

A letra de câmbio e a prática bancária no Brasil em meados do século XIX¹

Nome: Marcia Naomi Kuniochi

Instituição de origem: Doutoranda em História Econômica - FFLCH - USP

Abstract: Os instrumentos de créditos foram criados e aperfeiçoados para viabilizar as trocas comerciais; por isso, o estudo sobre o desenvolvimento do comércio pode ser um caminho para se estudar o desenvolvimento bancário.

A letra de câmbio era utilizada para a realização de adiantamento de dinheiro, garantida por uma transação comercial nela representada, envolvendo operações com duas ou mais moedas. Em meados do século XIX, as instituições bancárias estavam sendo organizadas e os empréstimos, via letras de câmbio, eram ainda realizados por comerciantes que, muitas vezes, estão na origem das principais casas bancárias.

No Brasil, a casa bancária de Mauá funcionava nos moldes desta tradição comercial-creditícia. A comprovação deste fato será apresentada através da descrição de diversos exemplos retirados de sua correspondência bancária, juntamente com os cálculos realizados para definir as taxas do juro e do câmbio.

I- Introdução

Existem poucos trabalhos sobre a história dos negócios no Brasil. Esta carência pode gerar alguns equívocos na definição do caráter dos negócios desenvolvidos no país ao longo de sua história.

Por exemplo, um estudo sobre a prática empresarial no século XIX, no Brasil, teria um nome bastante conhecido, mas pouco analisado, do ponto de vista acadêmico - o barão e visconde de Mauá. A imagem de empresário arrojado foi construída a partir de sua Autobiografia, que delineia uma espécie de roteiro de suas atividades, destacando seus empreendimentos e o caráter singular, destes, para a época. A maior parte dos biógrafos, posteriormente, utilizaram a mesma estrutura para comentar as iniciativas e o espírito empreendedor de Mauá.

Porém, a leitura de sua correspondência surpreende o leitor por causa de seu conteúdo. As cartas - devidamente organizadas e datilografadas, guardadas pelo Instituto Histórico e Geográfico Brasileiro - constituem parte da correspondência de Mauá que foi preservada. O lote contém basicamente as que foram escritas por Irineu Evangelista de Souza, barão e visconde de Mauá, a um de seus agentes, Ricardo Ribeiro, responsável pela filial do Banco Mauá na cidade do Rio Grande. Trata-se, na verdade, de uma "correspondência bancária". O equívoco consiste justamente em definir, para o padrões da época, quais eram as atividades usuais de uma casa bancária.

As cartas noticiam as transações bancárias e comerciais desenvolvidas entre as agências do Rio de Janeiro e do Rio Grande. A agência do Banco Mauá no Rio Grande iniciou suas operações oficiais em janeiro de 1859, como filial do Banco Mauá de Montevidéu. No mesmo ano, ganhou autonomia e o gerente, Ricardo Ribeiro, tornou-se o responsável pelos negócios na região.

A agência do Rio Grande intermediava diversas operações com outras cidades gaúchas e cidades da região do Rio da Prata. Essas operações tiravam partido justamente da unicidade que havia na região conhecida como "pampas". A província brasileira do Rio Grande do Sul, a jovem nação uruguaia e as Províncias Argentinas não tinham propriedades e fronteiras definidas e compartilhavam de uma mesma base produtiva - a criação de gado. Os homens e a moeda também circulavam livremente,

caracterizando uma diversidade cambial que propiciava operações especulativas, envolvendo papéis comerciais dos produtos exportados e as moedas em circulação.

Do outro lado, na matriz localizada no Rio de Janeiro encontrava-se o porto principal de escoamento do café, produto que, em meados do século XIX, liderava as exportações brasileiras. A diferença da base produtiva entre o Rio de Janeiro e o Rio Grande fixava valores diferentes da moeda brasileira (o mil-réis) em relação à libra inglesa, que funcionava como base de referência para a cotação cambial. No Rio de Janeiro, o dinheiro brasileiro era valorizado na época da safra do café, quando entrava a libra em grande quantidade; na entre-safra, a carência da libra desvalorizava o mil-réis. O mesmo mecanismo acontecia no sul do Brasil, porém, relativo à produção dos derivados de gado. Como a safra do café e o abate do gado davam-se em épocas diferentes, a cotação do mil-réis, no Rio Grande, era normalmente diferente do valor do dinheiro da capital brasileira. Essa diferença cambial era a essência que fundamentava as operações desenvolvidas entre as duas agências.

Dessa forma, com o intuito de precisar o teor das atividades desenvolvidas pelo Banco Mauá, a leitura das cartas conduziu ao estudo das operações comerciais e financeiras, desenvolvidas em meados do século XIX.

As principais operações realizadas serão apresentadas a seguir, ilustradas com oito exemplos para facilitar a compreensão dessas atividades.

