazer quaisquer gastos extras, porém dia de sexta-feira e sábado íamos todos à Sinagoga improvisada na Av. Getúlio Vargas, ao lado do Cine Politeama, para fazer as orações de *arbith* e *tefilah* e nas cerimônias religiosas de *Pessah*, *Sucot*, *Shabuoth*, *Rosh-Hashanah*, *Yom Kipur*, *Purim* e *Hanuká*. É que tanto o Sr. Isaac quanto D. Lili eram judeus muito religiosos e muito embora não observassem as regras da alimentação *Kosher*, cumpriam os seus deveres religiosos juntamente com todos os seus filhos.

Isaac Benchimol, assim, a partir de 1932, teve que recomeçar a sua vida em Manaus, oferecendo os seus serviços como guarda-livros de empresas comerciais, profissão que havia aprendido na Fenix Caixerai de Belém, e como era fluente também em espanhol, francês e inglês servia de correspondente para muitas casas comerciais. Deste modo, ele conseguiu as primeiras escritas comerciais como guarda-livros das empresas Solon Benemond, Oliveira & Serfaty, Philippe Daou e José Tadros, trabalhando nos escritórios dessas empresas durante o dia e levando para casa os livros comerciais para escriturá-los até altas horas da noite, especialmente na época dos balanços e, sobretudo, quando os números do *deve* e *haver* não batiam. Ele era extremamente ágil nos cálculos e se gabava de ser mais rápido com os cálculos feitos à mão do que qualquer máquina de calcular. D. Lili tomava conta da casa, da educação dos filhos e ainda ajudava no orçamento doméstico, fazendo costuras de roupas para vender aos vizinhos e amigos.

Isaac Benchimol era um homem de grande integridade moral e jamais deixou de cumprir com os seus compromissos, deveres e obrigações. Como a sua firma havia ido à falência nos tempos negros da crise, mesmo passado os cinco anos da lei de prescrição, ele prometeu que pagaria espontaneamente todos os seus credores. Assim, dos ordenados que recebia todos os meses ele pagava os seus credores, inclusive o maior deles, J. G. Araújo, a quem muito admirava, levando todos os meses ao Comendador uma quantia para amortização da dívida.

Nessa altura os filhos já eram em número de oito, pois após a chegada em Manaus nasceram ainda Saul e Benjamin. Era preciso cuidar bem de sua educação superior e arranjar empregos para que comesçassem a trabalhar. Ele acreditava que, como não dispunha de fortuna, o único patrimônio que podia legar aos seus filhos era um nome íntegro e uma boa educação. Assim, todos os filhos foram educados nas escolas públicas, onde D. Lili os matriculava gratuitamente, após conseguir atestado de pobreza com o Chefe de Polícia. Os meninos todos cursaram o Ginásio Amazonense Pedro II, a Escola Comercial Solon de Lucena e as meninas a Escola Normal.

As tarefas escolares eram todas supervisionadas e conferidas para que todos os filhos obtivessem boas notas de aula, não poupando os escassos recursos para compra de livros escolares. Ele costumava dizer que, através da educação, os seus filhos iriam tirar a família da pobreza e se tornariam cidadãos brasileiros e judeus dignos e notáveis, pois somente a escola seria capaz de fazer essa ascensão social.

Deste modo, ele e com a ajuda de sua esposa cumpriram a sua missão, conseguindo dar uma educação universitária a todos os seus filhos. Israel estudou na Escola de Farmácia; Raphael foi estudar Medicina na Bahia; Samuel formou-se em Direito em Manaus e depois foi fazer o seu Mestrado nos Estados Unidos; Robine graduou-se como Professora; Licita estudou Contabilidade e formou-se na Faculdade de Serviço Social; Alberto foi estudar Medicina no Rio de Janeiro e depois

foi fazer Post-graduação em Universidades e Hospitais Americanos; Saul estudou Direito e depois fez Mestrado nos Estados Unidos; e Benjamin formou-se em Engenharia na Escola de Itajubá.

Isaac Benchimol e D. Lili, assim, se realizaram pois tinham orgulho de haver bem educado todos os seus filhos. E todo esse esforço foi feito com salários modestos de sua profissão de guarda-livros, cujo trabalho varava à noite nos serões dos balancetes e balanços.

Não bastava educar apenas os filhos, era preciso também melhorar financeiramente a família. Logo que conseguiu pagar a última prestação de suas dívidas com os credores, fez questão de publicar nos jornais um edital, informando ao público e aos seus amigos que nada mais devia à praça, pois havia pago todos os seus credores.

