

OS NEGÓCIOS NO RIO DE JANEIRO

CRÉDITO, ENDIVIDAMENTO E ACUMULAÇÃO (1844-1857)*

Marcia Naomi Kuniuchi**

O crédito privado era largamente disseminado, em meados do século XIX, em função da incipiente estrutura bancária existente no Brasil.

As atividades creditícias eram comumente registradas mediante o aceite da dívida em letras ou papéis comerciais. Os anúncios, publicados nos jornais, fornecem uma quantidade significativa desses documentos porque a divulgação da dívida tornava-se um instrumento eficaz de cobrança, por consignar a inadimplência.

Um exemplo disso foram as casas bancárias e casas de câmbio que proliferaram em grande número no Rio de Janeiro, na década de 1850, e ofereciam como principal serviço o desconto de papéis comerciais a negociantes e comissários, que se valiam dessa operação para disponibilizarem o capital requerido pelos produtores.

Como muitos pesquisadores já comprovaram, o surto bancário no mercado carioca não propiciou o acesso direto ao crédito pelos fazendeiros (Sweigart,1987,p.120), que permaneceu sob a dependência do intermediário de sua confiança – o comissário.

Por sua vez, muitas empresas urbanas, organizadas na década de 1850, tinham uma concepção moderna de organização: a capitalização se realizava por meio da venda de ações no Brasil e, até, no exterior, e os bancos tinham uma participação direta na organização delas.

Dentre essas empresas, as ferrovias tiveram um papel fundamental na dinamização dos negócios, pois além de diminuir o tempo de transporte e aumentar o volume de produtos comercializados, multiplicou a circulação de papéis comerciais. O crescimento da produção propiciava um aumento proporcional de emissão de letras e de operações financeiras que, dependendo da velocidade da circulação dos papéis, proporcionava uma expansão geral de todos os negócios.

* Este artigo contém partes da tese de doutorado, defendida na área de História Econômica, da FFLCH-USP, em 2001

** Professora adjunto da Fundação Universidade do Rio Grande

A- Crédito comercial

Historicamente, a evolução da profissão do mercador está relacionada ao desenvolvimento dos meios de transporte e de garantias de condições adequadas para permitir a mercancia, principalmente, no quesito segurança. Os riscos da profissão eram compensados pelos altos lucros auferidos.

Vasquez de Prada destaca um marco nessa evolução, no mundo ocidental: a sedentarização do homem de negócio, ocorrida no último quartel do século XIII, que foi possível graças à adoção do seguro marítimo e à criação de mercados urbanos, que estabilizaram a atividade. A especialização comercial foi definitiva com o aparecimento, no século XIV, do método de partidas dobradas, que revolucionou a contabilidade mercantil: “O homem de negócios, instalado no seu escritório, informado pelos seus muitos correspondentes e procuradores da marcha dos negócios nos diferentes mercados, pode ampliar o campo da sua atividade com menos risco”. (Vásquez de Prada,1971, p.144)

Henri Pirenne (1968, p. 102) descreve o mesmo processo e acrescenta a importância da instrução, que permitia o acompanhamento à distância dos negócios, por meio da correspondência. Jacques Le Goff caracteriza a escrita comercial como sendo clara e rápida, para atender às necessidades crescentes da contabilidade mercantil, da escrituração dos livros, do registro de actos comerciais – “Escrever tudo, escrevê-lo imediatamente, escrevê-lo bem, eis a regra de ouro dos mercadores”.

Nesse processo, o comércio separou-se do transporte e este foi beneficiado pelo advento do seguro marítimo, que dirimiu os riscos do investimento em um empreendimento que representava um grande risco.

Essa evolução também se deu em virtude do aparecimento de associações mercantis que permitiu a separação entre o sócio capitalista, que entrava com o capital, e o sócio tractans, que fazia a viagem e o negócio. A partir desse estágio surgiram vários tipos de associações: as familiares, que foi naturalmente desenvolvida pelos laços de confiança necessários aos negócios de longa distância; as grandes corporações florentinas, cujos impérios espalhavam correspondentes do ocidente ao oriente; e as alemãs e flamengas, que costumavam fazer a sociedade para um só negócio. (Vásquez de Prada,1971, p.168-75)

Todas essas mudanças foram acompanhadas pela organização de um direito comercial embrionário – "Consistia em um conjunto de usos surgidos da prática, uma espécie de direito consuetudinário internacional que os mercadores aplicavam entre si

em suas transações. Como necessitasse de sanção legal, era impossível invocá-lo perante as jurisdições existentes. Por isso, os mercadores puseram-se de acordo para eleger, entre si, árbitros que tivessem a competência necessária à compreensão e resolução dos seus litígios”. (Pirenne,1968, p.58)

Em meio à essa evolução nos negócios mercantis, surgiu a banca moderna cuja origem está ligada à necessidade do câmbio de moedas - o crédito vinha no bojo dessas operações. Os pagamentos, transferências de fundos e compensações eram realizados pela banca de depósitos e transferências. Os juros pagos nos depósitos antecipados, ou cobrados pelos valores adiantados, estavam condicionados ao tempo, e este dependia da distância entre os locais de adiantamento e de pagamento. A letra de câmbio era o comprovante dessas operações. Modalidades embrionárias da letra surgiram com o renascimento comercial no século XI, mas, somente no século XIV, passou a funcionar como instrumento de câmbio de moedas e de crédito: “A fusão do câmbio e do crédito é precisamente uma das principais características do contrato de câmbio”. (De Roover,1953, p.30)

Raymond de Roover estudou a origem da letra de câmbio e concluiu que seu aparecimento está inscrito no próprio funcionamento do comércio. Na Idade Média, o comércio era “essencialmente um comércio de consignação, bastante especulativo como o câmbio o é por definição, e que se exerce por intermédio de correspondentes e agentes no estrangeiro. Em geral, ao exportar, o comerciante não vende diretamente, um agente se encarrega dessa venda no lugar de destinação e se esforça, às vezes sem sucesso, em obter um preço remunerador. Se o exportador precisa de fundos líquidos, ele procura obter uma letra de câmbio sobre o produto da venda de suas mercadorias. Assim se explica a freqüência de somas arrendodadas nos livros dos banqueiros”. (De Roover,1953, p.63)

Na Idade Media, cambistas e banqueiros (*changeurs*) sabiam utilizar a conta corrente para saldar as dívidas e adiantamentos por transferências e compensações. Exemplos encontrados nos livros dos Datini e Médici, no século XIV, mostram que os mercadores-banqueiros (*marchand-banquiers*) evitavam, sempre que possível, os pagamentos em numerário. A compensação não passava de um expediente contábil adaptado pelos banqueiros.