II- A prática bancária.

As transações mais frequentes eram aquelas que procuravam tirar vantagem da diferença cambial entre as duas agências. A operação básica era o desconto de papéis comerciais, que consistia em adiantar o pagamento do papel antes de seu vencimento. O primeiro exemplo ilustra este tipo de transação:

Exemplo 1: 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 empregue 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 “que aqui serão negociadas a dinheiro”, tirando vantagem da diferença no câmbio. Por exemplo, uma letra de 100 libras era descontada no Rio Grande, com o câmbio a 26, por 923\$400 rs; enviada ao Rio de Janeiro, seria negociada a dinheiro pelo valor de 950\$500 rs, com base no câmbio a 25 $\frac{1}{4}$.²

Na capital brasileira, o papel foi redescontado, ou seja, a letra foi oferecida a um outro banqueiro ou negociante e foi (re)descontada mediante o endosso no verso. As letras de câmbio acabavam funcionando como um meio circulante através de um ou mais endossos que iam sendo discriminados no verso. Se houvesse algum problema com o papel, todos os assinantes poderiam ser indiciados. O redesconto garantia a agilidade dos negócios, desde que a letra fosse “confiável”, isto é, a responsabilidade pelo papel estivesse a cargo de uma firma reconhecida no mercado como boa pagadora.

Para assegurar o recebimento dos papéis, Mauá instruía Ricardo Ribeiro a proceder da seguinte forma:

“Quando os Sacadores não forem muito fortes quer das letras sobre Londres ou Paris quer sobre esta [Rio de Janeiro] será bom que declarem no Corpo das letras valor de taes e taes generos a quantidade ou peso se for possivel por tal Navio, pois as letras assim sacadas dão direito sobre os generos se ainda não passarão a mãos de terceiros no caso de fallencias. Na Europa e na America do Norte os precedentes já firmarão esta regra. Durante a crise passada, nossa casa apenhorou-se de

carregamentos na Inglaterra, na Suécia, e na América do Norte, sem outro título senão a posse de letras assim sacadas contra casas que fallirão, e que nos salvou de bem forte prejuizo.”

Uma letra de câmbio representava um negócio em que estivesse envolvido duas ou mais moedas. As vendas para o exterior tinha suas promissórias em libras, assim como as compras, por isso Mauá as considerava letras de câmbio, pois o recebimento seria em mil-réis. Nota-se que os prazos eram longos, pois o banqueiro só aconselhava o desconto caso faltassem apenas seis meses para o seu vencimento. Esses prazos, por sua vez, abriam margem à manipulação dos índices pois, dependendo da época ser de safra ou entre-safra, podia-se prever a alta ou a queda do índice dali a seis meses.

No desconto de letras, o banqueiro podia ter dois ganhos: na diferença cambial e nos juros cobrados pelo tempo que faltava para o vencimento (os seis meses). Por esse motivo, o banqueiro dava preferência aos papéis comerciais que garantiam esse ganho duplo.

O próximo exemplo mostra um caso de empréstimo simples, cujo ganho seria apenas o juro bancário, e a estratégia que empregava para evitá-los:

Exemplo 2: "O crédito dado a João Raimundo para poder sacar até 20 contos foi para uma conta corrente aí [Rio Grande], tendo além da responsabilidade dele (que é boa segundo me informam) a garantia do Barão de Antonina por carta que me escreveu".

Mauá orientava Ribeiro para que nestes casos, exigisse no ato do adiantamento uma letra aceita ou um vale assinado pelo cliente a favor da Casa. O título poderia ser reformado ou substituído nos vencimentos, mas a Casa sempre ficava com o direito de exigir o pagamento mediante aviso prévio com razoável antecipação. Além disso, como o único ganho seria no prêmio, o cálculo dos juros deveria ser acima da taxa cobrada normalmente, isto é ao invés de 12% (índice anual no Rio Grande) cobrar-se-ia 18% “para afastar os pretendentes, e mesmo assim só por exceção de regras aos que offerecerem garantias maiores”

Um dos riscos desse tipo de adiantamento era o pedido de prorrogação do prazo de pagamento, a chamada reforma da letra, que acontecia quando, no dia do vencimento, o aceitante (a pessoa que recebeu o dinheiro) pedia um novo prazo para o pagamento, pagando os juros correspondentes ao tempo adicional concedido. Eram os papéis não realizáveis no vencimento, cujo temor justificava as exigências para com o cliente dos papéis assinados.

Mauá explica o motivo pelo qual evitava esses papéis:

“Esta necessidade digo de uma carteira realisavel nos vencimentos é ainda mais palpitante em meus Estabelecimentos bancarios que tirão um proveito magno do movimento de fundos, entre as diferentes praças da mesma Provincia, o norte do Imperio e esta Capital, o Rio da Prata, bem como com a Europa. - Como realizar estas evoluções rapidas e de tanto proveito com uma carteira composta de titulos reformaveis, embora muito bem garantidos?”

