

Crédito, especulação e acumulação nos negócios mercantis. Rio de Janeiro: 1842-1857\*

Marcia Naomi Kuniuchi

Professora adjunta da Fundação Universidade  
Federal do Rio Grande

Resumo: Na década de 1850, 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. Neste artigo, deve ser analisado se, no âmbito dos negócios privados, cujas transações eram sustentadas pelo manuseio de letras de câmbio e de crédito, passadas pelos agentes mercantis, que sustentavam o grande comércio, os negócios de crédito sofreram o impacto da criação desses novos bancos.

Na sua origem, atividade do mercador estava relacionada ao desenvolvimento dos meios de transporte e de garantias de condições adequadas para permitir a mercancia, principalmente no comércio de longa distância.

Uma mudança importante foi a sedentarização dos homens de negócio, ocorrida no último quartel do século XIII, que foi assegurada pela adoção do seguro marítimo e pela criação de mercados urbanos, e tudo isso resultou na especialização comercial, que se tornou definitiva com o aparecimento, um século depois, do método de partidas dobradas, o marco da moderna contabilidade mercantil. Acrescenta-se, ainda, a importância da instrução para viabilizar o acompanhamento à distância dos negócios, por meio da correspondência.

Em meio a essas mudanças, o comércio separou-se do transporte e, em meio à essa efervescência nos negócios mercantis, surgiu a banca moderna cuja origem está ligada à necessidade do câmbio de moedas, sendo que o crédito vinha no bojo dessas operações. Os pagamentos, remessas 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 e dos riscos das operações.

---

\* Este artigo contém partes da tese de doutoramento: *Crédito, negócios e acumulação. Rio de Janeiro: 1844-1857*, defendida no departamento de História/USP, em 2001.

A letra de câmbio era o comprovante dessas transações. Modalidades embrionárias de letras surgiram com o renascimento comercial no século XI, mas, somente no século XIV, passaram a funcionar como instrumento de câmbio de moedas e de crédito, e a fusão do câmbio e do crédito é precisamente uma das principais características do contrato de câmbio.

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.30)

Segundo o autor, 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 freqüência, o emprestador de fundos. O surgimento do endosso, no século XVII, tornou os papéis negociáveis e, finalmente, no século XVIII, os ingleses desenvolveram o desconto, quando generalizou-se definitivamente as transações com os papéis comerciais.

Ao fazer essa história da evolução dos instrumentos de crédito, Raymond De Roover aproxima a mercancia da banca, consubstanciado na figura do *marchand banquier*. Para o autor, a história bancária das instituições oficiais não levou em conta essas atividades privadas, que burlavam as interdições religiosas e permitiam a atividade creditícia em meio às operações comerciais e de câmbio.

A letra de câmbio foi o principal instrumento de crédito no ocidente moderno, e a compreensão do seu emprego é fundamental para a história das instituições bancárias. Para justificar essa afirmação, De Roover critica a história dos bancos, feita a partir dos bancos públicos, pois, no seu modo de ver, essas instituições funcionavam, sobretudo, como bancos de circulação, e o alcance de suas operações mal ultrapassava os limites do local onde os bancos possuíam sua sede. Por outro lado, os bancos privados, que negociavam as

letras de câmbio, sustentavam o grande comércio e constituíam a força das bolsas e das feiras, e mais, eles determinavam a circulação do metal precioso através da Europa. (De Roover, 1953, p.143)

No Brasil, a continuidade das atividades mercantis portuguesas foi formalizada por meio da criação do Tribunal da Real Junta do Comércio, Agricultura, Fábricas e Navegação, após a chegada de D. João VI ao Rio de Janeiro.

Nessa época, prevaleciam regras de conduta pessoal, em que princípios como honra, honestidade e boa fé influíam para consolidar o nome do mercador na praça e perante seus pares. Esses atributos valiam a todos que participavam dos negócios no Brasil, matriculados ou não.

Dessa forma, o funcionamento das atividades mercantis, na primeira metade do século XIX, ainda era regido segundo usos e costumes estabelecidos ao longo do tempo pelos próprios homens de negócio. O auto-regulamento tinha como mecanismo de controle a obrigatoriedade de tornar público todas as alterações na empresa mercantil, ou de anunciar ao público qualquer acontecimento que viesse causar danos a terceiros.

Em 1850, foi publicado o Código Comercial, que visava estabelecer normas escritas para balizar as atividades mercantis. Mesmo assim, a imbricação dos negócios mercantis com as atividades bancárias ainda permanece no texto e isso pode ser constatado no título IV, que trata “dos banqueiros”, composto somente por dois artigos, sendo que o primeiro apenas os define como os “commerciantes que tem por profissão habitual do seu commercio as operações chamadas de Banco”; e o segundo que afirma que todas as “operações de Banco serão decididas e julgadas pelas regras geraes” estabelecidas no novo Código. (“Código Comercial”, 1891, p. 80)

Ou seja, era por meio da definição das regras mercantis que seriam julgadas as atividades de crédito e concessão de fundos. Por sua vez, para tratar da regulamentação das formas de manipulação e uso das letras de câmbio e da obrigação de seus agentes foram necessários detalhá-los do artigo 354 ao 427, que compõe o título XVI, do mesmo código.

Na leitura desses artigos, fica evidente a importância da manipulação desses papéis para a realização dos negócios mercantis. Como este trabalho tem por finalidade tratar do crédito mercantil por meio da manipulação de papéis comerciais e letras de câmbio, as fontes utilizadas foram os anúncios dos jornais, mandados publicar pelo corpo mercantil do

Rio de Janeiro, que continuou sendo o meio principal de comunicação dos agentes ligados aos negócios para legitimarem suas atividades.

Essa condição está presente em vários artigos do Código Comercial e eram aceitas como provas da movimentação dos negócios que iam desde o registro das firmas, alterações nas sociedades, falências, mudança de domicílio, falecimentos, cobrança de dívidas, etc.

As informações contidas nesses anúncios tornam-se preciosas para a reconstituição da prática mercantil no Brasil, no século XIX, porque apresentam com detalhes os mecanismos utilizados para a execução dos negócios.

O uso das letras e papéis comerciais para intermediar as operações era uma prática corrente, e os casos apresentados a seguir devem explicar melhor a aplicação desses instrumentos.

Nas chamadas de credores, costumava-se pedir a apresentação de letras e outros papéis para a comprovação da cobrança: em 13 de abril de 1845, *são chamados os credores da casa de Sebastião Joaquim de Souza e C. - rua S. Francisco da Prainha n. 18 - por letras, contas ou outros títulos.* (JC, 14/04/1845)

As hipotecas podiam ser saldadas em parcelas, por meio de letras. Na cobrança desses papéis, o motivo que originou a sua emissão, nem sempre ficava evidente, como mostra o caso a seguir: em 14 de fevereiro de 1854: *Francisco Joaquim de Castro faz referência à publicação de relação de letras perdidas, feita pelo Sr. comendador Manoel José de Bessa, sendo que uma delas foi aceita por João Baptista de Castro, no valor de 2:200\$707rs.; o anunciante faz ciente que não se entende com seu mano João Baptista de Castro, negociante em Minas, e há pouco estabelecido nesta praça, na rua dos Pescadores n. 28.* (JC, 14/02/1854)

Dois dias depois, um esclarecimento dá dimensão exata do negócio: *Manoel José de Bessa declara que no anúncio de 14/02 sobre a perda de um maço de letras, a quantia de 6:000\$ rs., que se refere a Honorato Manoel de Lima, é proveniente de uma hipoteca e não de uma letra, com vencimento, em 1854, da primeira das 26 parcelas.* (JC, 16/02/1854)

O pagamento da hipoteca em 26 parcelas mostra que essa modalidade de crédito garantia prazos mais longos para a quitação. No caso de adiantamentos concedidos a fazendeiros, começavam a circular, papéis comerciais emitidos pelos comissários, com o aceite do fazendeiro, para serem quitados em 4 ou 6 meses. Mesmo com direito a reformas,

as letras eram uma forma de crédito de curto e médio prazo e, quando o valor do papel emitido atingia um valor muito alto, o produtor era obrigado a hipotecar seus bens.