Segundo De Roover, a transferência por letras de câmbio era, por si só, uma atividade lucrativa, pois o fato de estar sempre inteirado dos índices cambiais, por meio

dos agentes instalados nas praças mais importantes, fazia com que a marcha do câmbio favorecesse, com maior frequência, o prestador de fundos. (De Roover,1953, p.62)

O surgimento do endosso, no século XVII, tornou os papéis negociáveis:

“Manda que o direito de recuperar o montante seja transferível por uma simples ordem *escrita au dos* ou *au bas* do documento. O uso *au dos* prevaleceu, donde o nome *d’endos* ou *d’endossement* que, em francês, tornou-se o termo técnico para designar esse gênero de transferência. Contudo, não é suficiente que o endosso opere uma cessão; é necessário, por outro lado, que se confira ao ‘cessionário’ um direito de recorrer contra aquele que lhe cedeu e a todos os endossantes precedentes. Uma terceira condição exige que as exceções, que o devedor pode opor ao credor inicial ou a alguns dos endossantes, não podem exercer oposição ao portador de boa fé, que se apresenta por último, de reclamar pagamento. Em outras palavras, a negociabilidade dos papéis de comércio não se consolida sem uma garantia de solidariedade de todos os assinantes quanto à lisura da operação. É precisamente esta concepção que faltou na Idade Média, o qual é conveniente para investigar os antecedentes”. (De Roover,1953,p.84)

As transações com os papéis comerciais generalizaram-se definitivamente, no comércio ocidental, com o advento do desconto, desenvolvido pelos ingleses no século XVIII:

“O desconto é uma operação de crédito, mas que se mistura a uma operação de câmbio, quando se negociam letras pagáveis no estrangeiro. No desconto, exige-se abertamente os juros, no câmbio, ele está dissimulado no curso; senão, as discussões dos teólogos e dos moralistas não possuiriam nenhum senso. O desconto fornece ao prestador um lucro certo: trata-se de um empréstimo a juros. Ao contrário, um banqueiro que comprou uma letra de câmbio a um certo índice não sabe avaliar o seu ganho, tudo depende do curso do qual será possível tirar o seu retorno. Por conseguinte, isto se insere em uma especulação que terá um bom ou mau retorno, ainda que o prestador seja favorecido pelo fato de que o interesse está incluso no curso cotado na bolsa, seu benefício permanece incerto. É precisamente este risco que, segundo os teólogos, servia de justificativa às trocas (câmbio de moedas) de praça a praça”. (De Roover,1953,p.144)

No século XIX, o desconto seria adotado em todas as praças européias e tornar-se-ia o instrumento de crédito preferido dos comerciantes.

O estudo do crédito a partir do desenvolvimento desses artifícios levou à busca de fontes que pudessem trazer informações sobre atividades particulares. Os anúncios publicados no *Jornal do Comercial* apresentam farta documentação sobre transações comerciais e creditícias.

As operações das casas bancárias e de câmbio dependiam da circulação desses papéis que serviam inclusive como lastro dos próprios bancos. Do mesmo modo que as letras da terra circulavam no mercado interno, as letras de câmbio circulavam no mercado internacional.

Ao se aperfeiçoar os mecanismos de acumulação, gerados principalmente pela cultura cafeeira, foi necessário modernizar e desenvolver o serviço de infra-estrutura. Na década de 1850, o porto do Rio de Janeiro era o principal pólo de exportação do café e, por isso, foi o local para onde os investimentos foram canalizados e as iniciativas estiveram presentes. Os investimentos nas ferrovias, iluminação pública e transportes favoreceram a atuação dos intermediários, que centralizavam suas atividades mercantis e creditícias do Rio de Janeiro.

No século XIX, a atuação do comissário na lavoura cafeeira comprova a persistência do crédito privado. (Franco,1983) Todas as evidências indicam que as atividades comerciais estavam umbilicalmente ligadas à atividade creditícia, isto é, uma não existia sem a outra.

Todavia, a associação do crédito com relações pessoais tinha um alcance maior - o mercado do Rio de Janeiro funcionava por meio de uma cadeia de haveres e deveres entre os grandes comerciantes (comerciantes de grosso trato) e pequenos comerciantes, e destes com os produtores e consumidores diretos.

Por sua vez, a prática mercantil, em meados do século XIX, era regulada por uma série de costumes, desenvolvidos pela própria categoria e passada de geração para geração, na prática cotidiana, nos balcões dos estabelecimentos. A auto-regulamentação era a base do funcionamento mercantil, que era coordenada pela Junta Comercial, que interferia nos negócios somente quando um de seus membros solicitava o seu parecer.

Em 1850 foi publicado o Código Comercial e, pela primeira vez, foi possível aplicar leis escritas para regular o comércio em geral; porém, muitos hábitos foram mantidos e foram reconhecidos pelo próprio Código.

Dentre os hábitos, a publicação nos diários locais das ocorrências nas firmas e atividades mercantis fazia parte da autoregulamentação, pois divulgava ao público as alterações na composição das sociedades, os litígios, as cobranças de dívidas e outros imprevistos, que era fundamental para a prevenção contra problemas futuros, que viessem ocorrer em virtude do desconhecimento de atividades anteriores dos parceiros nos negócios.

Desse modo, a divulgação de ocorrências do universo comercial tinha a função de prevenir o público de todas as iniciativas, alterações e ocorrências das firmas comerciais que poderiam influenciar no andamento dos negócios. O setor de anúncios do *Jornal do Comércio*, do Rio de Janeiro, continha informações sobre esse cotidiano

mercantil: formação e dissolução de sociedades, reclame de um novo negócio, falecimento de um dos sócios, falência de firma, cobrança de dívidas, etc.

Esse material forneceu farta documentação sobre o cotidiano mercantil e o encadeamento de notícias sobre os mesmos agentes ou firmas comerciais permitiu o acesso a informações de transações particulares que nem sempre aparecem documentadas nas fontes tradicionais (como inventários, processos judiciais e outros registros oficiais).