As operações desenvolvidas pelo banco eram regidas pelo andamento dos índices cambiais e pela taxa dos juros anuais, que ditavam o ritmo da evolução das transações a serem efetuadas.

Além disso, a combinação de saque/remessa e desconto de letras garantia a vantagem na diferença cambial, com o saque em um local e a remessa para o recebimento em outro lugar. Este procedimento poderia envolver diversas praças, o que multiplicaria estes ganhos.

Irineu Evangelista de Souza possuía agências em Santos, São Paulo, Campinas e Pará (Banco Mauá); em Londres, Manchester e Paris (Mauá, Mac Gregor & Cia); em Nova York (Mauá, Dixon & Cia). Nos países platinos, além da agência de Montevidéu, havia sucursais do Banco Mauá em Salto, Paissandu, Mercedes, Cerro Largo, no Uruguai; Buenos Aires, Rosário e Gualeguaiichi, nas províncias argentinas.

O mesmo papel poderia percorrer duas ou mais cidades, dependendo da diferença entre os índices cambiais. Sendo “agências do mesmo dono”, como costumava dizer, as remessas com letras tinham outras vantagens: evitavam o pagamento de frete e seguro (1/2% cada), substituíam o dinheiro, e a compensação, para o banco, era interna - o valor pago pela letra era documentado como débito e o valor sacado no vencimento da letra era considerado crédito; no balanço semestral, a diferença apareceria como débito ou crédito.

Estes ganhos com o câmbio induziam o banqueiro a transformar um adiantamento de dinheiro (um empréstimo) em operação de saque e remessa, como mostra o exemplo a seguir:

Exemplo 3: No Rio Grande, um cliente chamado Beckman estava com grande necessidade de fundos, já obtivera a permissão do adiantamento e escrevera a Irineu Evangelista para ser informado do câmbio em que o montante seria negociado. Mauá, porém, recusava-se a dar esta informação e ainda recomendava a Ribeiro - exigir em troca do dinheiro a entrega dos "conhecimentos endossados em branco, e sacando sobre Banqueiros de toda a respeitabilidade e somente por três quartas partes das facturas..." A recusa da informação sobre o câmbio acontecia porque a intenção do banqueiro era especular com o índice cambial - se o câmbio estivesse a 24, Ribeiro deveria fazer o negócio ao câmbio de 24 1/2 ou 24 3/4. Por exemplo, se Beckman possuísse uma letra de 100 libras como garantia, Ribeiro adiantaria por 75 libras, cobrando um câmbio 2 ou 3% acima do vigente, fazendo as seguintes contas: as 75 libras eram iguais a 18.000 pences, que, ao câmbio de 24 pences por 1\$000 rs, deveriam valer 750\$ rs; só que o negócio seria feito ao câmbio de 24 3/4, de modo que as 75 libras seriam trocadas por 727\$272 rs, que seria então o valor recebido pelo cliente.

Em outro caso de adiantamento de dinheiro, contido na mesma carta, é interessante observar outros aspectos que prevaleciam na concessão de empréstimos:

Exemplo 4: "O Sr Joaquim Pereira Marinho pede-me a abertura de um crédito de 30 contos a favor de Domingos Soares Barboza dessa Cidade [Rio Grande] para ser usado nos seguinte termos: quando Barboza receber qualquer quantia por c/ desse crédito dever dar um saque sobre Marinho. Dez dias de vista precisos, declarando no corpo da letra receber essa importância de c/ ordem de Marinho contra tal ou tal carregamento. - Convém-me servir a Marinho porque há probabilidade de para a Bahia seguir uma causa importantíssima que temos no Tribunal do Comércio relativa a falência de Ferreira e esse sujeito tem as melhores relações com muitos Dezembargadores..."

Neste exemplo, fica evidente a forte motivação proporcionada pelas relações entre o banqueiro e as autoridades na condução dos negócios; além disso, a garantia era consolidada pelos carregamentos declarados “no corpo das letras”.

Quanto aos instrumentos de crédito, a opção por um deles dependia das circunstâncias. Nos exemplos 3 e 4, o banqueiro procurou evitar as cartas de crédito para forçar as operações de saque e remessa entre as agências do Rio de Janeiro e do Rio Grande, que ofereciam um ganho duplo. Porém, entre as agências da Região da Prata e do Rio Grande, o uso das cartas de crédito era recomendável. O fator que

determinava essa diferença era o poder de emissão que o Banco de Montevideu possuía.