Era preciso, no entanto, resgatar uma dívida familiar com o seu irmão Moysés Benoliel, que havia ficado no seringal e que o tinha acompanhado durante toda a sua vida. Mandou buscá-lo do Abunã e arrendou a Fazenda Marajó-Mirim, defronte de Manaus, onde passou a criar gado de leite, ovelhas e galinhas. Foi um negócio muito trabalhoso e difícil, mas que mobilizou toda a família para ajudar o empreendimento. D. Lili, a grande *idiche-mama*, recebia o leite na sua casa na Rua Henrique Martins 414, e os filhos o distribuíam em garrafas para os vizinhos e bares próximos. Como Moysés Benoliel não gostava da vida de fazendeiro, acabou encerrando o negócio e abrindo para ele um negócio de flutuante na beira do rio para compra de gêneros, atividade em que ele estava bastante familiarizado.

Esta atividade era apenas um complemento para aumentar o orçamento doméstico, pois continuava trabalhando como guarda-livros. Uma outra oportunidade surgiu para se estabelecer por conta própria, quando lhe foi oferecido a venda da Farmácia Moderna da Rua Henrique Martins. Como o seu filho mais velho Israel era farmacêutico, fez uma sociedade com o primo de sua esposa, José Hanan, também entendido no ramo, e assim surgiu um novo negócio familiar. Isaac Benchimol não quis participar de mais nenhum negócio, pois dizia que havia encerrado sua carreira de empresário com a crise da borracha, e que o seu objetivo era apenas procurar negócios e orientar os seus filhos para que se estabelecessem por conta própria.

Tempos depois foi dissolvida a sociedade da Farmácia Moderna e Isaac Benchimol necessitava criar uma nova empresa para que o seu filho mais velho Israel se tornasse independente. Essa firma, por ele idealizada, **Benchimol & Irmão**, seria o núcleo e a matriz de uma grande organização que compreende, hoje, o **Grupo BEMOL-FOGÁS**, que emprega cerca de 1.500 funcionários e opera em toda a Amazônia, com matriz em Manaus e filiais em Belém, Porto Velho, Rio Branco e Caracarái.

Deixamos, no entanto, que ele mesmo conte essa história através de uma carta, datada de 1972, que deixou para os seus filhos:

"Hoje é um dia de grande emoção e alegria para mim por ver que a bondade de meus filhos componentes da firma Benchimol, Irmão & Cia. Ltda., resolveram colocar o meu retrato no salão nobre desta casa. Agradeço de todo o coração essa homenagem. Eu realmente fui o idealizador da firma Benchimol & Irmão e os sócios Israel e Samuel foram os que colocaram os alicerces desta organização. O primeiro com o seu trabalho e o segundo com o seu intelecto, um completava o outro.

Vou lhes contar um pouco da história dessa firma. Em Agosto de 1942 eu era sócio da Farmácia Moderna, na qual trabalhava o meu filho Israel, pois ele tinha diploma de farmacêutico. Um dia desse mês, quando cheguei em casa, encontrei o Israel preocupado dizendo que havia deixado de trabalhar nessa Farmácia. Respondi: está bem, vamos ver o que posso arranjar para ti, mas com certeza você não será mais empregado de ninguém.

Depois do jantar saímos e quando voltei não consegui dormir. Estava estudando o caso do Israel, levantei-me e fui para a minha carteira na sala, escrever. Imaginem o que estava escrevendo - apenas um contrato de sociedade de Israel e Samuel para uma firma comercial, com o capital inicial de Rs20:000\$000. Samuel não tinha idade suficiente para ser comerciante e assim escrevi uma outra carta de autorização perante o Juiz do Comércio. Feito isto fui dormir tranqüilamente. No dia seguinte, na hora do café, chamei o Israel e Samuel e lhes entreguei o contrato e a autorização e disse-lhes: Agora vocês são livres e independentes, o dinheiro do capital eu empresto e depois vocês me pagam quando puderem, e assim lhes entreguei um cheque de vinte contos de réis.

Vocês sabem quem foi a primeira funcionária, sem remuneração, da nova firma? foi a D. Lili, que despachava a mercadoria que Israel vendia na praça. E a primeira sede da firma foi em nossa residência, na Rua Henrique Martins 414. Tempos depois, em 1956, resolveram ampliar os seus negócios e, juntamente, com o Saul fundaram a Sociedade Fogás Ltda., para explorar o negócio de distribuição de gás liquefeito de petróleo, em virtude da próxima inauguração da Refinaria de Manaus. Hoje, o Grupo Bemol-Fogás tem mais de 100 funcionários, todos trabalhando com a mesma boa vontade e dedicação. Espero que continuem assim, com abnegação, boa vontade e honestidade, para que o progresso dessas firmas seja contínuo e permanente. Que Deus vos abençoe e a todos que trabalham nesta organização."