Sob essa perspectiva, a história do crédito pode ser estudada a partir do manuseio dos instrumentos, utilizados nas trocas comerciais, que cumpriam a função de meio circulante e de pagamento, e serviam para efetivar os negócios, parcelar os pagamentos, comprovar um adiantamento em dinheiro e, além disso tudo, o endosso e o desconto permitiram disponibilizar o capital para qualquer eventualidade, não sendo necessário esperar chegar o vencimento estipulado.

Esses atributos satisfaziam às necessidades dos intermediários mercantis, cuja gama de negócios que empresariavam só era possível de ser administrada por meio de instrumentos ágeis, que servissem ao mesmo tempo para conectar diferentes negócios, em localidades diversas.

Henri Pirenne localiza a origem desses intermediários nos agentes mercantis, que atuaram em Veneza e em Flandes, nos séculos XII e XIII:

“Na sua qualidade de forasteiro, com efeito, o mercador de fora deve recorrer, necessariamente, à população local. Tem que passar pelo seu intermediário para vender e comprar a pessoas conhecidas.

A princípio, sem dúvida, tomou para guia e auxiliar o hospedeiro, em cuja casa se alojava. Este costume relaciona-se, sem dúvida, com a instituição dos corretores. Impuseram-no as circunstâncias e transformou-se em obrigação legal. O mercador viu-se obrigado a não celebrar contrato algum com a burguesia senão quando assessorado por um corretor oficial. (...) Em todas as cidades percebem direitos tão lucrativos que muitos deles acumulam fortunas vultosas e ocupam o primeiro lugar na alta burguesia”. (Pirenne, 1968, p.183-4)

Esse trecho revela traços em comum com a atividade de comissionamento, como ficou conhecida essa função no Brasil. Na década de 1850, a atividade do comissário encontrava-se em plena expansão, acompanhando os passos da lavoura cafeeira. Casas comerciais, interessadas no comércio de café, estavam se multiplicando, e as atividades desses agentes ganhavam uma importância crescente, proporcional ao aumento do volume do produto negociado.

Stanley Stein credita o início dessa função ao aprofundamento da relação entre produtor e o comerciante: o fazendeiro passou a aproveitar a viagem de retorno das

tropas para transportar os artigos de que necessitava: mantimentos (bacalhau, carne-seca, sal e toucinho), ferramentas e outras mercadorias. O comissário era o fornecedor natural desses artigos, porque as quantias creditadas aos fazendeiros pela venda de seu café eram empregadas na compra dos artigos encomendados. Além disso, o comissário achava-se favoravelmente situado na Capital, onde havia grande variedade de mercadorias importadas por preços mais módicos que os das casas comerciais do interior, ou das vendas situadas à beira das estradas municipais”. (Stein,1961,p.97)

Quando o fazendeiro decidia-se a consignar sua safra de café a determinado comissário, tinha início uma longa relação: “Abria, então, uma conta-corrente para o fazendeiro, lançava o seu saldo, e, em nota que entregava ao arreador, informava-o de seu crédito. Com o tempo firmava-se a confiança recíproca entre fazendeiro e comissário; de sua parte, aceitava o fazendeiro os preços lançados para a venda do café e a aquisição das mercadorias encomendadas, e, ‘sacava mais ou menos à vontade contra o comissário. Não poucos lançavam mão de todo o seu crédito antes de colhida a nova safra’”. (Stein, 1961,p.88)

A confiança era a base da relação entre as partes. Stein afirma que o comissário tinha que ser cauteloso e vender o café por bons preços, apesar das flutuações diárias do mercado, e preocupar-se em não encarecer demais as mercadorias fornecidas; pois se fosse apanhado trapaceando, a informação logo se espalharia entre os fazendeiros da região, que não mais fariam negócios com ele. Se, por um lado, o comissário tomava informações do novo comitente, principalmente de sua situação financeira, por sua vez, os fazendeiros verificavam os extratos das contas-correntes e conferiam o que haviam encomendado: se as contas tinham sido pagas e as hipotecas saldadas de acordo com as suas instruções, tudo cuidadosamente lançado nas colunas do débito e do crédito. (Stein,1961,p.100)

A acuidade do produtor na escolha do intermediário de sua confiança pode ser exemplificada nos anúncios, coletados nesta pesquisa, em que o fazendeiro contratava ou destratava os agentes: em 10 de janeiro de 1850, *Francisco José Nunes da Silveira – proprietário de fazenda na serra da Estrela – comunica que está cancelando a procuração dada a Manoel José Pereira Lima para tratar dos negócios da fazenda.* (Jornal do Comércio,10/01/1850) O nome de Manoel José Pereira Lima aparece nas tabelas de comércio, publicadas diariamente nos jornais. Tudo indica que, como procurador, ele intermediava os negócios do fazendeiro no Rio de Janeiro.

Segundo Stanley Stein, os contatos para estabelecer a atividade de comissionamento começavam com o negociante que fazia o comércio a retalho, e pode ser exemplificado no comunicado da firma, citada em Macaé: *D. Filismina Laurinda Teixeira faz público a nova firma: Viúva Teixeira e C., com a responsabilidade e gerência do seu guarda-livros João Fernandes Damasceno Brandão; continua com a padaria e armazém – rua do Rosário n. 61 e 74 – e bem assim com as consignações de café, açúcar, aguardente e madeiras.* , (JC, 24/09/1844) Nesse caso, destaca-se a variedade de atividades: além do armazém, havia o negócio de padaria, e as consignações eram feitas para diferentes mercadorias.