Muitas vezes, a conjugação de fatos diversos resultava em desentendimentos, como nesse caso de dissolução de firma e transferência de dívida: em 30 de agosto de 1844, foi anunciada a *dissolução da sociedade Ferreira e Porciúncula; o sócio Manoel Pedro Ferreira ficou com o ativo e passivo, desonerando o outro sócio: José Maria da Porciúncula.* (JC, 30/08/1844)

Meses após essa dissolução, notícias mostram que alguns problemas haviam ficado pendentes: em 20 de fevereiro de 1845, *José Maria da Porciúncula vem a público esclarecer que, em 08/02/1844, envolveu-se numa transação com João Gomes Ribeiro de Avelar, de quem acabou recebendo um crédito de 4:200\$ rs. Na espera do vencimento desta, acabou dissolvendo uma outra sociedade em que estava envolvido, e nessa separação, o sócio ficou com o referido crédito e outros títulos de dívidas, que foram divididos. No comércio, o traspasse de dívidas é feito por meio de: Pague-se ao Sr. fulano de tal, ou à sua ordem, ficando eu desonerado da boa ou má cobrança. Mas, agora, Porciúncula recebeu de José Gomes uma cobrança. Como o tem em grande conta, espera que possa ter havido mal-entendido, dado que Porciúncula confia em José Gomes a ponto de lhe confiar a sua fazenda, e é por isso que faz este anúncio.* (JC, 20/02/1845)

No mesmo dia, aparece publicada e resposta de João Gomes Ribeiro de Avelar: ele responde que *foi pago no dia 08/02 com o crédito de 4:200 \$ rs., e avisa que Porciúncula não será cobrado de boa ou má cobrança, e para que não passe novamente pela certeza de novas cobranças, avisa que não negociará mais com ele (...) Estimo que seja feliz, e tudo que lhe pertence.* (JC, 20/02/1845)

O anúncio acima mostra o texto de uso corrente para a realização do traspasse de dívidas, aditado, normalmente, no verso do documento, com o texto padrão: **Pague-se ao Sr. fulano de tal, ou à sua ordem, ficando eu desonerado da boa ou má cobrança.** Mesmo que o primeiro credor se sentisse desonerado de responsabilidade, conforme está no texto, os desentendimentos abalavam a confiança depositada, que ensejara a operação. Nos negócios mercantis, os riscos eram dirimidos pelo conhecimento prévio e recomendações pessoais. A perda dessa confiança era um fator que, normalmente, transparecia sob a forma

de imposição de condições adicionais ou simples aumento da dos juros, como forma de se compensar os riscos.

As falências, hipotecas e processos de cobranças faziam ruir planos, que não se concretizaram, e sonhos, que se transformavam em pesadelos. Alguns casos redundavam até na perda de bens, inclusive a moradia da família, e os processos eram cumpridos à risca, além de serem publicados, para toda a sociedade tomar ciência: “*serão arrematadas as casas do falecido José Marcellino Pinto(...) Todas a vendas são para pagamento da execução que Antônio Dias de Souza Castro move contra viúva e filhos*”. (JC, 11/02/1851)

Essas tragédias justificavam o temor de um proprietário de terras em por em risco o destino de seus familiares e explicam a resistência de muitos em entrar em uma agência bancária, quando essas instituições voltaram a ser implantadas no país, na década de 1850.

O cálculo racional de ganhos futuros e a realização de sonhos tornavam-se distantes perante a preocupação imediata do provimento aos familiares e agregados. Nesse sentido, a solução poderia ser a criação de um anteparo, entre os dois mundos, constituído por meio da atuação de um agente, com o encargo de garantir a assistência a essas necessidades pessoais e garantir, ao mesmo tempo, o acesso a recursos que punham em curso realizações e desejos.

O comissário fazia essa ligação do mundo real, das necessidades pessoais e das preocupações familiares, com o mundo dos números e do cálculo, necessário para ingressar na lógica dos negócios mercantis, porém, mantendo o círculo familiar, aparentemente, distante desse mundo desconhecido e cruel.

Para isso, o uso das letras de câmbio, como instrumento para o parcelamento de pagamentos, foi o formato ideal para garantir a manutenção do distanciamento das agruras dos negócios mercantis. Quando problemas familiares impunham o adiamento dos pagamentos, tudo se resolvia por meio da reforma das antigas letras, seguida da aceitação de um novo documento. É lógico que toda essa comodidade resultaria em um tempo a mais a ser contado e cobrado. Porém o futuro era sempre mais distante no universo rural.

#### 1– Comissionamento

A manipulação dos papéis comerciais foi fundamental para satisfazer as necessidades dos intermediários mercantis, cuja gama de negócios, que empresariavam, era

articulado pelo uso de instrumentos ágeis, que serviam ao mesmo tempo para conectar diferentes negócios, entre localidades diversas e mundos diferentes.

Na década de 1850, a atividade do comissário encontrava-se em plena expansão, acompanhando o ritmo da lavoura cafeeira. Casas comerciais, interessadas no comércio de café, estavam se multiplicando, e o papel desses agentes ganhava uma importância crescente, proporcional ao aumento do volume do produto negociado.

Como a confiança era a base da relação entre as partes, 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: as contas deveriam ter 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)

Segundo Stanley Stein, os contatos para estabelecer o comissionamento começavam com o negociante que fazia o comércio a retalho e pode ser exemplificado no seguinte comunicado: *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 que, além do armazém, havia o negócio de padaria, e as consignações eram feitas para diferentes mercadorias.

No Código Comercial, o título VII trata da “Da Comissão Mercantil” e o artigo 170 afirma 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”, 1791, p.87)

Como se apreende, o comissário adquiria o produto por consignação ou compra, com a finalidade de depósito ou remessa para o interessado, sendo que, na comercialização do café, o destino final era o exportador.

Por sua vez, em anúncio publicado em novembro de 1842, é possível constatar que a compra de produtos importados também se dava pelos mesmos artificios: *Frederico Guilherme, Tanière e Comp. – sociedade comercial de consignação para todas as qualidades de gêneros, fazendas e mercadorias -, com os sócios: Casimiro Rispan e Carlos Tanière.*

Normalmente, os produtos que saíam das propriedades rurais eram negociados pelo mesmo agente que trazia os produtos, que abasteciam as mesmas propriedades, por meio de promessas de compra e venda. Quando o comprador da partida de café e o fornecedor dos artigos de necessidades dos produtores eram a mesma pessoa, ficava caracterizada a função de comissionamento, que ficou conhecido principalmente pela atuação na lavoura cafeeira, na segunda metade do século XIX.

Uma longa relação começava, quando o comissário abria “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)

Para isso, a oferta de crédito era um dos serviços, especialmente, prestado pelo intermediário: *Joaquim Manoel de Sá* anuncia, em 13 de dezembro de 1845, que *abriu um estabelecimento de secos e molhados na vila de Pirai, 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)

O atrelamento de diversos serviços ao crédito impunha ao negociante, como requisito de sua sobrevivência e prosperidade, a necessidade de trabalhar com um montante de capital muito grande. Essa exigência tendia a crescer à medida que os negócios

expandiam-se em função de novos investimentos, dado o caráter expansionista da lavoura cafeeira, no período.

Além disso, 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 foi um dos fatores que impulsionou o desenvolvimento do setor financeiro, no Rio de Janeiro, em meados do século XIX.

