

A intermediação mercantil e bancária na fronteira meridional do Brasil

Marcia Naomi Kuniuchi

*Professora adjunta da Fundação Universidade
Federal do Rio Grande (FURG)*

Abstract

The banking activities of the Baron of Mauá during the first half of the 1860s in the Plate and in Rio Grande do Sul were closely related to the development of commerce in these regions. This article proposes to analyze the connection between his branch network and the cattle trade on Brazil's southern frontier.

Resumo

As atividades bancárias do Barão e Visconde de Mauá, desenvolvidas na primeira metade da década de 1860, na região platina e no Rio Grande do Sul, estavam interligadas com as atividades comerciais de produtos da região. Neste artigo, pretende-se analisar as relações entre a rede bancária e o trabalho de intermediação do comércio de produtos de derivados do gado, na fronteira meridional do Brasil.

A comercialização de produtos para exportação requer o estabelecimento de contatos entre produtores e redes mercantis internacionais. Muitas vezes, a atuação de um agente com essa função torna-se primordial para a realização do processo produtivo.

No século XIX, a expansão da lavoura cafeeira no Vale do Paraíba acarretou a interiorização dos cafezais ao longo do Rio

Paraíba, ao mesmo tempo em que aumentou a distância entre as regiões produtoras e os principais portos de escoamento: Rio de Janeiro e, mais tarde, Santos.

A introdução das ferrovias atenuou o problema da distância, porém

permitiu uma ocupação mais intensa do território brasileiro. O processo de interiorização da produção ocasionou o aparecimento da figura do agente em comissão, que tinha por principal função agenciar carregamentos de café, no interior, para as empresas exportadoras, sediadas nos portos.

Quem primeiro ressaltou a importância do comissário de café foi Maria Silvia de Carvalho Franco (1983), quando estudou as atividades exercidas por homens livres na sociedade escravocrata brasileira, na segunda metade do século XIX.

A autora analisa a inserção desse personagem na intermediação da produção cafeeira em função da estratégia comumente utilizada, pelos negociantes, para angariar os carregamentos: a confiança depositada pelo fazendeiro no agente encarregado de vender em comissão os produtos enviados ao Rio de Janeiro, onde estavam instaladas as principais casas de exportação e importação, na sua grande maioria constituídas de representantes de firmas estrangeiras das mais variadas origens:

Inglaterra, Alemanha, EUA, França e outros.

As relações entre comissários e fazendeiros estendiam-se além dos interesses monetários, pois estavam embasadas em convivência anterior de amizade, parentesco e compadrio. Esse fator era preponderante para justificar o papel exercido pelo intermediário: ele punha em contato dois universos – o mundo tradicional, vivido pelo fazendeiro de café; com a lógica mercantil, objetiva e racional, a dos grandes negociantes, que integravam redes internacionais de comércio.

A forma como se dava o contato desses dois mundos é analisada com mais detalhes por Joseph E. Sweigart (1987), em estudo mais recente sobre o tema. O autor destaca tanto as iniciativas de casas exportadoras no sentido de contratarem comissários para percorrerem as fazendas com o intuito de atraírem produtores como, do outro lado, relata a iniciativa de fazendeiros de casarem seus filhos com famílias de negociantes. A exigência de se construir uma ponte de ligação entre o mundo rural e a racionalidade urbana era uma necessidade de ambas as partes, fazendeiros e negociantes.

Para atuar como agente em comissão era tão importante ter relações pessoais de confiança com o fazendeiro quanto ter pleno domínio da prática mercantil da época, que compreendia operações de crédito atreladas às atividades de compra e venda. O desenvolvimento da lavoura cafeeira exigia cada vez mais recursos financeiros e, nas décadas de 1850 e 1860, para suprir essa deficiência, ocorreu a instalação de casas bancárias nos principais centros comerciais do País.

Tendo em vista o fato de a produção agrícola estar voltada para a exportação, as atividades bancárias visavam a facilitar a compensação das operações de compra e venda dos pontos de despacho aos de rece-

A exigência de se construir uma ponte de ligação entre o mundo rural e a racionalidade urbana era uma necessidade de ambas as partes, fazendeiros e negociantes

bimento das mercadorias. Agilizava-se assim a transferência de fundos entre os diferentes mercados, e as casas bancárias atuavam primordialmente na intermediação mercantil, sendo bancos mercantis.

Em vista disso, o fornecimento de crédito ao produtor rural passava pela intermediação dos agentes envolvidos na comercialização dos produtos, fazendo com que os mesmos agentes que se responsabilizavam pela venda dos produtos agrícolas para as casas de importação e exportação, também adiantassem os fundos necessários para a produção.

Dessa forma, o desenvolvimento bancário, ocorrido nos anos iniciais da segunda metade do século XIX, não acarretou em alterações significativas no fornecimento de crédito à produção agrícola, conforme já demonstrou Flávio Saes (1986) em estudo realizado sobre o desenvolvimento bancário em São Paulo, pois os bancos foram ajustados para fornecer crédito aos comissários que, por sua vez, adiantavam recursos aos fazendeiros.

Para compreender melhor o papel da intermediação no processo de expansão das atividades econômicas, desenvolvidas no Brasil na segunda metade do século XIX, e buscar os fatores que impediram o contato direto entre produtores e o setor bancário, será apresentado, neste artigo, um estudo das relações estabelecidas entre bancos e agentes em comissão, que pode auxiliar na compreensão da conformação do sistema bancário da época.

Para isso, as informações contidas na correspondência do maior banqueiro da época – Irineu Evangelista de Sousa, Barão e Visconde de Mauá – fornecem elementos valiosos sobre essa relação. Do Rio de Janeiro, Mauá controlava todas as operações

desenvolvidas por suas agências, espalhadas pelo território brasileiro e no exterior – na região do Rio da Prata, nos principais centros financeiros da Europa e, também, contava com uma base de apoio nos EUA.

Parte dessa correspondência encontra-se no Arquivo Mauá, guardado pelo Instituto Histórico e Geográfico Brasileiro, sendo que o conjunto de cartas, escritas ao gerente da agência de Rio Grande, cidade portuária do extremo sul do País, está completa e cobre todo o período em que Irineu Evangelista atuou no setor bancário¹. Suas cartas contêm informações pormenorizadas sobre as transações desenvolvidas pelas agências da fronteira meridional do Brasil, e é oportuno analisar o momento em que se deu a instalação e expansão de seus negócios no Uruguai e no sul do Brasil, entre a segunda metade da década de 1850 e meados da década de 1860.

Em minha dissertação de mestrado (KUNIOCHI, 1995), pude comprovar a estreita ligação entre os mercados da bacia platina e da cidade de Rio Grande com o Rio de Janeiro, por meio de transações de saque e remessa de papéis comerciais, cujos recebimentos, em sua grande maioria, se davam na Inglaterra.

Por sua vez, a conexão entre os negócios bancários e a intermediação mercantil, por meio da manipulação de papéis comerciais, pode ser estabelecida a partir das informações contidas em outro maço de cartas, escritas por Mauá de agosto de 1859 a julho de 1865, a um agente em comissão, que atuava na República Uruguaia (CORRESPONDÊNCIA..., Doc. 10, Lata 515).

Será apresentado um estudo das relações estabelecidas entre bancos e agentes em comissão, que pode auxiliar na compreensão da conformação do sistema bancário da época

¹ As cartas começaram a ser escritas em abril de 1850 e mantêm uma periodicidade constante, rareando na década de 1880, pouco antes da morte do banqueiro.

Para justificar melhor essa conexão, na primeira parte deste artigo devem ser apresentadas a forma como o banqueiro instalou as agências na fronteira meridional do Brasil e as estreitas ligações existentes entre os dois lados da fronteira; feito isso, na segunda parte, devem ser estudadas as atividades do agente em comissão

e analisados os interesses do banqueiro nessa atividade.