O anúncio acima tem data de setembro de 1844 e outro caso, coletado no jornal de janeiro de 1857, mostra que a duplicidade de funções foi mantida: *José Pinto de Souza, com armazém de secos e molhados e casa de consignação – r. de S. Pedro n. 81 – anuncia que admitiu como sócio Manoel Ramos Pontes, sob a firma Pinto de Souza e Pontes.* (JC, 07/01/1857)

O termo consignação também aparece em diversos comunicados de firmas estrangeiras, como: *Carlos Buschick anuncia que estabeleceu casa de consignação, sob a firma C. Buschick e C.* (JC, 01/01/1850)

Em outro caso, publicado em novembro de 1842, existe a preocupação em separar a atividade de consignação da loja de comércio: *Frederico Guilherme, Tanière e Comp. – sociedade comercial de consignação para todas as qualidades de gêneros, fazendas e mercadorias -, com os sócios: Casimiro Rispond e Carlos Tanière. A casa de Frederico Guilherme – rua do Ouvidor n. 84 - não faz parte do negócio.*(JC, 09/11/1842)

No Código Comercial, o título VII tratava “Da Comissão Mercantil” e rezava, o artigo 170, o seguinte: “O comissário é responsável pela boa guarda e conservação dos efeitos de seus cometentes, quer lhe tenham sido consignados, quer os tenha ele comprado, ou os recebesse como em depósito, ou para os remeter para outro lugar; salvo caso fortuito ou de força maior, ou se a deterioração provier de vício inerente à natureza da cousa.” (Código Comercial, p.87)

Como se apreende, na atividade de comissionamento o comerciante adquiria o produto por consignação ou compra, ou, então, para depósito ou remessa, por isso, a intermediação entre o produtor e seu agente recebia denominações diferentes. Além do termo consignação, utilizava-se a expressão venda em comissão: *os Srs. Droin Rogotte*

e Comp., que abriram sociedade nesta corte, desde o primeiro dia do ano, no ramo de comércio para compra e venda de mercadorias em comissão. (JC, 22/03/1848)

Em outro, casa de comissão: *José Gonçalves Mendes e C. anuncia que deu sociedade em sua casa de comissões – r. de S. Pedro n. 56 – a Augusto Corrêa Durão, o qual assinará a firma da casa por procuração. (JC, 08/01/1857)*

Comissão e consignação aparecem no reclame de uma casa francesa: *A.D. Leforestier - maison de commision et consignation, sur echantillons, specimens et tarifs - na rua de S. Pedro n. 90. (JC, 30/01/1846)*

As mercadorias importadas eram vendidas em consignação às casas comerciais, que pagavam quando a revenda fosse efetuada, e o ganho se dava na comissão sobre o valor negociado. As casas estrangeiras tiveram de se adaptar ao hábito brasileiro de comprar e vender a prazo.

Na outra ponta, na relação com o produtor, quando o comprador da partida de café, e o fornecedor dos artigos de necessidades dos produtores eram a mesma pessoa, ficava caracterizada a função do comissário, que ficou conhecido principalmente pela sua atuação na lavoura cafeeira, na segunda metade do século XIX.

A atividade de comissionamento foi analisada, primeiramente, por Maria Sylvia Carvalho Franco, que enfatiza outros fatores a impulsionaram essa atividade: a dispersão das propriedades, a distância dos centros de venda (conseqüência do caráter de latifúndio), e a dificuldade de transporte, que pressionaram o aparecimento de uma complicada rede de intermediários situados entre o fazendeiro e os exportadores.

Segundo a autora, o aliciamento de clientes para as casas comissárias deu-se pela via das relações pessoais, de vizinhança, amizade e parentesco, tendo alguns desses estabelecimentos mantido agentes que percorriam as zonas de produção “pedindo café” que quisessem consignar as suas safras. Depois de firmada a freguesia, algumas dessas casas passaram a reunir produção de extensas regiões. Por isso, o comissário constituiu-se numa figura-chave dentro do negócio do café, visto que personificou, nos mercados, um número grande de fazendeiros, enfeixando a soma das quantidades produzidas por eles – “Determinou-se, assim, a possibilidade de práticas de comercialização em grande escala.” (Franco, 1983, p.160-1)

Para exercer as múltiplas funções, o comissário fazia um controle contábil rigoroso de todas as operações, por meio do sistema de conta-corrente. O caso, apresentado a seguir, dá conta de seu funcionamento:

Em 15 de dezembro de 1842, o *Comendador Israel Soares de Paiva - habitante e proprietário na província de Rio Grande de São Pedro - nega as contas do negociante Joaquim Antônio Pinheiro, do Rio de Janeiro. O anunciante manteve conta com o negociante Pinheiro de 1825 a 1833; em 31/12/40, Pinheiro entregou a Paiva uma conta fechada na data com um saldo a favor daquele, de Rs. 30:164\$254; o anunciante reclama haver vários erros na conta, dentre eles, a cobrança de prêmio de 1% ao mês, que diz não ter sido estipulado, mas que pagará; não paga 1 ½% e prêmio composto ou acumulado, como quer Pinheiro. Paiva declara dever Rs. 10:264\$284, sendo 3:239\$261 rs. do principal, e 7:047\$024 rs. do prêmio de 1% ao mês.* (JC, 15/12/1842)

Dois dias depois, *Joaquim Antônio Pinheiro - negociante do Rio de Janeiro - responde ao anúncio do Comendador Israel Soares de Paiva, apresentando sete trechos de cartas, que lhe foram enviadas pelo comendador Paiva:*

- i. *São Francisco de Paula – 09/02/1827: conta até 31/12/26 – até esta data lhe ficamos restando Rs. 132\$100;*
- ii. *Norte – 15/07/32: não apresenta;*
- iii. *03/08/32: recebeu as contas;*
- iv. *Rio de Janeiro – 12/12/35: recebeu a conta na qual é devedor Rs. 11:405\$653. Declara que deve ser acrescido Rs. 1:012\$900 - de uma letra à fazenda nacional, por sisa a vencer em maio/1836, mais Rs. 1: 234\$90 - por fazendas compradas por Thomaz Francisco Flores Jr., em julho/ 1835, a vencer em 6 meses: janeiro/ 1836;*
- v. *Norte – 21/05/37;*
- vi. *Norte – 30/04/38: Paiva recebeu a conta e manda acrescentar Rs. 3:436\$511, devedor a Joaquim Pedro Salgado;*
- vii. *Porto Alegre – 25/02/1841: recebeu as contas e tem a reclamar a quantia de Rs. 3:436\$511 do falecido Joaquim Pedro Salgado, e todos os prêmios que me têm carregado desta quantia até hoje e que me carregam para o futuro, assim como a quantia de Rs. 108\$ que lhe deve o F.*

Joaquim Antônio Pinheiro propôs um árbitro para julgar a questão e que cada parte nomeasse um fiador, responsável pelo cumprimento do veredicto. O negociante apresentou uma lista de negociantes da praça do Rio de Janeiro, que poderiam servir de árbitro. (JC, 17/12/1842)

