

OS NEGÓCIOS EM SÃO PAULO NA PRIMEIRA METADE DO SÉCULO XIX

Maria Lucília Viveiros Araújo
Doutora em História pela FFLCH-USP

Os estudos sobre os antigos comerciantes paulistas são recentes. A historiografia tradicional não encontrou em São Paulo uma vida comercial equivalente à praça de Salvador ou do Rio de Janeiro merecedora de uma atenção especial. Entretanto, nas últimas décadas vem crescendo o interesse pela história regional. Esses trabalhos vieram lançar novas questões sobre o desenrolar da economia brasileira próximo à Independência. Eles têm indicado um grande dinamismo do mercado interno desde o período colonial e o envolvimento do grupo mercantil local tanto no mercado externo quanto no interno.

Nossa comunicação se propõe a apresentar as peculiaridades do mercado paulista e a traçar o perfil dos negócios de diferentes indivíduos da primeira metade do século XIX, assim como, sua participação no comércio regional, interprovincial e internacional.

Para esse levantamento pesquisamos os inventários *post-mortem* de diversos comerciantes de São Paulo, as informações dos antigos recenseamentos e as teses sobre o tema (ARAÚJO, 2003).

As listagens das famílias nos apontaram uma continuidade da elite mercantil paulista do Setecentos até à elite cafeeira do final do Oitocentos, que, segundo Zélia M. Cardoso de Mello (1990), foi responsável pelos investimentos industriais no final desse século. No entanto, a elite paulista preferiu esquecer suas origens mercantis, conforme observou Alcir Lenharo (1993). Portanto, nossa pesquisa recupera a memória dessa elite, assim como, torna público o esforço dos pequenos comerciantes que movimentaram as ruas e as estradas da região.

Há fortes indícios de que o desenvolvimento dos negócios paulistas não correspondeu a uma escala ascendente. Houve momentos de euforia e de retração dos negociantes. O comércio de fazendas secas sempre foi dependente da política das alfândegas. Após a Independência, os investimentos locais na importação devem ter reduzido, pois as casas comerciais estrangeiras passaram a oferecer diretamente seus produtos nos leilões da cidade (ARAÚJO, 2004). Nessa época os grandes negociantes já

estavam completamente envolvidos com suas propriedades rurais, de forma que eram os médios e os pequenos negociantes que viabilizavam as operações comerciais e de crédito na capital e nas vilas vizinhas. Isto é, uma importante parcela da riqueza mercantil estava aplicada nas propriedades agrícolas das novas fronteiras agrícolas, estimulando mais a produção agrícola de exportação do que as atividades comerciais regionais.

Teses sobre o grupo mercantil

Nos anos setenta, Alice Canabrava (1972) identificou, nas listas nominativas da segunda metade do século XVIII, as maiores porcentagens da riqueza da capitania em São Paulo, Itu e Santos. Sendo que os homens de negócios e os mercadores da capital possuíam os maiores índices de riqueza média.

Nesses anos, Maria Thereza S. Petrone (1976) publicou uma biografia do barão de Iguape (Antônio da Silva Prado) com base nos livros de contas da arrematação do “novo imposto” e dos impostos de Guarapuava. Essa obra esclarece-nos sobre os principais mecanismos de comércio da época e sobre a arrematação dos contratos reais de impostos.

Numa pesquisa sobre a elite paulista do Setecentos, Kátia Maria Abud (1978) sugeriu que os novos rumos da política econômica metropolitana — a política pombalina — haviam favorecido a ascensão do grupo mercantil paulista.

A brasilianista Elizabeth Kuznesof (1980) destacou, também, o papel dos negociantes na vida pública da capital. Esse grupo, a maioria de origem portuguesa, conseguiu ascender socialmente ocupando os cargos de oficiais da Milícia, do senado da Câmara, de Juiz de Órfãos, participando da mesa da Santa Casa de Misericórdia e, finalmente, unindo-se à elite local pelo casamento.

A seguir, Elizabeth Rabello (1988) defendeu a tese de livre-docência sobre os negociantes paulistanos da primeira metade do século XIX. Essa historiadora identificou um pequeno crescimento populacional e econômico da capital nessa época, destacando-se principalmente as atividades comerciais. No entanto, comparado às outras praças comerciais do país, o comércio da província era inexpressivo, haja vista que os paulistas representavam apenas 2% dos negociantes registrados na Junta de Comércio do Rio de Janeiro.

Aprofundando o tema, Willian Puntschart (1998) analisou o comportamento do grupo mercantil paulista de grossos cabedais anterior à Independência. Relatou suas

estratégias de ascensão política, desde o início do século XIX, chegando aos mais altos cargos no governo federal após a Independência. Segundo ele, os grandes investimentos em propriedades urbanas e rurais pelo grupo mercantil, era uma forma de diversificação das atividades para enfrentar as instabilidades políticas.