Maria Sylvia Carvalho Franco 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 disso tudo, com freqüência, os débitos do fazendeiro ultrapassavam o que lhe seria creditado pela venda das mercadorias. (FRANCO, 1983, p.164)

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.* (JC, 02/03/1854) 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 Rezende, 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, 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.

As despesas do fazendeiro iam avolumando-se na medida em que ele contratava mais serviços além do transporte e venda do café, podendo ter gastos ainda com o ensacamento e armazenamento.

As vantagens extraídas do oferecimento de toda sorte de serviços pode ser verificada no anúncio do trapiche, já comentado anteriormente, no segmento que tratou do comércio de cabotagem de Macaé, publicado em 11 de março de 1845: *a firma Ratton e Pires oferece os serviços do trapiche, situado em Macaé, tendo por administrador local, José Maria da Cunha Valle, e a firma anunciante é responsável pelos negócios no Rio de Janeiro, com endereço na rua Direita, número 66. O texto é o seguinte:*

*Este estabelecimento se propõe a arrecadar todos os gêneros que lhe foram dirigidos, para seguir c/ eles as ordens que a respeito lhe deram, seja para os embarcar, entregar, ou p/ os mandar vender no Rio de Janeiro, tudo mediante mui leve retribuição de trânsito, de estada e de beneficiar, que, por exemplo, p/ o café, será de 20 réis por arroba, e para os outros gêneros em proporção, com mais 2% de comissão sobre o produto do que for incumbido de mandar vender; ficando o líquido que restar logo disponível na côrte ou em Macaé, à vontade do consignatário.*

*A retribuição será de 50 réis por arroba se o trapiche tiver de emprestar sacos, de que tem grande abundância, feitos de bom algodão de Minas, que conserva melhor o café, e o impede de embranquecer.*

*O trapiche faz adiantamentos de dinheiro sobre o café que nele depositarem, até três quartas partes do valor que arbitrar, descontando 80 réis por arroba como retribuição de adiantamento, do trânsito e estada por qualquer tempo; e mesmo pelo empréstimo dos sacos que forem precisos.*

*O trapiche compra em todos os tempos, e paga logo o dinheiro toda e qualquer porção de gêneros que lhe for oferecida, por preços relativos à qualidade, e proporcionados aos do mercado do Rio de Janeiro.*

*Ali haverá sempre p/ vender um sortimento completo de todos os artigos de primeira necessidade, como sejam principalmente carne seca, toucinho, sal, ferro, baetas, algodão de Minas e americanos, aguardente e mais molhados, cal; etc, etc, tudo por preços pouco superiores aos da côrte, pagos a dinheiro à vista, ou por troca de gêneros. (JC, 11/03/1845)*

O anúncio sobre o trapiche demonstra a diversidade de atividades de um negociante. A função precípua de um trapiche era receber mercadorias para guardá-las antes de serem embarcadas. (“Código Comercial”, 1891, p.74-5) O preço pelo armazenamento e transporte era cobrado pelo peso, e aumentado à medida que se

delegava novas atribuições ao estabelecimento: o valor inicial era de 20 réis por arroba; que subia para 50 réis, caso fosse necessário o fornecimento de sacos vindos de Minas; e chegava a 80 réis, se algum adiantamento sobre o valor do café depositado fosse feito.

O trapiche também vendia “artigos de primeira necessidade”, pagos à vista ou em troca de gêneros. Pode-se presumir que o fornecimento de gêneros para o fazendeiro e a prestação dos demais serviços se dava nos moldes como atuava o comissário: os gastos eram contabilizados por meio de “conta-corrente”, e os acertos seriam feitos com a venda dos produtos.

Além disso, a firma Ratton e Pires possuía, em 1846, dois vapores: Campista e Fluminense, por isso, no anúncio, o estabelecimento se propunha a embarcar a mercadoria em Macaé e entregá-la no Rio de Janeiro, incumbindo-se de vender o produto na capital, mediante comissão de 2%. Pode-se supor que a conexão entre as diferentes atividades era um meio de atrair mais clientes para o comissionamento. Além do mais, a propriedade de navios garantiria o controle sobre o tempo de armazenamento e a organização do transporte, além do ganho no frete.

É curioso observar como os preços poderiam subir numa escala surpreendente, dependendo dos serviços prestados: pelo transporte, armazenamento e entrega seria cobrado 20 réis por arroba de café; caso fossem emprestados os sacos, feitos de algodão de Minas, o custo ficava em 50 réis por arroba; havendo ainda a opção de se pegar adiantado o dinheiro, em até  $\frac{3}{4}$  parte do “valor que arbitrar”, subindo então a arroba para 80 réis, por todo o serviço, inclusive o empréstimo dos sacos.

Além disso, o trapiche fornecia aos produtores carne seca, toucinho, sal, ferro, baetas, algodão de Minas e americanas, aguardente, cal, etc.; pagos a dinheiro ou por troca de gêneros.

Em menor proporção, mas também oferecendo uma gama de serviços, é o anúncio, do rancho para tropas e pastagens para animais. O estabelecimento identificava-se com o ramo de secos e molhados, frisando que o anunciante tratava pessoalmente de seus negócios, especialmente, os de crédito.

Publicados no mesmo ano, os dois negócios tratam de estabelecimentos situados nos pontos nevrálgicos do comércio interno: um no pouso das tropas, e o outro no porto do litoral, destino final das mesmas tropas ou de embarcações que desciam o rio Paraíba.

A oferta de adiantamento de dinheiro sobre os gêneros transportados servia de atrativo aos fazendeiros, que estavam ansiosos para satisfazerem suas necessidades e de seus familiares com a venda da produção. Quanto mais distante do destino final - o porto do Rio de Janeiro -, maiores as tentações para usufruir e obter o quanto antes as mercadorias desejadas.

Para o comissário, também chegara o momento de desfrutar dos resultados da colheita, depois de um longo tempo de espera, ouvindo e, quando possível, atendendo aos reclames e necessidades dos proprietários, que seriam cobrados nos acertos dos haveres e deveres.

A oferta de serviços de comissão ou consignação foi o negócio que mais se proliferou, no período pesquisado, passando da fase em que era mais um serviço das casas de secos e molhados, padaria e outros ramos, até atingir um grau de especialização, em que o serviço de comissão em café aparecia publicado nos anúncios e reclames do Jornal do Comércio.

Já no final da década de 1840, mudanças em curso podem ser apreendidas pela iminência do fim do tráfico de escravos. Iniciativas tanto do governo imperial como do corpo mercantil estavam buscando amainar as conseqüências da extinção de um dos negócios mais lucrativo do país. A publicação do Código Comercial e a edição da Lei das Terras, ambas de 1850, tinham por objetivo atenuar o impacto do fim desse vil comércio, tanto para o setor mercantil, como para os proprietários de terra.

Na primeira metade da década de 1850, ocorreu a reabertura do Banco do Brasil, que deu vazão à expansão do setor financeiro, cuja gama de empreendimentos fizeram com que muitos qualificassem essa época como o primeiro ciclo especulativo no país.

Porém, os comerciantes do Rio de Janeiro saíram capitalizados do negócio de escravos, que fazia largo uso das letras de câmbio. Esse quadro remete à situação descrita por De Roover, quando alerta para a importância do papel desempenhado pelos *marchand-banquiers*, que sustentavam o comércio de longo curso. Por isso, é necessário dimensionar a reabertura do Banco do Brasil, em meio à forte expansão do setor cafeeiro e da disponibilização de capitais empregados no tráfico. É importante mostrar as mudanças no mercado de crédito que essas novidades trouxeram no contexto da prática mercantil, que vigorara até então.

Além do mais, o mercado do Rio de Janeiro já vinha se preparando para essas mudanças, que todos sabiam, traria repercussões nos mais diferentes setores da sociedade brasileira. Por isso, a leitura desses acontecimentos sob o prisma da manipulação dos papéis comerciais, realizado pelos agentes mercantis, pode auxiliar na identificação do caráter das alterações ocorridas na virada da década de 1840 para 1850. Isso pode ser importante para discutir, inclusive, as crises financeiras de 1857 e 1864, que ocorreram na seqüência dessas novidades.