Isaac Benchimol foi um grande pai judeu e com a ajuda de D. Lili conseguiu encaminhar todos os seus filhos para o caminho do trabalho digno e honesto. Foi também um grande líder comunitário, tendo exercido durante trinta anos a Presidência do Comité Israelita do Amazonas, que congregava as sinagogas Beth Jacob, Reby Meir, a Hebrá e o Clube Sion. Como Presidente do Comité prestou relevantes serviços à comunidade, como a compra da sede da sinagoga Beth Jacob em 1937, na Praça da Saudade; promoveu a fusão das duas sinagogas Reby Meir e Beth Jacob, em 1962, e com a ajuda dos seus filhos participou da construção do novo templo da Rua Leonardo Malcher. Como líder comunitário esteve sempre à frente de todos os movimentos e iniciativas judaicas, como o envio de jovens para frequentar as *Yeshivas* de Petrópolis e depois de Israel, bem como estimulando os jovens a visitarem Israel durante a colheita das laranjas. Tomou parte decisiva, também, em todas as campanhas para angariar fundos para o Keren Kayement L'Israel, Magbit e outros para suporte da comunidade local e do Brasil, e D. Lili foi durante muitos anos Presidente da Secção da WIZO em Manaus.

Faleceu aos 86 anos de idade, em Manaus, no ano de 1974, deixando viúva sua esposa D. Lili, sua grande companheira de jornada durante toda a sua vida, que veio a falecer em 1980, após bem cumprir a sua missão de chefe de família e educado todos os seus oito filhos.

Antes de morrer fez questão de cumprir todos os rituais religiosos: o pedido de mortalha, as instruções para o seu enterro e a sua promessa que iria morrer somente depois de assistir o aniversário de 15 anos de sua neta Deborah e o casamento de sua neta Nora, pois não queria estragar a

festa da família. Pediu ao Rabino para ler os Tehelim (Salmos de David) e pediu para que todos os filhos rezassem com ele parte da oração Shemá Israel: ouve, Israel, Adonai é nosso Deus, Adonai é um só.

O patriarca estóico vivia as últimas horas. Antes de perder a consciência e entrar em coma, pediu aos filhos para que não usassem luto, pois não queria oprimir ninguém e que durante o período de sete dias de Abel, observassem rigorosamente os três primeiros dias, sentados no chão e os restantes bastava comparecer às 6 da manhã e às 6 da tarde para as orações, pois precisavam trabalhar no escritório.

Cercado pelo carinho de sua esposa, de todos os seus filhos e familiares, faleceu no dia seguinte ao casamento de sua neta Nora, como havia prometido, no dia 24 de Dezembro de 1974.

Um mês antes de falecer, como bom guarda-livros que sempre foi, deixou escrito o seu testamento contábil, distribuindo todos os seus bens, com a parcela que devia caber a sua esposa e a cada um de seus filhos e netos, sem se esquecer de fazer um legado para os funcionários do escritório, que tanto o ajudaram e para o Comité Israelita do Amazonas. Deixou, também, escrito a sua última mensagem para ser lida após a sua morte, cujo teor, a seguir transcrito, bem revela o seu caráter e a sua retidão de princípios:

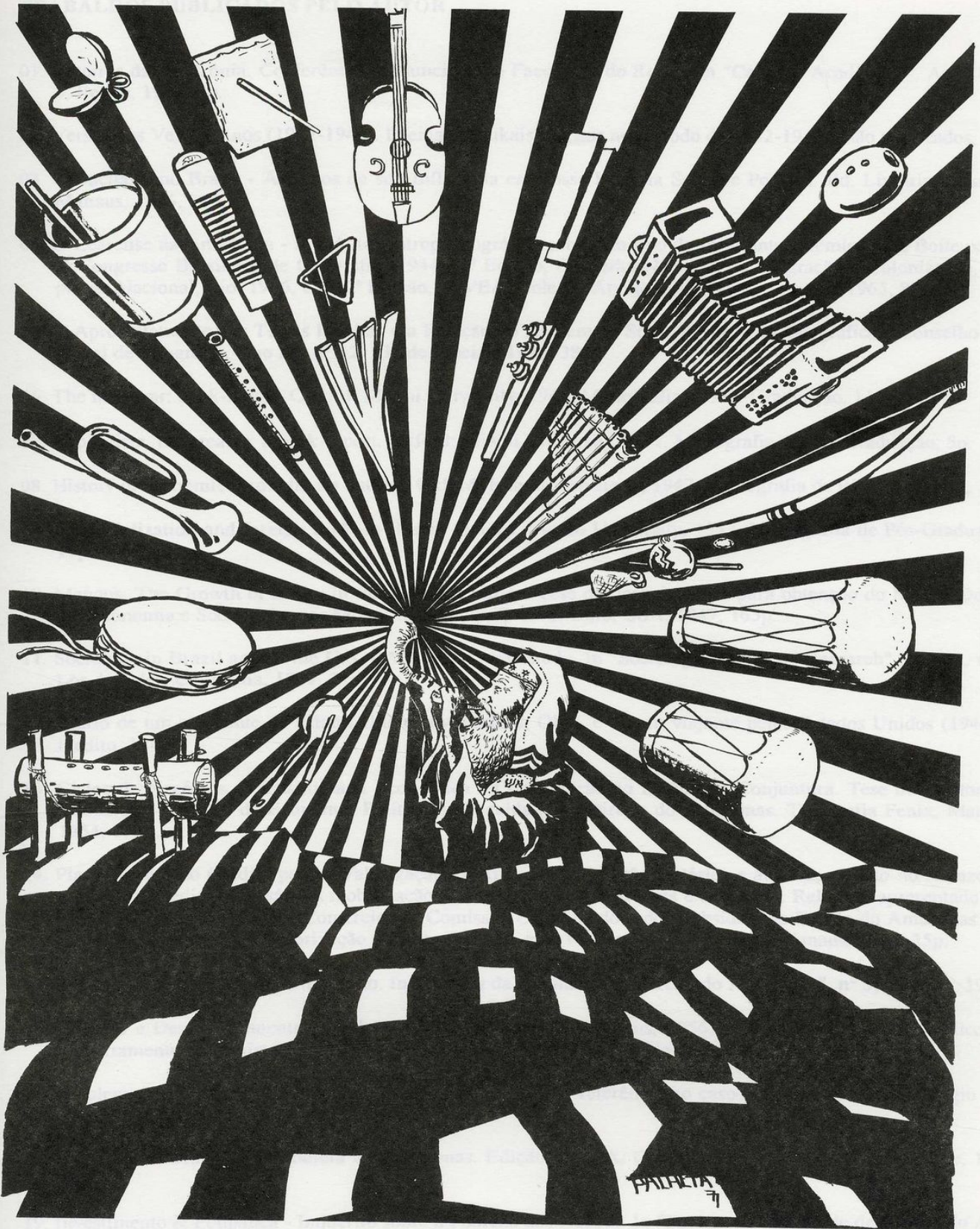
"À minha querida e adorada esposa Lili e aos meus inestimáveis filhos e netos:

Ao partir deste mundo, sinto-me imensamente feliz, por ter deixado na terra, uma geração de homens e mulheres que honram o Amazonas, o Brasil e o Mundo, após ter cumprido a minha missão na terra com honestidade e hombridade. Fiz tudo que foi possível fazer em favor de nossa comunidade, deixando como Presidente do Comité Israelita do Amazonas um valioso patrimônio para ela, ajudado pelos meus filhos Israel, Samuel e Saul e por toda a comunidade judaica desta cidade.

Desejo que todos os meus filhos e netos sigam todas as nossas tradições judaicas e saibam honrar o nome de nossa família. Só desejo que se lembrem das minhas NAHALOT e digam um KADISH todos os anos.

Desejo que se eu morrer primeiro que vossa mãe, que tratem dela com todo o carinho e cuidem de sua saúde e lhe deem todo o conforto que ela merece.

Que a benção de Deus vos acompanhe na vida!



TRABALHOS PUBLICADOS PELO AUTOR

01. Roteiros da Amazônia. Conferência pronunciada na Faculdade do Recife, in "Caderno Acadêmico", Ano II, nº 3, Recife, 1942, 8p.
02. Versos dos Verdes Anos (1942-1945). Poemas e haikais escritos no período de 1942-1945 e não publicados, 9p.
03. O Bacharel no Brasil - Aspectos de sua Influência em nossa História Social e Política. Ed. Livraria Clássica, Manaus, 1946, 33p.
04. O Cearense na Amazônia - Inquérito Antropogeográfico sobre um tipo de Imigrante. Prêmio "José Boiteux" do X Congresso Brasileiro de Geografia (1944). 1ª Edição, Conselho Nacional de Imigração e Colonização, Imprensa Nacional, Rio, 1946, 89p. 2ª Edição, SPVEA, Coleção Araujo Lima, Rio de Janeiro, 1965, 87p.
05. O Aproveitamento das Terras Incultas e a Fixação do Homem ao Solo. In "Boletim Geográfico", Conselho Nacional de Geografia, Ano IV, nº 42, Rio de Janeiro, 1946, 38p.
06. The next war: book-report. Oxford: Miami University, 1946. Monografia de Pós-Graduação, 11p.
07. Capitalism, the creator: a book-report. Oxford: Miami University, 1947. Monografia de Pós-Graduação, 5p.
08. History of economic thought: an outline. Oxford: Miami University, 1947. Monografia de Pós-Graduação, 17p.
09. Industrialization and foreign trade in Brazil. Oxford: Miami University, 1947. Monografia de Pós-Graduação, 11p.
10. Manaus: The Growth of a City in the Amazon Valley. Tese de licenciamento para obtenção do Master Degree em Economia e Sociologia, por Miami University, Oxford, Ohio, USA, 1947, 165p.
11. Sociology in Brazil and in the U.S. - A Comparative Study. In "Sociology and Social Research", vol. 32, nº 2, Los Angeles, California, 1947, 27p.
12. Diário de um estudante da Miami University, Oxford, Ohio, e de um viajante pelos Estados Unidos (1946/7), inédito, 174p.
13. Ciclos de Negócios & Estabilidade Econômica - Contribuição ao Estudo da Conjuntura. Tese de Doutorado-Concurso à Cátedra de Economia Política da Faculdade de Direito do Amazonas. Tipografia Fenix, Manaus, 1954, 152p.
14. Planejamento do Crédito para a Valorização da Amazônia: situação histórica e atual do crédito no Amazonas, política de crédito necessária à mobilização, e medidas complementares e colaterais. Relatório apresentado pela Sub-Comissão de Crédito e Comércio, da Comissão Coordenadora dos Subsídios do Estado do Amazonas para o Plano Quinquenal da Valorização da Amazônia, da qual foi Presidente e Relator. Manaus, 1954, 25p.
15. Relação entre a Economia e o Direito. In "Revista da Faculdade de Direito do Amazonas", nº 3, Manaus, 1955.
16. Inflação e Desenvolvimento Econômico. Tipografia Fenix, Manaus, 1956, e "Revista do Serviço Público" do Departamento Administrativo do Serviço Público (DASP), vol. 73, Rio de Janeiro, 1956, 24p.
17. Problemas de Desenvolvimento Econômico - com especial referência ao caso amazônico. Editora Sérgio Cardoso, Manaus, 1957, 83p.
18. O Banco do Brasil na Economia do Amazonas. Edição SPVEA, Coleção Araujo Lima, Rio de Janeiro, 1958, 16p.
19. Investimento & Poupança - Inquérito sobre a Pobreza das Nações. In "Revista da Faculdade de Direito do Ama-