No dia 5 de dezembro de 1844, Manoel Bernardo Corrêa de Lacerda - procurador do Comendador Israel Soares de Paiva - mandou publicar uma carta no setor Correspondência: o anunciante vem à público *esclarecer uma questão que já havia*

colocado nos jornais quando acusava Joaquim Antônio Pinheiro de cobrar uma monstruosa conta de 37:472\$353 rs.. O tempo mostrou e o acerto foi estabelecido por escritura pública no tabelião Guerra de Aguiar, pagando Israel e Antônio Soares de Paiva (irmão) a quantia de 10:264\$284 ao Sr. Pinheiro. (JC, 05/12/1844)

As contas entre Pinheiro e o comendador Paiva constituem um exemplo didático da contabilidade feita pelo comissário para controlar os serviços prestados e cobrar a comissão devida. As contas cobrem um longo período, de 1825 a 1833, e o valor final foi entregue no último dia de 1840; o primeiro anúncio é de dezembro de 1842, e a o comunicado do acordo final data de dezembro de 1844. A morosidade de todo o processo pode ser atribuída à realidade da época, mas os juros eram cobrados a uma taxa que variava de 1 a 1 ½ % ao mês, o que explica os desentendimentos gerados, justamente, pelo desacordo na cobrança desse prêmio. A indicação de árbitros, escolhidos pelas partes interessadas, e a publicação do litígio no jornal exemplifica a forma como a praça comercial se auto-regulamentava.

Um outro anúncio mostra que o acerto de contas entre o cliente e seu procurador não era tranqüilo: em 16 de setembro de 1844, *D. Mequilina de Jesus Guimarães anuncia que Antônio José de Souza e Castro de Miranda não é mais seu procurador. Dois dias depois, Antônio José de Souza e Castro de Miranda responde que D. Mequilina nunca o despediu de ser seu procurador e, sim, que o anunciante é que deixou de se considerar procurador desta, pois enviou a conta de 29\$900 rs., em 20/12/1843, e só foi pago em 03/09/1844, após repetidas insistências. (JC, 16/12/1844 e 18/12/1844)*

As contas-correntes funcionavam como uma compensação entre os haveres e deveres, nos acertos de contas o credor poderia se transformar em devedor, ou vice-versa: em 13 de abril de 1854, *Antônio Joaquim de Araújo adverte para que ninguém faça transação com um crédito que ele firmou a José Maria de Jesus, de 700\$ rs., por ter o anunciante haver de Jesus maior quantia. (JC, 31/04/1854)*

Do mesmo modo que o acerto de conta entre fazendeiro e comissário gerava controvérsia, no meio mercantil, havia um controle similiar dos negócios entre comerciantes: em 27 de setembro de 1844, *Carlos da Silva Lopes previne para que ninguém negocie com Lourenço Armão Leite Ribeiro, tendo em vista que o anunciante tem posto ação contra Ribeiro, e seus bens estão sujeitos à solução de seu débito.*

No dia seguinte, Lourenço Armão responde a Lopes, alegando que não havia nenhum pleito judicial contra si, dado que um caixeiro de Lopes, vindo da Bahia ao Rio

de Janeiro para liquidar várias contas de seu amo, se dirigiu ao anunciante para saldar as que com ele tem, porque de há muito as há de dever e há de haver, nas quais alternadamente se tem achado devedores de pequenas quantias; como a regularização dessas contas se estendeu por um tempo maior do que o esperado pelo caixeiro, por falta de uns recibos comprobatórios, o caixeiro veio à imprensa. Este fez parecer estar envolvido uma enorme quantia que, na realidade, segundo Ribeiro, resume-se a:

- i. em 10/10/1842, tendo Lourenço Armão Leite Ribeiro enviado a Carlos da Silva Lopes uma conta corrente, por esta se achava este alcançado para com o anunciante na quantia de 1:086\$331 rs., ficando em poder do anunciante 2 escravos de Silva Lopes para serem vendidos;*
- ii. com mais um saque de 600\$ rs. ao anunciante, o caixeiro apresenta a conta de 1:549\$826 rs., incluindo os 2 escravos;*
- iii. Lourenço Armão Leite Ribeiro argumenta que não foram abatidas despesas do caixeiro com as comedorias, botica, barbeiro, cirurgião, comissão e despesas; assim como uma letra de 530\$ rs. por que é responsável Carlos da Silva Lopes. (JC, 27/09/1844 e 28/09/1844)*

Para o acerto entre dois negociantes, foi necessário o deslocamento do caixeiro de um deles, indicando que essas contas eram mais complexas dos que as contas-correntes dos fazendeiros.

A prestação de conta acima incluía até despesas com a hospedagem do caixeiro. Tudo leva a crer que semelhante cobrança era feita pelos comissários quando acomodavam os fazendeiros do interior, em passagem pela capital, por isso os anúncios sempre informavam, anexos aos armazéns de depósito, sobre acomodações para hóspedes.

As casas comerciais também forneciam crédito a seus clientes por meio do parcelamento da dívida, com a emissão de letras; as prestações podiam ser ampliadas com a reforma das letras, ou seja, após o pagamento de algumas parcelas, o valor restante poderia ser redividido, com novas letras emitidas. Por outro lado, o negociante não era obrigado a esperar o vencimento das parcelas para reaver o capital, pois as letras podiam ser negociadas.

O caso seguinte exemplifica como o uso de todas essas artimanhas gerava polêmicas: em 3 de outubro de 1844, o Jornal do Comércio reproduz uma petição, dirigida ao juiz conservador dos privilegiados do comércio - Pedro Madeira de Abreu Brandão, registrada em cartório, no dia 11 de dezembro de 1832, de Antônio Luiz

Fernandes Pinto contra o conselheiro Francisco Alberto Teixeira de Aragão. Diz a petição que *Aragão comprou ferragens e outros gêneros a Antônio Luiz, que solicitou do comprador a aceitação de letras de diversos prazos com prêmios pelos totais da importância para haver uma maior segurança para o credor. Aragão pagou as parcelas com os prêmios até que a dívida se reduziu a uma letra de 7:821\$714 rs.; neste momento, Antônio Luiz negociou a letra e a endossou a outrem, mesmo sabendo que Aragão não tinha como pagá-la sem que fosse obrigado a vender algum bem, uma vez que rejeitou fazer hipotecas sobre esses bens. O devedor entrou com recurso, alegando que Antônio Luiz cometeu um ato ilegal de usura ao cobrar prêmios excedentes da taxa da lei.* No agravo de Aragão consta que *está provado que o débito assinado emanou das contas apresentadas, bem como que das importâncias das mesmas se foram passando e reformando diferentes letras com seus competentes prêmios, constante de documentos juntos e que ultimamente se refundiram na que se aciona.* No final, parece que foi firmado um acordo que, pois, segundo palavras de Antônio Luiz: *por se achar pago em letras, na forma de trato particular de 17 de maio de 1833, lhe dava quitação da quantia pedida nesta ação.* Mesmo assim, Aragão pede, na petição, que lhe sejam devolvidos os juros retidos pelo credor, no longo espaço de 14 anos. (JC, 03/10/1844)