## 2- Comércio e crédito: casas de câmbio e Bancos

Em seu trabalho sobre a atividade de comissionamento, Joseph E. 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, o autor descreve a proliferação das firmas de comissão de café durante o período, obedecendo a novas normas, em que 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.” (SWEIGART, 1987, p. 116-7)

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 e a letra era negociável; um banqueiro ou um negociante poderia aceitá-la mediante o endosso.

Além disso, a proliferação das casas bancárias no Rio de Janeiro, no final da década de 1850, garantia taxas de juros mais favoráveis, e a legislação permitia 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 assinala a pouca atenção dada a esse desenvolvimento bancário em suas articulações com a produção cafeeira ou a economia paulista em geral, pois “ao se percorrer a historiografia, temos a impressão de que o sistema bancário não se integrava às atividades da economia cafeeira”. (SAES, 1986, p.46-7)

Enfim, os dois autores assinalam que a criação das agências bancárias, na década de 1850, não trouxe mudanças significativas na concessão de crédito ao produtor de café. Cabe aqui, verificar se, no âmbito dos negócios privados, cujas transações eram sustentadas pelo manuseio de letras de câmbio e de crédito, passadas pelos agentes mercantis, que sustentavam o grande comércio, os negócios mantiveram o mesmo ritmo.

É importante frisar que a letra de câmbio tradicional comportava, ao mesmo tempo, operações de crédito e de câmbio por registrar o adiantamento de dinheiro, realizado em moeda diferente daquela pelo qual o montante seria pago

No comércio interno, os papéis de crédito e de comércio, conhecidos como letras da terra, registravam os débitos, o prazo de pagamento e juros cobrados, não havendo operações com moeda. Porém, em razão da grande extensão do território brasileiro, o câmbio também podia variar, entre regiões distantes, em função da existência de bases econômicas diferenciadas. Esse foi o caso das operações de crédito, praticadas por Mauá, analisadas em minha dissertação, em razão da diferença cambial entre o sul e o sudeste do Brasil. (KUNIOCHI, 1995)

Isso se dava pelo fato de a taxa cambial estar, normalmente, atrelada à produção do país, cuja variação acompanhava os períodos de safra e entressafra. Mauá fazia largo uso da diferença entre o período da safra do café, no Rio de Janeiro, e da matança do gado, na Campanha gaúcha.

A negociação de papéis comerciais era corrente entre os comerciantes de longo curso, cujos comprovantes de venda atendiam a todos os requisitos para serem qualificados como as tradicionais letras de câmbio: os produtos eram vendidos aos exportadores, em mil-réis, para serem pagos, no exterior, em libras inglesas.

A manipulação simultânea dos papéis comerciais, no Brasil e no exterior, obrigava os agentes a manterem correspondência regular, vapor a vapor, com suas matrizes, para realizarem as remessas em tempo de cobrir os saques realizados, configurando as redes mercantis internacionais.

Os papéis do comércio triangular do tráfico de escravos também circulavam nessas redes, porém, nas pontas que tocavam o mercado brasileiro e africano, as condições de troca e pagamento obedeciam aos costumes locais, sedimentados ao longo do período em que perdurou o negócio.

Nesse meio tempo, o mercado europeu passou por transformações em que o grau de racionalidade e organização dos negócios foi se adequando ao novo tempo das máquinas da grande indústria. Por isso, o fim desse negócio pôs termo, também, a práticas seculares e obrigou a adequação dos mercados à nova lógica do capital industrial.

Justamente, nesse momento, negociantes do grande comércio estavam assumindo posições coletivas, nos moldes praticados no comércio exterior, como mostra o anúncio

publicado em 1 de janeiro de 1851 (JC, 01/01/1851): *Os abaixo assinados participam a seus fregueses que tomaram as seguintes resoluções:*

- i. De não vender, de 1.º de janeiro de 1851 em diante, a prazo maior de 12 meses por letras, ou 10 meses por contas mensais assinadas;*
- ii. De exigir o juro de 1% ao mês por qualquer excesso (desses ou outros prazos menores convencionados) que for concedido aos devedores;*
- iii. De não vender a qualquer pessoa cujas contas, a datar de 1.º de janeiro de 1851, não se acharem pagas em 16 meses.*

Assinam:

<i>A. e R. Bartels</i>	<i>Limpricht Irmãos e C.</i>
<i>Billwiller Gsell e C.</i>	<i>Christian Reidner</i>
<i>Daenicker e Wegman (em liquidação)</i>	<i>Saportas e C.</i>
<i>Daeniker e Ferber</i>	<i>Schroeder e C.</i>
<i>Emery e C.</i>	<i>Stockmeyer e C.</i>
<i>P. de Hamann e C., L.A. Prytz</i>	<i>Wegman, Moers e C.</i>
<i>Klingelhoerfer, Gries e C.</i>	<i>G.H. Weitzmann e C.</i>

De acordo com o comunicado, os negociantes pretendiam limitar os pagamentos a 12 meses e cobrar juros de 1% ao mês a todos que ultrapassem esse limite.

Na lista acima não estão presentes comerciantes ingleses, pois eles já haviam imposto novas regras, segundo relata Luís Henrique Dias Tavares, quando discutiu as pressões inglesas para pôr fim ao tráfico de escravos no Brasil. Todos os comerciantes ingleses, no Rio de Janeiro, participavam direta ou indiretamente do comércio de escravos, afirma o autor e, em 1848, o cônsul Robert Hesketh pressionou os negociantes a adotarem uma decisão restritiva às transações comerciais. O resultado foi o comunicado de decisão conjunta, de 10 de maio de 1848, em que os comerciantes ingleses no Rio de Janeiro convencionaram exigir nas suas próximas transações: “faturas em duplicata, prazo de vendas a crédito de apenas 12 meses (um ano) e com juros de  $\frac{3}{4}$  ao mês, recusando também qualquer nova conta antes de saldar-se a antiga e estabelecendo multas de 1 e 2 contos para os devedores reincidentes.” Assinam o documento: Carruthers and Co., Guilherme Moon and Co., Finnie, Brothers and Co., Mackay Miller and Co., Rostron Dutton and Co, Watson Spence and Co, Hogg Adam and Co, Astley Shepard and Co, Andrew and Edwards, Eson and Mellor, Phillips Brothers e outros 22. (TAVARES, 1988, p. 133)

Tavares justifica essa resolução como forma de pressão dos ingleses para acabar com o tráfico por causa dos largos prazos de pagamento concedidos pelas casas comerciais inglesas a comerciantes portugueses e luso-brasileiros, envolvidos com o tráfico. Os comerciantes ingleses permitiam a compra a crédito, e o pagamento da dívida era feito com a venda dos escravos. Até os fornecedores na África “emitiam faturas de compra de manufaturados que eram aceitas e descontadas em Londres, Bristol, Liverpool, Nova York, Boston, Baltimore, Hamburgo”. (TAVARES, 1988, p. 127-130)

Em vista dessas resoluções corporativas, na década de 1850, criaram-se dificuldades para se ultrapassar o prazo de 12 meses para o pagamento de mercadorias importadas.

Porém, um hábito herdado de longa data, não se modifica com algumas resoluções. A atitude dos importadores favoreceu a atuação de agentes, que pudessem intermediar as mercadorias para pagamento a longo prazo. Essas condições fortaleceram a propagação do comissionamento, principalmente na região produtora de café.