Numa perspectiva da história do cotidiano e dos humildes, Maria Odila da Silva Dias defendeu tese de Livre-docência na USP, em 1982, com tema ligado à cidade de São Paulo no século XIX (1984). Ela abordou os mais diferentes expedientes utilizados pelas mulheres chefes de fogo para sobreviverem numa economia exportadora e escravista. Ou seja, essas mulheres disputavam principalmente os espaços menos rentáveis do comércio: as vendas de molhados, as quitandas e o comércio ambulante.

Quanto ao comércio gaúcho, foi tema da tese de Helen Osório. Em seu artigo, ela identificou os mecanismos de recrutamento dos negociantes do sul, concluindo que a praça comercial do Rio Grande de São Pedro organizou-se como zona tributária dos negócios e negociantes do Rio de Janeiro (2000).

Os negócios de Salvador foram pesquisados por Katia M. Q. Mattoso. Em *A Bahia a cidade de Salvador e seu mercado* (1978), ela tratou da organização dos negócios, e na *Bahia século XIX, uma província do Império* (1986) identificou os níveis de riqueza dos negociantes. Nas duas obras a autora reflete sobre a estagnação econômica da Bahia após um século de intensa vida comercial. Suas conclusões coincidem com os argumentos do grupo carioca, os negociantes baianos formavam uma elite muito prudente, jamais se envolvendo com operações arriscadas.

Para Minas Gerais, especificamente a região de São João del Rei, há a tese de Afonso de Alencastro Graça Filho (2002). Esse autor retoma o mito da decadência de Minas com o esgotamento das lavras auríferas, recontando-nos a história de um comércio local pujante no Oitocentos, que teria sido responsável pelo surgimento do setor bancário mineiro.

Trabalhos mais polêmicos sobre o papel dos negociantes de grosso trato na vida econômica do Brasil foram apresentados por João Fragoso e Manolo Florentino. Florentino (1997) defendeu a tese de que os negociantes da praça do Rio de Janeiro desde o século XVIII organizavam-se em sociedades de cotas para adquirir na África, transportar e revender a maioria dos escravos para as capitânicas do centro-sul. Enquanto, Fragoso (1998)

averiguou os investimentos dos mais ricos negociantes do Rio de Janeiro, da passagem do século XVIII e começo do século XIX, concluindo que esses negociantes, na busca de *status*, tendiam a trocar os grandes lucros do comércio colonial pelos investimentos imobiliários, principalmente na aquisição de propriedades rurais.

Por fim, esses historiadores lançaram um livro síntese sobre o projeto de vida dos negociantes da praça do Rio de Janeiro (FRAGOSO; FLORENTINO, 1993). A acumulação pré-capitalista da atividade mercantil do Rio de Janeiro não favoreceu a modernização das atividades econômicas, porque esse capital era sempre reinvestido na produção agrícola de exportação, ou melhor, era continuamente esterilizado em terras e escravos.

A possibilidade dos negociantes da praça do Rio de Janeiro financiar a diversificação da economia local no início do século XIX, aventada por Fragoso, fundamenta-se na comparação histórica. Por exemplo, a tese de George Bervin (1989), sobre os negociantes da praça de Quebec, localizou fortunas equivalentes às existentes no Rio de Janeiro nessa época. Os negociantes de Quebec eram também preocupados com o *status*, pois investiam em casas urbanas luxuosas, em domínios rurais e em alianças matrimoniais, entretanto, esses negociantes — limitados ao comércio norte-americano — acabaram financiando ou organizando as primeiras atividades industriais da província a fim de diversificar seus investimentos.

As teses cariocas têm o mérito de abordar a “modernização” da economia brasileira como uma questão interna e apontar aspectos da fragilidade do pacto colonial português no Brasil. Entretanto, as praças comerciais brasileiras organizaram-se sob diferentes condições. São Paulo, por exemplo, teve um outro perfil de negócios. Vamos a seguir apresentar as características do grupo mercantil paulistano e suas particularidades com o objetivo de elucidar alguns pontos da atuação dos negociantes paulistas da primeira metade do século XIX e sua ligação com a agricultura de exportação.

Singularidade da praça paulista

Houve um início de produção açucareira na capitania de São Vicente no século XVI, logo abandonada após o sucesso dessa produção no Nordeste brasileiro. Conseqüentemente, os “vicentinos” dos primeiros séculos desempenharam diversas

atividades. Primeiramente, produziram alimentos para as regiões exportadoras, explorando a mão-de-obra indígena e, a seguir, intermediaram o abastecimento das zonas mineradoras.

Em meados do século XVIII, com o declínio da produção mineradora, muitos dos negociantes que haviam abastecido as minas de Goiás e de Cuiabá, na primeira metade do século, fixaram-se na capital ou nos seus arredores, possibilitando assim a concentração da riqueza em São Paulo, Santos e Itu.