1. A expansão do Banco Mauá na fronteira meridional

Em meados do século XIX, a cidade do Rio Grande abrigava uma série

de casas comerciais estrangeiras e representantes comerciais de negociantes do Rio de Janeiro. A presença de um significativo corpo mercantil remete ao fato de que o comércio, lícito e ilícito, está na origem da ocupação da fronteira meridional do Brasil por causa da bacia do Rio da Prata, importante acesso ao interior do continente sul-americano, cuja navegação fluvial permitia que as mercadorias chegassem em menor tempo ao interior brasileiro e a regiões do cone sul e território andino.

A localização estratégica, como último porto brasileiro antes do Rio da Prata, fez com que, pouco mais de um século após sua fundação, ocorrida em 1737, a vila de Rio Grande São Pedro se transformasse em um dos principais centros fornecedores de carregamentos de mercadorias enviadas ao Rio de Janeiro². As mercadorias enviadas consistiam em subprodutos do gado: charque, para o mercado interno, e couros e sebo, para serem exportados, principalmente, para a Europa.

Ao longo do século XIX, a criação de animais em estâncias estava sendo disseminada no território rio-grandense, e já eram escassos os gaúchos que viviam da caça ao boi bravo, porém, ainda não havia cercas para dividir as propriedades, de modo que o gado continuava atravessando a fronteira entre a província do Rio Grande do Sul e a República Uruguaia, sem que houvesse controle ou barreiras.

A unicidade do território na fronteira meridional do Brasil permitia que os negócios se desenvolvessem, simultaneamente, nos dois países. E foi, justamente, com base nessa conformação, que se deu a instalação das agências bancárias de Irineu Evangelista de Souza, na época Barão de Mauá. Em 1856, abriam-se as portas do **Banco Mauá & Cia**, em Montevidéu, oficializado no ano seguinte como entidade emissora de descontos e depósitos.³

Dentre os privilégios recebidos pelo banco estava o de emitir notas bancárias, que, rapidamente, começaram a circular em toda a Campanha, inclusive no lado brasileiro. Esse foi um dos principais motivos que levou Irineu Evangelista de Souza a abrir, na cidade do Rio Grande, em 1859, uma agência bancária, como sucursal do **Banco Mauá de Montevidéu**, pois uma das funções da nova agência seria a de receber as notas emitidas na capital uruguaia.

Nas instruções contidas na correspondência bancária, enviada ao gerente nomeado para a sucursal, Ricardo Ribeiro, o banqueiro evidencia claramente a posição estratégica da cidade para servir de apoio às operações realizadas pela casa de Montevidéu:

Agência na Campanha – Estas só tem por objecto pagar os bilhetes d’emissão do Banco afim de dar-lhes maior circulação sacando sobre essa Praça [Rio Grande]

² Tabelas contendo carregamento, mercadorias e nomes dos negociantes estão contidos em minha tese de doutorado (KUNIOCHI, 2001).

³ As relações do brasileiro com o governo uruguaio começaram no início da década de 1850, a partir do fornecimento de suporte financeiro ao Estado, que buscava legitimar-se para por fim aos conflitos políticos, endêmicos na região (Cf. BESOUCHET, 1978).

ou sobre Montevideo pela importancia que pagarem cada mez – Rogo-lhe de conseguir por intermédio de seus Amigos quem se encarregue desse Mister no Jagoarão, e entre Vmcê e a casa de Montevideo, combinem uma pessoa de todo o conceito para pagar os bilhetes em Taquarembó – Ficarâ assim completamente montado o mecanismo necessário p.º dar todo o credito aos bilhetes do Banco. (...) (CORRESPONDÊNCIA..., Doc. 11, Lata 513, carta de 11/9/1859).⁴

Os bilhetes bancários, normalmente, tinham um prazo curto para retornarem ao banco emissor para serem trocados pela moeda circulante. Porém, diante da escassez de moedas metálicas, os papéis bancários acabavam sendo passados adiante e cumpriam a função de meio circulante.

Além disso, na época, parcela significativa dos negócios bancários detinha-se na atividade de desconto de papéis comerciais, intermediando os negócios mercantis, mesmo nos centros financeiros europeus com maior tradição no setor financeiro. As operações bancárias giravam em torno da manipulação desses papéis e o principal instrumento era a letra de câmbio, emitida pelos comerciantes, que atuavam no comércio internacional, para operacionalizar as necessidades mercantis e creditícias.

Para fazer circular as mercadorias, os papéis bancários e papéis comerciais eram passados de uma localidade para outra. No caso das notas bancárias, em algum momento deveriam retornar ao banco que a emitiu, enquanto que os papéis comerciais tinham um raio de circulação mais amplo, tanto quanto o das mercadorias. Além disso, a letra⁵ poderia ser descontada, antes do prazo, ou sacada, no dia do vencimento, de acordo com as conveniências do comerciante ou banqueiro.

A letra de câmbio tradicional era o papel que envolvia duas ou mais moedas, isto é, o adiantamento do dinheiro ou compra da mercadoria era realizado em um local, na moeda vigente, para ser paga em outro local, em sua respectiva moeda, dentro de um prazo determinado. Nos dois momentos, no ato do adiantamento e no ato de pagamento da dívida, ocorria a conversão cambial, cujo valor podia ser cobrado acima ou abaixo da taxa do dia; essa era a brecha que possibilitava a manipulação e proporcionava um ganho extra. Além disso, havia a cobrança dos juros equivalente ao tempo de empréstimo, que também servia de referência para a realização da operação.

Um exemplo de uma operação bancária, retirada da correspondência bancária do Barão de Mauá ao gerente em Rio Grande, Ricardo Ribeiro, pode esclarecer melhor o funcionamento dos negócios.

No dia 8 de janeiro de 1860, o câmbio no Rio de Janeiro estava cotado em 25 $\frac{1}{4}$ e no Rio Grande, em 26, resultando numa diferença de 3%. Mauá orienta Ribeiro para que empregasse o dinheiro em letras sobre Londres, isto é, letras descontadas no Rio Grande para serem pagas em Londres. Estas letras seriam remetidas para o Rio de Janeiro, onde “serão negociadas a dinheiro”, tirando-se vantagem da diferença no câmbio. Tomando por base uma letra de 100 libras, se fosse descontada no Rio Grande, com o câmbio a 26, resultaria no valor de 923\$076 rs; enviada ao Rio de Janeiro, poderia ser negociada ao câmbio, cotado em 25 $\frac{1}{4}$, totalizando em 950\$490 rs, ficando uma

Para fazer circular as mercadorias, os papéis bancários e papéis comerciais eram passados de uma localidade para outra

⁴ Nas transcrições das cartas, foram mantidas a ortografia da época e as construções gramaticais. Todos o grifos são do próprio Mauá.

⁵ Na linguagem cotidiana era o nome adotado para identificar os papéis que registravam variadas modalidades de negócio, sejam transações comerciais ou de adiantamento de dinheiro.

diferença de 27\$414 rs (CORRESPONDÊNCIA..., Doc. 10, Lata 513).

Nesse exemplo é interessante ressaltar dois aspectos sobre o uso da letra de câmbio: no período analisado, havia uma diferença na cotação da libra inglesa, em relação ao mil-réis, entre as duas cidades brasileiras – Rio de Janeiro e Rio Grande –, o que justificava as operações com as letras de câmbio⁶; o segundo aspecto ressalta a modalidade de crédito descrita no exemplo – o desconto –, que era, na época, a principal operação de um banco, pois, por meio desse artifício, pro-

dutores, comerciantes e banqueiros conseguiam adiantar o pagamento das vendas realizadas, cujos prazos para recebimento das remessas de mercadorias variavam de três a seis meses.