Cabe lembrar que o negócio de escravos, tradicionalmente, se fazia por meio do parcelamento dos pagamentos, registrados nas letras de câmbio. (SALVADOR, 1981, p. 161) O fim desse negócio implicaria também na revisão da forma como estavam estabelecidas as práticas mercantis, que auxiliaram na sustentação desse comércio. Isso pode ser interpretado não somente como desdobramento da expansão da produção cafeeira, como também da necessidade de se adaptar o fornecimento de crédito para a importação formal de mercadorias. Agora, os negociantes podiam aparecer como respeitados proprietários de lojas ou empresas, fornecedores dos mais variados produtos, vindos de diferentes países, registrados oficialmente nas letras de câmbio.

Todavia, os lucros excepcionais auferidos no comércio ilícito de escravos não seriam mantidos, após a proibição definitiva, decretada pelo governo brasileiro. Em vista disso, os comerciantes de longo curso não poderiam manter as condições excepcionais de pagamento, que se tornara hábito na compra de escravos. Ao definir o limite ao parcelamento dos pagamentos, em 12 meses, e a cobrança de juros de 1% ao mês, a finalidade era ajustar o mercado nacional aos grandes centros financeiros internacionais.

Por outro lado, a análise da movimentação das mercadorias enviadas ao porto do Rio de Janeiro, detectou uma proliferação das firmas de consignação e de furnas especializadas nos negócios de café, em meados do século XIX.

Vale à pena analisar a seqüência de anúncios sobre a firma Moura e Filho, como exemplo das mudanças em curso no período estudado. Em 5 de janeiro de 1854, *Manoel Pereira dos Santos Motta havia comunicado a dissolução da sociedade com o comendador Antônio José de Moura, nos dois ramos de negócio: café e molhados, ficando a cargo de Moura o ativo e passivo no negócio de café, e a cargo de Motta, o ativo e passivo no negócio de molhados.* (JC, 05/01/1854) No mesmo dia, havia outro comunicado sobre a *nova sociedade Moura e Filho*, sob o qual aparece, anos depois, com a informação de que “*sacam sobre Lisboa*”. (JC, 10/06/1856)

Os negócios de consignação de café exigiam uma maior especialização por parte dos agentes mercantis, em razão da demanda por mais capital, conforme assinalou Sweigart, obrigando ao desmembramento do “negócio de café” com o “negócio de molhados”. O fornecimento de mercadorias pelos armazéns havia sido o início da formação da atividade de comissionamento, porém, a negociação das vendas para o exterior levou à extensão das atividades para o mercado externo, por causa da necessidade de fundos e da realização de saques e remessas, como mostra o exemplo da firma Moura e Filho.

As letras emitidas pelos exportadores e importadores constituíam as genuínas letras de câmbio, ou seja, envolviam operações com duas moedas e a manipulação desses papéis comportava ganhos adicionais na variação cambial.

Esses ganhos advinham, sobretudo, das operações de saque e remessa 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. Somente as redes de comércio com ramificações no mercado internacional tinham condições de realizar essas operações.

Na década de 1850, esse serviço passou a ser oferecido também pelos jornais, como mostra o reclame publicado em janeiro de 1852: *Antônio Gomes Neto – saca para o Porto.* (JC, 13/01/1852)

Três informes de saques sobre cidades portuguesas foram publicados nos primeiros meses de 1854: o primeiro, de um negociante, *Antônio Ferreira Alves – negociante desta*

*praça – que saca sobre Lisboa* (JC, 07/01/1854); os outros dois, de firmas, sendo um deles de Moura e Filho, já citado, e de Silveira Irmãos, que *sacam constantemente sobre as praças de Lisboa e Porto. Escritório: r. de S. Pedro n. 78, 1.º andar.* (JC, 14/02/1854)

Mais dois casos foram publicados em janeiro de 1857: *Rocha Pinto e Lopes – sacam sobre Porto e Lisboa* (JC, 23/01/1857); e outro, das ilhas: *saque sobre os Açores, recebe-se dinheiro para ser pago nas ilhas – r. dos Pescadores n.23.* (JC, 13/01/1852)

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)

Nota-se que as operações de saque intermediavam remessas entre o Brasil e localidades portuguesas. Isso pode significar um reordenamento de redes luso-brasileiras. Muitas redes dessa natureza atuaram no tráfico de escravos, e o seu fim não significou que as antigas relações tenham sido desmembradas; algumas podem ter se aproveitado de antigos contatos para dar continuidade aos negócios, no comércio internacional, agora, formal, como, por exemplo, a exportação de café, em fase de expansão, na década de 1850.

As operações de saque e remessa faziam uso, normalmente, de letras comerciais e, por isso, eram agentes mercantis que viabilizavam essas operações, mesmo em negócios entre províncias. A realização desses serviços pelos negociantes fica evidente no seguinte reclame:

*Manoel Pereira da Silva Gomes – estabelecido com escritório de agenciar comércio – encarrega-se de compra e venda de prédios urbanos e rústicos, escravos, etc.; gêneros nacionais e estrangeiros, tendo os competentes armazéns para os receber em depósito. O seu comércio é feito segundo as leis do código comercial e uso desta praça; adianta dinheiro sobre as consignações recebidas logo que os Srs. comitentes fiquem cientes da entrega de suas consignações; poderão sacar, que será cumprido, tanto desta província como de qualquer parte do Império; podendo ser procurado todos os dias úteis, a qualquer hora, no seu escritório – r. dos Latoeiros n. 64, sobrado – onde também deve ser dirigida toda a correspondência. Outrossim declara que está autorizado por uma pessoa para dar uma soma de contos de réis a prêmio, dá-se qualquer quantia até 30:000\$ rs., não fazendo isto por profissão.* (JC, 13/04/1854)

O escritório acima é identificado como agenciador de comércio, termo que abrange desde a compra e venda de prédios urbanos e rústicos e escravos, até a consignação de mercadorias, nacionais e estrangeiras, anunciando a existência de armazéns para tal fim, além de oferecer serviços de saque e adiantamento sobre as mercadorias consignadas. A importância das operações comerciais pode ser dimensionada pelo cuidado, no trecho final, para esclarecer que o oferecimento de dinheiro não distorcia o atributo maior da firma.

Esse anúncio foi publicado em abril de 1854, indicando uma tendência em curso, no período, de ampliação dos negócios de saque e remessa, no caso, interprovinciais.

As operações realizadas por negociantes estrangeiros podem ser observadas no anúncio a seguir, que divulga os serviços de um negociante argentino, com intenção de retomar os negócios com o Brasil, em virtude das condições políticas favoráveis na Região da Prata, com a formação do estado uruguaio e o fim dos conflitos com a Argentina: em 8 de março de 1844, *Carlos Maria Huergo e Filhos – negociante de Buenos Aires, esperando dias melhores com a paz na região*, comunica que quer retomar os negócios com o Rio de Janeiro e que deixou um nome para contato ou informações: Mathias Antônio Warleta (antes era o falecido João de Santiago Bastos). O anunciante comunica que acabou de associar à firma seus dois filhos, maiores de 21 anos, na casa estabelecida, há 22 anos, em Buenos Aires.

*Os principais negócios são os de comissão: Tomar carregamentos e uma parte conforme a convenção que para esse fim se indicar antecipadamente. Aceitará as letras que seguirem contra a casa sempre que estas venham acompanhadas dos conhecimentos do carregamento ou carregamento que se lhe remetam, não excedendo das 4/5 partes do valor do dito ou ditos carregamentos assim remetidos, com o desconto correspondente que corresponda ao excesso do tempo que corra entre o pagamento das letras e o tempo em que vençam os prazos dados para a venda dos gêneros. Também poderá remeter fundos antecipados, sendo considerados abaixo dos mesmos termos que antecedem. A firma localiza-se em frente à Alfândega, possui 18 armazéns, 2 casas para família, muitas oficinas menores para escritório, etc. (JC, 08/03/1844)*

No texto do anúncio acima, o negociante resume suas atividades a negócios de comissão, que define com sendo a prática de “tomar carregamentos e uma parte conforme a convenção que para esse fim se indicar antecipadamente”. O sentido da expressão “tomar uma parte” pode ser entendido pela explicação, sobre operações com letras, pois divulga que faz o adiantamento de até 4/5 partes do valor do carregamento. No caso, a remessa de

fundos deve ser autorizada sob as mesmas condições, ou seja, sobre as letras correspondentes aos carregamentos embarcados. A descrição das dependências da firma impressiona pelo número de armazéns, além das duas casas para acomodar famílias e oficinas para escritórios.