- zonas", n° 7, Manaus, 1960.
20. Pólos de Crescimento da Economia Amazônica: Aspectos Espaciais, Temporais e Institucionais. In Cadernos CODEAMA, n° 2, Manaus, 1965, 42p.
 21. Pólos de Crescimento & Desenvolvimento Econômico. Editora Sérgio Cardoso, Manaus, 1965, 42p.
 22. Estrutura Geo-Social e Econômica da Amazônia. Dois volumes, edições do Governo do Estado do Amazonas, Série "Euclides da Cunha", Editora Sérgio Cardoso, Manaus, 1966, 1o vol. 186p; 2o vol. 500p.
 23. Projeto ETA-54 da heveicultura do pós-guerra. Brasília, Congresso Nacional, 1970. Depoimento prestado à Comissão Parlamentar de Inquérito (CPI-49/67) da Câmara dos Deputados. Diário do Congresso Nacional, Suplemento (Resolução n° 114, de 01/maio/1970), 7p.
 24. Política e Estratégia na Grande Amazônia Brasileira. Edições Faculdade de Direito do Amazonas, 1968, 16p.
 25. Variáveis e Opções Estratégicas para o Desafio Amazônico. Manaus, 1969. Conferência proferida a bordo do Navio "Lauro Sodré" aos alunos da Escola Naval de Guerra.
 26. A Planetarização da Amazônia. Jornal "A Notícia", Manaus, 1972.
 27. Amazônia: Mensagem a um Desafio. Congresso das Classes Produtoras - CONCLAP, no Rio. Revista da Associação Comercial do Amazonas, 1972.
 28. Polarização e Integração: dois processos no desenvolvimento regional. Manaus, 1972. Conferência proferida aos estagiários da Escola Superior de Guerra, na sede do Comando Militar da Amazônia.
 29. A Pecuniarização da Amazônia: A Ameaça e o Desafio do Mega-Boi no Processo de Ocupação da Amazônia. Jornal "A Crítica", Manaus, 11/08/1974, e Jornal "Estado de São Paulo" de 08/09/1974. Conferência proferida na Comissão de Valorização da Amazônia, da Câmara dos Deputados.
 30. Amazônia: Um Pouco-Antes e Além-Depois. Editora Umberto Calderaro, Edição Universidade do Amazonas e CODEAMA, 1977, 840p.
 31. Projeto Geopolítico Brasileiro de Libertação e Desenvolvimento - A Formação e Reorganização do Espaço Político. Edição especial do Instituto Nacional de Pesquisas da Amazônia-INPA, Manaus, 1977, 197p.
 32. Política Fiscal. Edição Universidade do Amazonas, Faculdade de Estudos Sociais, Departamento de Direito Público, Manaus, 1978, 438p.
 33. O Pacto Amazônico e a Amazônia Brasileira. Edição Universidade do Amazonas, Faculdade de Estudos Sociais, Manaus, 1978, 43p.
 34. Petróleo na Selva do Juruá - O Rio dos Índios Macacos. Edição Universidade do Amazonas, Manaus, junho/1979, 342p.
 35. A Duodécada 80/90 - Reflexões e Cenários Amazônicos. Universidade do Amazonas, Manaus, 1979, 103p.
 36. Uma oikopolítica para a Amazônia. Simpósio Nacional da Amazônia, Câmara dos Deputados, 1979, 106p.
 37. Metodologia e Diretrizes para um Plano de Desenvolvimento Regional. Palestra realizada no Comando Militar da Amazônia, Manaus-Am, 24/abril/1980, 3p.
 38. O Desenvolvimento do Médio e Baixo Amazonas: Uma Prioridade Regional. Palestra na 3ª Convenção Amazônica do Comércio Lojista, Santarém-Pa, junho/1980, 7p.
 39. O Curumim na Amazônia. Conferência pronunciada na instalação do Curso Nestlé de Atualização em Pedia-