Vale ressaltar ainda a rota percorrida pelo papel: a letra fora emitida no Rio Grande para ser paga em Londres; porém, ao invés de seguir direto para a Inglaterra, o papel fora remetido para o Rio de Janeiro, em função da diferença cambial, que permitia ganhos na troca de moedas, libra e réis; no Rio de Janeiro, caso houvesse necessidade de fundos, o papel poderia ainda ser “negociado a dinheiro” por meio do redesconto, que garantia o recebimento antecipado do valor a ser pago na Inglaterra. Por meio desses artifícios, os papéis comerciais cumpriam a função de meio circulante.

Essa circulação de papéis nos circuitos comerciais dependia de uma rede de agentes instalados em diferentes praças. Uma rede similar a essa estava sendo construída

por Mauá na campanha gaúcha, vinculada ao Banco de Montevideu e integrada a outros circuitos, no Brasil e no exterior.

A análise das atividades bancárias revela que o ritmo da movimentação de papéis imposto por Mauá se dava conforme relata Raymond De Roover (1953), que escreve sobre o desenvolvimento do uso e manipulação de papéis comerciais por comerciantes e banqueiros, resultando na criação do desconto, no século XVIII, na Inglaterra, que, posteriormente, foi adotado pelo sistema mercantil e bancário na Europa e regiões a ela subsidiárias.

No Brasil, na segunda metade do século XIX, o sistema bancário sustentava as atividades mercantis por meio dessas operações, tanto que os decretos imperiais, que autorizavam o funcionamento das agências bancárias, diziam tratar-se de bancos de depósito e de desconto e, quando a lei permitia, também de emissão⁷.

No relato, citado anteriormente, sobre a forma como se dava a manipulação dos papéis comerciais, fica evidente que a prática bancária, desenvolvida por Mauá, adequava-se aos negócios e às necessidades da época.

Um trecho de uma carta, em que ele detalha ao gerente de Rio Grande como deveriam ser as relações desta agência com outra, recém-aberta em Porto Alegre, mostra a importância das operações com os papéis comerciais:

Convem estimular a Casa de Porto Alegre a alargar-se em sacar e tomar letras sobre esta Praça operação que casos de segunda e terceira ordem realizão em grande escalla: tomar e sacar por cada Paquete uns cem contos de reis com uma diferença liquida de um por cento uma

⁶ A diversidade da base produtiva entre as duas regiões era a justificativa para tal diferença: no Rio Grande, a libra sofria desvalorização na época da “safra” dos derivados do gado, por causa da entrada de grande quantidade de moeda inglesa; no Rio de Janeiro, o mesmo ocorria na época da safra do café. O fato de as “safra” ocorrerem em épocas diferentes resultava em valores diferentes do câmbio entre as duas cidades.

⁷ Cf. CARREIRA, 1980, p. 745-768.

vez que haja toda a cautella no papel que se toma, he augmentar consideravelmente os lucros d'aquelle ramal sem fazer uso de capital pois as letras remetidas servem para pagar as que se sacão – É privilegio legitimo do credito bem firmado, como o nosso crear capital com o seu próprio movimento. (CORRESPONDÊNCIA..., Doc. 9, Lata 513, carta de 6/2/1862).

O próprio banqueiro justificava seu empenho em alargar as transações de saque e remessa de papéis pelo fato de não precisar usar o capital do banco, uma vez que a própria letra remetida no vapor pagava o saque realizado.

Além disso, era desejo de Mauá ampliar o alcance de suas atividades para atuar também com depósitos bancários. Para isso, instruiu o gerente Ricardo Ribeiro a fazer propaganda do banco em toda a campanha gaúcha:

O maldito costume d'essa campanha, de um e outro lado de enterrar as Onças e ouro, priva ou inutiliza os bens da circulação do Capital representado em moeda, porem só o tempo vence a rotina e hábitos inveterados; chamo sua atenção p.º o annuncio aqui também publicado sobre Contas correntes, e creio que convem redigir ahi (adaptando-o as circunstancias da Provincia) uma publicação que deve ser espalhada em grossa copia por toda a Provincia. Na verdade he por tal forma preferível ter a render sempre alguma cousa o dinheiro ou moeda corrente do que te-lo morto na gaveta, que o tempo há de infalivelmente vencer a innercia e a rotina, e os depósitos hão de vir... (CORRESPONDÊNCIA..., Doc. 11, Lata 513, carta de 8/10/1859).

Invariavelmente, Irineu Evangelista lamentava, em suas cartas, os hábitos arraigados dos moradores da Campanha, que relutavam em adotar novos padrões de conduta na condução dos negócios. A ênfase

com que insistia, nas cartas, na utilidade de anúncios para divulgar o uso de depósito em conta corrente nos jornais locais e em folhetos, distribuídos pela Campanha, demonstra uma ânsia para que os padrões de comportamento fossem ajustados a uma nova ordem econômica. Por esse motivo, qualquer aumento nos depósitos bancários era bastante festejado pelo banqueiro:

Observo com satisfação, em Pelotas, já havião contas correntes abertas – e bom será que o numero d'ellas s'extenda a todos quantos tem lojas abertas pelo menos, bem como todos os charqueadores que forem seguros e honestos, acautelando-nos de que os que não estiverem nessas condições jamais saquem alem das somas que tiverem no seu credito. Bom he sermos muito firmes no começo, para que não se entenda que a casa Mauá fornece credito, alem do circulo dos que o podem utilizar com vantagem recíproca. (CORRESPONDÊNCIA..., Doc. 10, Lata 513, carta de 21/11/1860).

No trecho acima é possível perceber que as expectativas dos negócios, em Pelotas, eram dirigidas aos depósitos de charqueadores e comerciantes locais, porém, o banqueiro insiste em uma postura rígida e até educativa, por parte do gerente, para que os novos clientes soubessem fazer uso dos recursos do banco de modo que não houvesse prejuízo à instituição.

Mauá também deixa claro, em outra carta, que o banco deveria se ajustar às especificidades locais:

Acresce que para as casas do centro não se precisam do mesmo grau de intelligencia que é necessário nos pontos em que se tem de apreciar combinar e estu-

Mauá também deixa claro, em outra carta, que o banco deveria se ajustar às especificidades locais

dar bem os elementos externos que influem sobre certa ordem de transações. (CORRESPONDÊNCIA..., Doc. 10, Lata 513, carta de 22/8/1860).

Por "cidades do centro" entende-se que eram as localidades situadas no centro da Campanha e que não estariam integradas a circuitos mercantis de intensa atividade.

Porém, nem todas as "cidades do centro" obedeciam ao mesmo padrão, conforme comenta sobre as condições da abertura de uma nova agência em Bagé: "Sobre Bagé penso q por causa das transações com a Campanha e o Estado

Oriental será na verdade de m.º importância fundar ali o Estabelecimento qto antes, o que não implica com outros em Pelotas regularmente estabelecido desde que convenha..." (CORRESPONDÊNCIA..., Doc. 10, Lata 513, carta de 7/3/1860).⁸

A alusão confusa a Pelotas significava que haveria a conveniência de se fundar uma nova agência, em Bagé, mesmo não havendo uma distância muito grande entre as duas cidades, porque as condições eram diversas: em Bagé, a proximidade com o Uruguai e o acesso à Campanha ensejavam o desconto das notas emitidas em Montevideu e o saque e remessa de papéis comerciais; enquanto que, em Pelotas, centro produtivo do charque, a ênfase estava centrada nos depósitos bancários dos charqueadores.

Outra comparação entre cidades da província do sul aparece quando Mauá comenta as condições de Porto Alegre e Rio

Grande: Mauá relata que vários amigos o interpelavam para que abrisse uma agência em Porto Alegre, pois alegavam que "as transações de Porto Alegre irão muito além das que se podem realizar no Rio Grande mormente no que toca a deposito de dinheiro." (CORRESPONDÊNCIA..., Doc. 10, Lata 513, carta de 8/3/1860).