Na carta do dia 11 de setembro de 1859, Mauá falava de seu desejo de ver disseminado na região sul o hábito da utilização de bilhetes (notas) do Banco Mauá e das Cartas de Crédito, detalhando o que tinha em mente:

“O pensamento he induzir os que levão dinheiro para a Campanha quer d'essa Provincia quer Oriental, a depositar seguro nessa Agencia, levando as cartas de crédito a vista dos quaes sacarão sobre a Casa de Montevideo ou sobre essa Agencia pela importancia do gado que comprarem dessa forma evitão os riscos e trabalho incommodo de conduzir metais pela Campanha pelo menos enquanto as notas não são geralmente recebidas serão de muita utilidade estas Cartas de Credito - Ao principio, como todas as cousas novas, encontrarão objecções porem, com o tempo, quando ficar bem sabido que os saques sobre Montevideo e sobre essa Agencia encontrão pronto acolhimento a vantagem desse meio de mover fundos irão sendo apreciadas parece-me que a authorisação para sacar contra as cartas de Credito deve ser de 8 a 10 dias de prazo, (emquanto não he possivel elevar a 15 dias) porem o Vmce. consultar e resolver o que for praticavel a respeito. “

Para o banqueiro, as cartas de crédito deveriam estar vinculadas às contas bancárias - o cliente depositava uma certa quantia em conta corrente e receberia cartas de crédito correspondente ao dinheiro depositado. Quanto ao ganho natural do banco, isto é, à diferença entre a taxa paga pelo dinheiro depositado e a taxa cobrada pelo dinheiro emprestado, Mauá orientava o seguinte:

“...quanto a diferença que deve haver entre o preço que a Agencia toma dinheiro a premio e a taxa por que desconta ou adianta em c/c sua pratica d'esse mercado lhe permitirá estabelecer o que convem. - A meo juizo, conviria talvez deixar em 12 p % a taxa de descontos, e na força da safra augmentar mesmo alguma coisa, pagando a casa nunca mais de 8 quando estiver dando a 12 e nesta proporção, diminuindo mesmo na razão de metade isto he 6 e 12 nos mezes certos em que me consta que há seus dinheiros parados; poderá dizer-me que com tamanha diferença não indusiremos os depositos, porem por outro lado convem mostrar independencia e fazer sentir que he um serviço que o Estabelecimento presta, em prestar-se a servir d'intermediario p.^a a realização dos pagamentos, pagando ainda em cima juros por guardar o dinheiro ou pelos saldos que cada um quizer conservar à Agencia...”

Além da carta de crédito, o banco poderia dar ao cliente um bilhete emitido pelo Banco Mauá de Montevideu. Nessa época, muitos bancos podiam emitir bilhetes bancários que cumpriam também a função de meio circulante.

No Brasil, o direito de emissão das casas bancárias foi o pivô da polarização entre duas correntes monetárias: metalistas e papelistas.

O fato dos bilhetes bancários circularem como dinheiro, possibilitava aos bancos multiplicar seu poder operacional - a capacidade de emissão equivalia, em média, ao triplo do capital em caixa. No Brasil, sempre houve carência de meio circulante e a política metalista do governo, contrária a essas emissões, tinha em meta substituir as notas emitidas por metal, agravando essa carência.

Em 1853, o recém-criado Banco do Brasil centralizou as emissões em suas mãos, tirando dos bancos particulares o direito de emissão. Em 1856, uma política mais liberal adotada pelo ministro Souza Franco concedeu novamente o direito de emissão a algumas casas bancárias. A crise que viria logo a seguir, em 1857, forneceu munições aos opositores do ministro para atacar a política emissionista, fortalecendo a

idéia de que a circulação em metal era o meio mais seguro de proteger a economia do país contra as crises monetárias.

Os papelistas, por sua vez, condicionaram a crise a problemas de ordem externa, as causas estariam na bancarrota de bancos ingleses e americanos. Um fator que fortalecia esta posição era que, na época, o café estava em plena ascensão, apresentando um crescimento progressivo da produção e da exportação. Porém, a política de restrição da moeda prosseguiu, em plena ascensão da produção cafeeira.

Para Mauá, esta política monetária interferiu de forma adversa em seus propósitos de expansão dos negócios bancários no Brasil. O banqueiro tinha uma posição claramente favorável à emissão de papéis bancários, defendendo a vantagem da moeda fiduciária para o incremento do meio circulante e multiplicação dos negócios. Porém, o ministério de tendência metalista o havia forçado a aceitar a encampação do primeiro banco que fundara, o Banco do Brasil de 1851, para a criação do banco público, o do Brasil de 1853. Em seguida, sua nova tentativa de fundar uma agência bancária, sob a forma de comandita por ações, fora igualmente abortada. Mauá teve de se conformar com os limites impostos pela política governamental, que tentava manter um controle rigoroso sobre a abertura de novas instituições de crédito, através do controle da venda das ações, obrigando o uso de ações nominais à a casa bancária *Mauá, Mc Gregor e C*, fundada em dezembro de 1854.