- tria, realizada no Teatro Amazonas, Manaus, agosto/ 1980, 12p.
40. Tendências, Perspectivas e Mudanças na Economia e na Sociedade Amazônicas. Manaus, 1980, 26p.
 41. Amazônia: Andanças e Mudanças. Cuiabá, Universidade Federal de Mato Grosso, 1981, 78p.
 42. Amazônia Legal na Década 70/80: Expansão e Concentração Demográfica. Edição Universidade do Amazonas, julho/1981, 167p.
 43. A Floresta Tropical Úmida: aspectos ecológicos. in Seminário de Tropicologia da Fundação Joaquim Nabuco, Recife-Pe, 29/setembro/1981, 10p.
 44. A Questão Amazônica. in Encontro Inter-Regional de Cientistas Sociais do Brasil, Manaus, 1981.
 45. Population Changes in the Brazilian Amazon. in The Frontier after a decade of colonization. Manchester University Press, 1985, 14p.
 46. Introdução aos Autos da Devassa dos Índios Mura (1738). Apresentado ao 45th Congresso Internacional de Americanistas, Bogotá, 1985. Edição xerox, Manaus, 1985. Publicado nos Anais de la etnohistoria del Amazonas, Universidad de los Andes, Bogotá, 1985. Tradução em espanhol editada por Beatriz Angel e Roberto Camacho in Los meandros de la Historia en Amazonia. Quito, Abya-Yala, 1990, 50p.
 47. Cobras & Buiúçus na Praça dos Remédios. Edição xerox, Manaus, 1985, 20p.
 48. Grupos Culturais na Formação da Amazônia Brasileira e Tropical. Apresentado ao II Encontro Regional de Tropicologia da Fundação Joaquim Nabuco, Manaus, 1985, 31p.
 49. Política Florestal para a Amazônia Brasileira: projeto no Congresso. Jornal "A Crítica", 09/fev/1985, 8p.
 50. O "encantamento" de Gilberto Freyre. in Ciência & Trópico, Recife, v. 15, nº 2, jul/dez 1987. in Caderno de Cultura, Brasília, ano 2, dez/1988, 4p.
 51. Amazônia Fiscal - Uma Análise da Arrecadação Tributária e seus Efeitos sobre o Desenvolvimento Regional. Edição Instituto Superior de Estudos da Amazônia - ISEA, Manaus, 1988, 179p.
 52. Extrativismo, agricultura e indústria na Amazônia: seringa, roça e fábrica - um trilema? in Seminário de Jornalismo Econômico da Amazônia, Manaus, 1988.
 53. Manual de Introdução à Amazônia: programa, bibliografia selecionada, notas, mapas, quadros, material de leitura para análise, crítica e reflexões. Manaus, 1988, 226p.
 54. The Free Trade Zone of Manaus - Assessment and Proposals. Paper presented to the 46th International Congress of Americanists, Amsterdam, Holland, 1988.
 55. Zona Franca de Manaus: A Conquista da Maioridade. The Manaus Free Trade Zone: Coming of Age. Edição bilingüe português/inglês Suframa/Sver & Boccato, São Paulo, 1989, 128p.
 56. Amazônia: Quadros Econômicos da Produção. Depoimento à Comissão Parlamentar de Inquérito da Amazônia no Senado Federal. Centro gráfico Senado Federal, Brasília, 1989, 83p.
 57. Amazônia: Ecologia e Desenvolvimento. in Encontro dos Empresários da Amazônia, Manaus, 1989.
 58. Amazônia: Planetarização e Moratória Ecológica. Edição Universidade Paulista/ Cered, São Paulo, julho/1989, 144p.
 59. Geo, Bio, Eco e Etno-Diversidades na Amazônia. Apresentado ao Congress Amazon: Needs, Researches and Strategics for self-sustained development. Patrocínio CNPq/MEC/PNUD/IBAMA/UNIP, Manaus, 1989, 17p.