Porém, na mesma carta, o banqueiro não escondia sua satisfação com a agência do Rio Grande: "As operações dessa casa [Rio Grande] são assumpto de viva satisfação para mim o ver o incremento que vão tomando com tanta rapidez, o que mal podia eu esperar desde logo saúdo esse, continuando a pensar que ao seu zelo qualidades moraes e boas rellações se deve esta posição vantajosa que assume a nova firma desde o começo. Observo com interesse que procura abrir rellações com o Banco de Porto Alegre para operar o movimento de fundos que se dá entre as Duas Praças e que vm.ce diz ser importante."

Na lógica de Mauá, a casa do Rio Grande centralizava as operações na província; e o que muitos não sabiam era que o banco, na verdade, tirava proveito, principalmente, dos saques e remessas de papéis comerciais, e era evidente que Rio Grande, sede do principal porto de escoamento da produção da Campanha para outros portos do Brasil e para o exterior, oferecia as condições ideais para as operações cambiais de desconto e remessa de papéis de compra e venda de mercadorias.

Os números da movimentação portuária dos produtos despachados de Porto Alegre e Rio Grande para o Rio de Janeiro mostram todo o potencial do porto do litoral:

⁸ A agência de Bagé não chegou a ser implantada.

Na lógica de Mauá,
a casa do Rio
Grande centralizava
as operações na
província

	2ºs/1842		1ºs/1843		1ºs/1844		2ºs/1844		1ºs/1845		2ºs/1845		1ºs/1846		2ºs/1854	
	PA	RG	PA	RG	PA	RG	PA	RG	PA	RG	PA	RG	PA	RG	PA	RG
carne	7	47	9	63	9	95	11	51	9	79	7	48	13	83	4	59
couro	9	8	6	17	12	20	8	14	15	17	8	22	8	20	3	1
chifre	1			3	1				1			1				
sebo		3	1	19	2	29		11		14		8	1	18		8
aspas			1			1		1								
graxa					7	6		3		3		4		9		14
outros		2			1			1		2		1			10	10

Fonte: *Jornal do Comércio do Rio de Janeiro*, 1842 a 1846, 1854.

Os dados sobre a carne (charque), ao longo dos anos de 1842 a 1846, apresentavam uma superioridade evidente na movimentação de mercadorias, despachadas por Rio Grande para o Rio de Janeiro, em comparação com os números, da mesma natureza, apresentados pelo porto de Porto Alegre; as outras mercadorias obedecem, no geral, à mesma tendência. É bom lembrar que, no Rio de Janeiro, o charque destinava-se ao abastecimento interno, enquanto que mercadorias como couro e chifre destinavam-se ao mercado externo e eram enviadas do sul para a capital brasileira e, de lá, exportadas para o exterior.

Além disso, o porto do Rio Grande servia de base para as transações com o Rio da Prata, e isso justificava o fato de grandes casas comerciais estrangeiras terem estabelecido seus agentes, que tinham função tanto de despachar e receber mercadorias como de remeter e pagar os papéis comerciais, que circulavam nas principais rotas de comércio e integravam o circuito financeiro internacional. A circulação de mercadorias e de papéis comerciais podia ser feita em movimentos paralelos e não obedecer necessariamente ao mesmo percurso, desde que a origem e o destino desses percursos fossem os mesmos.

Desse modo, é a inserção de Rio Grande em circuitos comerciais nacionais e inter-

nacionais que explica a presença de importantes firmas e casas bancárias na cidade.

Além do mais, outras agências bancárias também funcionavam na cidade. Em 2 de julho de 1852 foram aprovados os estatutos do Banco do Brasil, conhecido como o de Mauá, com caixas filiais no Rio Grande do Sul e em São Paulo. As caixas filiais foram incorporadas à matriz, em 1853, quando o banco foi estatizado pelo governo imperial.⁹

Na década de 1860, o setor bancário foi impulsionado pela vinda de bancos ingleses para o Brasil: o decreto de 2 de outubro de 1862 “permite a instalação na Corte da companhia organizada em Londres com a denominação *London & Brazilian Bank*”. No ano seguinte, sai o decreto que autoriza o estabelecimento de caixas filiais, conforme o texto a seguir:

Desse modo, é a inserção de Rio Grande em circuitos comerciais nacionais e internacionais que explica a presença de importantes firmas e casas bancárias na cidade

Por decreto de 28 de maio de 1863 [o Governo Imperial] autorizou o banco a estabelecer uma caixa filial ou agência no Recife, província de Pernambuco, e pelo de 3 de setembro na Bahia, Santos, Rio Grande do Sul, e no Pará pelo de 24 de setembro de 1864 e em Pelotas e Porto Alegre por decreto de 4 de setembro de 1886.¹⁰

⁹ Cf. CARREIRA, 1980, p. 748.

¹⁰ Cf. CARREIRA, 1980, p. 758-9.

Como pode ser observado, no decreto acima, as agências de Pelotas e Porto Alegre só foram abertas 14 anos depois da primeira agência inglesa do Rio Grande do Sul. Na identificação das outras agências também não há precisão, ora aparece o nome da província, como Bahia e Pará, ora da cidade, como Santos. Pela lógica, Rio Grande do Sul refere-

se a Rio Grande, a mesma designação que já aparecera no texto sobre a organização das filiais do Banco do Brasil.

Somando-se a agência filial do Banco Mauá, organizada em Rio Grande em 1859, temos, na cidade, três casas bancárias em funcionamento

na década de 1860, sendo que duas delas foram fundadas no período de instalação das respectivas matrizes. Esses dados qualificam a cidade, na época, como centro financeiro e comercial da Campanha gaúcha.

A importância de uma cidade portuária para se tornar sede de uma agência bancária está relacionada ao caráter do sistema financeiro da época, voltado para os negócios mercantis. Por ocasião da instalação do banco inglês, a cidade escolhida, na província de São Paulo, também estava localizada no porto de escoamento do café, em Santos, e não na capital política.

A essa altura, é possível retomar a questão discutida, inicialmente, neste artigo: a relação entre o comércio e o crédito. O banco inglês teria fortes motivações para se instalar nos locais por onde circulavam as mercadorias e, em decorrência disso, também concentravam grande movimentação de papéis comerciais, que eram os instrumentos mais seguros para a realização de adiantamentos bancários. Desse

modo, a escolha para a instalação das agências tinha como referência os locais onde atuavam as redes de comércio.

Em vista disso, é possível afirmar que o porto de Rio Grande atraía as principais casas comerciais e bancárias porque era um ponto estratégico para a circulação de mercadorias e de letras, pois servia como ponto de apoio entre o Brasil e o Rio da Prata, e, do Atlântico Sul, com outras regiões do mundo.

As freqüentes instabilidades políticas da região do Prata traziam, muitas vezes, vantagens para o porto brasileiro: era possível negociar em Rio Grande sobre mercadorias que circulavam em toda a Campanha. Essa dimensão da fronteira meridional do Brasil sempre caracterizou a região, onde o gaúcho podia ser uruguaio, argentino ou brasileiro, a nacionalidade não modificava o caráter de ser um morador da Campanha.

A rede bancária de Mauá, no Rio Grande do Sul, obedecia a esse padrão: desde a origem estava ligada à capital uruguaia, e não à capital brasileira, e muitas cidades da fronteira tinham sua importância elevada devido, justamente, a essa localização estratégica – serviam de ligação entre os dois países vizinhos. Por isso, seu projeto era interligar toda a Campanha, que via como uma só região. Essa idéia de unicidade só poderia ter sido adquirida por alguém que trazia no sangue os hábitos gaúchos. Irineu Evangelista de Souza nasceu em Arroio Grande, vila próxima a Jaguarão, situada na divisa com o Uruguai, onde era comum atravessar a fronteira e manter negócios nos lados da divisa; e um dos fatos determinantes em sua vida foi a morte do pai, assassinado no Uruguai.¹¹

Os interesses do banqueiro em Montevideu tinham fortes ligações com essa origem: negócios com o gado e derivados. A

¹¹ Cf. BESOUCHET, 1978, p. 19.

correspondência escrita por Irineu Evangelista de Souza a um negociante, na capital uruguaia, pode trazer novos elementos para se compreender os negócios na Campanha.