Prejudicado, por um lado, o banqueiro, por outro lado, não deixava de tirar vantagens destas idas e vindas, que agitavam a circulação monetária. O projeto dos metalistas de substituir os papéis em circulação por moedas metálicas era adiado constantemente, mas o boato da eventual execução era veiculado a todo momento, gerando expectativas e preparativos para a medida.

Nas cartas, a partir de fevereiro de 1862, são frequentes os comentários sobre a possibilidade do Banco do Brasil descontar suas notas em ouro. Este fato ocasionaria uma desvalorização do metal no Rio e aumentaria o passe, isto é, a diferença do valor do ouro entre o Rio de Janeiro e o Rio Grande para mais de 8%, e surtiria maiores efeitos na diferença com a onça, que circulava na Região da Prata.

O pagamento em metal no Rio de Janeiro abriria mais uma possibilidade de especulação - entre a libra, o ouro e os índices cambiais, como pode ser observada no exemplo a seguir:

Exemplo 5: Na carta do dia 6 de agosto de 1862, Mauá avaliava que o pagamento em ouro pelo Banco do Brasil baixaria o valor do metal no Rio de Janeiro para 29\$500rs. e, se fosse mantido o valor no Rio Grande a 32\$, elevaria o passe para mais de 8%, tornando viável a importação de ouro da Europa. O câmbio no Rio mantendo-se a 27, significava que uma libra estaria sendo comprada por apenas 8\$890 e o ouro seria pago ao câmbio baixo e remetido para o Rio Grande, onde o passe de mais de 8% seria o suficiente, segundo Mauá, para cobrir a importação do metal. Apesar das constantes expectativas sobre o pagamento em ouro, isto só viria a ocorrer em 1863.

Enquanto isso, as operações que envolviam o câmbio e a cotação da onça, moeda em circulação no Prata, eram constantes. O manejo da onça oferecia um leque de opções envolvendo as agências do Rio da Prata, do Rio Grande, do Rio de Janeiro e Londres. A complexidade das operações não intimidava o banqueiro, muito pelo contrário, ele demonstrava ter grande habilidade no manejo dos diferentes instrumentos, como fica evidente no próximo trecho:

“Na posição de minhas casas Bancarias temos de avaliar o preço das Onças, e do ouro Nacional, e o Estado do Cambio no Rio da Prata aqui pois não havendo

comissão a pagar, é claro que a transação de compra ou venda de cambiais se realiza aonde melhor convém, isto he comprar as cambiais em um lugar, vende-se ou negocia-se em outro, ou emprega-se o dinheiro em metal para remeter de uma p.º outro ponto segundo convenha a vista da posição do cambio regulador (sobre Londres). Devo tambem preveni-lo que estas operações sendo de immediata realização jamais me podem causar embarços ainda que avultem, por exemplo sacar por um Paquete, tomar em outro, ou remeter-me letras de Cambio p.º lhe ir na volta do vapor o producto em dinheiro (do papel) são operações que pode alargar até os limites do possível, sem receio de apertar-me.”

Um exemplo de especulação entre o valor da onça, da libra e das diferenças cambiais pode ser observado no exemplo a seguir:

Exemplo 6: Na carta do dia 17 de junho de 1861, Mauá previa uma queda do câmbio no Rio Grande para 24. Com o câmbio no Rio de Janeiro em 25 ½, ele aconselhava Ribeiro a sacar em libras no Rio Grande, a 90 dias, sobre o Rio de Janeiro; isto é, comprar as libras a 24, remetê-las em 75 dias para serem vendidas a 25 ½ e cobrir o pagamento do saque. Uma outra opção seria adquirir onças no Rio Grande através de um saque de 90 dias sobre Londres; a libra, cotada a 24 pences, era equivalente a 64 shillings por onça³. O ouro seria remetido para o Rio da Prata, onde a cotação estava entre 65 e 66 shillings, cotação vantajosa para se trocar a onça pelo dinheiro inglês, que seria enviado para Londres, em 75 dias, para pagar o saque feito no Rio Grande.

Este exemplo dá duas possibilidades de ação para os papéis percorrem circuitos diferentes: do Rio Grande para o Rio de Janeiro; ou do Rio Grande para o Rio da Prata e, de lá, para Londres. No próximo caso, um só circuito abrange todas estas regiões:

Exemplo 7: Na carta do dia 3 de maio de 1860, Mauá informava Ribeiro que dera instruções ao Rio da Prata para enviar onças ao Rio Grande, onde seriam trocadas por papel-moeda e enviadas para o Rio de Janeiro. Desta operação, pretendia-se tirar partido do declínio do câmbio em Montevidéu, onde a onça passara de 68s (shilling) para 65s. A onça a 68s, ao câmbio no Rio Grande de 25 ½, equivalia a 32\$316 rs; a queda para 65s significava que, no Rio Grande, equivaleria a 30\$891 rs. Como a onça no Rio Grande valia 32\$, era lucrativo comprar onças em Montevidéu após a queda (a 30\$891rs) e remetê-las para o sul do Brasil, onde seriam trocadas por réis (a 32\$ rs); do Rio Grande seguiriam para o Rio de Janeiro, onde seriam trocados pelo dinheiro inglês que estava cotado a 27 pences por conto de réis. Na capital brasileira, a onça a 32\$, ao câmbio de 27, era equivalente a 864 pences e, como 12 pences equivaliam a um shilling, 864 pences era igual a 72s. Comparando-se com o valor da onça inicial em Montevidéu (65s), havia uma diferença de 7s, aproximadamente 9,7%. O dinheiro seguia então para Londres para cobrir os saques realizados pela agência do Rio da Prata. Essas transferências em dinheiro de um país para outro pagavam em média uma taxa de 2%, somando as taxas cobradas no Brasil e os juros cobrados pelo tempo demorado para quitar os saques, resultavam normalmente em um ganho de 2% para uma operação concluída em torno de um mês.

Uma outra operação, envolvendo o desconto, demoraria mais tempo para completar o circuito, como demonstra o exemplo a seguir:

Exemplo 8: Em carta do dia 5 de dezembro de 1860 uma operação similar a anterior foi realizada, envolvendo onças vindas do Rio da Prata mas aplicadas por Ribeiro em letras a 90 dias sobre o Rio de Janeiro. As contas eram as seguintes: a onça estava cotada, no Rio da Prata, a 66s e foram enviadas para o Rio Grande, onde o câmbio estava cotado a 26 que, em réis, seria equivalente a 30\$461 rs. Na cidade

gaúcha, a onça foi trocada a 32\$ rs e Ribeiro pegou uma letra para ser sacada a 90 dias no Rio de Janeiro, para quando Mauá previa câmbio de 27; o que significava que, caso Mauá precisasse comprar libras para enviar para Londres, o câmbio no Rio a 27, fazia com que a libra valesse 8\$890rs, mais barata do que a 26, quando a libra valia 9\$231 rs.

Este caso desenvolve a uma seqüência parecida com o exemplo 2, sobre descontos e remessas de letras ou cartas de crédito tomadas a 90 dias, porém, envolvendo quatro praças e apostando na diferença entre onça/libra, no Prata, o mil-réis/libra no Rio Grande e no Rio de Janeiro, e a libra em Londres. O ganho em cima da diferença cambial (4%), mais o desconto (3%), mais o ganho no câmbio das onças, cerca de 5%, menos 2% da remessa, somaria 10%. Na remessa da libra para Londres, descontar-se-ia 2%, perfazendo 8%, para uma operação de aproximadamente 4 meses.

É importante observar que, no período de 1859 a 1864, o dinheiro na Inglaterra era obtido a um índice que variava de 5 a 6% ao ano, em tempos normais, chegando a 8 e 10% nos períodos de instabilidade, como foi no caso da Guerra Civil Americana; no Rio de Janeiro, o índice girava em torno de 8%, subindo para 10 e até 12% nas crises comerciais; no Rio Grande, manteve-se em torno de 12%; na Região da Prata, o índice variava de 12 a 21%.

Pode-se deduzir por estes números que as operações de saques e remessas podiam ser realizadas no limite dos prazos, uma vez que o empréstimo de dinheiro em Londres para cobrir eventuais falhas era compensador. Porém, a dificuldade era grande para que os bancos ingleses liberassem o desconto dos papéis apresentados, nem sempre aceitos e, quando aceitos, dava-se em condições desvantajosas. Dessa forma, as transações com os bancos ingleses aconteciam normalmente quando algum acontecimento imprevisto provocava uma alteração no câmbio e atrasava as remessas de dinheiro a tempo de cobrir os saques realizados sobre Londres.

Os imprevistos normalmente eram frutos de acontecimentos políticos que costumavam desestabilizar o andamento dos negócios. No período de 1857-1864, Europa, Estados Unidos e Região da Prata passavam por momentos de grande instabilidade política, que geravam variações cambiais imprevisíveis e repentinas. Para arbitrar as operações mais lucrativas, era necessário estar a par de todos os fatos. Muitas vezes, o comerciante ou banqueiro tinha acesso a informações que os jornais ainda não tinham publicado, não sendo raras as ocasiões em que o comerciante era a fonte das notícias. A rede de agentes espalhados pelos mais diversos pontos, dava uma grande vantagem ao primeiro que realizasse as operações e que, por esse motivo, poderia escolher os melhores papéis, com os melhores índices. Estar atento aos acontecimentos significava muitas vezes ter acesso a governantes e assessores, que fazia da arbitragem um jogo de poder.