Nos anúncios das firmas, muitas vezes, a oferta de crédito já aparecia dentre os serviços oferecidos pelo estabelecimento: *Joaquim Manoel de Sá* anuncia, em 13 de dezembro de 1845, que *abriu um estabelecimento de secos e molhados na vila de Piraí, com rancho para tropas e pastagens para animais, sob administração de José Vieira Soares Braga – todas as operações do dito negócio serão diretamente feitas pelo anunciante, especialmente as de crédito ou por sua ordem especial.* (JC, 13/12/1845)

Em meados do século XIX, a lavoura cafeeira encontrava-se em plena expansão e, por se tratar de um produto exportável, requeria-se a produção em larga escala que, por sua vez, exigia investimentos de grande monta, principalmente com a mão de obra. A necessidade de crédito para financiar essa expansão é uma das justificativas do desenvolvimento do setor financeiro, no Rio de Janeiro, em meados do século XIX.

Maria Sylvia Carvalho Franco (1983, p.164) descreve como, progressivamente, o comissário foi assumindo o seu “conhecido papel de banqueiro”, o que contribuiu para tornar o endividamento do fazendeiro uma fatalidade porque os adiantamentos eram concedidos mediante o compromisso de consignação das safras e que das quantias obtidas com suas vendas deveriam ser abatidas as amortizações e juros dos

empréstimos, deduzidas as despesas realizadas pelo fazendeiro no correr do ano, e extraída a comissão pelos serviços prestados. No fim disto tudo, os débitos do fazendeiro ultrapassavam o que lhe havia sido creditado pela venda das mercadorias.

As dificuldades enfrentadas pelos proprietários de terra podem ser exemplificadas em dois casos: o primeiro data de 19 de janeiro de 1847, e relata que *Manoel Gomes de Carvalho foi informado que a viúva e herdeiros de Simão da Rocha Corrêa estão distribuindo bilhetes de rifa da fazenda dos mesmos, em Porto Real – município de Resende. O anunciante declara que a dita fazenda lhe é obrigada em mais de 50:000\$ rs., e já tem sobre a mesma uma penhora legalmente constituída. Assina o anúncio: João de Oliveira Guimarães – procurador. (JC, 19/01/1847)*

O segundo exemplo começa com um edital, publicado em 2 de março de 1854, comunicando o *vencimento da letra de 716\$400 rs., sacada em 25/08/1853, com prazo de 6 meses, sendo a aceitante: D. Maria Roza da Conceição, e o endossador: José Rodrigues Neves. Notícias sobre o endossante apareceram, dois meses depois: em 24 de maio do mesmo ano, ele pôs à venda a fazenda Barra do Ribeiro, situada em Resende, com: casas, engenho, engenho para cana, monjolo, 100.000 pés de café, 40 escravos, 4 lotes de bestas arreadas, gado, carneiros, porcos; Neves diz que vai se retirar para a cidade. (JC, 02/03/1854 e 24/05/1854)*

O curto prazo entre as duas publicações acima leva a crer que a venda da fazenda estava relacionada com a cobrança da letra, publicada no edital.

Tudo indica que a necessidade de crédito para a lavoura cafeeira foi um dos fatores que justifica a intensa atividade que tomou conta do mercado do Rio de Janeiro, na década de 1850.

B- Casas de câmbio e Bancos

Em trabalho mais recente sobre a atividade de comissionamento, Joseph E. Sweigart relaciona o fornecimento de crédito do comissário ao fazendeiro aos ciclos de prosperidade e recessão, freqüentes na economia cafeeira. Essa conjuntura instável fortaleceu a relação entre comissário e fazendeiro porque este sempre tinha garantido os recursos necessários para manter a produção, mesmo quando quedas repentinas dos preços ou alterações do câmbio causavam perdas eventuais; por sua vez, o intermediário dependia da recuperação do produtor para garantir o retorno de seus adiantamentos e viabilizar a continuidade dos negócios.

O envolvimento financeiro emergiu naturalmente da função mercantil, e o comissário assumiu completamente o papel de agenciador de crédito obtido na economia doméstica e internacional para as plantações do interior do Brasil.

No entanto, Sweigart assinala mudanças na década de 1850: primeiro, foi o fim do tráfico de escravos, que disponibilizou novos recursos ao mercado; depois veio a implementação do Código Comercial, que estabeleceu procedimentos judiciais para julgar as disputas comerciais; dessa forma a oferta de capitais foi beneficiada pela formalização dos costumes em leis, que resultou no novo código. Segundo o autor, o capital empregado no tráfico passou a ser investido na economia cafeeira em expansão e na criação de fundos para os novos bancos de emissão, criados por meio de numerosas companhias por ação, florescentes em parte por causa da condição de legalização.

Por outro lado, Sweigart (1987,p.116-7) descreve a proliferação das firmas de comissão de café durante, caracterizando um período de expansão comercial e financeira, obedecendo a novas normas: novos agentes encaravam mundos diferentes daquele de seus predecessores – “Com os custos do trabalho e dos suprimentos em alta, e o aumento de alternativas de investimentos criou-se a demanda por mais capital, os comissários agora precisavam de rapidez para fornecer fundos. Mesmo veteranos no comércio tinham de se conformar a novas práticas.”

A necessidade de instrumentos de crédito negociáveis levou o comissário a adotar a aceitação da letra quando o fazendeiro exigia grandes montas ou quando, depois de seis meses, a conta estivesse no vermelho. A letra da terra tinha um prazo normalmente de seis meses, era negociável, e um banqueiro ou um negociante poderia aceitá-la mediante o endosso.