2. Um caso de comissionamento no Uruguai

Mauá tinha sob sua orientação, no Uruguai, o negociante Antonio da Rocha Faria, que realizava operações de compra, venda e remessa de subprodutos do gado (couro, charque e gordura), lã e trigo, segundo consta em correspondência regular, de julho de 1859 a junho de 1864.

A leitura da correspondência de Mauá ao negociante revela detalhes das atividades de um agente em comissão, nos moldes de como já tem sido analisado para o agenciamento de café, no Brasil, para o mesmo período.¹²

Em primeiro lugar, a freqüência das cartas é a evidência mais forte de que o banqueiro tinha o compromisso em manter contato regular com o negociante. As cartas eram escritas, normalmente, no começo de cada mês e, muitas vezes, havia uma segunda carta, no final do mês. De 1859 a 1864 não houve nenhuma falha, sendo que, quando havia interrupções, eram avisadas com antecedência, normalmente, por motivo de viagem de Mauá ao próprio Rio da Prata, cuja permanência na região oscilava de três a seis meses; e somente mais um lapso aconteceu, por ocasião de uma estadia mais demorada, em São Paulo, para tratar da construção da ferrovia de Santos a Jundiá.

Em todas as cartas havia referência à última recebida, no Rio de Janeiro, que fora enviada pelo correspondente, do Uruguai. Isso era praxe, em toda correspondência comercial, para que, caso tivesse havido algum

extravio ou perda no percurso, poderia ser pedida uma nova cópia da carta anterior. No que resulta em um outro dever do correspondente: copiar todas as cartas escritas e enviadas.

A correspondência teve início com o estabelecimento da firma do negociante Antonio da Rocha Faria, em Montevideú, conforme escrevera em 29 de junho de 1859. Em anexo foram enviadas circulares para serem distribuídas pelo banqueiro, que divulgavam os serviços prestados pela nova firma. Mauá comunica, em resposta escrita em 8 de agosto, que atendera aos pedidos e estava enviando “as circulares em Inglês e Hespanhol com instruções à minha casa [em Manchester] para as distribuir convenientemente, e oportunamente lhe mandarei a lista das firmas a quem são remetidas.” (CORRESPONDÊNCIA..., Doc. 10, Lata 515, carta de 8/8/1859).

Nessas circulares, a firma oferecia serviço de agenciamento de produtos do Prata para clientes no Brasil e na Inglaterra e, também, aceitava pedidos de encomendas, na região do Rio da Prata, para serem comprados e enviados do exterior.

Para esse fim, Mauá aconselhava Rocha Faria a buscar encomendas de negociantes de Montevideú “para mandar vir objetos de qualquer natureza da Inglaterra”, cujos pedidos deveriam ser encaminhados à firma **Carruthers, De Castro & Co.**, de Manchester e, sempre que possível, pedia que as encomendas fossem acompanhadas de “amostras e de todas as explicações para evitar equívocos”.

Quanto ao agenciamento dos produtos platinos, havia grande otimismo para a realização de negócios, pois era com otimismo que se esperava a “safra futura na

A leitura da correspondência de Mauá ao negociante revela detalhes das atividades de um agente em comissão, nos moldes de como já tem sido analisado

¹² Conforme as análises contidas em Maria Sylvia Carvalho Franco (1983) e Joseph E. Sweigart (1987).

Banda Oriental”, o que animava o banqueiro a incentivar Rocha Faria a buscar “boas ordens a executar”. Para dar orientação aos negócios, Mauá enviava os preços correntes “nos mercados de consumo dos principaes gêneros do Rio da Prata” (CORRESPONDÊNCIA..., Doc. 10, Lata 515, cartas de 8/9/1859 e 7/10/1859).

A partir das informações contidas, principalmente, nas primeiras cartas enviadas por Mauá, que tinham por finalidade estabelecer as bases em que estaria asentada a relação entre o banqueiro e o agente em comissão, é possível deduzir que o objeto precípuo da atividade de

comissionamento residia em intermediar o envio de mercadorias da Campanha para o exterior. Rocha Faria tanto poderia comprar os produtos e enviá-los em seu nome, como poderia somente enviar as mercadorias e transacionar os papéis que estavam sob a responsabilidade de terceiros, negociantes ou produtores.

Nessa função, o papel do banqueiro seria o de fornecer crédito para o agente em comissão e fazer os contatos deste com os mercados consumidores. A forma como os recursos da casa bancária estariam disponibilizados aparece registrada na carta de 7 de fevereiro de 1860: Mauá comunica a Faria que autorizara o gerente do **Banco Mauá de Montevidéu** a ceder uma carta de crédito de 3.000 £, cujo crédito seria permanente, ou seja, desde que ao uso de algum montante fosse feita uma remessa correspondente para cobrir o valor, ficava restituído o crédito por inteiro. As operações funcionavam no esquema de saque e remessa: se a cada saque, para ser pago em Londres, fosse feita uma remessa de le-

tras relativas às operações, o valor a ser pago, na Inglaterra, estaria garantido pelos papéis enviados no mesmo vapor.

Quando os papéis eram de terceiros, haveria a conveniência de se anotar, no verso dos papéis, os produtos correspondentes ao valor da letra e o navio em que foram embarcados. Essa segurança garantia a cobrança, em casos de falência, por exemplo, conforme está descrito no texto de carta datada de 7 de dezembro de 1859:

Espero que os frutos contra que sacam as 2800 £ sobre Da Costa Debrath & Co. que fallirão não tenham ainda sahido desse porto e que lhe será possível mandar os conhecimentos a Carruthers De Castro & Co. a quem dou ordem para aceitar as letras sobre Debrath & Co., por honra da firma do amigo. Quando sacar letras contra produtos embarcados ou a embarcar por tal ou tal navio é sempre bom declarar valor de couros, gorduras, ou o que for, por tal navio (o nome) é uma garantia para quem saca e para quem toma a letra no caso de fallencias por que os tribunales Europeos affectão os gêneros embarcados do pagamento das letras assim sacadas, se a operação não está ultimada quando a fallencia ocorre, (CORRESPONDÊNCIA..., Doc. 10, Lata 515, carta de 7/12/1859).

De acordo com o texto acima, Mauá estaria aceitando as letras da firma falida “por honra da firma do amigo”. Porém, é evidente que os produtos, caso ainda estivessem no porto, serviriam de garantia para o recebimento das vendas. Os negócios em comissão eram avalizados pelas mercadorias negociadas; as perdas aconteceriam, caso a mercadoria já tivesse sido passada para outro intermediário. Por isso, enquanto estivesse no navio, seria mais fácil embargá-la. Como as viagens eram longas, muitas vezes, do momento em que o navio saía do porto de despacho, até a chega-

da, no porto de destino, várias operações financeiras e comerciais poderiam ser concluídas, a partir da manipulação das letras relativas a essas mercadorias.

No comércio de longa distância, o tempo favorecia aquele que dispunha das informações certas, no momento oportuno e que tivesse representantes no local do despacho, o comissário encarregado, e no ponto de destino, no caso, a firma Carruthers De Castro & Co.; outros pontos poderiam servir de opções para a negociação dos papéis e das mercadorias.

A rede comercial e bancária de Mauá estava centralizada no Rio de Janeiro, onde o banqueiro recebia a correspondência, trazida pelos paquetes das mais variadas partes do mundo. Nessa correspondência regular, os agentes lhe enviavam informações sobre as condições do mercado, acontecimentos políticos e todo tipo de notícia que pudesse influir nos negócios.

Dessa forma, as instruções de Mauá, escritas para Rocha Faria atuar na Campanha, eram arbitradas após análise de todas as informações recebidas. Por exemplo, quando as condições não estavam propícias para a venda dos produtos no mercado europeu, o conselho era para que não fossem feitas compras por conta própria, pois o risco de que o valor de compra, junto aos estancieiros, não fosse coberto na venda era muito alto, ainda mais que deveriam ser descontadas as despesas de fretes e seguro.