Nos negócios internacionais, a dificuldade maior residia na inserção dos representantes estrangeiros no comércio local para agenciar encomendas e negociar mercadorias. Como as atividades envolviam operações de saque e remessa, casadas com o envio de mercadorias, qualquer falha no recebimento de valores prometidos acarretava no desfalque para a realização de pagamentos. Para isso, as casas comerciais dispunham dos bancos para o desconto das letras com a finalidade de suprirem suas necessidades.

O acesso ao crédito no exterior para fazer frente a essas necessidades explica a vantagem de firmas já estabelecidas, com reputação garantida em Lombard Street, o centro financeiro de Londres. A inserção na *City* era difícil até para capitalistas do porte de Mauá. Em sua Autobiografia, ele confessa que foram as operações financeiras para debelar a crise de 1857, que lhe deram crédito para operar em Londres. Essas operações foram realizadas a pedido do Ministro da Fazenda, Souza Franco, com a intenção de estabilizar o mercado do Rio de Janeiro, abalado pela crise mundial, que atingira, anteriormente Londres e Nova York.

“Se a operação das cambiais durante o ministério Souza Franco deixou um mínimo benefício em proporção ao risco a correr, ela foi todavia de grande valor moral para a casa Mauá, que então contava apenas quatro anos de existência; seu crédito ficou desde então altamente colocado na praça de Londres, o que me permitiu conservar ali em circulação uma grande soma de aceites, utilizando capital, ao mínimo juro europeu, que era deste lado empregado com vantagem notável; e, manobrando também as filiais, que por essa ocasião foram sendo criadas no Rio da Prata, e em seguida no Rio Grande, Pelotas, Porto Alegre, Santos, S. Paulo e Campinas, e mais tarde no Pará, ficou montado um maquinismo de crédito que realizou operações desse gênero e financeiras em escala desproporcionalmente grande, sendo das mais esperançosas perspectivas do futuro que o aumento das operações.” (Visconde Mauá, 1943, p. 342)

Para viabilizar a circulação dos papéis comerciais e realização de saque e remessa, o negociante necessitava de uma rede de agentes: quanto maior a rede, maiores as possibilidades de operações comerciais e de crédito.

A garantia de acesso aos bancos ingleses era fundamental para cobrir eventuais falhas nas remessas de fundos nos saques feitos no Brasil, para serem pagos pela agência inglesa. No período, a taxa de juros permanecia entre 5 e 6%, em Londres, chegando a 8%, nos períodos de crise, como no caso da crise de 1857. No Rio de Janeiro, a taxa de descontos média era de 8%, chegando a 12%, nos momentos de instabilidade. Dessa forma, em época de estabilidade, a diferença calculada era 5 ou 6% para os 8% ou mais. Por isso, Mauá fala de “vantagem notável” desfrutada pelo maquinismo financeiro que criou para fazer circular os papéis comerciais e realizar as operações de saques e remessas, em todas as direções, para onde favoreciam as diferenças cambiais, afiançadas pelo acesso desfrutado “ao mínimo juro europeu”. O que não dizer sobre as taxas de juros em Rio Grande e nas cidades do Rio da Prata, em que predominava um mínimo de 12%, atingindo 18%, com uma certa freqüência, em razão da instabilidade política na região.

No mercado interno, as operações se davam em menor escala e com menos variáveis, porém, a semelhança é evidente. As redes montadas pelos comissários também serviam de suporte para fazer circular os papéis comerciais. O comerciante dependia de agentes espalhados em localidades próximas às fazendas, para garantir as necessidades do fazendeiro e enviar os créditos e débitos, faturas e cobranças, aceitas pelo produtor, para serem registradas na conta-corrente. Em caso de necessidade de pagar em dinheiro as faturas dos fazendeiros, comerciantes e comissários recorriam aos bancos e descontavam suas promissórias.

As operações ficavam registradas em letras, que circulavam entre os negociantes. Um anúncio de letras perdidas pode ilustrar os longos prazos concedidos: em 15 de setembro de 1844, *Bernardino José Rodrigues, de Ubatuba, comunica que perdeu 4 letras por ele remetidas a Antônio Tertuliano dos Santos: 3: 287\$087 rs., emitida em 31/10/1843, a 12 meses; 3: 806\$111 rs., mesma data, a 24 meses; 4:519\$739 rs., mesma data, a 36 meses; 6:044\$328 rs., emitida em 30/06/1844, a 6 meses.* (JC, 15/09/1844)

As letras apresentam parcelamentos de pagamento bastante prolongados, mesmo se levando em conta que os valores eram altos. Em outro anúncio com o mesmo negociante, os prazos são ainda mais dilatados: em 15 de janeiro de 1851, *o major Francisco José de Castro (de Ubatuba) previne para que ninguém negocie 2 letras com Antônio Tertuliano dos Santos, de 7:500\$ rs. cada uma (4 e 8 anos, respectivamente), por já ter pago parte da*

*primeira antes do vencimento, e pelo fato de pender entre os dois contratantes uma reclamação sobre o contrato que deu origem ao negócio. (JC, 15/01/1851)*

O prazo para pagamento nas letras do primeiro anúncio, variava de 16 a 36 meses, chegando, no segundo, a 4 e 8 anos. Essas informações justificam o movimento dos negociantes estrangeiros em limitar o tempo concedido para o pagamento de suas letras. Mesmo assim, o fato dos papéis comerciais funcionarem como meio circulante não obrigava o agente a esperar o vencimento para se obter o recurso indisponibilizado. Até mesmo as dívidas e hipotecas eram comercializadas. A circulação de letras dava mobilidade a um capital que, a princípio, estaria imóvel. Logo, todas as operações, por ela proporcionada, contribuíam para a multiplicação dos negócios, ou seja, se o papel comercial efetivamente era emitido para um negócio determinado, com o desconto e o endosso, o mesmo documento poderia financiar outros investimentos, diversos daquele para o qual fora encaminhado.

Da mesma maneira, o comissário não precisava esperar que as vendas do café no exterior fossem pagas, ele adiantava esse dinheiro, descontando os juros referentes ao tempo que faltava para o seu recebimento, e o dinheiro adiantado permitia o fornecimento de crédito a novos investimentos.

Por outro lado, o ganho do banqueiro não se restringia à cobrança de juros. A letra de câmbio, emitida em libras, ao ser descontada, era paga em mil-réis ao câmbio do dia. Normalmente, esses papéis eram emitidos para 90 dias e o negociante, banqueiro ou cambista fazia a projeção do câmbio futuro para avaliar seu ganho, no momento do vencimento, e oferecia o pagamento de desconto ao câmbio que lhe fosse mais conveniente.

Cada cambista podia oferecer uma cotação diferente, de acordo com sua avaliação do mercado e da política mundial. Qualquer instabilidade – guerras, instabilidade climática, más colheitas, etc. – causava alteração no câmbio e possibilitava especulações, desde que o cambista soubesse tirar proveito dessas alterações.

Nesse ponto, quanto mais ampla fosse a rede, maior seria a gama de operações de saque e remessa. Era necessário ter agentes em pontos de comércio em que a comparação da taxa de câmbio favorecesse o saque para a posterior remessa. Caso fosse necessário, o circuito poderia ser invertido para a direção mais favorável, seja de A para B, ou de B para A.