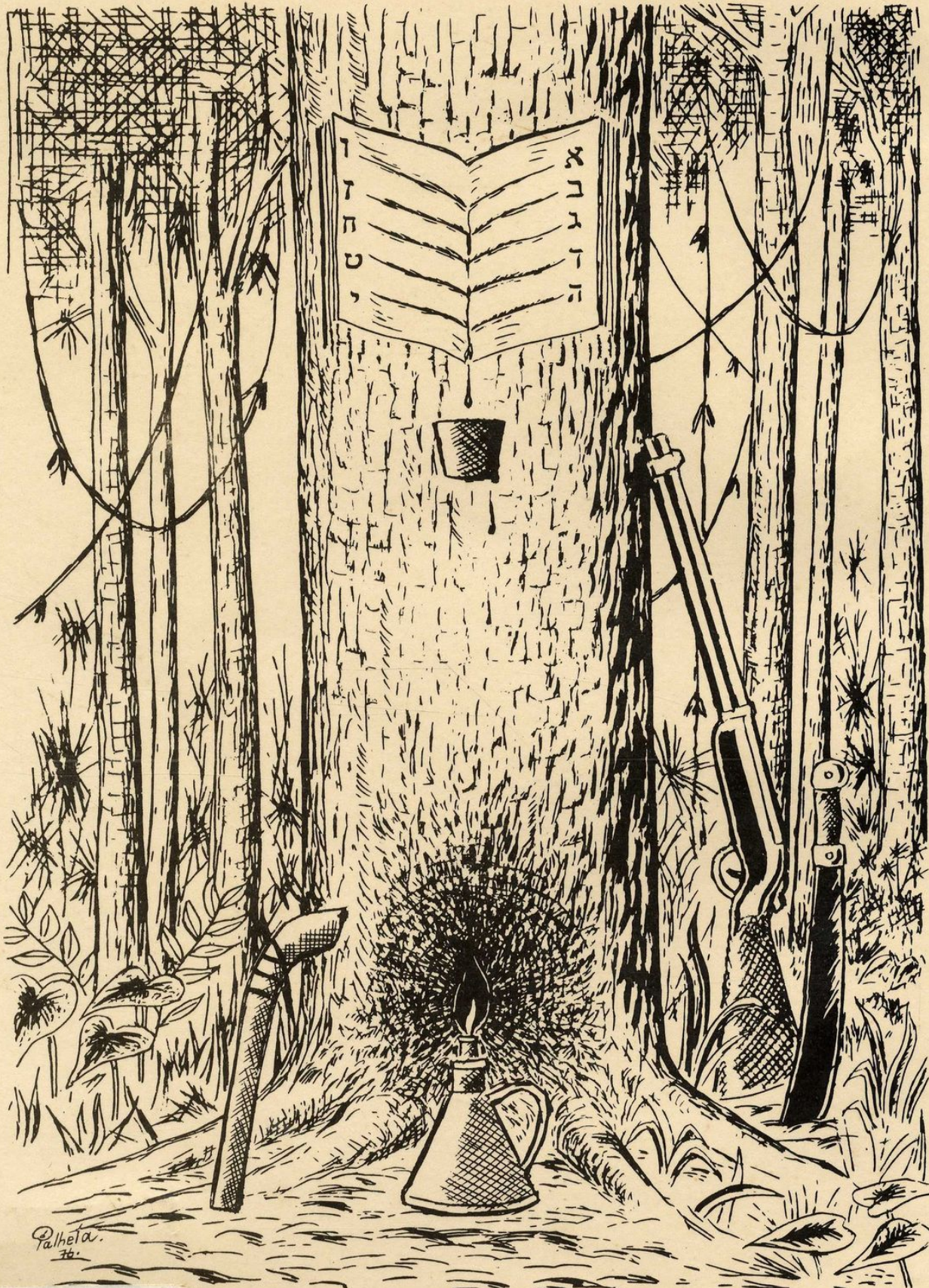
60. Manaus na década dos anos 40. in Seminário Manaus: uma cidade e seus problemas, Manaus, 1989. Seminário promovido pela Secretaria Municipal de Ação Comunitária, da Prefeitura Municipal de Manaus, no período de 11 a 15.12.89.
61. O Imposto Internacional Ambiental e a Poluição Nacional Bruta. Edição Universidade do Amazonas, Manaus, 1990, 10p.
62. Desequilíbrios regionais com ênfase na Amazônia. Manaus, 1990. Palestra proferida na Escola Superior de Guerra, Rio de Janeiro, 8p.
63. Trópico e Meio Ambiente. Trabalho apresentado ao Seminário de Tropicologia, Fundação Joaquim Nabuco, Recife, maio/1990, 18p.
64. Finança Pública na Amazônia Clássica: quadros e rodapés (1º semestre de 1990). Trabalho apresentado ao I Encontro de Economistas da Amazônia, Belém, agosto/ 1990, 39p.
65. International Symposium on Environment Studies on Tropical Rain Forest (Forest 90), Manaus, 1990. Participação como debatedor da pesquisa "The rubber development schemer of the United States in the Brazilian Amazon, 1945-1956", do Professor Warren Dean, da New York University.
66. Africanização econômica e balkanização ecológica da Amazônia. Manaus, 1991. Depoimento prestado à Comissão Parlamentar de Inquérito sobre a Internacionalização da Amazônia, da Câmara dos Deputados, 8p.
67. Amazônia e a Eco 92. in Simpósio sobre a Amazônia, Belém, 1991, 5p.
68. Amazônia Interior: Apologia e Holocausto. Edição mimeo, Manaus, abril, 1991, 23p.
69. A recessão na Zona Franca de Manaus: africanização e balkanização. Jornal "A Crítica", Manaus, 29/set/1991, 10p.
70. Tropics and environment: world contribution of the tropical and amazonian biodiversity. in Congresso Internacional de Americanistas, New Orleans, 1991.
71. Tributos na Amazônia: Tesouro Federal, Seguridade Social, Fazenda Estadual - Exercício 1990 e Janeiro-Julho 1991, Edição mimeo, Manaus, outubro/1991, 72p.
72. Romanceiro da Batalha da Borracha. Edição Imprensa Oficial, Manaus, 1992, 304p.
73. Eco-92: Borealismo Ecológico e Tropicalismo Ambiental. Trabalho apresentado à Fundação Joaquim Nabuco e ao Instituto de Tropicologia, Recife, março/1992, 16p.
74. Amazônia: Crise no Erário e na Economia. Trabalho apresentado à Assembléia Legislativa do Estado do Amazonas, em 18 de maio de 1992. Edição mimeo, Manaus, maio/1992, 53p.
75. Amazônia: A Guerra na Floresta. Editora Civilização Brasileira, Rio de Janeiro, junho/1992, 329p.
76. Impactos Econômicos da Ocupação da Amazônia e Perspectivas. in Seminário "Alternativas para o Desenvolvimento Sustentável da Amazônia", organizado pelo Núcleo de Políticas e Estratégias da Universidade de São Paulo, para o Fórum Global-ECO-92, Rio, 12 de junho de 1992, 5p.
77. Fatores Atuais dos Desequilíbrios e Alternativas de Desenvolvimento na Amazônia Ocidental. Trabalho apresentado à Comissão Mista do Congresso Nacional para o Estudo do Desequilíbrio Econômico Inter-Regional Brasileiro, no Auditório da Suframa, Manaus-Am, 3 de setembro de 1992, 41p.
78. A Amazônia e o Terceiro Milênio. Trabalho apresentado ao Fórum Internacional de Direito "O Homem, o Estado, a Justiça: Perspectivas do Terceiro Milênio", promovido pela Academia Amazonense de Letras Jurídicas, Faculdade de Direito da Universidade do Amazonas e as Associações de Magistrados, realizado em Manaus-