Os preços, em geral, dos derivados do gado estiveram em queda nos anos de 1859 e 1860, e o fator político tenderia a piorar a tendência de baixa. Porém, a situação foi alterada quando, no início de 1861, os produtores diminuíram o embarque de mercadorias, devido a uma seca em toda a Campanha. Diante desse quadro, Mauá antevia uma reação nos preços dos couros salgados, na Inglaterra, e dava as seguintes orientações: “sem duvida que meus ami-

gos aproveitarão a ocasião de vender por que é o meu systema, e alem d'isso o pensamento não foi d'especular, porem unicamente effectuar remessas em termos um pouco maior do que resultaria do baixo cambio que se firma ali na força da safra! O que creio que é a primeira vez que succede.” (CORRESPONDÊNCIA..., Doc. 10, Lata 515, carta de 9/3/1861).

A estratégia seria ampliar as compras por causa do câmbio baixo, no Uruguai, em função das vendas diminutas, que ocasionaria uma queda no ingresso da moeda inglesa, correspondente ao pagamento das exportações efetuadas, cujo reflexo imediato implicaria na valorização da moeda local, resultando na baixa do câmbio da libra. Essas transações sobre o câmbio permitem questionar o **sistema** do banqueiro de ganhar na conversão das moedas por causa das diferenças de cotações, ou seja, se sua atuação se dava sobre a especulação futura das taxas cambiais, isso não seria especulação?

Tanto que, no ano seguinte, os preços dos couros de novilhos baixaram mais ainda e as cotações, no mercado externo, estavam mais favoráveis do que as do ano anterior. Com essa conjugação de fatores, o próprio banqueiro recomenda comprar mercadorias em seu nome:

A rede comercial e bancária de Mauá estava centralizada no Rio de Janeiro, onde o banqueiro recebia a correspondência, trazida pelos paquetes das mais variadas partes do mundo

Tive o prazer de receber a sua estimadíssima de 30 do passado, e noto com atenção tudo quanto diz, ficando contente de ver que esse bello torrão promette boa colheita aos que nelle plantão. As operações que se abrirão para a nova safra me parecem prudentes, e tanto que por menos dois reales pelos melhores couros de novillo, eu mesmo desejaria que comprasse seis ou

oito carregamentos por c/ d'Irenêo E. de Souza & C. e por esse mesmo preço os couros de Buenos Ayres (heavy ox) seria operação de algum lucro em todo o caso, pois não imagino que na Estação próxima se vendão os couros salgados de Novilho do Rio da Prata por menos de 5. nos mercados de consumo, e qualquer animação faria aparecer lucro rasoavel na operação.

(CORRESPONDÊNCIA..., Doc. 10, Lata 515, carta de 7/11/1862).

Foram poucas as ocasiões em que Irineu Evangelista de Souza realizou negócios de compra e venda em seu nome

Foram poucas as ocasiões em que Irineu Evangelista de Souza realizou negócios de compra e venda em seu nome. Quando isso aconteceu, todas as indicações davam plena confiança de que o retorno estaria garantido.

Se Mauá sabia esperar as melhores oportunidades, esse já não era o caso do agente em comissão, Antonio da Rocha Faria:

Reitero ao meu amigo as minhas constantes admoestações a respeito da marcha de seus negócios, pois muito lhe convem a maior prudência, não se alargando em tranzações de conta própria senão em casos muito especiais e seguríssimos. Não tenha pressa de ser rico, pois lá se chega as vezes, andando mais devagar. Estas reflexões me sujere o algarismo ao seu debito nas contas semestrais do Banco agora recebidas, que indicão um emprego avultado de capitães muito acima do que demandão simples negócios de comissão: É bom estar certo de que esse emprego é feito com segurança e para tirar proveito e que pode converter esses valores promptamente em dinheiro do contrario, nem é em seu beneficio facultar-lhes tão consideráveis somas. É o amigo experiente quem falla, e a quem as facilidades, derão também muito na cabeça indusindo-o a empre-

gos menos bem reflectidos com os quaes não frutificou uma parte do capital que assim empregou antes teve de suportar sérios prejuizos ocasionalmente. (CORRESPONDÊNCIA..., Doc. 10, Lata 515, carta de 25/7/1861).

Para o banqueiro, o negócio em comissão deveria somente ter somas pessoais envolvidas quando houvesse certeza nos ganhos pois, em ocasiões desfavoráveis, era conveniente deixar os riscos por conta de terceiros, ficando ao agente comissário o encargo da intermediação para a realização de remessas e pagamentos.

Além disso, as estimativas sobre os preços tinham outros componentes de riscos – o conturbado mundo político da época. Em 1860, teve início a Guerra da Secessão nos Estados Unidos, que abalou o mundo inteiro, em especial a Europa, por causa do risco de envolvimento de ingleses e franceses; na França, a situação estava mais grave por causa da política instável de Luis Napoleão, gerando abalos freqüentes ao andamento regular dos negócios, inclusive com a intervenção do México em 1864.

Culminando tudo isso com a instabilidade permanente na região ao redor da bacia do Rio da Prata, onde os impulsos de Buenos Aires, no afã de conquistar o outro lado do Prata, refletiam-se nas diversas tentativas de dominar o território uruguaio. No período tratado neste trabalho, ocorriam novas investidas dos argentinos sobre Montevideu que ora estava prestes a cair nas mãos inimigas, ora parecia tê-lo derrotado definitivamente.

O trecho da carta, a seguir, dá mostra do caos político:

As notícias da Europa são ameaçadoras. Uma guerra entre os gigantes parece a única solução possível ás dificuldades da situação por lá. O mínimo dos descontos a 8 p.% no Banco da Inglaterra, significa po-

rem pânico, que se tornará mais intenso sendo Castro e Mac Gregor de opinião que 10 ou 12 por % não he impossível. O escoamento do ouro para a compra do algodão he por ora a verdadeira causa, e por isso tem o carcter de duradoura se a isso se juntar uma guerra d'aqui a seis meses a situação será realmente assustadora.

He pena que os couros tenham subido já, pois uma meia dúzia de carregamentos a preços que se pudessem vender a 5 seria operação segura, e que na hypotese de guerra daria lucro de vulto.

Estimei saber que os Governos do Prata estão no caso de entender-se, ainda bem, enquanto a Flores considero questão de tempo. (CORRESPONDÊNCIA..., Doc. 10, Lata 515, carta de 6/1/1864).

Castro e Mac Gregor, citados no início do trecho acima, eram os sócios de Mauá, na Inglaterra, e as notícias pessimistas tinham vindo da Europa, onde as repercussões das instabilidades no mercado financeiro refletiam-se na alta dos juros do desconto na Inglaterra, cujo patamar de 8% já era bastante elevado para a média do período, que oscilava entre 5% e 6%. Nos meses posteriores, os juros não chegaram a subir mais, como estava sendo cogitado, e em poucos meses, começaram a baixar.

Os acontecimentos políticos na região do Rio da Prata, no entanto, estavam evoluindo cada vez mais para uma situação de confronto geral. Na verdade, as guerras estavam somente recomeçando, com tendência a se alastrarem e envolverem outras nações.

Em meio a essa conjuntura, o parágrafo sobre os preços dos couros denota a frieza com que Mauá buscava sempre tirar o melhor partido em todas as situações: a iminência de guerra na Europa seria uma indicação segura de alta generalizada dos produtos, no velho continente, e caso os couros estivessem mais baratos, no Prata, os ganhos poderiam ser extraordinários.

Por sua vez, Irineu Evangelista de Souza também raciocinava como produtor, pois era dono de uma das maiores estâncias do Uruguai – a Fazenda Mercedes. De acordo com Lídia Besouchet (1978, p. 150): “No Uruguai, sua estância abarcava 35 sortes, no valor aproximado de noventa mil contos de réis. Ademais, a estância da Argentina possuía 38 sortes, com um rebanho de mil cabeças de gado”.