O mercado de câmbio do Rio de Janeiro estava bastante aquecido, na virada da década de 1850 e essa situação preocupava as autoridades do governo imperial, que buscavam mecanismos para regular essas atividades. Para isso, o Código Comercial viria a auxiliar no controle desse setor.

Para facilitar a regulamentação mercantil, era fundamental diminuir o prazo de pagamento dos papéis comerciais para prevenir o sistema bancário contra as crises financeiras. Bernardo de Souza Franco analisa os bancos da Bahia e do Rio de Janeiro, que atuavam, na década de 1840, e afirma que as principais operações dos bancos acabavam sendo os depósitos, emissões e desconto.

As emissões eram realizadas, mediante autorização prévia, concedidas no momento da constituição da casa bancária. Ao emitir os papéis pagáveis ao portador, os bancos podiam perfazer uma soma que variava entre o duplo e o triplo da reserva caucionada. Os bilhetes bancários mais procurados não eram somente pelas condições mais favoráveis de oferta, mas igualmente pela “certeza de sua conversão em moeda metálica no ato da apresentação aos bancos”. Era importante que os bancos dispusessem de fundos “de sorte que lhes não falem meios para o troco ordinário das notas”. Nesse ponto se regula os prazos de desconto para fazer frente aos pagamentos diários da casa. Souza Franco falava de um prazo de três meses para não trazer maiores riscos, porém, reconhecia que o tempo médio girava em torno de prazos maiores. (SOUZA FRANCO, 18487, p. 69)

Essa discussão remete aos comunicados de negociantes estrangeiras para a redução dos prazos de pagamento de seus produtos. Muitos bancos tinham papéis comerciais para respaldarem suas emissões, cujos prazos de pagamento nem sempre eram cumpridos. A exigência de pagamento para os vencimentos diários de sua caixa fazia com que os atrasos nos pagamentos e os longos prazos fossem um risco, principalmente, em momentos de turbulência do mercado, quando todos corriam para trocar os bilhetes bancários e, para pagá-los, os bancos precisavam descontar as letras que lastrearam suas emissões.

Os bancos, segundo Souza Franco, dirigiam “suas operações de desconto de efeitos como qualquer estabelecimento individual. (...) Rivalizam então com os descontadores individuais pela abundância dos meios, e descrédito em que em geral têm caído os denominados usuários”. (SOUZA FRANCO, 18487, p. 59) As discussões sobre operações bancárias vieram à baila quando a febre de investimentos foi interrompida pela crise de

1857. Muitas empresas faliram e as letras relativas a esses investimentos ficaram sem efeito, ensejando um clima de frustração para aqueles que especularam com papéis de garantia duvidosa, lembrando, em menores proporções, o episódio que ficou conhecido como encilhamento, décadas depois. Mesmo assim, as quebras geraram grande preocupação ao Governo Imperial, que nomeou uma comissão para investigar os motivos desse abalo, que contaminou, principalmente, o mercado financeiro do Rio de Janeiro.

Comentários sobre operações bancárias estão presentes nos depoimentos sobre a crise de 1857, e relatam o cotidiano dos negócios mercantis, que tiveram influência nas perdas e falências. Na formulação das questões já é possível constatar o tipo de transações, que eram realizadas, no período, conforme consta no primeiro quesito,:

“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?”  
(Relatório..., 1858, p. 3)

As respostas dos negociantes confirmam a prática de operações 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.” (Relatório..., 1858, p. 4)

As operações de câmbio consistiam no comércio de compra e venda das somas a receber em país estrangeiro 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.” (Relatório..., 1858, p. 4)

O texto acima apresenta semelhanças com as operações de saque e remessa, descritas nos anúncios. Preponderava no mercado financeiro carioca os saques sobre Londres porque eram os bancos ingleses que se responsabilizavam pela maior parte dos pagamentos das exportações de café, inclusive sobre carregamentos dirigidos para a América do Norte. Por isso, a crise de 1857, que teve início nos Estados Unidos, logo atingiu o mercado financeiro de Londres, aportando, em seguida, no Brasil.

As letras de câmbio também permitiam operar a compensação das dívidas recíprocas das praças comerciais em relação ao valor das mercadorias permutadas - de importação pela de exportação ou vice-versa: “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”.

Por outro lado, haviam aqueles considerados especuladores: “os quais 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”. (Relatório..., 1858, p. 5)

Como os saques eram para 90 dias de vista, a casa de Londres tinha, portanto, três meses de prazo até pagar o seu aceite, podendo descontar imediatamente a remessa feita, e empregar assim, durante três meses, a importância do saque.

A partir das entrevistas sobre as operações financeiras, conclui-se no Relatório que as letras de câmbio podiam ser consideradas moedas estrangeiras, que elas representavam e prometiam pagar, porque eram também uma das formas em que “o crédito se torna sensível”, e podiam ser consideradas papéis de crédito. Dessa forma, o preço da letra, como mercadoria dependia, em primeiro lugar, “do valor do meio circulante no lugar onde tem de efetuar-se o pagamento, comparado com o valor do meio circulante do lugar onde são vendidas ou sacadas”; e, em segundo lugar, “das leis gerais do mercado, isto é, da relação em que a oferta das letras se achar com a procura no mercado onde são sacadas ou negociadas”. (Relatório..., 1858, p. 5)

Por esses dois quesitos é possível estabelecer relações com os anúncios, relatados anteriormente: o mercado era regido pela circulação de papéis comerciais e de crédito, e a circulação desses papéis permitia uma série de artifícios pelos quais aqueles que os manuseavam podiam auferir ganhos extraordinários.

É curioso constatar que operações semelhantes ocorriam no mercado financeiro de Londres e a descrição aparece na obra de Marx e Engels, quando discutem crédito e capital fictício. No início do capítulo, o primeiro parágrafo já alerta para o fato de que a “análise aprofundada do sistema de crédito (...) está fora de nosso plano”. Em seguida, aparece definem os instrumentos de crédito que faziam circular o comércio:

“Com o desenvolvimento do comércio e do modo de produção capitalista, que somente produz com vista à circulação, essa base naturalmente desenvolvida do sistema de crédito é ampliada, generalizada e aperfeiçoada. O dinheiro funciona aqui, em geral, apenas como meio de pagamento, isto é, a mercadoria é vendida não contra dinheiro, mas contra uma promessa escrita de pagamento em determinado prazo. Para maior brevidade, podemos reunir todas essas promessas de pagamentos na categoria geral de letras de câmbio. Até o dia do vencimento e pagamento, essas letras de câmbio circulam por sua vez como meio de pagamento; e elas constituem o dinheiro comercial propriamente dito. À medida que, por fim, elas se anulam mutuamente por compensação entre crédito e débito, funcionam absolutamente como dinheiro, pois então não ocorre uma transformação final em dinheiro. Assim como esses adiantamentos recíprocos dos produtores e comerciantes entre si constituem a base propriamente dita do crédito, seu instrumento de circulação, letra de câmbio, forma a base do dinheiro de crédito propriamente dito, das notas de banco etc. Estes baseiam-se não na circulação monetária, seja de dinheiro metálico, seja de moeda do Estado, mas na circulação de letras de câmbio.” (MARX, 1984, p.301)

As operações financeiras realizadas no mercado financeiro londrino também foram investigadas por comissões do governo para identificar as causas das crises financeiras. Em 1848, uma comissão secreta da Casa dos Lordes reuniu-se para discutir a crise ocorrida no ano anterior. O depoimento do diretor do Union Bank of Liverpool afirma entre outras coisas:

“Contra produtos sacam-se duas espécies de letras de câmbio. A primeira espécie pertence à letra original, sacada de além-mar sobre o importador. (...) As letras assim sacadas contra produtos freqüentemente vencem antes de os produtos chegarem. Por isso, o comerciante, quando a mercadoria chega a ele, não tem capital suficiente, tem de penhorá-la ao corretor, até que possa vendê-la. Então, uma letra da outra espécie é imediatamente sacada pelo comerciante de Liverpool sobre o corretor, garantida por aquela mercadoria (...) é então

problema do banqueiro assegurar-se com o corretor se este tem a mercadoria e até quanto adiantou sobre ela. Ele tem de convencer-se de que o corretor tem cobertura para, em caso de perda, se recuperar”. (MARX, 1984, p.312)

Sem dúvida, os relatos sobre as formas como operavam negociantes e banqueiros, seja no Rio de Janeiro ou em Londres, trazem evidências do caráter especulativo das operações mercantis.