Além disso, a proliferação de casas bancárias privadas ou bancos comerciais que funcionavam no Rio, no final da década de 1850, permitia a opção por taxas de juros mais favoráveis. Além disso, a confiabilidade nesse tipo de papel aumentou com a adoção de leis específicas que garantiam a cobrança dos direitos, dispensando o cuidado anterior de se verificar o nome dos clientes: “Desde que passaram a sacar e aceitar as letras dos fazendeiros, potenciais compradores dessas obrigações não precisavam saber da solubilidade dos débitos, eles confiavam no papel, ao invés de conferir a reputação do emissor. Em caso de não-pagamento, sempre tinham a mão alguém para entrar com processo de cobrança. De qualquer maneira, o comissário não ficava com o capital empatado, desde que o transformasse em instrumento negociável. Por esse motivo, o

comissário não era uma conveniência, mas, uma necessidade, um intermediário financeiro.” (Sweigart,1987,p.120)

Porém, na visão de Sweigart, as alterações ocorridas na década de 1850 não trouxeram modificações qualitativas no crédito fornecido aos produtores - o fazendeiro manteve o vínculo com o comissário porque os bancos atendiam somente fazendeiros de grandes recursos, normalmente inseridos nos negócios mercantis e urbanos.

Flávio de Azevedo Saes compartilha dessa opinião, quando comenta a atuação das casas bancárias cariocas em meados do século XIX: “Devemos notar, também, que raras são as referências ao crédito bancário. Não há dúvida que as histórias monetárias fazem amplo relato dos eventos referentes aos estabelecimentos bancários do Rio de Janeiro. Estes aparecem, via de regra, como banqueiros dos comissários (ou, ao contrário, os comissários como ‘caixeiros’ dos bancos), alimentando, indiretamente, a agricultura com seus capitais”. (Saes, 1986, p. 46-7)

Em meados do século XIX, proliferaram-se, no Rio de Janeiro, inúmeras casas de câmbio. O fenômeno pode ser constatado em função dos reclames que esses estabelecimentos costumavam fazer de suas atividades.

A primeira notícia encontrada de um estabelecimento dessa natureza ainda não tinha o formato de propaganda, como mostra o anúncio de março de 1843, que foi mandado publicar para informar a saída de seu proprietário: *José Coelho de Andrade Bastos – dono de casa de câmbio na r. do Sabão n. 105 – vai retirar-se para fora e convoca credores.* (JC, 19/03/1843)

No ano seguinte, apareceram três informes, um deles já apresentava o formato de propaganda: *desconto de letras, soldos e ordenados; adiantamento de aluguel de casa, e empréstimo sobre hipotecas de bens de raiz. Dirigir-se à r. do Fogo n. 29.* (JC, 17/01/1844)

O desconto era a atividade mais procurada tanto nas casas de câmbio como nas casas bancárias. Os comissários, com necessidade constante de fundos para fornecer aos fazendeiros, descontava os papéis comerciais recebidos para poderem ter capital de giro.

Na década de 1850, as casas comissárias começaram a exigir dos fazendeiros o aceite na emissão de letras, quando o débito na conta-corrente atingia determinado valor. Essas letras eram descontadas e o comissário tinha condições de dispor dos capitais adiantados aos produtores antes das colheitas, época tradicional dos acertos.

Além disso, havia as letras emitidas pelos exportadores e importadores. Esses papéis constituíam as genuínas letras de câmbio, ou seja, envolviam operações com

duas moedas e a manipulação desses comportava ganhos adicionais na variação cambial.

Esses ganhos vinham sobretudo das operações de saque e remessa - recurso para se adiantar o pagamento dos papéis comerciais no mercado internacional - dos papéis, que eram emitidos no Brasil, para serem cobrados no país onde a mercadoria seria vendida. O adiantamento (saque) era feito em réis, no Brasil, e pago em libras (a moeda inglesa era a base do câmbio nesse período), no exterior, por isso, havia a possibilidade de o negociante ou o banqueiro especular com a taxa de câmbio das moedas. O fato de o agente, que adiantava o dinheiro, remeter a letra para o país, onde ela seria paga, justificava o nome da operação de saque e remessa.

Na década de 1850, esse serviço passou a ser oferecido também nos jornais, como no reclame publicado em janeiro de 1852: *Antônio Gomes Neto – saca para o Porto*. (JC, 13/01/1852)

Em 1854, três informes de saques sobre cidades portuguesas foram encontrados, o primeiro, de um negociante: *Antônio Ferreira Alves – negociante desta praça – saca sobre Lisboa*; os outros dois, de firmas: *Moura e Filho sacam sobre Lisboa – beco das Canoas n. 1*; e *Silveira Irmãos sacam constantemente sobre as praças de Lisboa e Porto. Escritório: r. de S. Pedro n. 78, 1.º andar*. (JC, 07/01/1854)

Mais dois casos foram publicados em 1857: *Rocha Pinto e Lopes – sacam sobre Porto e Lisboa*; e outro, das ilhas: *saque sobre os Açores, recebe-se dinheiro para ser pago nas ilhas – r. dos Pescadores n.23*. (JC, 23/01/1857 e 13/01/1857)

Um exemplo de uma operação inversa - saque do exterior para o Brasil. Em Edital de fevereiro de 1854, foi publicado o seguinte: *está para ser protestada uma letra de 50\$ rs., sacada do Porto, por José Joaquim Pereira, a favor de Manoel Martins Pontes, que a endossou a José Joaquim de Souza, a 30 dias, contra Manoel Gonçalves da Costa, para que aquele primeiro sacado, cuja residência se ignora, a não aceite, tenha cômescio do competente protesto*. (JC, 17/02/1854)

O anúncio mostra que as letras, sacadas em Portugal, eram passadas normalmente, aqui e lá, de mão em mão. Assim como as mercadorias, os papéis circulavam, intermediando negócios e acertos.

No entanto, como parte do ganho advinha das flutuações do câmbio, denotava-se o caráter altamente especulativo dessas transações. As discussões em torno da manipulação do câmbio ficaram acirradas, na época, em virtude da crise que se abateu no mercado do Rio de Janeiro, em 1857.

Para esclarecer os motivos da crise, o governo imperial nomeou uma comissão que passou um questionário aos principais negociantes, da capital brasileira, para darem suas impressões sobre o sucedido. Comentários sobre operações cambiais estão presentes nos depoimentos sobre a crise de 1857, com relatos sobre o manuseio de papéis comerciais, que constituíam o grosso da movimentação do mercado carioca

No primeiro quesito, a referência ao câmbio já aparecia na própria questão:

“Como se operam as transações de câmbio na praça do Rio de Janeiro?”