Por esse motivo, é compreensível a sua satisfação pessoal nos momentos em que o preço da carne recuperava algum valor: “Vejo que ahi ocorre a respeito de frutos, e que também os preços do gado estão mais em harmonia com o que produz, o que acho bom como Estancieiro pois o proveito deve ser repartido” (CORRESPONDÊNCIA, Doc. 10, Lata 515, carta de 6/1/1863)¹³.

Mesmo assim, a tônica que prevalece nas cartas era a preponderância do banqueiro e negociante sobre o produtor. A análise do mercado, muitas vezes, o obrigava a optar pelos ganhos nas estratégias de mercado, deixando de lado qualquer pensamento nos interesses dos produtores.

Como pode ser evidenciado, em certa ocasião, quando os preços do gado e derivados apresentavam alta excessiva, frente aos baixos preços nos mercados consumidores. Tãmanha irracionalidade, para Mauá, só poderia ser consequência de ações especulativas. Em vista disso, idealizou um plano, que poderia fazer recuar aqueles que estariam levando o mercado a uma situação impraticável:

Mesmo assim, a tônica que prevalece nas cartas era a preponderância do banqueiro e negociante sobre o produtor

De posse de sua estimada de 29 do passado noto o seu conteúdo, e observo com satisfação que o amigo se conserva impassível diante do movimento especulativo que ahi

¹³ Por frutos, entenda-se derivados do gado.

se manifesta, e que me parece extremamente perigoso em face do alto preço por que fizerão os contractos. Em prevenção d'esses disparates havia um meio d'especular com base segura, se houvesse calculo muito aproximado dos novilhos que se podem matar na safra, em enviar compradores em todas as direções para comprar todos quantos pudessem haver durante a safra nas principaes

A constância na correspondência relatada demonstra que a atividade do comissário estava em sintonia estreita com os interesses do banco, havendo ganhos para ambos os lados

estâncias impondo depois o preço aos taes especuladores do preço alto, que terião de amargar os seus despropósitos, porem não estou resolvindo a dar semelhante golpe neste safra o que talvez faça em outra, sendo por isso bom que o amigo procure estar perfeitamente em dia com a estatística da produção e estado do gado em toda a Campanha nas differentes esta-

ções, por que o dia virá em que por um semelhante golpe arrecadamos meio milhão de patações com pouco trabalho em uma saffra, e metade d'essa quantia por executar o plano e ocupar-se dos seus detalhes não lhe farei mal algum. Incluo os preços correntes que confirmão a asneira d'essa gente. (CORRESPONDÊNCIA..., Doc. 10, Lata 515, carta de 6/12/1860).

O plano acima revela os diferentes caminhos por que passava a intermediação dos produtos e prova o poder de manipulação de firmas, alicerçadas em casas bancárias, que forneciam crédito em larga escala para o trabalho em comissão. Diante de tal ousadia, é possível inferir que, muitas vezes, o mercado de compra e venda de produtos para exportação, em poder de um diminuto número de compradores, estava à mercê de planos mirabolantes com o intuito de açambarcar todos os produtos, tendo por finalidade pressionar a queda nos preços a um nível mais compatível com os interesses da intermediação.

Ao se tomar conhecimento dessas idéias mirabolantes, fica evidente que a li-

berdade de comércio, para alguns eleitos, é obtida por meio do uso da força do capital. Por isso, as casas bancárias, ao estabelecer parcerias com a atividade de comissionamento, não disponibilizavam seus recursos para o financiamento da produção. O crédito ao produtor rural somente era concedido de maneira indireta, de acordo com as conveniências do agente em comissão, e dentre os serviços oferecidos, estava o de intermediar o capital, fornecido pelas casas bancárias.

A constância na correspondência relatada demonstra que a atividade do comissário estava em sintonia estreita com os interesses do banco, havendo ganhos para ambos os lados. O banqueiro fornecia o capital para a realização das operações de compra e venda, mantinha o agente local informado das oscilações do mercado de consumo das mercadorias, divulgava os serviços do comissário tanto nos pontos de venda dos produtos como junto aos produtores.

Numa das cartas iniciais, o banqueiro fala de sua intenção em oferecer ao general Urquiza, caudilho político de Entre Rios e Corrientes, os serviços de Rocha Faria "a fim de ver se consigo que elle encarregue a suas casas alguns negócios de vulto que não reclamem desembolsos. Por aqui [Rio de Janeiro] vou mansamente recomendando sua firma." (CORRESPONDÊNCIA..., Doc. 10, Lata 515, carta de 8/11/1859).

Por outro lado, o serviço bancário também dependia das atividades em comissão para ampliar seus serviços, uma vez que, conforme já foi relatado na primeira parte deste artigo, os circuitos por onde circulavam os papéis comerciais, por meio de operações de saque e remessa, tinham como ponto de apoio as filiais bancárias e agentes de confiança com a função de receber e enviar papéis, mercadorias e dinheiro.

Fica evidente que as redes comerciais dependiam das redes financeiras e

vice-versa, e o papel de banqueiro, comerciante e prestamista podia estar consubstanciado em uma só pessoa. A expansão da rede significava um aumento exponencial de cada uma dessas atividades.

Ainda mais que, no período em que a correspondência analisada estava ativa, de 1859 a 1864, a rede de Mauá estava próxima de atingir o ponto máximo. Lídia Besouchet (1978, p. 63) informa que, em 1867, a rede bancária estava instalada em Manchester, Liverpool e Londres, na Inglaterra; Nova York, nos Estados Unidos; Paris, na França; Rio de Janeiro, Porto Alegre, Pelotas, Rio Grande, Santos, Campinas e Belém do Pará, no Brasil; Montevidéu, Salto, Paissandu, Mercedes, Cerro Largo, no Uruguai; e Buenos Aires, Rosário e Gualeguachú, na Argentina.

Mauá tinha consciência de seu papel em meio a esse império de negócios, quando afirma: "A minha posição é a mais melindrosa pois os meus negócios se ligão a grande cadeia monetária do mundo da qual quebrando-se um anell seguem-se choques que determinarão pressão mais ou menos violenta nos outros" (CORRESPONDÊNCIA..., Doc. 10, Lata 515, carta de 24/7/1862).

Nesse trecho, ele estava profetizando seu próprio fim, pois sua falência, em 1874, foi fulminante, quando perdeu todos os negócios, de uma só vez. Mas, no início da década de 1860, ainda encontrava-se animado com o setor financeiro, conforme o texto escrito em 1862:

Estou cansado d'empresas, e muito desejo de limitar exclusivamente a esphera do meu trabalho a operações Bancarias, emquanto o espírito e o phísico não se abatem completamente, o que não deve estar muito longe a vista da alta pressão que actua sobre o organismo, como consequência de tantas e tão variados misteres a que attender e que necessariamente acarretão amofinações em alta dose. (CORRESPONDÊNCIA..., Doc. 10, Lata 515, carta de 23/3/1862).

Pelo teor das cartas, a alta pressão dos negócios parece ter sido o combustível que lhe dava energia para por em funcionamento tantos e tão variados negócios em que esteve envolvido, muito deles, interligados, porque, com frequência, uma atividade ensejava investimentos em ramos complementares, cuja cadeia seqüencial não tinha limites, somente do capital disponibilizado, naquele momento.

Considerações finais

Na década de 1860, as expectativas de Irineu Evangelista de Sousa, Barão e Visconde de Mauá, estiveram voltados para o setor bancário, que corresponde ao mesmo período de implantação das agências no Rio Grande do Sul. Caberia perguntar, em que medida as atividades bancárias, no sul do Brasil, teriam conexões com aquelas descritas entre Rocha Faria, o Banco Mauá e o mercado de intermediação de subprodutos do gado?