Em 1765 a capitania recuperou a autonomia administrativa e São Paulo voltou a ser sede do governo. A seguir, algumas vilas paulistas reiniciaram a produção de cana-de-açúcar para exportação. Por fim, o crescimento da demanda internacional pelo produto no final do século XVIII e início do século XIX, possibilitou a expansão da atividade agroexportadora paulista.

Os agricultores paulistas ingressaram tardiamente no circuito dos negócios de exportação, mas foram favorecidos pela rede de caminhos e transporte criada pelo comércio de abastecimento. No início, os mais ricos negociantes serviram de intermediários ou sócios, financiando e estocando o açúcar produzido pelos proprietários rurais, mas rapidamente eles tornaram-se proprietários de várias propriedades rurais, acabando por se concentrar nessa atividade.

Esse processo não era novo, Katia Mattoso (1988), João Fragoso (1998) e Sheila Faria (1998) descreveram o mesmo comportamento nos negociantes da Bahia e do Rio de Janeiro. Que parece diferir é a idéia da rentabilidade do comércio dessas regiões. João Fragoso identificou lucros fabulosos das atividades comerciais da praça carioca se comparado aos modestos rendimentos dos engenhos ou das casas de aluguel da cidade. Katia Mattoso foi mais cautelosa. Ela não conseguiu medir os lucros da agricultura e nem os do comércio, por isso conjecturou que o comércio devia ser muito lucrativo, já que os senhores de engenhos eram devedores dos negociantes, ainda assim, o comerciante rico na Bahia sempre aspirava tornar-se engenheiro. Quanto aos paulistas, há fortes indícios de que a troca foi vantajosa para a elite mercantil.

São Paulo foi a primeira capital brasileira localizada no interior. As características geográficas do litoral paulista — pequena faixa de terra interrompida pela Serra do Mar — favoreceram o desenvolvimento dessa vila que comunicava os caminhos do interior ao porto da região. Porém, para usufruir integralmente dessa posição vantajosa, fez-se

necessário construir uma estrada para o tráfico das mulas — denominada Calçada do Lorena — no final do século XVIII. A partir desse evento a história econômica da capital estaria sempre ligada à melhoria desse caminho.

No auge da produção açucareira, as vilas paulistas envolvidas foram a região de Itu, Ararituaba (Porto Feliz), Constituição (Piracicaba), Capivari e, da região de Jundiaí, Moji-Mirim, São Carlos (Campinas), Pirassununga, Limeira. O transporte do planalto para o Porto de Santos revigorou ainda mais o comércio de tropas de mulas, passando obrigatoriamente pela capital. Recordamos aqui que o açúcar — posteriormente o café — produzido no Vale do Paraíba era transportado diretamente para o Porto do Rio de Janeiro, de forma que a produção dessa região não movimentou o comércio de Santos ou da capital.

Em 1819, Saint-Hilaire (1976) atestou que a capital era um celeiro de importados e de produtos a serem remetidos para as outras províncias e para tudo era indispensável o Porto de Santos. São Paulo beneficiava-se principalmente da situação de centro político e religioso da Província. As casas de comércio eram sortidas e bem arrumadas como suas congêneres do Rio de Janeiro. Os negociantes paulistas contavam com o desconto de 25% sobre as mercadorias recebidas do Rio de Janeiro para poderem revender com lucro. Esses negociantes abasteciam a cidade e as pequenas vilas da província.

A existência de duas cidades envolvidas com o fluxo das mercadorias tornou-se outra peculiaridade paulista. Santos e São Paulo deviam ter negociantes atuando de forma independente e, às vezes, em sociedade, por isso muitas operações mercantis não mencionadas na documentação paulistana deviam ser praticadas preferencialmente pelos negociantes santistas.

Sobre os negociantes de Santos do início do século XIX, temos notícias apenas do coronel Francisco Xavier da Costa Aguiar. Ele deixou um caderno de assentos particulares, comentado por Maria Beatriz Nizza da Silva (1981) num estudo do estilo vida de um negociante bem-sucedido. Esse comerciante era exportador de açúcar e comissário de casas comerciais portuguesas no Brasil, porém, o texto pouco esclarece sobre suas práticas comerciais.

A tese de Puntchart (1998) tenta relacionar a vida comercial santista com a paulistana, mas ficamos com a impressão de que essas duas praças comerciais estabeleceram empreendimentos independentes e que o porto servia basicamente como

local de desembarque das mercadorias serra acima. Como sua pesquisa localizou dezesseis proprietários de embarcações menores (lanchas, sumacas, penques), sete proprietários de bergatins e cinco de galeras, é possível que os negociantes da capital associavam-se aos negociantes do litoral ou alugavam esses serviços nas transações de maior vulto, haja vista, que nós não encontramos esses transportes nos espólios dos paulistanos. A historiografia paulista carece de um levantamento detalhado dos negócios e dos negociantes da praça de Santos dos primeiros séculos.