Porém, tais operações se davam em meio a negociação de compra e venda de mercadorias exportadas. Desde a saída do café da fazenda, do interior do Brasil, até a sua negociação, nos mercados estrangeiros, uma série de intermediários participa das transações. Na passagem de um agente ao outro, podia ser emitida uma letra referente à mercadoria negociada. A forma como se dava a negociação desses papéis abria um novo percurso, que nem sempre acompanhava as respectivas mercadorias. Mesmo percorrendo trajetos diversos, ao final, a mercadoria teria de ser paga e a venda realizada. Nesse acerto final, todas as operações envolvidas deveriam ser quitadas. Se houvera ganhos especulativos ou não, o negocia devia ser finalizado.

#### Considerações finais

As operações mercantis analisadas mostram que não havia fronteiras definidas entre negócios e especulação. Na década de 1850, os negócios foram ajustados para dar curso à comercialização do café, em plena expansão. A intermediação mercantil, do comissário ao exportador, passava pelo fornecimento de crédito, que foi alargada com a organização de agências bancárias, cujas atribuições estavam ajustadas aos negócios mercantis, porém, sem o alcance das redes internacionais de comércio. Essa aproximação entre a banca e a mercancia só pode ser evidenciada a partir de fontes que resgatavam as atividades privadas, como sugere De Roover.

É curioso constatar que relatos semelhantes de operações de desconto e remessas estão presentes nos relatórios de investigação sobre as crises do mercado financeiro, tanto no Rio de Janeiro como em Londres.

Essa semelhança leva a crer que o mercado do Rio de Janeiro funcionava em sintonia com os negócios de crédito de Londres. Se o ritmo das operações causava estranhamento, no Brasil, o mesmo ocorria em outros locais, dado que a operacionalização

de remessas era global, fazendo girar papéis e mercadorias, cujo ritmo era percebido e compreendido por poucos. Os papéis e mercadorias giravam por meio de agentes, sediados em diferentes pontos, e esses agentes fixos davam suporte à mobilidade das mercadorias e do capital. Isso fazia com que não ficasse perceptível, para a grande maioria, a intensa movimentação dos negócios mercantis, que vinham à tona nos momentos de crise, quando a roda dos negócios emperrava e parava de funcionar. Para fazê-la girar, novamente, trocavam-se algumas peças com mau funcionamento e a roda dos negócios voltava a funcionar. Dessa forma, de tempos em tempos, as crises selecionavam os agentes e empresas que atuavam no mercado de crédito e comércio.

#### Referências Bibliográficas

BRASIL. Comissão de Inquerito sobre o meio circulante. *Relatorio da Comissão de Inquerito nomedada por aviso do Ministerio 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<sup>a</sup>, secção 21

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

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

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

*Jornal do Comércio*, 1842-1857

MARX, Karl - *O capital: crítica da economia política*. São Paulo: Abril Cultura, 1984, (trad. bras.)

MAUÁ, Visconde de - *Autobiografia*. Rio de Janeiro: Liv. Ed. Zelio Valverde, 1943

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

SALVADOR, José Gonçalves - *Os Magnatas do Tráfico Negreiro*. São Paulo: Pioneira/EDUSP, 1981

SOUZA FRANCO, Bernardo de - *Os bancos do Brasil: sua história, defeitos de organização atual e reforma do sistema bancário*. Rio de Janeiro: Typ. Nacional, 1848

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

TAVARES, Luis Henrique Dias - *Comércio proibido de escravos*. São Paulo: Editora Ática, 1988

Jornal do Comércio – 01/01/1851

Os abaixo-assinados participam a seus fregueses que tomaram-se as seguintes resoluções:

1º. De não vender, de 1º. De janeiro de 1851 em diante, a prazo maior de 12 meses por letras, ou 10 meses por contas mensais assinadas.

2º. De exigir o juro de 1% ao mês por qualquer ex cesso (desses ou outros prazos menores(?) convencionados) que for concedido aos devedores.

3º. De não vender a qualquer pessoa cujas contas, a data do dia 1º. De janeiro de 1851, não se acharem pagos em 16 meses:

A e R Bartels  
 Billsleer Gsel e C.  
 Daeniker e Wegman (em liquidação)  
 Daeniker e Ferber  
 Emery e C.  
 P. de Hamann e C.  
 L. A. Prytz  
 Klingelhoefer Gries e C.  
 Limpricht Irmãos e C.  
 Christian Reidner  
 Saportas e C.  
 Schroeder e C.  
 Stock Meyer e C.  
 Wegman, Moers e C.  
 G.H. Weitzmann e C.

[Nesse documento o tema em foco são as condições impostas para a concessão de crédito, seja em letras ou em contas, de forma que o prazo para pagamento não exceda em 12 meses e a cobrança de juros pelo atraso no pagamento estipulado.]

O Rio-Grandense – 04/01/1848

Aos vendedores de Couros.

Os abaixo assignados negociantes d'esta praça, principais compradores de couros salgados em Pelotas, tem combinado entre si, que d'ora em diante não comprarão mais couros salgados, se não com a condição de serem postos, ou no Norte ou no Sul, para ahi serem reconhecidos, pesados e recebidos nos seus respectivos armazéns ou a bordo dos navios.

Rio Grande, 1º. de janeiro de 1848

Holland Davies & C.  
 Carruthers Sousa & C.  
 Lind & C.  
 Hughes Irmãos & C.  
 Cesar Brue (por Hugentobler & Douley)  
 J. G. Vallentim  
 Marcos Pradel & C.

Law Irmãos & C.  
Wm. F. Wigg  
Proud fort Muir & Moffat

O Rio-Grandense – 04/01/1848

Aos compradores de couros salgados

Constando os charqueadores abaixo assinados, que os compradores de couros salgados, quase todos residentes na cidade do Rio Grande, tem combinado não comprar couros desta cidade, senão com a expressa condição de serem pesados n'aquella cidade; e sendo esta minimamente injusta, porque vai contra um uso de há muito tempo estabelecido, e que tem sua origem na pratica constante e geralmente adaptada de serem as mercadorias vendidas à porta dos que as possuem, e gravemente lesiva dos interesses dos abaixo assignados, porque os sujeita ao risco e despesas da viagem até aquella cidade e os põem na necessidade de não poderem por si fiscalisar o peso dos couros, e resolver quaesquer duvidas que possão apparecer na occasião do recebimento; tem tão bem os abaixo assignados unanimemente resolvido não vender um só couro, em quanto os referidos compradores não desistirem desta sua injusta pretensão, à qual nenhum direito tem, por que, tendo elles necessidade de ter aqui agente encarregados das Compras, o que é sem contradição o mais importante no negócio, à essas pessoas podem confiar o peso e a verificação da qualidade do gênero, ficando assim guardada perfeita reciprocidade entre os compradores e vendedores. É porque em commercio a pratica serve de regra invariável, os abaixo assignados lembrão aos compradores que elles aqui recebem em suas charqueadas, sem nenhuma opposição e sujeitando-se aos riscos da viagem, o sal, que aliás é gênero de muita quebra, e quase todo comprado à elles compradores de couros pela medida feita à bordo dos navios ou nos armazéns da cidade do Rio Grande.

Pelotas, 30 de Dezembro de 1847