Em Montevidéu, o agente em comissão estava formalmente vinculado ao banco como um cliente de caráter preferencial, pelo fato de a carta de crédito recebida ser permanente, o que significava que, na medida em que algum montante fosse sacado, desde que realizada a remessa correspondente para cobrir o valor do saque, o crédito estaria, automaticamente restituído por inteiro.

A atenção dedicada a Rocha Faria chegava a ponto de Mauá solicitar sua designação para o consulado, no Uruguai; pedido que não teve resposta positiva do governo brasileiro. Do mesmo modo que, antes de abrir a casa bancária em Rio Grande, também havia tentado, sem sucesso, nomear Ricardo Ribeiro para gerente na agência local do Banco do Brasil.

Nesse trecho, ele estava profetizando seu próprio fim, pois sua falência, em 1874, foi fulminante, quando perdeu todos os negócios, de uma só vez.

Os negócios bancários, em Rio Grande, por sua vez, responderam plenamente às expectativas do banqueiro, sob a condução fiel de seu gerente. Além disso, as cartas informam que todas os esforços estavam concentrados no desenvolvimento das operações bancárias. Em toda a correspondência analisada, que é bastante volumosa, não há referências a negócios de agenciamento

de mercadorias, e nem relações mais próximas com algum agente mercantil, nos moldes desenvolvidos por Rocha Faria, no Uruguai.

Pelo contrário, em uma das poucas referências de compras diretas de produtos pelas casas bancárias, Mauá justifica assim tal procedimento:

Produtos de gado. Vejo que conta vm,ce que pelo menos se matarão 100,000 rezes menos nesta safra na Província em consequência da seca, e como no Rio da Prata outro tanto vae suceder pela mesma causa se sustentarão melhor do que ninguém calculava os couros, gorduras, e charque, salvando os especuladores de grandes prejuizos; a queda do Cambio no Rio da Prata obrigou o Snr Ges. a comprar 45.000 couros salgados e outros gêneros p.^a fazer remessas por intermédio de um Amigo e acreditado que sempre se tirará uma vantagem de 1 ou 2 % por Onça, porem só por necessidade authorizaria eu jamais semelhantes operações, desejando limitar rigorosamente as tranzações de minhas casas a operações bancarias. (CORRESPONDÊNCIA..., Doc. 10, Lata 513, carta de 21/3/1861).

O **Amigo**, citado no texto acima, deve ser Rocha Faria, conforme foi relatado anteriormesmo período, de alguns carregamentos para serem intermediados pelo agente em comissão. Porém, o banqueiro

faz questão de frisar que só autorizara o envolvimento direto das casas bancárias na compra direta de mercadorias como uma excepcionalidade.

Há, no entanto, pontos em comum entre o comissionamento e os negócios bancários. Quando se compara a atuação do agente em comissão, Antonio da Rocha Faria, com as operações bancárias, descritas nas cartas de Mauá a Ricardo Ribeiro, nota-se que os ganhos principais eram obtidos por meio de operações de saque e remessa, cujos ganhos advinham das diferenças cambiais.

Com a ressalva de que, se as casas bancárias manipulavam papéis comerciais de terceiros, ao agente em comissão era dada a possibilidade de optar entre assumir a responsabilidade sobre o negócio ou, somente, intermediá-lo. Porém, em ambos os casos, as operações comerciais e bancárias tinham como base a rede de correspondentes, controlada por Irineu Evangelista de Souza.

A comparação entre as atividades bancárias com o comércio de mercadorias pode indicar que havia um ajustamento do comissionamento à atividade bancária ou, mais precisamente, o inverso, havia um ajustamento da atividade bancária à prática de comissionamento de mercadorias.

Além disso, entre Rio Grande e Montevideú, havia algumas diferenças, uma vez que, na primeira, a mercadoria principal era o charque, produzido, principalmente, na cidade vizinha, em Pelotas; por outro lado, a atividade em comissão, no Uruguai, visava sobretudo aos couros e à gordura, fornecidos pelas estâncias de toda a Campanha. Nesse caso, os contatos de Rocha Faria se davam diretamente com os produtores, os estancieiros, enquanto que, no caso do charque, o contato com os estancieiros estava a cargo dos charqueadores, cuja função era a de processar a salga da carne.

Há, no entanto, pontos em comum entre o comissionamento e os negócios bancários

Em virtude disso, no comércio do charque, talvez, não coubesse o ajustamento do comissionamento à atividade bancária e, por isso, somente na Região da Prata fosse necessário estabelecer um vínculo mais estreito entre o banco e uma firma comissária.

As atividades do agente em comissão mostram que seu trabalho ampliava o alcance da rede bancária. Se não há evidências de tal prática em Rio Grande, pode ser indicativo de que a atuação da casa estaria correspondendo às necessidades da rede bancária para servir de apoio para intermediar a remessa das letras e operações cambiais, em função da diferença das cotações do dinheiro brasileiro, em Rio Grande e Rio de Janeiro; da onça, em Montevídeu; do ouro, no Rio de Janeiro; e dos juros cobrados nos descontos.

Se em Montevídeu ficava a sede emissora do Banco Mauá, a cidade de Rio Grande servia de anteparo para as operações com o Rio de Janeiro e, desta, com Londres. A cir-

culação de papéis, mercadorias e valores monetários pela rede de correspondentes era abastecida por cada uma das agências, cuja importância poderia advir da localização estratégica – a passagem de papéis e valores monetários pela agência rio-grandina multiplicava as operações de câmbio, desconto, saque e remessa.

Nessa rede, quanto mais papéis circulassem, maiores seriam os ganhos. Para isso, o banco também contava com a atuação do comissário, que inseria mais papéis de mercadorias exportadas ou importadas, intermediados junto aos criadores uruguaios, para circular na rede bancária.

Por fim, a conexão entre bancos e agentes mercantis se dava em função de interesses em comum entre a prática mercantil e a atividade bancária, pelo fato de não haver uma fronteira definida entre as duas atividades, pois uma era o prolongamento de outra.

Referências bibliográficas

- BESOUCHET, Lídia. *Mauá e seu tempo*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1978.
- CARREIRA, Liberato de Castro. *História Financeira e Orçamentária do Império do Brasil*. Brasília: Senado Federal; Rio de Janeiro: Fundação Casa de Rui Barbosa, 1980.
- CORRESPONDÊNCIA ativa, comercial do Barão de Mauá. Originais com cópias datilografadas. IHGB. Doc. 9, Lata 513.
- CORRESPONDÊNCIA ativa, comercial do Barão de Mauá. Originais com cópias datilografadas. 1850-1859. IHGB. Doc. 11, Lata 513.
- CORRESPONDÊNCIA ativa, comercial do Barão de Mauá. Originais com cópias datilografadas. 1860-1861. IHGB. Doc. 10, Lata 513.
- CORRESPONDÊNCIA ativa, comercial do Barão de Mauá. Originais com cópias datilografadas. IHGB. Doc. 10, Lata 515.
- DE ROOVER, Raymond. *L'Évolution de la Lettre de Change, XIV-XVIII siècles*. Paris: Librairie Armand Colin, 1953.
- FRANCO, Maria Sylvania Carvalho. *Homens Livres na Ordem Escravocrata*. São Paulo: Kairós Livraria Editora, 1983.
- KUNIOCHI, Marcia Naomi. *A prática financeira do barão de Mauá*. 1995. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995.
- _____. *Crédito, negócios e acumulação*. Rio de Janeiro: 1844-1857. 2001. Tese (Doutorado em

História Econômica)—Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2001.

PRADA, Valentin Vásques de. *História Económica Mundial*. Porto: Livraria Civilização Editora.

SAES, Flávio de Azevedo Marques de. *Crédito e Bancos no desenvolvimento da economia paulista, 1850-1930*. São Paulo: IPE/USP, 1986.

SWEIGART, Joseph E. *Coffee factorage and the emergence of a Brazilian capital market, 1850-1888*. New York and London: Garland Publishing Inc, 1987.