Am, no período de 7 a 11 de dezembro de 1992. Edição xerox, janeiro 1993, 17p.

79. Uma Ocupação Inteligente da Amazônia. Trabalho apresentado ao Forum Beyond ECO-92: Global Change, The Discourse, The Progression, The Awareness. Patrocínio da Unesco, ISSC, ICSU, Secretaria de Ciência e Tecnologia e Governo do Estado do Amazonas, realizado em Manaus-Am, no período de 10 a 13 de fevereiro de 1993, 5p.
80. Grupo Empresarial Bemol/Fogás: Lembranças e Lições de Vida. Edição xerox, Manaus, novembro 1993, 146p.
81. Fisco e Tributos na Amazônia - 1993. Edição xerox, Manaus, Março 1994, 110p.
82. O Homem e o Rio na Amazônia: uma abordagem eco-sociológica. Trabalho apresentado ao 48º Congresso Internacional de Americanistas, Stockholm, Julho 1994 - Edição xerox, 1994, 8p.
83. Os Índios e os Caboclos na Amazônia: uma herança cultural-antropológica. Trabalho apresentado no 48º Congresso Internacional de Americanistas, Stockholm, Julho 1994 - Edição xerox, 1994, 13p.
84. Esboço de uma Política e Estratégia para a Amazônia. Edição xerox, Manaus, 1994, 25p.
85. Manáos-do-Amazonas: Memória Empresarial. Edição xerox, Manaus, .1994, 373p.
86. Judeus no ciclo da borracha. Trabalho apresentado no I Encontro Brasileiro de Estudos Judaicos da Universidade do Rio de Janeiro, no período de 24 a 26 de Outubro de 1994. Edição xerox, Manaus, 1994, 75p.



GOVERNO DO ESTADO DO AMAZONAS
Impresso nas oficinas gráficas da
IMPRESA OFICIAL DO ESTADO
Rua Dr. Machado, 86 - Centro
Manaus - Amazonas - Brasil



Palheta.
76.



AMAZONAS

GOVERNO DO ESTADO

Comunicado

A disponibilização (gratuita) deste acervo, tem por objetivo preservar a memória e difundir a cultura do Estado do Amazonas e da região Norte. O uso deste documento é apenas para uso privado (pessoal), sendo vetada a sua venda, reprodução ou cópia não autorizada. (Lei de Direitos Autorais – Lei n. 9.610/98).

Lembramos, que este material pertence aos acervos das bibliotecas que compõe a rede de Bibliotecas Públicas do Estado do Amazonas.

Contato

E-mail: acervodigitalsec@gmail.com