Felizmente a documentação da região de Iguape está sendo levantada por Agnaldo Valentin (2003). Essa tese poderá esclarecer alguns de nossos questionamentos, assim como, levantará novos problemas.

Resumindo, encontramos algumas peculiaridades na vida econômica de São Paulo: organizou-se a partir do comércio de abastecimento, ingressou tardiamente no comércio atlântico e a capital dependia do Porto de Santos. Em vista disso, o comércio paulista não tinha as dimensões e as variedades das operações dos cariocas e dos baianos, conseqüentemente, a agricultura de exportação podia ser mais lucrativa do que os riscos das atividades comerciais. Exemplos desse tipo de enriquecimento podem ser encontrados em nossa tese (ARAÚJO, 2003), no item “3.2.7. comparação dos montes brutos das famílias de inventários”. Os grandes negociantes paulistas foram tão conservadores quanto seus pares, mas eles não perderam riqueza com isso, ao contrário, alguns filhos ficaram mais ricos do que seus pais. Podemos é questionar sobre a validade social de umas poucas famílias concentrarem tanta riqueza para imobilizá-la, sem promover o surgimento de novos empreendimentos.

Variedade de negócios

A vida comercial de São Paulo dessa época era muito simples: havia os que compravam a grosso, os que vendiam a retalho ou nas lojas, os que adquiriam secos e molhados, os que vendiam molhados, as vendas de quitandas, aqueles que vendiam às portas e os que circulavam pelos caminhos transportando tropas, gado ou mercadorias. A população estava habituada à falta das moedas, pois todos forneciam a crédito. Poucos investiam em apólice de seguro, ações, lanchas, bergatins, galeras ou trapiches. Era um comércio principalmente terrestre, reforçado pelo comércio de exportação. Isto é, as atividades comerciais estavam bem dimensionadas para a reduzida população da cidade e

da província. Em 1836, São Paulo tinha 21.933 habitantes e a província 326.902, aproximadamente um terço da população de Salvador e um quinto da população do Rio de Janeiro. E talvez por isso não encontramos número exagerado de falências ou de créditos a favor dos negociantes do Rio de Janeiro, ao contrário, muitos negociantes cariocas eram devedores da praça paulista. Além disso, os contratos reais sempre foram arrematados pelos negociantes locais até Silva Prado. Nos anos vinte, ele inventou a sociedade de contratos com o grupo carioca (PETRONE, 1976) conforme abordaremos a seguir.

Os historiadores têm apresentado várias formas de agrupar as atividades comerciais. Por exemplo, Renato Marcondes (1998) optou pela taxonomia utilizada por Sheila Faria (1998). Há também as sugestões, dos professores Iraci del Nero da Costa e Nelson Nozoe (1987), de agrupamento das diferentes atividades em vigor no Brasil até o século XIX.

A tese de livre-docência de Rabello (1988) pesquisou várias listas nominativas de 1804 a 1836, concluindo que nesse período residiram na capital 519 indivíduos com diferentes atividades comerciais. A maioria (46%) declarou ter negócios, 27% vendia fazendas secas, 21% trabalhava com molhados e os que tinham armazéns ou comercializavam animais representavam apenas 6%.

Em nossa amostra de inventários *post-mortem* da região central da capital (paróquia da Sé, Santa Efigênia e Brás), entre 1800 e 1850, localizamos 81 indivíduos ligados aos diversos ramos do comércio (ARAÚJO, 2003). Determinamos suas profissões pelas listas nominativas da capital. E constatamos que essas listagens da capital são sempre parciais, visto que, a maioria desses negociantes não consta da relação da professora Rabello.

Nas antigas listas nominativas de São Paulo as ocupações eram personalizadas. Por exemplo, o morador “vive de negócio de tropas”, “de negócio de bestas do Sul” ou “de comprar bestas do Sul e vender na capital”. Além disso, muitos declarantes apareceram com duas ou mais ocupações. O guarda-mor Antônio Rodrigues Salgado vivia dos “negócios de fazenda seca do Rio de Janeiro e remata aguardente” e o coronel Joaquim José dos Santos tinha “negócio de escravos do Rio de Janeiro e Santos para Itu e negócio de açúcar para Lisboa”; acrescido a isso, o coronel Francisco Pinto Ferraz declarou em 1795/98 “exportar açúcar” e, anos depois, declarou viver das “cobranças do negócio que teve”. Para a síntese desse material optamos por agrupar as diferentes nomenclaturas em ocupações mais padronizadas, com base nas primeiras declarações.