Os sacadores regulam-se sempre nas operações de câmbio pelos valores das mercadorias que exportam, ou fazem verdadeiras operações de crédito sacando por conta do que ainda não tens remetido, ou à vista de carta de crédito de seus correspondentes?

Tem se dado liga entre os sacadores para a alta e baixa do câmbio?”
(Comissão de Inquérito, s.d, p.4)

Nas respostas, os negociantes confirmam as operações com as cambiais, que permitiam realizar “a compensação das dívidas recíprocas das praças mercantis” nacionais e estrangeiras: “Esses efeitos substituem pois as freqüentes remessas de fundos exigidas pelo movimento do comércio de importação e exportação, evitando a demora, as despesas, e mais riscos da circulação longínqua do numerário do país.” (CI, s.d, p.4)

Na prática, as atividades de saque e remessa consistiam no comércio de compra e venda de somas a receber em países estrangeiros, por meio das letras de câmbio, que eram livres e não sofriam obstáculo algum legal:

“Os que têm necessidade de remeter dinheiro para as praças ou países estrangeiros, compram por si, ou com intermédio de corretor, letras de câmbio aos que podem dispor nessas praças ou países de fundos monetários. Essas letras, passadas de ordinário por três vias, são em geral a prazo de 90 dias e sobre a praça de Londres e em valor esterlino, recebendo aqui os sacadores dos tomadores sua importância em réis à vista, ou mediante pequeno prazo, segundo o câmbio corrente do dia em que convencionam tais operações. Há saques também sobre Paris, Hamburgo, Lisboa, Porto, etc., mas comparativamente de pequenos valores.”
(CI, s.d, p.4)

Nos depoimentos, fica evidente que não havia separação entre os lucros obtidos das remessas de dinheiro, extraídos das diferenças cambiais, daqueles auferidos da comercialização de mercadorias: “os vendedores naturais de tais letras são os que negociam os nossos produtos, exportando-os, principalmente o café, base de todo o nosso movimento comercial”. (CI, s.d, p.5)

Eram considerados especuladores aqueles que “não sacam sobre produtos que exportam e sim sobre depósitos que fazem de fundos em poder de seus correspondentes, remetendo-os em letras que tomam aos vendedores naturais delas, isto é, aos

exportadores de nossos produtos; o fim de tais especuladores assim procedendo, é ressacar a um câmbio inferior ao da remessa, recebendo por isso aqui mais dinheiro, ou obter outra qualquer vantagem, que esteja em seus interesses conseguir”. (CI, s.d, p.5)

Como os saques eram para 90 dias de vista, as agências de Londres tinham esses três meses de prazo até pagar o seu aceite, podendo descontar imediatamente a remessa feita e investir o montante em outras transações, durante esse tempo.

Porém, se especulador era aquele que só manuseava os papéis e, não, os responsáveis diretos pelos produtos registrados nesses papéis; e se as atividades de crédito e de comércio estavam totalmente imbricadas, como ficou evidente no material aqui apresentado, seria possível diferenciar uma operação especulativa de outra que não o fosse?

Outras informações podem auxiliar na reflexão dessa questão. Na mesma época, aquele que era considerado o maior banqueiro do Brasil, o barão e visconde de Mauá, escrevia a seu gerente, que estava a organizar a agência de Rio Grande:

“Saques ou operações de Câmbio – é esta, a meu ver, uma das mais importantes verbas de operações que essa Agência tem de realizar: convém estar sempre em dia com esse movimento – tendo conhecimento da soma total dos saques prováveis por um Vapor convirá muitas vezes tomar todas as letras indubitáveis que houverem, e n’outras ocasiões, suprir as precisões de antemão por meio de saques, quer sobre mim, sobre Londres; num caso, sacar de pois com vantagem de um ou 2% e noutro tomar as letras indubitáveis com igual proveito”
(*Correspondência comercial do Barão de Mauá*, 11/09/1859)

A análise da correspondência, nos anos subseqüentes, confirma a ênfase dada a esse tipo de operação, ou seja, grande parte dos ganhos do banqueiro era proveniente da arbitragem sobre as remessas de papéis e dinheiro. Por outro lado, nas mesmas cartas, aparecem referências de remessas esporádicas de mercadorias (café e couro) para o exterior. (Kuniochi, 1995) Donde se conclui que a banca e o comércio continuavam a fazer parte do mesmo negócio.

Em suas instruções, Mauá deixa claro que as especulações realizadas em torno dos papéis comerciais deviam ser consideradas ganhos previstos na contabilidade das firmas. Nesse caso, se pode haver um critério para se avaliar o caráter especulativo nas transações cambiais, este poderia ser definido pelo potencial de cada agente mercantil - aquele que tinha maior cabedal podia obter os índices mais favoráveis.

Bibliografia

BRASIL. Comissão de Inquérito sobre o meio circulante. Relatório da Comissão de Inquérito nomeada por aviso do Ministério da Fazenda de 10 de outubro de 1859. S.1. s.d.

“Código Comercial do Império do Brasil”. *Collecção das Leis do Imperios do Brasil*. Rio de Janeiro: Imprensa Nacional, 1891, Tomo 11, parte 1^a, secção 21

Correspondência comercial do Barão de Mauá. Originais com cópias datilografadas. 1850-1859. Lata 513, Doc. 11, 27 cartas, IHGB

DE ROOVER, Raymond – *L’Evolution de la lettre de Change. XIVE-XVIIIe*. Paris: Librairie Armand Colin, 1953

FRANCO, Maria Sylvia Carvalho - *Homens livres na Ordem Escravocrata*. São Paulo: Kairós Livraria Editora, 1983

Jornal do Comércio, 1842-1857

KUNIOCHI, Márcia Naomi - *A prática financeira do barão de Mauá*. Dissertação de Mestrado, São Paulo: FFLCH-USP, 1995

PIRENNE, Henri – *História Econômica e Social da Idade Media*. São Paulo: Mestre Jou, 1968

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

STEIN, Stanley – *Grandeza e decadência do café no Vale do Paraíba*. São Paulo: Brasiliense, 1961

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

VÁSQUEZ DE PRADA, Valemtin – *História Econômica Mundial*. Porto: Livraria Civilização Editora, 1971