As atividades desenvolvidas por Mauá podem ser qualificadas naquilo que se costumava chamar de “câmbio por arbítrio”.

O câmbio por arbítrio pode ser identificado na origem do moderno conceito de arbitragem que “consistia em sacar letras sobre aquela praça ou feira em que a cotação ou a ulterior disposição do dinheiro se mostrassem mais vantajosas. Para a consecução deste objetivo era imprescindível um perfeito conhecimento da situação do mercado, tanto de mercadorias como de capitais, obtidos através de correspondentes e confidentes, quando não das próprias autoridades políticas. O homem de negócios estava constantemente alerta sobre as oscilações das cotações dos câmbios em cada feira e praça comercial e as eventuais flutuações que pudessem ocorrer em

consequência da chegada de metais preciosos, conflitos políticos ou qualquer outra causa.”⁴

A manipulação de letras de câmbio estava a cargo de grandes comerciantes que possuíam agentes nos mais diversos pontos do mundo, o que facilitava a troca das moedas e a remessa de valores. Para desvendar o funcionamento dessas atividades é esclarecedor o livro *L'Evolution de la Lettre de Change*⁵ de Raymond de Roover, que investigou a origem e o funcionamento da letra de câmbio no ocidente. Ao relacionar o desenvolvimento do crédito com a necessidade de dinamizar as trocas comerciais, o autor estudou o desenvolvimento dos instrumentos de crédito do século XIV ao XVIII.

O comércio europeu desenvolveu o uso das letras de câmbio e da compensação das trocas para evitar ao máximo o uso do dinheiro. A atuação em diversas regiões, que faziam uso de moedas diferentes levou naturalmente os grandes comerciantes a centralizarem operações de câmbio de moedas que, associadas às trocas comerciais realizadas, acabavam por torná-los comerciante e banqueiros concomitantemente. Como todo o comércio funcionava na base do crédito, o desenvolvimento do uso da letra de câmbio aperfeiçoou mecanismos que corporificavam as duas necessidades - crédito e troca de moedas.

A arbitragem realizadas pelos grandes mercadores-banqueiros era a arte de tirar partido do câmbio de moedas que mais favorecesse àquele que dispunha de meios de troca-las. Nesse jogo eram realizadas operações usurárias que ficavam ocultas pela troca das moedas. Era através da manipulação dos índices cambiais que se cobrava um ganho pelo tempo dado para que uma determinada quantia fosse paga; foi também a fórmula encontrada pelos comerciantes italianos, que a desenvolveram, para fugir aos cânones da igreja católica.

O comerciante-banqueiro mantinha uma correspondência regular com o responsável por cada agência, mantendo-se sempre informado sobre as condições políticas e econômicas de cada região e sobre o valor do câmbio local. Centralizando as informações recebidas, decidia as operações que seriam realizadas.

As atividades desenvolvidas por Mauá são semelhantes às descrições contidas no livro de de Roover. Os desdobramentos em função de um acontecimento importante, ocorrido em meados do século XIX, pode ilustrar essa constatação. Alguns meses antes da Guerra Civil Americana ser deflagrada (1861), Mauá fazia a seguinte análise:

“As noticias que hoje, pelo Vapor Francez, nos vem a mão está longe de ser satisfactorias: o que está nos papeis publicos é nada a vista do que referem as cartas particulares e as noticias telegraficas; parece certo que a União Americana vae passar por uma luta e abalo profundo - havia receio em Londres de que soffresse abalo o credito das casas colossaes de Baring, Brown Shipley, e Peabody, que tem envolvido nos negocios com os Estados Unidos, e seus Governos, dos diferentes Estados, algumas dezenas de milhões de Libras Esterlinas! E este receio creava um mau estar no mercado que durará enquanto não forem de qualquer forma solvidas as graves questões que se agitação. Quasi todo o café que aqui se embarca p.º os Estados Unidos he pago por meio de saques sobre essas tres casas e dahi pode o meu amigo calcular o estremecimento que teriamos de suportar se qualquer d’ellas suspendesse - Estamos pois outra vez com receio de grandes transtornos commerciaes, que todavia he bem possivel (e Deos há de permitir) que se arredam de nossa Praça, todavia em presença de uma semelhante situação, cumpre-nos restirngir as operações sem dar a entender que o faremos, pois não convem, augmentar a desconfiança dos outros mostrando-nos

nós também reciosos do futuro. Durante os dois ou três meses nada sacarão aqui sobre Londres ...”

O receio de Mauá acabaria se concretizando. A guerra elevou os juros (chegando a 10% em Londres) que, por sua vez, gerou a suspensão dos pagamentos, artifício utilizado pelos bancos para evitar maiores perdas. Mesmo assim, algumas casas inglesas quebraram e muitos saques adiantados no Brasil não tiveram um pronto pagamento na data prevista. Segundo Mauá, quase todos os papéis comerciais, descontados no Rio de Janeiro sobre Londres, eram de carregamentos de café para os Estados Unidos, sob a responsabilidade de bancos ingleses.

A consequência imediata para o câmbio brasileiro foi a queda, devido às dificuldades de venda do café nos mercados americano e europeu. O próximo exemplo relata esta situação:

Exemplo 9: Em julho de 1861, o câmbio havia baixado no Rio de Janeiro a 24 1/2 - 24 3/4. Mas, Mauá previa que a baixa no câmbio aumentaria as vendas do café que, por sua vez, produziria uma alta novamente. No Rio Grande o câmbio estava a 24 e, assim, Mauá instruiu Ribeiro a sacar ao câmbio baixo o máximo que pudesse sobre o Rio de Janeiro, o que equivalia a trocar, por exemplo, 10 libras por 100\$ rs para serem pagas dali a 30 dias, na capital brasileira. A operação foi bem sucedida, pois o câmbio, entre agosto e começo de setembro, subiu a 25 no Rio de Janeiro e as 10 libras foram pagas pelo valor de 96\$ rs.

A habilidade de um banqueiro era testada nos momentos de crise. Por este motivo, a avaliação sobre os acontecimentos e a previsão do andamento dos índices cambiais eram temas frequentes nas cartas. Um acerto ou um erro poderia significar ganhos ou perdas significativos.

III- Conclusão

Concluir, neste estudo sobre a prática bancária de Mauá, significa refletir sobre temas ou questões que surgiram a partir da constatação do teor dessas atividades.

A manipulação do câmbio e dos papéis comerciais traz embutido ganhos que podem ser reconhecidos como especulativos. O lucro nessas atividades justificam a largueza de capital disponível para ser aplicado, às vezes com grande risco, em empreendimentos pioneiros no Brasil. Logo, sustentando o “grande empreendedor brasileiro” do século XIX, temos o banqueiro versado na prática da arbitragem.

Uma outra reflexão é originada pela ausência de referências a essas atividades nos manuais de história econômica. Quando Raymond de Roover escreveu sobre a letra de câmbio, Fernand Braudel já escrevia na apresentação que as “novas luzes dirigidas sobre as atividades cambiais” traria complicações à tarefa do historiador, obrigando-o a recompor a “grande história”.

Jacques Le Goff, por sua vez, ao analisar os mercadores e banqueiros da Idade Média, fala de um “sentido e gosto - quase patológico - do segredo nos negócios.” E continua: “É essa obsessão do segredo que frequentemente se deve o facto de estarmos tão mal informados mesmo relativamente aos casos em que existem documentos. Os mercadores medievais - especialmente os genoveses - para não fornecerem informações a eventuais concorrentes, omitiram ou camuflam nos seus livros, nos seus contratos, nos seus actos notariados, o destino dos seus empreendimentos, calaram o nome dos seus correspondentes, a natureza das mercadorias.”⁶

A mesma “desinformação” ocorre sobre os negócios no Brasil. Esse desconhecimento tem levado os historiadores a diminuir a importância do setor mercantil e financeiro, desde a constituição da sociedade brasileira. Existe ainda o

agravante dessa sociedade ter sido montada na lógica dos investimentos das atividades mercantis, na expansão comercial dos séculos XV e XVI. O estudo dos negócios no Brasil pode contribuir para que a “grande história”, a que se refere Braudel, seja reconstruída e favoreça a compreensão de problemáticas que se mantiveram na sociedade brasileira.

¹ Este artigo é parte de minha dissertação de Mestrado em História Econômica, defendida na Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas (USP), em outubro de 1995. Devo ao CNPq o auxílio financeiro para a consecução da pesquisa e à FAPESP o auxílio para a redação da dissertação.

² Correspondência ativa, comercial do Barão de Mauá. Originais com cópias datilografadas. IHGB. Os trechos transcritos neste artigo foram retirados das seguintes pastas: Doc. 9, 10, 11, Lata 513. O câmbio a 26 significava que 1\$000 (mil) réis eram equivalentes a 26 pences; 1% de 26, vale aproximadamente 0,25; a diferença de 25 para 26 (1 pence) equivale a 4%.

³ O cálculo consiste em regra de três simples, se 1\$000 valem 24 pences, 32\$ (valor da onça) vale 768 pences; um shilling valendo 12 pences, 768 pences equivalem a 64 shillings.

⁴ Valentin Vásques de Prada - *História Económica Mundial* - Porto, Livraria Civilização Editora, p. 335

⁵ .Raymond de Roover - *L'Evolution de la Lettre de Change, XIV-XVIII siècles* - Paris, Librairie Armand Colin, 1953, p. 63

⁶ Lisboa, Gradiva, p. 66